

IMMOBILIENREPORT DEUTSCHLAND: Zeitenwende bei Wohnimmobilien

BAUSPAREN: Comeback des Klassikers

HITLISTE DER ASSET MANAGER: Alle Zahlen, Daten und Fakten

Cash.Special

IMMOBILIEN &
SACHWERTANLAGEN
2023

**„Unser
Fokus auf
Bestands-
Wohnimmobilien
zahlt sich
aus“**

Andreas Schrobback, CEO der AS Unternehmensgruppe, über attraktive Renditechancen in Ost- und Mitteldeutschland und die Perspektiven für das neue Geschäftsfeld AIF

„Der Kauf einer Immobilie zur Kapitalanlage ist gerade jetzt die einzig sinnvolle Alternative“

Wohnimmobilien gelten als weitgehend krisenresistente und wertstabile Kapitalanlage. Cash. fragte Anderas Schrobback, Gründer und CEO der AS Unternehmensgruppe aus Berlin, ob das auch unter den deutlich geänderten Rahmenbedingungen so bleibt.

Interview: STEFAN LÖWER, CASH.

Andreas Schrobback:
„Du kannst in der aktuellen
Marktsituation entweder
Ergebnisse haben oder
Ausreden, nicht beides!“

Die AS Unternehmensgruppe ist auf Bestands- und Denkmal-Wohnimmobilien in Ost- und Mitteldeutschland sowie deren Verkauf als Kapitalanlage spezialisiert. Wie ist die aktuelle Marktsituation?

Schrobback: Das Jahr 2023 wird von Knappheit am Wohnungsmarkt geprägt sein. Die Zinswende und steigende Baukosten haben zu einer Vollbremsung im Neubau geführt. Die Nachfrage nach Wohnraum ist aber weiterhin hoch. Die Energiebilanz von Wohngebäuden wird, angesichts steigender Energiekosten, immer wichtiger. Insgesamt ist der Markt, durch die rasant gestiegenen Zinsen und vor allem die großen Zinsschritte, immens aus den Fugen geraten, und ob er sich im Laufe des Jahres 2023 schon wieder auf Vorkrisenniveau erholen wird, bleibt abzuwarten. Das Marktumfeld bleibt definitiv herausfordernd. Bis sich Angebot und Nachfrage auf dem aktuellen Zinsniveau einpendeln, ist noch eine lange Durststrecke zu überwinden. Aber Wohneigentum bleibt nachgefragt, die Branche behält ihr Potenzial. Die Baufinanzierungszinsen sollten im Jahr 2023 relativ stabil bleiben. Auf dem Mietmarkt erwarte ich anziehende Mieten. Die Argumente für einen Immobilienerwerb zur

Kapitalanlage verbessern sich 2023 also. Große Preisnachlässe, speziell in den B- und C- Standorten erwarte ich daher, vor allem langfristig, nicht.

Wie hat sich der Abverkauf Ihrer Objekte entwickelt?

Schrobback: Wir haben ab dem dritten Quartal 2022 einen deutlichen Rückgang im Vertrieb wahrgenommen. Angesichts der aggressivsten Leitzinserhöhungen seit Jahrzehnten ziehen sich Käufer vom Erwerb von Wohnimmobilien teilweise zurück. Nicht weil sie das Produkt nicht mehr nachfragen, sondern weil eine generelle Unsicherheit vorherrscht und die Käufer eher abwarten. Vertriebspartner und Vermittler hatten es ab Q3 2022 spürbar schwer, die „neue Normalität“ selbst zu realisieren und diese auch in die Köpfe ihrer Kunden zu transportieren. Gleichzeitig müssen Millionen von Menschen, die während des Pandemiebooms billige Kredite für den Erwerb von Häusern aufgenommen haben, höhere Raten zahlen, wenn Zinsen neu festgesetzt werden. Das schreckt viele Käufer derzeit ab. Angst und Unsicherheit vor der Zukunft breiten sich aus. Bei einer raschen Abkühlung des Immobilienmarktes – einer der



wichtigsten Vermögensteile privater Haushalte – würde eine Verschärfung des globalen Konjunkturabschwungs drohen, auch wenn der Einbruch bisher noch nicht an das Niveau der Finanzkrise von 2008 heranreicht. Für Zentralbanker ist der Verlauf des Abschwungs eine Schlüsselvariable in ihrem Bestreben, die Inflation einzudämmen, ohne das Verbrauchervertrauen zu beschädigen und eine tiefe Rezession auszulösen. In den Monaten Februar und März 2023 konnten wir allerdings eine deutliche Stabilisierung im Vertrieb und eine Akzeptanz des Status Quo am Zinsmarkt feststellen. Dies hat zu signifikantem Umsatzplus im ersten Quartal des Jahres geführt. *Inwieweit führt die allgemeine Entwicklung zu einer Verschiebung der Schwerpunkte zwischen Ihren Geschäftsbereichen Denkmal-, Neubau-, Bestands- und Pflegeimmobilien?*

