



WARUM DER ZEITPUNKT FÜR VERKÄUFER WIEDER OPTIMAL IST



WIR VERMÖGEN MEHR



Jetzt Mehrfamilienhaus verkaufen!

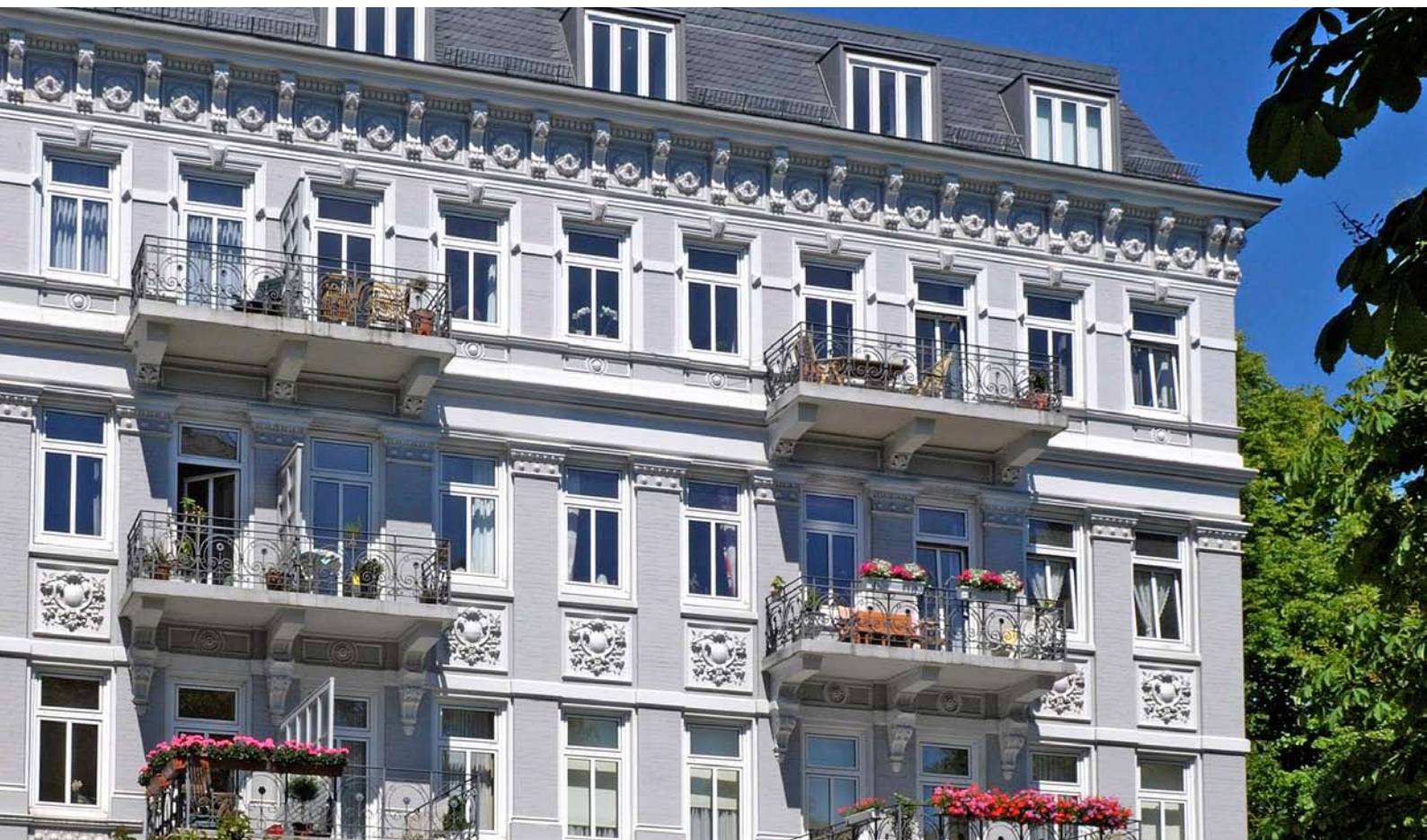
WARUM DER ZEITPUNKT FÜR VERKÄUFER WIEDER OPTIMAL IST.

Was bisher geschah:

Obwohl schon in 2005 die Hypothekenblase in Amerika von Experten prophezeit wurde, begann zu der Zeit die große Immobilienrallye in Deutschland. In 2006 und 2007 wurden in Deutschland für Immobilien, bedingt durch die große Nachfrage aus dem Ausland, sehr hohe Preise gezahlt. Deutsche Immobilien galten bei den ausländischen Inve-

storen als besonders renditestark.

