

6-20

ImmoNews der Woche (6. KW)

XXI. Jahrgang, Erscheinungstag: 10.2.2020

KOMMENTAR

Ein guter Makler muss auch mal nein sagen



John Amram

HPBA

Der Erfolg von Vermittlern definiert sich zurzeit maßgeblich über Verkaufsmandate. Langfristig jedoch steuern wir mit einer solchen Vorgehensweise auf Misserfolge und beiderseitiges Misstrauen zu.

Denn nur weil es unter einigen Voraussetzungen nach wie vor möglich sein kann, bestimmte Objekte oder Portfolios zum 30fachen zu veräußern, ist das kein Gradmesser für den aktuellen Markt. Es ist längst kein Geheimnis mehr, dass die aktuelle Situation eine andere ist als noch vor zwei Jahren. Der Zeitpunkt ist zwar grundsätzlich gut für Verkäufer, doch die Verkaufschance hängt stärker als je zuvor vom Einzelfall ab. In einigen Fällen bewegen wir uns auf ein Szenario von Preisplateaus und potenziellen Abschwüngen zu. Diese Realität müssen alle Seiten akzeptieren.

Die Verkäufer müssen sich in manchen Fällen von überzogenen Erwartungen verabschieden: Für ein mittelklassiges Shoppingcenter in Düsseldorf wird sich nur noch schwer ein Investor finden lassen, der bei Faktor 28 zuschlägt. Auf der anderen Seite

sollten die Makler als Korrektiv fungieren und bei zu hohen Preisvorstellungen auch einmal das Neinsagen wagen. Sie schützen die eigene Reputation. Sie schützen sich vor der absurden Situation, Exposés wie mit der Gießkanne an die üblichen hundert Kontakte auszuschütten und hinterher nichts in der Hand zu haben als eben jene große Zahl an Kontakten als quantitativen Beleg dafür, dass man wirklich alles versucht habe.

Kann sich der Vermittler hingegen frühzeitig mit dem Verkäufer auf einen realistischen Preis festlegen, ist anstelle der Gießkannenmethode eine Ansprache an wenige, aber qualifizierte Investoren möglich. Das ist vor allem deshalb oft zielführender, weil heutzutage andere Parameter über den erfolgreichen Verkauf entscheiden. Unter anderem muss sichergestellt werden, dass die Transaktion auch zustande kommt, was nicht selbstverständlich ist. Denn es gibt viele Faktoren, die zu einem Scheitern führen können – vom entscheidenden Detail im Vertrag über latente Steuerthematiken bis zum simplen Fakt, dass die Handelspartner einander nicht grün sind. Ein solches Scheitern kostet nicht nur Nerven, im schlimmsten Fall entsteht ein größerer finanzieller Schaden, weil beispielsweise ein strategischer Exit-Zeitpunkt verpasst wurde. Für den Käufer fallen zudem noch beträchtliche Prüf- und Opportunitätskosten an. Einige Investoren sind daher auch bereit, bei einer gesicherten Grundlage mit dem Preis hochzugehen – aber nicht über ein vernünftiges Maß hinaus. Mehr Realismus tut also letztlich allen Beteiligten gut.

Dieser Artikel erschien am 6.2. in der IMMOBILIEN ZEITUNG.

Haben Sie Anmerkungen oder Fragen? Dann schreiben Sie an den Leiter unserer Redaktion [Dr. Josef Girshovich](#).

MARKTNEWS

Wie tiefgreifend wird die Share-Deal-Reform?

