

Der Immobilien bewerter

Zeitschrift für die
Bewertungspraxis



Schwerpunktthema: Ferienimmobilien

- 4. Kölner Wertermittlungstag
- Gutachten zur Bewertung eines Campingplatzes
- Ferienimmobilien in Mallorca

6

2018

Für Jeden das Richtige – Seminare, Tagungen, Broschüren für Immobilienbewerter

Sie wollen

- sich fachlich weiterbilden
- sich auf eine öffentliche Bestellung oder eine Zertifizierung vorbereiten
- mit einem qualifizierten Lehrgangszertifikat am Markt auftreten

Das IfS steht in direktem Kontakt mit Bestellungskörperschaften, Verbänden und Sachverständigenorganisationen und hat umfassende Erfahrung bei der Fortbildung sowie Zertifizierung von Immobilienbewertern.

Auf einen Blick: Das IfS-Leistungsangebot für Immobilienbewerter

- Zertifikatslehrgang „Immobilienbewerter (IfS)“ – Modular zum Ziel
- Spezialseminare zu Immobilienbewertung und Immobilienwirtschaft
- Symposium Immobilienbewertung
- IfS-Bodenseeforum – Die Tagung für Immobilienbewerter
- Fachbroschüren

Informationen, Buchung

Institut für
Sachverständigenwesen
Hohenzollernring 85-87
50672 Köln

Tel.: +49 221 912771 0
Fax: +49 221 912 771 99
info@ifsforum.de
www.ifsforum.de

Falls Sie die öffentliche Bestellung
oder Zertifizierung anstreben:

Repetitorium 2019

- ✓ Aktuelle und fundierte Vorbereitung auf die Sachkundeprüfung
- ✓ Mit Fällen, Fragen und Klausuren Defizite entdecken und schließen
- ✓ Effiziente Arbeit in kleinen Gruppen
- ✓ Individuelles Lernprogramm nach Selbsteinschätzung der Teilnehmer
- ✓ Simulation mündlicher Prüfungen
- ✓ Trainer mit jahrelanger Erfahrung

6-Tages-Repetitorium

03. 04. Mai 2019

17. 18. Mai 2019

24./25. Mai 2019

Veranstaltungsort: Bonn

Detaillierte Informationen

DR. SOMMER + PARTNER

53177 Bonn, Fichtestr. 45

Telefon: 0228 - 44 40 42

post@sommerundp.de

www.sommerundp.de

degib

Deutsche Gesellschaft für
Immobilienbewertung e.V.

**Sachverständige/r für die Bewertung von
bebauten und unbebauten Grundstücken**

Kompakt-Ausbildung mit Abschlusszertifikat
in fünf Monaten

Fachliche Leitung: **Dr. Goetz Sommer**

Schulungsort: **Gevelsberg**

Termine

10.- 12. Januar 2019

07.- 09. Februar 2019

07.- 09. März 2019

04.- 06. April 2019

11. Mai 2019

Schwerpunkte

Grundlagen und normierte Verfahren

Wertermittlungsrecht / Gutachtentraining I

Gewerbeimmobilien/Rechte und Lasten

Verkehrswert / Gutachtentraining II

Schriftliche und mündliche Abschlussprüfung

- **Kleine Gruppen mit maximal 12 Personen**
- **Effizientes Lernen**
- **Intensives Gutachtentraining**
- **Hoher Praxisbezug**
- **Zahlreiche Lernkontrollen**
- **Abschluss mit Zertifikat der degib**

Ihre Ansprechpartner:

Organisation und Anmeldung:

Tel: 02043-31880-37, s.bresch@degib.de

Zu Inhalten:

