

Deutsche Wohnimmobilien werden für Investoren wieder attraktiver. „Wir erleben derzeit einen klaren Käufermarkt“, sagt Stefan Haas, Geschäftsführer beim Münchener Vermögensverwalter MEAG. Vor allem ausländische Investoren, die den deutschen Markt zwischenzeitlich gemieden hatten, kehrten zurück. „Sie finden hier die Preise, die sie als attraktiv erachten“, beobachtet Haas. Mit einem verwalteten Immobilienvermögen von rund 16 Milliarden Euro gehört die MEAG zu den großen Investoren im Land. Sie ist Tochter des Dax-Konzerns Munich Re.

Bereits im ersten Halbjahr zeichnete sich eine Erholung am deutschen Immobilienmarkt ab. Zwar lag das Gesamtinvestment in Wohnungsportfolios ab 30 Einheiten mit rund 4,4 Milliarden Euro etwa drei Prozent unter dem Vorjahresniveau. Doch schon da zeigte sich, dass sich der Markt verändert. „Während das Vorjahr von wenigen großvolumigen Portfoliotransaktionen geprägt war, ist die Zahl der Abschlüsse im laufenden Jahr gestiegen“, heißt es bei den Experten von BNP Paribas Real Estate.

Der Markt

Vor allem großvolumige Deals ab 100 Millionen Euro trugen zuletzt so wenig zum Gesamtmarkt bei wie seit zehn Jahren nicht mehr. Ihr Anteil sank auf 34 Prozent. Ein Jahr davor waren es noch fast 40 Prozent. Doch gerade ändert sich der Markt, mit enormen Chancen für die großen Adressen.

„Ab einem Volumen von etwa 80 Millionen Euro nimmt die Zahl der mitbietenden institutionellen Investoren spürbar ab“, sagt Geschäftsführer Haas. Wer dann noch dabei ist, befindet sich in der Regel in aussichtsreicher Position. Dabei zeigen sich in der Größenordnung vom zweistelligen bis zum niedrigeren dreistelligen Euro-Millionenbereich interessante Objekte bei insgesamt weniger Wettbewerb als noch vor Jahren.

Diejenigen, die dann noch ohne oder nur mit einem geringen Einsatz von Fremdkapital agieren können, sind ein weiteres Mal im Vorteil. Das ist bei MEAG beispielsweise dann der Fall, wenn man für die Mutter Munich Re Bestände kauft, die anschließend lange gehalten werden sollen. Beim Erwerb für institutionelle Kunden in Fonds finanziert MEAG grundsätzlich nicht mehr als bis zu 20 bis 30 Prozent. „Es gibt in der von uns bevorzugten Topqualität im Moment ein gutes Chance-Risiko-Verhältnis, es bieten sich gute Gelegenheiten“, sagt Haas.

Diese Erkenntnis setzt sich inzwischen auch bei ausländischen Adressen durch. Schon vor gut zwei Jahrzehnten erlebten sie einen Immobilienmarkt, auf dem Deutschland als „kranker Mann Europas“ galt. Anschließend ließen sich tiefgreifende Wirtschaftsreformen durchsetzen.

„Mit dieser Gegenreaktion rechnen viele auch jetzt wieder“, beobachtet Haas. Man spüre am Markt, dass vieles unterbewertet sei. Das gelte nicht nur für Deutschland, sondern aus der Perspektive vieler außereuropäischer Investoren auch für weitere Länder in Westeuropa.

Offene Immobilienfonds

Knapp 14 Milliarden Euro haben die knapp 30 in Deutschland zum Vertrieb zugelassenen Immobilienfonds in den vergangenen drei Jahren an Kundengeldern verloren. Ein Rückgang von rund einem Achtel seit 2023, wie der Informationsdienst Barkow Consulting errechnet hat. Um die Kunden auszu zahlen, die ihre Anteile gekündigt haben, verkaufen viele Anbieter derzeit unter Zeitdruck Teile ihrer Bestände.

INVESTMENTS

Investoren suchen wieder nach Wohnimmobilien

Großanleger haben deutsche Wohnimmobilien lange gemieden. Jetzt kehren sie zurück. MEAG-Immobilienchef Stefan Haas erklärt, warum gerade ausländische Investoren auf den deutschen Markt setzen.

Christian Schnell München

MEAG-Geschäftsführer Haas wurden davon zuletzt einige angeboten. Für diese Objekte kommt am Markt rund ein halbes Dutzend ausgewählter Adressen als potenzielle Abnehmer infrage. Den Zuschlag bekommt häufig der, der möglichst schnell und verlässlich zahlen kann. „Die Transaktionssicherheit steht weit oben bei den Verkäufern“, sagt Haas.

