

## Die Mutter aller Sachwerte

Für adäquaten Wohnraum sollten Wirtschaft und Staat ressourcennutzend zusammenarbeiten, meint Christian Dannat, als Direktor & Prokurist der HNG Verwaltungs AG in Wiesbaden für den Vertrieb und das Marketing verantwortlich. Aber anstatt der Grundidee der sozialen Marktwirtschaft hinterher zu trauern, fängt die HNG schon mal an. In genau diesem Segment bietet sie ihren Anlegern lukrative, sozial verträgliche und krisensichere Immobilieninvestments. Und arbeitet erfolgreich mit Vertrieben, Bankern, Vermögensberatern, Maklerbüros, Vertriebsorganisationen und Ausschließlichkeitsvermittlern zusammen.



**finanzwelt:** Vor paar Wochen im Bundestag ging es um die nicht funktionierende Mietpreislösung in Berlin. Zwar liegen wenige alte Mietverträge im Osten noch bis zu 50 % unter dem Durchschnitt, aber neue Mietverträge, vor allem in den angesagten Bezirken, sind fast 100 % teurer als der Mietdurchschnitt in Berlin. Inwiefern ist die Mietpreislösung richtig durchdacht worden?

**Christian Dannat»** Es gibt natürlich, wie so oft, zwei Seiten der Medaille: Ich kann nicht als jemand, der Bezüge von staatlicher Seite erhält, erwarten, in einer Top-Innenstadtlage von Berlin zu leben, am besten noch mit einer Top-Ausstattung. Auf der anderen Seite muss es aber auch bezahlbaren Wohnraum geben. Es wirken einfach sehr viele Faktoren auf die Märkte ein. Ein Beispiel:

Derjenige, der selbst nur 300,- / 400,- Euro Miete bezahlt, aber über Airbnb zusätzlich 1.000,- Euro einnimmt, freut sich natürlich über den kleinen Mietzins. Oder nehmen wir das teure, aber leerstehende Neubau-Apartment, weil der Investor gar nicht das Ziel hat, eine Miete zu erwirtschaften. Ob die Mietpreislösung dann die Lösung ist, um all diese Faktoren auf einen Nenner zu

bringen, wage ich zu bezweifeln. Aber eigentlich geht es nicht um die nicht funktionierende Mietpreisbremse, sondern eher um das nicht funktionierende Rentensystem und den nicht funktionierenden Markt für bezahlbaren Wohnraum. Etliche kommunale Wohnungsbestände wurden in den letzten Jahrzehnten an internationale Investoren und Spekulanten verschertelt.

**finanzwelt:** Die Mietpreisbremse wurde in der Diskussion dafür verantwortlich gemacht, dass damit vielen privaten Wohnungsbauunternehmen die Motivation genommen wird, neue Wohnräume für den Mietermarkt zu bauen. Die wenigen neuen Wohnungen wären alle hochpreisig und würden nicht vermietet, sondern verkauft werden. Wie kann man denn Ihrer Meinung nach sozial verträglichen Neubau gestalten?

**Dannat»** Es muss einen Mix zwischen Wirtschaft und Staat geben. Wir haben in Deutschland die Idee der sozialen Marktwirtschaft erfunden und sie hat sich auch jahrzehntelang bewährt. Aber die größte Bewährungsprobe steht ihr im Bereich der Wohnungsnot noch bevor. Ich brauche die Expertise von denjenigen, die bauen können, die wirtschaftlich denken, die kaufen und verkaufen können. Dazu gehört aber dann auch die Expertise und Sichtweise, die der Staat innehat. Das ist die, die den sozialen Gedanken trägt und auch tragen muss. Das kann ich nicht per Gesetz auf private Unternehmen abwälzen. Hier wird sich wirklich bemüht, allerdings könnten die Anreize noch sinnvoller gesetzt werden.

**finanzwelt:** Sie bewegen sich mit der HNG AG in einem Markt, wo es um bezahlbaren Wohnraum geht. Und das erfolgreich. Bitte erklären Sie, wie Ihre Anleger trotzdem mit bezahlbarem Wohnraum Geld verdienen können?

