

### Verfasser

Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)  
Harald Schüller Investorenvermittlung  
Else-Lasker-Schüler-Ring 26  
42781 Haan

Telefon: +49 (0) 21 29 - 56 78 35  
Telefax: +49 (0) 21 29 - 56 78 36  
Mobil: +49 (0) 151 - 15 32 55 86

E-Mail: [harald.schueller@investorenvermittlung.de](mailto:harald.schueller@investorenvermittlung.de)  
Internet: [www.investorenvermittlung.de](http://www.investorenvermittlung.de)

Stand: August 2020

### Inhalt

1. Portfoliokonstellationen
2. Häufiger Wunsch: Verkauf an einen Investor
3. Investoren kaufen nur das, was sie wollen
4. Lösungsansätze für inhomogene Portfolios
5. Fazit

## 1. Portfoliokonstellationen

Es ist zwar bei Privateigentümern nicht alltäglich, doch die Praxis zeigt, dass auch hier gerade im Mehrfamilienhausbereich größere Immobilienbestände vorkommen, die im Laufe von Jahrzehnten aufgebaut wurden und nun als Portfolio verkauft werden sollen.

Häufig sind die Portfoliokonstellationen nicht homogen, sondern z.B. hinsichtlich folgender Faktoren inhomogen:

- Objekte mit geringen und hohen Investitionsvolumina
- Objekte ohne und mit (höheren) Gewerbe- oder Praxisanteilen
- Objekte in unterschiedlichen Erhaltungszuständen
- Objekte an unterschiedlichen Standorten
- Objekte in unterschiedlichen Lagequalitäten
- Objekte mit unterschiedlichen Mieterzielgruppen

## 2. Häufiger Wunsch: Verkauf an einen Investor

Viele Portfolioeigentümer machen die Vorgabe bzw. äußern den Wunsch, ihr Portfolio nur an einen Investor verkaufen zu wollen, da man damit einen schlanken Verkaufsprozess und häufig auch einen besseren Verkaufserlös in Verbindung bringt.

Bei homogenen Portfolios dürfte dies recht unproblematisch sein, bei inhomogenen Portfolios ist jedoch ein tieferer Einblick in die Ankaufprofile der Investoren erforderlich.

## 3. Investoren kaufen nur das, was sie wollen

Zunächst einmal muss realistisch geprüft werden, ob überhaupt (genügend) Investoren existieren, wenn ein inhomogenes Portfolio nur geschlossen zum Verkauf stehen soll. Je nach Grad der Inhomogenität sind die Chancen dafür höher oder niedriger.

Bei der Analyse eines inhomogenen Portfolios ist deshalb hilfreich, zunächst die Sichtweisen der Investoren in den Vordergrund zu stellen.

In Anlehnung an die in Abschnitt 1. aufgeführten Punkte lässt sich festhalten:

- Es gibt Investoren, die Mehrfamilienhäuser (bzw. Wohnanlagen) erst ab einem gewissen Investitionsvolumen kaufen. Bei Portfolios werden die Untergrenzen für einzelne Häuser häufig etwas weicher gefasst, jedoch meist nur dann, wenn sich am

Standort auch noch andere Portfolioobjekte oder bereits andere Bestände im Investoreneigentum befinden.

