

THEMEN + AUTOREN:

VERTRIEB: Verkaufen *und* Beraten - ein Widerspruch?



Jürgen Brübach
Leiter Immobilien
Bethmann Bank AG
www.bethmannbank.de

IMMOBILIENINVESTMENT:
Multifunktionsgebäude



Markus Muthig
Geschäftsführer
ArcheNea GmbH
www.archenea.de

BEWERTUNG: Ein Wechselbad konträrer Interessen?



Monika Preithner
Stv. Geschäftsführerin
LB Immobilienbewertungs-
gesellschaft mbH
www.lb-immowert.de

BGF-VERMIETUNG: Up, Up and Away?



MARIO BONET
Herausgeber
realUP expertises GmbH
www.realup.eu

VERTRIEB: Verkaufen *und* Beraten - ein Widerspruch?

Von Jürgen Brübach

Immobilienvermittlung ist wie Heiratsvermittlung: es muss schon vieles zusammenpassen, damit 'Braut' und 'Bräutigam' zusammen glücklich werden können. Die Entscheidungsprozesse sind komplex und nicht nur rational. Welche Rolle nimmt dabei der vermittelnde Immobiliendienstleister ein? Sieht er sich als Verkäufer eines Produktes oder als Berater des Investors?

Agiert der Immobilienvermittler nicht offen als reiner Verkäufermakler, sollte er neben den Spezifika des Objektes auch die Situation und Ziele des Investors verstehen. Insbesondere bei noch unerfahrenen Investoren ist ein verantwortungsbewusster Verkauf und ein 'beratender Verkäufer' gefragt. Nicht zwingend ein Widerspruch, aber durchaus anspruchsvoll.

Mehr...

IMMOBILIENINVESTMENT: Multifunktionsgebäude

Von Markus Muthig

Ein Immobilieninvestor hat nicht immer nur den wirtschaftlichen Aspekt vor Augen – es ist viel mehr als das. Die Beweggründe könnten kaum unterschiedlicher sein und benötigen oft jahrelange Gedankenspiele bevor es zu praktischen Handlungen kommt. Denn erst wenn alle Grundvoraussetzungen vorhanden sind und der richtige Zeitpunkt gekommen ist werden aus Visionären aktive Investoren und aus Träumen Realität.

Die Kunst moderner immobilienwirtschaftlicher Tätigkeit ist es eigene Interessen und Ziele gewinnbringend mit der Gesellschaft zu teilen. Dafür bedarf es den richtigen Standort, Zeitpunkt und ein durchdachtes Konzept.

Mehr...

BEWERTUNG: Ein Wechselbad konträrer Interessen?

Von Monika Preithner

In der Diversität der Auftraggeber sowie der Bewertungsanlässe liegt die Herausforderung verschiedenster Interessen begründet. Es entsteht ein teilweise komplexes Beziehungsgeflecht, in dessen Brennpunkt oft der Gutachter mit dem zu erstellenden Gutachten steht.

Auftraggeber von Bewertungen können z.B. Käufer, Verkäufer, Investoren, Banken, Eigentümer oder Nutzer sein. Allein aus diesen Auftraggeber-Gruppen ergeben sich kontroverse Interessenlagen. Der Gutachter ist bei seiner Arbeit oft den Zielkonflikten der beteiligten Parteien ausgesetzt.

Mehr...

BGF-VERMIETUNG: Up, Up and Away?

Von Mario Bonet

Immobilien-Phantasien streben meist nach oben und suchen selbst in dunkelsten Löchern noch nach Nährboden für Optimismus. Oft steht dem verständlichen Wunsch nach Wachstum und Gewinn das Interesse an Sicherheit und dauerhafter Werthaltigkeit entgegen.

Der Immobilienertrag leitet sich auch über Betriebskosten, doch im Wesentlichen über den Preis und über die Menge, also die verfügbare, werthaltige Mietfläche ab. Bietet der Preis keinen Spielraum, dann ist die Mietfläche folgerichtig die zweite Stellschraube. Wird daran etwas hochgedreht, so sind Handlungszwänge, Veräußerungsabsichten oder ein verändertes Marktumfeld der regelmäßige Beweggrund. Doch oben wird die Luft bekanntlich dünner.

