

Unternehmer und Immobilien — eine Jahrhundert-Chance für Finanzinstitute und Berater?



4 Artikel für
mehr Erfolg und Ertrag!

dirkwiebusch.de

Inhaltsverzeichnis

- **Unternehmer und Immobilien – eine Jahrhundert-Chance für Finanzinstitute und Berater?**
 - **Teil 1: Wohnen heute, morgen und übermorgen | [Seite 4](#)**
 - **Teil 2: Neugestaltung im Immobiliengeschäft – Ihre Unternehmernkunden denken um! Sie auch? | [Seite 14](#)**
 - **Teil 3: Ergebnisse und To-dos für Finanzdienstleister – für mehr Ertrag und bessere Kundenbindung | [Seite 23](#)**
- **Betongold statt Blattgold: Warum Unternehmer Immobilien lieben – und wie man ihnen Wertpapiere näherbringen kann | [Seite 31](#)**

Keine neue Artikel mehr verpassen und diese direkt online lesen!

Jetzt das Versteher-Magazin abonnieren: dirkwiebusch.de/versteher-magazin

Seite 2



DIRK WIEBUSCH

Was mich antreibt, ist die Leidenschaft für die Welt der Unternehmerfamilien und Familienunternehmer. Ich bin fasziniert von der Begegnung mit außergewöhnlichen Menschen, deren Ideen und Visionen die Welt von morgen prägen: Unternehmerinnen und Unternehmern.

Seit 1993 berate ich Unternehmerfamilien und Familienunternehmen in über 20 Branchen, vom Handwerksbetrieb bis zum MDAX Unternehmen. Ich war bei mehreren Finanzdienstleistern tätig und bin Gründer des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF), dessen Geschäftsführer ich bis heute bin.

Damit habe ich auf beiden Seiten des Tisches gesessen und kenne das Geschäft aus Sicht der Finanzdienstleister wie des Unternehmers. Diese Erfahrungen gebe ich seit dem Jahr 2007 in Seminaren, Coachings und Vorträgen weiter.

Um Wissen und Informationen zu teilen, eröffnet die digitalisierte Welt uns völlig neue Möglichkeiten. Deswegen habe ich im Jahr 2018 das Netzwerk der Unternehmer-Versteher gegründet. Dieses stellt hier auf der Plattform, Social Media, über Email und auch im persönlichen Treffen Finanzdienstleistern regelmäßig wertvolle und sorgfältig ausgearbeitete Inhalte zur Verfügung. Darüber hinaus bietet das Netzwerk allen Mitgliedern eine einmalige Möglichkeit, sich auf Basis gemeinsamer Begeisterung und Ziele zu vernetzen.

>25 Jahre Erfahrung

in der Beratung und Begleitung von Unternehmern

>3.000 Seminare und Coachings

bei über 150 Finanzdienstleistern

>280 Vorträge

vor Finanzdienstleistern und Unternehmern

>20.000 Teilnehmer und Zuhörer

an Seminaren und Vorträgen

Unternehmer und Immobilien – eine Jahrhundert-Chance für Finanzinstitute und Berater?

Teil 1: Wohnen heute, morgen und übermorgen



Ich darf vorstellen: Familie Schmidt – eine moderne Familie, durch und durch! Heute, an einem schönen Spätsommertag, ist die ganze Familie auf Achse: Max (45) im Homeoffice, Iris (43) im Büro, Tochter Anke (19) in der digitalen Uni-Vorlesung und Sohn Jörg (16) mal ganz undigital in der Schule. Um 13:00 Uhr macht Iris Mittagspause und fragt sich, was sie wohl heute Abend zu essen machen soll. Das ist gar nicht so einfach, da jeder in der Familie einen anderen Geschmack hat – und jeder irgendetwas anderes gar nicht mag. Sie stellt die Frage in den Familien-Chat und bekommt, wie zu erwarten, von jedem eine andere Antwort. Manchmal fühlt sich Iris in solchen Momenten wie ein Restaurant.

Doch sie verzagt nicht, sondern geht auf ihre Lieblings-Rezeptseiten im Netz und sucht die Rezepte raus, die die Familie per Link geteilt hat. Über ihren Account kann sie die Rezepte liken und so direkt in ihre App übertragen. Die App stellt eine Zutatenliste zusammen und erstellt Ablaufempfehlungen und Zeiten zum Kochen, damit am Ende alles gleichzeitig fertig ist. Iris lässt die App die benötigten Zutaten mit dem vergleichen, was zu Hause schon vorrätig ist. Nun kommt das Smarthome-System der Schmidts ins Spiel: Der Kühlschrank und die Vorratskammer gleichen die per Barcode identifizierten Vorräte mit den Rezepten ab und erstellen eine Liste von Zutaten, die noch benötigt werden.

Jetzt braucht Iris nur noch auf „alle kaufen“ zu klicken, damit die App bei den regionalen Lebensmittelgeschäften die Preise vergleicht und Empfehlungen abgibt. Sie bestätigt die angebotenen Produkte einzeln und tippt auf „Lieferung“ für 17:00 Uhr – denn heute wird sie nach der Arbeit nicht mehr die Zeit haben, alles selbst einzukaufen. Sie gibt den Lieferanten die Kühlbox im Garten als Ablageort an.

Der gesamte Vorgang hat vielleicht 2 Minuten gedauert, alles während der Mittagspause. Außerdem war alles intuitiv und unkompliziert, denn Iris kennt die Vorgänge schon seit Ewigkeiten von Bestellungen fürs Büro – dieses Maß an Automatisierung ist in der Firma Standard. Anbieterabgleiche kennt sie von den Reiseportalen im Internet und die Möglichkeit, Lieferzeit und Ablageort zu bestimmen, sind beim Pizzaservice und der Paketpost auch längst gang und gäbe.

Gegen 17:15 Uhr kommt Iris nach Hause und holt die gelieferten Lebensmittel aus der Kühlbox. Sie packt die Zutaten aus und bereitet sie entsprechend den Rezepten per Hand vor. Dann überträgt sie die Rezepte von ihrem Smartphone auf den Küchencomputer, der die einzelnen Kochschritte vorbereitet (Ofen vorheizen etc.) und auf dem großen Display darstellt, was Iris selbst dazu beitragen muss. Iris kombiniert die Zutaten gemäß den Rezepten und steckt ein Bluetooth-Fleischthermometer in den Braten. Das Ganze kommt in den mehrzonigen Backofen, auf den Herd noch Töpfe mit Wasser für die Beilagen – zusammen dauern all diese Schritte nur etwa 15 Minuten. Und von hier aus übernimmt der Computer wieder alle Abläufe: Wann der Braten durch ist, weiß er dank Bluetooth-Thermometer; das Wasser fürs Gemüse heizt er automatisch auf, sodass das Gemüse später rechtzeitig fertig wird. Iris kann all diese Vorgänge auf ihrem Smartphone verfolgen, während sie sich erstmal in den wohlverdienten Feierabend begibt. Sobald der Braten fertig ist, trifft man sich dann zum gemeinsamen Abendessen und redet über den Tag. Max und Anke sind begeistert, dass sie parallel Homeoffice machen und sich übers Internet live in die Vorlesungen einklinken konnten. Das war nicht immer so.

Die Schmidts wohnen erst seit einigen Monaten in ihrem neuen Haus. Der Umzug wurde nötig, weil ihre alte Wohnung einfach nicht mehr auf der Höhe der Zeit war: Wollten da mal zwei Familienmitglieder parallel Zugriff aufs Internet haben, fing die alte Leitung schon zu glühen an. An gleichzeitige Video-Chats wäre damals gar nicht zu denken gewesen. Irgendwann wurde es Max und Iris zu bunt, und sie begaben sich auf die Suche nach einer neuen Wohnung. Jedes Mal fragten die beiden bei Verkäufern und Vermietern nach: „Wie stark ist denn hier in der Straße die Internetleitung?“

Und jedes Mal mussten die Gesprächspartner dann erst mal nachschauen. Und selbst danach hatten viele von ihnen keine handfeste Antwort – sie wussten es einfach nicht. Ob und wann in der Straße Glasfaser verlegt werden würde, wusste auch niemand zu sagen. Oft genug wurden Max und Iris sogar verwundert gefragt, warum ihnen denn das Internet so wichtig sei. In diesen Situationen wurde den beiden jedes Mal schmerzlich bewusst, dass Deutschland als Digitalland wohl noch eine Weile ein Traum bleiben wird.

Max und Iris änderten schließlich notgedrungen die Strategie: Sie fanden zunächst beim Internetanbieter heraus, wo die entsprechenden Kabel verlegt waren (oder bald verlegt würden). Dann suchten sie Wohnungen und Grundstücke heraus, die in den entsprechenden Straßen zum Verkauf standen. Und bei einigen interessanten Objekten, die nicht zum Verkauf standen, klingelten Sie direkt und hinterließen ihre Visitenkarte, falls die Bewohner doch irgendwann mal verkaufen wollten, ganz wie im Film „Der Rosenkrieg“. Einige Zeit später meldete sich dann tatsächlich jemand bei ihnen und bald konnten sie in ihr neues Heim einziehen – und damit in den Standard des 21. Jahrhunderts eintauchen.

So leben moderne Familien heute

Als aufmerksame Leserinnen und Leser werden Sie sich jetzt fragen, wann diese Geschichte spielen könnte. 2030? 2040? 2050? Nein – diese Geschichte könnte genau so heute in Deutschland stattfinden. Denn die beschriebenen technischen Möglichkeiten sind heute schon vorhanden. Und vielerorts wird von vielen bereits so gelebt – das betrifft sogar Menschen, die sich selbst gar nicht als „Technikfreaks“ bezeichnen würden. Doch all diese Möglichkeiten wären nicht nur in den 1990er-Jahren noch reine Science-Fiction gewesen. Denn zum größten Teil sind sie es leider in der Praxis immer noch – und das hat damit zu tun, dass bis heute von vielen Immobilienbesitzern unterschätzt wird, wie wichtig eine zeitgemäße Anbindung ans Internet für die aktuelle Generation der Wohnungssuchenden ist.

Im Bereich der Immobilien bahnen sich signifikante Veränderungen an, die sich sogar eher revolutionär als „nur“ evolutionär auszuprägen scheinen.

Und damit heiße ich Sie gern ein zweites Mal herzlich willkommen. Nämlich zur dreiteiligen Artikelserie „Unternehmer und Immobilien – eine Jahrhundert-Chance für Finanzinstitute und Berater?“

In Teil 1 dieser Artikelserie werden wir uns damit beschäftigen, wie Wohnen aktuell und in naher Zukunft aussehen wird, bevor wir in Teil 2 aktuelle und zukünftige Immobilientrends näher untersuchen werden. Und in Teil 3 beschreibe ich schließlich, mit welchen Ertragschancen sowie Kreditrisiken es Ihr Finanzinstitut zu tun bekommen wird – und wie man sich als Berater entsprechend positioniert, um in naher Zukunft auf dem Markt punkten zu können.

