

Text Homepage

22. Freiburger Immobilientage der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg und des Vereins Alumni Immo Freiburg

Mietpreisbremse, Bestellerprinzip und die Bewertung von Flüchtlingsheimen standen ebenso auf dem Programm der 22. Freiburger Immobilientage der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg und des Vereins Alumni Immo Freiburg wie Themen aus den Bereichen Wertermittlung, Personalführung und Marketing. Rund 180 Teilnehmer diskutierten mit Experten aus Wissenschaft und Praxis die Hintergründe und Folgen.

Mietpreisbremse und Bestellerprinzip kritisch betrachtet – Daten und Entwicklungen in der Praxis

„Die Mietpreisbremse führt trotz der Ausnahmen für Neubauten und Bestandsschutz zu einer Senkung der erwarteten Rendite“, führte Professor Dr. Marco Wölfle, wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES) in Freiburg, aus. Je länger die Mietpreisbremse in Kraft sei und je geringer das Zinsniveau für Finanzierungen ausfalle, desto mehr müssten Vermieter mit deutlichen Einbußen bei den Ertragswerten rechnen. Dadurch sinke die Bereitschaft zu weiteren Investitionen in Bestands- oder Neubauobjekte, die Angebotsknappheit werde langfristig weiter erhöht. Diese Folgen ließen sich bereits auf Märkten mit Mietpreisbremse in Spanien oder Kanada beobachten. „Vermieter werden bei der Auswahl von Mietern noch wählerischer. Mieter mit schwacher Bonität zählen dadurch zu den Verlierern, nicht zu den Gewinnern der Mietpreisbremse“, so Professor Wölfle. Die Mietpreisbremse basiere auf der ortsüblichen Vergleichsmiete und damit meist auf Werten des Mietspiegels. Da nicht alle Kommunen über dieses Instrument verfügten, lasse sich die Einhaltung der Mietpreisbremse in der Praxis schwer überprüfen. Das zeitgleich mit der Mietpreisbremse eingeführte Bestellerprinzip habe bei Immobilienmaklern zu Umsatzeinbußen geführt. Bei einer von ihm durchgeführten, nicht repräsentativen Umfrage unter Freiburger Maklern hätten 84 Prozent angegeben, seit der Einführung weniger Umsatz zu erzielen, bei 33 Prozent lägen die Einbußen bei über 50 Prozent. Um die Umsatzrückgänge aufzufangen, sparten einige am Werbebudget, rund 40 Prozent wichen auf andere Geschäftsfelder aus. Der Preiskampf unter den Maklern nehme zu. Neue Vergütungsmodelle wie Abrechnung gegenüber dem Vermieter nach Stundenaufwand, Flatrate oder Pauschalmodelle etablierten sich am Markt. Gewinner seien die Makler, die sich schon bisher auf eine einseitige Vertretung der Vermieter spezialisiert hätten.

Bewertung von Flüchtlingsheimen

„Die Ursache für die Zunahme der Asylbewerberzahlen liegt vor allem in den Konflikten im Nahen Osten und der wirtschaftlichen Situation in Afrika“, berichtete Dr. Martin Töllner, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Grundstücken in Hannover. Die Regierung rechne im laufenden Jahr mit bis zu einer Million Asylsuchenden in Deutschland. Für die Kommunen, denen die Flüchtlinge jeweils durch die Länder zugewiesen würden, bedeute dies, dass sie ausreichend Raum für die Erstaufnahme und nachfolgend für die dauerhafte Unterbringung der Flüchtlinge zur Verfügung stellen müssten. Gerade in Gebieten mit angespannten Wohnungsmärkten stehe hierfür kein ausreichendes Angebot zur Verfügung. Die Bandbreite der genutzten Immobilien sei groß: Sie reiche von Containern über Alten- und Pflegeheimen bis zu Hotels, leerstehenden Mehrfamilienhäusern oder Bürogebäuden. „Bei der Bewertung von Flüchtlingsheimen sollten sich die Mieten an den Marktmieten für vergleichbaren Wohnraum orientieren“, so Töllner. Bei vertraglich vereinbarten Inklusivmieten sei zu klären, welche Anteile darüber abgedeckt würden. Bei der Wahl des Liegenschaftszinssatzes komme es darauf an, ob die Nutzung als Flüchtlingsheim temporär oder auf Dauer angelegt sei. Bei einer dauerhaften Nutzung orientierten sich die Bewertungsparameter an denen für Wohnnutzung, allerdings mit höheren Verwaltungs- und Instandhaltungskosten. Bei einer temporären Nutzung biete sich an, lediglich für die Dauer der Nutzung als Flüchtlingswohnheim Mieten und Bewirtschaftungskosten anzusetzen, die von der ursprünglichen Nutzung abwichen. Im Hinblick auf die Drittverwendungsfähigkeit ergäben sich, insbesondere bei umgenutzten Gebäuden, die schon zuvor schwer marktgängig gewesen seien, häufig Probleme. Zudem unterlägen die Gebäude durch den häufigen Wechsel der Bewohner einem hohen Verschleiß.

