ALTBAUTEN: Viel Charme und besonders nachhaltig
MIKROAPARTMENTS: Große Chancen mit Kleinstimmobilien
IMMOBILIENFONDS: Segment mit großem Anlegerappeal

Cash.Special

IMMOBILIEN + SACHWERTANLAGEN

INTERVIEW THOMAS HEIN, ING
Chancen für die Baufinanzierung

Andreas Schrobback, AS Unternehmensgruppe; „Wir übernehmen für unsere Kunden die komplette Abwicklung und Betreuung des Immobilienkaufs."

Denkmal- und Bestandsimmobilien

Ertragsstark und wertstabil

Wie Sie mit Wohnimmobilieninvestments eine Zusatzrente realisieren

Vermietete Wohnungen zur Kapitalanlage – der Anker in jeder Krise

Die AS Unternehmensgruppe Holding setzt als Spezialist für die Privatisierung von Wohnungsbeständen vermehrt auf den Verkauf von Bestandsimmobilien im Einzelvertrieb an private Kapitalanleger.

Wohnen gilt als eine der krisensichersten Assetklassen im Immobiliensegment. Vermietete Wohnimmobilien als Kapitalanlage, zum Vermögensaufbau und als zusätzliches passives Einkommen im Rentenalter, gelten eher als langweiliges dennoch aber als solides und robustes Vorsorgeinstrument. Ob nun Käufer aus dem In- oder Ausland, als vermögende Privatinvestoren, als institutionelle Anleger oder der Normalverdiener – jede Käuferschicht weiß die Vorteile gegenüber anderen Anlageformen zu schätzen. Insbesondere die privaten Käufer werden, angesichts der derzeitigen Verwerfungen an den Börsen sowie heftigen Finanzmarktturbulenzen verbunden mit niedrigen Renditen am Geldmarkt, den sicheren Hafen der eigenen vermieteten Wohnung als Anlageform bevorzugen. Anlagen in Wohnimmobilien gleichen außerdem den Wertverlust durch Inflation aus, garantieren darüber hinaus einen Wertzuwachs sowie nachhaltige Mietrenditen bei vergleichsweise geringem Risiko. Selbst wenn andere Anlageklassen wie Gold oder Aktien massiv an Wert verlieren, ist die vermietete Immobilie für die Einzelkäufer ein wichtiger Baustein ihrer Altersvorsorge. Hinzu kommen Abschreibungsmöglichkeiten und Steuervorteile, die die Käufer vom Finanzamt erhalten. Kapitalanleger, die eine Wohnung oder Mehrfamilienhaus zur Vermietung erwerben, können den Gebäudeanteil vollständig linear abschreiben. Auch die erheblichen Erwerbsnebenkosten, wie Notargebühren, Maklerprovisionen, Kosten für Grundschuldbestellung oder auch die Grunderwerbsteuer können geltend gemacht werden, je nachdem, ob es sich hierbei um Anschaffungs- oder Werbungskosten handelt. Darüber hinaus können Käufer zusätzlich die Kreditzinsen sowie alle sonstigen Finanzierungskosten von der Steuer absetzen. Für Käufer, die die Immobilie später nicht als Rentenersatz im Eigenbestand behalten und von den monatlichen Einnahmen profitieren wollen, ergibt sich ein weiterer Vorteil: Erlöse aus dem Verkauf von vermieteten Immobilien sind gemäß §23 EStG nach Ablauf von zehn Jahren kapitalertragssteuerfrei.

Andreas Schrobback, CEO AS Unternehmensgruppe Holding

FOTO: CHARLES YUNCK

Zahlreiche Faktoren also, die für den Erwerb einer vermieteten Immobilie sprechen. Prognosen zufolge könnten allein in den zehn nachfragestärksten Regionen Deutschlands bis 2030 ca. eine Million Wohnungen fehlen – Wohnraum ist und bleibt demnach in Deutschland ein knappes und begehrtes Gut. Als Stabilitätsfaktor, auch für Normalverdiener, sind sich Experten einig: eine vermietete Immobilie stellt einen unverzichtbaren Bestandteil jeder Vorsorge dar.

AS Unternehmensgruppe Holding – Kurzportrait

Die AS Unternehmensgruppe Holding ist ein Immobilieninvestor und Projektentwickler mit Hauptsitz in Berlin und Tochtergesellschaften in Leipzig und Magdeburg. Das Unternehmen steht für die Projektentwicklung und Vermarktung von Wohnimmobilien und Portfolios zur Kapitalanlage. Mit einer aktuellen Leistungsbilanz von mehr als 175 Millionen EUR Vertriebsvolumen aus dem Verkauf von über 1.850 Wohneinheiten gehört das Unternehmen zu den etablierten Marktteilnehmern in Deutschland. Die Aktivitäten der bundesweit agierenden Gruppe umfassen die gesamte Wertschöpfungskette. Von Standortevaluation über Projektierung bis hin zur Realisierung und Vermarktung der Immobilienprojekte. Kernmärkte sind dabei Bestandswohnimmobilien und Denkmalobjekte in deutschen prosperierenden Metropolregionen. Das Unternehmen begleitet seine Kunden, Investoren und Vertriebspartner auf dem gesamten Zyklus der Immobilieninvestition.

