



PRIMUS VALOR

Newsletter

Marktkommentar: Immobilie ist nicht gleich Immobilie

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor einem Jahr begann die Europäische Zentralbank (kurz: EZB) damit, die Zinsen anzuheben. Es folgten darauf hin sehr häufige und gleichzeitig signifikante Erhöhungen, weit stärker als in früheren Zeiten. Auf dem Immobilienmarkt kann man die Auswirkungen dieser Zinserhöhungen gut erkennen. Ein neues Zinsniveau erfordert Neubewertungen der Vermögenspreise, Investoren halten sich angesichts gestiegener Finanzierungskosten zurück und das Transaktionsvolumen sinkt. 2022 lag das Verkaufsvolumen bei Wohnimmobilien bereits nur noch bei einem Viertel von 2021 - das Jahr 2023 verläuft bisher nochmals ruhiger.

Eine solche Marktveränderung trifft insbesondere Projektentwickler hart. Von der Planung eines Bauvorhabens bis zum Einzug der Bewohner vergehen schnell mehrere Jahre. Fundamentale Verschiebungen der Rahmenbedingungen führen angesichts hoher politischer Anforderungen im Neubau beim Exit zu Verlusten, da die hohen Baukosten nur durch unverändert hohe Verkaufspreise profitabel sein können. Zudem stellt der Verkauf der fertiggestellten Immobilie oft die einzige Option dar.

Wenig überraschend erscheint es daher, dass allein in den letzten vier Wochen eine Vielzahl von - auch größeren - Projektentwicklungsgesellschaften in die Insolvenz gerutscht sind oder als Anleiheschuldner die Finanzierungsbedingungen zu Lasten der Investoren verändert haben.



Marktvorteile für Bestandshalter

Für Bestandshalter von Immobilien bietet sich allerdings ein erheblich positiveres Bild. Natürlich sehen sich auch diese mit Preisrückgängen der Immobilien konfrontiert.

Doch hierbei gilt es zu beachten, dass der Wohnimmobilienmarkt kein grundsätzliches strukturelles Problem erlebt. Wohnraum ist weiterhin knapp, die Nachfrage übersteigt das Angebot deutlich. Der Gewerbeimmobiliensektor hingegen hat durch die Thematik Corona und deren Folgeerscheinungen wie Remote-Work bzw. Home-Office mit einem Einbruch der Nachfrage zu kämpfen, welche aller Voraussicht nach auch zukünftig nicht mehr das "Vor-Corona"-Niveau erreichen wird.

Im Wohnimmobilienbereich sollten die Preisrückgänge angesichts eines weiterhin sehr engen Wohnungsangebots und sinkender Neubauzahlen, die zu einem weiteren Anstieg der Mieten führen, eher vorübergehend zu sehen sein. Bei einem auskömmlichen Anteil an Eigenkapital gibt es daher keinen Verkaufsdruck. Bei Alternativen Investmentfonds hat der Gesetzgeber die Fremdkapitalquote auf 60 Prozent begrenzt und zudem eine jährliche Marktbewertung der Immobilienwerte vorgeschrieben.

Für unsere Fonds erlebten wir in den letzten zwölf Monaten eine weitgehende Stabilität der Immobilienbewertungen. Dies resultiert nicht zuletzt aus einem aktiven Ansatz, der mittels Sanierungen und Optimierungen die Mieterträge stetig verbessert und damit Preiskorrekturen teilweise kompensieren kann. Bisher konnten wir im Verkauf immer deutlich höhere Preise als die externen Bewertungsgutachten erzielen. Daher ergibt es auch für unsere Fonds Sinn, angesichts der aktuellen Zurückhaltung bei Transaktionen, Verkäufe von Immobilien in die Zukunft zu verlagern und solange weiterhin attraktive und steigende Mieterträge zu nutzen. So können Darlehen planmäßig sukzessive getilgt und die Gebäudesubstanz durch fortlaufende Investitionen weiter verbessert werden.



Objekt aus unserem Fonds ICD 11 R+ am Standort Fürth

Gute Zeiten für Einkäufer

Für unseren aktuellen Fonds ICD 12 R+ sind wir derzeit auf der Einkäuferseite aktiv und erleben die deutlich größeren Verhandlungsspielräume. So werden wir aller Voraussicht nach noch in diesem Monat einen sehr attraktiven Ankauf abschließen können. Auch mit unserem Fonds ICD 11 R+ profitieren wir von aktuell günstigen Einstiegsmöglichkeiten und gehen daher von einer Ausinvestition des Fonds noch im Jahr 2023 aus.

