

JÖRG WINTERLICH

Investment vs. Kapitalanlage

Wie „ticken“ Investoren? Warum ist diese Gruppe für Makler besonders interessant und wie werden sie zu Kunden?

Warum verdienen einige Menschen sehr viel Geld mit Immobilien – und ein Großteil der Käufer oft nur so wenig? Wie kommt es, dass die meisten reichen Menschen einen Großteil ihres Vermögens mit Immobilieninvestments erworben haben? Wie ticken diese Menschen – wie ticken erfolgreiche private Immobilieninvestoren? Welche Vorteile warten auf einen Makler, der mit dieser Gruppe arbeitet?

Erfolgreiche private Immobilieninvestoren bestätigen, dass nur sehr wenige Makler wirklich ihre Bedürfnisse und Denkweisen verstehen. Auf Visitenkarten und Briefbögen und in der Werbung der Maklerunternehmen ist jedoch das Wort „Investment“ häufig zu lesen. Etikettenschwindel?

Sich als Makler mit dem Thema „private Immobilieninvestoren“ zu beschäftigen hat viele Vorteile. Man verschafft sich mit diesen Kunden erhebliche Wettbewerbsvorteile: Sie bezahlen ihre Maklertourage gern, sind gut organisiert, und sie sind Wiederholungstäter. Wie sieht diese spezielle Personengruppe aus, wie unterscheidet sie sich von der Masse der klassischen Immobilienkäufer oder Kapitalanleger? Und wie können Sie eigene erfolgreiche Immobilieninvestments tätigen?

Ihr Investment als Marketingversprechen

Unter der Zuhilfenahme des Wortes „Ihr Investment“ und schöner Marketingversprechen wird heute beinahe alles – von Konsumgütern über Automobile bis hin zu Immobilien – verkauft. Aber diese Investments erweisen sich oftmals schnell als Gag und als alleinigen Erfolg für den Verkäufer. Für den Käufer bleibt da wenig übrig.

Viele Kapitalanleger haben im Zeitraum nach 1998 mit Immobilien“investments“ in den neuen Bundesländern

viel Geld verloren, oftmals aufgrund von Wertverringerung, Leerstand sowie einer Finanzierung um die 50 Prozent und mehr. Zu diesen Anlegern zählten neben Bauträgern, die zu lange im Markt blieben, auch eine Reihe von Maklern aus den alten Bundesländern, die in der Hoffnung auf gute Gewinne kauften – und sich häufig ein blaues Auge holten. Andere haben in genau demselben Markt sehr gut Geld verdient und verdienen es gerade heute wieder.

Riesige Verluste ergaben sich in den vergangenen 18 Monaten in den stark geschrumpften Immobilienmärkten der USA, aber auch Spaniens und Großbritanniens. Die Ursachen unterscheiden sich, das Resultat ist Dasselbe. Indikatoren wie der relative Erschwinglichkeitsindex haben lange vorher deutliche Warnsignale gesendet – man musste sie nur sehen wollen.

Deutschland dagegen hat im internationalen Vergleich grundsätzlich einen relativ soliden und stabilen Immobilienmarkt, doch nur einige wenige Personen verdienen hier wirklich viel Geld. Wie ist Geldverdienen bei uns machbar?

Auf gut Glück

Bei einem Anruf in einem Maklerbüro wird man als Kaufinteressent oftmals zum sogenannten Investmentspezialisten oder in die Investmentabteilung weiterverbunden. Dort werden dann die Gesuchdaten des Interessenten erfasst und anschließend meist alles ▶

amarc21

Wir haben verstanden!

Vorrangig müssen die Partner eines Franchisesystems gute Umsätze erzielen und Gewinne erwirtschaften. Gelingt dies, wird die Partnerschaft auch für den Franchisegeber lukrativ. amarc21 hat dieses System für den deutschen und europäischen Markt.



Sie haben es auch verstanden!

amarc21 wächst stetig. Immer mehr bereits bestehende Makler und Broker Owner aus anderen Systemen schließen sich unserem Netzwerk an und übernehmen Führungsaufgaben. Es geht eben auch einfach – eine monatlich fixe Franchisegebühr und der Partner behält seine volle Provision. Erkundigen Sie sich doch einfach einmal direkt bei unseren Partnern!

Partnerstand Anfang 2008: 30 Partner, Anfang 2009: 50 Partner, Ziel für Anfang 2010: 100 Partner.

weitere Infos unter www.amarc21.de

amarc21 GmbH Immobilien Franchise, Geschäftsführer Michael Dittmer
48145 Münster, Warendorfer Str. 171, Tel. 02 51-14 16 00, info@amarc21.de

www.amarc21.de

angeboten, was auf die Daten irgendwie zu passen scheint, in der Hoffnung, dass mit ein wenig Glück ein Vertrag zustandekommt. Eine wirklich vollständige Investmentrechnung, eine Cashflow-Analyse und eine Risikoanalyse erfolgen so gut wie nie. Investmentberatung? Am Ende ist jedes Objekt ein „lohnendes Investment“. Die Frage bleibt nur für wen?

