

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

Das Ärgernis Grunderwerbsteuer, die Suche nach dem Gleichgewicht von Immobilienpreisen und das Thema Bauland als Engpassfaktor standen ebenso auf dem Programm der 25. Freiburger Immobilientage der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg und des Vereins Alumni Immo Freiburg wie Themen aus den Bereichen Wertermittlung und dem Marketing. Mehr als 340 Teilnehmer diskutierten mit Experten aus Wissenschaft und Praxis die Hintergründe und Folgen.

Ärgernis Grunderwerbsteuer: Warum sie abgeschafft werden sollte

„Die Grunderwerbssteuer ist in Deutschland seit langem kritisiert worden, weil sie sowohl gegen das Äquivalenz- als auch das Leistungsfähigkeitsprinzip verstößt. Außerdem erhöht sie die Wohnkosten in unerwünschter Weise“, führte Professor **Hans-Hermann Francke**, Mitglied der Studienleitung der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) in Freiburg, aus. Verschärft werde die Kritik durch den „Erhöhungswettlauf“ der Länder im Rahmen des Länderfinanzausgleichs nach der Föderalismusreform im Jahr 2006. Schließlich verstoße die Grunderwerbsteuer massiv gegen das politische Ziel, das Angebot von Wohnimmobilien in Deutschland zu vergrößern. „Damit die Politik nicht vollkommen unglaubwürdig wirkt, sollte sie die Grunderwerbsteuer baldmöglichst abschaffen“, forderte Professor Francke. Zwischen 2009 und 2016 seien die Einnahmen aus der Grunderwerbsteuer von 4,9 Milliarden auf 12,4 Milliarden Euro gestiegen. Neben der überhöhten Steuerlast habe die gegenwärtige Grunderwerbsteuer unerwünschte Verteilungs- und Allokationseffekte. Vor allem aber mache sie die politische Forderung nach bezahlbarem Wohnraum vollkommen unglaubwürdig. Die Politik könne durch die Abschaffung von Grunderwerbsteuer und Grundsteuer die Preise für Wohnimmobilien um 40 Prozent reduzieren.

Auf der Suche nach dem Gleichgewicht von Immobilienpreisen in einem Niedrigzinsumfeld

„Wir haben aktuell ein Zinsniveau, das weit unter dem Niveau der Vergangenheit liegt“, stellte Professor **Harald Nitsch**, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der DHBW Mannheim, fest. Die Idee, dass es einen Gleichgewichtswert für Zinsen gebe, gehe zurück auf den schwedischen Ökonomen Knut Wicksell. In seinem Hauptwerk Geldzins und Güterpreise habe er 1898 erstmals zwischen Marktzins und natürlichem Zins unterschieden. Der natürliche Zins bringe in einer geldlosen Wirtschaft Ersparnis und Investition zusammen. Preisstabilität herrsche bei einer Übereinstimmung von Marktzins und natürlichem Zins. Dauerhaft könne der Marktzins nicht unter dem natürlichen Zins gehalten werden. Eine