Tel: 02332-914047, w.ossenber@degib.de

Tel: 0228-444042 g.sommer@degib.de

Weitere Details: www.degib.de sowie www.sommerundp.de

EDITORIAL

Liebe Leserinnen und Leser,



Angesichts geopolitischer Spannungen, Handelskonflikten und internationaler Verschuldung drängt sich vielen Akteuren der Immobilienwirtschaft die Frage auf, wie lange der seit Jahren dauernde Boom auf den Immobilienmärkten in Deutschland noch anhält. Aktuell deutet noch nichts auf einen dramatischen Wechsel hin. Experten rechnen zwar mit einem Zinsanstieg Ende 2019, aber nur moderat und in kleinen Schritten. Zwar bewegt sich die Inflation auf das von der EZB gewünschte Niveau von 2 % zu, aber ein ähnlich deutlicher Schritt wie ihn die US-amerikanische Notenbank FED ging, würde die südeuropäischen Länder überfordern. Gerade wurde der Haushaltsentwurf Italiens abgelehnt, dessen Staatsverschuldung schon heute bei 2,28 Billionen € liegt. Eine EU-Rettungsaktion, wie in Griechenland, würde aufgrund der Größe des Landes schwierig, wenn nicht gar unmöglich. Hinzukommen die Streitigkeiten im Umgang mit den Flüchtlingszuwanderungen, die Stellvertreterkriege, wie in Syrien und die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China bzw. den USA und Europa. Verstärkt werden diese Krisenherde durch die geringe Verantwortungsbereitschaft von Politikern, deren Handeln sich an Wahlen und Machterhalt, statt an Weitsicht und Notwendigkeiten orientiert. Die Politikverdrossenheit der Bürger, die fehlende Orientierung in einer immer komplexeren Welt stärkt Randparteien mit vermeintlich einfachen Lösungen für die Probleme dieser Welt. Am Horizont ziehen dunkle Wolken auf, auch für die deutsche Wirtschaft werden die Wachstumsprognosen inzwischen gesenkt und die Stimmung unter den deutschen Firmenchefs trübt sich weiter ein. Laut ifo Geschäftsklimaindex waren im Oktober die Unternehmen weniger zufrieden mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Auch der Optimismus mit Blick auf die kommenden Monate nahm ab. Die weltweiten Unsicherheiten bremsen die deutsche Wirtschaft aus.

Die Akteure der Immobilienwirtschaft sehen dagegen immer noch positiv in die Zukunft. In einer Umfrage der Messe München anlässlich der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real sahen 65,9 % der Befragten weiterhin positive Verhältnisse. 30 % glauben zumindest, dass ihr Unternehmen eine Abschwächung der Konjunktur abfedern könne. 62 % denken, dass die Investitionssummen in Immobilien in Deutschland steigen werden, 31,3 %, dass sie gleichbleiben. Wohnimmobilien werden nach Meinung der Befragten weiter an Bedeutung gewinnen (88,5 %). Insbesondere sozialer Wohnungsbau/gefördertes Wohnen liegt dabei im Trend, denn 42,9 % sind der Ansicht, dass dieses Segment in seiner Bedeutung steigen wird. Logistik ist der zweite große Potenzialträger, Top-Unterkategorie ist hier die City-Logistik-Immobilie mit 37 % Zustimmung. Gesundheits- und Pflegeimmobilien sind die Nummer 3 unter den Potenzialträgern bei den Segmenten. Es sind also Nischensegmente abseits von klassischen Anlageobjekten, wie Büro und Einzelhandel, die bei Immobilienexperten auf das höchste Interesse stoßen. Dennoch: „Die Lage an den Immobilienmärkten ist gut, an den Finanzmärkten sind keine größeren Erschütterungen absehbar und dennoch habe ich ein flaes Gefühl“, bekannte *Matthias Danne*, Immobilien- und Finanzvorstand der DekaBank jüngst auf einem Symposium und steht damit nicht alleine. Für Wertermittler, die ja ebenfalls über keine Glaskugel für den Blick in Zukunft verfügen, wird die Arbeit damit nicht einfacher.

Im Blick auf den Jahresausklang möchten wir uns bei Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, herzlich für Ihr Interesse und Ihre Unterstützung bedanken. Es hat Spaß gemacht und ich persönlich durfte wertvolle persönliche und fachliche Erfahrungen über das Bewertungswesen und die kleinen und großen Probleme von Sachverständigen vor Ort gewinnen. Wir wünschen Ihnen ein besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins Jahr 2019.

