

# Apartments als zukunftsichere Kapitalanlage

**YUMA Managed Apartments versprechen Rendite und Wertsteigerung ohne Vermietungs- oder Abrechnungstress. Worauf Anleger achten müssen und warum gewerbliches Wohnen immer mehr an Bedeutung gewinnt, erklärt Dr. Carsten Schäfer, CEO der immero Holding GmbH.**

**finanzwelt:** Warum sind Managed Apartments so interessant für Investoren?

**Dr. Carsten Schäfer»** Die Käufer der Apartments müssen sich nach dem Kauf um nichts mehr kümmern. Sie erhalten ihre Miete und besitzen eine Immobilie mitten in der Stadt. Sie können sich über Rendite von 3,41 % und Wertsteigerung freuen und haben keinen Vermietungs- oder Abrechnungstress. YUMA Managed Apartments bieten eine nachhaltige Investitionschance. Einerseits marktwirtschaftlich, weil sie genau den Bedarf an Wohnen auf Zeit decken, der durch die wachsende Globalisierung und den Megatrend Sharing Economy rasant steigt. Andererseits ökologisch, da wir absolut flächeneffizient und damit ressourcenschonend einen optimalen Nutzen ohne großen Flächenverbrauch schaffen, was sich dann wiederum positiv auf die Rendite auswirkt.

**finanzwelt:** Wie können private Anleger von diesem früher eher institutionellen Geschäft profitieren?

**Dr. Schäfer»** Indem wir die YUMA Apartments in Form von Teileigentum privaten Investoren zugänglich machen, haben sie die gleichen Chancen wie institutionelle Investoren. Üblicherweise werden solche Objekte en bloc an Fonds und Kapitalsammelstellen verkauft. Durch das Teileigentum schaffen wir eine bezahlbare Einstiegsmöglichkeit für Privatinvestoren, so dass diese in den Genuss einer Innenstadtlage kommen können. Im Falle des YUMA Leipzig können wir dem Anleger 3,41 % Rendite bieten. Das liegt an unserem Konzept des gewerblichen Wohnens und der damit einhergehenden Digitalisierung.

**finanzwelt:** Gewerbliches Wohnen klingt wie das Beste aus zwei Welten. Welche Vorteile hat das für den Anleger genau?

**Dr. Schäfer»** Letztlich ist es das auch. Das Apartment in der Stadt, genau für die Zeit, die unsere Kunden zum Wohnen, Leben und Arbeiten benötigen. Unsere YUMA Immobilien unterliegen keinerlei gesetzlicher Mietpreisregulierung. Wir glauben, dass die Mietpreisgestaltung in den nächsten Jahren zunehmend durch gesetzliche Auflagen reguliert werden wird. Bei unseren gewerblichen YUMA Apartments greift allerdings weder ein Mietpreisdeckel noch eine Mietpreisbremse. Trotzdem haben unsere YUMA Apartments den Risikocharakter einer Wohnimmobilie, da sie Geschäftsleuten, Projektarbeitern, Berufstätigen und anderen Interessierten ein Zuhause auf Zeit in der Stadt bieten. Durch unsere modulare Möblierung sind die Apartments auch perfekt als Homeoffice nutzbar. Dieses Thema hat ja seit der Pandemie massiv an Bedeutung gewonnen.

**finanzwelt:** Worauf muss der Anleger achten?

**Dr. Schäfer»** Da es sich bei den YUMA Apartments um gewerbliche Immobilien handelt, hat der Anleger viele Vorteile gegenüber rein wohnwirtschaftlichen Investments. Wir haben uns bemüht, das Investment für den Anleger so sorgenfrei und einfach wie möglich zu gestalten. Wir glauben, dass uns das auch gelungen ist. Grundsätzlich muss die Lage stimmen. Daher ist es uns bei YUMA sehr wichtig, zentral und urban zu sein. Zudem ist es eine Investition mit guten Zukunftsperspektiven. Der Anleger soll letztlich keinen Aufwand mit seiner Investition haben. Insbesondere die Vermietung ist bei einer Kapitalanlage oft zeitaufwändig und letztlich teuer. Das übernehmen wir. Wir kümmern uns daher einfach um alles und das mit einer sehr langfristigen Perspektive.

**finanzwelt:** An welchen Standorten kann man investieren? Welche sollte man eher meiden?

**Dr. Schäfer»** Ich kann hier nur für unsere YUMA Apartments sprechen, da wir uns in diesem Segment auskennen. Grundsätzlich sollte man in innerstädtische Lagen in den größeren Städten investieren. Eine gute ÖPNV-Anbindung ist wich-

- » Das Angebot muss auch attraktiv für den Mieter bzw. Bewohner sein. Wir konzentrieren uns auf das, was unsere Mieter und Kunden wirklich brauchen. Dies kombinieren wir mit einem hohen Digitalisierungsgrad, der wiederum entsprechende Kostenvorteile mit sich bringt. «



tig. Dies sind genau die Standorte und Städte, an denen wir in den nächsten Jahren YUMA-Projekte umsetzen werden. Wahrscheinlich unterscheidet sich unser Konzept hier ein wenig von anderen Immobilienprodukten wie Pflege, die ja auch an weniger zentralen Standorten funktionieren. Hier legen wir den Fokus auf innerstädtische Lagen, die eine langfristige Werthaltigkeit gewährleisten. Diese begehrten Lagen muss man erst einmal finden. Solche Gelegenheiten

sind rar. Angebote weiter außerhalb sind da beliebiger und lassen den zwingenden Lagevorteil vermissen. Für uns kommen solche Standorte nicht in Frage.

