

Entmietungen sind nur selten notwendig

Immobilien in sozialen Brennpunkten können Verwalter und Investoren vor ungewohnte Herausforderungen stellen. Um heruntergekommene Wohngebäude wieder profitabel bewirtschaften zu können, braucht es vor allem ein gutes Konzept und Durchhaltevermögen.

Sanierungen in sozialen Brennpunkten wollen wohl überlegt sein. Philipp Körner, Gründer und Geschäftsführer von Smart Property Services (SPS) mit Sitz in Gera, kennt den Fall eines Eigentümers, der den Fehler gemacht hatte, in ein kurz zuvor erworbenes Wohnobjekt eine neue Fahrstuhlanlage einbauen zu lassen. „Die Folge war, dass alle Mieter ausziehen mussten“, sagt Körner. Denn diese lebten von Sozialleistungen. Und durch die neuen Wartungsverträge war die Miete zu hoch für die in diesem Rahmen gezahlten Sätze geworden. In einem anderen Fall ließ ein Investor aufwendig die Fassade einer Neuerwerbung sanieren. Kurz darauf signalisierte die Kommunalverwaltung jedoch, dass die Immobilie wohl bald nicht mehr vermietet werden dürfe, weil die Anforderungen an den Brandschutz nicht erfüllt wurden.

„Bevor ich solche Objekte entwickeln kann, muss ich die Historie aufräumen“, sagt Körner. Erfahrung damit hat er unter anderem auf verschiedenen Positionen in der kommunalen Wohnungswirtschaft gesammelt. Mit seinem seit 2019 bestehende White-Label-Anbieter von Property-Management-Leistungen und 130 Mitarbeitern betreut Körner unter anderem rund 15.000 Wohneinheiten in C- und D-Lagen in Ostdeutschland, Nordrhein-Westfalen und Bayern. Dazu gehören etwa 1.000 Einheiten in Gegenden wie Duisburg-Marxloh oder Halle-Neustadt. Solche Objekte zählt Körner

Quartiere wurden nicht fertig entwickelt

zur Gruppe der „Brennpunktimmobilien“. Dabei handelt es sich oft um Gebäude in Quartieren, die nicht fertig entwickelt wurden. In der Nähe gibt es daher keine Schulen oder Supermärkte. Zudem sind Gebäude und Allgemeinflächen oft verunreinigt, teils kommt es zu Kriminalität.

Bei Brennpunktimmobilien kann es sich sowohl um ganze Quartiere als auch nur um

einzelne Gebäude handeln. Als gemeinsame Eigenschaft haben diese Objekte oft den Umstand, dass sie als Teil von unterschiedlichen Portfolios in wenigen Jahren mehrmals den Eigentümer gewechselt haben. Dazwischen wurde meist wenig oder nichts in die Instandhaltung investiert, weswegen die Bewohner die Miete reduzierten oder gleich gar nicht mehr zahlten. Körner spricht von einem „Kreislauf“. Große Investoren wie Versorgungswerke oder Family-Offices, die solche Objekte gekauft haben, sind inzwischen teils gezwungen, sie länger zu halten und die Bewirtschaftung dabei gleichzeitig profitabler zu machen.

Grund dafür sind unter anderem stagnierende Preise und steigende Zinsen, wie auch John Bothe, der Gründer und Geschäftsführer des Düsseldorfer Unternehmens Silberlake, berichtet. Weil die Preise lange stiegen, war es über Jahre lukrativ, Wohnimmobilien in schlechtem Zustand zu kaufen und sie später wieder zu verkaufen, ohne dazwischen viel zu investieren. „In den vergangenen zwölf Monaten hat sich die Situation aber gedreht“, so Bothe. Rund 50 der 80 Mitarbeiter von Silberlake betreuen im Facility-, Property- und Asset-Management deutschlandweit mehr als 15.000 Einheiten für externe Kunden.

Mehr als 1.000 Wohnungen in Nordrhein-Westfalen hat das Unternehmen im eigenen Bestand. Silberlake besteht seit 2015 und hat sich unter anderem darauf spezialisiert, Portfolios ESG-konform zu machen. Dabei setzt das Unternehmen neben dem stärker geförderten ökologischen Bereich auch auf soziale Aspekte. Das Property-Management und die Umwandlung herausfordernder Immobilien kann nach Bothes Erfahrung deutlich profitabler sein als gewöhnliche Verwaltungsaufträge.

Der Sanierungsaufwand ist sehr unterschiedlich

Große Investoren würden inzwischen nur noch Immobilien kaufen, die entweder schon ESG-konform sind oder für die es zumindest einen Plan gibt, mit dem dieser Status erreicht werden kann, so der Silberlake-Geschäftsführer. Die Vorhaben können dabei durchaus umfassend sein, wie der Fall eines Investors zeigt, der 8.000 Wohnungen erwarb, von denen 4.000 leer standen.

