

THEMEN + AUTOREN:

FAMILIENVERMÖGEN: Es gibt sie noch!



CHRISTIAN BOMHARD
Rechtsanwalt und
Strategieberater
www.bomhard.ch

DATENRAUM 3.0 oder Wie man eine Immobilie in der Transaktion zum Leuchten bringt



SASCHA DONNER
Leiter Investmentberatung



Co-Autor: **JAMES BAUER**
Geschäftsführer

Real Estate Advisory Group
Germany
www.reag-aa.com

MIETFLÄCHENPOTENTIALIA: Der Weg zum Glück



MARIO BONET
Herausgeber
realUP expertises GmbH
www.realup.eu

FAMILIENVERMÖGEN: Es gibt sie noch!

Von Christian Bomhard

Es war einmal vor langer, langer Zeit ... lautet der Anfang vieler Märchen. Doch, das gibt es tatsächlich noch: Immobilienbestände vermögender Familien und familiennaher Institutionen die in den letzten fünf, zehn, 20, manchmal auch 30 Jahren keinen externen Berater gesehen haben. Und es gibt Berater, die sich gerne genau mit solchen Portfolien beschäftigen.

Was ist das Besondere an solchen Beständen, und wie geht ein Berater, der die Gelegenheit hat, solche Kunden beraten zu dürfen, hier vor? Ein Bericht aus der Praxis (typisiert dargestellt, jegliche Ähnlichkeit mit lebenden oder verstorbenen Personen ist rein zufällig):

Mehr...

MIETFLÄCHENPOTENTIALIA: Der Weg zum Glück

Von Mario Bonet

Welcher Immobilienkäufer hat sich noch nie gewundert, auf welchen Füßen so manches Objekt präsentiert wurde? Ein paar Aktenordner mit Flächenlisten, einige Schwarz-Weiß-Pläne von unbekannter Aktualität, dazu ein Preisschild und schon sollen die Millionen fließen.

So etwas gibt es heutzutage nicht mehr? Sind dann also keine Deals (nach aufwendiger Due Diligence) geplatzt, weil plötzlich herauskam, dass die ausgewiesene Vermietung ‚nach gif‘ am Ende doch eine BGF-Vermietung war? Hat noch nie ein Käufer vor einem Verkaufsobjekt gestanden und vergeblich nach einem nicht existenten Geschoss gesucht, das aber „gemäß Excel-Liste“ einen Beitrag zur Rendite leistet? Falls nicht, dann wäre ja alles gut...

Mehr...

DATENRAUM 3.0 oder Wie man eine Immobilie in der Transaktion zum Leuchten bringt

Von Sascha Donner und James Bauer

Attraktive Wertsteigerungen, die früher allein durch geschickte Nutzung der Marktzyklen zu erwirtschaften waren, sind heute nur durch eine intensive Beschäftigung mit der Immobilie zu erreichen. Auf der Suche nach Rendite haben Investoren dabei die Dokumentation neu entdeckt.

Eine strukturierte Dokumentation ist nicht nur unabdingbare Grundlage jeder Due Diligence, sie hat –strategisch betrachtet– auch einen erheblichen Einfluss auf den Transaktionsprozess, die Verhandlungsposition des Verkäufers und letztendlich auf den Kaufpreis. Nach Expertenmeinung kann durch eine gut aufbereitete Verkaufsdokumentation ein um 5-10% höherer Kaufpreis erzielt werden. Die Dokumentation per se wird dadurch zu einem Asset und Value Driver.

Während ein Verkäufer früher seinen Papierdatenraum in der Regel selbst unter großem Aufwand erstellt hat, wird heute die Strukturierung des nun digitalen Datenraumes meist neben dem eigentlichen Tagesgeschäft des Asset oder Property Managers erledigt oder dem Datenraum-Provider gleich mit übertragen, da digitale Dokumente ja auch so ein bisschen „IT“ sind. Bei Online-Datenräumen, die potentiellen Käufern zur Prüfung bereitgestellt werden, handelt es sich daher häufig um digital Dokumente, die ohne erkennbaren strategischen Fokus, zum Teil ungeprüft, in eine mehr oder weniger zielführende Struktur einsortiert wurden.

