



BERATUNG & DIENSTLEISTUNG

Text: Sabine Schorn / Foto: iStockphoto.com

ENGAGEMENT IST GEFRAGT

IMMOBILIENEXPERTIN SABINE SCHORN INFORMIERT ÜBER IMMOBILIEN ALS WERTANLAGE

„Eine Wertanlage in Immobilien verlangt dem Käufer nicht nur Kapitaleinsatz, sondern auch Engagement ab“, gibt Architektin und Immobilienökonomin Sabine Schorn aus Erfahrung zu bedenken. Dabei betont sie, dass sich die Anlagepräferenzen im Laufe eines Lebens verändern. Neben den persönlichen Risikopräferenzen bestimmen Faktoren wie Lebensabschnitt und Anlagevolumen die individuelle Anlagestrategie. „Investitionen in Immobilien sind längst keine Selbstläufer mehr wie meist noch vor fünfzehn Jahren. Eine gute, umfassende Beratung führt nach unserer Erfahrung zu guten Entscheidungen“, betont die Fachfrau. Das alte Mantra „Lage, Lage, Lage“ hat in dieser Form ausgedient. Als weitere Erfolgsfaktoren kommen Konzept und Timing hinzu. Zur rechten Zeit, am rechten Ort mit zündenden Ideen, das beschert Erfolg. Unerlässlich hierbei ist, dass die Ideen vom Mieter goutiert werden. Ein klassisches und häufig unterschätztes Beispiel hierfür ist die Sanierung einer Wohnung unter Verwendung eines zeitgemäßen Grundrisses.

Die Anlagestrategie muss dem Sicherheitsbedürfnis und den Möglichkeiten des Investors entsprechen. „Durch eine langfristige Betrachtungsweise muss sie zukünftig lediglich an geänderte Rahmenbedingungen angepasst werden“, so die Immobilienexpertin Sabine Schorn von SchornConsult. Grundsätzlich unterteilen sich Anlagestrategien, je nach Risikobereitschaft, in die Grundformen core, value added und opportunistic. Die core-Immobilie bietet mit Toplage und guter bis sehr guter Ausstattung eine hohe Nachfrage an bonitätsstarken Mietern. Ihr Kaufpreis ist, im Verhältnis zum Ertrag, hoch. Der langfristig zu erwartende Wertzuwachs bleibt moderat. Hier liegt der Fokus auf den regelmäßigen Einnahmen und darauf, die Mieter langfristig zu halten. Die opportunistische Immobilie setzt auf ein hohes Wertsteigerungspotenzial. Ihre Schiefelage zeigt sich in einem schwierigen Marktumfeld, hohen Leerstand und erheblichen Investitionsstau. Hohe Renditen bezogen auf das eingesetzte Kapital werden durch Objekt-Optimierung, kurze Haltedauer und gewinnbringenden Verkauf erzielt. Diese Strategie setzen Privatinvestoren selten in Reinform um, da sie neben den Chancen auch erhebliche Risiken birgt. „Für gewöhnlich werden die zahlreichen Mischformen dieser beiden Immobilien-Typen, die so genannten value added-Immobilien, von Privatpersonen bevorzugt“, beschreibt Dipl.-Ing. Sabine Schorn ihren Berater-Alltag, „generell gilt es, immer nachhaltig und zielgerichtet zu agieren, um langfristig die gesteckten Anlageziele umzusetzen und zu erreichen. Dabei ist stets ein gewisses Quantum an Engagement einzubringen.“