Mehr...

AUTOR:



Jürgen Brübach
Leiter Immobilien
Bethmann Bank AG
www.bethmannbank.de

>>> Verkaufen und Beraten - ein Widerspruch? (Fortsetzung): Gerade bei einer rein erfolgsabhängig honorierten Immobilienvermittlung liegt es natürlich im Interesse des Immobiliendienstleisters, dass das betreffende Objekt verkauft wird und es zu einem Abschluss kommt. Um jedoch gleichzeitig den 'passenden' Investor zu finden und diesen objektiv zu beraten, bedarf es mehr als objektbezogene Verkaufsrhetorik.

Aktives Zuhören:

Zunächst ist die Ausgangssituation und Zielsetzung des Investors zu verstehen. Wichtig dabei ist, die Kompetenzen, Erfahrungen und Ressourcen des Investors im Immobilienbereich zu erfragen und die manchmal zwischen den gesprochenen Worten versteckten Signale zu erkennen. Worum geht es dem Investor wirklich? Welchen Managementaufwand kann er bewältigen? Welche Risiken sind ihm zumutbar? Wie realistisch sind seine Erwartungen?

Transparenz schaffen:

Das perfekte Objekt oder risikolose Investment gibt es in der Regel nicht. Ein beratender Verkäufer wird daher neben den positiven Eigenschaften und Chancen eines Objektes auch kritische Aspekte oder Risiken aufzeigen. Erkennbare Themen zu verschweigen oder zu verniedlichen ist ebenso wenig zielführend, wie lösbare Probleme zu dramatisieren. Verstandene Risiken sind selten ein Dealkiller. Der Anspruch des Vermittlers sollte sein, dem Investor eine möglichst umfassende und objektive Entscheidungsgrundlage zu verschaffen.

Individuelle Entscheidungsfindung:

Der Abgleich mit den Zielsetzungen des Investors und das Abwägen, welche Kompromisse eingegangen werden können, sind ein höchst individueller Prozess. Ob das Objektangebot zum

Investor passt, kann im Grunde nur investorenspezifisch in Kenntnis der Situation, der Rahmenbedingungen sowie der Zielsetzungen des Investors beurteilt werden. Wenn es 'gefühl't nicht passt, darf auch ein Abraten kein Tabu sein - trotz der dadurch für den Moment eventuell vergebenen Geschäftschance.

Ist diese Form des verantwortungsbewussten bzw. beratenden Verkaufens nun für alle Fälle der Königsweg? Sicher nicht!

Ein solcher Ansatz setzt zunächst eine gewisse wirtschaftliche Souveränität des Dienstleisters voraus, um ggf. auf kurzfristiges Geschäft zu Gunsten langfristiger Vertrauensbeziehungen verzichten zu können. Ferner erfordert der Versuch, das Chancen-/Risikoprofil eines Objektes zu verstehen und objektiv transportieren zu können ein tiefes Immobilienwissen und breite Erfahrung. Auch hier gilt das Transparenzgebot, sich selber und gegenüber dem Investor seine Grenzen offen einzugestehen und ggf. externe Unterstützung vorzuschlagen.

Ferner ist auch nicht jeder Investor bereit, sich zu öffnen und Einblick in seine Situation oder Zielsetzungen zu gewähren. Oder der Investor ist im Hinblick auf seine eigene Immobilienkompetenz und Beurteilungsfähigkeit einem Gedankenaustausch mit dem Vermittler nicht zugänglich. Auch gut.

Schließlich geht es ja beim verantwortungsbewussten Verkaufen nicht darum, sich eine 'bessere' Entscheidung als der Investor oder die Vorhersehbarkeit der Zukunft anzumaßen. Doch wenn es gelingt, die 'Heiratsvermittlung' nach bestem Wissen und Gewissen einzufädeln, dann stehen die Chancen auf eine erfolgreiche Beziehung gut - auch für den Vermittler.

AUTOR:



Markus Muthig
Geschäftsführer
ArcheNea GmbH
www.archenea.de

>>> **Multifunktionsgebäude (Fortsetzung):** Als erfolgreich erweisen sich dabei in jüngerer Zeit multifunktionale Gebäude, welche aufgrund ihrer Komplexität Menschen aller Arten von Zielgruppen anziehen und begeistern.