Darüber hinaus bietet die AS Unternehmensgruppe sowie die Tochter-, Schwester- und Verbundunternehmen den Käufern und Anlegern nicht nur das klassische Asset- und Property-Management mit nachhaltiger Vermietung, sondern auch sämtliche Dienstleistungen der Investitionsberatung, im Baufinanzierungsbereich, sowie hinsichtlich späterer Exitstrategien.

Das Team - um CEO und Gründer Dipl. Immobilienökonom Andreas Schrobback - verfügt dabei über eine mehr als 17-jährige Praxiserfahrung und Expertise in der Immobilienwirtschaft.

Sie haben Fragen als Kunde oder Vertriebspartner?
Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

Kontakt: AS UNTERNEHMENSGRUPPE HOLDING · Hagenstr. 67 · 14193 Berlin · as@unternehmensgruppe-as.de · www.unternehmensgruppe-as.de

„WOHNIMMOBILIEN BLEIBEN SICHERER ANLAGE-HAFEN“

Die AS Unternehmensgruppe vermarktet seit 17 Jahren kernsanierte Denkmalimmobilien als Kapitalanlage. Cash. befragte Geschäftsführer Andreas Schrobback zur aktuellen Wachstumsstrategie des Projektentwicklers, neuen Geschäftsfeldern und zur aktuellen Situation auf den Wohnimmobilienmärkten.

Die Corona-Krise ist das beherrschende Thema in diesen Monaten. Aus der Immobilienwirtschaft ist immer wieder zu hören, dass das Segment davon wenig bis gar nicht betroffen sei. Teilen Sie diese Auffassung?

Schrobback: Die Auswirkungen sind derzeit schwer abzuschätzen. Die Verunsicherung durch die Corona-Pandemie und die Maßnahmen der Politik zu deren Eindämmung bremsen die Wirtschaft derzeit weltweit aus. Die Finanzmärkte spielen verrückt, die Börsen mussten enorme Kursverluste hinnehmen und selbstverständlich ist davon auch die Immobilienwirtschaft betroffen. Immobilien sind eine stark prozyklische Assetklasse. Kaufpreise und Mieteinnahmen fallen und steigen in starker Abhängigkeit zur Nachfrage. Diese Mechanismen verlaufen bei Immobilien aber sehr viel langsamer als bei anderen prozyklischen Assetklassen, wie z.B. Aktien. Die Folgen werden in einigen Branchen und Regionen stärker ausfallen als in anderen. Die deutlichsten Auswirkungen sehe ich, aufgrund der Reisebeschränkungen, der geringeren Fußgängerfrequenz sowie momentaner Ausgangs- und Kontaktsperren, bei unmittelbar betroffenen Nutzungsarten wie Hotellerie und Handel. Aber auch Kurzzeitvermietungen oder Sondervermietungsmodelle sind problematisch.

Wie schätzen Sie als Projektentwickler und Bestandshalter die Entwicklung speziell am Wohnungs- und Mietmarkt ein?

Schrobback: Wohnen ist eine der krisensichersten Assetklassen. Ich erwarte deshalb eher geringe Auswirkungen. Im Vergleich zu anderen Segmenten gehört der Wohnimmobilienmarkt eher zu den biederen Vermögensprodukten. Er ist dadurch enorm robust und wird aus meiner Sicht stabil aus der Krise hervorgehen. Es kann zwar zu einer Verlangsamung des Mietenwachstums bzw. zu einer temporären Seitwärtsbewegung der Mieten kommen, grundsätzlich setzt die Corona-Pandemie aber nicht die Mechanismen außer Kraft warum vermietete Wohnimmobilien als Kapitalanlage funktionieren. Angesichts der wahrscheinlich nochmals sinkenden Finanzierungszinsen werden Anleger den sicheren Hafen „Wohnen“ klar bevorzugen.

Bei der AS Unternehmensgruppe begleiten Sie Kapitalanleger entlang des gesamten Zyklus der Immobilieninvestition. Welches Feedback erhalten Sie von Seiten Ihrer Vertriebe und Kunden auf die angespannte Lage?

