

Wer den jüngsten Umfragen und Prognosen zum aktuellen Marktumfeld Glauben schenkt, müsste die direkte Immobilienanlage zwangsläufig auf dem Siegeszug sehen. **Cash•** macht den Realitätscheck und befragte je einen Vertreter der Lager Anbieter und Vertrieb.

Cash•: Profitiert die Anlageimmobilie als Asset-Klasse von der gegenwärtigen Krisensituation?

Thiel: Man muss da die Theorie von der Praxis unterscheiden. Theoretisch sind alle Voraussetzungen dafür gegeben, dass die Anlageimmobilie profitiert: die Sicherheit des realen Wertes, Inflationsschutz, historisch niedrige Zinsen und die guten fundamentalen Zukunftsaussichten. Demnach müsste sich jeder normale Berater freiwillig für diese Anlageform entscheiden. Die Finanzkrise geht jedoch auch an den Beratern nicht spurlos vorbei. Immobilien lassen sich letztlich nur verkaufen, wenn man mit Beratern zusammenarbeitet, die auch in der Krise mit ihren Kunden kommunizieren. In der Praxis machen aber viele gerade das nicht. Aus eigener Erfahrung kann ich berichten, dass wir im letzten Monat allein mit dem Premiumpartner ASG zwei Millionen Euro Umsatz bei Kapitalanlageimmobilien gemacht haben – das ist verhältnismäßig richtig gut. Es ist also auch Nachfrage da, allerdings habe ich noch keinen Kunden gesehen, der dem Berater von sich aus jetzt die Türen eingeht.

Germandi: Unsere Zahlen sind nach wie vor sehr gut. Aktuell erreichen wir unsere Ziele. Was den Vertrieb behindert, ist allerdings, dass viele Berater sich mit dem Thema schlicht und einfach nicht auseinandersetzen. Immobilien zu verkaufen bedeutet für den Berater, den Vorgang in den normalen Beratungsprozess zu integrieren. Berater müssen sich aus meiner Sicht a) mit fundamentalen Wirtschaftsdaten beschäftigen, b) mit den Zielen des Kunden, denn die suchen sichere Anlagen mehr denn je und c) schauen, wie man dem Kunden ein faires Anlageobjekt anbietet. Der Kunde will wissen, was er bezahlt und was er dafür bekommt. Die heutigen Kunden sind sehr gut informiert.

Cash•: Hat sich der Immobilienvertrieb aus heutiger Sicht verändert? Die Immobilie als Anlage hatte ja in der



„Theorie von Praxis



Stefan Thiel:

„Es gibt zu wenig geeignete Berater für Anlageimmobilien.“

Vergangenheit nicht immer nur ein positives Image.

Thiel: Eine eindeutige Antwort ist das schwer. Wenn man sich die negativen Erfahrungen aus der Vergangenheit einmal genauer anguckt, dann kann man für jedes Projekt, das nicht funktioniert hat, die Ursachen aber eindeutig ausmachen. Also wenn man mal diejenigen abzieht, die in den letzten zehn Tagen eines Jahres zum Notar gegangen sind und diejenigen, die sich die Immobilie selbst nicht angeguckt ha-

ben, hat man schon 80 Prozent der Stressfälle erfasst. Und wenn man dann noch weiß, dass Immobilien unter Beachtung einiger weniger Kriterien ein grundsätzlich erfolgreiches Investment sind – das hat sich ja über die letzten hundert Jahre nicht geändert – dann weiß man, was in der Vergangenheit falsch gemacht wurde. Das Problem ist sicher eher darin zu suchen, wie die Berater mit ihren Kunden umgehen. Haben sie überhaupt eine funktionierende Kundenbeziehung? Das ist meist nicht der Fall. Die Tendenz geht jetzt dahin, dass auch große Finanzdienstleister erkennen, dass sie auf einem richtigen Schatz sitzen, wenn sie mit ihren Beständen arbeiten und den richtigen Kunden auch gute Immobilien vermitteln. Gerade diese Arbeit mit guten Bestandskunden ist aber in der Praxis oftmals noch ein großes Problem. Viele Berater haben keine funktionierende Kundenbeziehung.