Ihre Gabriele Bobka

WERTERMITTLUNG

Gabriele Bobka

4. Kölner Wertermittlertag..... 3

Prof. Dr. Marco Wölfle

Der Markt für Ferienimmobilien auf Mallorca..... 10

Prof. Dr. Martin Ingold

Gutachten zur Wertermittlung eines Campingplatzes 14

Gabriele Bobka

Wertermittlung mit Besonderheiten..... 24

ANALYSEN UND STUDIEN

Gabriele Bobka

Auf der EXPO REAL 2018 herrschte Optimismus trotz dunkler Wolken am Horizont..... 26

Gabriele Bobka

3. Touristik Immobilien Gipfel..... 30

LEG NRW, CBRE

7. LEG-Wohnungsmarktreport NRW..... 32

Gabriele Bobka

11. Immobiliensymposium DekaBank..... 34

NACHRICHTEN..... 36

RECHT AKTUELL..... 38

IMPRESSUM..... 29

Der Immobilienbewerter

Zeitschrift für die Bewertungspraxis

Herausgeber

Bundesanzeiger Verlag GmbH,
Amsterdamer Straße 192, 50735 Köln

Deutsche Immobilien-Akademie an der
Universität Freiburg GmbH,
Eisenbahnstraße 56, 79098 Freiburg

Kooperationspartner

IVD Bundesverband e.V.,
Littenstraße 10, 10179 Berlin

Chefredakteurin

Gabriele Bobka
Basler Str. 45
79189 Bad Krozingen
Telefon 0 76 33-92 33 448;
E-Mail: bobka@gabriele-bobka.de

Beirat

Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Hermann Francke,
Studienleiter, DIA Freiburg;
Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Studienleiter,
DIA Freiburg;
Carsten Henningsen, Mitglied des IVD-Fach-
referates „Sachverständige“ auf Bundesebene,
Inhaber der Firma Geltinger Versicherungs- und
Immobilienkontor, Gelting/Ostsee;
Dipl.-Ing. Ludger Kaup, Vorsitzender des IVD-
Fachreferates „Sachverständige“ auf Bundes-
ebene, Inhaber der Firma Kaup-Immobilien,
Güterloh;
Prof. Dr. Michael Lister, Lehrstuhl für Finanzen,
Banken und Controlling School of Manage-
ment and Innovation, Steinbeis-Hochschule
Berlin;
Rechtsanwalt Schmitz-Peiffer, Vorsitzender
des Freiburger Anwaltvereins e.V., Mitglied des
Vorstandes des Anwaltverbandes Baden-Würt-
temberg e.V. Stuttgart, Freiburg;
Hugo W. Sprenker, IVD-Vizepräsident, Inhaber
der Firma Hugo W. Sprenker Immobilien
GmbH, Freiburg;
Dipl.-Betriebswirt Stephan Zehnter (MRICS),
öffentlich bestellter und vereidigter
Sachverständiger für die Grundstücksbewer-
tung, München.

Cover + Fotos: Gabriele Bobka

 Reguvis

Bundesanzeiger Verlag

 DIA

 IVD Bundes-
verband

Gabriele Bobka

4. Kölner Wertermittlertag

Mit Einführung der ImmoWertV wurde auch eine Neuregelung der Wertermittlungsrichtlinien erforderlich. Die bisher eingeführten BW-RL, SW-RL, EW-RL, und VW-RL sollen zu einer neuen ImmoWertR zusammengeführt werden. Dabei sollen Schwachstellen der Richtlinien beseitigt und Dopplungen vermieden werden. Der Zeitpunkt zur Einführung der neuen ImmoWertR ist offenbar weiterhin ungewiss. Etwas anders sieht es bei der Reform der Grundsteuer aus. Deren Ausgestaltung ist zwar ebenfalls umstritten, aber das BVerfG hat hierfür den 31.12.2019 als spätesten Termin für eine Reform festgelegt. Wie Sachverständige mit den neuen Regelungen umgehen und Rechte und Belastungen sowie Nachhaltigkeitsaspekte in der Wertermittlung berücksichtigen können, erläuterten die Referenten beim 4. Kölner Wertermittlertag des Bundesanzeiger Verlags. Ebenfalls Thema waren die Auswirkungen des Pflegestärkungsgesetzes II auf die Wertermittlung und die Anforderungen an ein Verkehrswertgutachten.



ImmoWertR – Wohin geht die Reise?