Eine Frage des Wohnraums

Wenn wir über Immobilien sprechen, dann müssen wir unweigerlich auch über den Bedarf an Wohnraum sprechen. Denn dieser ist in den letzten Jahrzehnten immer wieder deutlich gewachsen. Eine vierköpfige Familie braucht beispielsweise zunächst nur einen (1x) großen Wohnraum, doch sobald die beiden Kinder ausziehen, belegt man gemeinsam schon 3x Wohnraum – darunter der große Wohnraum, der weiterhin von den beiden Eltern bewohnt wird, auch wenn er nun eventuell zu groß für sie ist. Bei einer Familie mit einem Kind wird nach dem Auszug zumindest 2x Wohnraum belegt. Die sieben genannten Personen brauchen also über kurz oder lang 5x Wohnraum. Und heiraten zwei Kinder aus den beiden Familien, wird zwar 2x Wohnraum wieder frei, doch die neu entstandene Familie benötigt nun 1x einen größeren Wohnraum für die Familiengründung. Und wenn ihre Kinder wiederum ausziehen ...

Die immer weiter steigende Lebenserwartung sorgt dafür, dass eher mehr als weniger Wohnraum benötigt wird. Die Eltern belegen in beiden Beispiel-Familien jeweils 1x großen Wohnraum, selbst wenn die Kinder schon ausgezogen sind. Verstirbt ein Elternteil, wird das andere entweder in der Wohnung wohnen bleiben und weiterhin den großen Wohnraum belegen – oder es zieht in eine kleinere Wohnung, belegt also weiterhin 1x Wohnraum, nur diesmal mit weniger Quadratmetern.

Es wird also immer mehr Wohnraum benötigt – daran ändert sich mit der Zeit nur, welche Größe und welche Art (Einfamilienhaus, einzelne Wohnung etc.) gesucht wird. Selbst wenn all dieser Wohnraum neu entstünde, statt nur den vorhandenen Raum neu zu verteilen, entstünde ein deutliches Platzproblem: Ein frei stehendes Einfamilienhaus benötigt ca. 500 Quadratmeter Fläche. Mit 10.000 Quadratmetern (1,3 Fußballfelder) können also gerade mal 20 Einfamilienhäuser errichtet werden – bei durchschnittlich 3 Personen pro Familie sind also auf 10.000 Quadratmetern gerade mal 60 Menschen mit Wohnraum versorgt. Und das nur so lange, bis die Kinder ausziehen. Dazu kommt, dass in einem Einwanderungsland die Bevölkerung noch stärker wächst, als wir es in diesem Beispiel erwarten, und dass gleichzeitig viele Bauvorhaben auf Basis der unzähligen Vorschriften im Keim erstickt werden – zum Beispiel Anbauten an bestehende Gebäude, bei denen von der Statik bis zum „Stadtbild“ vieles ein Ausschlussfaktor sein kann. Wenn ich mir vorstelle, was bei Gemeindeversammlungen los ist, wenn man die o. a. Fläche nicht mit Einfamilienhäusern, sondern mit Wohnblöcken à fünf Stockwerken bebauen wollte. Der Aufruhr der aktuellen Anwohner wäre groß, die Demo garantiert. Aber dann hätte man statt 60 Menschen sofort Hunderte oder gar Tausende mit Wohnraum versorgt.

Innenstadt nein, Innenstadtnähe ja – und die Preise steigen

Auf die Frage, wo sie denn am liebsten wohnen möchten, werden Ihnen die meisten jungen Familien heutzutage sagen: in der Nähe der Innenstadt. Klar, man möchte nicht irgendwo im Nirgendwo wohnen, doch in der Innenstadt selbst könnte man vor lauter Restaurants und Geschäften keine ruhige Minute verbringen. Wohnen in fußläufiger Nähe, aber weit genug entfernt, um der Geräuschkulisse zu entkommen – das ist das Ziel. Dies bedeutet jedoch, dass am Ende in den Innenstädten selbst nur noch die „Big Player“ übrig bleiben – Warenhausketten, Franchises etc. Die Anwohner sind weg und kleine mittelständische Läden können kaum noch die Mieten zahlen.

Dass den meisten Kommunen aktuell echte Konzepte für die Verwendung von Immobilien in der Innenstadt fehlen, sieht man sehr gut an Frankfurt am Main. Dort wurden nach und nach Autofahrer aus der Stadt verdrängt, durch Rückbau von Parkplätzen etc. Doch wer geht dann noch in die Innenstadt zum Einkaufen, wenn er nicht direkt daneben wohnt? Tagesausflügler werden es sich zum Beispiel zweimal überlegen, ob sie wirklich für ein Parkhaus bezahlen und die ganzen Fußwege zurücklegen möchten, nur um dann in der Innenstadt fast identische Großkaufhäuser zu besuchen – oder Restaurants, denen aufgrund der Verdrängung durch die Big Player nur noch die weniger schönen Flecken in der Stadt bleiben. Über kurz oder lang werden sich diese Tagesausflügler eher bei Amazon die Produkte bis an die Haustür bestellen. Mit dem Zirkelschluss, dass die Big Player in der Innenstadt bald auch nichts mehr verdienen und ihre Prestige-Immobilien eventuell sogar aufgeben werden.

Viel positiver ist da die Entwicklung hin zu Einkaufszentren à la Ruhrpark (Bochum): eine Art Erlebnispark, in dem man auch einkaufen kann. Da hat man als Eigentümer vielleicht nicht mehr die großen Ankermieter wie Kaufhof, Karstadt & Co. (für die Jüngeren unter Ihnen: Es gab eine Zeit, da waren die großen Kaufhäuser echte Magneten!), aber Geschäfte in solchen Einkaufszentren feiern oft deutlich mehr Erfolg. Auch weil Besucher „im Vorbeigehen“ auf Geschäfte aufmerksam werden können, während sie in die verkehrsberuhigten Innenstädte oft nur noch gehen, wenn sie ohnehin ein spezifisches Kaufhaus besuchen möchten.

An vielen Stellen lässt sich deshalb gut diskutieren, ob ein Umbau bestehender Immobilien zu Wohnraum möglich und sinnvoll ist. Zum Beispiel, wenn eine Großbank in Innenstadtnähe von 20 Etagen sechs nicht mehr benötigt – das wäre Raum in bester Lage, doch es gibt kaum Pläne zur Umsetzung solcher Vorhaben. Auch durch Homeoffice und mobile Arbeitslösungen wird eigentlich mehr Wohnraum frei, da weniger oder zumindest kleinere Büros etc. benötigt werden. Zugegeben: Solche Umbauten sind nahe der Frankfurter Innenstadt sicher sinnvoller als bei uns hier im Sprockhöveler Gewerbegebiet – doch wirkliche, konkrete Pläne dazu gibt es in keiner der beiden Städte. Stellen wir uns das kurz vor: die sechs Top-Etagen im Tower, beste Lage, riesige Büroflächen, umgebaut in Wohnungen für „jeder-mann“. Cool, oder? Doch vermutlich werden es eher zwei Super-Luxus-Wohneinheiten pro Etage. Somit statt zahlreichen Mietern lediglich zwölf Familien – die gekauft, nicht gemietet haben.

Landflucht: Ein zweiseitiges Schwert

Dass mittlerweile Wohnimmobilien in guter Lage auf dem Land sehr gefragt sind, hat nicht nur damit zu tun, dass sich die Menschen auf die Ruhe zurückbesinnen. Oft genug liegt es daran, dass die Preise für Wohnraum in den Städten selbst in den Außenbezirken durch reiche Großmieter wie Apple oder Google ins Unerschwingliche steigen. Das sieht man aktuell an Metropolen wie Berlin, München oder Hamburg und international in London, Paris oder auch New York – auch wenn die Preise in einer großen Stadt in Deutschland im internationalen Vergleich selten mit Orten wie London mithalten können. Bochum ist zum Beispiel eine „große Stadt“, aber die Mietpreise sind dort nichts gegen London.

Nichtsdestotrotz: Immer mehr Menschen „fliehen“ vor zu hohen Mieten und Immobilienpreisen aufs Land. Der Nebeneffekt ist, dass die Immobilienpreise dort mittlerweile steigen – denn wenn auf einen Schlag 40.000 Menschen aufs Land ziehen, brauchen sie dort bis zu 40.000x bestehenden Wohnraum oder Grundstücke für Neubauten. Das entlastet den Wohnungsmarkt in den Städten, wo die Preise wieder sinken werden – so lange, bis die ersten Menschen vom bald schon überteuerten Land wieder in die mittlerweile günstigere Stadt ziehen werden. Es wird also kaum neuer Wohnraum geschaffen, sondern es finden langfristige Wanderbewegungen statt – von der Stadt aufs Land und vom Land wieder in die Stadt.

Ein Stadtproblem: Studentenwohnungen

Viele große deutsche Städte verfügen über eigene Universitäten, die das Phänomen der Studentenbuden mit sich bringen, also Wohnraum mit starker Fluktuation bei den Mietern. Doch wird dieses Modell zeitgemäß bleiben? Wir haben gesehen, dass viele Universitäten vermehrt in digitale Lehre investieren. Wenn Studenten also nur ab und an mal physisch an die Uni müssen, um zum Beispiel praktische Tutorien zu absolvieren, und ansonsten quasi Fern-Uni machen – dann werden manche von ihnen vielleicht nur noch ein paar Nächte im Semester in Jugendherbergen, Hostels, günstigeren Hotels oder Tages-Wohnungen verbringen und den Rest des Jahres woanders wohnen.

Das eröffnet die Möglichkeit, Studentenwohnungen und Räumlichkeiten für Wohngemeinschaften in vollwertige Wohnungen für Privatpersonen umzubauen – das würde neuen Wohnraum schaffen. Im Wintersemester 2021 gab es in Deutschland ca. 1.750.000 Studierende, davon 80 % Singles. Das entspricht in etwa 1.400.000 Wohneinheiten. Fallen davon beispielsweise 75 % weg, da ein Großteil der Studierenden Fern-Uni macht, würden dadurch über eine Million Wohneinheiten frei, die zu vollwertigen Wohnungen umgebaut werden könnten. Beispielsweise für Familien und auch für betreutes Wohnen/Altersresidenzen. Nebenbei bemerkt: Was wird dann aus den ganzen Flächen der Uni-Gebäude, die nicht mehr gebraucht werden – einschließlich deren Parkplätzen?

Ein weiterer, in meinen Augen derzeit stark unterschätzter Aspekt ist, dass die veränderten Arbeitsgewohnheiten Auswirkungen auf die Reisetätigkeit der Berufstätigen haben. Wenn ich sehe, wie viele Hotels in bester Lage fast ausschließlich von externen Gästen der umliegenden Firmen leben, werden diese es zunehmend spüren, dass Homeoffice und Video-Meeting mehr und mehr ihre Existenz bedrohen. Dann doch frühzeitig umbauen in moderne Wohnungen?

