



INTERVIEW

Auf den Nachfrageüberhang reagieren

Fünf Fragen an ONE GROUP-Geschäftsführer Malte Thies zur Situation des Immobilienmarkts und zu den Aussichten für 2019

Wird der Aufschwung des Wohnimmobilienmarkts auch 2019 andauern oder kommt es zur Plateaubildung?

MALTE THIES: Der Druck auf die Preise in den deutschen Metropolregionen wird weiterhin hoch bleiben. Denn die Hauptsäule des Preisaufschwungs der vergangenen Jahre besteht nach wie vor: der enorme Nachfrageüberhang. Derzeit werden in Deutschland jährlich mehr als 100.000 Wohneinheiten zu wenig gebaut, um den Bedarf zu decken. Infolge der fortschreitenden Urbanisierung und Singularisierung wird sich die Schere zwischen Angebot und Nachfrage – insbesondere in den deutschen Großstädten – noch weiter öffnen. Das Förderprogramm, das die Bundesregierung vor einigen Monaten angekündigt hat, wird hierbei kurzfristig keine Linderung schaffen. Aufgrund der Stabilität des Markts werden Immobilien und insbesondere deutsche Wohnimmobilien weiterhin gesuchte und lukrative Anlageziele für Investoren sein.

Dabei wäre doch durchaus Fläche vorhanden? Die Anzahl der errichteten Wohnungen liegt deutlich unter den erteilten Baugenehmigungen.

MALTE THIES: Einerseits müssen die bauausführenden Kapazitäten gegeben sein. Die Auslastung ist bereits

sehr hoch. Andererseits ist die oftmals langwierige Baurechtschaffung hierfür ursächlich. Zusätzlich kommt erschwerend hinzu, dass ein Großteil der Projektentwickler auf alternative Finanzierungspartner angewiesen ist. Kreditinstitute zeigen sich nach wie vor sehr zurückhaltend bei der Finanzierung. Für Kapitalanleger und Projektentwickler mit gut gefüllter Pipeline hält dieses Umfeld jedoch viele Chancen bereit.

Was sind in diesem Marktumfeld lohnende Investmentziele?

MALTE THIES: Angesichts der teilweise sehr hohen Preise und den damit verbundenen niedrigen Ankaufsrenditen wird es immer schwieriger, in Bestandsimmobilien zu investieren. Insbesondere in den Top 7-Städten lassen sich kaum noch lukrative Immobilien identifizieren, der Markt ist fast ausgeschöpft. Der hohe Neubaubedarf spricht eher für ein Investment in Projektentwicklungen. Der Ansatz der ONE GROUP ist es, sowohl die beschriebene Angebotslücke als auch die Finanzierungslücke für Privatanleger zu nutzen. Wir eröffnen Anlegern hiermit einen neuartigen Investitionsansatz und bieten attraktive Renditen bei kurzen Laufzeiten. Zudem entfallen die klassischen Verwaltungsrisiken einer Bestandsimmobilie.

Welche Prioritäten setzen Privatinvestoren heutzutage?

MALTE THIES: Das Thema Sicherheit wird zunehmend zum ausschlaggebenden Argument. Eine gute Prognostizierbarkeit ist den meisten Anlegern heutzutage wichtiger als eine möglichst hohe Rendite. Das Sicherheitskonzept der ONE GROUP fußt daher auf vier Säulen: Zum einen streuen wir die Investments über mehrere Ziele, zweitens ergänzt unser Mutterkonzern das Portfolio mit einem Eigenengagement, drittens haben wir uns frühzeitig ausreichend viele Baugrundstücke gesichert und verfügen daher über Reserven. Und viertens ist auch unsere testierte Leistungsbilanz mit drei vollständig zurückgezahlten Fonds sowie einer lückenlosen und geprüften Performance ein Sicherheitsmerkmal.

Machen Sie sich Sorgen bezüglich einer möglicherweise eintretenden Zinswende?

MALTE THIES: Nein, dafür sehen wir keinen Grund. Die Europäische Zentralbank verfolgt seit Jahren eine Nullzinspolitik. Daran wird sie zumindest kurzfristig bis mittelfristig festhalten. Ferner stellen wir alternative Finanzierungsmittel für Wohnungsbauvorhaben zur Verfügung. Etwaige steigende Zinsen würden sich daher mittelbar auf steigende Zinsen für unsere Finanzierungsmittel auswirken und somit Investoren zugutekommen.

VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.