„Die neue ImmoWertR wird noch längere Zeit auf sich warten lassen“, prognostizierte Prof. **Wolfgang Kleiber**, Lead Partner der Valeuro Kleiber und Partner Grundstückssachverständigen-gesellschaft. Wesentliches Element der mit der ImmoWertV eingeleiteten Fortentwicklung des Wertermittlungsrechts sei die systematische

Zweiteilung aller Wertermittlungsverfahren in einen vorläufigen und einen endgültigen Vergleichs-, Ertrags- und Sachwert, der dem Marktwert entsprechen solle. Die Berücksichtigung der besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmale erfolge erst nach der Ermittlung des vorläufigen Vergleichs-, Ertrags- und Sachwerts. Als Motive der ImmoWertV nannte Prof. Kleiber die konsequente marktorientierte Verkehrswertermittlung durch Vergleichspreise und durch aus der Kaufpreissammlung abgeleitete Liegenschaftszinssätze sowie Vergleichs- und Sachwertfaktoren. Die Automatisierbarkeit der Verkehrswerte stelle einen willkommenen Nebeneffekt dar. In der Praxis der Wertermittlung stellten die Liegenschaftszinssätze sowie die Vergleichs- und Sachwertfaktoren die wichtigsten Ausgangsparameter dar.

Dabei gelte es, diese Parameter stets modell- und referenzkonform anzuwenden. „Die lage- und objektspezifischen Anpassungsfaktoren zu den Liegenschaftszinssätzen sowie den Sach- und Vergleichsfaktoren, die zunehmend in die Praxis der Gutachterausschüsse Eingang finden, werden weder in der ImmoWertV noch in den Richtlinien erwähnt und sollten daher in die neue ImmoWertR aufgenommen werden“, so Prof. Kleiber. Dies laufe allerdings auf eine weitere Automatisierung der Marktwertermittlung hinaus. Zentrales Thema der aktuellen Fachdiskussionen zur Marktwertermittlung sei der Begriff der Modell- und Referenzkonformität. Der Begriff finde in der ImmoWertV an keiner Stelle Erwähnung. Die Modell- und Referenzkonformität sei allerdings schon der WertV immanent gewesen, denn Liegenschaftszinssätze und Sachwertfaktoren seien bereits mit der WertV 88 eingeführt worden.

Soweit die Liegenschaftszinssätze sowie Sach- und Vergleichswertfaktoren bebauter Grundstücke mit ihren „Modellansätzen“ und Referenzgrößen nicht aufeinander abgestimmt seien, könnten sich bei Anwendung mehrerer Verfahren erhebliche Unterschiede zwischen den vorläufigen Vergleichs-, Ertrags- und Sachwerten einerseits und den besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmalen andererseits ergeben. Das sei der Akzeptanz abträglich. Um die Vergleichbarkeit zwischen mehreren gleichzeitig zur Anwendung kommenden Verfahren zu gewährleisten, seien

möglichst einheitliche Modell- und Referenzparameter für alle drei Verfahren sowie möglichst einheitliche ergänzend zu berücksichtigende besonderen objektspezifischen Grundstücksmerkmale anzustreben. Unter Beachtung dieser Grundsätze könnten Vergleichs-, Ertrags- und Sachwert „automatisierbar“ ermittelt werden. Im Wesentlichen benötige man als Input nur noch die Adresse als Zugriffssteuerung zum Boden(richt)wert und lagebezogenen Liegenschaftszinssatz bzw. Sachwertfaktor, die Grundstücksart als Zugriffssteuerung zum lagebezogenen Liegenschaftszinssatz bzw. Sachwertfaktor, das Baujahr bzw. die Restnutzungsdauer, die Wohn-/Nutz- und Grundstücksfläche sowie den Gebäudestandard und ggf. die Geschossebenen in der Sachwertermittlung.

Die widerspruchsfreie Implementierung der Modell- und Referenzkonformität sei die zentrale Baustelle der kommenden Jahre. Diesbezüglich weise die ImmoWertV nicht unerhebliche Defizite auf. So sei die Aufzählung in § 8 Abs. 3 ImmoWertV unvollständig und lasse den wesentlichen Aspekt der nachträglichen Berücksichtigung objektspezifischer Grundstücksmerkmale außer Betracht. Ziehe man die vom Gutachterausschuss abgeleiteten Liegenschaftszinssätze, Sachwertfaktoren bzw. Vergleichsfaktoren bebauter Grundstücke heran, sei man bei modell- und referenzkonformer Anwendung auch bei WGFZ-infizierten Bodenwerten. Dies werde besonders deutlich an der Stellung des § 16 ImmoWertV, der die Bodenwertermittlung regle, insbesondere die Behandlung von Freilegungskosten bei Liquidationsobjekten und atypischen Nutzungen. Tatsächlich seien diese Besonderheiten nicht bei dem Bodenwert zu berücksichtigen, der der Ermittlung des vorläufigen Vergleichs-, Ertrags- und Sachwert zugrunde gelegt sei, sondern als „besonderes objektspezifisches Grundstücksmerkmal“. Die Vorschrift sei insoweit missverständlich. Entsprechendes gelte für bodenwertbezogene Rechte und vieles mehr.

