

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

Der Wandel in der Immobilienfinanzierung, die Lage auf dem deutschen Immobilienmarkt und die Analyse der digitalen Revolution standen ebenso auf dem Programm der 24. Freiburger Immobilientage der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg und des Vereins Alumni Immo Freiburg wie Themen aus den Bereichen Wertermittlung und Personalwesen. Mehr als 220 Teilnehmer diskutierten mit Experten aus Wissenschaft und Praxis die Hintergründe und Folgen.

Die schleichende Revolution der Immobilienfinanzierung – vom Bankenwettbewerb zum staatlich kontrollierten Kapitalmarkt

„Der weltweiten Finanzkrise folgten rigorose Reformen und Regulierungen der Finanzmärkte und Bankensysteme“, stellte DIA-Studienleiter Professor Hans-Hermann Francke fest. Für die Immobilienfinanzierung in Deutschland resultierten daraus erhebliche Veränderungen, die der Öffentlichkeit bisher wenig bekannt seien. Den hierfür genutzten institutionellen Rahmen bildeten auf internationaler Ebene der „Financial Stability Board“ (FSB), der „Internationale Währungsfond“ (IWF) und der European Systemic Risk Board (ESRB). In Deutschland solle der „Ausschuss für Finanzstabilität“ (ASB) diese Funktion erfüllen. Die legale Grundlage bilde das „Gesetz zur Überwachung der Finanzstabilität“ (FinStabG). Der Ausschuss für Finanzstabilität habe weitreichende Befugnisse der Überwachung und Beratung gegenüber der Bankwirtschaft. Sein Instrumentarium bestehe aus Eingriffen in die Eigenkapitalunterlegung, die Tragfähigkeit von Risiken, und der Bestimmung von zusätzlichen Liquiditätsanforderungen. Außerdem könnten sektorale Risikogewichte für systemisch relevante Banken verfügt werden. Insgesamt erscheine diese Konzeption der makroprudenziellen Politik ordnungspolitisch bedenklich, da sie sich nicht darauf beschränke, der Bankwirtschaft nützliche Erkenntnisse über entstehende Systemrisiken mitzuteilen, sondern mit strengen diskretionären Eingriffsmöglichkeiten ausgestattet sei. Sowohl für die Immobilienwirtschaft als auch für die deutsche Bankwirtschaft insgesamt erwachsen aus diesen Regulierungen erhebliche Konsequenzen. Die Immobilienwirtschaft müsse sich darauf einrichten, dass nicht mehr der Beleihungswert allein, sondern zusätzlich die Schuldnerbonität zu den zentralen Kreditvergabekriterien zählten. Da Immobilienfinanzierungen die wichtigste Einnahmequelle deutscher Banken darstellten, wirkten diese Einschränkungen verschärfend auf deren Erlössituation. Dies beschleunige den Bedeutungswandel der Bankwirtschaft in Deutschland. Sie verliere Schritt für Schritt ihre herausgehobene Funktion als Risikoträger in einem Bankenfinanzierungssystem. Nach

neueren Analysen der Deutschen Bundesbank könnten spätestens 2020 nur noch 20 Prozent der deutschen Banken Kapitalkosten in Höhe von acht Prozent erwirtschaften. Von 2016 bis 2020 werde die Anzahl der Bankfilialen um 38 Prozent sinken. Ertragsschwäche und wachsender Kundenverlust durch Digitalisierungen seien wesentliche Treiber dieser Entwicklung.

