

Im Blickfeld

Bremse verleitet zur Trickserei

Obwohl die geplante Mietpreisbremse voraussichtlich erst Anfang 2015 in Kraft treten wird, sind erste Auswirkungen der künftigen Kappungsgrenze schon jetzt bemerkbar. Wohnungseigentümer setzen derzeit rasch noch einmal die Mieten hoch, bevor das Gesetz greift und der Zins bei einer Wiedervermietung demnächst maximal zehn Prozent im Vergleich zum ortsüblichen Mietspiegelwert erhöht werden darf. Laut Analysen des Immobilienportals Immobilien Scout 24 werden aktuell insbesondere bei Neuvermietungen in Berlin und Frankfurt am Main die Preise kräftig erhöht. Aber auch in mittelgroßen Städten stiegen die Mieten im ersten Quartal dieses Jahres auffallend an – in Regensburg und Stuttgart sogar um mehr als vier Prozent im Vergleich zum letzten Quartal 2013. Das ist der stärkste Anstieg seit sieben Jahren.

Private Vermieter stellen sich darüber hinaus die Frage, wo und unter welchen Umständen sich eine Wohnimmobilie als Anlage und Altersvorsorge noch lohnt. Denn nicht überall lassen sich Aufschläge durchsetzen. Mancherorts stagniert der Mietenspiegel, in einigen Regionen gehen die Preise sogar zurück. Zudem muss die Maklercourtage künftig von demjenigen bezahlt werden, der den Vermittler bestellt. Vermieter werden angespannte Wohnungsmärkte nutzen, um diese Kosten weiterhin auf Wohnungssuchende abzuwälzen. Laut einer Umfrage des Immobilienportals Immo Media Consult unter 2 300 Vermietern und Maklern, denken 90 Prozent von ihnen schon intensiv über verschiedene Ausweichmöglichkeiten nach. So werden voraussichtlich nur jene Mietinteressenten im Bewerberkreis bleiben, die bereit sind, den Makler offiziell zu beauftragen und zu bezahlen.

In beliebten Ballungszentren, in denen die Mietpreisbremse greifen soll, zeigt sich zudem ein weiterer Trend, um finanzielle Restriktionen zu umgehen. Viele Vermieter vor allem in Messestädten bieten ihre Wohnungen möbliert an. Dort boomt auch der Markt der betreuten Apartmenthäuser. Mit über 1,3 Millionen Übernachtungen in sogenannten Serviced-Apartments steht die Hauptstadt Berlin laut Hotellerie-Dienstleister Tophotelprojects aktuell an erster Stelle,

gefolgt von München mit 986 000 Übernachtungen und Hamburg mit rund 526 000 Übernachtungen. Und der Bedarf steigt weiter, „Wohnen auf Zeit“ gewinnt aufgrund der zunehmenden Jobnomaden, die für eine bestimmte Zeit oder sehr häufig ihren Arbeitsstandort wechseln müssen an Bedeutung. Von dieser Entwicklung profitieren nicht nur gewerbliche Anbieter, sondern auch private Vermieter, die durch die Bereitstellung von Möbeln und einfacher Küchen-, Bad- und Wohnzimmerausstattung in Toplagen ein Vielfaches an Gewinn erzielen. Denn solche Angebote sind von jeglicher Zinsbindung befreit. Es ist somit denkbar, dass Maßnahmen wie Mietpreisbremse und Maklerkosten, die ursprünglich zur Entspannung des Mietmarkts beitragen sollten, das Gegenteil bewirken. In attraktiven Ballungsgebieten wird Wohnraum weiterhin nur für Gutverdienende erschwinglich sein. Vermietern hingegen bleiben trotz neuer Auflagen vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Red.

Mehr Verbraucherschutz für private Bauherren

Der Großteil des Wohnraums in Deutschland wird von privaten Bauherren bereitgestellt. Ihnen gehören 80 Prozent aller Wohnungen. Diejenigen, die im Eigenheim wohnen, entlasten damit den Wohnungsmarkt und machen Mietwohnungen frei, zudem sichern sie auf diese Weise ihre Altersvorsorge. Dennoch wird dieser Einsatz nach Ansicht des Verbands privater Bauherren (VPB) e.V., Berlin, nicht genug honoriert. Als Verbraucher würden die Bauherren kaum geschützt. Der Verbraucherschutz für den Schlüsselfertigbau müsse deshalb kräftig nachgebessert werden.

