

Perlen des Ostens

Die schlummernden Chancen ostdeutscher Immobilien werden stark unterschätzt. Niedrigste Marktpreise bei stetiger Nachfrage lassen Investoren mit Pioniergeist zu nachhaltigen Entwicklern werden.

■ Blühende Landschaften im Osten prognostizierte einst Bundeskanzler Helmut Kohl. Zum Teil behielt er Recht: In erster Linie Potsdam, aber auch Dresden und Leipzig erstrahlen in neuem altem Glanz. Doch wie sieht es in den übrigen Städten und Gemeinden Brandenburgs aus? „Es ist ein gängiges Vorurteil, dass Brandenburg aussterben werde“, erklärt Frank Roelle, verantwortlicher Projektmanager Objektvermarktung der Investitionsbank des Landes Brandenburg und Aufsichtsratsmitglied der WGLi, einer der größten Wohnungsgenossenschaften in Berlin-Brandenburg. „Kleinere Städte, die schön gelegen sowie infrastrukturell gut entwickelt sind und auch landschaftlich viel zu bieten haben, redet man damit tot.“

Marian Ziburske von der Westminster Unternehmensgruppe glaubt an die blühenden Landschaften. Das Familienunternehmen mit Sitz in Brandenburg investiert fast nur in den neuen Bundesländern. Was einst mit einer Immobilie im privaten Bestand ganz klein anfang, wuchs in den vergangenen zehn Jahren auf über 8.000 Wohn- und Gewerbeinheiten innerhalb verschiedener Gesellschaften heran. Neben Spitzenstandorten wie Potsdam und Berlin auch in weniger gefragten Kleinstädten. Hier verstecken sich wahre Rendite-Perlen: „Es gibt Kleinstädte in den neuen Bundesländern, in denen es für Familien fast gar keinen bezahlbaren, adäquaten Wohnraum mehr zu mieten gibt, die Immobilienpreise aber im Keller sind“, überrascht Ziburske. Und geht genau hier, antizyklisch investierend, jenseits der behäbigen Immobilienfonds auf Einkaufstour. Ein weiterer Geheimtipp findet sich entlang der polnischen Grenze. „Hier schlummern Kleinstädte im Schneewittchenschlaf“, so Ziburske. „Ich glaube auch, dass diese Regionen Zukunft haben“, stimmt ihm Frank Roelle zu. „Insbesondere dann, wenn wir mehr Investoren wie Westminster haben, die sich um die Objekte gut kümmern.“ Denn

wer im Osten Erfolg haben will, muss mehr tun. So sei Westminster nicht nur sehr gut aufgestellt, sondern identifiziere sich sehr mit den Regionen, in denen sie investiert, meint der Bankmanager. „Und das auch an den vermeintlich nicht so optimalen Standorten.“

Eigentum verpflichtet. Also lohnt es sich doch. Und das für alle: Die Banken, das Land und die Gemeinden freuen sich über Investitionen, der Investor über zukunftssträchtige Objekte und der Mieter über sanierte Häuser und renovierte Wohnungen. „Wenn Objekte in das Eigentum übernommen werden, sieht man häufig, dass viel saniert und renoviert wird“, erklärt Roelle. So könne eine Wohngegend in vollkommen neuem Licht erscheinen. Er plädiert für Nachhaltigkeit: „Der Ansatz, gleich von Anfang an eine hohe Rendite erzielen zu wollen, ist meiner Meinung nach nicht der richtige. Ich muss eine


Frank Roelle, Aufsichtsratsmitglied der WGLi

„Ich glaube, dass diese Regionen Zukunft haben.“

Immobilie erst so gestalten, dass ich den Ansprüchen der Menschen auch gerecht werde.“ Das bedeute natürlich auch adäquate Ausstattung. So agiert auch Westminster: „Rendite kommt nicht von allein. Das fängt beim Einkauf an. Nur um ein Prestigeobjekt zu ergattern, kaufe ich sicher keine Immobilie zum 15-Fachen der Jahresmiete oder mehr ein.“ Ganz im Gegensatz zu den gängigen Immobilienfonds. Oftmals wird noch mit dem vermeintlich günstigen Kauf zum Faktor 15 erworben. Dann werde, analysiert Ziburske, von einem riesigen Wertzuwachs ausgegangen und kurzerhand in die Renditeprognose einkalkuliert. Spektakuläre Negativbeispiele für Fehlinvestments wie das Prestigeobjekt Heiligendamm kennt der Os-

ten Deutschlands zur Genüge. Das unstrittig schöne Objekt habe leider für seine Investoren außer zusätzlichen Kosten nicht einen Cent gebracht. Statt zum G8-Hotel rät Ziburske: „Da nehme ich lieber ein Objekt aus der zweiten Reihe, bezahle deutlich weniger und investiere stattdessen in das Objekt: Aufwertung der Anlagen, Verlängerung der Servicezeiten, eigene Hausmeister: Das Resultat: zufriedenerer Mieter. Das spricht sich herum, und statt mit 50 Prozent habe ich das Haus nach einiger Zeit eben voll vermietet“, erklärt Ziburske sein Handeln.

Das Wichtigste ist der Mieter. Bloß nicht am Markt und vor allem nicht am Mieter vorbeientwickeln, lautet der erste Rat des Profi-Investors. „Der Mieter soll sich wohlfühlen. Mit gezielten Maßnahmen kann man die Wohnsituation als Ganzes verbessern und Mieter langfristig an sich binden.“ Eine tragende Rolle in ländlichen Regionen spielen die Anbindung des öffentlichen Nahverkehrs und eine gute Infrastruktur. Die Worte Einkaufsmöglichkeiten, Schulen und auch Sportvereine fallen häufig, wenn Ziburske über wachstumsstarke

Regionen spricht. Der Tipp der Experten: Das Augenmerk nicht nur auf die Immobilie richten, sondern auch auf die Zukunft der Region. „Am besten erfährt man das, indem man mit den Menschen vor Ort spricht“ – eigentlich ganz einfach, traut man dem Experten Roelle. „Ich frage sie, ob sie sich hier wohlfühlen, wo sie arbeiten oder wie sie die Zukunft ihrer Stadt sehen.“ Die Perlen des Ostens sind noch lange nicht alle entdeckt. Nach und nach finden wird sie, wer langfristig denkt und investiert und die Immobilien im Bestand hält.  *lv*

Sagen Sie Ihre Meinung zu diesem Thema:
www.procontra-online.de/leserbriefe

