

Messeausgabe 2006

## Anforderungen eines Investors an die Immobilienmakler

Bernd Kottmann

**Manche Makler machen es sich zu leicht, kritisiert der Autor. Statt wie die britischen Kollegen einen umfassenden Service von der Ansprache potenzieller Mieter bis zur Vertragsunterzeichnung zu gewährleisten, würden oft ungefragt Angebote für Kaufobjekte offeriert, um bei einem späteren Erwerb Provisionen zu beanspruchen. Dieses Risiko minimiert die IVG, indem alle Angebote in einer Datenbank dokumentiert werden. Bei der Übernahme von großen Portfolios und Immobiliengesellschaften wurden inzwischen Investmentbanken bevorzugt, weil sie die Transaktionen besser strukturierten. (Red.)**

Große Immobiliengesellschaften sind auf Dienstleistungen leistungsfähiger Maklerunternehmen angewiesen: Das jährliche Vermietungsvolumen eigener und gemanagter Bestände erreicht mit Quadratmeterzahlen im sechs- oder siebenstelligen Bereich ein Volumen, das ohne ihre Unterstützung kaum noch auf wettbewerbsfähigem Niveau zu bewirtschaften ist. In vielen Bereichen ihres Geschäfts nutzen daher große Immobilienunternehmen die Dienstleistungen von Maklern.

### Katalysator bei Vermietungen

Sie unterstützen sie bei der Vermietung von Flächen, beim Kauf und Verkauf von Einzelobjekten und großen Portfolios sowie bei Marktforschung und Research. So wichtig die gute Zusammenarbeit mit Maklern Voraussetzung für den Erfolg einer Immobiliengesellschaft auch ist – auf Maklerunternehmen kommen neue Herausforderungen einer weltweit immer professioneller und schneller agierenden Immobilienbranche zu.

Makler sind oft der erste Ansprechpartner bei Mietgesuchen und vermitteln den Interessenten weiter an das Immobilienunternehmen. Bei der Vermietung ermöglichen Makler Immobilienunternehmen aber auch durch besondere Detailkenntnisse über aktuelle und potenzielle Nachfrager die gezielte aktive Ansprache zukünftiger Nutzer. Große Immobilienunternehmen ergänzen die Dienstleistungen von Maklerunternehmen oft durch eigene Aktivität vor Ort. Sie können insbesondere an solchen Standorten selbst Mieter finden, an denen sie mit Geschäftsstellen oder Niederlassungen vertreten sind.

Die Mitarbeiter sind in die lokalen Netzwerke eingebunden und tragen viel zum Vermietungserfolg bei: Sie können markt- und mieternah agieren, erfahren sehr schnell von neuen Mietgesuchen und können gegenüber dem Mieter direkt als Eigentümer oder Immobilienmanager auftreten.

Eine gute Betreuung der bereits gewonnenen Mieter direkt am Standort schafft beste Voraussetzungen für Mietvertragsverlängerungen. Einen Mieter zu halten ist erfahrungsgemäß wesentlich wirtschaftlicher als Leerstand, Renovierung, Mietanreize und Transaktionsaufwand im Rahmen einer neuen Mietersuche.

### Unterstützung bei Kauf und Verkauf

Ein weiteres wichtiges Feld der Kooperation mit Maklern ist der Kauf und Verkauf von Immobilien. Bei wertsteigerungs- und kapitalmarktorientierten Immobilienunternehmen ist es häufig ein wesentliches Element des Geschäftsmodells, Immobilien nicht unbegrenzt zu halten, sondern den Bestand regelmäßig aktiv zu optimieren. So hat die IVG im Jahr 2005 in ihren Bestand 385,5 Millionen Euro investiert und zugleich Immobilien für über 227 Millionen Euro veräußert.

### Der Autor

**Dr. Bernd Kottmann** ist stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der IVG Immobilien AG, Bonn, und verantwortlich für das Portfoliomanagement des Unternehmens.