moderne Interpretation des natürlichen Zinses stelle der vom US-Ökonomen John B. Taylor aus dem Zielwert der US-amerikanischen Zentralbank FED für den kurzfristigen Zinssatz auf dem Geldmarkt abgeleiteten Zinssatz dar. Taylor habe ein Niveau von 2,0 Prozent als Zielinflationsrate und für den langfristigen realen Gleichgewichtszinssatz angenommen. Auch die EZB sehe die Zielinflationsrate auf einem Niveau von 2,0 Prozent. Aktuell werde der Leitzins bewusst unterhalb des Gleichgewichts gehalten. Immobilien seien Teil des Transformationsprozesses. Zinssenkungen führten zu steigenden Immobilienpreisen und zu dadurch induzierten Konsum- und Investitionseffekten. Die unterschiedlichen Vermögensgüter ständen immer in Konkurrenz zueinander. Verschiebe sich, beispielsweise durch die geldpolitischen Entscheidungen der EZB, innerhalb gemischter Vermögen aus Geld- und Realkapital das Gefüge der Renditen, reagierten Anleger mit einem veränderten Anlageverhalten. So habe die Niedrigzinsphase zu einem Boom auf den Immobilienmärkten geführt. An den Immobilienmärkten wiederum stehe der Neubaumarkt in Konkurrenz mit dem Bestandsmarkt. Die Kenngröße „Tobins q“ zeige, ob es sinnvoller sei, neu zu bauen oder Bestandsimmobilien zu kaufen. Der Wert eins stelle dabei das theoretische Gleichgewicht dar. Falle der Zähler größer aus als der Nenner, lohne sich der Neubau. Die Kenngröße sei als obere Spanne eines Zyklus zu verstehen. Dabei gestalte es sich schwierig, vorübergehende Abweichungen von strukturellen Änderungen abzugrenzen. Im Rahmen der Tobins q-Perspektive gebe es ein Gleichgewicht, das allerdings nur bei sehr langen Zeitbetrachtungen sichtbar werde. Langfristig kehre Tobins q zum Gleichgewicht zurück, da die nominalen Preise sanken oder die Baukosten im Rahmen einer Inflation stiegen. „Bei einer typischen Zinsbindung von zehn Jahren bedeutet eine Inflation von 2,0 Prozent einen Anstieg des Preisniveaus von 22 Prozent, bei einer Inflationsrate von 3,0 Prozent sogar von 34 Prozent“, so Professor Nitsch.

Lebensmitteldiscounter 2018 – ein Erfolgsmodell?

„Während sich der Markt für Lebensmittel-Vollsortimenter im Umbruch befindet, schiffen die Lebensmitteldiscounter in ruhigem Fahrwasser“, lautete die Einschätzung von **Andreas Borutta**, Partner und Geschäftsführer DIWG-Gruppe in Düsseldorf. Deutschland sei aufgrund der Preissensibilität der Verbraucher Discounterland. Zugute komme den Discountern das gut ausgebaute Filialnetz. Insbesondere im ländlichen Raum übernahmen Discounter häufig die Funktion als Grundversorger. Das Wachstum bei den Lebensmitteldiscountern habe sich in den vergangenen Jahren spürbar verändert. Die absolute Anzahl der Filialen erhöhe sich bei den meisten Wettbewerbern nur noch langsam oder sei sogar leicht rückläufig. Oftmals würden ältere Standorte mit geringer Verkaufsfläche zugunsten von Neubauten mit größeren Flächen aufgegeben. Discounter erreichten im Hinblick auf die Flächenproduktivität im Schnitt deutlich höhere Werte als Vollsortimenter, da

sich das Sortiment überwiegend auf Produkte konzentriere, von denen in kurzer Zeit hohe Stückzahlen verkauft würden. Bei den Discountern lasse sich heute eine Tendenz zur Verwässerung des ursprünglichen Discout-Prinzips in Richtung Supermärkte und Verbrauchermärkte beobachten. Zwar sei das Sortiment nach wie vor schlanker als bei den Lebensmittelvollsortimentern. Markenartikel, Frischwaren, EC-Kartenzahlungen sowie Werbung seien mittlerweile auch bei den Discountern selbstverständlich. Inzwischen seien einige der führenden Discounter auch in den E-Commerce eingestiegen.

Auf dem Investmentmarkt sei die in den vergangenen Jahren ohnehin starke Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilien ungebrochen. Limitierender Faktor sei das geringe Angebot an Objekten. Zu dem Transaktionsvolumen in Einzelhandelsimmobilien von 14,1 Milliarden Euro hätten Fachmärkte, zu denen auch die Discounter gehörten, mit 6,2 Milliarden beigetragen. Bedingt durch die nach wie vor hohe Nachfrage seien die Renditen weiter auf Talfahrt. Ende 2017 hätten die aggregierten Spitzen-Nettoanfangsrenditen an den deutschen Top-6-Standorten für Fachmarktzentren bei 4,60 Prozent gelegen. Investments in Lebensmitteldiscounter versprechen einen langfristig stabilen Cashflow. Die am Markt tätigen Händler seien etabliert und seit Jahren erfolgreich. Der Verwaltungsaufwand sei relativ gering und das Produkt weitgehend standardisiert. Diese Faktoren entsprächen dem Anlageprofil vieler Investoren. Angesichts der derzeit hohen Kaufpreiskosten gelte es jedoch sorgfältig über einen Exit nachzudenken.