Es wurden Preise gezahlt, bei denen wir schon von Liebhaberpreisen sprechen. Sogar Immobilien in der Peripherie waren plötzlich gefragt. Banken gaben institutionellen Anlegern großzügige Kredite zu guten Konditionen. Wer zu dem Zeitpunkt seine Anlageimmobilie verkaufen konnte, hatte die Chance satte Preissteigerungen zu realisieren.





Eigentümer, die z.B. aufgrund der 10 jährigen Spekulationsfrist mit dem Verkauf zögerten, nahmen an dieser Preiserallye nicht teil.

Erst in der zweiten Jahreshälfte 2007 erkannten die agierenden Marktteilnehmer, dass sich in Amerika eine verheerende Hypothekenkrise anbahnt. Die Folge war der rapide Rückgang der ausländischen Nachfrage in Deutschland und damit auch der Immobilienpreise. Im Januar 2008 wurde die amerikanische Finanzkrise auch in Deutschland spürbar:

Die Aktien der Hypo Real Estate brachen über Nacht ein. Verheerende Abschreibungen mussten bilanziert werden. Viele deutsche Banken begannen mit einer zögernden Kreditvergabe, was sich blitzschnell auf den Immobilienmarkt auswirkte. Am 15. September 2008 war dann die amerikanische Investmentbank Lehman Brothers pleite und die US-Regierung entschloss sich gegen eine staatliche Hilfe. Der weltweite Finanzmarkt kam in Mitleidenschaft. Immobilienfonds litten unter Geldabflüssen ihrer Anteilseigner.



Die meisten institutionellen Anleger haben ihre Ankaufspläne vorläufig auf Eis gelegt. Es galt sich auf das Vorhandene zu konzentrieren und die Gesellschaften bangten um die Verlängerung Ihrer auslaufenden Kreditverträge. Durch die Zurückhaltung der Banken bestand die Sorge, dass bei einer Prolongation des Kredites mehr Eigenmittel gefordert werden. Neuankäufe waren daher zweitrangig.

Die Situation heute:

Heute zögern viele Banken immer noch mit der Vergabe besonders großer Immobilienkredite, während einstellige Millionenfinanzierungen

zunehmend bewilligt werden. Kleinere Bankinstitute, die von der Finanzkrise verschont wurden, vergeben gerne Kredite und erfreuen sich über den Neukundenzuwachs. Die Immobilienpreise haben jetzt ein interessantes Niveau erreicht und die Zinsen sind niedrig. Für etwa 4,2 % p.a. für eine 10-Jahreshypothek mit 80% Beleihung (Stand Oktober 2009) sind Finanzierungen möglich.

Die durch die Finanzkrise hervorgerufene Verschuldung der Staaten schürt bei den Bürgern die Sorge, dass es in den kommenden Jahren wieder zu steigenden Zinsen kommt.



Die Menschen denken darüber nach, ihr Geld in Sachwerte zu investieren. Rohstoffe wie Gold sind im Trend, die Immobilie ist ebenfalls ein wichtiger Bestandteil. Als Fachmakler für Anlageimmobilien beobachtet der Investmentmakler Hamburg eine enorme Nachfrage nach vornehmlich kleineren Mehrfamilienhäusern in den großen Städten. Für Mehrfamilienhäuser unter 1 Mio. Euro ist die Nachfrage besonders hoch. Viele private Investoren, die beruflich gar keine Berührungspunkte mit der Immobilienwirtschaft haben, möchten ihr Barvermögen in ein kleines Mehrfamilienhaus stecken. Auch größere

Wohnanlagen bis zu 10 Mio. € finden wieder überdurchschnittlich viele Käufer, wobei hier eher der erfahrene Kapitalanleger zu finden ist.

Der Verkaufszeitpunkt ist optimal:

Der Hamburgische Anlageimmobilienmarkt ist besonders sicher und zur Zeit heiß begehrt. Momentan übersteigt die Nachfrage um ein vielfaches das Angebot. Der Zeitpunkt zum Verkauf ist deshalb besonders lukrativ. Wir beobachten besonders in den guten Hamburger Stadtteilen einen regelrechten Run der Investoren. Es werden dort besonders gute Preise realisiert, die wieder an die Zeit vor



zwei Jahren erinnern. Bei den Investoren zählt dort nur die Lage und die Wertbeständigkeit, die laufende Rendite ist zweitrangig. In den guten Stadtteilen z.B. rund um die Alster werden je nach Mikrolage und Zustand wieder Preise über dem 20-fachen der Jahresnettokaltmiete erreicht.

