

## „Studiert und Urlaub gemacht wird immer“

Nischenprodukte gewinnen die Gunst von Investoren

Noch vor zehn Jahren hätten es wenige für möglich gehalten: Senioren- und Pflegeheime sind in der deutschen Immobilienwirtschaft salonfähig geworden. Sie haben den Sprung von einem Nischenprodukt mit bundesweit 1500 Pflegeeinrichtungen im Jahr 1995 zu einer Assetklasse geschafft, der internationale Projektentwickler und Baukonzerne ein eigenes Segment widmen.

Jüngst hat Catella Real Estate mit dem „Focus Health Care“ gar den ersten offenen Immobilienfonds in Europa aufgelegt, der 30 Prozent der Mittelzuflüsse in Pflegeheime und Seniorenwohnungen investieren möchte. Räumlicher Schwerpunkt soll Deutschland mit 60 Prozent sein. Das Zielvolumen ist durchaus ambitioniert: 1 Milliarde Euro soll bis Ende 2014 eingesammelt werden und den Investoren eine Zielrendite von 5 bis 6 Prozent bescheren.

### Von der Krise profitieren

Dass dieser Aufstieg eines Immobilien-Nischenproduktes zu einem eigenen Segment keine Ausnahme ist, zeigen jüngste Entwicklungen in den Märkten Luxus-, Ferien- und Studentenimmobilien. Lange vom Markt als Randprodukte belächelt, verzeichnen sie ein nachhaltiges Interesse seitens privater Kapitalanleger und institutioneller Investoren.

Sascha Nöske, Vorstandsvorsitzender der Strategis, die auf den Verkauf von hochwertigen Wohnimmobilien spezialisiert ist, meint, dass diese Entwicklung nicht trotz, sondern wegen der branchenübergreifenden Katerstimmung zu beobachten ist. „Viele Verbraucher sehen Immobilieneigentum gerade in der aktuellen Krise als Inflationschutz sowie Altersabsicherung. Dabei setzen sie auf hochwertige Produkte, die durch Langlebigkeit und zahlungskräftige Nutzer bestechen, sowie auf Immobilien, die aufgrund ihres Charakters immer Konjunktur haben – denn gewohnt, studiert und Urlaub gemacht wird immer.“

Per Barlag Arnholm, Geschäftsführer des Ferienimmobilienanbieters Kristensen Group Deutschland, bestätigt diesen Trend: „Der Urlaub im eigenen Land boomt. Einhergehend mit dieser Entwicklung haben Ferienimmobilien in Deutschland traditionellen Standorten wie Mallorca oder Marbella aufgrund von Aspekten wie Sicherheit, Erreichbarkeit, Infrastruktur und Sprache längst den Rang abgelaufen.“ Beachte man ein paar Grundregeln im Hinblick auf Lage und Ausstattung und kombiniere dies mit einer professionellen Vermietung, werde eine hohe Werthaltigkeit des Investments erreicht.

Dass sich gerade institutionelle Investoren im Markt nach Alternativen zu traditionellen Investments wie Büro-, Einzelhandels- oder Logistikimmobilien umsehen, weiß auch Rudolf Bartsch,

Vorstand der Youniq (bis Mitte 2009 Alta Fides), die unter der Marke Youniq Studentenwohnungen entwickelt, vertreibt und bewirtschaftet. „Das Segment studentisches Wohnen ermöglicht privaten und institutionellen Investoren stabile Cashflows durch eine relativ konjunkturunabhängige Nachfrage. Die durch die durchschnittlich dreijährigen Studienzeiten bedingten turnusmäßigen Wechsel der Mieter erlauben zudem eine regelmäßige Anpassung an die marktüblichen Mieten.“ Damit sei das Produkt sowohl für institutionelle Investoren wie für Kapitalanleger interessant.

Ein Modell, das auch in Krisenzeiten auf eine große Nachfrage stoßen würde: Von 500 realisierten Einheiten würden 300 für rund 3000 Euro pro Quadratmeter veräußert. Laut Bartsch soll auch künftig ein Teil der Projekte an Kapitalanleger veräußert werden, zu Anfangsrenditen von 4 bis 4,5 Prozent. Laut einer Studie der Deutsche Bank Research weisen Universitätsstädte die höchste Wertstabilität im Bereich Wohnen auf. Für Bartsch ein Grund mehr, weiter auf studentisches Wohnen zu setzen: „Aufgrund der starken Nachfrage von Studenten nach Wohnraum sowie des Investoreninteresses an diesen Immobilien streben wir nach Projekten in Greifswald, Leipzig, Erlangen, Karlsruhe und München den Erwerb weiterer zentral und infrastrukturell gut gelegener Grundstücke in renommierten Universitätsstädten an.“

### Konzept muss stimmen

„Wichtig bei der Plazierung von Nischenprodukten bei Investoren ist, dass gerade bei ihnen wichtige technische Parameter beachtet werden“, betont Thomas Herr, Geschäftsführer der TH-Projektmanagement, die Investoren im Bereich der Due Diligence, aber auch im technischen Asset Management berät. So rechnen sich Immobilien, die durch einen häufigen Mieterwechsel einer hohen Abnutzungsgefahr unterliegen, nur dann, wenn sie von Anfang an über eine gut durchdachte, langlebige Ausstattung verfügen. Gleichzeitig benennt Herr Energieeffizienz und Schadstofffreiheit als wichtige Kriterien.

„Immobilien, die bestimmte Mindeststandards nicht erfüllen, sind schon in Kürze nicht mehr vermarktbar. Schon jetzt wollen 84 Prozent der Investoren nach einer Studie der Deutschen Bank grüne Immobilien erwerben, mieten oder managen, und spätestens in zwei Jahren werden auch Banken bei Finanzierungen auf diese Thematik achten“, meint Herr. Dass er mit seiner Einschätzung richtigzuliegen scheint, unterstreicht die Münchner Fondsgesellschaft iii-Investments, die den ersten Green, Building-Immobilienfond aufgelegt hat. Innerhalb von zwei bis vier Jahren ist ein Investitionsvolumen von 400 Millionen Euro angestrebt.