**Dannat»** Richtig, wir kümmern uns mit der Marke SystemImmo um den Erhalt von bezahlbarem und vor allem beste-

hendem Wohnraum. Das sehen wir zum einen als unseren Beitrag zur Entschärfung der Wohnungsnot an. Zum anderen profitieren unsere Anleger auch von der großen Nachfrage nach adäquatem Wohnraum. Denn unsere Wohneinheiten werden immer nachgefragt, in guten wie in schlechten Zeiten. Und damit sind wir lukrativ, sozial verträglich und krisensicher. Nicht trotzdem krisensicher, sondern gerade deswegen krisensicher.

**finanzwelt:** Das ist aber nicht der einzige Aspekt in puncto Sicherheit. Ihre Anleger profitieren von einem ganzen Sicherheitskonzept, oder?

**Dannat»** Ja, denn über uns erwerben Anleger ein Direktinvestment in eine Immobilie, bekommen für diese aber auch eine Verwaltung und ein Management. Somit haben sie ein gemanagtes Direktinvestment, das ist der große Vorteil. Viele Menschen gehen davon aus, dass eine direkte Investition ein hohes Risiko birgt, vor allem dann, wenn man nicht genug Geld hat, die Risiken auf mehrere Immobilien zu verteilen. Gerade wenn man fremdfinanziert ist sind Mietausfall oder Vandalismus an Miet Eigentum ein großes Problem.

**finanzwelt:** Was kann man denn tun, um für Anleger das Risiko zu vermeiden?

**Dannat»** Das größte Risiko ist der Mietausfall. Und wenn ich Pech habe und an Mietnomaden gerate, habe ich sogar einen dauerhaften Nachteil. Das kann existenziell bedrohend wirken. Wenn der Kapitalanleger die Wohnung als Baustein der Altersvorsorge oder als Kapitalanlage erworben hat, haben Mietausfälle ähnliche Auswirkungen wie eine starke Gehaltsminderung. Wir haben bei SystemImmo mehrere Schutzschilder dagegen. Der wesentliche Bestandteil ist der Mietpool, welcher dem Kapitalanleger die Mieten absichert. Ich habe eine vorher kalkulierte Mietpolausschüttung, einen realistischen

Euro-Wert pro Quadratmeter. Diesen bekommen die Anleger jeden Monat ausgezahlt, egal ob die Wohnung gerade vermietet ist, renoviert wird oder kurzfristig unvermietet ist.

**finanzwelt:** Es gibt aber auch andere Faktoren, die nicht unbedingt existenzbedrohend sind, z. B. die gesamte Administration, wie Vermietung, Hausverwaltung, Renovierung usw. Das bedeutet in erster Linie viel Arbeit und meist auch zusätzliche Kosten für den Anleger. Wie gehen Sie damit um?

**Dannat»** Der Mietpool funktioniert zum einen nach dem Solidaritätsprinzip. Das Risiko des Einzelnen wird somit vergemeinschaftlicht. Sprich alle Mieten laufen in den Pool, zum anderen wird von uns beim Verkauf der Wohnungen ein fester Wert pro Quadratmeter als Liquiditätseinlage eingezahlt. Durch diese Absicherung erhalten unsere Käufer regelmäßige Ausschüttungen. Zum zweiten geben wir ein Renovierungsversprechen: Beim ersten Mieterwechsel wird die Wohnung komplett bedarfsgerecht renoviert. Wir sorgen so dafür, dass die Bestandswohnung wieder in einen guten Zustand kommt, damit sie schnell wieder vermietbar ist. Zum dritten kümmern wir uns um die Kommunikation mit dem Mieter oder um eine Neuvermietung sowie die Kommunikation mit der Hausverwaltung. Der fünfte Schutzschild ist, dass wir den Anlegern zu einer guten Finanzierung verhelfen. Wir haben etliche Kunden, die ganz überrascht waren, dass sie mit einem Aufwand von 150,- Euro im Monat eine eigene Immobilie erwerben können. Ich sage immer gerne: ‚Die vermietete Eigentumswohnung ist die Mutter aller Sachwerte‘. (lvs)

## Info

Mehr zum Thema lesen Sie im ausführlichen Interview online auf [www.finanzwelt.de](http://www.finanzwelt.de)