Schrobback: Wir haben bereits vor drei Jahren begonnen, den Schwerpunkt unseres Handelsportfolios von Denkmal- auf Bestandswohnanlagen zu verlagern. Die aktuelle Entwicklung gibt uns hier recht. Das Handelsportfolio für 2023 und das erste Halbjahr 2024 umfasst insgesamt 1.058 Wohneinheiten mit einem Gesamtver-

kaufsvolumen von etwa 225 Millionen Euro. Hierbei ist das Verhältnis im Vertrieb zwischen unseren beiden Produktparten Denkmal- versus Bestandswohnmobilien in etwa 20/80 aufgeteilt. Neubau setzen wir zurzeit überhaupt nicht um. Auch Pflege,- beziehungsweise Betreiberimmobilien realisieren wir momentan nicht. Durch unsere starke Gewichtung im Segment der Bestandswohnmobilien balancieren wir die momentan höheren Baurägerisiken und Volatilitäten bei der Denkmalsanierung nachhaltig aus. Wir sind derzeit wohl einer von wenigen Produktlieferanten am Markt, die vertriebsgängige und vor allem endkundenfinanzierungsfähige Wohnimmobilien zur Kapitalanlage anbieten können. Unsere Produktstrategie von hochwertigen Denkmälern mit hoher Sonder-AfA auf der einen Seite und renditestarken Bestandswohnmobilien mit kleinen Kaufpreisvolumina zwischen 80.000 und 200.000 Euro auf der anderen Seite, gewährleistet, auch in Zeiten des gestiegenen Zinsniveaus und der erhöhten Eigenkapitalanforderungen, einen stabilen und verlässlichen Abverkauf. Hinzu kommt, dass wir uns ausschließlich auf B- und C-Standorte in Ost,- und Mitteldeutschland ►

konzentrieren. In Wachstumsstandorten wie Leipzig, Magdeburg, Halle, Erfurt, Dessau, Merseburg und Marktleeburg können unsere Käufer noch Renditen von 3,5 bis vier Prozent erwarten.

Für die Käufer hat sich die laufende Belastung wegen der gestiegenen Zinsen deutlich erhöht. Wie können Sie dem entgegenwirken?

Schrobback: Wie bereits erwähnt, können unsere Käufer den gestiegenen Zinsen zum einen mit höheren Renditen entgegenwirken. Die Ankaufsregion, der Mikrostandort und die infrastrukturelle Anbindung werden also immer wichtiger. In West- und Süddeutschland sehe ich daher aktuell wenig Möglichkeiten im normalen Wohnungsmarkt Renditen über drei Prozent zu erzielen. Demnach werden solche Portfolios eher schwergängig zu verkaufen sein. Sowohl Wachstumsregionen mit demografisch positiven Indikatoren, Hochschul- und Universitätsstandorte als auch infrastrukturell gut erschlossene Städte in den Speckgürteln der Metropolen gehören in 2023 und 2024 zu den Gewinnern. Wer jetzt eine Immobilie zur Kapitalanlage kauft, muss langfristig denken und nicht auf zehn Jahre spekulativ. Auf der anderen Seite wirken sich höhere Eigenkapitaleinsätze und längere Zinsbindungen positiv auf das Zinsniveau aus. Das macht auch angesichts einer Inflationsrate von circa acht Prozent durchaus Sinn.

Wie gut zieht das Argument des Inflationsschutzes bei den Kunden?

