

## Status quo II 2011

### Ist ein Immobilienverkauf im derzeitigen makroökonomischen Umfeld die richtige Entscheidung?

Auszug aus einem notariellen Kaufvertrag:

#### **§ 3 Kaufpreis**

***Der Kaufpreis für den Kaufgegenstand beträgt insgesamt € 640.000,00  
(in Worten: EURO Sechshundertundvierzigtausend)***

***Der Kaufpreis ist an den Verkäufer zugunsten des nachstehend in Ziff. 6 genannten Bankschließfaches in Feingold zu zahlen. Zugrunde gelegt wird der tagesaktuelle Goldpreis in Höhe von €.....je Unze.***

Die vorbezeichnete Transaktion ist bereits Realität. Gleichzeitig reflektiert es die Unsicherheit, insbesondere des Personenkreises mit Spar- und Vermögenseinlagen.

Betrachten wir den Vorgang genauer, so bleibt festzustellen, dass die Umschichtung von einer Anlagestrategie (der der Immobilie) in eine andere (die des Edelmetalls) durchaus sinnvoll erscheint. Und zwar genau dann, wenn die Struktur des Gesamtportfolios

- zu homogen
- zu volatil
- zu kreditlastig

ist.

Jener Verkäufer im aufgezeigten Beispiel hatte aus diesseitiger Sicht eine zu homogen ausgerichtete Immobilienstrategie. Gleichzeitig konnte er die günstige Marktphase nutzen und einen überdurchschnittlichen Kaufpreis erzielen.

Anhand des Szenarios möchten wir die diametrale Situation aufzeigen. Nach unseren Erhebungen erzielen die Verkäufer von wohnwirtschaftlich genutzten Geschossbauten in Frankfurt derzeit einen durchschnittlichen Vervielfältiger\*\* von 17,9. Noch vor fünfzehn Monaten lag der Faktor bei 15,4.

Sprechen wir deshalb bereits von einer Immobilienblase?

Wir sehen diese Entwicklung zurzeit weniger dramatisch. Zunächst hat der wohnwirtschaftliche Immobiliensektor einen Nachholbedarf, welcher sich insbesondere in den deutschen Großstädten bemerkbar macht. Der degressive Wohnungsbau in den letzten 10 Jahren war sicherlich einer der Gründe. Hinzu kamen der soziodemographische Umbau und die fehlenden Alternativen zur relativ sicheren Geldanlage.

Dennoch erscheint unter den aufgezeigten Voraussetzungen eine Veräußerung durchaus zielorientiert. Es ist eine alte Weisheit, sein Geld mindestens in bilaterale Anlagen zu investieren.

Dem Argument der „Immobilienleute“, es gäbe nichts Sichereres, können wir so nicht folgen. Schon eine Rezession kann die Bonität der Mieter schwächen und damit den Wert der gesamten Liegenschaft. Politische Rahmenbedingungen unterliegen permanenten Schwankungen, also die so genannten weichen Faktoren sind besonders beeinflussend. Beispielhaft wird an die Mietrechtsprechung erinnert, weiter an größere Reparaturstaus und (energetische) Sanierungsaufwendungen.

Anders als Gewerbeobjekte unterliegen Wohnbauten in geringerem Umfang den Marktschwankungen, eskalierende Tendenzen sind nur in Ausnahmefällen bekannt. Dennoch bleibt festzustellen, dass in Perioden von ca. 10 Jahren Schwankungsbreiten in Höhe von bis zu 30% bezogen auf den Vervielfältiger möglich sind.

Besonders älteren Eigentümern fällt die nicht von der Hand zu weisende und aufwendige Mietverwaltung zunehmend schwerer. Wie könnte es anders sein, wenn selbst professionelle Hausverwaltungen ihre Mühe haben, den Spagat zwischen der anspruchsvollen Mieterschaft und dem mietrechtlichen Rahmen zu schaffen.

Zusammengefasst sehen wir eine Immobilieninvestition, im gewöhnlichen Maß einer Eigentumswohnung bis zum Fünfparteienhaus, als gute Ergänzung eines Portfolios. Weitere Investitionen im Immobiliensegment sollten unbedingt qualifiziert gemanagt werden. Ferner ist zu überlegen, ob der Bestand durch Veräußerung neu strukturiert wird. Daraus ergeben sich möglicherweise erhebliche Erlös- und Verwaltungsvorteile.

Zu guter Letzt zählt der Blick auf die Darlehensvaluta und auf das Alter des Eigentümers. Es ist bekannt, dass zwischenzeitlich alle Banken die Darlehensnehmer durch ein Scoringverfahren bewerten lassen. Das Alter, besonders wenn Selbiger die Pensionsgrenze erreicht hat, führt häufig zu schlechteren Konditionen.

Die Immobilie ist ein relativ sicheres Anlage- und Vorsorgeinstrument, sie ist aber keinesfalls ein „Selbstläufer“ - sie benötigt zyklische Impulse mit Sachverstand.

Die Frage nach dem Zeitpunkt einer Veräußerung ist mit Sicherheit, im Verhältnis zu einem Aktienpaket, einfacher zu beantworten. Die Antwort I berücksichtigt die Tatsache der Trägheit des wohnwirtschaftlichen Immobilienmarktes. Den perfekten Zeitpunkt kann wohl niemand seriös prognostizieren.

Wir sehen den Zeitpunkt als gut an, um hohe Erlöse zu realisieren.

Freundliche Grüße

Ihr  
ImmoConcept-Team

\*\*Vervielfältiger: Faktor aus Anzahl der Jahresnettomieten im Verhältnis zum Kaufpreis, dient zur überschlägigen linearen Betrachtung und Kaufpreisfindung. Detailliertere Kennziffern werden durch interne Zinsfußmethode berechnet.