Im Falle übergroßer Grundstücke müsse bei Anwendung des Vergleichs-, Ertrags- und Sachwertver-

fahrens darauf geachtet werden, dass die Bodensondierung identisch sei. Derzeit sei dies in § 17 Abs. 2 ImmoWertV nur für das Ertragswertverfahren – nicht aber für das Vergleichs- und Sachwertverfahren – geregelt. Die Definition der „selbstständig nutzbaren Teilfläche“ in § 17 Abs. 2 Satz 2 ImmoWertV sei problematisch, da sie mit der Referenzgröße des Liegenschaftszinssatzes konfliktieren könne. Die Auslegung, dass eine selbstständig nutzbare Teilfläche der Teil eines Grundstücks sei, der für die angemessene Nutzung der baulichen Anlagen nicht benötigt werde und selbstständig genutzt oder verwertet werden könne, sei z.B. bei flächenaufwendig erschlossenen Grundstücken oder sog. Hammergrundstücken, bei denen ein großer Teil des nicht bebauten Grundstücks als Zufahrt benötigt werde, problematisch. Es bestehe Harmonisierungsbedarf zur Bodensondierung bei Anwendung des Sachwertverfahrens. Es könnten Disparitäten zur Referenzfläche des Liegenschaftszinssatzes auftreten. Unter Berücksichtigung des Grundsatzes der Modell- und Referenzkonformität seien bei Heranziehung der vom Gutachterausschuss abgeleiteten Liegenschaftszinssätze sowie Sach- und Vergleichsfaktoren bebauter Grundstücke der vorläufigen Vergleichs-, Ertrags- und Sachwerte von übergroßen Grundstücken auf der Grundlage der nach Lage und Art der Grundstücksnutzung (Bebauung) zurechenbaren marktüblichen objektbezogenen Grundstücksfläche zu ermitteln. Dies entspreche der Grundstücksfläche, die nach § 196 BauGB dem Bodenrichtwert als dem durchschnittlichen Lagewert des Grund und Bodens gem. § 10 Abs. 2 Nr. 2 ImmoWertV ohnehin zuzuordnen sei.

Die ImmoWertV und die Empfehlungen der VergleichswertR seien bezüglich der Behandlung einer atypischen Nutzung des Bodens nicht widerspruchsfrei. Nach § 17 Abs. 2 ImmoWertV sei bei der Anwendung der Standardverfahren der Bodenwert ohne Berücksichtigung der selbstständig nutzbaren Teilflächen zu ermitteln. Eine übergroße Grundstücksfläche sei mithin nach Teilflächen zu sondieren. Werde das nach § 6 Abs.

1 ImmoWertV maßgebliche Maß der baulichen Nutzung (GFZ) auf der Grundlage der (übergroßen) Gesamtfläche nicht ausgeschöpft, liege der Fall der Atypik i.S.d. § 16 Abs. 4 ImmoWertV vor. Problematisch gestalten sich Fälle, in denen in der Umgebung regelmäßig vom Maß der zulässigen Nutzung abgewichen werde, dann nämlich sehe die ImmoWertV vor, dass diejenige Nutzung maßgebend sein solle, die im gewöhnlichen Geschäftsverkehr zugrunde gelegt werde. Die VW-RL empfehle in solchen Fällen, den sog. nutzungsbefangenen Bodenwert auf der Grundlage des realisierten Maßes der baulichen Nutzung (GFZ) der Ermittlung des vorläufigen Vergleichs-, Ertrags- und Sachwerts zugrunde zu legen und den „Wertvorteil“, der sich aus der zukünftigen maßgeblichen Nutzbarkeit ergebe, nachträglich als besonderes objektspezifisches Grundstücksmerkmal im Rahmen des § 8 Abs. 3 ImmoWertV zu berücksichtigen, soweit dies marktgerecht sei. Dazu solle die Bodenwertdifferenz über die Restnutzungsdauer der baulichen Anlagen abgezinst werden. Wende man die Empfehlung der VW-RL an, wäre die mit § 17 Abs. 2 ImmoWertV vorgegebene Bodensondierung sinnlos. Die unterschiedlichen Vorgehensweisen führten zu differierenden Bodenwertverzinsungsbeträgen und Gebäudewerten. Probleme ergäben sich dabei insbesondere bei der Gebäudeabschreibung.

