

Immobilieninvestoren brauchen nicht Hoffnung, sondern Strategie

Gastbeitrag von Jürgen Michael Schick

Über den Autor

Jürgen Michael Schick ist Ehrenpräsident des Immobilienmakler-Bundesverbandes IVD. Er ist zugleich Geschäftsführer und Gründer des Investmentmaklerhaus Michael Schick Immobilien in Berlin.

Am Immobilienmarkt stehen viele Akteure vor einem Scherbenhaufen. Dabei gilt es gerade jetzt, die sich bietenden Chancen zu ergreifen. Ein Gastbeitrag.

Es gibt Zeiten, da trennt sich in der Wirtschaft die Spreu vom Weizen. Die Unternehmer teilen sich in diejenigen, die den Kopf in den Sand stecken, diejenigen, die irgendwie über die Runden kommen wollen, und jene, die in der aktuellen Transformation eine Chance sehen.

Exemplarisch zu betrachten ist dieser Prozess aktuell in der Immobilienbranche. Die Probleme sind groß und vielfältig. Kaum ein Immobilienunternehmer – ob Projektentwickler, Asset-Manager oder Makler – eröffnet ein Gespräch momentan nicht mit den Sorgen über zu hohe Zinsen, die Politik oder die multiplen Krisen dieser Zeit. Doch es gibt auch Unternehmer, die Zukunftsmut und Weitsicht an den Tag legen.

Private Immobilieninvestoren sollten sich daran orientieren. Sie planen meist ohnehin unabhängiger von kurzfristigen Trends. Das empfiehlt sich jetzt mehr denn je: Daran, dass Immobilien grundsätzlich ein guter Baustein zum Vermögensaufbau sind, hat sich nichts geändert. Die sich noch absehbar verschärfende Knappheit im Markt wird die Preise bald wieder treiben. Zugleich aber ist es wichtig, gründlich zu prüfen, ob die eigene Immobilie zukunftsfest ist – vor allem nötige Investitionen in die energetische Effizienz sind dabei wichtig.

Um es vorweg zu sagen: Viele Akteure aus der Bauwirtschaft haben noch einen steinigen Weg vor sich. Viele von ihnen stehen vor einem echten Scherbenhaufen und mussten aufgeben. Quasi über Nacht wurden hunderte Projektentwicklungen unrentabel. Die Probleme beim Neubau sind nicht wegzudiskutieren und werden zur sozialen Frage. Angesichts dessen flüchten sich einige in wolkige Parolen wie „Survive Twentyfive“, „Twentysix, vorher wird das nix“ oder „Twentyseven, back in Heaven“.

Die Durchhalteparolen in Denglisch können es mehr schlecht als recht verstecken: Hoffen und Durchschlagen ist und war keine Strategie und auch keine unternehmerische Basis, unter sich grundsätzlich verändernden Bedingungen weiterzumachen. Jede Strategie braucht einen Anker.

Die Politik ist erstarrt. Investoren dürfen es nicht sein

Zu jeder guten Strategie kommt momentan das Eingeständnis hinzu: Die guten alten Zeiten sind vorbei und werden auch nicht wiederkommen. Die aktuelle Situation sollte deshalb Anlass

sein, eine tiefgehende Analyse zu vollziehen und sich strategisch und mental neu aufzustellen: Wie kann die Expertise, die in den vergangenen Jahren aufgebaut werden konnte, umgeleitet werden? Welche Möglichkeiten stehen offen? Wo liegen die Chancen? Die Politik wirkt angesichts der Krise im Neubau kraft- und machtlos. Der politische Betrieb erscheint wie erstarrt. Unternehmern darf das nicht passieren.

Die Veränderung des Mindsets muss jedes Unternehmen selbst leisten. Holzschnittartig Tipps zu geben, wäre vermessen. Trends hinterherzulaufen, wird im Einzelfall scheitern. Dabei gibt es bereits heute Pioniere hinsichtlich neuer Strategien: Der Projektentwickler, der sich vom klassischen Wohnungsbau verabschiedet hat und nun in die Bestandssanierung geht und zudem Anlagen im Bereich der erneuerbaren Energien projektiert. Der Bauträger, der bislang Luxuswohnungsbau zu seiner Kernkompetenz gezählt hat, und nun Mikroapartments errichtet. Oder der Investor, der sich statt dem frei finanzierten Wohnungsbau neuerdings um sozial geförderte Wohnungen kümmert, weil diese mit verschiedenen Förderprogrammen rentabler seien.

Für eine strategische Neuaufstellung braucht es zudem Überzeugungsenergie, denn es gilt, auch die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitzunehmen – zumindest die, die ebenfalls neue Wege einschlagen wollen. Vor allem junge enthusiastische Leute wollen nicht in einem Unternehmen arbeiten, das nur auf das Prinzip Hoffnung und Durchhalten setzt. Vor allem diejenigen mit einer Top-Ausbildung fordern Führung, Vision und Begeisterung ein: Sonst wandern sie ab – zum nächsten Unternehmen, in die nächste Stadt, in eine andere Branche, vielleicht sogar ins Ausland.

Meine Frage ist deshalb: Kämpfen wir gegen den Abstieg oder für einen neuen Aufschwung, für ein neues Wachstum nach der Talsohle? Es liegt dabei auch an unserer wichtigen Branche, mit einem positiven Mindset und neuen, vielleicht auch unbequemen Strategien zum Vorbild für das ganze Land zu werden, das sich in der Krise wähnt.

Viele Investoren sehen den Bestandsimmobilienmarkt wieder als Chancenmarkt. Günstige Preise, viele Angebote, eine hohe Nachfrage auf Nutzerseite und absehbar nicht mehr steigende Zinsen hellen das Klima auf. Die bereits stark steigenden Mieten sind Vorboten einer neuen Zeit.

Viele verstehen das und nutzen neue Chancen im Markt. Und wo ist Ihr Chancenmarkt?