Bauland als Engpassfaktor für mehr bezahlbaren Wohnraum

„Entscheidender Engpassfaktor für mehr bezahlbaren Wohnungsneubau ist in vielen Regionen und Städten der Mangel an geeigneten Flächen und fehlendes Baurecht für vorhandene Grundstücke“, stellte **Matthias Waltersbacher**, Leiter des Referats „Wohnungs- und Immobilienmärkte“ im BBSR in Bonn, fest. Dabei gehe es sowohl um die quantitative Verfügbarkeit als auch um das vielerorts sehr hohe Preisniveau. Besonders in Großstädten und Universitätsstandorten mit angespannten Wohnungsmärkten hemmten hohe Baulandpreise den bezahlbaren Wohnungsbau. In peripheren und strukturschwachen Räumen sei die Nachfrage dagegen rückläufig. Die Preise für Bauland hätten in den vergangenen fünf Jahren mit rund 5,0 Prozent stärker zugelegt als die Preise für Wohnimmobilien mit gut 4,0 Prozent pro Jahr. Mittlere Baulandpreise für Eigenheimbebauung seien in diesem Zeitraum in den Großstädten um 33 Prozent, in den teuren Großstädten sogar um 41 Prozent gestiegen. Aufgrund der hohen Baulandpreise seien im Neubau inzwischen häufig mehr als zehn Euro nettokalt als Erstvermietung üblich, in den sieben größten Städten mehr als zwölf Euro. Neben den Grundstückskosten nannte Waltersbacher die steigenden Anforderungsniveaus an die bautechnische und städtebauliche Qualität der Neubauvorhaben als Grund für die steigenden Baukosten.

Viele Kommunen hätten den Wandel von einer zurückgehenden in eine zunehmende Wohnungsnachfrage nicht rasch genug erkannt. Der Abbau von Personalkapazitäten in den Bau- und Wohnungsämtern habe zu Engpässen bei der Genehmigung von Bauanträgen geführt. „Die langfristige Nachfrage nach Wohnraum wird weiterwachsen, vermutlich allerdings mit einer verringerten Dynamik“, prognostizierte Waltersbacher. Die hochpreisigen Städte müssten im Außenbereich zusätzliches Bauland ausweisen. Das Innenentwicklungspotenzial sei zwar erheblich, reiche jedoch für die dynamischen Metropolen nicht aus. Bezahlbarer Wohnungsbau lasse sich ohne eine aktive und konsistente Bodenpolitik aller administrativen Ebenen in den Wachstumsregionen nicht erreichen. Beim Verkauf kommunaler Baugrundstücke gelte es, stärker auf die Konzeptqualität als den höchst möglichen Preis zu achten. Bund und Länder seien bei eigenen Liegenschaften und Bodenfonds stärker in die Verantwortung zu nehmen. Kontraproduktiv gestalte sich zudem der Wettlauf der Bundesländer bei der Höhe der Grunderwerbssteuer.