Die Grünen gehen beim Thema Share-Deals in die Offensive, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 6.2. Vertreter von Union und SPD seien im Gespräch darüber, wie Share-Deals künftig besteuert werden sollten, doch lägen die Positionen der Mitglieder der Großen Koalition weit auseinander. Einigkeit gebe es nur in dem Punkt, dass das neue Gesetz nicht schon rückwirkend ab dem 1. Januar 2020 gelten solle. Angestrebt werde, bis Mitte des Jahres ein Gesetz zu beschließen, das Anfang des nächsten Jahres in Kraft treten könne. Die Hauptstreitpunkte seien zum einen die Höhe der Steuern auslösenden Anteilsgrenze, zum anderen die Frage, ob die neuen Regelungen auch für

Kapitalgesellschaften gelten sollten oder nur wie bislang für Personengesellschaften mit Grundbesitz. Dabei forderten die Grünen mit dem Quotenmodell eine sehr weitgehende Änderung der Besteuerung, was mit den Kosten auch die Immobilienpreise und Mieten weiter steigen lassen könne. Die **IMMOBILIEN ZEITUNG** beleuchtet die Standpunkte und Argumente beider Seiten. In den nächsten Wochen werde man intensiv an Lösungen arbeiten, unter Einbeziehung der Erkenntnisse, die eine vor einigen Monaten bereits erfolgte Anhörung von Verbänden und Experten vor dem Finanzausschuss erbracht habe. Bislang allerdings sei bei den Gesprächen der entscheidende Durchbruch ausgeblieben, was die Verunsicherung der Akteure der Immobilienwirtschaft steigen lasse. Mehrere grüne Landespolitiker haben die Bundesregierung aufgefordert, keine weitere Zeit zu verlieren und die Reform zügig durchzuführen, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 6.2. in einem weiteren Artikel.

Grunderwerbsteuer auf Rekordhoch

Wie **DIE WELT** am 4.2. und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 6.2. berichten, hat der Staat laut Zahlen des Bundesfinanzministeriums im vergangenen Jahr durch die Grunderwerbsteuer 15,8 Mrd. Euro eingenommen. Das seien 12,1 % mehr als im Vorjahr und so viel wie noch nie. Seit 2006, als die Länder erstmals den Satz selbst hätten bestimmen dürfen, hätten nur Sachsen und Bayern die Steuer nicht erhöht.

Inflationsrate soll Wohnkosten berücksichtigen

Im Konsumentenpreisindex der EZB und des Europäischen Statistikamts werden Wohnkosten wie Mieten derzeit nur mit einer Gewichtung von 6,5 % einbezogen, berichtet die **FAZ** am 4.2. Das sei zu wenig, kritisiere die EZB selbst, da viele Mieter in der Eurozone ein gutes Drittel ihres Einkommens für Mieten ausgaben. Daher sei geboten, die Inflationsmessung anzupassen. Bislang allerdings verhinderten technische Probleme jedoch eine Umsetzung, da nicht ganz klar sei, wie man beispielsweise die Kosten für selbstgenutztes Wohneigentum in die Berechnung einfließen lassen könne. Eine Reform der Berechnung der Inflationsrate würde diese um schätzungsweise um 0,2 Prozentpunkte bis 0,5 Prozentpunkte erhöhen.

Bayern stimmen für Mietenstopp

Das Bündnis zum ‚Volksbegehren 6 Jahre Mietenstopp‘ hat die erste Hürde auf dem Weg zum Volksentscheid genommen, berichten **SPIEGEL ONLINE** und die **IMMOBILIEN ZEITUNG** online am 7.2. Die Initiatoren hätten rund 52.000 Unterschriften eingesammelt,

mehr als doppelt so viel wie nötig gewesen wären. Würde der Antrag auf Einführung eines Mietensstopps in Bayern zugelassen, müssten sich binnen zwei Wochen mind. 10 % der in Bayern Wahlberechtigten in Listen, die in Rathäusern ausliegen, eintragen. Geschehe das, entscheide der bayerische Landtag darüber, ob er den Gesetzesentwurf annehme. Lehne er ihn ab, komme es zur Volksentscheidung über den Gesetzesentwurf.

Berliner Umwandlungsverordnung wird verlängert

Der Berliner Senat hat beschlossen, die in den sogenannten Milieuschutzgebieten geltende Umwandlungsverordnung um weitere fünf Jahre zu verlängern, schreibt der **TAGESSPIEGEL** online am 4.2. Die Verordnung, die eigentlich nur noch bis März hätte gelten sollen, werde damit bis 2025 in Kraft bleiben.