„Es mehren sich die Stimmen, die vor der Leistungsfähigkeit und Praxistauglichkeit des neuen Systems warnen“, führte Prof. Kleiber aus. Es werde zunehmend bestritten, dass sich die Marktwertermittlung nach dem neuen System qualitativ verbessert habe. Seinen Beobachtungen nach werde bei Auseinandersetzungen über den „richtigen“ Marktwert zunehmend über die „richtige“ modellkonforme Systematik einer Wertermittlung gestritten. Das „richtige“ Ergebnis sei dabei vielfach zweitrangig. So errechne sich der Liegenschaftszinssatz aus der Division des marktüblich erzielbaren Ertrags und dem Kaufpreis. Dabei sei häufig unklar, ob sich der marktüblich erzielbare Ertrag auf die Marktmiete, die ortsübliche Vergleichsmiete oder die

tatsächliche Miete beziehe. Ähnlich unklar gestalte sich der Begriff der „marktüblichen“ Bewirtschaftungskosten. Ein fehlerhafter Ansatz der Modellgröße neutralisiere sich bei gleichzeitiger Ableitung auf der Grundlage eines fehlerhaften Modellansatzes und fehlerhafter Anwendung. Die Konkretisierung des dem Liegenschaftszinssatz zugrunde liegenden Modellansatzes „Miete“ müsse in der ImmoWertR den Gutachterausschüssen schon im Hinblick auf eine bundesweite Vergleichbarkeit verbindlich vorgegeben werden.

Werde der Liegenschaftszinssatz auf der Grundlage von Bewirtschaftungskosten abgeleitet, die in der EW-RL als Modellansatz vorgegeben worden seien, müsse der vorläufige Ertragswert modellkonform auf der Grundlage dieser Bewirtschaftungskosten abgeleitet werden. „Weichen die marktüblich anfallenden Bewirtschaftungskosten der zu bewertenden Liegenschaft davon erheblich ab, so muss der Unterschied nach Maßgabe des § 8 Abs. 3 ImmoWertV als besonderes objektspezifisches Grundstücksmerkmal ergänzend berücksichtigt werden“, erläuterte Prof. Kleiber. Dies betreffe insbesondere die in der EW-RL empfohlenen „starren“ nach dem Alter der baulichen Anlage nicht differierenden Instandhaltungskosten. Die Instandhaltungskosten stiegen nach allgemeinem Erkenntnisstand mit zunehmendem Alter der baulichen Anlage. Die Wohnungswirtschaft gehe daher in der II. Berechnungsverordnung dreistufig von steigenden Instandhaltungskosten aus. Ziff. 6 Abs. 3 EW-RL empfehle bei Abweichungen der marktüblichen Instandhaltungskosten von den Modellansätzen eine nachträgliche Berücksichtigung von Overrent oder Underrent als besonderes objektspezifisches Grundstücksmerkmal. Allerdings drohe hierbei eine Doppelberücksichtigung. Im zeitlichen Verlauf unterschiedlich anfallende Bewirtschaftungskosten könnten mit einer nach der Restnutzungsdauer differenzierenden Ableitung des Liegenschaftszinssatzes aufgefangen werden. Dann würden die anfangs geringen Instandhaltungskosten von Neubauten und die höheren Instandhaltungskosten von älteren baulichen Anlagen bei dem Grundstückserwerb

berücksichtigt und gingen über den Kaufpreis in den Liegenschaftszinssatz ein. Es bestehe von daher ein von den Gutachterausschüssen zu beachtendes Junktim zwischen der Anwendung der mit der EW-RL empfohlenen Anwendung der dort für die Bewirtschaftungskosten gegebenen Modellansätze und einer nach der Restnutzungsdauer differenzierenden Ableitung des Liegenschaftszinssatzes. Prof. Kleiber empfahl, in der neuen ImmoWertR eine verbindliche Vorgabe für die Ableitung festzulegen. „Man kann sich für eine neue ImmoWertR viel Zeit nehmen. Die Praxis muss nicht immer wieder mit neuen unausgereiften Entwürfen belästigt werden“, lautete Prof. Kleibers Fazit. Der Praxis sei mehr geholfen durch eine qualifizierte Kaufpreissammlung und Auskunftserteilung.