Das moderne Wohnen wird von Technologie beeinflusst

Eines steht fest: Wohnen wird digitaler werden – und das hat Einfluss auf unsere Gewohnheiten und unsere Bedürfnisse. In Japan gibt es beispielsweise schon Lösungen zur häuslichen Pflege alter Menschen mit einem technologischen Ansatz. Das bedeutet weniger benötigte Pflegeheimplätze – und damit vielleicht auch bald weniger Raum für den Bau großer Pflegeheime. Doch auch die Jungen unter uns werden ihre Wohngewohnheiten durch Smarthome-Technologien ändern. Automatisches Licht, fest integrierte Assistants wie Alexa und Co., dazu mehr Zeit zu Hause, dank Homeoffice und Homeschooling mit individuellen Lernprogrammen wie heute schon bei Nachhilfe und Fitness-Coaches üblich. Und in naher Zukunft kommt noch das Metaverse auf die Wohnungen zu – wer da nicht mehr durchblickt, wirft am besten mal einen Blick auf die Spezialseite zur Digitalisierung im Versteher-Magazin. Wem das zu futuristisch klingt, der möge sich gern privat mal umschaun. Selbst die heutigen „Alten“ sind auf Facebook, Instagram und natürlich in WhatsApp unterwegs. YouTube ist voll mit Videos für Trainings, Tipps usw. für Ü60-Zielgruppen. Die Nutzungsmengen und Klickzahlen zeigen: Technik ist kein Privileg der Jungen.

All das erfordert selbstverständlich eine immer stärkere digitale Infrastruktur mit immer größeren Bandbreiten. E-Autos werden die Anschaffung von Solardächern befeuern, während die Regierung angehalten ist, eine entsprechende Lade-Infrastruktur mit Standardanschlüssen zur Verfügung zu stellen. So schnell wie aktuell die Nachfrage und der Bedarf an mehr Strom pro Haus/Straße entstehen, kann man derzeit gar nicht buddeln. Auch in Unternehmen werden sich derartige „grüne“ Technologien durchsetzen, wenngleich zunächst gemächlich und mit Augenmaß.

Doch über eines sollten wir uns nicht hinwegtäuschen: Wir leben bereits in der Zeit der Smarthomes. Schauen Sie sich einen beliebten Artikel zum Thema digitales Wohnen von vor sechs Jahren an – alles, was dort beschrieben wurde, gibt es heute bereits. Vom permanenten Schlaf-, Temperatur- und Blutdruck-Messen bis zur automatischen Beschallung und zum überall in der Wohnung verfügbaren Entertainment. Das alles kommt über das Internet, aus der Erde (Glasfaser), der Luft (LTE) oder sogar aus dem Weltraum (Satelliten). Der entscheidende Faktor für das Wohnen der Zukunft ist das Internet.

Doch wie wir in unserer Eingangsgeschichte gemerkt haben: Flächendeckendes, gutes, stabiles und kraftvolles Internet ist ungeachtet der Bedürfnisse der Mieter/Käufer/Eigenheim-Bauer in Deutschland noch Mangelware. Es braucht einen entsprechenden Ausbau – langfristig wird die aktuelle Bandbreite nicht ausreichen. Man könnte selbstverständlich die gesamte Infrastruktur so umbauen, dass die Bürger ihr Internet alle über Satelliten bekommen. Doch der Wunsch nach mehr Techno-Wohnen wächst schneller, als dieser Traum verwirklicht werden kann. Es liegt also an den Netzbetreibern, jetzt zu liefern, und an der regionalen Politik, dieses zu fordern und zu fördern – auch wenn das Kabelnetz eventuell irgendwann durch die Satelliten obsolet wird. Der Ausbau des Kabelnetzes wird auf lange Sicht eine Übergangslösung sein, doch aktuell führt kein Weg daran vorbei. Ähnlich wie beim autonomen Fahren, wo Ihnen im Verbindungs-Loch – also quasi im „Satelliten-Schatten“ – plötzlich nur noch die manuelle Steuerung übrig bleibt. Genau deshalb verfügen selbst sehr ausgereifte autonome Fahrkonzepte immer noch über einen manuellen Modus.

Das Wohnen von heute – und von morgen

Wir sehen also: Bereits die heutigen Wohngewohnheiten unterscheiden sich drastisch von denen, die noch vor einigen Jahrzehnten geherrscht haben. Es wird immer mehr Wohnraum gebraucht, aber die Menschen legen Wert auf andere Dinge als früher. Schon heute schauen potenzielle Mieter oder Käufer auf Häuser mit schlechtem – oder sogar ganz ohne – Internetanschluss wie auf ein Haus ohne fließend Wasser. Langfristig kann dieses Problem durch Satelliten-Internet gelöst werden, doch wer bis dahin Wohnungen ohne entsprechende Verkabelung anbietet, muss sich darauf einstellen, die Preise entsprechend drastisch senken zu müssen, um Interessierte zu finden.

Selbstverständlich wird es weiterhin Menschen geben, die überhaupt keinen Wert auf eine gute digitale Infrastruktur legen. Doch diese kleine Minderheit wird aufgrund der sich ändernden kulturellen Standards immer weiter schrumpfen.

Behalten Sie all dies im Kopf, wenn wir uns im kommenden zweiten Teil dieser Artikelserie um die Frage kümmern, wie sich die Immobilientrends in der nahen Zukunft ändern werden. Und wie sich die Immobilieninvestments der Zukunft revolutionieren werden. Denn vor uns steht eine Zeit des Umdenkens für Ihre Unternehmerkunden und somit auch für Sie als Institut und Berater.

Unternehmer und Immobilien – eine Jahrhundert-Chance für Finanzinstitute und Berater? Teil 2: Neugestaltung im Immobiliengeschäft – Ihre Unternehmerkunden denken um! Sie auch?



Wer nach Teil 1 dieser Artikelserie glaubt, dass uns weitreichende Veränderungen in der Immobilienbranche bevorstehen, der hat die richtigen Schlüsse aus den veränderten Wohngewohnheiten gezogen, die ich dort bereits beschrieben habe. Immobilienbesitzer – allen voran Familienunternehmer – werden das Immobiliengeschäft schon bald neu denken (müssen). Die wichtigste Frage für Sie als Finanzdienstleister wird sein: Können Sie und Ihr Institut ebenfalls rechtzeitig umdenken?

Was Unternehmer von Immobiliengeschäften halten

Das für die Zukunft wichtige Unternehmerkundensegment hat sich historisch immer schon eher für Immobilien als Anlage interessiert als für Wertpapiere. Dieser Instinkt – „Betongold statt Blattgold“ – dessen psychologische Hintergründe ich in einem anderen Artikel, [der ebenfalls hier im eBook zu finden ist](#), schon mal genauer unter die Lupe genommen habe, ist auch aktuell noch stark ausgeprägt. Der Gedankengang ist einleuchtend: „Wenn ich jetzt Immobilien kaufe, kann ich im Rentenalter von den Mieten leben.“ Was jedoch viele in Immobilien investierende Unternehmer langsam, aber sicher feststellen, ist, dass diese Form der Altersvorsorge nur dann wirklich funktioniert, wenn

- die Immobilien ab dem Renteneintrittsalter voll abbezahlt sind oder zumindest genug Überschuss an Mieterträgen generieren, dass man davon leben kann,
- es keinen Investitionsstau gibt (z. B. größere Reparaturen oder Sanierungen), die in den kommenden Jahren die Mieterträge schlucken könnten, und
- die Immobilie die nächsten ca. 20 Jahre voll vermietet werden kann (bei Renteneintrittsalter 65 und statistischer Lebenserwartung von 85).

Gerade die letzteren beiden Punkte werden im Hinblick auf die in Teil 1 dieser Serie angestellten Beobachtungen sehr interessant – wird z. B. eine Immobilie mit schlechter Internetanbindung in den nächsten 20 Jahren noch gefragt sein? Oder braucht es umfassende Investitionen in den Ausbau der Leitungen, die dann für einen gewissen Zeitraum die Mieteinnahmen schlucken könnten?

Zusätzlich zu einer entsprechenden Internet-Power spielt auch die Stromversorgung beim Erschließen und Bewerten von Immobilien eine immer größere Rolle. E-Autos sind auf dem Vormarsch und Besitzer sehen es zunehmend als selbstverständlich an, ihre neuen elektronischen Flitzer bequem per Wallbox zu Hause aufzuladen. Es steigt jedoch nicht nur der Bedarf an Strom, sondern auch die Anforderungen daran, wie der Strom gewonnen wird. Eine nachhaltige und ökologisch vertretbare Gewinnung des benötigten Stroms ist oft genau diesen Besitzern besonders wichtig. Und aus diesen Punkten ergeben sich dann neue Anforderungsprofile an Immobilien – sei es eine bereits integrierte Wallbox oder vorinstallierte Solardächer. Um den inhaltlichen Rahmen nicht zu sprengen, gehe ich auf diesen Sachverhalt nicht detaillierter ein – doch ich hoffe, dass es bereits ein Bewusstsein dafür schafft, dass auch diese Faktoren markant die Verhaltensweisen von Mietern und Käufern in den kommenden Jahren beeinflussen werden.

Auch die Miethöhe ist ein kritischer Faktor. Denn der Mietfaktor wuchs zwar von 1990 (5) bis 2020 (25) um das Fünffache – doch das hat nicht dazu geführt, dass mittlerweile weniger Menschen zur Miete wohnen. Der Grund: Die Mietpreise haben in der Regel nicht gleichgezogen und sind eben nicht um das Fünffache gestiegen. Wir haben es hier vor allem mit einer starken Kaufpreiserhöhung zu tun.

Es ist also abzusehen, dass viele, wenn nicht sogar die meisten Ihrer Unternehmern in nicht allzu ferner Zukunft realisieren werden, dass ein Umdenken bei den Immobilieninvestitionen stattfinden muss – immerhin sind Unternehmer wirtschaftlich denkende Menschen, die derartige Zusammenhänge schnell durchschauen.