Ein Kapitalanleger tauscht Geld gegen Immobilien im gleichen Wert.

Was steckt eigentlich hinter den Begriffen Investment und Investor? Und wie grenzt sich ein Investor von einem Kapitalanleger oder Spieler ab? Wie denken und handeln sie? Lassen Sie uns hinter die Kulissen schauen.

Klassische Kapitalanleger

Ein Kapitalanleger tauscht genau genommen Asset-Geld gegen Asset-Immobilien im gleichen(!) Wert. Dies erfolgt im Glauben und der Hoffnung auf eine positive Entwicklung. Der Kauf erfolgt insbesondere bei Privatpersonen ohne explizite Kenntnis des Markts, eher gestützt auf die Empfehlung von vermeintlichen Experten, Verwandten oder Verkäufern. Klassische Kapitalanleger führen keine echte Risikoanalyse und keine Marktresearches durch – einerseits aus mangelnder Kenntnis, wie und was zu tun wäre, andererseits steht häufig nicht die Immobilie im Vordergrund, sondern ein Neben-Benefit wird zur Kaufursache. Dies können eine Steuerersparnis oder die Verteilung des vorhandenen Vermögens auf unterschiedliche Asset-Klassen sein.

Neben den Platzierungen solider Kapitalanlagen durch erfahrene Makler werden im Markt jedoch oftmals eine Reihe von Investments angeboten, die mit dem Wunsch verbunden „ohne Arbeit und Aufwand ein Vermögen zu verdienen“ oder „sicher für das Alter“, sich bei näherer Betrachtung als alles andere als gut für den Käufer erweisen.

Die Intention der meisten Kapitalanleger heißt „kaufen und dann möglichst nichts mit dem Objekt zu tun haben“. Oft sind klassische Kapitalanleger „verliebt“ in eine Immobilie – der Faktor

Prestige spielt bei vielen Objekten eine wichtige Rolle. Die emotionale statt einer streng rationalen Entscheidung sorgt zwar für ein tolles Gefühl – jedoch oft für nur wenig finanziellen Gewinn.

Kapitalanleger wollen in der Regel eine fertige Immobilie, bei der alle Probleme bereits gelöst sind (saniert, renoviert, vermietet, gut betreut). Alternativ wird ein kompletter Plan/Prozess zur Immobilie mitverkauft (Objekte mit Sanierungsplan etc.). Eine echte Risikoanalyse erfolgt meist nicht – wenn auch bestimmte Anlagen wie etwa Wohnimmobilien durch gesetzliche Regelungen grundsätzlich etwas sicherer und berechenbarer sind als andere.

Der Spieler

Private „Spieler“ im Immobilienbereich gibt es zum Glück nur wenige in Deutschland. Ganz anders in den USA, wo Menschen ab 2001 auch ohne festen Job und ohne festes Einkommen oftmals mehrfach Häuser erwerben und ab einen Prozent finanzieren konnten.

Gewettet wurde auf „Wertsteigerung“ sowie auf dauerhaft billige Kurzzeitzinsen – unter völliger Vernachlässigung jeglicher vernünftiger wirtschaftlicher Betrachtungen wie dem Cashflow.

Möglich gemacht hat das u.a. die Niedrigzinspolitik der Fed (Federal Reserve System) – und die fehlenden gesetzlichen Vorgaben zur Kreditvergabe. Main Street und Wall Street waren jahrelang im Rausch: Die Papierwerte der Objekte wuchsen stetig.

Die riskanten Kreditpapiere wurden anschließend rund um den Globus verkauft, als Investments für Staatsbanken, Privatbanken und Anleger. Leider gibt es auch bei uns immer wieder Privatleute, die sich, einzig getrieben von Renditeversprechen, in Abenteuer stürzen. Dank der auf dem Immobilienmarkt Deutschland herrschenden realistischen Zinsen und strikten Kreditvergabebedingungen werden den Abenteurern bei uns Grenzen gesetzt.

Private Investoren

Für echte Investoren steht die Frage im Vordergrund, wo und wie Mehrwerte – bei bekanntem und handhabbarem Risiko – zu heben sind. Das Asset-Geld wird gegen die Asset-Immobilie, jedoch

nicht im gleichen Wert, sondern mit einem höheren inneren(!) Potenzial eingetauscht. Einem echten Investment geht ein intensives Marktresearch voraus.