**finanzwelt:** Welche Faktoren gibt es bei Managed Apartments noch zu bedenken?

**Dr. Schäfer:** » Das Angebot muss auch attraktiv für den Mieter bzw. Bewohner sein. Wir konzentrieren uns auf das, was

»Die Käufer der Apartments müssen sich nach dem Kauf um nichts mehr kümmern. Sie erhalten ihre Miete und besitzen eine Immobilie mitten in der Stadt. Sie können sich über Rendite von 3,41 % und Wertsteigerung freuen und haben keinen Vermietungs- oder Abrechnungstress. «

unsere Mieter und Kunden wirklich brauchen. Dies kombinieren wir mit einem hohen Digitalisierungsgrad, der wiederum entsprechende Kostenvorteile mit sich bringt. Wir haben also nicht so hohe Betreiberkosten wie Hotels oder hotelnahe Service Apartments. Diese Kostenvorteile wollen wir an unsere Mieter weitergeben. Wir sind sicher, dass YUMA Apartments nicht nur in puncto Design, sondern auch preislich für die Mieter und Bewohner sehr interessant sind. Sie können somit deutlich günstiger bei ihrem Aufenthalt in der Stadt leben. Das war und ist uns wichtig. Die Nachfrage nach solchen Apartments in den Innenstädten steigt. Dies liegt an der gesellschaftlichen Entwicklung und der zunehmenden Nachfrage der Unternehmen nach einfacher und effizienter Geomobilität für die Mitarbeiter.

**finanzwelt: Welche zusätzlichen Serviceleistungen bietet YUMA seinen Mietern noch?**

**Dr. Schäfer**» Es gibt eine regelmäßige Reinigung der Apartments, die im Mietpreis inbegriffen ist. Wenn ein Mieter weitere Reinigungen möchte, kann er diese individuell zubuchen. Es gibt Waschmaschinen von Miele App-Wash und man kann auch einen zusätzlichen Wäscheservice nutzen. Im Erdgeschoss gibt es eine Community-Küche und Co-Working Flächen. Hier können die Bewohner zusammenkommen und sich austauschen. In den Apartments gibt es moderne Grill-Mikrowellen, einen Kühlschrank und eine Spülmaschine. Dazu stellen wir entsprechend passende Food-Angebote zur Verfügung. Hier kooperieren wir z. B. mit Foodji. Außerdem gibt es moderne Mobilitätsangebote wie E-Car-Sharing und E-Scooter. High-Speed W-Lan ist selbstverständlich. Weitere Informationen für unsere Mieter



gibt es auf [www.yuma-apartments.de](http://www.yuma-apartments.de) und in diesem Video: <https://youtu.be/t3dLeeOQHQU>

**finanzwelt: Wie sieht ein digitales Immobilienmanagement im Detail aus?**

**Dr. Schäfer**» Die Apartments können digital besichtigt und auch digital angemietet werden. Der Mieter muss nicht erst persönlich vorbeikommen, sondern kann direkt einziehen. Da der Aufenthalt bei YUMA in den allermeisten Fällen einen beruflichen Hintergrund hat, bringt dieser digitale Ansatz einen großen Vorteil. Unsere Key-Accounter, die an einem YUMA Standort die ansässigen Firmen ansprechen, können den Unternehmen die Anmietung auf diese Art so einfach wie möglich gestalten. Während des Aufenthalts gibt es dann ein Interface in Form einer Web-App, mit dem die Mieter dann mit dem Hausmanagement zu verschiedensten Themen in Kontakt treten können.

**finanzwelt: Wie kooperieren Sie mit freien Maklern und Vermittlern?**

**Dr. Schäfer**» Unser Head of Sales, Florian Martin, freut sich über die Kontaktaufnahme von interessierten Partnern. Weitere Informationen gibt es auf [www.yuma-immobilien.de](http://www.yuma-immobilien.de). Hier kann man uns auch direkt kontaktieren.

**finanzwelt: Inwieweit unterstützen Sie Vermittler durch Schulungen oder digitale Verkaufshilfen?**

**Dr. Schäfer**» Sehr gerne erklären wir YUMA interessierten Vertriebspartnern in entsprechenden Videocalls. Hier bietet die moderne Technik ja zum Glück sehr viele gut funktionierende Möglichkeiten.

**finanzwelt: Das klingt, als hätten Sie mit YUMA ein Angebot geschaffen, das auf die aktuellen Marktveränderungen reagiert, die Angebotslücke für Anleger schließt und in dieser Form so auf dem Markt nicht existiert.**

**Dr. Schäfer**» Als Unternehmer ist es ja unsere Aufgabe den Markt und seine zukünftige Entwicklung zu analysieren und dementsprechend sinnvolle Produkte zu erarbeiten. Wir als Team der immereo-Gruppe glauben, dass uns das mit YUMA gelungen ist. Es ist, gewissermaßen, wirklich eine Angebotslücke, die wir mit YUMA für Anleger schließen. Gute urbane Innenstadt Standorte, eine reizvolle Rendite und ein gefragtes Konzept. (fw)