

FONDS professionell – Printausgabe 3/2021

Fonds, Police, Haus

Manche Berater, die sich auf Geldanlagen oder Versicherungen -spezialisiert haben, liebäugeln mit der Immobilienvermittlung als Zusatzgeschäft. Einige Maklerpools bieten dabei Unterstützung.

Unverhoffter Besuch am Abend eines der wenigen wirklichen Sommertage dieses Jahres. Eine entfernte Verwandte samt Ehepartner steht im Garten. Der Grillabend ist unausweichlich, bringt aber Neuigkeiten. „Wir haben einen Interessenten, der mir mein Mietshaus in Berlin abkaufen möchte“, erzählt sie. Die Summe für das Mietobjekt mit mehreren Wohneinheiten, das der Ex-Mann vor längerer Zeit erwarb und das auf sie überging, nennt sie auch: Es handelt sich um einen siebenstelligen Betrag. Die Kaufsumme war deutlich niedriger.

Von solchen Geschichten träumen viele private Anleger. Investments in Wohnimmobilien sind so gefragt wie selten, den niedrigen Zinsen und dem Anlagedruck sei Dank. Bei der Mehrheit der privaten Käufer dürfte allerdings nicht der Kauf und anschließende Verkauf einer Immobilie mit Gewinn im Vordergrund stehen, sondern die Aussicht auf langfristige Mieteinnahmen. Sie hoffen auf zusätzliche regelmäßige Einnahmen, auch im Ruhestand. Von dieser Nachfrage können nicht nur Immobilienmakler profitieren, sondern auch Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler, die in Geldfragen meist die ersten Ansprechpartner ihrer Kunden sind. „Einige Vermittler, die sich auf Kapitalanlagen fokussieren, haben erkannt, dass eine Mietimmobilie durchaus eine gute Beimischung für das Portfolio eines Kunden ist. Sie brauchen nicht immer neue Fonds“, erklärt Stephan Fischer, Geschäftsführer der Fondsnet-Assekuranz. Sein Maklerpool gehört zu den wenigen, die ihre Berater auch bei der Vermittlung von Direktimmobilien unterstützen.

Keine Traumschlösser

Die Renditeerwartungen der Investoren sind keine Träume, sie sind berechtigt: Die Mieten haben sich laut Felix von Saucken, dem für Wohnimmobilien zuständigen Geschäftsführer von Colliers, in den vergangenen 20 Jahren erstaunlich stabil entwickelt (siehe auch FONDS professionell 1 / 2021, Seite 226). Auch die Prognosen fallen sehr positiv aus, wie eine aktuelle Umfrage des Beratungsunternehmens Cushman & Wakefield zeigt (siehe Grafik unten). „Die Befürchtungen, dass mit der Covid-19-Krise auch der Immobilienmarkt leiden würde, wurden nicht bestätigt – im Gegenteil“, zieht Michael Müller, Leiter Real Estate bei Deloitte, ein Fazit. In der Studie „Deloitte Property Index 2021“ schreibt er: „Die deutschen Wohnimmobilienpreise haben sowohl im Kaufmarkt als auch bei den Mieten gegenüber dem Vorjahr noch einmal deutlich zugelegt.“

Die Treiber hinter dieser Entwicklung sind bekannt: Die Zahl der Haushalte wird in den kommenden Jahren weiter steigen. Zugleich ist das Angebot an Wohnraum knapp, in Deutschland wird immer noch zu wenig gebaut – zumindest dort, wo Wohnraum nachgefragt wird. Aus Sicht von Immobilienkäufern kommen noch weitere Aspekte hinzu: „Gerade in der anhaltenden Nullzinsphase spielen Immobilien in zweifacher Hinsicht eine wichtige Rolle“, sagt Sebastian Grabmaier, Vorstandschef von Jung, DMS & Cie. (JDC). „Sie bieten einerseits eine attraktive Rendite bei überschaubarem Risiko. Andererseits haben Immobilien einen automatisch integrierten Schutz gegen Geldentwertung, weil sie – wie das allgemeine Preisniveau – im Wert steigen.“

Ein Randgeschäft – noch

Einschränkend muss man anfügen, dass dies nicht für alle Lagen gilt: Für bestimmte Viertel deutscher Großstädte und viele ländliche Regionen stehen die Aussichten für Wohnimmobilien eher schlecht. Umso wichtiger, dass ein Berater bei der Suche nach einem -Objekt in guter Lage hilft. Die Auswahl der passenden Immobilie ist für Vermittler, die sich sonst auf Fonds oder Versicherungen konzentrieren, allerdings schwierig. FONDS professionell hat sich deshalb umgehört, welche Maklerpools aus den Bereichen Investment, Versicherung und Baufinanzierung ihren Partnern auch Direktinvestments in Immobilien anbieten – bei fünf Gesellschaften ist das der Fall). Auch die in Münster ansässige PMA bietet Unterstützung, allerdings nur wenn die Kunden ihrer Vermittler eine Immobilie verkaufen wollen, nicht als -direkte Kapitalanlage.