Schrobback: Nach mehr als zehn Prozent Teuerung in den vergangenen Monaten werden die Preise bald nicht mehr so stark steigen. Es besteht berechtigte Hoffnung, dass die Inflationsrate in Deutschland mittelfristig wieder in den einstelligen Bereich zurückkehrt. Dafür sprächen die kaum noch steigenden, teilweise sogar schon wieder etwas sinkenden Energiepreise. Die Gas- und Strompreibremse der Bundesregierung könnte die Inflationsrate zudem um etwa ein bis zwei Prozentpunkte drücken. Im Jahresdurchschnitt 2023 halte ich eine Teuerungsrate von um die sieben Prozent für wahrscheinlich. Deutlich niedrigere Inflationsraten werden wir erst im Jahr 2024 sehen. Allerdings könnte die Rate dann, auch wegen des Auslaufens der Energiepreibremsen, immer noch bei knapp fünf Prozent liegen – die Frage, ob dieses Argument bei unseren Käufern noch „zieht“, ist also obsolet. Bei solch hohen Inflationsraten ist der Kauf einer Immobilie und damit gleichzeitig die Investition in eine inflationsgeschützte Vermögensanlage weiterhin die einzig sinnvolle Alternative.

Welche Rolle spielen Steuervorteile?

Schrobback: Steuervorteile sind ein zusätzlicher Turbo für den Vermögensaufbau mit Kapitalanlageimmobilien. Nicht nur die lineare Abschreibung bei Bestandswohnimmobilien, die ab 2023 im Übrigen auf drei Prozent pro Jahr erhöht wurde, oder die erhöhte Sonder-AfA von 100 Prozent der Sanierungskosten bei Denkmälern, wirkt als positiver Hebeleffekt bei der Entschuldung. Darüber hinaus können Käufer von vermieteten Immobilien die Kreditzinsen als Werbungskosten von der Steuer absetzen. Die erhöhten Zinsen belasten also eher die Käufer von eigengenutzten Immobilien und weniger unsere Kunden und Käufer, die Immobilien zur Kapitalanlage erwerben.

„Unsere Käufer können noch Renditen von 3,5 bis vier Prozent erwarten“

Inwieweit rückt wegen der hohen Energiepreise bei den Kunden die Energieeffizienz der Gebäude stärker in den Vordergrund und wie beurteilen Sie die Pläne der Bundesregierung, neue Öl- und Gasheizungen ab 2024 zu verbieten?

Schrobback: Unsere Käufer und Vertriebe fragen aufgrund der hohen Energiepreisbelastung selbstverständlich verstärkt nach der Energieeffizienz bei unseren Bestandswohnimmobilien nach. Auch bei unseren Denkmalprojekten hören wir in den letzten Monaten vermehrt die Frage nach den eingesetzten Heizungsanlagen und den Energieträgern. Da sich erhöhte Energiekosten, als Belastung für die Mieter, unmittelbar auf die Nebenkosten, also die sogenannte zweite Miete, auswirken und damit auch auf die mögliche Rendite aus der Nettokaltmiete für unsere Käufer, steht diese Frage natürlich im Vordergrund. Wir setzen schon seit Jahren bei unseren Denkmalprojekten auf eine nachhaltige und vor allem energieeffiziente Kernsanierung auf Neubauniveau. Die Objekte werden als Energie-Effizienzhaus-Denkmal, unter Verwendung regenerativer Energien, fertiggestellt. Für unser Eigenbestandsportfolio sowie für unsere Bestandswohnimmobilien, die für den Vertrieb vorgesehen sind, konnten wir im letzten Jahr eine folgenreiche Kooperation mit einem spezialisierten Dienstleister, der Paul Tech AG aus Mannheim, vereinbaren. Durch diese Partnerschaft erreichen wir bis zu 40 Prozent Ersparnis bei der Warmwassererwärmung und bis zu 20 Prozent Ersparnis bei der benötigten Heizenergie. Wo bautechnisch möglich und sinnvoll rüsten wir den Bestand auf Wärmepumpen um. Was dies, auch im Hinblick für die CO₂-Neutralität und die mögliche spätere CO₂-Besteuerung für die Eigentümer, bedeutet, liegt auf der Hand.

Themenwechsel: Mit welcher Art von Vertriebspartnern arbeiten Sie zusammen, welcher Umsatzanteil entfällt auf die verschiedenen Schienen und welches sind die regionalen Vertriebs-Schwerpunkte?

Schrobback: Wir arbeiten überwiegend mit größeren namhaften und deutschlandweit agierenden Vertriebspartnern und Vermittlern zusammen. Dies sind sowohl überregional tätige Finanzdienstleister als auch spezialisierte Direktvertriebe und Versicherungen. Auf den Fremdvertrieb über externe Vertriebsorganisationen entfällt ein Umsatzanteil von circa 80 Prozent. Die restlichen 20 Prozent teilen sich in etwa identisch auf zehn Prozent Empfehlungsgeschäft aus unserem Kundenbestand, sowie ebenfalls zehn Prozent über unseren Inhouse-Vertrieb auf.