Der Kern

Mit dem Begriff „Core“ bezeichnen Immobilienprofis wesentliche Elemente, die eine Immobilie für einen Investor interessant machen. Bis vor Kurzem ging es dabei primär um sehr gute Lagen und verlässliche Mieter. Heute stehen die Fragen nach der

Energieeffizienz und ob eine Immobilie auch in zehn Jahren noch hohen Mieteransprüchen genügt, ganz oben. „Der Markt ist sehr viel anspruchsvoller geworden“, registriert Haas.

Die Finanzierung

Bei Zinsniveaus um vier Prozent lohnt sich ein hoher Krediteinsatz gerade im Neubau

„
Es gibt in der
von uns bevorzugten
Topqualität im
Moment ein gutes
Chance-Risiko-Verhältnis.

Stefan Haas
Geschäftsführer MEAG



kaum noch. Die Rendite müsste dann höher ausfallen, was in vielen Fällen nicht gelingt. Bei gleichzeitig hohen Baukosten und niedrigen Mietniveaus rentiert sich der Einstieg aus der Perspektive vieler Investoren in einem solchen Fall nicht. Zudem sind die Banken restriktiver bei der Kreditvergabe geworden und verlangen ein klares Konzept für eine Wertsteigerung, was ebenfalls als Herausforderung gilt.

Die Preisfindung

Für die Mehrzahl der Verkäufer waren die beiden Jahre nach der Zinswende im Jahr 2022 ein Schock. Weil die Finanzierungen teurer wurden, waren Interessenten nicht mehr bereit, deren bis dato hohe Preisvorstellungen zu erfüllen. Inzwischen finden Käufer und Verkäufer besser zusammen als im vergangenen Jahr. „Früher konnte man mit dem 38–40-Fachen der Jahresmiete als Preis rechnen, jetzt ist es das 28-Fache, bei besonders guten Objekten das 30-Fache“, beobachtet Stefan Haas am Markt in Deutschland.

Die Lage

Historisch bedingt halten die Immobilienprofis der MEAG mehr als die Hälfte ihrer Bestände in Deutschland. Aus Gründen einer breiteren regionalen Diversifizierung wurden zuletzt kleinere Einheiten verkauft, dafür in Westeuropa zugekauft. Zuerst eine Wohnanlage in Amsterdam, dann zwei in Dublin. „Jetzt wollen wir in Spanien aktiv werden, vor allem in Madrid und Barcelona“, sagt Stefan Haas. Zu vermelden gibt es noch nichts. Der Markt dort befindet sich in Händen weniger Großinvestoren, es gibt nicht viele Gelegenheiten.

In den USA hat MEAG für Munich Re ein Portfolio mit Wohnimmobilien von rund 500 Millionen Dollar aufgebaut. „Generell suchen wir vor allem in Metropolen mit einem über einen längeren Zeitraum prognostizierbar starken Zuzug“, umreißt Stefan Haas den Suchkorridor. Meist könne das Wohnungsangebot dann nicht in der gleichen Rate mitwachsen. Dazu gehören dann große Universitätsstädte, aber auch generell Städte mit sehr positiven, wachsenden Makro-Perspektiven.

Auch große Uni-Städte in Deutschland findet MEAG interessant. Dazu brauchen Objekte an diesen Standorten aber eine kritische Masse. „Es ergibt für uns keinen Sinn, in einer Größenordnung von nur zehn Millionen Euro einzusteigen, wenn sich nicht die Perspektive ergibt, das Portfolio an diesem Standort weiter auszubauen“, so Haas.

Auch den Berliner Immobilienmarkt habe man weiter im Blick, weil MEAG dort bereits einen nennenswerten Bestand hat. „Wenn wir aber die Wahl haben, unter sonst gleichen Bedingungen woanders zu kaufen, dann machen wir es dort“, sagt Haas. Als positiv erachtet er es, dass aktuelle Bestrebungen auf Bundesebene laufen, Überlegungen zur Enteignung großer Wohnungsbestandshalter einen Riegel vorzuschieben.

Der Ausblick

Auch für das kommende Jahr erwartet Stefan Haas keinen Boom, dazu bräuchte es niedrigere Zinsen. „Allerdings sehe ich ein höheres Transaktionsvolumen, da sich Käufer und Verkäufer wieder annähern und es Nachholpotenzial in der Portfoliooptimierung gibt.“ Weiterentwickelt hat sich zudem die Diskussion rund um ESG.

Dabei sind die wirtschaftlich relevanten Aspekte von Nachhaltigkeit in den Vordergrund gerückt. „Insbesondere Energieeffizienz, Dekarbonisierung, Klimarisiken, nachhaltige Gebäudequalität und Anbindung an Infrastruktur sind für eine langfristige Zukunftsfähigkeit von Immobilien zentrale Themen für institutionelle Investoren“, beobachtet Haas. ◀

IMAGO/blickwinkel, Meag