Immobilienmärkte in Deutschland 2017

„An den Top-Standorten des deutschen Immobilienmarktes besteht auch 2017 eine hohe Dynamik“, stellte Dr. Thomas Beyerle Head of Group Research beim schwedischen Immobilienkonzern Catella, fest. In den ersten drei Quartalen sei das Transaktionsvolumen auf dem Gewerbeinvestmentmarkt um 20 Prozent auf rund 39,2 Milliarden Euro gestiegen. Zwar blieben Büroimmobilien mit einem Anteil von 44 Prozent nach wie vor die beliebteste Assetklasse in Deutschland, die größten Abschlüsse und Portfolio-Deals gebe es jedoch im Logistiksegment. Spitzenreiter unter den Top-Standorten sei Berlin mit einem Transaktionsvolumen von 6,04 Milliarden Euro, 70 Prozent mehr als im Vorjahr. Rund 1,1 Milliarden Euro gingen dabei auf das Konto des Sony Center Verkaufs. „Der Wettbewerb unter den Investoren für deutsche Immobilien wird sich angesichts der hohen Marktliquidität weiter intensivieren. Angesichts der Umkehr in der Zinspolitik, zumindest in den USA, neigt sich die Ära der stark zurückgehenden Renditen aber dem Ende zu“, so Beyerles Prognose. Künftig werde das Mietwachstum der Schlüssel für eine realistischere Einschätzung sein, um die richtige Risiko-Ertrags-Balance zu finden. Der Vermietungsumsatz in den Büromärkten werde künftig aufgrund starker Versorgungsengpässe sinken oder zumindest gleichbleiben, die Nachfrage nach Büroflächen in den Projektentwicklungen und B-Lagen dagegen zunehmen. Die Angebotsverknappung, vor allem in den Stadtzentren und CBD-Lagen, führe zu einem weiteren Anstieg der Spitzenmieten. Die Erweiterung der Logistikflächen setze sich fort und dringe zunehmend auch in die Städte ein. Auf dem Wohnungsmarkt beschleunige sich die Bautätigkeit und die Konzentration der Investoren auf Projektentwicklungen nehme zu. Dies biete Flächen in Großstadtnähe oder B-Märkten weitere Chancen. Ehemalige Nischenprodukte wie Student Housing oder Mikro Living stellten sich zunehmend als eigenständige Marktsegmente auf.

Mitarbeitergespräche erfolgreich führen

„Mitarbeiter tragen als wertvolle Unternehmensressource erheblich zum Erfolg von Unternehmen bei“, erläuterte der Freiburger Unternehmensberater und Kommunikationstrainer Andreas Bauer. Für Unternehmer und ihre Führungskräfte gelte es, die Mitarbeiter durch richtige Kommunikation zu lenken, in die Umsetzung der Unternehmensziele einzubinden und langfristig an das Unternehmen zu binden. Der

Kommunikationsprozess gestalten sich jedoch komplex, da jede Botschaft gemäß dem Vier-Ohren-Prinzip auf unterschiedlichen Ebenen gesendet und empfangen werden könne. Neben der Sachebene nannte Bauer die Beziehungs-, die Apell- und die Selbstoffenbarungsebene. Während positive Gesprächsanlässe wie Einarbeitungs-Zielvereinbarungs- sowie Gehaltserhöhungsgespräche häufig nur wenige Probleme verursachten, stellten Konfliktwahrnehmungsgespräche, Kündigungsgespräche und Verhandlungsgespräche über einen Aufhebungsvertrag Führungskräfte häufig vor Herausforderungen. Ihnen empfahl Bauer, Mitarbeiter zu Gesprächen frühzeitig einzuladen, sich ausreichend Zeit zu nehmen, die Ziele möglichst konkret zu formulieren, vorab zu überlegen, welche Konflikte auftauchen könnten und wie diese zu lösen wären. Dabei gelte es, sich über die persönliche Situation des Mitarbeiters zu informieren, sich dessen Stärken und Schwächen bewusst zu machen und auch Lob und Anerkennung einfließen zu lassen.

