



Deutschland
EUR 6,00

NR. 8 · AUGUST 2024
42. JAHRGANG
ÖSTERREICH EUR 6,70

www.cash-online.de

Cash.

VERSICHERUNGEN, FONDS, SACHWERTE



**„Erfahrung und Flexibilität
bestimmen den Erfolg“**

Primus Valor und Alpha Ordinum über Chancen
am Immobilienmarkt, Fonds-Nachfrage,
Kommunikationsrelevanz und Zukunftspläne



SONDERDRUCK



TIERVERSICHERUNGEN Perspektiven für das Trendprodukt · **ELEMENTARSCHÄDEN** Die Folgen für Verbraucher und Versicherer · **CASH. DIGITAL WEEK** So liefen die Webinare · **INFRASTRUKTUR-FONDS** Gelingt der Turnaround des Segments? · **HITLISTE DER FINANZVERTRIEBE** Die Gewinner und Verlierer · **WÄHRUNGEN** Hat der US-Dollar als Leitwährung ausgedient?

Gordon Grundler, Primus Valor: „Optimierungspotenziale zu erkennen und zu nutzen, ist seit nunmehr 17 Jahren unser tägliches Geschäft.“

Sascha Müller, Primus Valor: „Vielen Immobilienhaltern steht das Wasser bis zum Hals – sie müssen verkaufen.“

„Wir haben früh kommuniziert, dass wir am Markt antizyklische Chancen sehen“

Die Bodenbildung an den Immobilienmärkten scheint erreicht, aber ein Turnaround ist noch nicht in Sicht. Wir sprachen mit Gordon Grundler, Vorstand Primus Valor AG, Sascha Müller, Geschäftsführer der Primus Valor Konzeptions GmbH, und Dr. Thomas Peters, Geschäftsführer der Alpha Ordinatium GmbH, über die Perspektiven an den Wohn- und Gewerbeimmobilienmärkten sowie die Auswirkungen der Zinspolitik auf bestehende Fonds und die Nachfragesituation beim aktuell in der Platzierung befindlichen Fonds ICD 12 R+.

Interview: STEFAN LÖWER, CASH.



Dr. Thomas Peters, Alpha
Ordinatum: „Wohnimmobilien haben nicht das strukturelle Problem eines Überangebots – eher im Gegenteil.“

Laut statistischem Bundesamt sind die Preise für Wohnimmobilien ab dem dritten Quartal 2022 bis Ende 2023 um insgesamt 12,7 Prozent zurückgegangen. Gefühlt berichten Marktteilnehmer allerdings von noch weitaus höheren Preisabschlägen. Wie ist Ihre Wahrnehmung, insbesondere für ihr Segment der Bestands-Wohnimmobilien?

Grundler: Das sehen wir ähnlich – wir stellen vereinzelte Preisrückgänge von bis zu 30 Prozent fest und würden den durchschnittlichen Rückgang aus eigener Erfahrung eher bei ca. 20 Prozent sehen. Innerhalb unseres Segments Wohnen zeigen sich vor allem bei kaum sanierten bis unsanierten Objekten enorme Preisabschläge. Hier ist der Immobilienhalter oftmals verunsichert, welche Pflichten hinsichtlich Sanierung noch auf ihn zukommen könnten. Vor allem Privatpersonen bzw. „Nicht-Profis“ verunsichert diese Ausgangssituation. Davon profitieren wir natürlich im Ankauf derzeit nachweislich. Optimierungspotenziale zu erkennen und unter der Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit zu nutzen, ist seit nunmehr 17 Jahren unser tägliches Geschäft. *Ist der Tiefpunkt inzwischen erreicht und der Turnaround vielleicht schon vollzogen?*

Müller: Den Tiefpunkt am Markt für Wohnimmobilien haben wir erreicht, da stimme ich Ihnen zu. Von einem vollzogenen Turnaround kann man aber aus unserer Sicht nicht sprechen. Zwar sind bereits einige Privatanleger wieder auf der Käuferseite, doch sind das bestenfalls die Anfänge eines Turnarounds. Viele wichtige Käufergruppen stehen noch an der Seitenlinie, auch rechnen wir in den kommenden Monaten mit einem weiter wachsenden Angebot. Der Grund: Vielen Immobilienhaltern steht das Wasser bis zum Hals – sie müssen verkaufen. *Woran liegt das?*