Schrobback: Eine gewisse Verunsicherung ist zu spüren. Auf Seiten der Käufer sind vermehrt Terminverschiebungen durch Quarantäne oder Probleme bei der Kinderbetreuung zu verzeichnen. Die Vertriebe leiden unter Kontaktsperre und Reisebeschränkungen. Dies betrifft jedoch fast ausnahmslos das Neukundengeschäft. Bereits in Bearbeitung und Abwicklung befindliche Vorgänge sowie bereits vereinbarte Notartermine werden sehr termintreu von unseren Käufern, unter Einhaltung der aktuellen Hygiene- und Verhaltensrichtlinien, eingehalten. Die Normalität wird wieder einkehren und durch die Krise sind bei unseren Käufern und Anlegern ja nicht plötzlich alle Überlegungen und Planungen aus der Vergangenheit obsolet.

Welche Sanierungs-Projekte sind derzeit bei Ihnen aktuell und welche Auswirkungen erwarten Sie durch die Corona-Krise?

Schrobback: Wir entwickeln derzeit fünf Denkmalprojekte in Leipzig, drei Denkmale in Magdeburg sowie eine absolute Trophy-Immobilie in Berlin – das letzte unsanierte Denkmal – in Berlin-Mitte. Kumuliert entspricht dies einem Gesamtinvestitionsvolumen von 48 Millionen Euro und 120 Wohnungen. Ich erwarte kurz- bis mittelfristig eine Lähmung des Marktes. Speziell im Bereich Kernsanierung von Denkmalen hat die Corona-Krise durchaus Spuren hinterlassen. Es kommt verstärkt zu verzögerter Bearbeitung bei behördlichen Genehmigungsprozessen. Gewerke und Subunternehmer verschieben Termine und vereinzelt fallen Handwerker aus. Auch wir haben Maßnahmen eingeleitet, um das Infektionsrisiko zu minimieren und die Gesundheit unserer Mitarbeiter zu gewährleisten. Wir verstecken uns aber nicht hinter der schwierigen Situation. Wir haben alle Maßnahmen getroffen, um den laufenden Geschäftsbetrieb, so gut es geht, uneingeschränkt aufrechtzuerhalten. Aus heutiger Sicht haben die bisherigen Restriktionen keinen Einfluss auf vereinbarte Fertigstellungstermine. Entscheidende Faktoren werden der Zeitpunkt und das Ausmaß der anschließenden Wirtschaftserholung sein, denn der Nachfrageüberschuss an Wohnraum, besonders in den von uns bevorzugten Metropolregionen, ist ungebrochen.

Infolge Corona sind die Bauzinsen hierzulande auf einen neuen Tiefststand gesunken. Was bedeutet das für Käufer und Anleger? Rechnen Sie noch in diesem Jahr mit Baufinanzierungen zum Nulltarif?

Schrobback: Die jetzige Entwicklung hat zu einem Allzeittief bei den Bauzinsen geführt und Käufer können sich derzeit Zinsen nahe dieses Rekordtiefs sichern. Die Mehrheit der Kreditnehmer kann Darlehen für vermietete Anlageimmobilien für 1,1 bis 1,8 Prozent pro Jahr abschließen. Ich sehe die realistische Untergrenze bei etwa 0,35 bis 0,5 Prozent p.a. und auch bei bester Bonität wird ein positiver Zinssatz, bis auf Weiteres, die Regel sein. Einen Negativzins für Immobilienkredite wird es daher so schnell nicht geben. Allerdings rate ich Käufern aufgrund des aktuellen, äußerst attraktiven Zinsniveaus, nicht auf noch niedrigere Konditionen zu spekulieren. Wichtig wird die Verfassung der Banken, wenn die Immobilienmärkte wieder anziehen und auf Wachstum schalten.

Andreas Schrobback: „Der Wohnimmobilienmarkt ist enorm robust und wird aus meiner Sicht stabil aus der Krise hervorgehen.“

FOTO: CHARLES YUNCK

Sie planen einen starken deutschlandweiten Ausbau des externen Vertriebspartnernetzwerks. Wie sieht die Expansionsstrategie konkret aus?

