

Im Blickfeld

Qualitätsmerkmale der Gewerbeimmobilienmakler

Beim diesjährigen Urban Leader Summit des gemeinnützigen Urban Land Institute (ULI) diskutierten Top-Player der Branche unter anderem über die Rolle des Maklers im Transaktionsgeschäft. Gemeint war der Gewerbeimmobilienmakler, der in Deutschland für den An- und Verkauf zuständig ist. Wird er noch gebraucht? Wozu? Wer kommt dafür infrage? Die Darstellungen der aktuellen Praxis wirkten auf Außenstehende durchaus befremdlich. Denn wie Dr. Carsten Loll, Head of Real Estate Germany bei der internationalen Anwaltskanzlei DLA Piper UK LLP erläuterte, ist dieser Beruf an keine Voraussetzung geknüpft. Es existieren lediglich drei Paragrafen, die ursprünglich im Bereich des Glückspiels angesiedelt waren. Seit 1896 hat sich in der Gesetzgebung nichts verändert. Jeder kann ein Maklerbüro eröffnen im Gegensatz zum Frisör, der erst Meister werden muss, bevor er sein eigenes Geschäft eröffnen darf.

Bei Einzelkämpfern fällt die Beratung laut der Experten teils recht unbefriedigend aus: Eine Immobilie hält nicht immer, was vorab versprochen wurde. Die illustre Runde war sich einig, dass es für beide Seiten wichtig sei, alles schriftlich zu fixieren. Aber ist das nicht eine Selbstverständlichkeit? Dass Kauf Tipps bei Gewerbeimmobilien scheinbar immer noch zugerufen werden, lässt einen die Hände über den Kopf zusammenschlagen.

Der Kioskverkauf, der Stellplatz, die Boutique oder kleine Klitsche nebenan ist und bleibt jedoch das Feld der kleinen Makler. Das kommende Bestellerprinzip wird auch dort den Markt bereinigen, so Dr. Frank Pörschke, CEO Germany beim Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang Lasalle. Sein Tipp: Für die kleinen Makler wäre es gut, wenn sie sich einem bestimmten Kodex unterwerfen würden. Die großen Maklerhäuser haben bereits für sich eigene Verhaltensregeln. Bei großen Investitionen wünscht sich die Runde zudem Makler, die nicht nur erklärungswürdige Objekte und den Markt in- und auswendig kennen, sondern auch im Prozess in der Lage sind, Krisenmanagement zu betreiben, Experten, die im Nachbarschaftsrecht firm sind und mit Mieterreaktionen umgehen können. Gefragt sind also echte Prob-

lem Löser, die möglichst ein bis zwei Jahre für die Anfangsphase auch im Asset Management gebunden werden. Als Beispiel wurde ein britischer Makler in London beschrieben, der all diese Kriterien erfüllt. Ein Blick über Landesgrenzen könnte demnach durchaus als Anregung für die eigenen Qualitätsansprüche dienen, so ein Tipp aus dem Diskussionskreis. Doch sollte Benchmarking nicht gang und gäbe sein? Letztendlich wird immer wieder deutlich, dass Makler allein der natürlichen Auslese unterworfen sind. Man kennt sich im Markt, misstraut oder vertraut einander – und das scheint zu funktionieren seit 1896. Red.

Studentenbuden als Wachstumsmotor

Auf der Suche nach einer möblierten Bleibe werden Erinnerungen an die Studienzeit wach. Neben professionell betreuten Serviced-Apartments trifft man immer noch auf verwinkelte Dachnischen und dunkle Zimmerchen mit Gemeinschaftsbad und WC auf dem Flur. Kurz gesagt: der blanke Horror! Scheinbar hat sich die Wohnsituation der Studierenden in den vergangenen zwanzig Jahren kaum verbessert. Oder doch? Einer aktuellen Researchanalyse von Savills, einem weltweit tätigen Immobiliendienstleister zufolge entwickelt sich der Sektor für „Studentisches Wohnen“ aktuell zu einer bedeutenden Assetklasse auf internationalem Niveau.

Speziell errichtete Studentenunterkünfte generieren laut der Analyse dank intensiver und stabiler Nachfrage und selbst bei nur kurzen Mietvertragsverhältnissen verlässliche Mieterträge. Die steigende Nachfrage seitens international mobiler Studierender, verbunden mit geringem Konkurrenzangebot in vielen weltweit führenden Universitätsstädten, schaffe neue Chancen für Investments in hochwertige studentische Wohnimmobilien.

Die Investitionstätigkeit in diesem Sektor stieg Savills zufolge rasant an – von 2,5 Milliarden Euro weltweit 2007 auf ein neues Höchstniveau 5,29 Milliarden Euro 2013. Die Einschreibungszahlen im Hochschulbereich liegen derzeit bei weltweit 164 Millionen und für die nächsten zehn Jahre wird ein Anstieg der Neueinschreibungen um weitere 32 Millionen erwartet. Insbesondere

international mobile Studenten stellen eine zunehmend wichtige Kapitalquelle für Universitäten dar. Es wird davon ausgegangen, dass diese von nur drei Millionen in 2011 innerhalb von zehn Jahren auf 3,9 Millionen steigen.