Cash•: Kann die Immobilienanlage zum Breitenprodukt werden?

Germandi: Nein. Weil ausreichende Sanierungs- und Denkmalschutzobjekte schlicht und einfach nicht da sind. Der private Wohnungsbau ist seit Jahren rückläufig und wir steuern garantiert wieder auf eine Wohnungsknappheit in

Die Gesprächspartner:

- **Dirk Germandi** (links),
Vorstand Profi Partner AG und
- **Stefan Thiel** (rechts),
Geschäftsführer DS Deutsche
Sachwertakademie GmbH



unterscheiden“

Ballungsräumen zu. In den Innenstadtlagen von großen Städten können sich normale Bürger keine Immobilie mehr leisten, weil die Kaufpreise massiv steigen werden. Damit einher geht das Wohnflächenwachstum pro Bewohner. Neue Wohninvestments werden in allererster Linie Ersatzbeschaffung sein. In dieser Situation zählt aus meiner Sicht nur ein Faktor: Lage, Lage und nochmals Lage.

Cash: Gilt das nur für Denkmäler oder für alle Bestandsobjekte?

Thiel: Ich glaube, dass der Objektengpass nicht der einzige Grund ist. Genug Bestandsimmobilien gibt es ja – das müsste dann ja richtig laufen. Ich denke, dass noch zwei weitere Faktoren gegen die Anlageimmobilie als Massenprodukt sprechen: Erstens gibt es zu wenig geeignete Berater dafür, und das wird sich auch künftig kaum ändern. Ob ein Kunde eine Bestandsimmobilie oder eine Denkmalimmobilie in seine Rentenplanung integriert, ist dabei doch völlig egal. Wichtig ist nur, dass er in seiner Rentenzeit zusätzliche Mieteinnahmen hat – ob nun aus einem Bestands- oder einem Denkmalobjekt. Das bedingt aber auch, dass ein Berater in der Lage sein muss, dem Kunden die Anlageimmobilie als Alternative zu

einem herkömmlichen Sparvertrag anzubieten und genau das können die wenigsten. Für den zweiten Grund muss man einmal genauer hinter die Kulissen schauen. Dann sieht man, dass ein zunehmender Immobilienvertrieb doch auch gar nicht gewollt ist. Spätestens, wenn ein größerer Vertrieb dort große Umsätze machen würde, gäbe es Grundsatzdiskussionen. Die Eigentümer oder Anteilseigner größerer Finanzdienstleister sehen dann die Gefahr, dass vielleicht weniger eigene Produkte verkauft werden.

Cash: Wie müsste ein idealer Vertrieb aus Ihrer Sicht aufgestellt sein?

Germandi: Das lässt sich so einfach nicht beantworten. Wir haben in der Branche nach wie vor erhebliche Verwerfungen. Es gibt nach wie vor extrem provisionsgesteuerte Vertriebe, auch wenn diese es nach außen nicht zugeben. Ich vertrete die Ansicht, dass die Provisionen a) korrigiert und b) im Prospekt verankert gehören. Uns geht es nicht darum, dass wir mehr verdienen wollen, sondern darum, dass die Produkte transparent und wettbewerbsfähiger werden. Das Produkt Immobilie hat sich einerseits durch die rigide Finanzierungs politik der Banken und natürlich andererseits auch durch

die Absicherung, die der Kunde zu Recht verlangt erheblich verteuert. Ökologie oder energetische Gebäudesanierung gibt es nicht zum Nulltarif. Außerdem erzielen wir langfristig nur hohe Mieten, wenn wir substanziell in die Gebäude eingreifen und deutliche Wohnqualitätsverbesserungen vornehmen. Das gesamte Maßnahmenpaket inklusive der Verteuerungen der Baudienstleistungen unserer ausführenden Firmen – dort sind die Löhne und Lohnnebenkosten erheblich gestiegen – betrachtet, steigen die Immobilienpreise allein dadurch zwischen drei und fünf Prozent pro anno. Alles in allem bleiben am Ende für den Anleger Renditen übrig, die zwischen 4,5 und fünf Prozent liegen. Wenn jetzt der Vertrieb kommt und beispielsweise anstatt zehn zwölf Prozent verlangt, erzeugt das eine Spirale, in der jedes Jahr die Preise um 20 Prozent nach oben gehen. Das kann langfristig nicht gutgehen. Alle Partner sollten mit fairen Margen agieren, dann gibt es einen Gewinner: den Kunden. Und wenn der Kunde in dem Spiel der Gewinner ist, hat der Vertrieb die beste Empfehlungsschiene und werthaltiges Folgegeschäft.