Wie regionale Finanzberater mit Unternehmern umgehen, die Immobilien kaufen möchten

Wenden sich Unternehmer an ihre regionalen Institute, um attraktive Immobilien ausfindig zu machen, dann bekommen sie es typischerweise mit einer von drei Antwortmöglichkeiten zu tun:

- „Es gibt bei uns nichts mehr!“ Diese Aussage ist in so ziemlich jeder Region Deutschlands faktisch falsch. Denn es finden definitiv Transaktionen statt. Nur: Wissen Sie, wie viele? Und ob es mehr oder weniger sind im Vergleich zur Situation vor fünf Jahren? Schauen Sie mal in die meistens öffentlich zugänglichen Statistiken zu Ihrer Region – und dann fragen Sie sich: Bei wie vielen dieser Transaktionen sind wir dabei, von wie vielen wussten wir und bei wie vielen haben wir uns bemüht, an die Objekte heranzukommen? Haben wir dann auch den Maklerauftrag und die Finanzierung bekommen?
- „Die Immobilien sind zu teuer!“ Ob Sie oder Ihr (Ziel-)Kunde ein passendes Objekt zu teuer finden, ist erst mal irrelevant. Wichtig ist, dass Transaktionen stattfinden, auch für „zu teure“ Immobilien. Vielleicht wurde bezahlt, was vom Verkäufer erwartet wurde, vielleicht wurde weniger bezahlt – aber es wurde bezahlt!
- „Wir haben den perfekten Zeitpunkt verpasst!“ Sie waren also nicht an der Sache dran. Vielleicht waren Sie nicht mal darüber informiert, dass ein bestimmtes Objekt verkauft wurde. Die Frage ist nun: Warum waren Sie nicht dabei/informiert? Mangels eines effektiven Netzwerks? Mangels Interesse? Wie oben schon beschrieben, finden die entsprechenden Transaktionen nun mal statt – es muss also einen guten Grund geben, warum Sie nicht dabei waren.

Neben diesen generellen Beobachtungen sehe ich auch ein ganz konkretes Beispiel für die eher zurückhaltende Einstellung von Finanzdienstleistern bei Immobilien: die Angst vor einer Immobilienblase. Seit einiger Zeit vermuten viele Immobilien-Finanzierer, dass aktuell eine solche Blase entsteht. Deshalb drängen sie auf höhere Tilgungen – auch im Hinblick auf die eventuell irgendwann wieder steigenden Zinsen, die zu Zahlungsausfällen führen könnten.

Aus Sicht des Instituts ist das völlig nachvollziehbar. Doch aus Sicht der Kunden gibt es da ein großes Problem: Wenn man 100 Euro Kaufpreis hat und darauf pauschal 80 % Beleihungswert angesetzt wird und man davon nur 80 % Fremdkapital bekommt, dann braucht man etwa 35 % Eigenkapital. Hat man dann noch hohe Tilgungen auf die 65 % Fremdkapital und diese müssen gegebenenfalls schon nach fünf Jahren auf 2/3 reduziert werden – wer soll das denn noch leisten können? Als Folge mieten heute – und voraussichtlich auch in Zukunft – mehr Menschen Wohnungen, als dass sie sie kaufen. Im DACH-Raum waren die Besitzer-Quoten ohnehin schon niedrig im internationalen Vergleich, doch durch diese Entwicklung könnten Besitzer endgültig zu Bewohnern degradiert werden.

Übrigens: Durch die höheren Tilgungen werden die regionalen Kreditgeber sogar noch selbst zu Treibern der hohen regionalen Preise – Preise, die wiederum mehr Vorsicht beim Kreditgeber auslösen, wodurch er abermals höhere Tilgungen erwartet ... und schon haben wir eine selbst angetriebene Preisspirale.

Finanzierer sind selbst die Preistreiber!?

Gegenwärtig stehen viele regionale Institute wie Sparkassen und Volksbanken vor der Frage, ob man in Immobilien investieren sollte (sofern man es überhaupt darf), als Ersatz für Anleihen im Depot A. Das würde dazu führen, dass die regionalen Immobilienpreise eher steigen als sinken. Hinzu kommt, dass regionale Immobilienmärkte von den Volkswirtschaften abgekoppelt sind. Ein Beispiel: Wenn die Automobilbranche Probleme hat, dann merkt Stuttgart das stärker als wir hier bei uns im schönen, beschaulichen Sprockhövel (Nähe Bochum/Wuppertal), doch bei den Immobilien zählt immer die Situation vor Ort: Wie viele Menschen suchen eine Wohnung, wie viele sind regional vorhanden etc.?

Im Rahmen eines Gesprächs in einem Regionalinstitut wurde mir vor Kurzem eine Situation geschildert, die auf viele Institute zutreffen wird: Das Institut hat im Jahr 2022 im Depot A auslaufende Anleihen in Höhe von 1 Milliarde, bei einem durchschnittlichen nominalen Zinsertrag von 4 Prozent – also pro Jahr Erträge im zweistelligen Millionenbereich. Selbstverständlich setzt man sich rege mit dem Thema Alternativen auseinander – denn sobald die Anlagen auslaufen, muss (!) man gemäß der bisherigen Investitionsstrategie erneut in Anlagen investieren. Doch bei „sicheren“ -0,5 % p. a. Effektivzins und Null-Zins-Kupon würde das Institut direkt Millionen verlieren – und auf zehn Jahre gerechnet sogar mehrere Hundert Millionen. Gleichzeitig ist bislang das Investitions- und Risikomanagement im eigenen Institut gar nicht darauf eingestellt, in Alternativen wie zum Beispiel Private Equity zu investieren. Es sind also schnellstmöglich Alternativen zu suchen, um weiter investieren zu können. Für das Institut bleiben letztlich nur zwei mögliche Anlageklassen übrig: Aktien- und Immobilienmarkt.

Was bedeutet das nun für das Institut? Treue Leserinnen und Leser wissen bereits: Wie oft in meinen Artikeln sollen die nachfolgenden Ansätze keiner wissenschaftlichen Überprüfung standhalten und gelten eher als Impuls und Denkanstoß. Es ist mir natürlich bewusst, dass ein Institut bei den Eigenanlagen strengen gesetzlichen Vorschriften, z. B. in der Eigenkapitalanlage und in der Vorhaltung der Liquidität, zu erfüllen hat. Dennoch ein exemplarisches Beispiel: Nehmen wir an, die 1 Milliarde Euro, die vormals in Anleihen angelegt waren, würden nun 50/50 aufgeteilt und 500 Millionen Euro in einen Spezialfonds mit einer sehr hohen Aktienquote mit Dividendentiteln gepackt, um daraus einen Cashflow zu haben und an potenziellen Kursgewinnen teilzuhaben. Um wiederum einen GESICHERTEN Cashflow zu haben – als Ersatz für die Zinszahlungen der bisherigen Anleihen –, würde die andere Hälfte der 1 Milliarde Euro in Immobilien investiert werden müssen. Wenn wir annehmen, dass eine symbolische Wohneinheit 500.000 Euro kostet, könnte man also in 1.000 Wohneinheiten investieren. Doch der Cashflow wird sofort gebraucht, denn lässt man das Geld liegen, dann wird Verwarentgelt bei der EZB fällig. Man kann sich also keine Zeit mit der Investition lassen – neue Bauprojekte erst langfristig zu planen, ist unrentabel. Es müssen quasi „von heute auf morgen“ 500 Millionen Euro in bestehende Bauprojekte investiert werden, die zunächst mal gefunden, analysiert und geschätzt werden müssen. Als Regionalinstitut können (und dürfen) sie wiederum nicht in Immobilien investieren, die 700 km oder weiter entfernt liegen.

Selbst wenn sich also regional bestehende Bauprojekte im Wert von 500 Millionen Euro finden lassen, dann würde das Regionalinstitut auf einen Schlag zum neuen Großinvestor auf dem dadurch stark angeheizten regionalen Immobilienmarkt. Man kann auch davon ausgehen, dass schon bei der Sondierung und den ersten Gesprächen zu diesen Großprojekten (es ergäbe ja keinen logistischen und betriebswirtschaftlichen Sinn, immer nur 1 oder 2 Wohneinheiten zu kaufen) sämtliche Investoren der Region sofort Wind davon bekommen und somit die Preise sofort stark ansteigen würden. Und im kommenden Jahr wird die Investitionssumme tendenziell sogar noch größer. Jetzt gehen Sie mal davon aus, dass regional ca. 1.000 Sparkassen und Volksbanken die gleiche Strategie fahren müssten. Das wäre ein jährlicher Anlagedruck von 500 Milliarden Euro auf dem Aktien- und noch mal so viel auf dem Immobilienmarkt (50/50-Quote). Nach der oben genannten Musterrechnung entspricht das einer sofortigen Nachfrage von 1.000.000 Wohneinheiten in Deutschland.

Gleichzeitig plant die BaFin die Festsetzung eines höheren Kapitalpuffers für Banken. In der Folge werden die Preise immer weiter steigen, immer weniger Zielkunden werden in Einfamilienhäuser/-wohnungen investieren und es wird einen immer größeren Wettbewerb um die immer weniger werdenden guten Zielkunden geben. Gerade Letzteres ist riskant, denn dieselbe Situation hatten wir 2007 auch schon mal. Am Ende wird diese Entwicklung heute eventuell nur dazu führen, dass wieder „jedermann“ eine Finanzierung bekommt. Oder der Druck auf die Mehrfamilienhaus-Bauer wird größer – dann würde man statt der Fehler von 2007 die Fehler von 1990 wiederholen. Damals gingen viele Bauträger pleite und die Banken blieben auf ihren Krediten hocken. Nähme die Suche nach wirklich guten Bauherren zu, wären wiederum die Top-Unternehmer und ihre Family Offices die klaren Gewinner, die wie in Teil 1 beschrieben bereits in den Innenstädten die besten Immobilien besitzen. Kein Wunder, denn sie haben ausreichend Geld, den regionalen Bezug und vieles mehr, was es braucht, um auf dem Markt zu bestehen.

Mehr Großgrundbesitzer, Immobilienkonzerne und einzelne Großinvestoren?

Aktuell ist extrem viel Geld im Umlauf und keiner weiß, wohin die Reise für das Kapital gehen wird. Wir gehen weg vom risikolosen Zins hin zum zinslosen Risiko, während das Geld von Versicherungen, Banken, Sparkassen, Volksbanken, Family Offices, Fonds, Pensionskassen, Stiftungen (und aus den USA oft sogar das Geld großer Universitäten) auf den Markt drückt. Durch die Niedrigzinspolitik werden allerorten die Anlagerichtlinien angepasst, um neue Investitionsmöglichkeiten zu erschließen, zum Beispiel in Private Equity, M&A – oder eben Immobilien.

Sie alle, liebe Leserinnen und Leser, sind mit dem „risikolosen Zins“ als Vergleichsmaßstab für alle Investitionen beruflich „groß geworden“. Doch derzeit und vermutlich auf längere Sicht sieht es anders aus. Aus dem risikolosen Zins der Anleihen ist ein zinsloser, risikoloser, garantierter Verlust geworden. Das führte und wird weiter zu einem Umdenken führen (müssen).

Deshalb sind jetzt die Städteplaner gefragt. Sie müssen sinnvolle Konzepte vorstellen, wie ich es in Teil 1 dieser Artikelserie schon in Bezug auf die Innenstädte gefordert habe. Denn es kann ja nicht sein, dass in besten Innenstadtlagen nur noch Billig-Läden, Spielhallen und Lottostellen dominieren. Wer will da schon „exklusiv Innenstadt leben“ – und entsprechend dafür zahlen?