In den einfachen und normalen Hamburger Stadtteilen finden sich Investoren, die bei Ihrem Investment Wert auf Mietüberschüsse legen. Durch die in den letzten Jahren gestiegenen Mieten, ziehen hier auch die Quadratmeter-Kaufpreise an, für Verkäufer eine gute Situation.

Worauf achten die Käufer?

Stellen Sie sich vor, Sie sind selbst auf der Käuferseite. Sie suchen in Hamburg und sind sogar bereit einen guten Preis zu zahlen. Entscheidend ist in erster Linie wie immer die Lage der Immobilie. Dabei spielt nicht nur der Stadtteil eine Rolle, sondern auch die Mikrolage innerhalb des Stadtteils. „Lieber eine Immobilie in guter Mikrolage eines einfachen Stadtteils, als eine Immobilie in schlechter Mikrolage in einem guten Stadtteil“, so die Meinung vieler Investoren. Entsprechend können sich die Verkehrswerte von Immobilien z.B. in Eppendorf je nach Mikrolage spürbar unterscheiden.

Der Erhaltungszustand und Modernisierungsgrad entscheidet ebenfalls über die zukünftigen Bewirtschaftungskosten einer Immobilie. Tadellose ältere Immobilien gibt es selten und werden auch nicht zwingend erwartet. Immobilien, bei denen in den letzten 10 Jahren kaum Investitionen getätigt wurden, müssen mit einem angemessenen Kaufpreis in den Vertrieb gehen. Der Investmentmakler Hamburg verfügt über Investoren, die genau solche „entwicklungsfähigen“ Liegenschaften suchen. Sie rechnen mit erhöhten zukünftigen Modernisierungs- und Reparaturkosten, wollen das aber im Kaufpreis fair berücksichtigt wissen.

Beliebt sind Anlageimmobilien mit Mietsteigerungspotential. Dabei dürfen die Mehrfamilienhäuser durchaus zum „Mietenspiegelmittelwert“ vermietet sein. Häuser mit Mieten, die durch hohe Neuvermietungen im Mittel über dem Mietenspiegel vermietet sind, werden mit Vorsicht betrachtet. Ausgereizte Mieten bringen dem Investor keine Zukunftsperspektive, ganz im Gegenteil: Um die hohe Miete zu halten wird der zukünftige Besitzer genötigt, bei Neuvermietungen ein hohes Ausstattungsniveau zu halten, was erhebliche Kosten mit sich bringen kann. Tut er das nicht, dann könnten sich die Mieteinnah-



men verschlechtern. Somit werden Immobilien mit Mietsteigerungsphantasie von Investoren, aber auch von finanzierenden Banken, positiver gewertet und häufig mit höheren Vervielfältigern als Immobilien mit ausgereizten Mieten bewertet. Fazit, hoch vermietete Mehrfamilienhäuser sind aus Investorensicht nicht immer gut vermietete Mehrfamilienhäuser. Sie bringen unterm Strich nicht immer einen höheren Preis. Ein Verkauf vor der Mieterhöhung kann somit zu einer leichteren Vermarktung führen als nach der Mieterhöhung.

Verkäufermarkt bei Hamburger Mehrfamilienhäusern.

Niedrige Zinsen und das Interesse an Sachwerten locken vornehmlich private Kapitalanleger. Kleine Mehrfamilienhäuser, sogar vermietete Eigentumswohnungen finden reges Interesse. Bei den institutionellen Anlegern, vornehmlich Immobilienfonds mit großen Anlagevolumen, ist das Ankaufsinteresse aufgrund der noch zögerlichen Zeichnungsfreude von Fondsanlegern zurückhaltend. Es ist jedoch damit zu rechnen, dass auch



hier in den kommenden Monaten mit steigender Nachfrage zu rechnen ist. Welche institutionellen Anleger schon jetzt besonders aktiv sind, weiß der Investmentmakler Hamburg genau.

Die derzeit niedrigen Hypothekenzinsen beflügeln ebenfalls die Immobilienpreise. Während vor einem Jahr p.a. über 1 % mehr für den Kredit gezahlt werden musste, sind die Finanzierungskosten jetzt sehr billig. Nur dieses eine Prozent macht in zehn Jahren eine Ersparnis von 10 % bezogen auf die Kreditsumme aus. Somit kann durchaus eine Immobilie auch

um diesen Betrag teurer verkauft werden, das ist gut für den Verkäufer. Wenn im kommenden Jahr die Zinsen steigen sollten, wirkt sich das sofort negativ auf die Immobilienpreise aus. Wer also vor zwei Jahren den guten Verkaufszeitpunkt versäumt hat, hat jetzt wieder die Gelegenheit dabei zu sein. Wir empfehlen jetzt kein langes Abwarten auf noch „bessere“ Bedingungen, da durch steigende Hypothekenzinsen die Bewirtschaftungskosten einer Immobilie erheblich steigen werden. Der Erwerber erwartet bei hohen Zinsen eine bessere Rendite, um diese Kosten decken



zu können. Das führt i.d.R. zu Preisnachlässen und ist für den Verkäufer unerfreulich.