SPS-Geschäftsführer Körner hat ebenfalls die Erfahrung gemacht, dass viele Käufer den mit problematischen Immobilien verbundenen Aufwand bewusst auf sich nehmen und

eine Idee haben, wie sie die Objekte „drehen“ wollen. Es gebe aber auch Fälle, in denen Käufer die Objekte zum

Beispiel als Teil eines größeren Portfolios erwerben und böse Überraschungen erleben, wenn sie sich später intensiver damit beschäftigen. Aufgrund mehrerer Eigentümer- und Verwalterwechsels ist zum Beispiel häufig aus den Unterlagen nicht mehr nachvollziehbar, wer überhaupt Miete für die Wohnungen zahlt. „Unsere Leute rufen dann die Mieter an und fragen, ob sie uns ihre Verträge zuschicken können“, erklärt Körner. Manchmal stellt sich dabei heraus, dass eine Wohnung seit Jahren leer steht, der letzte Mieter aber bei seinem Auszug alle Heizkörper mitgenommen hat. Vor dem Kauf eines problematischen Objekts sollte man sich deshalb alle Wohnungen ansehen, rät Körner. Denn der Sanierungsaufwand kann teils sehr unterschiedlich sein. SPS teilt die Wohnungen in solchen Fällen in drei farblich gekennzeichnete Kategorien auf, die anzeigen, wie einfach sie sich vermieten lassen werden. Abhängig davon, wie viel Geld zur Verfügung steht, werden sie dann nach und nach saniert.

Oft herrscht in den Objekten bei der Übernahme eine hohe Leerstandsquote. Um diese zu verringern, sind Investitionen notwendig, die aber genau durchdacht sein sollten, wie

die anfangs erwähnten Fälle zeigen. Häufig geht es zunächst um ganz grundlegende Dinge wie die Stromversorgung, so Körner.

„Die erste Maßnahme ist oft, dass wir den Eingang aufwerten. Wenn schon die Klingelanlage eingetreten ist oder die Briefkästen kaputt sind, will niemand dort einziehen.“ Wichtig ist richtiges Marketing. Körner empfiehlt, gegebenenfalls die Miete etwas zu senken, um dafür Bewohner zu finden, die zwar wenig verdienen, die Wohnung aber nicht ruinieren. Für alte Menschen könnten Gebäude zum Beispiel dadurch attraktiver gemacht werden, dass im Erdgeschoss ein Pflegedienst einzieht. Wenn Wohnungen vermietet sind, versucht SPS in der Regel, gemeinsam mit den Bewohnern die Situation zu verbessern. Dazu kann ein Büro mit einem Ansprechpartner vor Ort beitragen. Hilfreich ist oft auch, die Hausordnung in die Sprache der Bewohner zu übersetzen und ihnen zu erklären, welchen Zweck sie überhaupt erfüllt. SPS sucht daneben den Kontakt mit Sozialverbänden und Kommunen. So lassen sich schon mit relativ geringen Mitteln Verbesserungen erzielen, etwa durch Angebote für Schülerbetreuung oder rollstuhlgerechte Bürgersteige. Eine „Entmietung“ ist laut Körner nur selten notwendig. Als Beispiel nennt er ein Objekt mit 200 Wohneinheiten in Gera, das auf den ersten Blick zwar ordentlich aussah. Allerdings wurde darin mit Drogen gehandelt. In solchen Fällen setzt SPS auf die Unterstützung von externen Juristen und von Sicherheitsdiensten, die mit der jeweiligen Situation vor Ort vertraut sind.

Unabhängig davon, welche Strategie schließlich angewandt wird, sind laut Körner in der Regel mehrere Jahre notwendig, um eine Brennpunktimmobilie zu „drehen“. So wichtig wie der Kontakt zu den Mietern sei es für den Verwalter dabei außerdem, den

Zusammenarbeit mit Sozialverbänden hilft

Eigentümer oder Asset-Manager von seinem Konzept zu überzeugen. Silberlake-Geschäftsführer Bothe sagt ebenfalls, dass entscheidend sei, was der Eigentümer wolle. Gegebenenfalls sei es notwendig, die Mieter „zu erziehen“. Man solle sie aber dennoch als Kunden sehen, denn „Kunden gehen mit einem Produkt besser um“. Auf jeden Fall müsse man „dranbleiben“, wenn man eine Mieterklientel einmal „gedreht“ hat. Mit den richtigen Maßnahmen lasse sich eine Schadensquote um bis zu 90% reduzieren.

Wie SPS setzt Silberlake neben Sanierungen an den Gebäuden und dem Aufräumen der Buchführung auf den Kontakt zu Sozialverbänden und Kommunen. Außerdem stehen laut Lars Flemming, der bei Silberlake für die Bereiche Property- und

Asset-Management verantwortlich ist, in letzter Zeit „Umgebungsvariablen“ verstärkt im Vordergrund. „Zum Beispiel haben wir bei der Unterbringung von Flüchtlingen aus der Ukraine darauf geachtet, das in den entsprechenden Wohnblocks keine Russen wohnen.“ Wenn in einer Immobilie ein Sicherheitsdienst eingesetzt werden soll, versucht Silberlake, ein Unternehmen zu finden, dessen Mitarbeiter der gleichen ethnischen Gruppe angehören wie die Bewohner.

Flemming zufolge ist es grundsätzlich immer möglich, eine herausfordernde Immobilie wieder auf Vordermann zu bringen. Dafür wird allerdings Zeit benötigt, die der Eigentümer zur Verfügung stellen muss. „Kurzfristige Investments“ seien damit nicht vereinbar.

Florian Hartmüller



Beim Kauf einer Brennpunktimmobilie sollte man sich jede Wohnung darin ansehen. Denn deren Zustand kann sehr unterschiedlich sein. Quelle: GAG Immobilien AG, Urheber: Ralf Berndt