Wie erwähnt hatten Deutschland und der DACH-Raum immer schon einen im internationalen Vergleich sehr geringen Anteil an Eigenheimbesitzern, und das wird auch in Zukunft so bleiben. Die Objekte gehören den großen Immobilienkonzernen, Immobilienfonds, einzelnen Großinvestoren etc. Die Mieten in der Innenstadt werden durch Spekulanten angeheizt und je höher die Preise in der Innenstadt sind, desto mehr Mieter zieht es in die Peripherie. Denn wer kann heute noch 15 Euro pro Quadratmeter bezahlen? Bei einer 80-qm-Wohnung, die eventuell schon für eine vierköpfige Familie zu klein ist, wären das 1.200 Euro pro Monat – kalt, versteht sich –, da kommen bestimmt noch mal 300 Euro für die Nebenkosten dazu. Wer den Anteil der Miete am Netto-Lohn auf einem gesunden Niveau halten will (ca. 1/3 für Miete), der müsste also schon 4.500 Euro Netto im Monat verdienen. Dass das von immer weniger Haushalten gestemmt werden kann, brauche ich an dieser Stelle wohl nicht näher zu erläutern. Und bis auf Weiteres können wir davon ausgehen, dass die Preise eher noch steigen als fallen werden, denn Deutschland hat weiterhin keinen Mangel an Wohnungen und die Bevölkerungszahlen bleiben stabil oder steigen mitunter noch durch Zuwanderung.

Umdenken: Was Sie als Finanzdienstleister tun können

Finanzdienstleistern stehen mehrere Optionen offen, sich auf diese Entwicklungen vorzubereiten. Sie können sich zum Beispiel selbst regional in die Stadtplanung einbringen und vielleicht dabei helfen, die unschönen Entwicklungen in den Innenstädten einzudämmen. Was sie auf jeden Fall tun können, ist: umdenken!

Wie bereits erwähnt, werden Ihre Unternehmerkunden über kurz oder lang ihre Immobilien-geschäfte neu denken. Das bedeutet für Sie: Gehen Sie weg vom Rendite-Gedanken und hin zum Cashflow. Haben Sie ein Auge auf die relevantesten Trends und rechnen Sie Immobilieninvestitionen „rückwärts“: Wie viele Immobilien muss Ihr Unternehmerkunde besitzen, um den monatlichen Netto-Cashflow zu erreichen, den er für seinen Ruhestand braucht? Dieses Prinzip arbeite ich regelmäßig in meinen Inhouse-Seminaren und öffentlichen Seminaren durch, auch an ganz konkreten Beispielen – wer bei den Terminen immer aktuell bleiben möchte, den lade ich herzlich dazu ein, sich für meinen Newsletter anzumelden.

Als Finanzdienstleister sollten Sie auch verstehen: Aufgrund der Niedrigzinspolitik fallen Anleihen quasi als sinnvolle Investition aus – und Immobilien sind die neuen Anleihen. Die einzelnen Objekte werden zum Handelsgut. Das macht Ihre Kunden flexibler als bei der traditionellen Buy-and-hold-Strategie. Man könnte sagen: Immobilien werden weniger immobil werden und wir werden mehr Käufe und Verkäufe im Markt sehen, da die Besitzer ihre Objekte nicht mehr ein Leben lang behalten werden. Darin liegen gute Chancen für zusätzliche Gewinne. Das Risiko ist, dass man vielleicht irgendwann den Schwarzen Peter in der Hand hält und auf einem Objekt/Mieter sitzen bleibt, das oder der weniger als erstklassig ist. Für die Wirtschaft als Ganzes birgt das Kaufen und Verkaufen das Risiko, dass selbst kleinere Investoren zu „Heuschrecken“ werden, doch der Trend lässt sich nicht mehr aufhalten.

Ihre Unternehmerkunden werden auch weiterhin den Wunsch haben, in Objekte zu investieren, bei denen sie auch mal vorbeifahren können, um sie sich anzusehen – also tendenziell nicht in entfernten Weltgegenden gelegene Immobilien. Doch der stärkere regionale Mietpreisvergleich wird dafür sorgen, dass der Radius, in dem man sich dafür bewegt, größer werden kann. Und nach und nach wird der Wunsch nach „Greifbarkeit“ gegen den Wunsch nach einem guten Mietpreisfaktor nicht bestehen können. Das bedeutet mehr Immobilienbewegungen global, europaweit, in Deutschland und schließlich auch regional – ein Immobilien-Boom von nie dagewesener Wucht.

Auf der anderen Seite dieser Entwicklung stehen die Kommunen – wie werden sie wohl auf die steigenden (Miet-)Preise reagieren? Derzeit fürchte ich, dass sich die vielen klammen Kommunen in Deutschland über den Geldsegen freuen und nicht die Weitsicht walten lassen werden, die sie brauchen, um das Geld sinnvoll zu investieren. Die zusätzlichen Einnahmen können sich so mittelfristig als gefährlicher Bumerang herausstellen. Zudem ist immer mehr zu beobachten, dass mit jedem modernen Neubaugebiet bestehende Top-Wohnregionen abgewertet werden. Nicht zu unterschätzen ist, dass die Erschließungskosten im Neubaugebiet eingepreist sind, während die Eigentümer bestehender Immobilien ordentlich zur Kasse gebeten werden, wenn sie ihre Straße aufrüsten wollen. Ob viele Kommunalpolitiker den Weitblick besitzen, das zu erkennen, wage ich derzeit massiv zu bezweifeln. Hoffentlich treffen da nicht „(Geld-)Not“, „Gier frisst Hirn“ und „skrupellos“ aufeinander.

Investoren und Finanzdienstleister während der Immobilien-Wende

Dass Gelder verschoben werden, ist in der globalen Volkswirtschaft normal. Manchmal profitieren die einen, manchmal die anderen. Das war historisch immer so. Was auf dem Immobilienmarkt der Zukunft neu sein wird, ist, dass auch die bislang unbeweglichen regionalen Immobilieninvestoren mehr und mehr an diesen Verlagerungen teilhaben werden: Buy/Sell statt Buy/Hold. Und da geht es längst nicht mehr nur um einzelne, große Geschäfte London vs. Berlin für 6 Mrd. Euro, sondern auch mal um Bochum vs. Gera mit 5 Mio. Euro – aber in dieser Größenklasse dann um Tausende Kauf- und Verkaufsbewegungen pro Jahr.

Diese Entwicklung kann auf viele Menschen einschüchternd wirken. Als Finanzdienstleister im direkten Kundenkontakt fragen Sie sich sicher: „Was genau muss ich denn nun tun, um auf einem derart veränderten Immobilienmarkt noch meine Deckungsbeiträge mit Unternehmerkunden zu maximieren? Wie packen wir die Sache gemeinsam an, ganz konkret?“ Aus diesem Grund werde ich den kommenden dritten Teil dieser Artikelserie ganz den konkreten Handlungsempfehlungen widmen. Auch erhalten Sie in Teil 3 eine handfeste Liste der eingangs erwähnten relevantesten Immobilien-Trends. Ich freue mich, Sie kommende Woche wieder willkommen heißen zu dürfen – zu Ihrem konkreten Leitfaden für die nahe Zukunft des Immobiliengeschäfts.

Unternehmer und Immobilien – eine Jahrhundert-Chance für Finanzinstitute und Berater?

Teil 3: Ergebnisse und To-dos für Finanzdienstleister – für mehr Ertrag und bessere Kundenbindung



In den letzten Wochen habe ich in Teil 1 und Teil 2 dieser Artikelserie bereits beschrieben, wie sich das Wohnen von heute geändert hat, wie es sich in Zukunft ändern wird und weshalb es diese Veränderungen nötig machen, das Thema Immobilien ganz neu zu denken – sowohl für Ihre Unternehmernkunden, die in Immobilien investieren möchten, als auch für Sie und Ihr Institut. Der eine oder andere von Ihnen hat sich sicher nach Teil 2 gefragt: „Wo genau setze ich an? An welchen Stellen soll ich Immobilien neu denken und wie komme ich damit ins Gespräch?“ Darum widmet sich der heutige, abschließende Teil meiner Immobilien-Artikelserie ganz der Praxis: Was sind die To-dos und welche Praxistipps helfen Beratern dabei, bei ihren Kunden richtig zu punkten und das vorhandene Ertragspotenzial auszuschöpfen?

Immobilien "neu" denken?

Wie bereits in Teil 2 erwähnt, beginnen viele Familienunternehmer, die in Immobilien investieren, bereits damit, das Thema ganz neu anzugehen. Was viele Berater und Unternehmer noch nicht wirklich realisieren, ist dies: Ja, die Herangehensweise ist „neu“ im Immobilienbereich – doch als Unternehmer sind Ihre Kunden eigentlich schon längst mit dem „neuen“ Blickwinkel vertraut. Denn seit der Gründung ihrer jeweiligen Familienunternehmen stellen sich Unternehmer regelmäßig dieselben Fragen:

- Wie ändert sich das Kaufverhalten der Kunden?
- Was bedeutet das für unsere Produkte?
- Was bedeutet es für unsere internen Prozesse?

Als Unternehmer sind sie darauf angewiesen, bei all diesen Punkten immer am Ball zu bleiben. Denn wer sich beispielsweise nicht an sich ändernden Trends oder Verschiebungen im Kaufverhalten der eigenen Zielgruppe orientiert, der riskiert es, auf dem Markt zurückgelassen zu werden. Die Kunden wollen „grüne“ Produkte? Dann investieren wir in umweltfreundliche Fertigung! So überleben Unternehmen am Markt. Wenn wir also sagen „Unternehmer denken Immobilien neu“, dann ist das dahingehend korrekt, dass sie eine Sichtweise an das Thema anlegen, die sie zuvor selten an Immobilien angelegt haben – die ihnen aber bekannt ist:

- Wie ändert sich das Kaufverhalten – Mieteranforderungen?
- Was bedeutet das für die Produkte – Immobilienausstattung / Rahmenbedingungen?
- Was bedeutet das für die Prozesse – Modernisierung / Neubau?

So gesehen haben Sie es als Berater gewissermaßen leicht: Sofern Sie verstehen, wie der Unternehmer denkt, wenn er sein Unternehmen führt, können Sie dieses Wissen direkt darauf anwenden, nach welchen Gesichtspunkten er in Zukunft Immobiliengeschäfte bewerten wird.

