

„Wer Immobilien hält, erlebt einen gigantischen Boom.“

wiwo.de vom 11.09.2023 / service

**Wirtschafts
Woche**

im Interview mit Birger Dehne

Wohnungsmarkt

„Wer Immobilien hält, erlebt einen gigantischen Boom“

WirtschaftsWoche: Herr Dehne, momentan ist viel über die Krise am Wohnimmobilienmarkt zu hören. Zu Recht?

Birger Dehne: Nein. Aus meiner Sicht analysieren 90 bis 95 Prozent die Lage gerade falsch. Zumindest haben viele eine durch ihre eigene Rolle verfälschte Wahrnehmung. Ich betrachte den Markt als langfristiger Bestandhalter, der Wohnungen kauft, langfristig behält und sie vermietet. Das ist das Geschäft, wie ich es betreibe, aber auch andere Family-Offices oder Genossenschaften. Es ist nicht das Geschäft der spekulativen Akteure am Immobilienmarkt.

Schön und gut. Aber letztlich gibt es nur einen Markt. Steckt der nun in einer Krise oder nicht?

Nein, die Mietwohnung als langfristiges Investment ist die beste Assetklasse überhaupt. Und sie ist sogar noch besser geworden. Die Nachfrage nach Wohnraum, also vor allem Mietwohnraum, hat sich auf den einschlägigen Portalen in den vergangenen zwölf Monaten verdoppelt. Das Angebot hingegen sinkt und wird wegen der massiven Probleme beim Neubau absehbar noch weiter sinken. In den 25 Jahren, die ich im Geschäft aktiv bin, war die Mietwohnung noch nie so gefragt wie heute.

Woran machen Sie das fest?

Wir sehen bei Neuvermietungen extreme Mietsteigerungen. In unserem Bestand kommt es, wie allgemein üblich, etwa alle acht Jahre zu einem Mieterwechsel. Nehmen wir eine eher schlechte Lage in Dortmund als Beispiel. Vor ein paar Jahren habe ich da vielleicht für 5,80 Euro pro Quadratmeter und Monat vermieten können. Jetzt bekommen neue Mieter unter 9,00 Euro nichts mehr. Selbst im bundesweiten Markt haben wir in den vergangenen Jahren auf breiter Front Steigerungen der Neuvertragsmieten von 50 Prozent gesehen. Wer Immobilien hält, erlebt gerade einen gigantischen Boom.

Sie sprechen vom Mietmarkt. Doch die Krise bezieht sich auf Kaufimmobilien. Deren Preise sinken, was letztlich auch Vermieter als Immobilieneigentümer trifft, wegen der Wertverluste.

Auslöser für diese Entwicklung sind die steigenden Zinsen und höheren Kreditkosten. Auch bei uns im Bestand hat die Zinsentwicklung Folgen. Aber die Mietsteigerungen gleichen das aus. Unterm Strich sind wir trotz des rasanten Zinsanstiegs auf eine neutrale Wertentwicklung gekommen. Jetzt könnten die Zinssteigerungen schon wieder nach-

lassen, die Mietsteigerungen gehen aber weiter. Ich muss kein Hellseher sein, um zu wissen, was mit dem Markt in den kommenden 12 bis 24 Monaten passieren wird: Die Immobilienpreise werden wieder steigen. Wir werden eine fabelhafte Wertentwicklung sehen, auch in den nächsten zehn Jahren.

Momentan sehen wir rückläufige Immobilienpreise. Viele am Markt lernen gerade, dass Wertsteigerungen beim „Betongold“ kein Naturgesetz sind.

Am Ende, auch historisch betrachtet, ist der wichtigste Einflussfaktor für Immobilienpreise das Mietniveau. Kaufpreise werden als Multiples der Miete berechnet: Auch in den 1950er-Jahren wurde für Immobilien schon das 12- bis 20-Fache der Jahresnettokaltmiete gezahlt. Im Boom waren die Multiples hochgegangen, in A-Lagen teils auf das 40-, 50-Fache. Jetzt sinken die Multiples wieder etwas. Aber das wird vom Anstieg der Mieten überkompensiert.