Positive Bevölkerungsentwicklung, steigende Mieten und Nachfrage für Neubau und Bestandswohnungen, nationales Wirtschaftswachstum geleiten zu der Feststellung:

!Der urbane Immobilienmarkt boomt!

Doch das allein reicht nicht um ein wirtschaftlich herausragendes Investment zu absolvieren, denn auch die Konkurrenz schläft nicht.

Verknüpfung unterschiedlicher Interessen:

Es gibt wohl keine größere Motivation zum Investment, als seine eigenen Ideen und Interessen lukrativ verwirklichen zu können. Diesen Schritt gehen Investoren immer häufiger über sogenannte Multifunktionsgebäude. Kombiniert man verschiedene Mieteinheiten und Gewerke miteinander, ohne sich interne Konkurrenz zu schaffen, so erhält man ein Hotspot für soziale Aktivitäten.

Je ausgefallener diese Mischung ist, desto größer die öffentliche Neugier. Deshalb kann genau hier der Investor seine persönlichen Vorlieben miteinbringen. Egal ob es sich beispielsweise um ein Museum für Oldtimer oder einem anderen Hobby handelt, in direkter Verbindung mit Restaurants, Einkaufs- und Übernachtungsmöglichkeiten erhält man höhere Besucherzahlen und folglich Anhänger der eigenen Ideologie.

Sozialer Aspekt:

Liegt das Objekt in verkehrstechnisch günstiger, zentraler Lage, so besitzt man die Möglichkeit einen neuen sozialen Treffpunkt zu schaffen. Cafés und Restaurants sowie zahlreiche Einkaufs-

und Verpflegungsangebote sichern sich gegenseitig Kundschaft, kulturelle Einrichtungen wie Museen und Ausstellungen erwecken Aufmerksamkeit und verfeinern das Gesamtbild. Die Erfahrung zeigt, dass solche Einrichtungen bereits nach kurzer Zeit eine hohe gesellschaftliche Anerkennung genießen können.

Anpassung an Verbraucherverhalten:

Wie auch in allen anderen Bereichen nimmt die Bequemlichkeit der Menschen beim Einkauf und Konsum einen immer höheren Stellenwert ein. Mit ein paar Schritten mehrere Anlaufstellen zu erreichen gehört längst zum Standard der modernen Verkaufsstrategie. Dem Kunden erspart dies Weg und Zeit, was ihn möglicherweise zu einem erneuten Besuch verleitet. Großgehaltene Werbe- und Schaufensterflächen wirken einladend und fördern diesen Effekt zusätzlich.

Unabhängigkeit einzelner Branchen:

Befinden sich verschiedene Gewerke und Mieteinheiten in einem Investmentobjekt, so sinkt das finanzielle Risiko der Unwirtschaftlichkeit. Branchen und Trends kommen und gehen, und das in immer kürzeren Perioden. Wer klug investieren will, entkoppelt sich zukünftig von der direkten Abhängigkeit einer einzelnen Branche und verteilt diese auf mehrere Mieteinheiten.

All diese genannten Faktoren tragen erheblich zum Gesamtwert des Investmentobjektes bei und können es zu einem absoluten Highlight des jeweiligen Standortes wachsen lassen. Als gutes Beispiel dafür gilt das „LIFESTYLE-GEBÄUDE“ in der prosperierenden Großstadt Ingolstadt. In besonders guter Lage hat das geplante Gebäude bereits lange vor Fertigstellung einen sehr hohen Bekanntheitsgrad in der Bevölkerung erlangt.

AUTORIN:



Monika Preithner
Stv. Geschäftsführerin
LB Immobilienbewertungs-
gesellschaft mbH
www.lb-immowert.de

>>> **Ein Wechselbad konträrer Interessen? (Fortsetzung):** Im finanzwirtschaftlichen Bereich ist es beispielsweise Ziel der Bank den Wert des Objektes über die Dauer der Finanzierung sicher einschätzen zu können. Der Bankkunde strebt für sein Objekt regelmäßig ein möglichst hohes Darlehn und ein für ihn günstiges Verhältnis von Darlehen zu Objektwert (LTV) nebst bestmöglichen Konditionen an. Nicht unüblich sind Versuche der Parteien die Bewertungsergebnisse in die eine oder andere Richtung beeinflussen zu wollen. Da eine Bewertung jedoch objektiv sein muss, ist es unabdingbar, dass ein Gutachter unabhängig ist, das heißt in Ausübung seiner gutachterlichen Tätigkeit auf jeden Fall bei der Wertfindung weisungsungebunden handelt.