Mehr...

AUTOR:



CHRISTIAN BOMHARD
Rechtsanwalt und
Strategieberater
www.bomhard.ch

>>> Familienvermögen (Fortsetzung): Häufig anzutreffen sind Bestände, die sich in der Summe im oberen zweistelligen oder niedrigen dreistelligen Mio. EUR Bereich bewegen und deren einzelne Bestandteile aus Objekten bestehen, die für den kleinen Privatinvestor zu groß und für den professionellen institutionellen Investor zu klein sind; der sogenannte „Sandwich-Bereich“, oft zwischen 1,5 und 5 Mio. EUR je Einzelobjekt. Für gewöhnlich sind solche Bestände historisch gewachsen, gerne „rund um den Kirchturm“ angesiedelt, eine Vielzahl von Nutzungsarten abdeckend und in der Retrospektive ohne erkennbare Gesamtstrategie (man ist geneigt zu sagen: „wahllos“) angehäuft.

Typisches Beispiel: auf Empfehlung wurde steuerlich induziert zugekauft, oder es wurde vom lokalen und befreundeten Bauträger erworben. Pikant ist die Situation, wenn das Immobilienportfolio - oft über Jahrzehnte hinweg - ausschließlich von familiären Entscheidungsträgern gemanagt wurde und vielleicht auch noch wird, die, häufig anzutreffen, keine besondere immobilienwirtschaftliche Fachkompetenz aufweisen und mehr der Einsatz und die Beschäftigung eines oder mehrerer Familienmitglieder im Vordergrund steht als die professionelle Immobilienbewirtschaftung eines komplexen Familienvermögens.

Auch sehr häufig anzutreffen: Die Familien sind nicht mehr operativ unternehmerisch tätig, Fokus ist auf Bestandserhalt und laufende Ausschüttung zum Lebensunterhalt gerichtet. Eines ist klar: Das Thema Immobilien ist deutlich mehr als alle anderen Asset-Klassen bei Familienvermögen emotional besetzt. Nur wer als Berater versteht, diese Emotionalität ernst zu nehmen und die oft vielfältigen Interessen der entscheidungsbefugten Familienmitglieder in Gleichklang zu bringen, also, dahin zu bringen, an „einem

Strang“ zu ziehen, der wird generationsübergreifend ein Immobilienportfolio dauerhaft stabil aufstellen können. Dazu muss aber die Bereitschaft einer Familie da sein, sich „in die Bücher schauen zu lassen“, das tut dann auch weh und muss durch vertrauensbildende Maßnahmen vor- aber auch nachbereitet werden, denn die Verantwortlichen von Fehlentscheidungen aus der Vergangenheit sind oft (noch) an Bord.

Erfahrungsgemäß bietet sehr häufig ein Generationswechsel die gute Gelegenheit „alte Zöpfe abzuschneiden“ und sich externen Rat einzuholen. Das kann dann eine Einmalberatung sein oder auch eine zeitlich befristeter Auftrag mit einer klaren Zielsetzung. Die wichtigsten Fragen, die sich stellen:

- Sind die Entscheidungsträger grundsätzlich konsensfähig?
- Gibt es die Bereitschaft, Veränderungen mitzutragen?
- Gibt es die Bereitschaft, sich für die Aufgabe umfassend „in die Bücher schauen zu lassen“?

Nur wenn diese Fragen mit „ja“ beantwortet werden, kann der Berater sein Programm abspulen. Das könnten sein (modularer Aufbau): Bestandsaufnahme, Machbarkeitsstudie, Risiko- und Potenzialanalyse (dazu gehört natürlich auch Flächenoptimierung durch Umstellung auf gif oder BGF), Strategieentwicklung, Prozessentwicklung, Management Informationssystem, Mehrjahresplanung, Begleitung der taktischen Umsetzung.

Wenn eine der Fragen mit „nein“ beantwortet wird, dann müssen die Objekte in der existierenden Portfoliostruktur eben weiter wie bisher bewirtschaftet werden, frei nach den Grimm'schen Brüdern:

„... und wenn sie nicht leer stehen, dann sind sie noch heute vermietet...“.