Makler leisten zunächst Unterstützung beim Immobilienkauf, für den sich besonders Standorte mit guten Wachstumsperspektiven anbieten, die sich in einer Frühphase des Immobilienmarkt-Zyklus befinden. Von geringerer Bedeutung sind Makler dagegen bei der Ausnutzung besonderer Gelegenheiten, wie dem Erwerb von Immobilien-Aktiengesellschaften. Hier sind Dienstleister wie Investmentbanken von Bedeutung.

### Unverzichtbar bei Portfoliotransaktionen

Portfoliotransaktionen erfordern maklerseitig ein tiefgehendes Know-how über Märkte, Mieter, Anbieter und Nachfrager. Zur Vorbereitung eines Ankaufs großvolumiger und komplexer Immobilienportfolios müssen vorbereitend umfangreiche Rechercharbeiten, Bewertungen und Erhebungen von Vergleichsdaten geleistet werden, ebenso wie bei der anschließenden Auflösung des Portfolios und bei der Entscheidung, wie mit den darin enthaltenen Objekten weiter verfahren wird.

Umgekehrt nutzen Immobilieninvestoren diese Dienstleistungen qualifizierter Makler auch beim Zusammenfassen von Immobilien zu größeren Paketen für den anschließenden Verkauf. Ein Beispiel ist die Veräußerung eines Portfolios mit 29 deutschen Immobilien durch die IVG an das britische Unternehmen Scarborough Continental Partners Ltd. für 315 Millionen Euro im Juni 2006. Hier leistete das weltweit aktive Makler- und Beratungsunternehmen Cushman & Wakefield als Transaktionsmanager Unterstützung. Dies geschah bei der Zusammenstellung des Portfolios unter Berücksichtigung der Suchprofile potenzieller Investoren, bei der Aufbereitung und Darstellung von Informationen in einem umfangreichen Datenraum sowie im strukturierten Bieterverfahren.

Obwohl beim Kauf und Verkauf die Unterstützung durch Makler wichtig ist, kann sich ein großes Immobilienunternehmen nicht allein auf deren Leistungen stützen, sondern sollte zusätzlich über eigene enge und vielfältige direkte Kontakte zu bedeutenden Investoren verfügen. Insbesondere beim Verkauf von Objekten lassen sich potenzielle Erwerber häufig lieber direkt ansprechen. Die Kooperation von Maklern und Immobilienunternehmen ist auch in Marktforschung und Research möglich. So erstellen Cushman & Wakefield und die IVG viermal jährlich das IVG Immobilien-Barometer. Es enthält Zahlenangaben und Trendaus-

sagen über Miethöhen und Renditen, Flächenumsätze und Leerstände in 22 europäischen Metropolen. In das Barometer fließt sowohl das systematische Research des Maklerunternehmens als auch Erkenntnisse aus dem europäischen Niederlassungsnetz der IVG ein.

Bevorzugte Partner großer Immobilienunternehmen sind Maklerhäuser mit internationalen Erfahrungen und Beziehungen sowie einer hohen und vielfältigen Qualifikation im immer anspruchsvolleren Geschäft mit Immobilien. Hinzu kommen insbesondere in Deutschland Maklerunternehmen, die sich durch eine starke Position an einzelnen Standorten auszeichnen, über detaillierte Marktkenntnisse verfügen und in lokale Netzwerke eingebunden sind.

### Neue Herausforderungen

Die Globalisierung und die wachsende Komplexität der Immobilienbranche stellen Makler vor neue Herausforderungen. Bei Kauf, Verkauf und Vermietung müssen sie für Investoren und Mieter ein Bündel von Dienstleistungen erbringen und zwischen ihnen moderieren. Oft treffen dabei sehr unterschiedliche Erwartungen, Erfahrungshintergründe und Kommunikationsstile aufeinander. Ein moderner Makler kann sich nicht mehr allein auf den Nachweis von Objekten und Flächen beschränken, sondern muss