Erstens, so fordert der VPB, muss der Bauherr von Beginn an eine transparente Bau- und Leistungsbeschreibung bekommen, damit er sieht, was im Festpreis enthalten ist und was nicht. So kann beispielsweise verhindert werden, dass die Baukosten letztlich höher ausfallen als erwartet.

Zweitens bräuchten private Bauherren das Recht, alle Planungsunterlagen rechtzeitig einzusehen, um sie vom Experten daraufhin prüfen zu lassen, ob der Kunde die vereinbarte Qualität be-

kommt und ob sein künftiges Haus geltendem Recht entspricht.

Drittens werden verbriefte Sicherungsleistungen gefordert, damit die Bauherren nicht auf Baumängeln sitzen bleiben, wenn beispielsweise Firmen insolvent werden.

Und die vierte Forderung richtet sich gegen die Tendenz von Gemeinden, ganze Baugebiete an einen Anbieter zu vergeben, was sich zwar in der Regel positiv auf den Preis auswirken dürfte, nicht aber unbedingt auf die Qualität. Hier fordert der Verband, dass Bauherren zumindest das Recht haben müssen, ihren Vertragspartner für den eigenen Hausbau selbst auszusuchen.

Die Forderung nach dem Recht auf Einsicht der Unterlagen mag zwar durchaus vom Eigeninteresse des Verbands getrieben sein, schließlich bietet er selbst solche Prüfungen an. Im Ganzen scheint der Forderungskatalog gleichwohl vernünftig. So ist es kaum nachvollziehbar, weshalb der Urlauber einen Versicherungsschein für seine Rückreise auch im Fall der Insolvenz seines Anbieters braucht, der Bauherr für seine Gewährleistungsansprüche, bei denen es in der Regel um sehr viel höhere Summen gehen dürfte, aber nicht.

Eine detaillierte „Produktbeschreibung“, aus der auch die kostenpflichtigen Extras eindeutig hervorgehen, sollte – wie bei allen sonstigen Verträgen – ohnehin eine Selbstverständlichkeit sein. Seriöse Anbieter liefern sie seit jeher ungefragt. Natürlich könnte ein Bauherr hellhörig werden, wenn er den Eindruck gewinnt, dass die Bau- und Leistungsunterlagen bewusst schwammig bleiben. Aber gerade dann, wenn zum Beispiel ein ganzes Baugebiet an nur einen Anbieter vergeben wurde und sich somit die Frage stellt, diesem Anbieter den Zuschlag zu geben oder auf die Immobilie zu verzichten, wird die Vorsicht vielleicht häufig in den Wind geschlagen.

Etwas mehr gesetzlich festgeschriebene Standards für den Schlüsselfertigbau wären insofern sicher gerechtfertigt. Das mag den Preis für das Eigenheim etwas steigen lassen. Doch sind die Kosten einer Immobilie – immerhin für die meisten Menschen die größte Investition ihres Lebens – es vermutlich wert, hier etwas mehr Absicherung zu schaffen. Red.

Versicherer: Kapitalanlagen in B-Standorten nehmen zu

Deutschlands Assekuranz hat laut den Statistiken des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft letztes Jahr rund 1,4 Billionen Euro Kapital in verschiedenen Assets angelegt. Gemessen in handelsrechtlichen Buchwerten machten Rententpapiere (1,1 Billionen Euro) den Löwenanteil aus, gefolgt von Beteiligungen (140 Milliarden Euro) und Aktien (49 Milliarden Euro). An vierter Stelle stehen Immobilieninvestments (46 Milliarden Euro) – Tendenz steigend. Einige Versicherungsunternehmen zeigen sich nach wie vor zurückhaltend in diesem Bereich. Damit verschenken sie allerdings wertvolle Renditechancen von bis zu fünf Prozent. Das zeigen die Ergebnisse des Trendbarometers „Immobilienanlagen der Assekuranz 2014“. Die repräsentative Umfrage des Beratungsunternehmens Ernst & Young wurde zum siebten Mal in Folge unter den 30 Top-Unternehmen der Assekuranz durchgeführt.

Fremdgenutzter Direktbestand ist wie im Vorjahr die beliebteste Anlageform der Versicherer im Immobiliensegment. Eigengenutzte Immobilien kommen für viele Unternehmen hingegen nicht mehr infrage, so weitere Ergebnisse des Trendbarometers. Entscheider bevorzugen zunehmend Mietobjekte, um jederzeit flexibel zu bleiben, allein schon wegen möglicher Personalschwankungen. Elf Prozent der Befragten planen deshalb, ihre selbst genutzten Häuser zu verkaufen.