Thiel: Der Vertrieb hat seine Hausaufgaben zu machen. Ein guter Vermittler



Dirk Germandi:

„Vertriebsprovisionen gehören korrigiert und in den Prospekt.“

von Anlagenimmobilien sollte fünf Kriterien erfüllen. Erst einmal muss er ein eigenes Wissen und eine eigene Überzeugung zum Thema Immobilien haben. Authentisch zu sein ist das große Problem der Berater, denn die meisten haben selbst keine Anlageimmobilie. Ich will jetzt nicht sagen 90 Prozent, aber es werden nicht viel weniger sein. Für den Fall, dass er keine hat, kann es logischerweise nur zwei Gründe geben: entweder er ist von dem Thema Immobilien nicht überzeugt oder er ▶

bekommt keine Finanzierung und kann sich die Immobilie auch selbst nicht leisten. Egal welche Ursache, für ein zielführendes Kundengespräch ist das tödlich. Zweitens muss der Berater gute Kunden haben, die finanzierbar sind. Der Berater braucht darüber hinaus gut funktionierende Kundenbezie-



Dirk Germandi:

„Die Frage der Betriebskosten ist wichtiger als die der Miethöhe.“

hungen – das haben leider die wenigsten. Mit diesen Kunden muss er – viertens – eine Finanzstrategie machen und einen bestimmten Bedarf definieren, da kein Kunde eine Immobilie kauft, weil er sie nur schön findet, sondern weil sie in seine Finanzstrategie reinpasst. Und als fünften Punkt muss der Berater auch eigene Verkaufserfolge haben, ansonsten ist er auf Dauer für das Thema nicht zu motivieren. Hier benötigt er professionelle Verkaufunterstützung wie beispielsweise durch uns.

Casho: Metropolregionen gelten als Zukunftsregionen. Gerade in Innenstädten ist Wohnraum knapp. Inwiefern spielt das der Bestandsimmobilie als Anlageobjekt in die Karten?

Germandi: Aus meiner Sicht werden Ökologie und Nachhaltigkeit im Wohnungsbau das elementare Zukunftsthema. Im Bereich Altbau und Denkmal stellen sich zahlreiche Fragen: beispielsweise wie erhalte ich den historischen Charakter bei Anbau einer Fassadendämmung? Wie kann man mit Geothermie heizen? Wie bewerkstelligt man Wärmerückgewinnung, wie kann unter baubiologischen Standards saniert werden? Zusätzliche Renditechancen für den Anleger liegen nicht darin, dass das Objekt so schön und qualitativ hochwertig saniert ist und nur darüber die Miete steigt. Der Mieter wird in Zukunft danach fragen, wie niedrig seine Betriebskosten sind. Und nicht, wie hoch die Miete ist. Die KfW-

Programme für die energetische Gebäudesanierung sind ein Riesenerfolg. Das ist der eigentliche Konjunkturmotor in den letzten Jahren in unserer Branche gewesen.

Thiel: Gerade deshalb ist es wichtig, dass die Zinsen für KfW-Darlehen niedrig bleiben und nicht wie im letzten Monat gegen den Markttrend erhöht werden.

Casho: Kann Denkmalschutz mit Energieeffizienz kombiniert werden?