- Wie auch im Artikel „Mehrfamilienhaus mit Gewerbeanteil“ aufgeführt, sind viele wohnwirtschaftliche Investoren aufgrund der höheren Risikostruktur nicht übermäßig an Gewerbe- oder Praxisanteilen interessiert. Wie dort auch erwähnt, kommt es jedoch auf den Anteil der Gewerbe- bzw. Praxisfläche und andere Faktoren an. Dies gilt natürlich auch bei der Portfoliobetrachtung.
- Investoren, die an vollvermieteten Mehrfamilienhäusern in einem sehr guten Erhaltungszustand interessiert sind, sind nicht unbedingt auch die passenden Käufer für modernisierungs- oder sanierungsbedürftige Häuser mit hohen Leerständen.
- Es gibt regional und überregional tätige Investoren. Dazu gibt es Investoren, die nur in größeren Städten ab einer gewissen Einwohnerzahl (ggf. incl. der „Speckgürtel“) oder in Metropolregionen tätig sind. Je unterschiedlicher der Mix des Portfolios in dieser Hinsicht ist und wenn sich darunter auch noch ländlich geprägte Standorte finden, umso schwieriger wird es, einen Investor für alles zu begeistern.
- Auch wenn sich die Mehrfamilienhäuser des Portfolios in einer Stadt befinden, können unterschiedliche Lagequalitäten ein Problem für einen Investor darstellen. So gibt es Investoren, die ausschließlich an guten und sehr guten Lagen interessiert sind und für die höhere Sicherheit eine geringere Mietrendite akzeptieren. Andererseits gibt es auch Investoren, die auf hohe Mietrenditen abzielen und somit auf einfache und mittlere Lagen fokussiert sind.
- Durch die unterschiedlichen Lagequalitäten ergeben sich auch mieterseits unterschiedliche Zielgruppen. Dies ist auch der Fall, wenn sich im Portfolio frei finanzierte und öffentliche geförderte Mehrfamilienhäuser befinden. Auch wenn die meisten Investoren an frei finanzierten Objekten interessiert sind, gibt es auch welche, die sich auf den Ankauf öffentlich geförderter spezialisiert haben.

## 4. Lösungsansätze für inhomogene Portfolios

Man mag geneigt sein, einem Investor zu empfehlen, auch ungeliebte oder nicht passende Portfoliobestandteile mit zu erwerben, um Sie danach dann selbst an einen anderen Investor weiter zu verkaufen.

Dies mag im Einzelfall auch funktionieren, bedeutet aber meist, dass für diese Portfoliobestandteile deutliche Abschläge beim

Kaufpreis (Aufwand, Risiken, Transaktionskosten) hingenommen werden müssen.

Empfehlenswert erscheint vielmehr, das Portfolio von Anfang an exakt hinsichtlich möglicher Investorenzielgruppen zu analysieren.

Kommt man zum Ergebnis, dass sich das Gesamtportfolio mangels Existenz mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht an einen Investor verkaufen lässt, sollte man nicht im Zeitablauf auf den Zufall hoffen, sondern die Vermarktung direkt flexibel Richtung mehrerer Investoren handhaben.

Dies kann je nach Konstellation und Anzahl der Häuser bedeuten:

- Bildung mehrerer Teilportfolios
- Bildung mehrerer Teilportfolios + Einzelverkauf
- Bildung eines Teilportfolios + Einzelverkauf
- Einzelverkauf

Um auch die gesamte Verkaufsaufbereitung hinsichtlich vorgenannter Konstellationen zu flexibilisieren, empfiehlt sich für inhomogene Portfolios kein Portfolio-Verkaufsexposé, sondern ein objektweises Vorgehen.

## 5. Fazit

Bei inhomogenen Mehrfamilienhaus-Portfolios trägt eine frühzeitige Analyse des Portfoliobestandes und der Investorenlandschaft dazu bei, die Weichen für die Vermarktung richtig zu stellen und ggf. auf Teilportfolios und/oder Einzelverkauf an mehrere Investoren auszuweichen.

Der vermeintliche Mehraufwand liegt allerdings weniger in der Verkaufsvor- und -aufbereitung, sondern darin, dass man mit mehreren Investoren zu tun hat und mehrfache Verhandlungen und Abwicklungen anfallen.

Das Setzen und Warten auf einen Investor kann zu einer deutlich längeren Vermarktungszeit, einer Nichtvermarktung oder zu hohen Abschlägen bei Kaufpreisen führen, was aus unserer Sicht viel kritischer als ein Mehraufwand ist.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit diesem Artikel die Sichtweisen von Investoren im Falle eines Portfolioverkaufs näherbringen konnten.

Weitere Informationen finden Sie unter <https://www.investorenvermittlung.de/mehrfamilienhaus-verkauf/>

Gern verkaufen wir auch Ihr Mehrfamilienhaus professionell, zuverlässig und engagiert. Für Ihren Mehrfamilienhaus-Verkauf wünschen wir Ihnen in jedem Fall viel Erfolg.

Über Ihre Kontaktaufnahme würden wir uns sehr freuen.

Herzliche Grüße

Ihr Harald Schüller (Dipl.-Kaufmann)