Modulares und serielles Bauen als Trend

„Der Fertighaus- und Modulbausektor ist ein rasant wachsender Wirtschaftszweig“, stellte Stephanie Fiederer, Geschäftsführerin AH aktivhaus Gesellschaft in Stuttgart, fest. Die Qualität und Dauerhaftigkeit stehe einem Massivhaus in nichts nach. Zudem ermögliche der Modulbau einen sehr hohen Vorfertigungsgrad, was die Arbeiten vor Ort minimiere. Dadurch seien Qualitätssicherheit, Kostensicherheit, fest vereinbarte Lieferzeiten und vieles mehr kein Problem. Im Prinzip handle es sich um ein nach industriellen Qualitätsstandards erzeugtes Produkt, bei dem der Bauherr verschiedene Produktlinien und Serien mit unterschiedlicher Ausstattung wählen könne. Das Unternehmen orientiere sich bei der Herstellung von Immobilien an dem von Werner Sobek entwickelten Triple Zero® Prinzip der Nachhaltigkeit. Dieses formuliere als Zielvorgabe, dass Gebäude nicht mehr Energie verbrauchten, als sie selbst aus nachhaltigen Quellen gewinnen (zero energy), keine für Mensch oder Umwelt schädlichen Emissionen erzeugten (zero emissions) und ohne Rückstände vollständig in natürliche oder technische Kreisläufe rückführbar seien (zero waste).

Digitalisierung – was bringt's? Ist die digitale Revolution schon vorüber?

„Digitalisierung ist weit mehr als Technik. Sie führt zu einer Veränderung des menschlichen Verhaltens“, führte Prof. Dr. Marco Wölfle, Wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES) in Freiburg, aus. In der Kommunikation ersetzen Smartphone und soziale Netzwerke immer häufiger persönliche Begegnungen. Die sozialen Netzwerke führten zu einer Relativierung der Meinung, da sie das Herdenverhalten stützten. Statistisch gesehen nutzten Erwachsene Facebook täglich rund zwei Stunden. Mehr Zeit wendeten sie auch nicht für die Beschäftigung mit ihren Kindern auf. Die digitale Revolution im Internet sei längst entschieden, da Google mittlerweile über einen Suchmaschinenmarktanteil von 91,6

Prozent verfüge. Damit bestehe eine hohe Gefahr der Selektion und Manipulation von Daten, Fakten und Meinungen. Die Digitalisierung erleichtere zahlreiche Prozesse. Bestellen und bezahlen im Internet sei heute ebenso selbstverständlich wie die Nutzung des Smartphones und einer Vielzahl von Apps. Auch Massenproduktion und Marketing richteten sich zunehmend auf die Individualisierung per Kundenwunsch aus. Die Kehrseite sei die wissentliche oder unwissentliche Preisgabe umfangreicher persönlicher Daten, deren Verwendung kaum noch kontrollierbar sei und einen gläsernen Menschen schafften. Als weitere Folge der fortschreitenden Digitalisierung nannte Professor Wölfle die sich ausweitende Symbiose von Arbeit und Freizeit. Der Druck jederzeit erreichbar zu sein und multitaskingfähig mehrere Tätigkeiten parallel auszuüben, berge die Gefahr, dass sich Phasen für Ruhe und Ausgleich reduzierten. Die Generation Alpha, Personen mit Geburt nach dem Jahr 2000, weise schon heute eine geringere Konzentrationsfähigkeit auf. Die Digitalisierung gewinne auch in kleineren Immobilienunternehmen an Bedeutung. Dabei gelte es für die Inhaber, sich umfassend zu informieren, den tatsächlichen Bedarf im Rahmen einer Kosten-Nutzen-Analyse zu ermitteln und darauf zu achten, dass die Mitarbeiter in den Auswahlprozess und die Integration eingebunden würden. Digitalisierung müsse einfach sein, ihr Nutzen direkt sichtbar werden und die Kosten überschaubar bleiben.

Gutachten als Ausdruck von Sachverstand

„Vergessen Sie bei keinem Gutachten, dass sie für dessen Ergebnisse haften“, riet Albert M. Seitz, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Immobilienbewertung. Es bestünden zwar keine gesetzlichen Regelungen bezüglich der Anforderungen an ein Gutachten, in der Rechtsprechung und in der Literatur hätten sich jedoch Grundsätze entwickelt, an die sich auch die Voraussetzungen der Kammern für die öffentliche Bestellung anlehnten. Im Mittelpunkt stünde dabei das Gebot der Sachaufklärung, der Begründung und der Kompetenzeinhaltung. Hiervon befreie auch das von Auftraggebern aus Kostengründen häufiger nachgefragte „Kurzgutachten“ nicht. Anhand von Fallbeispielen erläuterte Seitz mögliche Fehlerquellen in der Gutachtererstellung wie Informationsdefizite infolge mangelnder Sachverhaltsaufklärung, nichtzutreffendes Erfassen von Sachverhalten, fehlerhafte methodische Ansätzen oder formale Mängel und gab Tipps zu deren Vermeidung.