Key-Words im Exposé

„Ein Großteil der Immobilien wird mit fünf bis zehn Wörtern inseriert. Auch wenn 70 Prozent der Angebote mit weniger als zehn Wörtern ausgeschrieben werden, kann nicht generell gelten, dass in der ‚Kürze die Würze‘ liegt“, erläuterte Professor **Marco Wölfle**, wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES) in Freiburg. Die Wörter- und Zeichenzahl im Titel sei vollkommen unabhängig vom Verkaufspreis, der Größe der zu vermarktenden Immobilien sowie der Vermarktungsdauer. Kunden wünschten sich Besonderheiten und nicht die Fortsetzung bekannter oder bestehender Trends. Signalwörter müssten dosiert und richtig eingesetzt werden. So zeige eine kürzlich am CRES durchgeführte Analyse von inserierten Immobilienangeboten, dass „schöne“ Wohnungen durchschnittlich rund 500 Euro weniger pro Quadratmeter kosteten. Statistisch lasse sich für die Wörter „hell“, „sonnig“ und „zentral“ kein Zusammenhang mit höheren Verkaufspreisen finden. Das Ausrufezeichen sei im Objekttext kontraproduktiv. Objektbeschreibungen mit vielen Ausrufezeichen zeigten Vermarktungsdauern, die fünf Wochen über dem Durchschnitt lägen. Ähnlich erhöhe sich auch bei Sternchen die Vermarktungsdauer um 3,5 Wochen. „Man sollte also von Sonderzeichen absehen“, empfahl Professor Wölfle. Im Hinblick auf die Vermarktungsdauer seien Objekte länger in der Vermarktung, je öfter das Stichwort „schön“ genannt werde. Von 10,45 Wochen ohne Nennung steige die Vermarktungsdauer auf 19,11 Wochen, wenn die Immobilie dreimal als schön angepriesen werde. Eine andere Dynamik zeigten „große“ Wohnungen. Die dritte Nennung, die natürlich auch stimmen müsse, drücke die Vermarktungsdauer auf unter 14 Wochen, ausgehend von 20,3 Wochen bei nur einer Nennung. Mit „modern“ gelte es vorsichtig umzugehen. Entweder man verzichte ganz auf

diese Eigenschaft oder man nenne sie zweimal. Weniger und mehr seien im Hinblick auf die Vermarktungsdauer kontraproduktiv.

Flächen in der Wertermittlung

„Für Angaben zu Lage, Größe und Nutzungsart des Grundstücks im Grundbuch besteht kein öffentlicher Glaube, da sie lediglich zur näheren Beschreibung der Grundstücke genutzt werden,“ führte Professor **Martin Ingold** vom Lehrstuhl Immobilienwirtschaft am Steinbeis-Transfer-Institut CRES aus. Eine rechtssichere und aktuellere Basis böten die Flächenangaben im Liegenschaftskataster. Bei abweichenden Größenangaben von Liegenschaftskataster und Grundbuchs sei im Gutachten darauf hinzuweisen und darauf hinzuwirken, die Abweichung von der zuständigen Behörde klären zu lassen. Zudem empfahl Professor Ingold eine überschlägige Prüfung der Grundstücksgröße mit Hilfe der Messfunktionen der Geoportale der einzelnen Länder. Die maßgebliche Norm zur Ermittlung der Bruttogrundfläche (BGF) sei die DIN 277. Diese unterscheide in die drei Bereiche a, b und c, je nachdem inwiefern der Raum überdeckt und allseitig in voller Höhe umschlossen sei.

„Die Ermittlung von Grundfläche und Grundflächenzahl basiere auf den Regelungen des Paragraphen 19 der Baunutzungsverordnung (BauNVO)“, sagte Professor Ingold. Dieser definiere als zulässige Grundfläche die Baugrundstücksfläche im Bauland hinter der Straßenbegrenzungslinie, die von baulichen Anlagen überdeckt werden dürfe. Im Gutachten solle die Ermittlung der Grundfläche nachvollziehbar dargestellt werden. Als weitere flächenrelevante Kennzahlen stellte Professor Ingold die Geschossflächenzahl, die Geschossfläche und die wertrelevante Geschossflächenzahl (WGFZ) vor.

Im Bereich Wohnungswesen sei die Wohnfläche die relevante Kennzahl. Abgesehen vom Bereich der öffentlichen Wohnraumförderung bestünden allerdings keine verbindlichen Vorgaben für die Ermittlung der Wohn- oder Nutzfläche. Es gelte der Grundsatz, dass diejenige Berechnungsmethode anzuwenden sei, deren sich die Vermietungspraxis bediene und die den zur Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete herangezogenen Vergleichsmieten zugrunde läge. Hierzu zählten insbesondere Wohnflächenverordnung (WoFIV), die II. Berechnungsverordnung und die Richtlinien der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung gif (MF/W).

