

# wertfaktor setzt auf Teilverkäufe

Das Hamburger Unternehmen wertfaktor bietet eine Alternative zur Immobilienverrentung. Beim Teilverkauf des Wohneigentums mit einem im Grundbuch eingetragenen Nießbrauchsrecht müssen die Hausbewohner nicht völlig auf ihr Eigentum verzichten. Dafür werden sie allerdings monatlich zur Kasse gebeten. Geschäftsführer Christoph Neuhaus betont, mit diesem Modell den Senioren entgegenzukommen.

**Immobilien Zeitung:** Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Immobilienanteile von Senioren zu kaufen?

**Christoph Neuhaus:** Uns hat gestört, dass man bei Modellen wie beispielsweise der Immobilienverrentung kein Eigentümern bleiben kann. Bei uns können Rentner den Anteil des Teilverkaufs selbst bestimmen. Wir kaufen maximal 50% und minimal 100.000 Euro. Im Schnitt sind die Immobilien etwa

450.000 bis 500.000 Euro wert. Durchschnittlich kaufen wir 40% an. Es hat durchaus eine emotionale Komponente, wenn der Teilkäufer Miteigentümer bleiben kann. Es ist das attraktivere Modell. Nehmen wir den Hamburger Ortsteil Stellingen. Dort hat beispielsweise ein Polizeibeamter vor 30 bis 40 Jahren ein Haus für 300.000 DM gekauft. Diese Immobilien sind jetzt vermutlich rund 1 Mio. Euro wert. Das ist doch eine gute Möglichkeit, von dem Wertzuwachs zu profitieren. Die Menschen werden heutzutage immer älter. Ebenso die möglichen Erben. Die benötigen das Haus eventuell gar nicht mehr.

**IZ:** Wer setzt den Preis für den Teilverkauf fest? Wie kommt er zustande?

**Neuhaus:** Wir schlagen dem Kunden von den 60 zertifizierten Gutachtern, mit denen wir zusammenarbeiten, zwei Gutachter aus seiner Region vor. Er hat aber auch die Möglichkeit, einen Dritten hinzuzuziehen. Das passiert aber selten. Auf Basis dieses Gutachtens kaufen wir dann an. In 80% der Fälle schätzen die Eigentümer den Wert der Immobilie ähnlich ein wie die Wertgutachter.

**IZ:** Rechnen Sie mit weiteren Wertsteigerungen bei Immobilien?

**Neuhaus:** Ja, definitiv. Möglicherweise wird die Kurve in einigen Jahren etwas abflachen, aber ein jährliches Plus wird bleiben.



Christoph Neuhaus ist einer der beiden wertfaktor-Geschäftsführer. Er hält sein Modell des Teilverkaufs für gerechter als das der Immobilienverrentung.  
Quelle: wertfaktor

**Neuhaus:** Einige Makler scheinen unser Modell zu kopieren. Möglicherweise mit Investoren im Rücken. Selber ankaufen tun zurzeit nur wir.

**IZ:** Sie haben aber auch Investoren hinter sich, die Ihre Idee stützen.

**Neuhaus:** Ja, zehn private Investoren. Das Geld, das wir auszahlen, ist eine Mischung aus Krediten und Investorengeld.

**IZ:** Bei Ihrem Geschäftsmodell müssen diese zunächst viel Geld hineinstecken.

**Neuhaus:** Das ist richtig. Dennoch gewinnen die Immobilien in den kommenden Jahren, so wie es aussieht, immer weiter an Wert. Wir verdienen zunächst an den Nutzungsentgelten in Höhe von jährlich durchschnittlich 2,9% auf die vom Kunden gewünschte Auszahlung, die in monatlichen Raten zu zahlen sind. Die Nutzungsentgelte sind variabel und an den Euribor angepasst, können aber auch vom Kunden auf fünf, zehn oder 15 Jahre festgesetzt werden. Zudem kümmern wir uns nach dem Ableben des Hauseigentümers oder wenn er die Immobilie nicht mehr bewohnen möchte, um die professionelle Vermarktung und den Verkauf der Immobilie und erhalten hierfür laut Vertrag eine Verkaufsprovision von 6,5%.