Mehrere Projektentwickler berücksichtigen diesen Wohnbedarf bereits. So werden beispielsweise in Hamburg in der Nähe der U-/S-Bahnstation Berliner Tor 190 sogenannte Smartments-student-Apartments erstellt – im Schnitt 20 Quadratmeter groß, vollmöbliert, mit Bad, Kitchenette und Schließkarte, Internet und TV-Anschluss. 2012 wurden durch das nahezu gleiche Joint-Venture (GBI AG und Nord Project Immobilien) ein paar Straßen weiter bereits 142 Apartments für Studierende und Auszubildende erstellt. Laut Betreiberangaben hat das Haus eine lange Warteliste, was auch für den neuen Standort erwartet wird. Die Erfolgsaussichten sind gut. Denn die Wohnsituation für die fast 80 000 Hamburger Studierenden ist sehr angespannt. Nur in München soll es schwieriger sein, eine Unterkunft zu finden.

Auch in anderen Städten sind Projektentwickler in diesem Nischensegment recht aktiv. So baut die Münchner International Campus AG in der Hannover-Nordstadt derzeit das Studentenwohnhaus „The FIZZ Hannover“ mit 306 hochwertigen Apartments, die durchschnittlich 22 Quadratmeter Wohnfläche, hohen Qualitätsstandard, Tiefgaragenstellplätze und ein umfassendes Serviceangebot bieten. Kein Vergleich zu den vielen halbherzig gehaltenen „Löchern“ privater Vermieter. Womöglich sind solche innovativen „Akademiker-Residenzen“ perspektivisch gesehen tatsächlich ein lukratives Asset für private Anleger, Fonds, Family Offices und Stiftungen. Red.

Mietpreisbremse – vom Ausland lernen

Wenig sachlich, teilweise polemisch – über die Auswirkungen der Mietpreisbremse wird heftig diskutiert. Dabei wird ein Argument übersehen, das die Diskussion zurück auf eine objektivere Ebene bringen könnte. Das Argument lautet: Im Ausland gibt es Erfahrungen, von denen wir beim Thema Mietpreisbremse lernen können. Ein Beispiel ist Großbritannien: Die Eingriffe des Staates in den Miet-

markt waren über Jahrzehnte enorm. Bis lange nach dem Zweiten Weltkrieg lag über dem ohnehin kleinen freien Mietwohnungsmarkt eine Form der Mietkontrolle. Die Folge war, dass institutionelle Investoren dem britischen Mietwohnungsmarkt den Rücken kehrten. Man mag dies einerseits als erfolgreiche Einschränkung der Rolle privater Wohnungseigentümer und -entwickler sehen, die ihre Bestände vermieten. Man mag dies aber auch als Einschränkung privaten Engagements in diesem Segment sehen.

Als sich der Staat dann mehr und mehr als Bauherr und Vermieter – Stichwort sozialer Wohnungsbau – zurückzog, blieben die privaten Player dem Mietwohnungsmarkt weiterhin fern. Bis in die achziger Jahre hinein bemühte sich die Regierung zwar, die Regelungen zum Mieterschutz wieder zurückzufahren. Zu hoch war aber die Wohneigentumsquote bereits (was politisch gewollt war, unter anderem über die Privatisierung sozialer Wohnungsbaubestände), als dass institutionelle Investoren auf den britischen Wohnungsmarkt zurückkommen sollten.

Ein weiterer wichtiger Punkt: Das Vertrauen der Anleger in den Markt war zerstört. Sie hielten es für möglich, dass sich die Richtung, mit der in den Mietwohnungsmarkt eingegriffen wurden, durchaus wieder ändern könnte. Der Versuch, den Kurs der fünfziger und sechziger Jahre zu korrigieren, schlug fehl.

Schweden ist ein weiteres Beispiel: Seit den siebziger Jahren hat der Staat seinen Einfluss auf den Mietmarkt stark ausgeweitet. Für private Unternehmen war es über lange Zeit aufgrund künstlich niedriger Mieten nicht rentabel, neue Wohnungen zur Miete zu errichten. Mit ausbleibendem Neubau gestaltete sich die Suche nach Mietwohnungen immer aufwendiger, und viele Schweden, die eigentlich zur Miete wohnen wollten, mussten auf Eigentümlösungen ausweichen.