Projektentwicklungen gelten wiederum nach wie vor als sehr attraktive Anlageform. Vier von zehn der Befragten beobachten aktuelle Bauvorhaben. Diese progressive Strategie mag zunächst im Widerspruch zur risikoaversen Grundhaltung deutscher Assekuranz stehen, da Projektentwicklungen grundsätzlich als risikobehaftet gelten. Doch auch in diesem Segment geht die Assekuranz stets auf Nummer sicher und vereinbart ausschließlich Verträge bei denen beispielsweise 50 Prozent der Vorvermietung garantiert sind.

Unkomplizierter erweisen sich Investments in B-Standorte. Denn die zweite Liga ist im Kommen, so weitere Umfrageergebnisse. Fast alle befragten

Unternehmen (96 Prozent) gehen davon aus, dass die Nachfrage auch in kleineren Städten wie Wiesbaden, Bochum, Karlsruhe, Leipzig, Dresden und Nürnberg weiter anziehen wird. Das Angebot in den begehrten Metropolen ist begrenzt. Und da anderenorts aufgrund florierender Wirtschaft und expandierender Zulieferindustrie die Mieten derzeit stärker steigen als die Kaufpreise, sind auch in B-Lagen durchaus attraktive Renditen zu erwarten.

Generell zeigen die verschiedenen Anlageformen, dass es aktuell kaum vielversprechendere Alternativen zu Immobilien gibt. Denn Aktien bleiben aufgrund starker Volatilität sehr risikobehaftet. Und so geht mehr als die Hälfte der Befragten davon aus, dass die Immobilienquote bis Ende 2014 auf durchschnittlich 7,7 Prozent (ermittelter Marktwert) steigen wird. Da das Aufsichtsrecht maximal bis zu 25 Prozent Immobilien-Allokation erlaubt, bleibt auch auf lange Sicht noch reichlich Luft nach oben.

favorisieren die Versicherer nach wie vor zunächst Einzelhandel (81 Prozent), Büro (63 Prozent) und Wohnen (59 Prozent), dicht gefolgt von Logistik (48 Prozent) und der Infrastruktur (30 Prozent). Zu Letzteren zählen vornehmlich der Ausbau der Straßen sowie der Telekommunikations- und Wasserversorgung und freilich Häfen, Bahnhöfe und Flughäfen. Global gesehen, werden Investitionen in Infrastrukturmaßnahmen bis 2030 rund vier Prozent der globalen Wertschöpfung ausmachen, heißt es in Expertenkreisen.

Generell planen 85 Prozent der befragten Unternehmen ihre Zukäufe jedoch in Deutschland. Etwas mehr als die Hälfte investiert zudem in Nordeuropa (Core/Core+ ohne Deutschland). Für 2014 wird eine jährliche Gesamtrendite von 4,4 Prozent aus direkt verwalteten Immobilienbeständen erwartet und fünf Prozent aus indirekt verwalteten Beständen, bei denen Fremdkapital mit einfließt. pu

Abbildung 1: Fremdgenutzter Direktbestand ist die beliebteste Anlageform (Angaben in Prozent)

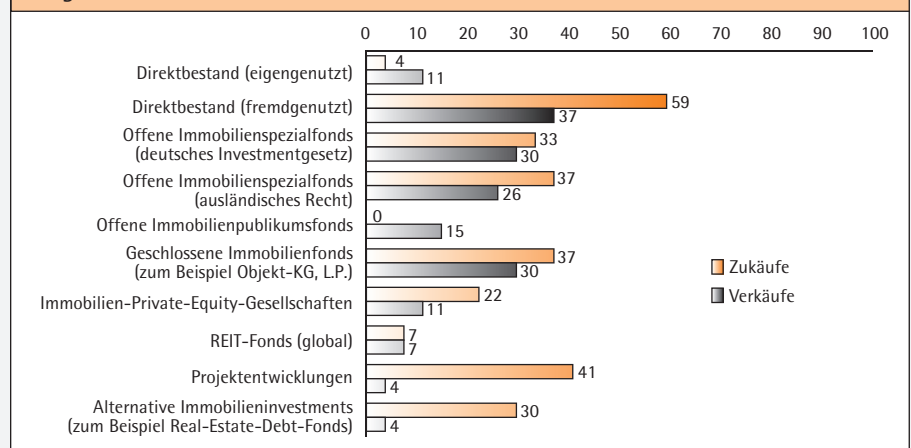


Abbildung 2: Attraktive Renditen lassen die Nachfrage in B-Städten steigen (Angaben in Prozent)