Rendite vs. Cashflow

Immobilien sind die neuen Anleihen. Sie werden in Zukunft typischerweise für 10 bis 12 Jahre gehalten und danach verkauft, um in andere Immobilien investieren zu können – genau, wie man es (vor der Niedrigzins-Zeit) mit Anleihen gemacht hat. Für Ihre Gespräche mit den Kunden eröffnet das ganz neue, spannende Themenfelder. Fragen Sie beispielsweise mal nach: „Wie viel Euro brauchen Sie im Ruhestand pro Monat – und wie viele Objekte brauchen Sie (und zu welchem Preis), um diesen Cashflow sicherzustellen?“ Sie werden schnell sehen: Unternehmer, die ihr Geld mit Produktionsunternehmen machen, werden diesen Gedankengang kennen und sofort darauf anspringen.

So lässt sich eine gemeinsame Basis für die Gespräche schaffen – denn die Herangehensweise über den Cashflow kennt der Unternehmer bereits von der eigenen Firma.

Der richtige Kaufzeitpunkt wird wichtiger

Wir haben gesehen: In Zukunft wird man Immobilien nicht mehr kaufen und ein Leben lang behalten. Gleichzeitig verändern sich die Anforderungen der Mieter rapide, auch in Bereichen, die beispielsweise noch vor 20 Jahren kaum ein wichtiges Argument für oder gegen den Mietvertrag gewesen wären – zum Beispiel der Ausbau der Internet-Infrastruktur.

Stellen Sie Ihrem (Ziel-)Kunden also gerne mal die Frage: „Macht es wirklich Sinn, das Objekt jetzt schon zu kaufen?“ Stellen Sie sich einen 48-jährigen Unternehmer vor, dessen aktueller Cashflow bereits zum Leben ausreicht – braucht der wirklich unbedingt eine Immobilie? Denn er hat ja aktuell ein Einkommen. Ein „typischer“ Unternehmer hat über seine Firma drei Einnahmequellen: sein Gehalt, Gewinnentnahmen (vorausgesetzt, es wäre möglich) und die Pacht über seine Betriebsimmobilien, die er an sich selbst (die Firma) vermietet. Vor allem: Braucht er die Immobilie schon mit 48? Klar, er will sich darauf vorbereiten, im Ruhestand mit den Mieteinnahmen ein zweites Standbein zu haben, wenn sein Cashflow nicht mehr so ist wie früher im Betrieb. Doch wenn er das Objekt heute kauft, dann wird es in 20 Jahren nun mal 20 Jahre alt sein, inklusive dringend nötiger Restaurierung und einer nicht mehr zeitgemäßen Internetanbindung. Vielleicht haben sich bis dahin sogar die regionalen Strukturen geändert – ein großer Arbeitgeber ist weggezogen und Wohnungen im Ort sind deutlich weniger gefragt als noch vor 20 Jahren. Wäre es da nicht besser gewesen, die Immobilieninvestitionen näher am Zeitpunkt des eigenen Ruhestands zu tätigen? Oder das Objekt mit 48 zu kaufen und zehn Jahre später wieder abzustoßen, um eine neues Objekt zu kaufen?

Unternehmer und Immobilien – (k)eine Liebe für immer!?

Als Gegenpol betrachten wir hierzu mal einen „Ü60“-Unternehmer. Wenn er seine Firma an den Junior übergibt, erfolgt dies im deutschsprachigen Raum weiterhin eher „steueroptimiert“, also meist unentgeltlich. Das bedeutet aber auch, dass der „Alte“ auf sein Gehalt und die Gewinnentnahmen verzichten müsste. Die Pacht wiederum wäre abhängig vom geschäftlichen Erfolg des Sprosses und natürlich auch von der (digitalen) Weiterentwicklung des Betriebs. Was, wenn die aktuelle Betriebsimmobilie auch schon in die Jahre gekommen ist? Dann ist auch diese Einnahme potenziell gefährdet. Der rüstige Übergeber hätte somit „alte Immobilien“ und eine „alte Betriebsstätte“, von denen er ca. 20 Jahre leben müsste. Da kann es sinnvoll sein, dass auch hier eine Anpassung des Immobilienportfolios erfolgt.

Kurzum: Ich bin der Meinung, dass derzeit jüngere Unternehmer weniger in Immobilien, sondern eher in Wertpapiere investieren und die Übergeber-Generation eher in moderne, nachhaltig anpassbare und somit dauerhaft ertragreiche Immobilien (IST-Cashflow) als Anleiheersatz investieren sollten.

Internetpower bestimmt Miete und Rendite

Erinnern Sie Ihre (Ziel-)Kunden gerne daran, dass das Digitale aus dem Leben ihrer Mieter praktisch nicht mehr herauszudenken ist – egal ob sie privat gerne Serien streamen oder beruflich die Option brauchen, effektiv Homeoffice zu machen. Manchen älteren Unternehmern ist das vielleicht noch nicht ganz klar, da sie selbst noch analog fernsehen und die Arbeit über Telefon oder direkt im Büro erledigen. Rechnen Sie Ihren Kunden mal Folgendes vor:

- Stellen wir uns ein Wohngebiet vor. Dort gibt die Internet-Verkabelung eine gewisse Gesamt-Bandbreite her – sagen wir vereinfacht 100 „Leistungseinheiten“.
- Nun stellen Sie sich die Situation 2015 vor: Im Wohngebiet gibt es 5 Häuser, in denen je 5 Geräte ans Internet angeschlossen sind (2 Computer und 3 Smartphones). 100 Leistungseinheiten durch 5 Häuser durch 5 Geräte ergibt 4 Leistungseinheiten pro Gerät.
- 2022 hat sich an der Infrastruktur nichts geändert. Aber jeder Haushalt besitzt nun 4 Computer, 4 Smartphones, 1 Smart-TV und 1 Tablet. Ergibt nur noch 2 Leistungseinheiten pro Gerät.
- 2030 gibt es im Haushalt 4 Computer, 5 Smartphones, 3 Smart-TVs, 3 Tablets, 1 digitalen Kühlschrank, 1 vernetztes Sicherheitssystem mit auf das Smartphone gestreamtem Türspion, 1 Saugroboter, der über das Internet Updates erhält, und 2 Personal Assistants für unterschiedliche Räume. Nun sind wir schon bei 1 Leistungseinheit pro Gerät angekommen. Das ist nur noch ein Viertel der ursprünglichen Bandbreite!

Seite 26

Jetzt stellen Sie sich vor, was das für einen Eindruck bei Mietern macht, wenn in der Gegend nie in den Ausbau des Netzes investiert wurde – wie viel Miete können Sie da wohl verlangen, bis sich die Interessenten doch lieber in einem Neubaugebiet umschauchen?

Gleiches gilt übrigens für die Stromversorgung, wenn in einem Wohngebiet auf einmal zig Autos von 17:00 bis 22:00 Uhr gleichzeitig geladen werden sollen. Da kann es schnell sein, dass schon wenige Autos im Ladevorgang einen Wohnblock an seine Stromkapazitäten bringen.

Aktuelle Trends als Gesprächsansätze nutzen

Im Gespräch mit den Kunden werden Sie in Zukunft eher „rückwärts rechnen“: Wie viel Cashflow benötigt der Kunde und wie kann dieses Level durch Immobilien (welcher Art?) erreicht werden? Hier wird es wichtig sein, dass Sie einen Überblick über die unterschiedlichen Immobilientypen haben und auch Immobilientrends verfolgen. Zu den Objekten, die solchen Trends unterliegen, gehören zum Beispiel:

- Altenheime, Altersresidenzen, Pflegeheime, Betreutes Wohnen
- Kindergärten (als Eigentümer, nicht als Betreiber)
- Sozialwohnungen
- Boardinghäuser und Monteurswohnungen
- Mitarbeiterwohnungen
- Mikroappartements
- Studentenwohnungen/Studentendörfer
- Pop-up-Stores
- Hybrid-Häuser/-Wohnungen
- Rechenzentren inkl. Serverfarmen (Infrastruktur)

In Teil 1 dieser Artikelserie hatte ich bereits angesprochen, dass Studentenwohnungen aktuell weniger notwendig werden, da mehr und mehr Studenten Fern-Uni machen. Mit anderen Worten: Durch diesen Trend könnten mehr und mehr Studentenwohnungen in vollwertige Wohnungen umgewandelt werden. Der komplett gegenteilige Trend geht hin zu hochmodernen Studentendörfern mit eigener Infrastruktur wie Restaurant, Reinigung, Fitnessstudio usw. Auf dieselbe Art und Weise unterliegen alle hier genannten Wohnraumlösungen Trends, deren Beschreibung allerdings den Umfang des Artikels sprengen würde. Möchten Sie mehr dazu erfahren, lade ich Sie herzlich zu meinen Inhouse- und Online-Seminaren ein, in denen wir all diese Trends anhand handfester Beispiele durchsprechen können.

Immobilien in der Asset Allocation – was Unternehmer von ihren Finanzdienstleistern erwarten

Viele Berater stellen sich häufig die Frage: „Warum sind eigentlich alle meine Kunden so versessen auf Immobilien – wenn doch Wertpapiere oft die lukrativere Anlage sein können?“ [Im Versteher-Magazin habe ich mich bereits einmal dieser Frage angenommen](#), darum hier nur der wichtigste Punkt: Psychologisch sind Immobilien für Unternehmer einfach „greifbarer“ als abstrakte Finanzprodukte. Man kann sich etwas darunter vorstellen, mal zum Objekt fahren, es sogar anfassen. Das gibt Unternehmern ein deutlich sichereres Gefühl. Und sie haben auch nicht ganz Unrecht, denn die Menschen hören ja nicht von heute auf morgen damit auf, ein festes Dach über dem Kopf haben zu wollen. Als Berater ist es deshalb nicht nur herausfordernd, sondern fast unmöglich, Unternehmer gänzlich davon abbringen zu wollen. Denn auch wenn es für Sie manchmal aussieht, als sei der „richtige Zeitpunkt“ für den Immobilienkauf auf Basis der Zahlen „nie“, muss man einfach sagen: Früher hieß es schon bei Mietfaktor 7 „nicht kaufen“, heute sind wir bei Faktor 40 – und es wird dennoch gekauft und es wird weiterhin Geld mit den Objekten gemacht.