Große börsennotierte Immobilienunternehmen wie Vonovia haben zuletzt Milliardenverluste verbucht, wegen Abwertungen. Offenbar sehen nicht alle die Lage so gelassen.

Die börsennotierten Unternehmen hatten ihre Bestände vorher immer weiter hochgeschrieben, den Wert der Immobilien also erhöht. Natürlich müssen die dann jetzt Korrekturen vornehmen. Man muss sich ja nur anschauen, wer hinter den größten Wohnungsunternehmen in Deutschland steht: Investmentbanker, internationale Großinvestoren und Private Equity. Die haben eine andere Brille auf, auch andere Interessen. Nur im spekulativen Bereich des Marktes waren die Zinsen wie ein Tornado und haben alles weggefegt. Deren Spiel hat nur bei niedrigen Zinsen funktioniert. Aber die Immobilien dahinter sind trotzdem gut und gefragt.

Für viele Projektentwickler mag das wie Hohn klingen. Momentan gibt es fast täglich Insolvenzen.

Bei den gestiegenen Zinsen kann ein Privathaushalt jetzt vielleicht nur noch für 400.000 Euro etwas kaufen, vorher wären unter Umständen 600.000 Euro machbar gewesen. Wenn ich als Projektentwickler mit zehn Prozent Gewinnmarge kalkuliert habe, dann kann ich mit den Preisen nicht entsprechend runter - dann geht meine Kalkulation nicht mehr auf. Das Produkt der Projektentwickler ist nicht die Mietwohnung, sondern der Verkauf von Eigentumswohnungen. Die bauen, um drei Jahre später zu verkaufen. Dieses Modell funktioniert nicht mehr. Wenn die Projektentwickler abwarten könnten, würde die Marktentwicklung auch denen helfen. Aber das ist nicht möglich, weil Entwickler meist kurzfristig finanziert sind.

Gegen Ihre Boomthese spricht, dass es derzeit kaum Transaktionen gibt. Auch Mietshäuser werden selten gekauft.

Das stimmt, liegt aber nicht am Mangel an Käufern. Es fehlen die Verkäufer! Wer ein Mietshaus hat, der behält es jetzt und will nicht verkaufen. Es will keiner raus. Ich verkaufe doch nicht, wenn die beste Phase bevorsteht. Wo sollte ich das freiwerdende Geld auch sonst investieren? Es kommen auch wenig Schnäppchen auf den Markt. Wenn ich dann die Schlagzeilen lese, von „Blase geplatzt“ bis „Ende des Immobilienmarktes“, dann ist das wie aus einer anderen Welt. Die Untergangsszenarien sind völlig verfehlt.

Stört Sie das oder hilft es Ihnen sogar?

Gefährlich finde ich, dass jetzt Privatleute über den Verkauf ihrer Immobilien nachdenken. Einige zweifeln, ob Wohnimmobilien noch eine gute Altersvorsorge sind. Dabei wäre ein Verkauf ein großer Fehler. Nirgendwo sonst bekomme ich so stabile Chancen. Ich sehe es als meine Aufgabe, da jetzt zu appellieren: Betrachtet den Markt differenzierter. Jahrelang habe ich mich aus der Öffentlichkeit und den Medien eher rausgehalten. Jetzt aber ist es Zeit, sich zu äußern.

Ein Grund für die Skepsis der Privatleute könnten allerdings auch die niedrigen Mietrenditen sein. Die Mieten werden politisch immer strenger reguliert. Viele, vor allem ältere Eigentümer sorgen sich daher, wenn jetzt auch noch Austauschpflichten für Heizungen oder Sanierungspflichten zwecks Klimaschutz auf sie zukommen. Lohnt sich Vermieten überhaupt noch?