Mietendeckel macht Serviced Apartments noch attraktiver

Vor dem Hintergrund der zahlreichen Regulierungen bei Wohnimmobilien setzen Anbieter von Mikrowohnungen vermehrt auf Serviced Apartments, da diese als gewerblich eingestuft werden und somit von Mietregulierungen nicht betroffen sind, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 6.2. Denn während der Berliner Mietendeckel auch möblierte Wohnungen betreffe, seien mit Service angebotene Apartments nach Ansicht der Anbieter klar gewerblich. Auch Fondsanbieter interessierten sich für das Produkt. So habe Commerz Real jüngst mit dem Entwickler und Betreiber i Live verabredet, rund 1.130 Studenten- und Serviced Apartments in Frankfurt zu bauen. CBRE und CR Investment Management wiederum wollen den Betreiber Stayery unterstützen.

Stuttgarter Logistikmarkt leidet unter Angebotsmangel

Die restriktive Flächenpolitik vieler Kommunen in der Region Stuttgart verknappt das Angebot an Logistik-, Lager- und Produktionsflächen nach Ansicht der großen Marktbeobachter zusätzlich, berichtet die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 6.2. BNPPRE zufolge seien im vergangenen Jahr 153.000 qm umgesetzt worden, E&G Real Estate nenne 177.500 qm und Colliers und Realogis hätten beide rund 170.000 qm errechnet. Je nach Quelle sei damit der Gesamtmietflächenumsatz gegenüber 2018 um zwischen 15 % und 30 % zurückgegangen. Die Durchschnittsmiete für Neubauf Flächen habe sich

E&G Real Estate zufolge infolge des Angebotsmangels von 5,70 Euro/qm im Jahr 2018 auf 6,70 Euro/qm im Jahr 2019 und damit deutlich erhöht.

FONDS- UND FINANZ-NEWS

HANSAINVEST Real Assets startet Logistikfonds

HANSAINVEST Real Assets hat mit dem ‚Hansa Europe Logistic Fund‘ einen neuen offenen Spezial-AIF für Projektentwicklungen und Bestandsobjekte im Bereich Logistik gestartet, schreibt die **IMMOBILIEN ZEITUNG** am 6.2. Der Fonds werde auf Immobilien im Segment Core und Core-plus in etablierten Mikrolagen in Europa fokussieren, vor allem in Deutschland, Frankreich und den Benelux-Staaten, aber auch, als Beimischung, in Finnland, Spanien und Polen. Angestrebt werde ein Zielvolumen von 350 Mio. Euro bis 450 Mio. Euro, wobei der Fonds auch institutionellen Drittinvestoren offenstehe. „Mit diesem Produkt unterstreichen wir die Bedeutung, die dem Logistiksegment in unserer Portfoliostrategie zukommt“, erläutere Nicholas Brinckmann von HANSAINVEST Real Assets.

VERSCHIEDENES

Dem Klimawandel gemeinsam begegnen

Uwe Fischer von LEG Immobilien schreibt in der **IMMOBILIEN & FINANZIERUNG** 2/2020 über die Herausforderungen des Klimawandels für die Immobilienbranche und darüber, wie es gelingen kann, den Gebäudebestand in Deutschland bis zum Jahr 2050 klimaneutral zu machen. Die Wohnungswirtschaft habe sich ihrer Verantwortung vielfach bereits gestellt, doch stünden insbesondere große Bestandshalter vor einem immer größer werdenden Dilemma. Denn um das im Pariser Abkommen vereinbarte Ziel einzuhalten, müsse die Sanierungsquote mindestens verandert halbfacht werden. Das aber koste und kollidiere so mit dem Ziel günstiger Mieten und den entsprechenden Wohnungsmarktregulierungen. Neben der Kreativität der Entwickler sei deshalb eine direktere Förderung dringend erforderlich. Stattdessen aber sende die Bundespolitik widersprüchliche Signale, was den Unternehmen strategische und operative Entscheidungen erschwere. Klar sei: Die Wohnungswirtschaft könne die Aufgabe nicht allein bewältigen. „Wollen wir dem

Klimawandel wirksam Einhalt gebieten, muss die Verantwortung gerecht auf die Gesellschaft verteilt werden“, betont Fischer.