Die Performance der Mitarbeiter nachhaltig steigern

„Wir denken schlau und handeln doof“, stellte Roland M. Löscher, Geschäftsführer der Löscher Coaching/Consulting in Markdorf, fest. Menschen erfassen Situationen nicht wie sie seien, sondern gefiltert durch eigene Erfahrungen und Wertvorstellungen. Nach Entscheidungen bleibe emotional häufig eine kognitive Dissonanz, die dadurch entstehe, dass ein Mensch mehrere Wahrnehmungen, Wünsche oder Absichten habe, die nicht miteinander vereinbar seien. Die Dissonanz lasse sich auflösen, wenn entweder das Verhalten an die Überzeugung oder die Überzeugung an das Verhalten angepasst werde. Um die Performance eines Mitarbeiters steigern zu können, gelte es zunächst den Menschen zu verstehen, den „Denken-Fühlen-Handeln-Code“ zu entschlüsseln. „Annahmen kreieren Wirklichkeiten und Wirklichkeiten kreieren Wahrheiten“, so Löscher. Um Mitarbeiter dazu zu bewegen, ihr Verhalten zu ändern, müssten ihre Einstellungen und ihr Denken neu ausgerichtet werden, sodass sie eine andere Sicht der Dinge erhielten, die neue Möglichkeiten des Handelns schafften. In einer modernen Welt wollten Mitarbeiter den Sinn

ihrer Aufgaben verstehen. Führungskräfte müssten sich als Coach verstehen. Es gelte Mitarbeitern die Möglichkeit zu verschaffen, Probleme zu lösen, Herausforderungen zu meistern und Grenzen zu überwinden, um ihre Ziele erreichen zu können. Führungskräfte seien Möglichmacher.

Immobilienauktionen als innovative Vermarktungsform

„Immobilienauktionen stellen eine besondere Form der Vermarktung dar. Sie eignet sich insbesondere für Einfamilienhäuser in bevorzugter Villenlage oder Mehrfamilienhäuser an Standorten, die für einen ‚Liebhaberbonus‘ prädestiniert sind“, erläuterte Hugo Sprenger, öffentlich bestellter und vereidigter Auktionator in Freiburg. Im Gegensatz zum Zuschlag im Rahmen einer Zwangsversteigerung, bei der der Eigentümerwechsel mit dem Zuschlag erfolge, schlossen bei der Auktion die Parteien den Kaufvertrag in der üblichen Form vor einem Notar ab. Die Vorteile dieses Verfahrens lägen für den Verkäufer in der kürzeren Verfahrensdauer und der Erzielung des optimalen Kaufpreises. Käufer profitierten vor allem von den qualifizierten fachlichen Informationen und der transparenten Kaufpreisfindung. Die Kosten gingen in der Regel zu Lasten des Verkäufers. Die Auktion verlaufe in mehreren Schritten. Der vom Verkäufer beauftragte Auktionator, meist wie Sprenger ein öffentlich bestellter Sachverständiger für die Wertermittlung von Grundstücken, bestimme zunächst den Marktwert der Immobilie. Ausgehend von diesem Wert vereinbare er mit dem Verkäufer ein Mindestgebot, lege den Zeitrahmen für die Auktion fest und stelle die für den Verkauf notwendigen Unterlagen zusammen. Der Auktionator nehme Kontakt zu potenziellen Käufern auf und prüfe bei Interesse deren Seriosität und Bonität. Anschließend erhielten die Kaufinteressenten detaillierte Informationen und die Möglichkeit, die Immobilie eingehend zu besichtigen. „Die Auktion unterstützt durch ihre einheitliche, qualifizierte Informationsbasis und die transparente Preisfindung die Bildung eines effektiven Marktes“, so Sprengers Fazit.