AUTOREN:



SASCHA DONNER
Leiter Investmentberatung



Co-Autor: JAMES BAUER
Geschäftsführer

Real Estate Advisory Group
Germany
www.reag-aa.com

>>> **Datenraum (Fortsetzung):** Die digitale Plattform selbst gibt der Dokumentation dabei den Anschein von Struktur und Ordnung. Wenn man den Inhalt genauer betrachtet, handelt es sich jedoch meist mehr um eine „Online-Datensammlung“ als um einen standfesten Due-Diligence-Datenraum.

Warum verdienen unsere digitalen Dokumente nicht mehr die sorgsame Prüfung, Selektion und strategische Zusammenstellung entsprechend Ihrer Bedeutung als „Value-Driver“?

Die Digitalisierung von Prozessen, die zunehmende Ablenkung durch das Tagesgeschäft und knappe Personaldecken führen zu einem Phänomen, welches der Branche im Allgemeinen und dem jeweiligen Investor im Verkaufsprozess materielle Nachteile bringt.

Sofern eine sachverständige Durchsicht des Datenrauminhalts stattfindet, wird diese häufig erst nach der Erstellung des Datenraums durchgeführt. Dies verzögert regelmäßig die Verkaufsvorbereitung und führt zu vermeidbaren Feedbackschleifen und Doppelarbeiten. Entfällt die finale Prüfung aus Zeit- oder Ressourcen Gründen ganz, müssen Informationsdefizite und Inkonsistenzen spätestens im Q&A-Prozess „unter Schmerzen“ geheilt werden. Dies kann zu ungewollten Garantien und zu Kaufpreisabschlägen führen – im schlimmsten Fall zum Scheitern der Verhandlungen.

Das in den Anfangszeiten der Real Estate Branche aus dem M&A-Bereich abgeleitete 3-Stufen-Modell aus Daten-Anfragen, Daten-Einsammeln und Daten-Prüfen erfüllt damit heute nicht mehr die Anforderungen eines dynamischen Marktes.

LifeCycle Datenraum – Die Suche nach dem heiligen Gral

Der Wunsch nach mehr Kontrolle und Transparenz hat in den letzten Jahren die Hinwendung zu LifeCycle Daten-

räumen verstärkt. Aufgrund der komplexen Prozesse kommt es naturgemäß auch im Bestandsdatenraum vor, dass Dokumente fehlen, veralten oder die vorgegebenen Anforderungen nicht erfüllen.

Der anfängliche Wunsch der Investoren einfach per Knopfdruck auf einen Transaktionsdatenraum umschalten zu können, ist in der Praxis nicht realisierbar. Der Glaube an den *switch per click* hat jedoch viele Verkäufer in den letzten Jahren unsensibler in Bezug auf eine sorgsame Transaktionsvorbereitung gemacht. Fehlstellen werden viel zu oft nur rudimentär im Prozess eines anstehenden Verkaufs beseitigt, versteckte „Tretminen“ häufig gänzlich übersehen.

RealEngineering – Ein Paradigmenwechsel im Zeitalter der Digitalisierung

Dokumente, egal ob sie in Papierform oder als „Bits und Bytes“ vorliegen, enthalten Daten. Daten sind immer nur selektive Abbilder der Realität. Erst der Mensch generiert durch die subjektive Bewertung von Daten daraus Informationen. Was daher von grundlegender Bedeutung ist, ist die sinnvolle und fachkundige Interpretation von Daten durch den „Faktor Mensch“.

Um eine schlüssige Dokumentation zu erstellen wird Know-how aus verschiedenen Bereichen vom öffentlichen Bau recht über die Architektur, die Haus- und Umwelttechnik, die kaufmännische Objektverwaltung, bis hin zu steuerlichen und gesellschaftsrechtlichen Belangen benötigt.

Wenn der Investor ein positives finanzielles Ergebnis bei An- und Verkauf erzielen will, dann kann er von der Erfahrung eines kompetenten Beraters profitieren, der die vielseitigen Facetten der Immobilien und der Immobilienbranche versteht und eine Immobilie wahrlich „zum Leuchten“ bringt.