Meiner Meinung nach machen wir in Deutschland gegenwärtig nichts, was es in abgewandelter Form nicht bereits in anderen Ländern gegeben hat – über Gebühr in den freien Markt eingreifen, mit der Folge, dass sich die Verhältnisse von Mietwohnungs- zu Eigentumswoh-

nungsmarkt verschieben. Kurzfristig dürften die Effekte der Mietpreisbremse für Deutschland zwar durchaus noch positiv sein: Die Wohnkosten werden sinken. Sollte sich die Maßnahme aber negativ auf das Engagement privater Anleger mit Blick auf den Neubau auswirken, wird sich das Angebot weiter verknappen. Und mit einem sich weiter verknappenden Angebot werden die Suchkosten steigen. Und perspektivisch wird wie im Ausland auch hierzulande indirekt der Eigentumswohnungsmarkt gestärkt. Sicherlich ist das Wohneigentum beispielsweise im Sinne der Altersvorsorge in Deutschland politisch gewollt – allerdings nicht, wenn dies auf breiter Front zulasten des Mietwohnungsmarktes geht.

*Dr. Marcus Cieleback,
Group Head Research,
PATRIZIA Immobilien AG, Augsburg*

Verborgene Standortfaktoren

Standortfaktoren haben meist zwei Wirkungsrichtungen – man spricht von „Push“- und „Pull“-Faktoren, also Aspekten, die einen Interessenten an einen Standort heranziehen oder aber von ihm abstoßen. Die Verkehrsanbindung ist ein anschauliches Beispiel. Sie kann gut sein oder schlecht. Auch bei Fragen, die die Architektur betreffen, gibt es Faktoren, die in beide Richtungen wirken können: Die Fassade kann als hässlich empfunden werden oder schön. Übersehen werden meiner Meinung nach aber Faktoren, die grundsätzlich nur negativ wirken können.

Denn es gibt Aspekte beim Immobilienkauf, die faktisch immer nur in eine Richtung wirken können: Negative „Push“-Faktoren, die Interessenten abstoßen. Dies trifft mehr oder weniger auf alles zu, das gemeinhin als gegeben hingenommen und als vermeintlich normal angesehen wird, ohne dass dies noch einen besonderen Reiz ausübt. Fehlt es jedoch daran, fällt dies besonders auf. Ein einfaches Beispiel sind Stellplätze. Sie werden von Wohnungskäufern vorausgesetzt. Wer einen Stellplatz anbietet, wird damit nur bedingt punkten können. Wer aber zugeben muss, dass es weder Carport noch Tiefgarage gibt, wird viele Interessenten abschrecken. Nun liegt die Frage nach einem Stellplatz noch auf der Hand.

Es gibt aber auch Aspekte, die leichter übersehen werden. Dazu gehört zum Beispiel der Standort der gemeinschaftlichen Mülltonnen in einem Wohnkomplex. In Mitteleuropa herrscht Westwind vor. Liegt der Standort westlich der Gebäude, weht der Müllgeruch in Richtung Wohnungen. Kein Interessent wird aktiv nach dem Standort der Mülltonnen fragen. Niemand wird den Punkt innerlich abhaken und den Bauherrn für eine gute Wahl des Müllplatzes beglückwünschen. Im Normalfall achtet der Interessent nicht auf den Punkt. Wenn er aber bei einer Besichtigung sprichwörtlich mit der Nase auf den Umstand gestoßen wird, kann eine Geruchsbelästigung Zünglein an der Waage sein.

Ein weiteres Beispiel kommt aus einem gänzlich anderen Feld: Wer Wohneigentum erwirbt, geht davon aus, dass bei der Errichtung des Gebäudes niemand zu Schaden gekommen ist. Er geht davon aus, dass das Thema Arbeitssicherheit auf der Baustelle ernst genommen wurde. Erneut gilt: Er zieht diesen Aspekt üblicherweise nicht in sein Kalkül und seine Abwägung über ein Objekt mit ein.

Anders verhält es sich, wenn er von einem Unfall auf „seiner“ Baustelle erfährt – sei es, weil er die Baustelle zum „falschen“ Zeitpunkt besichtigt hat oder aus den Medien von einem Unglück erfährt. Das Beispiel der WM-Baustellen in Katar zeigt, welche Wellen gefährliche Baustellen in der öffentlichen Diskussion (zu Recht) schlagen können. Das Wissen, dass Menschen zu Schaden kamen, kann eine Wohnimmobilie unverkäuflich oder zumindest schwer verkäuflich machen – ein schwer zu überwindender Push-Faktor.

Unabhängig davon, dass jeder Entwickler verantwortlich genug sein sollte, für ein Höchstmaß an Sicherheit auf seinen Baustellen zu sorgen, liegt im Falle des Versagens auch ein ökonomisches Risiko: Vermarktungsaufwand und -dauer steigen, wenn bekannt ist, dass eine Immobilie mit einem Unglücksfall in Verbindung steht. Von den Imageschäden für den Bauherrn ganz zu schweigen.

Immobilienentwickler unterschätzen die Gefahr solcher auf den ersten Blick verborgenen Negativfaktoren.

*Andreas Fohrenkamm, Geschäftsführer,
NCC Deutschland GmbH, Fürstenwalde*