„Wir haben eine eigene Gesellschaft zur Emission von AIFs gegründet“

Planen Sie diesbezüglich Veränderungen beziehungsweise welche Vertriebsschienen oder Regionen sind beim Aufbau neuer Kapazitäten besonders im Fokus?

Schrobback: Durch den allgemeinen Umsatzrückgang, bedingt durch die Zinswende, binden wir derzeit eine Vielzahl von zusätzlichen Vertriebspartnern an. Hierdurch sind wir in der Lage, den Einzelumsatz und die Anzahl der verkauften Wohnungen stabil zu halten und insgesamt wieder auf das Vorjahresniveau anwachsen zu lassen. Ich bin besonders stolz darauf, dass mein Team, selbst in diesem herausfordernden Marktumfeld, in der Lage war - allein in

den letzten Monaten – sechs neue große Vertriebspartner zu gewinnen und anzubinden. Die Kooperationsverträge sind bereits unterzeichnet und wir werden in den kommenden Wochen vier weitere Bestandwohnanlagen mit über 300 Wohneinheiten in den Vertrieb geben. Des Weiteren erwarten wir Baugenehmigungen für drei Denkmalobjekte in Leipzig und Magdeburg mit insgesamt 48 Wohnungen.

Sie haben angedeutet, dass Sie auch die Auflage von Publikums- und Spezialfonds erwägen, also alternative Investmentfonds, kurz AIFs. Wie konkret sind diese Planungen und was können Sie zu Details schon sagen? Planen Sie die Gründung einer eigenen KVG oder die Zusammenarbeit mit einer Service-KVG?

Schrobback: Die Planung ist sehr konkret und die gesellschaftsrechtlichen Vorbereitungen und Gründungen bereits abgeschlossen. Wir etablieren, im Zuge unseres Wachstums und dem weiteren Ausbau des Unternehmens als integriertes Immobilienunternehmen, einen eigenen Fonds- und Assetmanager als Emissionsgesellschaft für Publikums- und Spezial-AIFs. Die Personalien sind bereits gesetzt und wir freuen uns sehr, zukünftig auf ein erfahrenes und eingespieltes Team zurückgreifen zu können, welches ab Juni dieses Jahres an Bord kommt und das gesamte Team der AS Unternehmensgruppe von Frankfurt am Main aus unterstützt. Sobald unser erster Publikums-AIF als Artikel 8, gegebenenfalls auch Artikel 9 Fonds genehmigt ist, werden wir diesen öffentlich launchen. Neben dem AIF wird allerdings der ELTIF immer relevanter. Hier werden wir vorab mit den Vertrieben die Fondsstruktur diskutieren. Ein tokenisierter Sachwert-Fonds ist ebenfalls ein Zukunftsthema. Die Zeitplanung sieht den Vertriebsstart unseres AIFs für den Jahresbeginn 2024 vor. Eine eigene KVG wird nicht gegründet, wir nutzen hier die Erfahrung und Infrastruktur einer Service-KVG.

Werden Sie parallel auch weiterhin das Instrument des Crowdinvesting nutzen, gegebenenfalls in welchem Umfang?

Schrobback: Crowdinvesting hat uns in der Vergangenheit unterstützt, unser bereits eingesetztes Eigenkapital schneller wieder aus den Projekten „herauszufinanzieren“ und damit unser Wachstum zu beschleunigen. Wir waren in der Lage, schneller und zeitgleich mehr Objekte anzukaufen. Besonders bei kleineren Losgrößen im Denkmalbereich zwischen drei Millionen und sechs Millionen Euro war dies sinnvoll. In diesem Bereich werden wir sicherlich weiterhin einzeln auf die Beimischung des Crowdinvestings als alternative Kapitalbeschaffungsquelle zurückgreifen. Für größere Bestandwohnmobilien-Portfolios ist dieses Instrument eher nicht geeignet. Hier werden wir uns weiter dem Kapitalmarkt öffnen und beispielsweise verstärkt über Joint Ventures geplante Ankäufe realisieren. Aber auch unsere neue eigene Fondsgesellschaft werden wir zukünftig als alternative Finanzierungsquelle und Leverage nutzen können.

