

Anzeige

Warum Investoren die Immobilienentwicklung selbst in die Hand nehmen

Für internationale Investoren sind Anlagen in Wohnimmobilien nach wie vor attraktiv, zumal der Markt vielfältiger geworden ist: Investments in Studentenwohnheime, Alten- und Pflegeheime oder Betreutes Wohnen haben sich vom Nischenprodukt zur relevanten Anlageform entwickelt. Mittlerweile entfällt jeder fünfte Euro bei Immobilientransaktionen auf den Residential-Sektor. Innerhalb der vergangenen zehn Jahre hat sich das Transaktionsvolumen bei Wohnimmobilien sogar um 50 Prozent erhöht, wie eine aktuelle Studie zu den „European Residential Markets“ zeigt.

In Zukunft könnte diese Anlageklasse noch attraktiver werden. Zum einen befeuern Mega-Trends wie Urbanisierung und die demografische Entwicklung hin zu mehr Single-Haushalten den Bedarf an Wohnraum. Zum anderen interessieren sich immer mehr Anleger für sichere Investments mit stabilen Einnahmen. Lockt doch der Residential-Sektor mit stimmigen Rahmenbedingungen: ein schier unerschöpfliches Mieterpotenzial, ein vergleichsweise einfaches Management – und relativ hohe Rendite-Erwartungen.

Nicht nur Rendite im Blick

Aber diese Rahmenbedingungen führen dazu, dass sich Investoren vor große Herausforderungen gestellt sehen. Das Angebot an Core-Objekten wird knapper, die Preise erreichen Rekordhöhen. In bestimmten Bereichen sinken die Renditen ebenfalls. Neben der sinkenden Marktliquidität könnten sich auch steigende Zinsen und geopolitische Unsicherheiten – drohende Handelskriege, ein harter Brexit – negativ auswirken. Einen Vorgeschmack auf die neue Unsicherheit volatiler Märkte lieferten in den vergangenen Monaten die weltweiten Börsen mit teilweise heftigen Kursbewegungen.



Was können Anleger in dieser Situation tun? Experten wie Charles Tarrière, Manager der PATRIZIA TransEuropean-Fonds, empfehlen, [sich nicht allein auf Renditen zu fokussieren](#). Stattdessen sollten Investoren auch langfristige Mieteinnahmen und die Nutzungsmöglichkeiten von Gebäuden im Blick behalten. Gerade bei Mietwohnungen, aber auch bei Studentenwohnheimen oder Pflegeeinrichtungen sind die Erträge langfristig planbar und relativ stabil. Das Gleiche gilt übrigens für hochwertige Logistikimmobilien, die vom Boom des Online-Handels profitieren.

Vom Investment zur Immobilienentwicklung

Für Investoren erweist sich nicht nur die sinkende Verfügbarkeit von Core-Wohnimmobilien als Problem. Kapazitätsengpässe in der Bauwirtschaft führen dazu, dass im gesamten Residential-Sektor die Kosten für Neubauten steigen. Zudem stehen die Objekte generell nur mit zeitlicher Verzögerung dem Markt zur Verfügung. Doch ein kontinuierlicher Neubau ist notwendig, um das Bevölkerungswachstum in den Metropolen aufzufangen. Für Immobilieninvestoren ist es angesichts dieser Lage durchaus sinnvoll, [die Entwicklung neuer Immobilien selbst in die Hand zu nehmen](#).

Eine Reihe von Verwaltern großer Immobilienvermögen hat die Chancen, die ein derartiges Engagement mit sich bringt, bereits erkannt und ist in die Rolle des Generalunternehmers geschlüpft. Doch große Bauvorhaben, die in ihren Dimensionen an neue Wohnprojekte heranreichen, zum Beispiel die Wohntürme in Berlin, Düsseldorf oder Frankfurt am Main, lassen sich nicht ohne Weiteres realisieren. Notwendig sind neben Kapital und einem langen Atem auch Partner, die die Marktbedingungen vor Ort kennen. Nur sie können die „Rosinen“ finden.

Build-to-Core mit lokaler Expertise

Das Gleiche gilt für Build-to-Core-Investments, bei denen Anleger zum Beispiel im Rahmen von Stadterneuerungsvorhaben in neue oder sanierte Immobilien investieren. Die baulichen Maßnahmen berücksichtigen bereits die veränderte Nachfrage; im Büro-Sektor wären dies etwa Co-Working-Plätze oder Büroflächen mit Serviceleistungen, bei Wohnimmobilien eine hohe Energieeffizienz und umweltfreundliche Baumaterialien. Im Laufe der Zeit lassen sich solche Immobilien dann zu Core- oder Core-Plus-Objekten aufwerten.



Doch wie finden Investoren zukunftssträchtige Standorte? Nur durch genaue Kenntnis der Immobilienmärkte vor Ort. [PATRIZIA-Experte Tarrière](#) und seine Kollegen beispielsweise haben den Berliner Immobilienmarkt Stadtteil für Stadtteil unter die Lupe genommen. „Wir entdeckten dabei eine Vielzahl interessanter Details, die keine andere Datenquelle liefern konnte.“

Anhand dieser Daten lassen sich dann Trends aufspüren, bis auf Häuserzeilen genau: Wie entwickeln sich Mieten und Renditen, wo ergeben sich spannende Möglichkeiten zur Nachverdichtungen – und welches Potenzial ist vorhanden, ein ganzes Wohnumfeld gewinnträchtig aufzuwerten, etwa durch Abriss und Neubau? Der fachkundige und datenunterfütterte Blick auf die Mikrolage enthüllt so die besten Gelegenheiten für spätere Rendite-Raketen – und hilft Investoren dabei, gezielt Risiken zu minimieren.

Residential-Sektor bleibt sicherste Assetklasse

Neben der Rendite-Erwartung ist es noch aus einem anderen Grund sinnvoll, solche Strategien zu berücksichtigen. Denn Investoren, die in die Immobilienentwicklung einsteigen, sollten ihr Investment hier auf 15 bis 20 Prozent begrenzen. „Die übrigen vier Fünftel garantieren dann stabile Vermögenswerte“, sagt Johannes Haug, Head of European Real Estate Development der PATRIZIA. Perspektivisch bietet der Residential-Sektor dabei die [besten Chancen für Anleger](#). Denn die Nachfrage nach Wohnraum wird auch langfristig hoch bleiben, vor allem in den Großstädten.

Allerdings wird es für Investoren in Zukunft nicht ausreichen, sich einfach für irgendeine Großstadt zu entscheiden. Wie aus der PATRIZIA-Studie „European Residential Markets“ hervorgeht, wird bis 2025 nur ein Drittel der Regionen in Europa überhaupt vom Bevölkerungswachstum profitieren. Hier attraktive Anlagen zu finden, wird angesichts zunehmender Engpässe ebenfalls schwieriger. Mit eigenen Projekten, Build-to-Core-Strategien und einem lokal bestens vernetzten Partner wie PATRIZIA können sich Investoren dennoch weiterhin neue Investment-Chancen eröffnen.

Artikel teilen