Germandi: Das funktioniert. Bei uns wird jedes Haus auf Energieeffizienz gerechnet, Stichwort neue, hochwertige Fenster oder Dämmung der Fassaden. Ich stehe derzeit kurz vor dem Durchbruch mit der Berliner Denkmalverwaltung, hier eine Regelung hinzubekommen. Wir haben mehrere Objekte, die unter Ensembleschutz stehen, die werden zwar nach Sanierungs-AfA abgeschlossen, aber durch den Ensembleschutz sind die Fassaden wichtig. Nun verhandeln wir, dass wir selbst die Fassaden und auch die Giebelwände dämmen dürfen. Natürlich geht man auf alle Vorbehalte ein und setzt auf alternative Techniken, wie in Steildachbereiche integrierte Solaranlagen.

Casho: Inwieweit können die KfW-Förderprogramme bei Denkmalmobilien eingebunden werden?

Germandi: Bei einem Sanierungs- oder Denkmalobjekt erreichen Sie nie die höchste Effizienzhausstufe. Aber durch die CO²-Einsparung im Rahmen des deutlich verringerten Primärenergieverbrauchs kommt man in der Regel schon auf zwischen 35.000 und maximal 50.000 Euro Förderung pro Wohnung. Der Kunde hat am Ende eine tolle Immobilie, die sehr niedrige Energie benötigt. Damit besteht die Chance, in der Erstvermietung vier bis fünf Prozent Mietrendite zu erzielen. Und der Zinssatz liegt unter Einbeziehung der KfW-Darlehen bei circa vier Prozent. Wenn Sie die Bewirtschaftungskosten abziehen und die Steuervorteile nach den Paragraphen 7 h und i nutzen, dann hat der Kunde zwischen 1,7 und zwei Prozent Überschuss vor Tilgung. Bei drei Prozent Tilgung – und das ist das, was sinnvollerweise erfolgen sollte – sind bereits nach zehn Jahren 40 Prozent der Immobilie getilgt. In der Anschlussfinanzierung haben die Kunden dann keinerlei Probleme.

Casho: In welchem Ausmaß wird auch der Bereich der Anlageimmobilien im Zuge der allgemeinen Regulierungsanstrengungen betroffen sein?

Thiel: Da wird ganz sicher irgendwas kommen. Die Frage ist nur, wann. Vor

der Bundestagswahl passiert nichts mehr. Irgendwann wird es aber eine ganz tolle Kommission geben, die sich so eine Sache ausdenkt wie mit der BaFin bei den geschlossenen Fonds. Unabhängig davon, was die da erfinden, es wird nicht praxisnah sein. Aber die Konsequenz ist doch eigentlich nur, dass nicht mehr jeder ohne Qualifikation Immobilien verkaufen kann, und das ist gut so. Es wäre allerdings ein Unding, wenn es beispielsweise den Beratern, die schon zehn Jahre erfolgreich dabei sind, verboten würde, weiter zu verkaufen. Da wird es wieder so eine Übergangsregelung geben, da bin ich mir auch relativ sicher. Eine Regulierung wäre doch erfreulich, wenn sie zum Ziel hat, dass unseriöse Anbieter und Vermittler verschwinden.

Germandi: Ich halte das alles für Wunschdenken. Wir müssen über Ethik im Verkauf reden. Reden die Finanzdienstleister nur von langfristigen Kundenbeziehungen oder leben diese das auch wirklich? Die Praxis zeigt lei-



Stefan Thiel:

„Es wäre erfreulich, wenn die Unseriösen verschwinden.“

der, dass sich Berater frapierend wenig für ihre originären Themen interessieren. Der Markt und die Anforderungen an qualifizierte Berater wird sich in den kommenden Jahren massiv ändern und von den circa 250.000 Finanzberatern in Deutschland werden am Ende des Tages vielleicht 50.000 übrig bleiben. Das werden zwangsläufig hoch qualifizierte Berater sein. Wir gehen einem knallharten Ausleseprozess entgegen. Wir wollen keine Haftungsschäden und keine Fehlberatung. Lieber machen wir als Projektentwickler und Bauträger ein Geschäft weniger, als dass wir uns Probleme aufladen. Wer diese Verantwortung offensiv lebt, der überlebt. ■

Das Gespräch führte Thomas Eilrich, **Casho**.