Die Pools, die keine Immobilien im Sortiment haben, begründen das oft mit ihrem Fokus auf Versicherungen oder Fonds. Hinzu kommt, dass die Vermittlung von Mietobjekten für die allermeisten Finanzberater ein Nischenprodukt bleibt: NSI Netfonds Structured Investments, die auf Immobilieninvestments spezialisierte Tochter der Hamburger Netfonds-Gruppe, gibt etwa an, dass zirka 40 Netfonds-Partner -aktiv über die NSI Immobilien vermitteln; mehr als 300 haben in einer Umfrage grundsätzliches Interesse gezeigt. Bei Fondsnet sind es rund aktive 50 Berater. Die Nachfrage unter den Vermittlern steigt -jedoch – zumindest kann man die Ankündigung der VFM-Gruppe, an entsprechenden Angeboten zu arbeiten, so verstehen. Im vergangenen Jahr stieg zudem die Fonds Finanz, also Deutschlands größter Maklerpool, in dieses Segment ein.

Pool-Services

Das Angebot der Pools beschränkt sich **mit Ausnahme von Jung, DMS & Cie.** auf Wohnimmobilien, auch wenn Gewerbeimmobilien höhere Renditen liefern. „Es besteht bei Gewerbeobjekten generell ein höheres Mietausfallwagnis, da dieser Mietermarkt wesentlich stärker konjunkturellen Schwankungen unterliegt. Dies ist bei Wohnimmobilien im bezahlbaren Segment durch das Grundbedürfnis ‚Wohnen‘ eher nicht der Fall“, erklärt NSI-Geschäftsführer Mirko Schmidtner. NSI prüft die -angebotenen Objekte auf Geeignetheit und Wirtschaftlichkeit: „Unsere Mitarbeiter fertigen zu jedem Objekt eine Standort-analysen an. Dazu gehört etwa, ob das Miet-niveau ausreichend hoch ist und die Vermietungssituation sowie die Kaufkraftziffern stimmig sind“, erklärt Schmidtner. „Zudem nehmen wir für jedes Objekt eine Detailprüfung mit entsprechender Wirtschaftlichkeitsberechnung vor.“

Auch die Qualität der Bauträger wird unter die Lupe genommen, weil es in der Branche durchaus unseriöse Firmen mit nur auf den ersten Blick guten Angeboten gebe. „Wir bei Fondsnet überprüfen die Bauträger etwa hinsichtlich Bonität, Leumund und Erfahrung im Gewerbe“, erklärt Fischer. „Wichtig ist auch, wie viele Fachkräfte ihnen für Renovierungen oder Modernisierungen zur Verfügung stehen und welche Objekte sie bislang errichtet haben.“ JDC zieht für diese Überprüfung externe Experten heran. Die Fonds Finanz lagert -ihre Services in diesem Segment generell an ihren Partner HNG aus. Ferner unterstützen die Pools oder ihre Partner die Makler auch beim Verkaufsprozess – der Aufwand hier kann immens sein.

Attraktive Provision

Stimmen alle Rahmenbedingungen für ein Objekt, können die Vermittler loslegen. Einige haben eine Erlaubnis gemäß Paragraph 34c Gewerbeordnung (GewO), sodass sie selbst als Immobilienmakler tätig sein können. Ist das nicht der Fall, übernehmen die Pools oder die externen Partner die Maklerrolle.

Die Finanzvermittler sind in diesem Fall Tippgeber, bleiben aber in der Regel zumindest die Hauptansprechpartner ihrer Kunden. Diese Verteilung wirkt sich auf die Vergütung aus. Bei Fonds Finanz sind alle Vermittler als Tippgeber tätig. -Ohne 34c-Lizenz erhalten sie fünf Prozent Provision, mit entsprechender Erlaubnis sind es sieben Prozent. JDC, NSI Netfonds und Fondsnet nennen keine konkreten Zahlen. Die Vergütung hänge von der -Arbeit ab, die der Vermittler übernehmen -dürfe und wolle. Klar ist aber: Immobilien können auch für Berater „Betongold“ sein.