sein Leistungsangebot um die aktive Vermittlung zwischen Partnern erweitern und in der Lage sein, Immobilientransaktionen mit hohem Sachverstand zu begleiten. Beim Vermitteln von Mietverträgen müssen sie Nutzer wie Eigentümer mit profunden Kenntnissen von Märkten und Standorten unterstützen. Sie sollten an ihrem Ort über jedes größere Gesuch und jeden Leerstand in marktfähigen Objekten informiert sein. Ihre Beratung umfasst selbstverständlich auch die Gestaltung des Mietvertrags und geht bis hin zur Optimierung des Raumprogramms der Nutzer nach Betriebserfordernissen und Kosten.

Bei Investment-Deals reicht ihre Aufgabe weit in Gebiete wie Anlagestrategie, Finanzierung, Due-Diligence-Prüfung und Bewertung sowie Steuer- und Rechtsfragen hinein. Bei Swap-Geschäften zwischen Immobilien-Eigentümern müssen sie die Anlagestrategien potenziell Beteiligter kennen und abgleichen. Die notwendige Bearbeitungstiefe kann bei komplexen, großvolumigen Transaktionen mit mehreren Objekten nur noch von einer ausreichend großen Organisation mit Know-how in den verschiedenen Gebieten geleistet werden. In der Praxis werden diesen Anforderungen am ehesten großen international aufgestellten Maklerbüros gerecht.

In Deutschland gibt es zwei Bereiche mit Handlungsbedarf. Problematisch sind

zunächst die rechtlichen Regelungen zur Nachweisprovision. Sie begünstigen Makler, die sich auf den Nachweis von Objekten und Partnern konzentrieren und darüber hinaus keine oder wenige Dienstleistungen erbringen. Auch der ungefragte Nachweis ist provisionspflichtig, was zu zahlreichen unqualifizierten Vermittlungsversuchen führt. So passiert es gelegentlich, dass Immobilienunternehmen Maklerschreiben erhalten, in denen ihnen ihre eigenen Objekte angeboten werden.

### Ungebetene Angebote

Einzelne Nachweismakler versuchen auch, Daten über eine Vielzahl potenzieller Investment-Objekte zu sammeln, diese Daten bei vielen möglichen Investoren zu streuen und sich Provisionsansprüche zu sichern, falls einer der Angesprochenen tatsächlich das Objekt erwirbt. So handeln einige Makler, die um Vermittlung nicht gebeten wurden und keine weiteren Leistungen erbringen. Professionelle Immobilienunternehmen wehren solche Versuche in der Regel ab, indem sie alle Angebote mit einer Datenbank abgleichen. Bei Zweit-Nachweisen von Objekten können sie so häufig darlegen, dass diese Angebote schon vorher bekannt waren.

Im Maklerrecht und insbesondere bei der Qualifikation des Berufsstandes ist Großbritannien noch einen Schritt weiter als Deutschland: Makler unterliegen dort ähnlich strengen Zugangsregeln und Qualifikationsanforderungen wie Wirtschaftsprüfer. Großbritannien ist nicht nur in dieser Hinsicht beispielhaft, sondern auch im Hinblick auf die hoch entwickelte Service-Mentalität. Verkaufsverhandlungen werden oft nicht mehr zwischen den Geschäftspartnern unmittelbar geführt, sondern nur noch zwischen den von ihnen beauftragten Maklern nach vorgegebenen Richtlinien oder Rahmenbedingungen.

Hier ist die Maklertätigkeit eine hochkomplexe und produktive Dienstleistung, die über die reine Nachweistätigkeit deutlich hinausgeht und allen Beteiligten einen hohen zusätzlichen Nutzwert bringt. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass die in Großbritannien vereinbarten Agent Fees deutlich unter den in Deutschland üblichen Gebührenvorstellungen liegen. Nicht nur in diesem Punkt besteht bei einem Teil der deutschen Makler noch großes Verbesserungspotenzial für ein kunden- und marktgerechtes Agieren. ■