Was Sie beachten sollten:

Viele Grundeigentümer beharren auf die Einhaltung der 10-jährigen Spekulationsfrist. Mit dieser Einstellung haben sich leider schon viele unserer Kunden selbst geschädigt. Wer vor zwei Jahren seine Immobilie aufgrund dieser Ansicht nicht verkaufte, der verpasste den besten Zeitpunkt. Da Immobilien häufig hoch finanziert sind, ist der Eigenmitteleinsatz im Verhältnis gering. Steigende oder fallende Immobilienpreise können sich aufgrund des Leverage-Effekts erheblich auswirken. Somit kann es durchaus sinnvoll sein, zu einem guten Zeitpunkt trotz der Steuer seine Immobilie zu einem tollen Preis

zu verkaufen. Wir halten den jetzigen Zeitpunkt aufgrund der gestiegenen Nachfrage wieder für außerordentlich günstig und empfehlen daher, sich von steuerlichen Bedenken nicht irritieren zu lassen und einen Verkauf intensiv zu prüfen. Wer bereits aus der Spekulationsfrist ist, sollte jetzt einen Verkauf in Erwägung ziehen. Aufgrund der guten Rahmenbedingungen sind derzeit hohe Verkaufserlöse zu erzielen. Eine wie wir glauben, zeitbefristete Chance für Grundeigentümer.

Ein Mehrfamilienhaus optimal zu vermarkten erfordert eine hohe Marktkennntnis und ein weitreichende Netzwerk. Den richtigen Verkaufszeitpunkt und den richtigen Käufer zu finden, ist die Kunst, eine hoch professionelle Aufgabe für agierende Marktteilnehmer. Der Investmentmakler Hamburg





verfügt als Fachmakler über hunderte von privaten und institutionellen Kaufinteressenten und kann dem Verkäufer den zahlungskräftigsten Investor präsentieren. Durch die täglichen Gespräche mit Kunden und Marktteilnehmern hat der Investmentmakler Hamburg einen hervorragenden Marktüberblick und kann für den Immobilienverkäufer eine perfekte Vermarktungsplattform bieten.

Damit Sie mit Ihrer Immobilie nicht mit einem falschen Preis an den Markt gehen, erstellen wir für Sie eine kostenlose und unverbindliche Verkaufsanalyse und Werteinschätzung Ihrer Immobilie. Wir zeigen Ihnen u.a. anhand von Berechnungen, wann der beste Verkaufszeitpunkt ist und

können Ihnen geeignete Investoren für Ihre Immobilie präsentieren. Die Immobilienvermarktung ist eine hoch professionelle Aufgabe. Gehen Sie mit Ihrer Immobilie zu einem niedrigen Preis an den Markt, dann verkaufen Sie zu billig. Gehen Sie mit einem zu hohen Preis in den Vertrieb, dann finden sich keine Käufer. Ihre Immobilie bleibt somit zu lange am Markt und erweckt bei den Kaufinteressenten den Eindruck, sie sei unverkäuflich. Eine spätere Kaufpreisreduzierung bestätigt die Annahme und macht das Angebot zunehmend uninteressant, die Immobilie ist dann schnell am Markt „verbrannt“. Eine intelligente Vorbereitung ist daher umgänglicher, schließlich geht es hier um Ihr Vermögen.





Nutzen Sie daher unser Angebot und verlassen Sie sich auf einen professionellen Vertriebspartner. Wir würden uns freuen, Ihr Vertrauen gefunden zu haben und stehen Ihnen gerne für eine freibleibende Beratung zur Verfügung.

Herzlichst Ihr

Sebastian Siemers

Dipl. Sachverständiger (DIA)

Geschäftsführer

Investmentmakler Hamburg GmbH

Große Johannisstraße 19

20457 Hamburg

T.: 040 – 52 108 741 40

F.: 040 – 52 108 741 20

E.: vertraulich@investmentmakler-hamburg.de

H.: www.investmentmakler-hamburg.de





WIR VERMÖGEN MEHR