Für die Institute ist das Immobilienthema also weniger eine Frage von „kaufen oder nicht kaufen“ – es geht lediglich noch darum, in welchen Bereichen Sie Ihre Unternehmernkunden bei der Investition unterstützen möchten beziehungsweise können. Für den Kunden wäre es selbstverständlich ideal, wenn Sie ALLES übernehmen würden:

1. Idee und Entwicklung auf dem Papier
2. Ablaufplanung
3. Grundstück finden und bewerten
4. Kauf bzw. Vertragsabschluss
5. Finanzierung
6. Bau
7. Mieter finden
8. Verwaltung von Finanzen und Instandhaltung
9. Eigene laufende Buchhaltung
10. Praktische Instandhaltung des Objekts

Inwiefern bringen Sie sich als Finanzinstitut also bei diesen 10 Punkten ein? So manches Institut konzentriert sich hier lieber auf wenige Punkte, da man die Kapazitäten und das Know-how für alle gar nicht hat. Doch im Rahmen eines Rundum-sorglos-Pakets wäre es ideal, wenn Sie alle diese Punkte abdecken könnten. Keine Sorge: Es geht nicht darum, dass Sie dann auf einmal Hausmeister spielen – mit einem entsprechenden Netzwerk an Partnern lassen sich viele dieser Punkte delegieren. Es geht für Sie vor allem darum, dass Sie dem Kunden nicht nur 4 von 10 Punkten anbieten können, denn dann sind Sie gegen einen Konkurrenten, der alle Punkte abdeckt, schnell aus dem Rennen. Gehen Sie als Bank noch mutiger in die regionale Entwicklung und Revitalisierung gegebenenfalls ganzer Stadtteile und setzen Sie auf regionale Handwerker, um Ihre Kunden vollumfänglich versorgen zu können.

Eine einmalige Chance

Ich bin der festen Überzeugung, dass wir aktuell und in naher Zukunft am Immobilienmarkt eine Situation vorfinden, wie wir sie in der Finanzberatung noch nie hatten. Denn jeder Unternehmer macht sich momentan zeitgleich Gedanken darüber, wie die Zukunft seiner Firma aussehen wird (Digitalisierung, Homeoffice etc.) – und im gleichen Ausmaß über das Thema Immobilien, das aktuell einen drastischen Veränderungsprozess durchmacht. Sie besprechen also mit dem Unternehmer oft dieselben Themen im Firmenbereich wie im Immobilienbereich (typischerweise sein zweitgrößter Vermögensblock). Diese Überlappung erzeugt eine einmalige Chance, denn Sie werden zurzeit vom Unternehmer so viel Gehör bekommen wie nie zuvor – egal ob Großkunde oder nicht.

Rufen Sie sich im Zuge dessen auch in Erinnerung, mal darüber zu sprechen, wie nachhaltig und wertig die Immobilien des Unternehmers sind – gerade im Zusammenhang mit dem steigenden Bedürfnis der Mieterschaft, in vollem Umfang die Früchte der Digitalisierung auskosten zu können.

Interne Strukturen prüfen

Diese riesige, einmalige Chance können Sie am effektivsten nutzen, wenn bei Ihnen intern im Institut, extern oder im Verbund die für das Immobiliengeschäft wichtigen Einheiten stärker zusammenarbeiten. Denn die Ertragspotenziale aus der neuen Situation lassen sich am besten ausschöpfen, wenn jede Einheit wie ein Rädchen in einem großen Uhrwerk funktioniert. Folgende Einheiten sollten noch stärker zusammenarbeiten:

- Unternehmenskunden und Firmenkunden: für die geschäftlichen Finanzen
- Wealth Management, Private Banking und Generationenmanagement: für das Privatvermögen
- Die einzelnen Versicherungsbereiche: Hier entstehen neue Bereiche und Bedürfnisse, z. B. Cyberversicherungen bei digitalen Eigenheimen oder Mietobjekten
- Der gesamte Immobilienbereich (Gutachten, Entwicklung, Makler etc.)
- Bauträger und Betreuer der Bauherren
- Corporate Finance und Mergers & Acquisitions: Hier geht es darum, dass der Unternehmer frühzeitig erkennen soll, wenn er im nächsten Schritt seine Firma verkaufen sollte, bzw. welche Investitionsmöglichkeiten und -alternativen Sie ihm anbieten können

Bereit sein ist alles

Vielleicht fragen Sie sich nach alledem: Betrifft das alles mein Institut überhaupt? Die Antwort ist: ja! Egal ob Ihr Institut eher regional oder international bzw. groß oder klein ist – und egal ob Sie es mit Immobilien mit 5 oder 5.000 Wohneinheiten zu tun haben: Alles hier Besprochene wird für Sie relevant werden, denn die Revolution des Immobilienmarkts ist schon längst im Gange. Es wird nur noch wenige Jahre dauern, dann stehen noch weitere Veränderungen an, zum Beispiel in Bezug auf die Verfügbarkeit des Internets, sobald es satellitengestützt erhältlich ist.

Seien Sie bereit für diese Veränderungen! Nicht nur, wenn es um das Angebot im Immobilienbereich geht und um die internen Strukturen in Ihrem Institut – sondern auch im Sinne der „mentalen Strukturen“ bei Ihnen. Denken Sie Immobilien neu, denn Ihre Kunden sind schon längst dabei. Erst dann können Sie die einmaligen Potenziale und Chancen nutzen, die sich aus dieser Entwicklung ergeben. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg in der neuen Immobilienwelt.

Betongold statt Blattgold: Warum Unternehmer Immobilien lieben – und wie man ihnen Wertpapiere näherbringen kann



Familienunternehmer lieben Immobilien als Geldanlage. Davon kann jeder Firmenkundenberater oder Private-Banking-Berater ein Lied singen, der schon einmal versucht hat, mit einem Unternehmerkunden über Wertpapiere zu sprechen. Vor die Wahl gestellt, entscheiden sich die meisten Unternehmer für das vermeintliche Betongold. Doch warum ist das so? Und wie lassen sich Unternehmern Wertpapiere als Alternative näherbringen? In diesem Artikel finden Sie einige handfeste Tipps, um beim Unternehmer ein Bewusstsein für die Alternativen sowie eine Bereitschaft zum Nach- und Umdenken zu schaffen.

Greifbarer oder abstrakter Wohlstand: So denken Familienunternehmer

Die Liebe der Familienunternehmer zu Immobilien kenne ich nicht nur durch Geschichten, die mir Berater in meinen Seminaren und Workshops erzählen. Ich selbst habe vor meiner eigenen Unternehmertätigkeit auch viele Jahre als Finanzberater aus erster Hand miterlebt, wie stark diese Verbindung sein kann. Und als Gründer und Geschäftsführer des Instituts Für UnternehmerFamilien (IFUF) erlebe ich es auch im Tagesgeschäft fast wöchentlich live. Erfahrungsgemäß haben Unternehmer (garantiert im DACH-Raum, aber tendenziell überall) drei große Steckenpferde:

- ihr eigenes Familienunternehmen
- private (Rendite-)Immobilien
- Steuern sparen

Darüber möchten sie sprechen, hier kennen sie sich aus und hier erkennen sie unkomplizierte Möglichkeiten, den eigenen Wohlstand zu mehren: Das Unternehmen voranbringen, Immobilien kaufen, um Verkaufs- und Mieteinnahmen zu generieren, und Steuern sparen, um möglichst wenig vom Erwirtschafteten abzugeben. Wertpapiere kommen in dieser Welt praktisch nicht vor. Dementsprechend ist auch die Anzahl an Unternehmern sehr überschaubar, bei denen das Wertpapiervermögen größer ist als der Firmenwert und/oder das Immobilienvermögen.

Deshalb lieben Unternehmer Immobilien

Um zu verstehen, warum das so ist, sollten wir uns zunächst die Frage stellen: Warum kommen Privatimmobilien überhaupt in der Gedankenwelt der Unternehmer vor? Warum nicht irgendeine andere Art der Geldanlage? Die Antwort ist sehr menschlich:

- Immobilienanlagen sind aus Unternehmersicht bequem.
- Immobilien sind eine mental und physisch greifbare Anlageoption.

Mit anderen Worten: Selbst Unternehmer, die nicht geschäftlich mit dem Erwerb beziehungsweise der Entwicklung von Immobilien zu tun haben, können recht unkompliziert bestehende Objekte erwerben, meistens sogar bereits voll vermietete Immobilien.

Sie reagieren also oft nur auf die Information, dass eine Immobilie verkauft wird, gehen zum Notar, um sie zu kaufen, besprechen gegebenenfalls noch die Finanzierung, schließen einen Verwaltervertrag und richten ein Verbuchungskonto ein. Dann ist die Arbeit abgeschlossen, die Mieteinnahmen werden regelmäßig aufs Konto gebucht und die laufenden Kosten werden vom Konto abgebucht, während sich der Unternehmer wieder auf das eigentliche Geschäft seiner Firma konzentrieren kann.

Gleichzeitig dürfen Sie als Berater auch nicht unterschätzen, wie wichtig es für den Unternehmer ist, zu wissen, dass seine Geldanlage physisch greifbar ist. Dass er auch mal direkt hinfahren kann, um sich vor Ort seine Objekte anzuschauen. Immobilien sind etwas Handfestes und Unternehmer sind naturgemäß Kontrollfans, wie ich es schon in meinen Podcasts zur Unternehmertypologie gezeichnet habe. Aus diesem Grund lieben Unternehmer es übrigens auch, Immobilien in erreichbarer Nähe zu kaufen, erfahrungsgemäß in einem Radius von etwa 30 Minuten Fahrzeit. Natürlich finden sie auch Objekte in London oder New York spannend – aber da kann man eben nicht so einfach vorbeifahren und „nach dem Rechten schauen“, weshalb die Wahl dann doch oft auf sich in der Nähe befindliche Immobilien fällt.

Was ist die Herausforderung mit Wertpapieren?

Im Weltbild der meisten Unternehmer sind Wertpapiere also vor allem eine Anlage, die schlecht zu greifen und zu kontrollieren ist. Und letztlich bieten Immobilien eine stabile Wertanlage, deren Wert eigentlich nur noch steigen kann, während Wertpapiere starken Schwankungen unterlegen sind – und am Ende weiß man nicht, wie viel man eigentlich rausbekommt ... oder?

Lassen Sie mich das offensichtliche Gegenargument mal in stark vereinfachter Form darstellen. Noch ein kurzer Hinweis zu den folgenden Impulsen: Ich bin mir bewusst, dass es an einigen Stellen mitunter deutlich tiefer gehende Analysen und Berechnungen geben müsste – und Sie als Finanzprofis das erkennen und sehen werden. Da dieses aber keine wissenschaftliche Ausarbeitung sein soll, gehe ich das eine oder andere Risiko der Ungenauigkeit bewusst ein: Vor fast genau 30 Jahren, also 1990, stand der DAX bei ca. 1.500 Punkten. Heute steht er bei etwa 15.000, sein Wert hat sich also verzehnfacht. Allein in der Zeit zwischen 2011 und 2021 hat sich sein Wert mehr als verdoppelt (von 7.000 Punkten im Jahr 2011). Um dasselbe Wachstum durch den Kauf von Immobilien im Jahr 1990 zu erhalten, hätte sich der Mietfaktor z.B. von 6 auf 60 erhöhen müssen – und das ist in den allermeisten Regionen einfach nicht eingetreten.

Tipps für den Erklärungsversuch

Es ist also unser Ziel, Unternehmer dafür zu sensibilisieren, dass Wertpapiere zwar keine Investition „zum Anfassen“ sind, jedoch deutlich mehr Ertrag liefern können als Immobilien. Dabei geht es uns nicht darum, ihnen die Immobilien auszureden – vielmehr wollen wir sie dazu bringen, Wertpapiere zumindest als Alternative in Betracht zu ziehen und diese Option rational zu bewerten.