Regionale Baukultur und Tourismus

„Regionale Baukultur ist ein wirksames Konzept gegen die Beliebigkeit, Austauschbarkeit und Banalisierung in Architektur und Städtebau“, stellte Martina Leicher, Gesellschafterin des Beratungsunternehmens COMPASS in Köln, fest. Tourismus und Baukultur stellten keine getrennten Welten, sondern eine fruchtbare Beziehung mit beidseitig positiver Wechselwirkung dar. Touristen suchten nicht das Uniforme, Internationale, Gesichtslose oder Massenhafte, sondern vielmehr das Einzigartige, Unverwechselbare, Atmosphärische, Regionale, Typische. Gutes Bauen könne als Qualitätslabel für den Tourismus dienen. Die touristische Nachfrage und Wertschöpfung könne andererseits Anreiz sein, in bauliche Qualität zu investieren. Die Verbindung von Baukultur und Tourismus sei als Wirtschaftsförderung zu begreifen. Sie leiste einen Beitrag zur Stärkung der regionalen

Identität, fördere das Gemeinschaftsgefühl und wirke Abwanderungstendenzen entgegen. Baukulturelles Handeln sei eine Gemeinschaftsaufgabe, die Kreativität voraussetze, einen langen Atem benötige, von „Überzeugungstätern“ getragen werde und eines gemeinsamen und integrierten Handelns bedürfe. Die Berücksichtigung regionaler Baukultur als imageprägendes Element müsse in allen Bereichen des Destinationsmanagements aktiv betrieben werden. Der Aufwand eines koordinierten Miteinanders von Baukultur und Tourismus lohne sich, da es zu einer zukunftsfähigen Regionalentwicklung beitrage. „Gute zeitgenössische Architektur ist die Baukultur von morgen und das kulturelle Erbe von übermorgen“, so Leichers Fazit.

Hochwasserrisiko und Immobilienwerte

„Der Klimawandel wird zu einer Zunahme von Extremwetterereignissen und einem Anstieg der Meeresspiegel führen“, sagte Sebastian Kropp, wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Professur Städtebau und Bodenordnung der Universität Bonn. Dabei stehe bei Immobilien in Wasserlage einem positiven Lageeinfluss das Hochwasserrisiko gegenüber. Hochwasserschäden könnten zwar versichert werden, allerdings nur über eine Elementarschadenversicherung. In der Immobilienbewertung seien Hochwasserrisiken als Lagemerkmale beziehungsweise besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale durch marktgerechte Zu- oder Abschläge zu berücksichtigen. Um herauszufinden, welchen monetären Auswirkungen die Lage in einem Überschwemmungsgebiet auf den Immobilienwert nehme, habe Kropp Gutachterausschüsse und Marktexperten befragt. Bei einer Lage in einem formal festgesetzten Überschwemmungsgebiet sahen 78 Prozent der befragten Marktexperten eine negative Preisbeeinflussung, sofern kein konkretes Hochwasserereignis vorlag. Dieser Anteil erhöhte sich auf 95 Prozent beim Vorhandensein eines konkreten Ereignisses wie einer Überschwemmung. Rund 61 Prozent hielten in diesem Fall einen Abschlag von mehr als 20 Prozent für gerechtfertigt. Bei der Analyse der Bodenrichtwerte der Stadt Koblenz habe sich gezeigt, dass die Bodenrichtwerte von hochwasserbetroffenen Zonen weniger gestiegen seien als diejenigen in unbelasteten Zonen, allerdings in einem zeitlich begrenzten Umfang. Kaufpreisanalysen im Landkreis Meißen hätten einen Abschlag von 19,4 Prozent vom mittleren Kaufpreis ergeben. In Dresden habe dieser Abschlag bei sieben Prozent gelegen.

Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale in der Wertermittlung

“Bei der Verkehrswertermittlung ist im ersten Schritt zwischen Grundstücksmerkmalen, die bei der Bodenwertermittlung zu berücksichtigen sind und besonderen objektspezifischen Grundstückmerkmalen, die gesondert zu erfassen und zu bewerten sind, zu unterscheiden“, sagte Professor Dr. Martin Ingold, Head of Valuation der DIA Consulting AG in Freiburg. In

einem zweiten Schritt sei zwischen aktuellem und zukünftigem Einfluss der besonderen objektspezifischen Grundstückmerkmale auf den Verkehrswert zu differenzieren. Im letzten Fall sei der wertbeeinflussende Betrag als Barwert zu berücksichtigen. Zu den besonderen objektspezifischen Grundstückmerkmalen zählten neben Rechte und Belastungen, wirtschaftlicher Überalterung auch Instandhaltungs- und Modernisierungsrückstände, Baumängel oder Bauschäden.

Einfluss bautechnischer Sachverhalte bei der Immobilienbewertung

„Mit zunehmenden Gebäudealter erhöht sich der Einfluss bautechnischer Sachverhalte auf die Verkehrswertermittlung“, stellte Dr. Franziska Neef, Sachverständige für Grundstücksbewertung und Bauschäden in Leipzig, fest. Verstärkt werde dieser durch neue rechtliche Vorgaben mit Einflüssen auf den geforderten bautechnischen Zustand von Bestandsobjekten. Für Immobilienbewerter ergebe sich daraus die Notwendigkeit fundierter bautechnischer Kenntnisse. Zwar zähle es nicht zu den Aufgaben eines Sachverständigen für Immobilienbewertung Bauschäden und deren monetären Folgen zu ermitteln, dennoch spielten bautechnische Kenntnisse für das Erkennen und Einschätzen von Baumängel, Bauschäden und Wertminderungen eine große Rolle. Dieses gelte auch im Rahmen der Plausibilitätskontrolle bei fehlenden Angaben zum Baujahr und den erfolgten Sanierungen oder für die Ermittlung der Fertigstellungskosten bei noch nicht fertiggestellten Objekten. „Für die Berücksichtigung baulicher Besonderheiten gibt es innerhalb der Verkehrswertermittlung unterschiedliche Möglichkeiten“, so Neef. Werde die Besonderheit, beispielsweise unmoderne Grundrisse, beibehalten, gelte es deren Marktrelevanz festzustellen und den Werteinfluss über die gesamte Restnutzungsdauer des Gebäudes zu berücksichtigen. Stehe die Beseitigung der bautechnischen Besonderheit an, gelte es den Aufwand für die Beseitigung zu ermitteln und diesen in der Bewertung sachgerecht zu berücksichtigen. Es könne dabei durchaus zu den Aufgaben des Gutachters gehören, mehrere Varianten zu erarbeiten und deren wertmäßige Konsequenzen unter dem Aspekt eines wirtschaftlich handelnden Marktteilnehmers zu prüfen.

Zeugnisübergabe im Bachelor-Studiengang

Im Anschluss an die Veranstaltung erhielten Tobias Thieme und Marvin Class, Absolventen des Bachelor-Studienganges Real Estate, ihre Zeugnisse. „Die Immobilienwirtschaft wird aufgrund der Internationalisierung und der zunehmenden Verflechtung von Immobilien- und Finanzmärkten immer komplexer“, stellte DIA-Studienleiter Professor Heinz Rehkugler fest. „Mit ihrem Studium haben Sie sich Fachkompetenz auf internationalem Niveau erworben, das Sie nun im Anschluss mit einem Masterstudium vertiefen und erweitern können.“ Die Absolventen haben innerhalb von 36 beziehungsweise 24 Monaten nicht nur einen

Abschluss zum Diplom-Immobilienwirt (DIA) oder Diplom-Sachverständigen (DIA), sondern parallel dazu den akademischen Bachelorgrad erworben. „Dieses modular aufgebaute und tutoriell begleitete Studienprogramm orientiert sich vollständig an den Bedürfnissen Berufstätiger“, erläuterte DIA-Geschäftsführer Peter Graf. Die Studieninhalte könnten individuell zusammengestellt und absolviert werden, was einen jederzeitigen Einstieg ermögliche.