Bislang konzentrieren Sie sich mit Ihren Projekten auf Mittel- und Ostdeutschland. Soll es dabei bleiben, oder planen Sie eine regionale Expansion?

Schrobback: Wir sind in Ost- und Mitteldeutschland sehr gut vernetzt, kennen uns aus und betreiben in verschiedenen Städten Servicestandorte und eigene Büros. Ich halte die Städte in Ost- und Mitteldeutschland langfristig für attraktiv, was die zukünftige Wachstumsstory anbelangt. Leipzig und das Leipziger Umland sind nachweislich weiterhin die am stärksten wachsenden Metropolregionen in Deutschland. Auch Magdeburg wird, allein durch die Intel-Ansiedlung, die Milliardeninvestition und die tausenden neuen Arbeitsplätze, die entstehen werden, einen enormen Entwicklungssprung erleben. Wir erzielen, selbst im aktuellen Marktumfeld, für

unsere Käufer und Investoren nachhaltige Renditen von bis zu vier Prozent. Durch unsere langjährige Expertise und die vertrauensvolle und verlässliche Zusammenarbeit mit den regionalen Playern vor Ort bei vielen großen Maklern haben wir oft den sogenannten „last Call“ und sind durch die Jahre als spezialisierter Ankäufer für Ostdeutschland bekannt. Dementsprechend bekommen wir verstärkt Angebote aus diesen Regionen. Wir haben nicht die Absicht derzeit regional zu expandieren, sondern konzentrieren uns darauf weiter in

unseren Target-Regionen zu wachsen.

Welche Chancen sehen Sie durch generell gesunkene Marktpreise bezüglich Ihrer Ankaufs-Pipeline?

Schrobback: Wir beobachten in den letzten Wochen vermehrt wiederkehrende Angebote von Wohnanlagen. Allerdings oft mit deutlichen Preisnachlässen. Ich bin fest davon überzeugt, dass jede Krise auch entsprechende Chancen bietet. Es

„Wir werden unser Wachstum in 2023 und 2024 kontinuierlich fortsetzen“

werden verstärkt Angebote und Opportunitäten in diesem und auch im nächsten Jahr auf den Markt kommen, die preislich äußerst lukrativ sein werden. Derzeit haben wir vier Wohnimmobilienportfolios mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 106 Millionen Euro in der Ankaufsprüfung.

Das klingt nicht danach, als würden Sie – anders als manch anderer Anbieter von Immobilien-Kapitalanlagen – nicht planen, zunächst „kleinere Brötchen zu backen“, sondern weiter wachsen zu wollen. Trifft das zu?

Schrobback: Es ist einfach, motiviert zu sein, wenn alles gut läuft. Das Ziel ist aber, diszipliniert zu bleiben wenn die Zeiten rauer werden. Wir werden unser Wachstum auch in 2023 und 2024 konsequent fortsetzen und fokussiert bleiben. Mein Team und ich haben eine klare Vision. Wir werden bei möglichen Ankäufen noch selektiver und kritischer vorgehen als in den letzten Jahren sowieso schon. Es kommen ausschließlich Wohnanlagen oder Mehrfamilienhäuser in Frage, die sich in dem erschwerten Markt- und Branchenumfeld auch ohne Probleme aufteilen und im Single-Sale verkaufen lassen. Wie schon ausgeführt, haben wir ausreichend Wohneinheiten in der Pipeline. Wir müssen also dieses Jahr nicht zwingend weiter ankaufen, sondern können entspannt den Markt beobachten und abwarten. Allerdings werden wir, sowohl in der Hauptgesellschaft als auch in unserer Property-Management Gesellschaft und natürlich in der neuen Fondsgesellschaft, personell weiterwachsen (müssen), um dem erhöhten Arbeitsaufwand sowie den Anforderungen und Ansprüchen unserer Käufer, Vertriebspartner und Investoren gerecht zu werden. Geplant ist in diesem Jahr auch die Ausgliederung einer hauseigenen Facility-Management-Gesellschaft unter unserem Property-Management in Leipzig. Alle Schritte werden mit sehr viel Augenmaß und kaufmännischer Sorgfalt umgesetzt, damit sich der (personelle) Kostenapparat trägt und nicht zum „Kostenwasserkopf“ mutiert. Wir verfügen zudem über ein erfahrenes Team an externen Beratern mit langjähriger Fachexpertise und konnten für unseren Beirat Vertreter aus Politik, Wirtschaft, Rechts- und Finanzwesen gewinnen. C.