FRANKFURTER ALLGEMEINE ZEITUNG

FREITAG, 14. APRIL 2023 · NR. 87 · SEITE 21

Amerikanisierung des Einfamilienhauses

US-Erfahrung: Gewerbliche Investitionen in kleine Häuser können sinnvoll sein

Eine Faustregel aus Mode, Musik, politischer Kultur und Start-up-Szene besagt: Was in den USA passiert, schwappt früher oder später – spätestens nach zehn Jahren – auch nach Deutschland über. Nun ist auch eine in Deutschland immer seltenere Immobiliengattung betroffen: das Einfamilienhaus.

Während gewerblich vermietete Einfamilienhäuser in den USA längst gang und gäbe sind, war das in Deutschland über Jahrzehnte undenkbar. In den USA hingegen fließen schon seit Langem jährlich Milliardensummen in diesen Investmentmarkt. Einer der größten Akteure, Blackstone, fing klein an und erwarb 2007 ein Einfamilienhaus für 100.000 US-Dollar in Phoenix, Arizona. 2021 bezifferte das Research-Unternehmen John Burns Real Estate Consulting die Investitionszusagen institutioneller Investoren im Einfamilienhausbereich bereits auf mindestens 45 Milliarden Dollar, 2020 waren es erst drei Milliarden Dollar.

In Deutschland jedoch schrecken institutionelle Investoren immer noch vor einem Einfamilienhaus-Engagement zurück. Dabei ist der potentielle Markt – wenn auch mit Herausforderungen behaftet – riesig.

Laut Statista gab es 2021 16,1 Millionen Einfamilienhäuser in Deutschland, der durchschnittliche Quadratmeterpreis liegt nach Zahlen von Immoverkauf24 bei etwa 2736 Euro und die Durchschnittsgröße bei 135 Quadratmetern. Somit ergibt sich rein rechnerisch ein durchschnittlicher Verkaufspreis von 370.000 Euro pro Einfamilienhaus und ein potentieller Markt von 6 Billionen Euro. Wenn nur eine Million Einfamilienhäuser auf den Markt kämen, entspräche das einem Volumen von 370 Milliarden Euro.

Nach Angaben des Statistischen Bundesamts haben sich die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser bundesweit zwischen 2010 und 2021 um etwa 84 Prozent verteuert. Gleichzeitig ist der Bestand an Einfamilienhäusern in Deutschland stark begrenzt: Viele Kommunen erteilen keine Baugenehmigungen mehr, das Bauland ist ohnehin knapp und die Preise hoch – und sie werden noch steigen. Auch die Mieten liegen verglichen mit Mietwohnungen deutlich höher, so sind es Immowelt zufolge bei Häusern in der Größe zwischen 90 und 150 Quadratmetern 10,20 Euro bis 10,70 Euro pro Quadratmeter, bei Wohnungen sind es gemäß dem Statistischen Bundesamt selbst in Großstädten lediglich 8,30 Euro.

Der Traum vom Eigenheim scheitert für viele Familien gerade an der Zinswende: Für Normalverdiener werden der Kauf und vor allem die Finanzierung unerschwinglich. Wohnen zur Miete scheint der logische Zwischenschritt. Was hält also professionelle Investoren davon ab, Einfamilienhäuser zwischen Isar und Elbe aufzukaufen und zu vermieten?

Zum einen ist es in Deutschland im Gegensatz zu den USA unmöglich für Projektentwickler, Siedlungen mit Tausenden von Einfamilienhäusern hochzuziehen und im Paket an Investoren zu veräußern. Vielmehr muss sich der Markt vorwiegend aus dem Bestand speisen. Und dieser ist vor allem eines: kleinteilig und schwer zugänglich. Privatpersonen trennen sich nur ungern von ihrer Immobilie – und wenn, dann verkaufen sie ihr Eigentum an andere Privatpersonen. Das ist verständlich. Denn auch wenn die Immobilie in Deutschland als Altersvorsorge betitelt wird, genießt sie vor allem einen emotionalen Stellenwert. Viele wollen ihr Eigentum lieber an eine andere Familie als an einen Investor verkaufen.

Die zweite Herausforderung ist das Asset- und Property-Management eines Portfolios, das verschiedene Baujahre, Standorte und Objektqualitäten miteinander vereint. Doch potentiellen Investoren kommt beim Einfamilienhaus als Investmentobjekt ein entscheidender Umstand zugute: Der Mieter eines Einfamilienhauses begreift das Objekt häufig als Eigentum und geht entsprechend achtsam damit um. Kleinere Reparaturen werden selbst übernommen, der Garten eigenständig gepflegt. Diese Synergie gilt es zu nutzen, uns ist es so gelungen, den größten Bestand an vermieteten Einfamilienhäusern in Deutschland aufzubauen.

Wer dem Mieter in Sachen Miete etwas entgegenkommt, kann Engagement bei der Pflege und Instandhaltung der Immobilie erwarten. Denn der beste Mieter ist der langjährige Bewohner, egal ob dieser neu einzieht oder sich der ehemalige Eigentümer etwa über ein Sale- und Leaseback-Modell vom Besitz seiner Immobilie getrennt hat.

Auch beim Thema Nachhaltigkeit stecken im Einfamilienhaus ungeahnte Chancen. Über energetische Sanierungen lässt sich eine merkliche Energie- und CO_2-Einsparung erreichen. Für Investoren wird das Einfamilienhaus damit zum Investment mit Impact: Im Zuge der Energie- und Klimawende muss das energetische Potential deutscher Einfamilienhäuser gehoben werden. Das ist nur mit institutionellem Geld möglich. Investoren können damit etwas für das ESG-Profil (Nachhaltigkeitskriterien Umwelt, Soziales, Unternehmensführung) ihres Portfolios tun.

Im deutschen Einfamilienhaus schlummert also ein enormes, noch weitgehend ungenutztes Potential. Soll die nicht länger aufschiebbare energetische Wende im Immobiliensektor gelingen, ist institutionelles Kapital auch im Bereich der Einfamilienhäuser dringend erforderlich. Doch dazu muss dieses enorme Marktpotential aus seinem Dornröschenschlaf geweckt werden. Einige Investoren haben immerhin die Zeichen der Zeit erkannt und investieren verstärkt entweder mittels Immobilienverzehr oder einer Tokenisierung von Einfamilienhäusern direkt in die Eigenheime der Deutschen, auch das klassische Direktinvestment mit anschließender Vermietung kommt vor. Und der Trend nimmt zu – die Amerikanisierung des deutschen Einfamilienhauses ist in vollem Gange.

Von **Henryk Seeger,** Geschäftsführer, GNIW Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft, und **Florian Heinemann,** Gründer und Partner von Project A Ventures

© Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Alle Rechte vorbehalten. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv