

Immobilien in sozialen Brennpunkten

Nicht immer einfache Mieter, viel Leerstand und oftmals auch eine hohe Kriminalität: Investitionen in solchen Gebieten haben einige Besonderheiten.

Von Oliver Schmale, Stuttgart

Duisburg-Marxloh oder Halle-Neustadt: Beide Namen stehen für Problemviertel in den jeweiligen Städten. Hier ist die Verwaltung von Immobilien besonders schwierig. Es gibt zumeist hohe Leerstandsquoten, hohe Fluktuation bei den Mietern, und sie sind in der Regel häufiger von staatlicher Unterstützung abhängig. Das Unternehmen Smart Property Services aus Gera verwaltet in Marxloh 300 Wohnungen, wie Manager Philipp Körner berichtet. Die Aufgaben gehen in der Regel über die Tätigkeiten eines normalen Verwalters hinaus.

Körner erläutert: „Aufgrund der vielschichtigen sozialen Probleme der Mieter ist der Verwalter Teil der Sozialbetreuung vor Ort. Hierzu zählen zum einen direkte Angebote an die Mieter, wie zum Beispiel Handreichungen für Behördengänge oder Angebote an Freizeitgestaltung wie Nachhilfe oder Sprachkurse.“

Zum anderen finde viel Netzwerkarbeit mit lokalen sozialen Organisationen und Vereinen statt, um sicherzustellen, dass die Bewohner die Hilfe und Angebote bekämen, die sie benötigten. „Das alles trägt zum sozialen Frieden im Objekt und der Umgebung bei. Das ist gut für Mieter, Stadt und den Eigentümer.“ Nicht jeder Investor kauft Immobilien in Problemvierteln. Sie müssen an das Objekt glauben und in der Regel viel investieren, um langfristig eine auskömmliche Rendite erzielen zu können.

Die Wertgrund Asset Management GmbH mit Sitz in München investiert auch in Brennpunktimmobilien. Geschäftsführer Timo Holland erläutert, diese Immobilien befänden sich meist in Großstädten oder Metropolregionen, oftmals in den Randlagen. Das Unternehmen habe 2016 in Köln-Bickendorf das ehemalige Westcenter erworben, ein Wohnhochhaus mit mehr als 400 Wohneinheiten. „Zum Zeitpunkt des Erwerbs konnte man schon von einer Problemimmobilie in schlechtem Zustand sprechen.“

Das Unternehmen setzte damals auf das Potential des Gebiets. Das ehemalige West-center hatte mehrfach wechselnde Eigentümer, war in einem desolaten Zustand, und man habe es mit dem Plan erworben, es zu sanieren. „Dabei stand natürlich das Heben von Potentialen im Vordergrund. Beginnend mit einer umfänglichen Sanierung innen und außen, haben wir dem Gebäude ein ordentliches bauliches Upgrade verpasst. Das beinhaltete die Sanierung der leer stehenden Wohnungen, die farbige Gestaltung der Fassade (daher der neue Name Coloria), die energetische Ertüchtigung, die freundliche und helle Gestaltung der Flure und Eingangsbereiche, die Instandsetzung der Aufzüge.“ So habe man auch die Mieterstruktur verbessern und durchmischen wollen. „Gerade die Wohnungen mit dem Blick in Richtung Kölner Dom sind sehr beliebt, und wir haben zum Beispiel sehr viele studierende Interessenten gewinnen können.“

Es gibt aber auch noch andere Gründe, warum solche Immobilien interessant sein können. Michael Bender vom Beratungsunternehmen Jones Lang LaSalle sagt, der Wohnimmobilienmarkt in Deutschland habe sich in den vergangenen Jahren sehr stark entwickelt. „Deutschland gilt weiterhin als sicherer Hafen. Das Angebot in den A- und auch in den B-Standorten ist deshalb immer knapper geworden, sodass sich in- wie auch ausländische Investoren für C- und D-Standorte interessieren.“ Kleine und mittelgroße Städte im erweiterten Umland der Metropolen mit guter Anbindung seien für Mieter wie auch Investoren interessant. „Auch wenn dort andere Mieten als in den Toplagen der A-Standorte gezahlt werden, sind Wohnimmobilien in C- und D-Lagen solide Investments mit attraktiven Mietrenditen und stabilen Preisen. In vielen der in den vergangenen Jahren gehandelten Wohnungsportfolios sind deshalb auch Objekte in C- und D-Lagen enthalten.“ Nach Einschätzung von Fachleuten ist das Ausfallrisiko bei Erwerb solcher Brennpunktimmobilien nicht übermäßig hoch. Körner, der eigenen Angaben zufolge jahrelang in der kommunalen Wohnungswirtschaft tätig war, betont: „Ein Großteil der Mieten wird etwa über das Wohngeld direkt vom Staat bezahlt. Zudem ist der Einstiegspreis für den Käufer deutlich niedriger. Natürlich sind auf der anderen Seite auch die Mieten niedriger und die Bewirtschaftungskosten etwas höher.“