Grundler: Das liegt unter anderem an den Zinsen, die heute höher sind als in manchen Altverträgen. Die Situation am Markt ist aus unserer Sicht bestenfalls ein zartes Pflänzchen. Wir sind aber guter Dinge, dass dieses Pflänzchen in den kommenden Quartalen wächst. Die Bodenbildung ist eine gute Voraussetzung für diese Erholung. *In Marktberichten zu Gewerbeimmobilienmärkten ist teilweise von Preisrückgängen seit Mitte 2022 um bis zu 40 Prozent zu lesen. Warum sind Wohnungen stabiler?*

Peters: Die Situation bei Gewerbeimmobilien und Wohnimmobilien ist eine gänzlich andere. Wohnimmobilien haben nicht das strukturelle Problem eines Überangebots – eher im Gegenteil. Die Nachfrage übersteigt das Angebot und viele Argumente sprechen dafür, dass das auch so bleibt. Die umfassenden Bauvorschriften und damit einhergehende Kosten sind Faktoren, die etwa das Angebot betreffen. Der stete Zuzug nach Deutschland sorgt für eine konstant hohe Nachfrage. Das fundamentale Marktumfeld für Wohnimmobilien ist rosig. Lediglich die gestiegenen Zinsen haben die Preise gedrückt. Bei Gewerbeimmobilien sind die Probleme deutlich größer. Man denke nur an Büros: Homeoffice ist längst kein Trend mehr, sondern eine unumkehrbare Realität. Die Nachfrage nach Büroimmobilien wird nie mehr so groß sein, wie vor der Pandemie. Auch Immobilien aus dem Bereich des Handels haben es seit Jahren schwerer. Die Inflation hat die Kaufkraft geschwächt und zudem sind Millionen Produkte nur einen Swipe oder Klick entfernt. Wohnen ist dagegen ein Grundbedürfnis. *Welche Auswirkungen erwarten Sie durch die gerade vollzogene Zinssenkung der EZB?*

Grundler: Dieser erste Zinsschritt ist zu gering, um am Markt ➤

wirklich einen deutlichen Effekt zu haben. Spannend wird es aber, wenn wir an weitere Zinsschritte denken. Sobald sich eine Serie an Zinssenkungen abzeichnet, wird auch der Wettbewerb unter Kreditgebern stärker anspringen. Wir gehen davon aus, dass die Konditionen für Investoren ab dem Jahreswechsel attraktiver werden. Dann kann auch der bereits erwähnt Turnaround Fahrt aufnehmen. Noch stehen wir aber ganz am Anfang. Für alle, die bereits jetzt zu attraktiven Konditionen Immobilien kaufen, ist die Ausgangslage vielversprechend.

Zuletzt haben Sie von Kaufpreisen z.B. von weniger 1.200 Euro pro Quadratmeter für ein Bestands-Objekt in Solingen berichtet. Um es etwas greifbarer zu machen: Könnten Sie etwas genauer beschreiben, um was für ein Objekt es sich handelt? (also z.B. Alter, Zustand, Lage, Vermietungsstand)

Müller: Das Objekt in Solingen repräsentiert ziemlich genau unseren Fokus. Erbaut in den 60er-Jahren, klassisches Mehrfamilienhaus, 34 Wohneinheiten und in diesem Fall keinerlei Gewerbe. Hier lagen wir bei Ankauf nahe der Vollvermietung. Das erlaubt uns, unmittelbar leerstehende Wohnungen zu sanieren und bei ortsüblicher Fluktuation sukzessive nachzulegen – gleichzeitig erwirtschaften wir unmittelbar konstante Mieteinnahmen.

Peters: Das ist eben ein klassischer Vorteil des Bestands. Bei der Lage gehen wir nahezu ausschließlich auf sogenannte B- und C-Standorte, also klassische Mittel- und Oberzentren. Hier sind Renditen möglich, die an teils deutlich überbewerteten A-Standorten meist undenkbar wären. Auch die Mikrolage spielt für uns eine große Rolle: gute Anbindung an den Nahverkehr, ausreichend Grünflächen, fußläufig erreichbare Einkaufsmöglichkeiten, Schulen, etc.

