

# „Gewohnt wird immer“

Andreas Prieß, Geschäftsführer der Nova Finis Consulting GmbH erläutert im Interview, warum Wohnimmobilien die konservativere Anlageklasse unter den Sachwerten sind und Anleger trotz Mietendeckel die Ruhe bewahren können.

**Überall liest und hört man derzeit, Anleger sollten jetzt vor allem auf Sachwerte setzen. Eigentlich besitzen diese Assetklassen schon immer Vorzüge. Was macht sie derzeit so wichtig?**

Wegen der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank gibt es für einigermaßen sichere Anleihen oder Geldmarktanlagen einfach kein Zinsen mehr. Im Gegenteil: ab bestimmten Beträgen muss der Anleger sogar noch Geld drauflegen, damit die Bank das Kapital überhaupt verwahrt. Eine Alternative dazu wären Aktien. Wegen der Erfahrungen aus der Vergangenheit scheuen viele Anleger jedoch das Risiko von Verlusten. Hinzu kommt die Inflation. Deren jährliche Rate beträgt derzeit in Deutschland 1,9 Prozent. Das klingt erst einmal wenig. Nach zehn Jahren ist aber bei dieser scheinbar niedrigen Rate für 100.000 Euro Anlage summe nur noch eine Kaufkraft von 75.000 Euro übrig.

**Welche Vorteile hat die Immobilie gegenüber den anderen zur Auswahl stehenden Sachwertanlagen?**

Die Immobilie hat ein festes Fundament: Gewohnt wird immer. Gerade in wirtschaftlichen Ballungsräumen ist die Nachfrage ausgesprochen hoch. Sie wird eher noch größer statt kleiner. Menschen ziehen an Orte, wo sie Arbeit finden und Kultur erleben. In der Vergangenheit stand die Immobilie in Deutschland ein wenig im Schatten anderer Kapitalanlagen. Europaweit fällt die Eigenheimquote dagegen schon immer viel höher aus. Bestes Beispiel: Griechenland. Dort haben 80 Prozent ihr eigenes Haus. In Deutschland sind es unter 50 Prozent.

**Das darf als Plädoyer für deutsche Wohnimmobilien verstanden werden?**

Ja, bei Gewerbeimmobilien, Ferienwohnungen oder Objekten im Ausland begeben sich Anleger auf ein völlig anderes Feld mit anderen Risiken. Wohnimmobilien sind da-

gegen die konservativere Form der Immobilie. Die Renditen von Wohnimmobilien waren in der Vergangenheit relativ konstant. Es fehlen in den Ballungsräumen nach wie vor unzählige Wohnungen, aber es wird viel zu wenig gebaut.

**In den Ballungsräumen sind die Preise aber schon beträchtlich gestiegen. Ist es jetzt nicht schon zu spät für den Kauf?**

Der Preisanstieg in den zurückliegenden 20 Jahren ist eine unumstößliche Tatsache. Aber es gibt eben Unterschiede, vergleicht man zum Beispiel München mit Berlin. So waren in München die Preise schon immer relativ hoch. Berlin dagegen hatte Nachholbedarf. Ein Teil davon ist vollzogen. Aber Berlin befindet sich noch immer nicht auf dem Niveau von Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf oder Stuttgart. Außerdem sind doch mit den Preisen auch die Mieten gestiegen und das bei äußerst niedrigen Zinsen.

**Lohnt auch ein Blick über die Ballungsräume hinaus?**

Unserer Auffassung nach sollte man sich bei Anlageimmobilien auf die Zentren konzentrieren. Dort kann man auch langfristig mit einer steigenden Nachfrage rechnen.

**Skeptiker warnen, auf dem Immobilienmarkt könnte eine Blase entstehen, die früher oder später platzt. Sind sie ernst zu nehmen?**

Bei den Gewerbeimmobilien besteht diese Gefahr durchaus. Bei den Wohnimmobilien sehen wir im Augenblick in den Ballungsräumen Leerstände unterhalb der Flexibilitätsquote, die man für funktionierende Umzüge benötigt. Daher tritt bei Wohnimmobilien vielleicht in Zukunft mal eine Seitwärtsbewegung bei den Preisen ein, einen Einbruch halte ich dagegen für sehr unwahrscheinlich. Dazu müsste ja der Bedarf rapide abnehmen. Das ist aber nicht zu erkennen.