Zugleich verweist er darauf, vor allem professionelle Investoren könnten mit einem solchen Investment soziale Verantwortung übernehmen und diese sichtbar im Reporting und Portfolio abbilden. „Das wird in Zeiten der zunehmenden ESG-Regulatorik immer wichtiger.“ Darunter wird die Berücksichtigung von Kriterien aus den Bereichen Umwelt (Environmental), Soziales (Social) und verantwortungsvolle Unternehmensführung (Governance) beim Investment verstanden. Im Zuge der Quartiersentwicklung sei der Eigentümer ein Partner der Stadt, das eröffne den Raum, die Stadt an den Mehrkosten und Risiken einer solchen Immobilie zu beteiligen. Etwa über Förderprogramme wie „Soziale Stadt“. Mit dem Städtebauförderungsprogramm „Soziale Stadt“ unterstützt der Bund laut Wohnungsbauministerium seit 1999 die städtebauliche Aufwertung und die Stärkung des gesellschaftlichen Zusammenhalts in benachteiligten Stadt- und Ortsteilen. Das Programm widme sich einer komplexen Aufgabe. „Es verknüpft bauliche Investitionen der Stadterneuerung mit Maßnahmen zur Verbesserung der Lebensbedingungen im Stadtteil.“

Nach Auffassung des Managers Körner von Smart Property Services dauert es mindestens zwei bis fünf Jahre, bis das Quartiersmanagement greift. Dabei spielen die Einbindung der Vereine und sozialen Einrichtungen sowie der Sozialhilfe vor Ort eine große Rolle. Auch mit den städtischen Behörden, seien es das Arbeitsamt, die Sozial- oder die Ausländerbehörde, bestehe eine enge Zusammenarbeit. „Ohne nachhaltiges Quartiersmanagement bekommt man kein Brennpunktviertel aus der Abwärtsspirale raus. Das kostet Zeit und Geld.“

Holland von Wertgrund betont die Wichtigkeit der Rolle der Stadtverwaltung. „In unserem Fall war die Kommune dabei behilflich, Kontakte zu Fördereinrichtungen oder sonstigen Hilfsorganisationen herzustellen, um diese im Erdgeschoss anzusiedeln, um auch als Unterstützung für die Bewohner vor Ort zu sein. Darüber hinaus soll direkt vor dem Objekt ein Stadtteilzentrum entstehen, auch dazu sind wir im Austausch mit der Kommune.“

Ein großes Problem bei solchen Brennpunktimmobilien ist aus Sicht von Verwaltern und Investoren das Thema Sicherheit. Holland sagt: „Um die Mieterklientel nachhaltig zu verbessern, muss die Sicherheit von Anfang an gewährleistet sein.“ So habe man bei dem Objekt in Köln bei der Übernahme einen Sicherheitsservice engagiert und auch Kameras installieren lassen. „Das hat zu einer deutlichen Verbesserung geführt und den Bewohnern, besonders den Senioren, auch ein angenehmes Gefühl gegeben. Wir haben auch aus dem Bezirksrathaus die Rückmeldung bekommen, dass das Objekt ein Schwerpunkt von Kriminalität war und seit der Übernahme durch uns kriminelle Handlungen nicht nur im Objekt, sondern im gesamten Bezirk zurückgegangen sind.“

Die Kommunikation unterscheidet sich in solchen Immobilien auch. Sie laufe zwischen Mietern und Verwaltern viel persönlicher, weniger bürokratisch und digital ab als bei klassischen Wohnimmobilien, so Körner von Smart Property Services. Die empathische Kommunikation mit viel Fingerspitzengefühl vor Ort sei entscheidend. Es sei auch wichtig, dass die Mitarbeiter langfristig vor Ort aktiv seien, sich sowohl der Wohnsituation als auch der sozialen Lage jedes einzelnen Mieters bewusst seien und so ein Vertrauensverhältnis zu den Mietern aufbauen könnten. „Und sie müssen willens sein, persönliche Probleme von Mietern ernst zu nehmen und bei der Lösung behilflich zu sein, auch wenn das nicht Teil ihrer Stellenbeschreibung ist, eine Handreichung bei einem Wohngeldantrag zu leisten oder aber eine Familienhilfe zu organisieren.“