Wie kann man „gute Bewerter“ erkennen? Auf die Qualifikation kommt es an, z.B. im finanzwirtschaftlichen Sektor erkennbar durch eine Personenzertifizierung (ISO/IEC 17024) oder bei Firmen z.B. durch den Zusatz „Regulated by RICS¹“ sowie die Quote der festgestellten zertifizierten Gutachter.

Warum sollte man im finanzwirtschaftlichen Bereich auf diese Qualitätshinweise besonders achten? Gutachter sind verpflichtet nach ihren Berufsgrundsätzen zu handeln, die regelmäßig ein enges Korsett an beruflichen und ethischen Verhaltensmaßstäben aufweisen, die ein zertifizierter Gutachter in seinen „Beziehungen zu Auftraggebern, Interessenten, Mitarbeitern, Bewerbern, Lieferanten, Verbänden und der Öffentlichkeit“² zu beachten hat. Im Mittelpunkt steht integriertes Verhalten, hohe Serviceorientierung sowie vertrauens- und respektvolles verantwortungsbewusstes Handeln.

Eine Bewertungsgesellschaft „Regulated by RICS“ stellt unter Beweis, dass sie nach den „Rules of conduct for firms“ handelt und dies jährlich erneut nachweist. Dabei liegen die Hauptas-

pekte im professionellen, kundenorientierten Verhalten, Mitarbeiteraus- und -weiterbildung, Beschwerdemanagement sowie dem Vorhandensein von Berufshaftpflichtversicherungen in angemessener Höhe.

Um der Diversität der Auftraggeber und Bewertungsanlässe in angemessener Art zu begegnen sind Neutralität und Transparenz von herausragender Bedeutung. Ebenso sind ein starkes Netzwerk und vor-Ort-Expertise mit ausgereifter Marktmeinung durch professionelles Research für valide Bewertungsergebnisse unerlässlich. Kompetenz und Erfahrung bieten, sowie erkennen, was den Markt bewegt in Verbindung mit fundierten Spezialkenntnissen und datenbankgestütztem Knowhow in Kombination mit Ressourcenstärke - das sind die Herausforderungen in der Bewertungsbranche. Dabei ist es wichtig, Entwicklungen zu verstehen und Trends zu erkennen.

Im Zeitalter des schnellen und komplexen multimedialen Informationsflusses muss Datenschutz und Vertraulichkeit im Bereich der Immobilienbewertung eine besondere Stellung einnehmen. Es ist sicherzustellen, dass Insiderwissen strikt und streng vertraulich behandelt wird. Transparente Kommunikation trägt dazu ebenso bei wie Sorgfalt und Sachkenntnis. Bewertungsgesellschaften sollten über eigene Unternehmensleitlinien und oder einen Verhaltenskodex verfügen, die erkennen lassen nach welchem Grundverständnis gehandelt wird. Diese selbstaufgelegten Richtlinien dienen der Dokumentation nach innen und außen und fördern eine positive Compliance-Kultur. Rechtmäßiges, ethisches und verantwortungsvolles Handeln werden in den Mittelpunkt gestellt und somit zum elementarem, unverzichtbarem Teil der gutachterlichen, unternehmerischen und gesellschaftlichen Verantwortung.

Fußnoten:

¹ Royal Institution of Chartered Surveyors / RICS / the mark of property professionalism worldwide

² HypZert, GERMAN REAL ESTATE VALUER ALLIANCE, Berufsgrundsätze.