**IZ:** Verbraucherschützer könnten das für recht hoch halten. Was entgegenen Sie?

**Neuhaus:** Verbraucherschützer neigen häufig zu einer solchen Kritik. Wir vergleichen das aber letztlich mit einer entsprechenden Maklercourtage.

**IZ:** Was passiert, wenn der Bewohner des Hauses in die Privatinsolvenz schlittert?

**Neuhaus:** Sein Nießbrauchsrecht wird aufgelöst und wir verkaufen die gesamte Immobilie gemeinsam.

**IZ:** Wird dann die Verkaufsprovision für Sie fällig?

**Neuhaus:** Ich gehe fest davon aus.

**IZ:** Und wenn wertfaktor insolvent wird?

**Neuhaus:** Der Kunde ist durch sein Nießbrauchsrecht geschützt. Er müsste einem eventuellen Verkauf des Objekts gegenüber dem Insolvenzverwalter aktiv zustimmen. Unser Anteil wird verkauft und er bekommt damit einen neuen Miteigentümer. Dieser muss sich aber an die gleichen vertraglichen Gegebenheiten halten wie wir.

**IZ:** Rechnen Sie mit einer starken Zunahme der Konkurrenz?

**Neuhaus:** Definitiv. Es gibt aber derzeit viele Immobilien am Markt, dass wir da gelassen bleiben.

**IZ:** Herr Neuhaus, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Das Interview führte Daniel Rohrig.

## Teilverkauf versus Verrentung

Der Nießbrauch ist in Deutschland laut Bürgerlichem Gesetzbuch (BGB) das „unveräußerliche und unvererbliche absolute Recht, die Nutzungen (§100) einer fremden Sache, eines fremden Rechts oder eines Vermögens zu ziehen“.

Sowohl bei der Immobilienverrentung als auch bei dem Teilverkaufsmodell von wertgrund wird ein Nießbrauchsrecht für den bisherigen Eigentümer der Immobilie ins Grundbuch eingetragen. Das lebenslange wirtschaftliche Nutzungsrecht liegt in beiden Fällen weiterhin bei ihm.

Bei der direkten Immobilienverrentung wird das Eigentum vollständig auf den neuen Eigentümer, also auf das Unternehmen, übertragen. Die Rente wandert als Kaufpreisersatz meist monatlich gestaffelt an den bisherigen Hauseigentümer. Bei

einer indirekten Verrentung fließt der bei einem Verkauf erzielte Erlös in eine Rentenversicherung mit einer einmaligen Einzahlung.

Beim Teilverkauf der Immobilie werden der Teilkäufer und das kaufende Unternehmen, das den Kaufbetrag sofort am Stück auszahlt, formell gemeinsame Eigentümer. Der Teilkäufer bleibt als stiller Teilhaber im Hintergrund und berechnet ein monatliches Nutzungsentgelt. Sollte der private Teileigentümer das Haus dann doch noch vollständig verkaufen wollen oder versterben, geht nach dem erfolgreichen Verkauf der gesamten Immobilie eine Provision vom Verkäufer an den bisherigen Teilkäufer. Das Hamburger Unternehmen wertfaktor nimmt dafür derzeit 6,5% vom dann erzielten Kaufpreis. **Daniel Rohrig**

**IZ:** Wie laufen aktuell Ihre Geschäfte?

**Neuhaus:** Wir haben die Attraktivität des Modells unterschätzt. Wöchentlich erhalten wir etwa 300 neue Anfragen. Bei den abgeschlossenen Verträgen bewegen wir uns im deutlich dreistelligen Bereich. Im August 2018 sind wir gestartet. In diesem Jahr wollen wir die Zahl unserer Verträge vervierfachen.

**IZ:** Wie werden Kunden auf Sie aufmerksam?

**Neuhaus:** 80% unserer Anfragen bekommen wir per Internet. Dann fragen wir etwa 40 Datenpunkte zur Immobilie ab, und der Interessent bekommt einen Brief von uns, in dem wir ihm bereits ein erstes Angebot machen.