Wieviel Geld müssen Sie noch in das Objekt stecken, um es auf den gewünschten Standard zu bringen und welcher Kaufpreisfaktor errechnet sich dann auf Basis der Summe aus Kaufpreis und Renovierung/Sanierung?

Müller: Am Beispiel Solingen entfallen bei einer Gesamtinvestition von ca. 2,9 Millionen Euro (also Kaufpreis, Ankaufnebenkosten sowie geplante Sanierungsmaßnahmen) gut 400.000 Euro auf die geplanten energetischen und optischen Maßnahmen. Nach Umsetzung der Maßnahmen über die Fondslaufzeit hinweg lässt uns Renditen zwischen acht bis neun Prozent erwarten. Neben den generierten Mieteinnahmen profitiert das Objekt dann natürlich auch im Verkauf von einem modernen Standard.

Inwiefern resultiert die günstige Einkaufssituation auch aus der Verunsicherung vieler privater Käufer durch die Diskussionen um die Heizung und Dämmung älterer Gebäude?

Grundler: Gleich mehrere Faktoren haben die Stimmung belastet. Neben der Inflation und den Kriegen ist natürlich auch die Diskussion um das Heizungsgesetz zu nennen. Auch wir haben die Folgen teilweise zu spüren bekommen. Während aber einige Privatleute in ernste Bedrängnis gekommen sind, können wir als professionelle Investoren derartige Störfeuer von Seiten der Politik zum einen aussitzen und zudem auch aktiv steuern. Die energetische Sanierung ist seit jeher eine unserer Kernkompetenzen. Das kam uns in den vergangenen Monaten zu Gute und hat uns auch in die Lage versetzt, die eine

„Da wir keine Projektentwickler sind, können wir schwierige Situationen besser meistern.“

Gordon Grundler

oder andere Chance am Markt früher zu ergreifen, als die Konkurrenz.

Peters: Noch immer ist unklar, wie sich die Gesetzgebung im Bereich der energetischen Maßnahmen und der

Abkehr von fossilen Energieträgern genau entwickelt. Auch fehlen die großen Fortschritte bei Themen, wie dem seriellen Bauen oder auch nur dem Abbau von Bürokratie, was die steigenden Kosten in der Branche zumindest abmildern könnte. In diesem Zusammenhang fehlen auch von Seiten der EU nötige Impulse. Es gibt aber auch Hoffnung: Die jüngsten Wahlen zeigen, dass die Unzufriedenheit bei den Bürgern groß ist. Wir gehen daher davon aus, dass manch ein ambitioniertes und in erster Linie ideologisch geleitetes Gesetzesvorhaben noch abgemildert wird. Klimaschutz ist gut und richtig, aber es braucht pragmatische Lösungen.

Inwieweit ist diese Verunsicherung bzw. die daraus resultierende Skepsis auf Basis des letztlich verabschiedeten Gesetzes tatsächlich gerechtfertigt (oder vielleicht nur herbeigeredet) und wie gehen Sie als Profis damit um?

Grundler: Die Verunsicherung vieler Privatleute ist gerechtfertigt. Wer als privater Vermieter Wohnraum bewirtschaftet und damit seine Altersvorsorge bestreitet, den können überambitionierte Vorgaben durchaus um den Schlaf bringen. Wir als professionelle Investoren sind in der komfortablen Situation, dass wir bereits vor der öffentlichen Diskussion auf optimierte Prozesse gesetzt haben, bei denen Themen wie die energetische Sanierung eine zentrale Rolle gespielt haben. Ausgehend von dieser Situation warten wir die genaue Entwicklung ab und reagieren darauf. Wir werden auch in Zukunft nur Maßnahmen ergreifen, die zeitlich umsetzbar und vor allem wirtschaftlich lohnend sind. Es ergibt für uns und auch für unsere Investoren keinen Sinn, dass wir als „First Mover“ in Erscheinung treten, nur um einmalig

Applaus einzuheimsen. Abgerechnet wird am Schluss. Und damit meine ich die Rendite für unsere Anleger. Die muss stimmen!

Wie wirkt sich die Zins- und Marktentwicklung auf Ihre bestehenden Fonds aus und wie reagieren Sie darauf?