Zusammenfassend lassen sich damit Gewinner und Verlierer am Wohnimmobilienmarkt klar abgrenzen. Zum Verlierer wird schnell ein Verkaufer von Immobilien als tragender Teil des Konzeptes zwingend notwendig wird. Entspannter können Bestandshalter sein, wenn die aktuelle Marktphase mit ruhiger Hand abgewartet werden kann. Gewinner kann man werden, wenn es gelingt, günstiger einzukaufen, denn die reale Nachfrage nach Wohnimmobilien wird von den meisten Marktbeobachtern als weiter ansteigend bewertet. Dies sollte die Bestandswerte ebenso stützen wie steigende Mieten und ein bei der EZB ab 2024 wieder möglicher Zinsrückgang.

Vorteile der ImmoChance Deutschland-Reihe

Bei der Konzeption der Fonds der Reihe „ImmoChance Deutschland Renovation Plus“ haben wir von Anfang an Wert darauf gelegt, eine möglichst hohe Resilienz zu erreichen. Mit folgenden Besonderheiten verfolgen wir in unserer Fonds-Reihe das Ziel, die Einnahmensicherheit einer Anleihe mit dem höheren Renditepotenzial eines Sachwertes zu verbinden:

- Klarer Fokus auf Bestands-Wohnimmobilien
- Breite Streuung mit mehr als 1.000 Mieter je Fonds
- Wertsteigernder Ansatz durch energetische Modernisierung und Substanzverbesserung
- Effiziente Bestandsverwaltung durch eigene Hausverwaltungen

Insbesondere mit dem ICD 12 R+ befinden wir uns auf der Einkäuferseite und profitieren von aktuellen Korrekturen im Markt. Eine solche Phase hatten wir zuletzt vor 15 Jahren und kennen die Chancen, die sich aus einer solchen Marktsituation ergeben.

Jeder langfristig orientierte Anleger sollte sich die Frage stellen, ob nicht genau jetzt der richtige Zeitpunkt ist, mit kühlem Kopf in das richtige Marktkonzept für Wohnimmobilien einzusteigen?

Über Primus Valor

Die [Primus Valor AG](#) blickt auf über 15 Jahre Erfahrung im Kauf, der Entwicklung und dem Verkauf von Immobilien in Deutschland zurück. Das Mannheimer Emissionshaus hat es sich zum Ziel gesetzt, Anlegern innovative Investitionsformen im Bereich der Immobilien zu bieten, die bislang institutionellen Investoren vorbehalten waren. Mit der Fonds-Reihe "ImmoChance Deutschland" investierte Primus Valor bisher in ca. 10.000 Wohn- und Gewerbeeinheiten an 120 bundesweiten Standorten. Die Primus-Valor-Gruppe besitzt ein Gesamtinvestitionsvolumen von über 1,1 Milliarde Euro.

Primus Valor AG
Harrlachweg 1
68163 Mannheim
Tel. 06 21 / 49 09 66-0
Fax: 06 21 / 49 09 66-6 00

newsletter@primusvalor.de
www.primusvalor.de

Aufsichtsrat: Lothar Jakob
Vorstand: Gordon Grundler, Stephan Huß
Amtsgericht Mannheim HRB 70 32 15

Haftungsausschluss

Wir weisen darauf hin, dass diese Email keine geeignete Grundlage für eine abschließende Investitionsentscheidung darstellt. Diese Email dient ausschließlich zu internen Zwecken für Vertriebspartner und Kunden. Wir haften nicht für etwaige fehlende oder unrichtige Informationen und Aussagen in diesem Dokument oder anderen mündlichen oder schriftlichen Äußerungen, soweit dies nicht auf grobem Verschulden beruht. Bei grobem Verschulden gilt der Haftungsausschluss nur, soweit er gesetzlich zulässig ist. Etwaige Aussagen über zukünftige Entwicklungen sind nicht verbindlich und stellen lediglich unsere Erwartungen dar. Eine Gewähr für den Eintritt dieser Erwartungen ist damit naturgemäß nicht verbunden. Das Dokument enthält auch keine Zusicherungen oder Garantien über das Bestehen oder Nichtbestehen der in ihm genannten Tatsachen, Rechte und Pflichten.

Wenn Sie nicht der richtige Adressat sind oder diese Email irrtümlich erhalten haben, informieren Sie bitte umgehend den Absender und vernichten Sie diese Email. Das unerlaubte Kopieren sowie die unbefugte Weitergabe dieser Email ist nicht gestattet.

Copyright © 2023 Primus Valor AG, All rights reserved.

Unsere Mailing Adresse lautet:
Primus Valor AG
Harrlachweg 1
Mannheim 68163
Germany

[Add us to your address book](#)

Sie möchten Ihre Einstellungen für den Empfang dieses Newsletters ändern?
Sie können [Ihre Einstellungen aktualisieren](#) oder [den Newsletter abbestellen](#).