AUTOR:

**MARIO BONET**Herausgeber
realUP expertises GmbH
www.realup.euHerausgeber:
Mario Bonet
Der Mietflächengutachter
realUP expertises GmbH
c/o MBE, PF 220
Ridingerstr. 1
63739 AschaffenburgSitz der Gesellschaft:
Liebigstr. 2
63743 AschaffenburgT: 06021 – 310900
E: bonet@realup.eu
W: www.realup.eu**>>> Up, Up and Away? (Fortsetzung):**

Bei der Ermittlung von Mietflächen und deren Qualifizierung ist es ein oft vortragener Wunsch, dass die Menge so groß wie möglich sein soll und manchmal wird dann eine Vermietung der Brutto-Grundfläche (BGF gemäß DIN277) erwogen. Verständlicherweise, denn sowohl der Ertrag, als auch ein potentieller Verkaufserlös oder eine Bewertung zur zinsoptimierten Besicherung einer Finanzierung stehen in Abhängigkeit zu diesem Faktor. Doch sind Immobilien kein Investitionsgut wie alle anderen Asset-Klassen, denn in Gebäuden leben und arbeiten Menschen. Gebäude müssen „funktionieren“ und z. B. im gewerblichen Bereich den Geschäftszweck optimal unterstützen und so dabei helfen, dass das anmietende Unternehmen langfristig ein solventer Mieter bleibt.

Die Mietfläche wird in diesem Zusammenhang möglicherweise überbewertet, weil es in der täglichen Praxis eher um optimale Raumnutzung, kurze Wege, gute Klimatisierung und ein motivierendes Arbeitsumfeld geht. Aber als Grundlage für Ertragsplanung und Investitionsentscheidungen wird sie noch für lange Zeit ein relevanter Faktor sein.

Die Vorgabe in der Projektentwicklung geht oft in Richtung 90% Mietflächenanteil ‚nach gif‘ an der (oberirdischen) Brutto-Grundfläche. Um solch ein Verhältnis zu erreichen, muss ein Objekt sehr effizient geplant werden, was bedeutet: Minimierung der Treppenträume und Reduzierung der Konstruktionsgrundflächen. Dieses Interesse teilen sich Mieter und Eigentümer, denn auf Wand- und Treppenflächen verdient auch ein Mieter kein Geld. Zudem lassen Planer die Haustechnikschächte in der Bauphase gern anwachsen, wodurch wiederum die Interessen der Vermietung negativ berührt werden.

Eine Vermietung nach BGF ist daher für manches Projekt ein wahrer Segen,

denn so werden alle Ineffizienzen, etwa durch massive Konstruktionen, überdimensionierte Haustechnikschächte und großzügige Erschließungswege, als Mietfläche übertüncht. Diese „ertragsoptimierte“ Vermietungsform mag deshalb zweckmäßig erscheinen und in München gang und gäbe sein, doch wirklich fair ist sie nicht. Zudem birgt sie das Risiko von Preisaufschlägen und Abwertungen, wenn nicht auf BGF-Basis nachvermietet werden kann.

War bis kurzem die Vermietung ‚nach gif‘ in der Landeshauptstadt noch auf dem Vormarsch, so hat sich dieser Trend dort durch die aktuelle Flächenverknappung zugunsten der „traditionellen“ BGF-Vermietung gedreht. Dennoch bleibt festzustellen, dass die Vermietungsform eines nur bedingt leistet: Den Mieter in der Ausübung seines Geschäftszwecks zu unterstützen. Ein BGF-Mieter wird häufig auch für solche Flächen zur Kasse gebeten, die keinen werthaltigen Beitrag zur Nutzung leisten. Aber finanzmathematische Excel-Listen sind bekanntlich geduldig und – der Golfer kennt das – „fehlerverzeihend“, weshalb gute und schlechte Nutzungsqualitäten häufig über einen Kamm geschoren werden.

Es ist insbesondere an der Mieterseite sich mit dem Mietobjekt differenzierter auseinanderzusetzen. Wenn Nutzbarkeiten eingehend geprüft werden, hilft das indirekt auch den Eigentümern von effizienten Immobilien, die sich häufig nur deshalb auf eine Stufe mit einem „BGF-Bunker“ stellen, weil sie der Markt(preis) dazu zwingt. Die Mietflächenermittlung ‚nach gif‘ ist nicht ohne Grund bundesweit die Messlatte. Und würden in München alle diesem Standard folgen, dann wäre dort der Marktpreis für den Quadratmeter schlichtweg um 15-20% höher als bisher ausgewiesen. Ein ‚upside‘ also auf der anderen, der richtigen Seite des Bruches.