Grundler: Wir haben den großen Vorteil, dass wir auf die Entwicklungen nicht umfassend reagieren müssen. Bestandsimmobilien generieren

„Viele wichtige Käufergruppen stehen noch an der Seitenlinie.“

Sascha Müller

laufende Einnahmen. Da wir keine Projektentwickler sind, können wir schwierige Situationen besser meistern. Wir werden niemals dazu gezwungen sein, Objekte aufgrund der Marktentwicklung zu verkaufen. Zwar sieht unsere Strategie immer auch einen Exit vor, doch haben wir die nötige Flexibilität, den Zeitpunkt dafür selbst zu bestimmen. Bis dahin generieren wir weiter Mieteinnahmen und nehmen maßvolle Renovierungen an den Objekten vor. Das ist auch im Vergleich zu Marktbegleitern eine komfortable Situation. Die Immobilien unserer Bestandsfonds entwickeln wir in aller Ruhe weiter und schaffen so die Grundlagen für erfolgreiche Verkäufe.

Welches Feedback erhalten Sie von Vertriebspartnern und Anlegern?



Geballte Immobilienkompetenz: „Wir haben bereits 50 Millionen Euro angelegt und wollen in den nächsten Monaten noch einmal genauso viel in deutsche Wohnimmobilien mit Potenzial investieren.“



Wie schwierig ist es noch, von Banken neue Finanzierungen zu erhalten?

Peters: Es dauert länger, bis eine Finanzierung steht – etwa wenn man die Rahmenbedingungen mit 2021 vergleicht. Aber auch bei der Finanzierung von Immobilien hat sich der Markt aufgehellt. Nach Monaten, in denen gefühlt gar nichts ging, nimmt das Geschäft wieder Fahrt auf. Als Kreditnehmer muss man sich auf diese Rahmenbedingungen einstellen. Dazu gehören auch Vorgaben hinsichtlich der Nachhaltigkeit, ESG-Kriterien und so weiter. Wir haben den

Peters: Wenn es zu Verzögerungen kommt, erreichen uns natürlich mehr Nachfragen als

sonst. Diese Nachfragen beantworten wir aber gerne und können Anleger und Vertriebspartner in aller Regel zufriedenstellen. Das liegt auch daran, dass wir immer schon offen kommuniziert haben und unsere Partner und damit auch die Anleger regelmäßig und transparent über Entwicklungen informieren.

Grundler: Ganz wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass es letztlich um die Gesamtausschüttung am Ende der Laufzeit geht, nicht um Teilausschüttungen. Letztere haben in der Vergangenheit zwar dafür gesorgt, dass viele unserer Kunden bereits nach wenigen Jahren große Teile ihres Investments ausgezahlt bekommen haben, sie sind für die Gesamtrendite aber irrelevant. Gerade in volatilen Marktphasen sollen sich Anleger nicht von Stimmungen und kurzfristigen Entwicklungen leiten lassen. Die Gesamtrendite zählt, Flexibilität ist Trumpf. Genau das kommunizieren wir und stoßen damit vermehrt auf offene Ohren. *Wie läuft das Neugeschäft, also die Platzierung Ihres aktuellen Fonds?*

Grundler: Wir sind mit der Entwicklung sehr zufrieden. Erst im Mai haben wir das Eigenkapital unseres ICD 12R+ von 40 auf 60 Millionen Euro erhöht. Das freut uns vor allem deswegen, weil viele Fonds aus der Immobilienbranche mit Mittelabflüssen zu kämpfen haben. Bei uns zieht die Nachfrage seit dem vergangenen Herbst aber stark an. Wir haben früh kommuniziert, dass wir am Markt antizyklische Chancen sehen und haben das auch mit Käufen zu herausragenden Konditionen untermauert. Anleger wissen, was sie von uns zu erwarten haben. Das kommt unseren Fonds zu Gute. Da zugleich auch die Marktlage vielversprechend ist, freuen wir uns auf die nächsten Monate.

Zuletzt war auch zu lesen, dass Verkäufer oftmals nicht zu den erforderlichen Preiszugeständnissen bereit sind und der Markt dadurch teilweise „eingefroren“ ist. Inwieweit hält dieser Zustand noch an und können Sie das Geld ausreichend schnell investieren?