AUTOR:



MARIO BONET
Herausgeber
realUP expertises GmbH
www.realup.eu

>>> **Mietflächenpotentiale (Fortsetzung):** Es gibt sie immer häufiger: Professionelle Immobilien-Präsentationen, auch mit eigener Webseite, tollen Renderings, vielen Detailinformationen und sogar mit korrekten Flächenangaben. Der Weg dahin ist manchmal jedoch „steinig und schwer“¹.

Ist die Datenlage unklar, dann äußert sich die Hilflosigkeit meist darin, dass zunächst die Allzweckwaffe ‚Aufmaß‘ ausgepackt wird. Im Ergebnis hat man dann aktuelle Daten, die aber leider nicht so recht zu den Verträgen passen wollen. Dazu gibt es dann sensibilisierte Mieter, die sich infolge des Aufmaßes fragen, ob sie vielleicht zu viel Geld für zu wenig Mietfläche bezahlt haben. Vermessungen können den Mietfrieden stören und sollten auch deshalb nur sehr sparsam eingesetzt werden.

Was macht man aber, wenn man kein Vertrauen in die Vertragsflächen hat? Zunächst: Wer sich mit seinen Flächen beschäftigt, sollte das auch als Chance verstehen.

Am Anfang steht eine professionelle Mietflächenanalyse per CAD und Datenbank. Häufig reichen schon die Bestandspläne, manchmal in Verbindung mit einer diskreten Objektbegehung, um genug Anhaltspunkte für die Richtigkeit oder Korrekturbedürftigkeit des Mietflächenausweises zu erhalten.

Natürlich fördern solche Analysen in Einzelfällen auch unerwünschte Tatsachen zutage. Andererseits erfährt man zugleich Gewissheit darüber, wie groß (oder wie unerwartet klein) das vermutete Problem ist und kann Lösungen erarbeiten, bevor ein Mieter oder ein Käufer den Finger auf die Wunde legt.

In den meisten Fällen jedoch liefert eine Mietflächenanalyse eher positive Ansätze, mit denen mehr Ertrag

und/oder eine bessere Preisattraktivität erzielt werden können.

Besonders ältere Mietverträge basieren häufig noch auf der „begehbaren Fläche hinter der verschlossenen Tür“. Grundflächen von Leichtbau und Gemeinschaftsflächen wurden oft nicht oder nicht vollständig ausgewiesen. Flächenmehrunen von 3-8% sind daher keine Seltenheit.

Kann man solche Mietflächenpotentiale nur bei Neuvermietungen realisieren oder auch in Bestandsverträgen? Nun, kein Mieter wird eine Mieterhöhung akzeptieren, bloß weil sich die Berechnungsmethode geändert hat. Rechnet man jedoch die beabsichtigte Erhöhung um auf die Restlaufzeit des Mietvertrages und bietet einen Ausgleich in Form von mietfreien Zeiten an, so kann die Gesprächsbereitschaft beim Mieter signifikant steigen. Kurzfristiges Profitdenken ist in Mode und daher sind zwei mietfreie Monate zum Termin „sofort“ ein gutes Mittel um die Mieterhöhung zum Termin „später“ vereinbaren zu können.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Mehr Mietertrag = höhere Bewertung, bzw. höherer Verkaufspreis.

Die an dieser Stelle häufig ins Feld geführte Betriebs- und Nebenkostenabrechnung ist kein großes Hindernis. Sie muss zum einen nicht zwingend „nach Fläche“ erfolgen und zum anderen kann auch ein anderer Umlageschlüssel als die Mietfläche vereinbart werden (z. B. ein Prozentsatz auf Basis der bisherigen Flächenberechnung oder der BGF).

Wie immer gilt hier der Grundsatz, dass Wissen Macht ist. Wer seine Probleme kennt, der kann handeln. Wer nicht um seine Chancen weiß, der kann sie nicht nutzen.

Herausgeber:
Mario Bonet
Der Mietflächengutachter
realUP expertises GmbH
PF 10 04 16
63703 Aschaffenburg

Sitz der Gesellschaft:
Liebigstr. 2
63743 Aschaffenburg

T: 06021 – 310900
E: bonet@realup.eu
W: www.realup.eu

¹ frei nach Xavier Naidoo