Was prägt den Immobilienmarkt 2020?

Jan Linsin von CBRE geht in seinem Beitrag in der **IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2.2020** ausführlich auf sechs Fragen zum Immobilienmarkt 2020 ein. Linsin erläutert, wie gut die Fundamentaldaten der deutschen Wirtschaft wirklich sind, gibt eine Einschätzung ab, ob die Renditekompression sich weiter fortsetzt, und erklärt, wie flexibel Büro- und Gewerbeflächen werden müssen, um den steigenden und sich wandelnden Ansprüchen der Nutzer langfristig gerecht zu werden. Hinsichtlich des immer wichtiger werdenden Themas Nachhaltigkeit fragt Linsin, wie wichtig der Faktor Wellbeing ist, ob es sich hierbei um einen kurzfristigen Hype oder einen langfristigen Trend handelt, und wie die Akteure der Immobilienwirtschaft zu einer positiven Entwicklung der Städte beitragen können. Die letzte Frage betrifft die Digitalisierung, hinsichtlich derer Linsin empfiehlt, einen Blick über den Tellerrand zu tun und sich einiges von den USA abzuschauen, wo man in dieser Hinsicht bereits deutlich weiter sei.

SPECIAL

Digitalisierung – die fünf faulsten Ausreden



Dr. Susanne Hügel

CBRE

Während viele über das 5G-Netz sprechen, haben 53 Orte in Brandenburg immer noch keinen durchgehenden Handyempfang. Meldungen wie diese zeigen uns, dass die Digitalisierung noch lange nicht dort ist, wo viele sie gerne hätten. Ähnliches gilt auch für die Immobilienwirtschaft: Der Begriff „Innovation“ wird gerne gehört und noch viel lieber verwendet, aber mit wirklich revolutionären Fortschritten sieht es bis jetzt eher mager aus. Zwar haben in den vergangenen Jahren so manche PropTechs neue Ideen geliefert, trotzdem haben uns manch andere Sektoren in Sachen Digitalisierung deutlich abgehängt.

Man denke nur an die Industrie 4.0, und selbst in der Landwirtschaft ist die Digitalisierung längst angekommen. Die folgenden fünf Ausreden zeigen, wie wir in unserer Branche allzu gerne gegen die Digitalisierung argumentieren, obwohl wir sie uns doch so sehr wünschen. Oder doch nicht? ... Lesen Sie weiter auf [LinkedIn](#).

ImmoNews der Woche:

Verantwortlich: Holger Friedrichs und Dr. Josef Girshovich. Die Richtigkeit der Darstellung von Fakten in Presseartikeln wird nicht geprüft. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben die Meinung des jeweiligen Autors und nicht die Meinung der Herausgeber wieder.

Copyright der ImmoNews der Woche: PB3C GmbH, Rankestraße 17, 10789 Berlin. Kopien oder Weitergabe als E-Mail ohne vertragliche Vereinbarung mit der PB3C GmbH verstoßen gegen das Urheberrecht.

Über die PB3C GmbH: Die PB3C GmbH ist seit dem Jahr 2000 das führende Beratungsunternehmen in Deutschland für die Positionierung und Kommunikation von Immobilien- und Fondsunternehmen. Sie berät nationale und internationale Kunden in den Bereichen strategische Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Kapitalmarktkommunikation und Positionierung. Zu den weiteren Tätigkeitsfeldern zählen die Erstellung von Leistungsbilanzen und Geschäftsberichten, Studien und Researchedokumenten sowie die Konzeption und Texterstellung von Kundenzeitungen, Newslettern, Internetauftritten und Broschüren, des Weiteren die politische Beratung und Unterstützung im Investor-Relations-Bereich. Ausführliche Informationen über das

Leistungsspektrum und Referenzen von Kunden der PB3C GmbH finden Sie unter www.pb3c.com oder können Sie unter info@pb3c.com anfordern.