Best Practice in der Marktwertermittlung

„Digitalisierung ist ein Begriff, der sich wie selbstverständlich in unseren Wortschatz gedrängt hat“, stellte **Brigitte Adam**, geschäftsführende Gesellschafterin der Sachverständigenengesellschaft ENA Experts Real Estate Valuation und Leiterin der gif-Kompetenzgruppe Marktwertermittlung, fest. Die dritte Digitalisierungsstudie, die Ernst &

Young gemeinsam mit dem Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) erstellt habe, zeige, dass zwar 90 Prozent der deutschen Immobilienunternehmen mit dem Thema beschäftigt, aber nur etwa 20 Prozent über die Basisinfrastruktur der Digitalisierung verfügten. In der Immobilienbewertung stellten Daten a priori noch keine bedeutende Information dar. Erst die Würdigung der Daten in Verbindung mit der Beurteilung ihrer Tragfähigkeit und der Prognose führten zu der Einschätzung des zukünftigen Verhaltens der Marktteilnehmer und somit zur Wertfindung. Allerdings könne die Digitalisierung die Effizienz von Prozessen unterstützen. Für die Qualifikation und das Verhalten von Gutachtern sowie die inhaltlichen Anforderungen an ein Gutachten bestünden zahlreiche berufliche Standards. Jedoch fehlten Best Practice Empfehlungen für die Besichtigung von Objekt und Standort, die Datenerhebung, das Analysieren, das Würdigen mit Blick auf die Ergebnisse der Objektbesichtigung und die nachvollziehbare Beurteilung der jeweils relevanten Aspekte im Gutachten. Aktuell erarbeite die Kompetenzgruppe Marktwertermittlung der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) daher solche Standards für Marktwertgutachten. Die entstehenden Empfehlungen sollten bestehende berufsrechtliche Regelungen ergänzen und die besonderen wie auch erforderlichen Kernkompetenzen der Gutachter aufzeigen und positionieren. „Im Moment ist viel Bewegung erkennbar. Solange der Mensch Entscheidungen trifft, ist es der Mensch, der sie bewertet“, so Adams Fazit.

Einfluss von Schimmel auf den Wert von Immobilien

„Seitdem das Thema Schimmelbefall in Innenräumen wegen möglicher Gesundheitsgefahren in der Öffentlichkeit verstärkt als Problem wahrgenommen wird, stellt sich auch vermehrt die Frage nach einem möglichen Werteeinfluss in der Immobilienbewertung“, berichtete **Ina Viebrok-Hörmann**, öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für Immobilienbewertung aus Bremerhaven. Die Spanne eines Schimmelbefalls reiche von punktuellm Befall in einer Fensterleibung über großflächigen Befall bis zu fluffigem „Rundum-Wandbelag“. Schimmelbefall zeige sowohl objektiv einen bautechnischen oder nutzungsbedingten Fehler, sei aber gleichzeitig eine emotionale Einflussgröße, bei dem eine Wertermittlung klären müsse, ob und in welcher Höhe daraus ein Werteeinfluss abzuleiten sei. Sie habe Mitte 2017 eine deutschlandweite Umfrage unter 1.800 Sachverständigen und Makler durchgeführt. Einen Werteeinfluss von punktuellm Befall habe knapp ein Viertel der Teilnehmer gesehen. Ausgehend von der Beobachtung, dass in der Öffentlichkeit Schimmelbefall vielfach als gesundheitsgefährdend betrachtet werde und Ratgeber in solchen Fällen Mietminderung bis hin zum Wohnungswechsel empfehlen würden, zeige sich, dass Immobiliensachverständige und Makler aktuellen Befall nur bei mittlerem bis großflächigen Umfang für wertbeeinflussend hielten. Allerdings sähen beide Berufsgruppen mehrheitlich auch einen Werteeinfluss, wenn erheblicher Schimmelbefall

fachgerecht beseitigt worden sei. Knapp 50 Prozent begrenzten die Nachwirkungszeit von ehemals erheblichem, fachgerecht beseinigtem Schimmelbefall jedoch auf einen Zeitraum von unter sechs Monaten bis zu einem Jahr.