

## Immobilie als Asset

# „Forward Deals“ werden für Investoren attraktiv

Die Immobilienmärkte der großen deutschen Metropolen haben in den vergangenen Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung vollzogen. Doch die hohe Nachfrage nach wertstabilen Immobilien führt zu einem Umdenken bei den Investoren, wie das Beispiel der A-Stadt Hamburg deutlich macht. Mehr und mehr Investoren steigen bereits vor Fertigstellung der Objekte ein, gezwungen von der hohen Nachfrage nach geeigneten Immobilien in wertbeständigen Lagen. Das erfordert aber eine langfristige Planung und gute Kenntnis aller Gegebenheiten, wie der Autor weiß.

Red.

Für konservative Investoren war es lange Zeit undenkbar, eine Immobilie bereits vor ihrer Fertigstellung zu erwerben und damit substanziell in einen sogenannten „Forward Deal“ einzutreten. Doch heute erleben wir eine grundlegend andere Situation: Institutionelle Anleger, Family Offices und vermögende Privatinvestoren beschäftigen sich zunehmend mit der frühzeitigen Sicherung und dem Erwerb von Projektentwicklungen – häufig sogar schon vor der Baugenehmigung.

Ein Trend, der vor allem den Markt für Wohnimmobilien in Hamburg erreicht hat. Denn die hohe Nachfrage nach geeigneten Objekten in wertbeständigen Lagen zwingt viele Investoren dazu, ihre Vorgehensweise bei der Suche nach den richtigen Investments für ihr Portfolio in der Hansestadt neu zu strukturieren und sich viel früher an einer Projektentwicklung zu beteiligen als dies früher der Fall war. Vor allem innerstädtische Projekte machen diesen Schritt notwendig.

Doch was zunächst nach einer schwierigen Anpassung klingt, bietet vor allem für Investoren eine plausible Möglichkeit langfristig von der außerordentlichen Wertstabilität des Hamburger Immobilienmarktes zu profitieren.

### Der Autor

#### Marc Antonio Unverzagt

Geschäftsführer, Robert C. Spies  
Gewerbe und Investment GmbH & Co.  
KG., Bremen



Seit mehr als einem Jahr zeigt sich, dass vor allem Zinshäuser, die zu den beliebtesten Assetklassen gehört haben, im Zweitmarkt nur noch rar zu erwerben sind und die Nachfrage das Angebot bei Weitem übersteigt. Eine gute Alternative sind Neubauprojekte, die sowohl für Privat- als auch institutionelle Investoren eine hervorragende Wertstabilität und gute Wertsteigerungspotenziale bieten. So lässt sich auch bei Neubauprojekten erkennen, dass immer mehr Bauträger bevorzugt in den mittleren Lagen – dem sogenannten zweiten Ring um die Alster – ihre Projekte realisieren.

In solchen Lagen liegen die Kaufpreise größtenteils noch unter 4000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche und die Mieten bei etwa 12 Euro pro Quadratmeter. Die Vorteile für die Investoren liegen klar auf der Hand: In solchen Lagen sind schnelle und sichere Vermietbarkeiten sowie erhebliche Mietsteigerungspotenziale erzielbar.

### Megatrends beeinflussen den Markt

Darüber hinaus entwickelt sich ein weiterer Trend des Wohnungsmarktes, nämlich der steigende Bedarf an kleineren Wohnungen bis hin zu Apartmenthäusern. Die zunehmende Zahl der Singlehaushalte – bedingt durch spätere Heirat, steigende Scheidungsraten, aber auch die alternde Gesellschaft oder die Mobilität von jungen Menschen während ihrer Ausbildung – tragen maßgeblich zu dieser Entwicklung bei.

Kleinere Grundrisse lohnen sich aber auch für Investoren. Denn diese können grundsätzlich einen höheren Mietpreis pro Quadratmeter für kleinere Wohnungen erzielen, da der Gesamtmietbetrag trotz allem noch bezahlbar bleibt. So

werden aktuell bei Neubauprojekten Zwei-Zimmerwohnungen mit einer Wohnfläche von maximal 55 Quadratmetern und Vier-Zimmerwohnungen von maximal 100 Quadratmetern Wohnfläche bevorzugt geplant. Außerdem finden einfach möblierte Apartmenthäuser für temporäres Wohnen mit Größen zwischen 20 und 40 Quadratmeter Wohnfläche einen immer höheren Zuspruch der Mieter und werden aufgrund der zu erzielenden Mietpreise sowie der schnellen Nachvermietung für Investoren immer attraktiver.

Um sich an einem passenden Neubauprojekt auf dem nachfragestarken Hamburger Markt beteiligen zu können, müssen Investoren sich allerdings bereits frühzeitig an der Projektentwicklung beteiligen. Aber Vorsicht: „Forward Deals“ erfordern eine langfristige und nachhaltige Planung. Für eine erfolgreiche Umsetzung bedarf es im Vorwege der Entwicklung von projekt- und objektbezogenen Vermarktungsstrategien, die bereits den späteren Verkauf und die Vermietung im Fokus haben.

Dabei kommt Immobilienberatungsunternehmen zunehmend eine Schlüsselrolle zu. Sie müssen auf Basis belastbarer Netzwerke und langjährig gewachsener Verbindungen zu Käufern, Verkäufern, Investorengruppen beziehungsweise deren Vertretern sowie Asset-Management-Gesellschaften die Kommunikation mit Architekten oder Projektentwicklern lenken und leiten. Denn auch die Initiatoren profitieren durch das Engagement des Investors: Die Projektsicherheit und eine zeitnahe Finanzierung ist durch das Investment bereits zu einem frühen Zeitpunkt gewährleistet.

Im Rahmen der Zusammenarbeit, die sich, je nach Projekt, über Monate und bei komplexen Projektentwicklungen beziehungsweise Refurbishments sogar über Jahre hinausziehen kann, beobachten die Experten der Immobilienberatungsunternehmen in den jeweiligen Assetklassen täglich die Märkte und analysieren sie neu. Auch Immobilienmärkte sind dynamisch. Die Lebenszyklen in allen Assetklassen verändern sich und werden nicht zuletzt im Bereich von Büro- und Einzelhandelsimmobilienprojekten in der Zukunft noch kurzfristiger und komplexer.