Fakten, Fakten, Fakten

Die oben erwähnte DAX-Rechnung kann ein gutes erstes Argument sein. Dazu bietet sich an, Zahlen zurate zu ziehen, die den Unternehmer konkret betreffen. Da Unternehmer wie erwähnt gerne „vor der eigenen Haustür“ in Immobilien investieren, funktioniert das Argument natürlich nur dann perfekt, wenn der genannte Anstieg im Mietfaktor in der Region des Unternehmers tatsächlich ausgeblieben ist. Oder anders gesagt: Einem Unternehmer mit Immobilien in München oder auf Sylt kann es relativ egal sein, ob der Mietfaktor im Ruhrgebiet nicht um das 10-fache angewachsen ist. Und umgekehrt. Einem regional aufgestellten Unternehmer sind die Preissteigerungen in entfernten Ballungsgebieten auch eher egal oder maximal eine Randnotiz wert.

Bereiten Sie dieses Argument also mit den jeweils für den Unternehmer relevanten Zahlen auf und stellen Sie das Wachstum am DAX dem Wachstum im regionalen Immobilien- und Mietmarkt gegenüber. Ideal ist in solchen Fällen, wenn Sie handfeste Zahlen zu Immobilien haben, in die der Unternehmer tatsächlich investiert hat. Natürlich können Sie als Beispiel auch andere (internationale) Indizes, Fonds, Zertifikate o.Ä. nehmen. Einzeltitel sind eher ungeeignet, da der Vergleich schnell hinkt und mitunter unfair wird, wenn man z.B. die Entwicklung von Amazon zurate ziehen würde.

Taktvoll vorgehen

Zahlen lügen nicht und auch hartnäckige Verfechter des Betongolds werden in Anbetracht handfester Zahlen eingestehen, dass der potenzielle Gewinn im Wertpapiersektor typischerweise größer ist als bei Immobilien. Doch wichtig ist dabei: Stellen Sie solche historischen Vergleiche niemals mit erhobenem Zeigefinger an! Ein einfaches „Hätten Sie damals in XY investiert, hätten Sie heute einen höheren Ertrag“ klingt in den Ohren eines Unternehmers mit Verantwortung gegenüber der Firma und der eigenen Familie schnell wie ein „Sie haben damals die falsche Entscheidung getroffen!“.

Dieser Teil des Gesprächs hat also auch mit emotionalen Aspekten zu tun. In einem meiner letzten Artikel im Versteher-Magazin können Sie sich zur Orientierung 11 Fragen und Sätze anschauen, mit denen Sie diese Information möglichst taktvoll verpacken und beim Unternehmer punkten können. Eine erprobte Möglichkeit dazu ist es, die Diskrepanz zwischen den Erträgen in beiden Optionen aufzuzeigen und dann zu fragen: „Was waren damals Ihre Gründe, sich für Immobilien zu entscheiden?“ Das sorgt nicht nur dafür, dass der Unternehmer seine eigene Entscheidung im Rückblick überdenkt – der Satz kann Ihnen gleichzeitig wichtige Informationen über die damaligen Umstände und die Entscheidungsfindungsstrategien des Unternehmers geben.

Wie man von der Vergangenheit in die Zukunft gelangt

Haben Sie den Unternehmer bereits dafür sensibilisiert, dass Wertpapiere eine lohnenswerte Alternative zu Immobilien sein können, gilt es nun, ihn auf zwei Arten davon zu überzeugen, von einem Immobilien- auf ein Wertpapiervermögen umzusteigen beziehungsweise sogar bestehende Immobilien zu verkaufen und stattdessen Wertpapiere zu kaufen:

1. Emotional: Der Unternehmer braucht eine glaubwürdige Story für den Umstieg, die zu seinen Gegebenheiten (Alter, Vermögen etc.) passt.
2. Rational: Er braucht handfeste Argumente für oder gegen die beiden Investitionsoptionen, die er aus Unternehmersicht bewerten kann.

Punkt Nummer eins lässt sich vergleichsweise einfach über passende Zahlen bewerkstelligen, die wiederum zu den persönlichen Umständen des Unternehmers passen. Ein Beispiel: 1990 war die BMW-Stammaktie noch umgerechnet 7 Euro Wert (damals noch in DM, versteht sich). Heute steht sie bei etwa 90 Euro. Das sind 83 Euro Kursgewinn und ca. 2 Euro Dividende. 2 Euro auf 7 Euro sind laufende Einnahmen von 25 %, und das ganz ohne Kursgewinn. Mit einem solchen Return on Investment sprechen Sie die Sprache des Unternehmers und haben die Chance, ihn vom Wert der Wertpapiere zu überzeugen.

Punkt zwei kann ebenfalls mit Fakten bewerkgestellt werden, allerdings ist dazu eine noch stärkere Ausarbeitung notwendig. Ich empfehle hier immer, Tabellen mit den Vor- und Nachteilen der beiden Anlageformen zu erstellen. So hat der Unternehmer auf einen Blick alle wichtigen Fakten vor sich. Die angesprochenen Punkte werden selbstverständlich wieder an die Anforderungen und Umstände des Unternehmers angepasst. Zur Verdeutlichung möchte ich Ihnen hier zunächst einige allgemeingültige Punkte als Impuls mitgeben (diese sind natürlich nicht vollständig, endgültig und individuell – das übernehmen bitte Sie selbst, bezogen auf Ihre Region und Ihre Kunden):

	Vermietete Wohnimmobilien	Wertpapiere
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> • Einmalige Investition, Vertragsschlüsse, danach kaum weitere Arbeit notwendig • Greifbarer Vermögenswert • Gefühl geringe Wertschwankungen, da nicht jeden Tag bewertet 	<ul style="list-style-type: none"> • Einmalige Investition, keine weitere Arbeit notwendig • Wertpapiere können jederzeit verkauft werden • Wertpapiere bleiben immer aktuell, da fortwährend neue Teilnehmer am Wertpapiergeschäft hinzustoßen
Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> • An- und Verkauf sind mit vergleichsweise hohen Investitionen verbunden • Insgesamt etwas aufwendiger (Vertragsschluss etc.) • Suche nach Mietern bzw. Mieterfluktuation erzeugt Arbeit für den Besitzer oder Kosten über den Verwalter • Transaktions- und laufende Kosten (Reparaturrücklagen, Steuern etc.) • Unregelmäßige Wertschätzungen können beim Verkauf zu bösen Überraschungen führen • Veränderungen auf dem Miet- und Wohnungsmarkt sorgen für schwankendes Potenzial bei den durchsetzbaren Mietpreisen 	<ul style="list-style-type: none"> • Schwer greifbarer Vermögenswert mit stark eingeschränkten Kontrollmöglichkeiten • Transaktions- und laufende Kosten • Zwischenzeitliche Wertschwankungen sind möglich, selbst wenn das Endergebnis positiv ist

Wie bereits erwähnt, rate ich Ihnen, hier Punkte herauszusuchen und zu ergänzen, von denen Sie wissen, dass sie für den Unternehmerkunden besonders relevant sind. Zum Beispiel ist es für viele Unternehmer schwierig, die Kontrolle über das eigene Vermögen abzugeben, wie in meinem letzten Podcast diskutiert. Dieser Minuspunkt bei Wertpapieren hat also ein noch größeres Gewicht für die Kontrollfans unter Ihren Kunden, während für andere insbesondere die schwankenden Potenziale auf Basis der aktuellen Immobilientrends relevant sind, die ich in meinem 2-tägigen Live-Online-Workshop Private Banking für Unternehmerfamilien anhand der 10 aktuell größten Trends nachzeichne.

Stark bleiben zahlt sich langfristig aus

Zu guter Letzt ein Tipp: Machen Sie sich darauf gefasst, dass das von Ihnen erstellte Wertpapierportfolio vom Unternehmer immer etwas unfair behandelt werden wird. Diejenigen unter Ihnen, die schon viel Erfahrung auf dem Gebiet gesammelt haben, wissen genau, wovon ich spreche: Sie haben einen hervorragenden 10-Jahres-Plan mit dem Familienunternehmer ausgearbeitet und auf den Weg gebracht.

Sie haben ihm sogar erklärt, dass der Wert des Portfolios zunächst schwanken kann und er hat zugesagt. Und dann ruft er doch schon nach einem halben Jahr bei Ihnen an und fragt, wie es denn sein könne, dass das Wertpapiervermögen um 3 % gesunken ist.

Da können Sie natürlich dagegenhalten, dass Schwankungen ganz normal sind, dass der Immobilienwert auch gerade um denselben Prozentsatz gesunken ist, etc. Und der Unternehmer wird Ihnen nur dagegenhalten: „Ach, über kurz oder lang sind Immobilien doch immer stabil!“ Vergessen Sie also nicht: Immobilien haben den Vorteil, dass sie für den Unternehmer anfassbar sind und deshalb weniger wie Kontrollverlust wirken. Deshalb wird er sie immer als sicherer empfinden als Wertpapiere, selbst wenn beide Optionen aktuell schwächeln.

Wieder einmal zählt an dieser Stelle der subjektive Wohlfühlfaktor. Dieser sorgt nicht nur dafür, dass Sie sich in einer Finanzwelt positiv abheben, in der sich Produkte, Dienstleistungen und Preise immer stärker ähneln – er sorgt auch dafür, dass sie derartige kleine „Panikattacken“ durchstehen können. Denn vertraut der Unternehmer Ihnen, fällt es ihm auch leichter, Schwankungen zu verkraften, bis der Kurs wieder nach oben geht.

Wertpapiere stehen nicht mehr auf verlorenem Posten

Möchten Sie als Berater Ihren Unternehmern Kunden Wertpapiere ans Herz legen, gilt es zunächst eine Reihe von Widerständen zu überwinden, von der natürlichen Präferenz der Unternehmer für „handfeste“ Investitionsobjekte bis zu ihrem Unwillen, die Kontrolle über die Geldanlage abzugeben. Mit den passenden sachlichen Argumenten und emotionaler Einfühlsamkeit lassen sich jedoch auch diese Hürden nehmen. Adaptieren Sie die hier vorgestellten Argumente und Gesprächsstrategien gemäß der Kundentypologie und Sie werden sehen, dass Sie doch noch den einen oder anderen Unternehmer zum Nach- und Umdenken in Bezug auf Wertpapiere und Immobilien bringen werden.

DIRK WIEBUSCH

*Gespräche mit Unternehmern folgen ihren eigenen Regeln,
und wer die beherrscht, dem stehen alle Türen offen.*

dirkwiebusch.de

02324 / 90 340 10

info@ifuf.de

Feldstr. 77

45549 Sprockhövel

© Dirk Wiebusch