Müller: Da muss ich Ihnen zustimmen. Ankaufs- oder auch Verkaufsprozesse dauern heute deutlich länger, als noch vor 2022. Das ist der komplexen Marktlage und den Finanzierungsbedingungen geschuldet. Wir begegnen dieser Situation aber auf unsere Weise und verfügen über eine große Deal-Pipeline. Konkret bedeutet das, dass wir verschiedene Ankäufe parallel anbahnen und auf diese Weise mit den für den heutigen Markt typischen Verzögerungen besser umgehen können.

Grundler: Es ist auch nicht so, als sei diese Situation neu für uns. In den vergangenen 17 Jahren haben wir uns mehrfach auf volatile Märkte eingestellt. Wer rechtzeitig beginnt zu verhandeln, kann die Verhandlung auch abschließen. Die Zukäufe der vergangenen Monate zeigen sehr gut, wie handlungsfähig wir sind. Die dabei erreichten Konditionen unterstreichen unseren Renditeanspruch.

Vorteil, dass wir das bewährte Konzept, wie man Bestandsimmobilien energetisch ertüchtigt, ohne die Rentabilität außen vor zu lassen, bereits seit 17 Jahren leben. Da wir ein umfassendes Netzwerk an Finanzierungspartnern haben und unsere Darlehen immer gut und sauber abgewickelt haben, stellt uns die Frage der Finanzierung nicht vor Probleme.

Inwieweit ziehen Sie auch Investitionen in die Fertigstellung von Neubau-Projekten in Betracht, die in der Krise von den Projektentwicklern aufgegeben werden mussten?

Müller: Ein derartiges Engagement wäre kein Neuland für uns. Wir haben ähnliche Projekte bereits in der Vergangenheit erfolgreich umgesetzt, etwa wenn sich ein Bauträger übernommen hat. Im aktuellen Fonds haben wir bislang keine Neubau-Projekte. Wir sondieren den Markt aber in alle Richtungen und schließen das nicht aus. Wir schauen uns alle Investments an, die zu unserer Philosophie passen und die zu einer einträglichen Rendite bei überschaubarem Risiko führen.

Welche weiteren Entwicklungen erwarten Sie in den kommenden 24 Monaten und welche Planungen haben Sie?

Grundler: In den nächsten Monaten werden wir weiter zukaufen. Wir haben bereits rund 50 Millionen Euro angelegt und wollen in den nächsten acht bis zehn Monaten noch einmal so viel Kapital in deutsche Wohnimmobilien mit Potenzial investieren. Um dieses Ziel zu erreichen, pflegen wir eine umfassende Deal-Pipeline und sondieren den Markt in vielen Regionen Deutschlands umfassend. Die

„An B- und C-Standorten sind Renditen möglich, die an A-Standorten un-denkbar wären

Dr. Thomas Peters

Rahmenbedingungen, um dieses Ziel in den kommenden Quartalen zu erreichen, sind gut. Wir gehen davon aus, dass der Markt für Wohnimmobilien auf absehbare Zeit ruhig bleiben wird. Das heißt: Weder nach oben noch nach unten ist mit größeren Bewegungen zu rechnen. Angesichts des knappen Angebots an Wohnraum, dem Zuzug nach Deutschland und auch den wachsenden Anforderungen an Bestandsimmobilien, sehen wir für unseren Ansatz eine ausgezeichnete Ausgangslage. Wir werden unsere Strategie beharrlich fortsetzen und dafür sorgen, dass der ICD 12 R+ die vielversprechende Perspektive am Markt für Wohnimmobilien abbildet. Mit uns können Anleger diversifiziert und an der Seite von Profis auf den nächsten Aufschwung setzen. Dank Anlagebeträgen ab 10.000 Euro ist unser Produkt auch für diejenigen interessant, die vor dem Kauf einer eigenen Immobilie zurückschrecken.

C.

**„Für alle, die bereits jetzt
zu attraktiven Konditionen
Immobilien kaufen,
ist die Ausgangslage
vielversprechend.“**

Gordon Grundler
Vorstand der Primus Valor AG

Sie möchten herausfinden, welche Objekte
unser Fonds Nr. 12 bereits erwerben konnte?
Werfen Sie gerne einen Blick in unsere aktuelle
Objektübersicht auf unserer Homepage!





