

ESSAY II Privatanlegern bieten sich nach wie vor interessante Chancen am deutschen Immobilienmarkt. Doch diverse Ängste lähmen die deutschen Privatanleger

Die Angst vor der Immobilie



GEORG REDEKOP
Gründer
Redekop & Partner

Georg Redekop absolvierte ein Studium als Wirtschaftsingenieur und ist Mitgründer und geschäftsführender Partner der Redekop & Partner KG. Er ist tätig als Impulsredner, Referent, Coach und Consultant rund um das Thema „Automatisierter Vermögensaufbau“. Mit seinem Know-how als Ingenieur und Investor installiert er für seine Kunden individuelle Systeme, die sich unter anderem aus Fonds, ETFs, Aktien und Immobilien zusammensetzen.

Anfang des Jahres erzählten meine Frau und ich unseren Familienmitgliedern, Freunden und Bekannten von unserem neuestem Immobilienprojekt. Eine Zweizimmerwohnung in der Nähe einer größeren Metropole. Die Reaktionen der Menschen, denen wir von dem Projekt erzählten, lassen sich in zwei Gruppen aufteilen. Die eine Gruppe freute sich für uns und wollte erfahren, wie sie ebenfalls in Immobilien investieren kann. Der zweiten Gruppe schossen zuallererst alle möglichen Ängste durch den Kopf, was alles bei einer Vermietung einer Immobilie schiefgehen könnte. Unnötig zu erwähnen, dass ich die Menschen aus der ersten Gruppe an einer Hand abzählen kann und für die zweite Gruppe meine zehn Finger nicht einmal annähernd ausreichen.

Dabei ist der deutsche Immobilienmarkt ein reines Schlaraffenland für Immobilieninvestoren. So hinkt im internationalen Vergleich die Immobilienpreisentwicklung in Deutschland weit hinterher. Vergleicht man Metropolen wie New York, Tokio, London und Berlin miteinander, so kommt man zu dem Schluss, dass man in Deutschland noch relativ günstig Immobilien erwerben und auch mieten kann. Und das an einem der gefragtesten Standorte in Europa.

Ein weiteres Argument für Immobilieninvestoren ist die Mieterquote in Deutschland. Laut einer Statistik von Eurostat (Statistisches Amt der Europäischen Union) beträgt die Mieterquote in Deutschland 47 Prozent. Fast die Hälfte der Deutschen wohnt zur Miete. Im europäischen Durchschnitt sind es nur 30 Prozent. Und die niedrigste Mieterquote mit circa vier Prozent findet sich europaweit in Rumänien.

Dass bedeutet im Umkehrschluss: Während es sich in Rumänien offensichtlich nicht lohnt Immobilien zu erwerben, um sie zu vermieten, bietet Deutschland mit einer Mieterquote von 47 Prozent geradezu ideale Bedingungen für eine Investition in fremdgenutzte Immobilien.

Auch die Ängste vor einem möglichen Kreditausfall durch steigende Zinsen sind – zumindest aus heutiger Sicht – unbegründet. Laut dem IWD (Institut

der deutschen Wirtschaft Köln e.V.) gibt es keinen Grund für eine mögliche Immobilienblase in Deutschland, die durch steigende Zinsen platzen könnte. So bringen die Immobilienkäufer hierzulande im Schnitt rund 20 Prozent als Eigenkapital mit, was als solide gilt. Die Tilgungsrate hat sich von 2009 bis 2017 auf drei Prozent verdoppelt. Damit werden die niedrigen Zinsen genutzt, um die Kredite schneller zurückzuzahlen. Und mehr als 40 Prozent der Kredite haben eine Zinsbindung von über zehn Jahren (Quelle: IWD).

Investoren aus dem Ausland kaufen, die Deutschen mieten

All diese Daten und Fakten machen Immobilieninvestitionen nach wie vor attraktiv. Und dennoch lassen wir Deutschen uns unser Betongold von ausländischen Investoren regelrecht unter unserem Allerwertesten wegkaufen, um es anschließend zu mieten. Warum? Weil die meisten von uns schlicht und ergreifend Angst davor haben, Immobilien zu kaufen, um sie zu vermieten. Ängste wie vor Mietnomaden, „Vermieter haben keine Rechte“, der aktuellen politischen Diskussion um die sogenannte Mietpreisbremse und einer möglichen Immobilienblase tun ihr Übriges.

Doch selbst wenn das Objekt nur relativ geringe Renditen bei oben genannten Risiken bringt, die mögliche Wertsteigerung – in Berlin oder im Großraum München zum Beispiel in den vergangenen Jahren ein zweistelliger Prozentbetrag – sollte auch berücksichtigt werden.

Mein Tipp: Fangen Sie klein an. Ganz nach dem Motto: Kleine Geschäfte führen zu größeren. Kaufen Sie sich eine Ein- bis Zweizimmerwohnung im Speckgürtel einer größeren Metropole. Ein Objekt, das Sie im Zweifelsfall finanziell nicht aus der Bahn wirft. Sammeln Sie erste Erfahrungen und übertragen Sie diese auf den nächsten größeren Deal. Wenn Sie ein langfristiger Investor sind, der an regelmäßigen Einnahmen und nicht am kurzfristigen Profit interessiert ist, dann rückt der Preis, den Sie für die Immobilie bezahlt haben, mit jedem Jahr, in dem Sie die Immobilie halten, immer mehr in den Hintergrund.