Auch ein Kundenberater meldet sich parallel dazu beim Interessenten, um einen persönlichen Kontakt aufzubauen. Dort ergeben sich bereits mehrere Detailfragen. Es folgt bei bleibendem Interesse das Gutachten mit einem finalen Angebot und einem Vertragsentwurf, den wir dann

telefonisch durchgehen. Wir kooperieren mit fünf Notaren im Land, von denen sich der Kunde einen aussuchen kann. 50% der Kunden, die diesen Weg beginnen, schließen mit uns letztlich wirklich einen Vertrag ab.

**IZ:** Sind Sie der einzige Akteur am Markt von Teilkaufoptionen mit lebenslangem Nießbrauchsrecht?

## Nutzungsentgelte von jährlich 2,9%

## d.i.i. legt weiteren Wohnungsfonds auf

d.i.i. Investment aus Wiesbaden hat, wie Ende des vergangenen Jahres angekündigt, mit dem d.i.i. 41 einen weiteren geschlossenen Spezialfonds für Bestandswohnungen aufgelegt. Wie sein Vorgänger d.i.i. 10 richtet er sich vor allem an Family-Offices sowie vermögende private Investoren und Stiftungen. Eingekauft wird hauptsächlich im Rhein-Main-Gebiet, in Hamburg, Köln, Düsseldorf, Berlin und in Mittelstädten. Das Zielinvestitionsvolumen liegt bei 250 Mio. Euro, davon sind 90 Mio. Euro Eigenkapital. d.i.i. strebt eine Zielrendite (IRR) von 8,5% bis 9% an. Der Fonds will die Wohnungen energieeffizient sanieren, um sie dann langfristig im Bestand zu halten. **Jutta Ochs**

## DIC Asset steigert Ergebnis um 40%

Der Immobilienmanager DIC Asset hat sein operatives Ergebnis um 40% von 68 Mio. auf 95 Mio. Euro verbessert. Einen maßgeblichen Anteil daran habe der Erwerb der GEG-Gruppe im vergangenen Sommer gehabt, teilt das Unternehmen mit. Das verwaltete Immobilienvermögen kletterte von 5,6 Mrd. auf 7,6 Mrd. Euro. Ebenfalls einen deutlichen Sprung nach oben machte das Konzernergebnis von 47,6 Mio. auf 80,7 Mio. Euro. Das sei überwiegend auf gestiegene Verkaufsgewinne zurückzuführen. Für das kommende Jahr rechnet DIC mit einem Ankaufovolumen von bis zu 1,9 Mrd. Euro. Davon sollen rund 500 Mio. bis 600 Mio. Euro auf das Commercial Portfolio und 1,1 Mrd. bis 1,3 Mrd. Euro auf das institutionelle Geschäft entfallen. Für das operative Ergebnis wird eine Steigerung von etwa 10% angepeilt. **Daniel Rohrig**

## Mühsame Schatzsuche in Topstädten

In den sieben Topstädten gibt es keine Handvoll Ecken mehr, in denen Wohnhäuser nennenswert unterbewertet sind. Das meldet das Proptech 21st Real Estate. Auch mit Blick auf die Landeshauptstädte ergibt eine Analyse des Unternehmens: Es ist nichts mehr zu holen.

**K**urz gesagt: Gut einkaufen können Investoren nur noch in drei Bezirken aller Topstädte. Diese Bezirke kommen über die von 21st Real Estate gesetzte 5%-Hürde,

spricht: rangieren mindestens 5% unter Wert. Am besten schneidet Berlins Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg ab, in dem Wohnimmobilien laut Analyse bis zu 30,4% Luft nach oben haben. Die Altstadt von Frankfurt ist bis zu 24,3% unterbewertet, Hamburg-Mitte bis zu 10,8%. Deutlich dahinter und schon unterhalb der 5%-Hürde folgen mit jeweils etwas mehr als 4% Aufholpotenzial Stuttgart-Stammheim und der Münchner Bezirk Milbertshofen-Am Hart.