Zur Marktwertermittlung von Campingplätzen

„In Deutschland gibt es 2.977 Campingplätze mit 347.090 Standplätzen im Dauercamping-Bereich und 224.653 im touristischen Bereich“, erläuterte Diplom Betriebswirt Gerhard Schönweitz, Mitglied im Vorstand des Verbands der Campingwirtschaft (BVCD) in Hessen. Im touristischen Bereich erwirtschafteten diese mit durchschnittlich 61,6 Belegungstagen und

einer Auslastung von 16,9 Prozent 1.529 Millionen Euro im Jahr. Dabei gelte die Lage in den Bergen oder am Meer als besonders gefragt. Die Ausrichtung auf spezielle Zielgruppen führe zu längeren Verweildauern der Kunden, zu höherer Kundenzufriedenheit und -bindung und zu höheren Margen. Die demografische Entwicklung stelle eine Herausforderung für die Campingbranche dar, die Sachverständige auch bei der Wertermittlung einer Campingplatzliegenschaft beachten müssten. Die beste Grundlage für die Ermittlung des Verkehrswerts sei eine ausreichende Anzahl von geeigneten Vergleichswerten. Der Ertrag lasse sich durch die Analyse der Jahresabschlüsse ermitteln, wobei ein Zeitraum von sieben bis zehn Jahren zu betrachten sei. Besonderes Augenmerk gelte dabei den zwei letzten Jahren, um Gestaltungspielräume vor dem Verkauf mit Vergleichswerten überprüfen zu können. Campingplätze hätten in der Regel eine Gesamtnutzungsdauer von etwa 40 Jahren; verlangten aber schon während dieser Zeit eine laufende Anpassung an die geänderten rechtlichen Vorgaben und die Nutzungsansprüche der Camper. Der Instandhaltungsaufwand bewege sich in einer Spanne zwischen 3,2 und 5,4 Prozent vom Umsatz. Als Risiken in der Campingbranche nannte Schöneweitz die starken Sättigungstendenzen vor allem beim Dauercamping, den Verdrängungswettbewerb durch neue Plätze, die geringe Drittverwendungsfähigkeit und eine geringe Nachfrage kaufkräftiger Betreiber.

Nießbrauchrecht bei Instandhaltungsrückstau bis Liquidation

„Sachverständige werden häufig im Rahmen der vorweggenommenen Erbfolge mit der Wertermittlung eines mit einem Nießbrauchrecht belasteten Grundstücks beauftragt“, berichtete Nicole Pötzschmann-Wemme, öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Immobilienbewertung, aus der Praxis. Bei der Bestellung eines Nießbrauchrechts gehe das Eigentum der Liegenschaft auf den Erben über, während der bisherige Eigentümer das Besitzrecht behalte. Das Nießbrauchrecht werde in der Regel auf Lebenszeit eingerichtet und stelle damit einen starken Eingriff in das Eigentum dar. Mit der Einrichtung des Rechts trennten sich Eigentümer und Besitzer in zwei von einander unabhängige Personen, welche über das Recht aneinander gebunden seien. Einzeln sei keinem eine wesentliche Veränderung an der Liegenschaft erlaubt. Anhand von Fallbeispielen zeigte Pötzschmann-Wemme auf, welchen Einfluss ein Instandhaltungsrückstau, eine Mietunterzahlung und eine drohende beziehungsweise begonnene Liquidation der baulichen Anlage auf den Verkehrswert eines mit einem Nießbrauchrecht belasteten Grundstücks ausüben.