Statt in gutem Glauben wird hier rational untersucht, entschieden und ausgeführt. Investoren ermitteln Kennzahlen, mit der sie die Qualität und das Risiko eines Investments beurteilen können. Wie dieses für einen lokalen Markt konkret aussieht, schauen wir uns zu einem späteren Zeitpunkt der Artikelserie an. Investoren kennen zudem immer mehr als eine Strategie, um mit ihrer Immobilie umzugehen. Die Kenntnis und Anwendung verschiedener Strategien ist notwendig, um die verschiedenen persönlichen Konstellationen, Objekttypen und unterschiedlichen Szenarien der jeweiligen Marktentwicklung zu beurteilen.

Ein Investor macht sich vor dem Kauf intensiv Gedanken um die möglichen späteren Exit-Szenarien, statt, wie der klassische Kapitalanleger, auf eine einzige vorgegebene Variante (kaufen und halten) zu bauen. Investoren beschäftigen sich während der Investmentdauer stetig mit der Optimierung des Investments. Hierzu gehören u.a. werthebende Maßnahmen und Mietpreisanpassungen.

Der Fokus liegt auf guten Wirtschaftszahlen, auf Werthaltigkeit und Wertwachstum. Das Prestige der Immobilie ist nicht wichtig. Investoren sorgen für ein professionelles und wertorientiertes Management ihrer Immobilie – entweder extern oder intern. Die Grundausrichtung eines Immobilieninvestors heißt: kreativ Werte heben, Cashflow erzeugen. Denn ein Immobilieninvestment ist ähnlich einem Geschäftsbetrieb: Kühle nüchterne Denkweisen und ein aktives Risikomanagement stehen im Vordergrund.

Investoren recherchieren, kalkulieren und bewerten Risiken sehr genau. Risiken einzugehen macht durchaus Sinn – wenn sie bewertbar, kalkulierbar und durch eigene Maßnahmen handhabbar sind. Ein aktives Risikomanagement gehört zum Grundwerkzeug eines Investors. Für Investoren geht es darum, das Investment vor nicht handelbaren Risiken zu schützen, die eigene Kapitalbasis zu erhalten und gleichzeitig Werte zu heben!

Private Immobilieninvestoren vereinen den klassischen Investor und den Unter-

nehmer. Als Unternehmer wird jemand bezeichnet, der Probleme Dritter – hier eines potenziellen Mieters oder Käufers – löst und dadurch einen Gewinn kassiert oder – aus Sicht des Assets „Immobilienobjekt“ – der diese Objekte von einem niedrigeren Nutzungslevel auf ein höheres Niveau bringt.

Immobilienunternehmer/Investoren gehen hierbei sehr kreativ vor, probieren aufgrund wenig vollkommener Märkte vieles aus – und binden ihre zukünftigen Mieter/Käufer häufig auch mit in den Werthebungsprozess ein. Statt mit einem klassischen Investor haben wir es im Immobilienbereich also mit einer sehr praktisch agierenden Investor/Unternehmer-Kombination zu tun, die die Vorteile beider Denkweisen vereint.

Institutionelle vs. private Investoren

Betrachten wir kurz den Unterschied von institutionellen und privaten Investoren: Erstere sind häufig abhängig von Vorgaben und wirtschaftlichen Interessen ihrer Mutterkonzerne. Sie beschäftigen oft eigene Research-Abteilungen oder professionelle Berater. Die Prozesse laufen größtenteils sehr standardisiert und langsam. Investments werden erst ab etwa 1 Mio. Euro aufwärts getätigt.

Private Investoren sind nur abhängig von den selbst gestalteten Möglichkeiten und können recht schnell reagieren. Im Bereich der Investments zwischen 500.000 Euro bis 1 Mio. Euro (zu klein für institutionelle/Profi-Investoren, zu groß für den klassischen Kapitalanleger) sind sie eher konkurrenzlos.

Wir konnten ein wenig beleuchten, was private Immobilieninvestoren von anderen Käufergruppen unterscheidet und wie erfolgreiche private Immobilieninvestoren denken und handeln. Auf die verschiedenen Investmentstrategien und ihre jeweiligen Vor- und Nachteile/Risiken gehen wir im Teil 2

der Artikelserie ein. Im Teil 3 folgen Recherche und Analyse der Marktkennziffern zur Bestimmung der Standortnachhaltigkeit. Lohnt sich für Europäer ein Investment in dem derzeit scheinbar sehr günstigen Immobilienmarkt USA? Auch das beleuchten wir im nächsten Heft. Bleiben Sie gespannt! ◀



Jörg Winterlich

Jörg Winterlich, Management Consultant, ist ehemaliger Gründer und Vorstand der FlowFact AG. 2007 verkaufte er seine Anteile und arbeitet derzeit an neuen Vorhaben. E-Mail: contact@jwmc.de

Heißer Feger fürs Maklerbüro

Intelligentes Beziehungsmanagement für mehr Erfolg vom Marktführer für Immobilien CRM-Software

www.flowfact.de