Sieht es in B-Städten besser aus? Zumindest eine Auswertung der elf weiteren Landeshauptstädte zeigt: nein. Nicht in Saarbrücken, nicht in Erfurt und auch nicht in Bremen oder Magdeburg. Das Wertermittlungstool von 21st Real Estate spuckt gerade einmal für Linden-Süd in Hannover eine minimale Unterbewertung von bis zu 0,9% aus.

Die Software von 21st Real Estate verarbeitet Milliarden Daten - darunter Zahlen aus Mietspiegeln, Standortinformationen, Ausstattungsmerkmale sowie Angebotspreise und -mieten. Per künstlicher Intelligenz werden daraus Marktpreise sowie Miet- und Preisprognosen, letztlich das Wertsteigerungspotenzial ermittelt. Nicht berücksichtigt sind politische Entscheidungen wie der Berliner Mietendeckel. Der schlägt erst sukzessive über die inserierten Mieten durch.

Die Ergebnisse der Analyse sind zwar auf Bezirksebene dargestellt, gearbeitet wird jedoch viel kleinteiliger: Deutschland ist in ein Raster bestehend aus 100 m mal 100 m großen Quadraten eingeteilt. Für Städte werden Informationen auf der Rasterebene 200 m mal 200 m ausgegeben. Und so ergibt sich für den Berliner Bezirk Friedrichshain-Kreuzberg, dass immerhin 43% dieser 200er-Quadrate um mindestens 5% unterbewertet sind. In Hamburg-Mitte dagegen nehmen nur ein paar Quadrate (0,05%) die 5%-Hürde.

Bewertungen will 21st Real Estate in Kürze auch für Neubaugebiete liefern. Entwickler und Bauträger könnten damit unter anderem entscheiden, wo es welcher Bebauung bedarf und welche Preise zu erzielen seien, sagt COO Herwig Teufelsdorfer. Umgekehrt soll auch aufgezeigt werden, wie Quartiersentwicklungen sich auf den Wert von Bestandsimmobilien im Umfeld auswirken. **Christine Rose**

## Warburg-HIH Invest knackt die 10 Mrd. Euro

Das betreute Immobilienvermögen von Warburg-HIH Invest hat Ende 2019 die Schallgrenze von 10 Mrd. Euro durchbrochen und liegt nun bei 11,2 Mrd. Euro. Eingekauft wurde in sieben Ländern. Beim Transaktionsvolumen hat der Hamburger Fondsmanager sein Jahresziel von ca. 2,5 Mrd. Euro übertroffen, insgesamt wurden 2,7 Mrd. Euro bewegt. 2,29 Mrd. Euro entfielen auf Ankäufe, davon 570 Mio. Euro in sechs Ländern des europäischen Auslands. Zu den größten Deals zählten das River Garden 1 in Prag (19.000 m<sup>2</sup> Gesamtmietsfläche) und das White House Budapest (22.300 m<sup>2</sup>). Die BVI-Rendite aller aktiv gemanagten Produkte lag 2019 bei 8% und damit exakt auf Vorjahresniveau. Neu aufgelegt wurden im Berichtsjahr der Spezialfonds Warburg-HIH Deutschland Logistik Invest, der Spezial-AIF Perspektive Einzelhandel: Fokus Nahversorgung und der Bürospezialfonds Deutschland Selektiv Immobilien Invest II. **Monika Leykam**

## LaSalle-Fonds knackt die Milliardenmarke

Die Investmentgesellschaft LaSalle hat mit ihrem Spezialfonds E-Regi das Fondsvermögen von 1 Mrd. Euro überschritten. Fünf institutionelle Investoren haben dem Fonds Eigenkapital von über 200 Mio. Euro zugesagt. Der E-Regi hat nach Angaben des Unternehmens eine Outperformance, also eine Kursentwicklung über den Erwartungen des Gesamtmarkts, von 5,3% über den Zeitraum eines Jahres, von 2,3% über drei Jahre und von 2,6% über fünf Jahre. **Daniel Rohrig**