Viele am Markt haben in den vergangenen zehn Jahren vergessen, dass man in Immobilien investieren muss. Das ist aber doch normal. Das kennt die Wohnungswirtschaft alles. Für Lobbyisten mag es schön sein, jetzt zu jammern und Fördergelder zu fordern. Ich sage: Das ist das Business. In meinem Unternehmen haben wir nie Förderprogramme in Anspruch genommen, schon, weil wir dafür zu schnell sind. Wenn wir einen Bestand kaufen, oft mit hohem Leerstand, dann wollen wir den in 6 bis 18 Monaten revitalisieren: also sanieren und wieder möglichst bald voll vermieten. Wir bilden seit Jahren die gleichen Rücklagen für Instandhaltungen, das läuft so durch. Das reicht - auch, um die

Heizung auszutauschen.

Also sind die Rufe nach Milliardenförderung verfehlt? Sollte Bauministerin Klara Geywitz (SPD) die Lobbyisten mit leeren Händen nach Hause schicken?

Wir kommen auch so klar. Es mag nett sein, was mitzunehmen. Aber nötig ist es nicht.

Es klingt, als ob die Lage ganz gewöhnlich sei - trotz beispielsweise des Gebäudeenergiegesetzes mit potenziell Zehntausenden Euro an Investition für eine Wärmepumpe, die auf Immobilieneigentümer zukommt. Liegen alle anderen falsch?

Solche Umbrüche hat es immer wieder gegeben. Das ist das Business seit Jahrhunderten, zurück bis zu den Fuggern im 14. Jahrhundert.

Na, jetzt übertreiben Sie aber...

Dann lassen Sie uns weniger weit zurückschauen: In den 1960ern mussten Grundrisse ganz massiv verändert werden. In Nachkriegs- und Vorkriegsbauten mussten Badezimmer eingebaut werden. Oft gab es in einzelnen Wohnungen nur ganz kleine oder sogar nur kollektiv genutzte Badezimmer. Wir hatten teils „gefangene“ Räume, die nicht direkt zugänglich waren. Da waren viel größere Umbauten nötig als heute. Und bei den Heizungen haben wir doch auch schon einiges mitgemacht: Kohleöfen, Nachtspeicherheizungen. Das gab es doch alles schon! Am Markt haben sich in den Boomjahren zu viele vom Know-how entfernt.

Wenn Sie so überzeugt vom Markt sind, könnten Sie doch jetzt den kriselnden Neubau übernehmen!

Tatsächlich habe ich schon 2021 zwei Projektentwickler aufgebaut. Ich habe mich vorbereitet. Wir wussten doch seit Jahren, dass auch bei den Zinsen was kommen muss. Wir haben Rücklagen gebildet, haben unsere Bestände saniert. Nun kaufen wir Grundstücke und verhandeln auch mit größeren, in Not geratenen Projektentwicklern über die Übernahme von Projekten. So knapp 1000 neugebaute Wohneinheiten pro Jahr könnten dabei schon herumkommen.

Das reicht noch nicht ganz, um die politische Zielmarke von 400.000 pro Jahr zu schaffen.

Wir sind und bleiben vorrangig Bestandshalter. Der Neubau ist nicht unser Know-how. Aber immerhin haben wir im vergangenen Jahr ein Prozent der fehlenden Wohnungen geschaffen - also des Abstands zwischen dem zusätzlich benötigten Wohnraum und dem neu entstandenen Wohnraum.

Wie das?

Mit etwas Neubau, aber vor allem dem Abbau von Leerstand in unseren neu angekauften Wohnungsbeständen. Darüber wird mir viel zu wenig gesprochen. Dabei kann auch die Aktivierung von Leerstand ein Hebel sein, um mehr Wohnraum zu schaffen.

Lesen Sie auch: Nächstes Jahr wird's besser: So spricht sich die Immobilienbranche Mut zu

Hoyer, Niklas

Quelle: wiwo.de vom 11.09.2023

Ressort: service

Branche (2005): BAU-07 P6552 Immobilienmanagement

BAU-08-07 P6513 Wohnungsvermieter

BAU-03-04 P1500 Hochbau & Tiefbau

BAU-03 Bauwirtschaft

Dokumentenummer: WW_29380936

Dauerhafte Adresse des Dokuments: https://archiv.handelsblatt.com/document/WWON__WW_29380936

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH - Zum Erwerb weitergehender Rechte: nutzungsrechte@handelsblattgroup.com