**Da wären aber noch die politischen Risiken. In Berlin gibt**

**es bereits einen Gesetzentwurf für einen Mietendeckel. Die SPD kann sich ihn auch bundesweit vorstellen. Muss das Investoren nicht vorsichtig machen?**

Dieser Punkt ist ohne Frage wichtig. Im Augenblick weiß aber keiner, ob ein Mietendeckel überhaupt rechtlich Bestand hat. Außerdem: Dürfen dann auch die Sanierungskosten vielleicht nicht mehr steigen? Die Investoren werden sich daher zunächst zurückhalten, bis alles geklärt ist. Das verschärft aber die Situation am Wohnungsmarkt noch weiter.

**Also erst mal Ruhe bewahren?**

Ja und die Objekte noch gründlicher unter die Lupe nehmen. Wenn jetzt eine Immobilie eine Rendite von 3,5 Prozent erzielt und der Mietendeckel kommt, dann ändert das ja nichts an dieser Rendite. Mietendeckel heißt ja nur, in den nächsten fünf Jahren dürfen die Mieten nicht erhöht werden.

**Mit künftigen Mietsteigerungen sollten Anleger also konservativ planen?**

Das haben wir schon immer so gehalten. Es nützt nichts, sich auf dem Papier reich zu rechnen.

**Worauf sollten Anleger noch achten, um beim Kauf einer Immobilie möglichst auf Nummer sicher zu gehen?**

Als erstes natürlich auf die alte Weisheit am Immobilienmarkt: Die Lage muss stimmen. Die Substanz des Objektes ebenso. Anderenfalls drohen größere Umlagen für eine Sanierung. Zu einem guten Konzept gehört immer auch eine günstige Finanzierung. Außerdem muss der Kaufpreis marktgerecht sein. Das heißt nicht unbedingt billig, er muss dem Objekt entsprechen. Last but not least: Eine gute Verwaltung spart nach dem Kauf Zeit, Geld und Nerven.

**Das sind ohne Frage auch für Nova Finis Kriterien, wenn Sie nach Produktpartnern und geeigneten Objekten für die Vermittlung Ausschau halten. Worauf achten Sie darüber hinaus?**

Wir schauen immer auch auf die lokale Marktsituation insgesamt und auf den Verkäufer. Welche Erfahrungen und Referenzen besitzt er, zum Beispiel bei Sanierungen und denkmalgeschützten Objekten ist das ein wichtiger Punkt. Bei Bestandsobjekten schauen wir auf die Protokolle der Eigentümerversammlungen. Gab es Probleme in der Hausgemeinschaft? Liegt möglicherweise ein Sanierungsstau vor?

**Die Nova Finis hat sich auf die Anlageimmobilie spezialisiert. Sie versprechen einen Komplettservice rund um die Immobilie. Was alles fällt unter das Attribut „komplett“?**

Wir sind zwar Makler dem rechtlichen Status nach, aber unsere Arbeit beschränkt sich eben nicht nur auf die Vermittlung der Immobilie. Wir holen den Kunden beim ersten Gespräch ab, erarbeiten ein Anlagekonzept unter Einbin-



dung von Wohnimmobilien. Erst danach suchen wir nach den passenden Objekten. Wir begleiten jeden Kunden zur Besichtigung der Objekte, zeigen Referenzen des gleichen Anbieters. Nach dem Kauf kommt ein ebenso wichtiger Part, weil wir nicht nur den Kontakt zur Hausverwaltung halten, sondern auf Wunsch des Kunden ihn auch in der Eigentümerversammlung vertreten. Außerdem bieten wir eine Weitervermarktung an, wenn der Kunde die Immobilie wieder aufgeben möchte. Diese und viele andere Punkte sind Beispiele für unser „Rundum Sorglos Paket“.

**In der Kooperation mit den Apella-Partnern steigen Sie also sehr früh mit ein, warten nicht bis Ihnen ein fertig bearbeiteter Interessent auf dem silbernen Tablett präsentiert wird.**

Das ist ja gerade unser Ansatz: Wir wollen uns in das Beratungskonzept des jeweiligen Apella-Partners integrieren. Keiner ist heute auf allen Produktebenen versiert, stattdessen erweist sich Spezialisierung als erfolgreich. Aber Vermittler mit zum Beispiel großem Know-how bei Fonds haben auch Kunden mit Interesse an Immobilien. Dafür wollen wir unterstützend unser Spezialistentum einbringen und den Partner möglichst viel Arbeit abnehmen.



Ihr Ansprechpartner



**Andreas Priess**  
Geschäftsführer

E-Mail: andreas.priess@nova-finis.de  
Telefon: +49 30 26 10 71 90