



FOTO: INVESTORFINDER

Karsten Kamps

Privjet!

INVESTOREN ■ Auf der Immobilienanlegermesse in Moskau werden neben Urlaubsimmobilien seit kurzem auch deutsche Gewerbeimmobilien angeboten. Es gibt einen guten Grund für diesen neuen Zugang zu Anlegern: Der russische Mittelstand kauft in Deutschland.

Von Karsten Kamps

Allein durch einen einzigen Anbieter wurden in Deutschland in den vergangenen zwölf Monaten 32 Objekte an russische Investoren verkauft. Ihr Motiv: ihr Geld in dem aus ihrer Sicht sichereren Hafen Deutschland unterzubringen. Die Erfahrung ist dabei, dass es sich nicht um Geldwäsche, sondern um zunehmend mittelständische Privatpersonen aus meist selbstständigen Berufsgruppen wie Ärzte, kleine Firmeninhaber, Anwälte, aber auch um höhere Angestellte handelt.

Die Anleger zahlen relativ hohe Preise, dafür haben sie aber einen hohen Anspruch an eine Gesamtlösung für Transaktionen. Mit einer guten Auswahl an Vergleichsobjekten fängt alles an. Informationen über den rechtlichen Wert eines Grundbucheintrags, die bekannten Namen und Bonität der Mieter sowie eine Einschätzung der Risiken unterschiedlicher Nutzungsarten sind wichtig.

Weiter ist der Kaufprozess auf Russisch zu erklären. Das ist vertrauensvoll nur mit einem russischen Partner vor Ort möglich. Danach sollte ein Visum für die Besichtigungen beschafft werden. Schließlich muss der Anwalt, das Due Diligence Team, die Fremdfinanzierung und der Notar organisiert werden. Und zu guter Letzt sollte dem russischen Investor auch das Asset Management abgenommen werden.

Der oben genannte Anbieter hat so den Verkauf von 32 Objekten im Wert von je 100.000 bis 2,5 Millionen Euro

zum Erfolg geführt. Im Schnitt wurde zu etwa einer Jahresmiete über dem Marktwert verkauft. Nachfrage und auch Preise stimmen also.

Ein Trend ist absehbar. Inzwischen sind auch einfache Supermärkte nachgefragt. Gewerbeimmobilien mit mittleren Mietlaufzeiten, also ab sechs bis Jahren Minimum und einem maximalen Kaufpreisfaktor von der 12,5-Fachen Jahresmiete, werden zunehmend gesucht. Der Fall Schlecker hat die Fragen der Investoren zwar etwas forciert. Aber umgekehrt generieren die vollzogenen Käufe guten Cashflow. Auch das spricht sich herum.

Anleger mit guter Bonität

Zwei abgeschlossene Transaktionen als Beispiel zeigen den Trend: Erstens ein Netto-Markt im Osten mit neun Jahren Restlaufzeit der Mietverträge in einer Stadt mit 12.000 Einwohnern zum 12,6-Fachen der Jahresmiete (7,9 Prozent Rendite) und Upsidepotenzial durch eine Leerstandsfläche für einen Bäcker. Zweitens ein weiterer Netto-Markt im Osten in einem 3.000-Einwohner-Ort mit 13 Jahren Restlaufzeit der Mietverträge zum Zwölffachen der Jahresmiete beziehungsweise einer Rendite von 8,3 Prozent.

Die ersten 32 Transaktionen haben durch den guten Cashflow in vier Fällen zu wiederholten Anfragen geführt, die deutlich über zwei Millionen Euro liegen. Weitere 25 Investoren der in Sum-

me 400 akquirierten bonitätsstarken Käufer möchten Objekte zwischen zwei und acht Millionen Euro erwerben. Ein Käufer hat in einer Transaktion gleich vier Objekte zu knapp zehn Millionen Euro erworben.

Die Investoren kennen zwar die lokalen Gegebenheiten nur unzureichend. Aber sie schätzen die relativ zu Russland sehr hohe Verzinsung von etwa sechs bis acht Prozent, die sehr niedrigen Fremdkapitalzinsen und die Verlässlichkeit eines deutschen Grundbucheintrags.

Zurzeit suchen 70 Prozent der russischen Investoren kleine Immobilien unter einer Million Euro in gutem Sanierungszustand, voll vermietet. Oberste Preisgrenze ist das Zehnfache der Jahresmiete. Da sind auch kleinere Städte im Osten gut angesehen.

30 Prozent der Investoren haben genügend zusätzliche Mittel und auch zukünftig ausreichende Einnahmen, um Investitionen über einer Million Euro zu stemmen. Die Nachfrage ist hier etwas geringer und wird sich auch zeitlich aufgrund des notwendigen Vertrauensaufbaus bei den Investoren nicht auf einen Schlag voll entfalten. Neben den klassischen Supermärkten sind auch Einkaufszentren in Vororten und kleinere Fachmarktzentren mit mehreren Mietern gefragt. Hier sollte der Kaufpreisfaktor nicht über der elf- bis zwölffachen Jahresmiete liegen.

Karsten Kamps ist Geschäftsführer von investorfinder.eu.