Schrobback: Unsere Kernkompetenz ist seit 17 Jahren die Vermarktung von kernsanierten Denkmalimmobilien zur Kapitalanlage. Dieses Marktsegment ist zwar für Käufer, Initiator, Stadt und Mieter eine attraktive Win-Win-Situation, leider aber auch endlich. Alle jetzt noch unsanierten Denkmale sind irgendwann durchsaniert. Die Nachfrage nach krisensicheren, inflationsgeschützten und gleichzeitig ertragsstarken Vermögensanlagen ist bei Anlegern jedoch enorm hoch. Dies wird sich durch die Niedrigzinspolitik und die katastrophale gesetzliche Rentensituation weiter verschärfen. Wir richten daher den Fokus zunehmend auf den Ankauf von größeren Bestandswohnanlagen und Mehrfamilienhäusern, die wir aufteilen und als einzelne Wohnungen an Kapitalanleger verkaufen. Unseren Wirkungskreis und Ankaufsradios weiten wir ebenfalls räumlich aus. Zielgruppe ist dabei nicht der Käufer aus dem Luxussegment, sondern der Normalverdiener, der sich mit einem geringen monatlichen Sparbeitrag die eigene Anlageimmobilie finanziert, um so später monatlich 400, 500 Euro oder mehr als Zusatzrente erhält bzw. beim Verkauf sein Kapital steuerfrei realisiert. Da die meisten Kunden oft zum ersten Mal im Leben eine vermiete Wohnung zur Kapitalanlage kaufen, übernehmen wir die komplette Abwicklung und Betreuung des Kaufes. Dies beginnt bei der Standort- und Objektprüfung, der Due-Diligence und der kompletten Beratung und setzt sich fort bei kundenspezifischen Finanzierungslösungen, der Koordination der notariellen Prozesse sowie späterer Vermietung, Verwaltung und Bewirtschaftung.

Welche Qualifikationen müssen die neuen Vertriebspartner mitbringen? Welche Vorteile habe ich als Vertriebspartner durch eine Zusammenarbeit mit der AS Unternehmensgruppe?

Schrobback: Wir binden ausschließlich erfahrene Vertriebspartner an, die bereits eine langjährige Marktpräsenz und Fachexpertise vorweisen können. Wichtig ist hier die umfassende Aufklärung der Käufer und die reibungslose Abwicklung. Eine lückenlose Dokumentation des Beratungsprozesses sowie eine umfangreiche Chancen- und Risikoaufklärung sind hierbei ebenso wichtig wie ein transparenter After-Sales-Service. Unsere Vertriebspartner erhalten den Zugang zu hochwertigen, kernsanierten Denkmalobjekten und ertragsstarken Bestandsimmobilien. Sie beziehen die Objekte direkt von uns als erfahrenen Produktpartner und erhalten attraktive stornosichere Vergütung auf Markthöchstniveau. Die Endkundenfinanzierung kann bei Bedarf zusätzlich mitgeliefert werden, ebenso ein Besichtigungsservice mit zahlreichen Referenzobjekten vor Ort. Die spätere Hausverwaltung sowie professionelle Vertriebs- und Verkaufsunterstützung runden die Kooperation ab.

Welche Projekte hat die AS Unternehmensgruppe für die kommenden Monate in der Pipeline?

Schrobback: Wir befinden uns derzeit in der Endphase der Ankaufstransaktion einer größeren Bestandswohnanlage mit ca. 200 Wohneinheiten. Die Wohnungen haben alle eine perfekte Vertriebsgröße von ca. 60 Quadratmetern und eignen sich somit hervorragend als Kapitalanlageprodukt. Daneben haben wir ein innerstädtisches Baugrundstück in Magdeburg erworben. Hier realisieren wir eine moderne Neubau-Reihenhausanlage, die bevorzugt an Eigennutzer veräußert werden soll. Um unsere Performance darüber hinaus unabhängiger zu steuern und unser Wachstum überproportional zu steigern, konzipieren wir derzeit eine Vermögensanlage- und Unternehmensbeteiligung für private aber auch für institutionelle Anleger, die wir als außerbörsliche Kapitalmarktemission begeben werden. So fördern wir den Ausbau unserer Geschäftsbereiche, die Erweiterung des externes Vertriebsnetzes, die Investition in neue Standorte und die Realisierung von Digitalisierungsprojekten. Wir werden außerdem im Sommer mit unserer unternehmenseigenen Crowdfunding-Plattform online gehen. Hier werden ausschließlich unsere Eigenprojekte zur Beteiligung angeboten. Aufgrund der heutigen Kapitalmarktsituation sind für private Anleger kaum attraktive Anlagemöglichkeiten vorhanden. Immobilien dagegen gelten generell als eine wertstabile und profitable Anlagemöglichkeit. Das benötigte hohe Eigenkapital für die Finanzierung sowie Intransparenz beziehungsweise fehlende Fachkenntnis sind typische Einstiegsbarrieren, die das Immobilieninvestment für private Anleger erheblich erschweren. Diese Lücke schließen wir mit unserem Crowd-Angebot. So können sich auch Privatpersonen, die sich derzeit keine eigene Immobilie zur Kapitalanlage kaufen können oder wollen, ganz einfach von den guten Erlösaussichten der Immobilienbranche profitieren.

Die Fragen stellte Frank O. Milewski, Cash.