Der Werteinfluss von Leitungsrechten bei bebauten Grundstücken



„Aufgrund der Modell- und Referenzkonformität ermittelt der Sachverständige zunächst den marktangepassten vorläufigen Vergleichs-, Ertrags- oder Sachwert und berücksichtigt dann die objektspezifischen Besonderheiten. Wie die BOG zu berücksichtigen seien, werde jedoch nicht ausgeführt. „§ 8 ImmoWertV schreibt lediglich vor, dass die Berücksichtigung dem gewöhnlichen Geschäftsverkehr entsprechen und die Zu- oder Abschläge marktgerecht ausfallen müssen“, führte Dr. Daniela Schaper, ö.b.u.v. Sachverständige für Grundstücksbewertung, aus. Nicht viel konkreter gestalteten sich die Vorgaben von EW-RL, SW-RL und VW-RL. Hinsichtlich der Ermittlung der Auswirkungen von grundstücksbezogenen Rechten und Belastungen werde auf Ziff. 4 des zweiten Teils der WertR 2006 verwiesen. Über al-

lem stehe die Aufgabe, den Verkehrswert zu ermitteln, d.h., den gewöhnlichen Geschäftsverkehr zu würdigen. Die Vorgehensweise müsse nachvollziehbar begründet werden. Leitungsrechte könnten ausgestaltet sein als Grunddienstbarkeit zugunsten des jeweiligen Eigentümers eines anderen Grundstücks oder als beschränkt persönliche Dienstbarkeit gem. § 1090 BGB beispielsweise zugunsten eines Versorgungsträgers. Leitungsrechte könnten unter- und oberirdische Leitungen betreffen. Zu beachten seien i.d.R. Schutzstreifen rund um die Leitung herum, die nicht bebaut werden dürften. Diese lägen bei unterirdischen Leitungen je nach Leitungstiefe meist zwischen 5 und 10 m. Bei oberirdischen Leitungen seien die Schutzstreifen i.d.R. größer und könnten bis zu 100 m betragen. Als Einflussfaktoren von Leitungsrechten nannte Schaper die Art der Leitung, die Nutzung und Größe des (dienenden) Grundstücks und die Beeinträchtigungen. Gemäß Anl. 21 WertR 2006 orientiere sich die Wertminderung des belasteten Grundstücks im Falle von Leitungsrechten daran, wie hoch die Nutzungseinschränkungen seien. Hierfür sei zunächst der unbelastete Bodenwert zu ermitteln. Ausgehend davon könne durch einen prozentualen Abschlag die Wertminderung bemessen werden. Grundsätzlich gebe es dabei die Möglichkeit, eine Wertminderung des gesamten Grundstücks zu betrachten oder nur die Wertminderung der unmittelbar vom Leitungsrecht belasteten Fläche, also des Schutzstreifens. Hierfür werde regelmäßig auf gängige Erfahrungswerte zurückgegriffen, die jedoch sehr pauschal seien und große Bewertungsspannen beinhalteten. Zudem bleibe unklar, inwieweit der Werteinfluss auf den Gebäudewert sachgerecht berücksichtigt werde. Häufig bezögen sich Erfahrungswerte nur auf die belastete Fläche des Schutzstreifens, ohne die Wertminderungen für Grundstücksflächen außerhalb des Schutzstreifens zu berücksichtigen.

Anhand eines Beispiels erläuterte Schaper, welche Auswirkungen ein Leitungsrecht auf den Boden- und den Gebäudewert eines Ertragswertobjekts im Außenbereich habe. Auf dem baurechtlich genehmigten

Wohn- und Geschäftsgrundstück befinde sich im nördlichen Teil des 6.900 m² großen Grundstücks eine Hochspannungsleitung. Der unbelastete Verkehrswert (vorläufige Ertragswert) betrage 1,2 Mio. €, der unbelastete Bodenwert rd. 540.000 €, der Liegenschaftszinssatz liege bei 4 %. Der Wert des Leitungsrechts aus Sicht des Berechtigten sei häufig schwer zu beziffern, insbesondere bei beschränkt persönlichen Dienstbarkeiten. Der Fokus der Betrachtungen liege auf der Bewertung des belasteten Grundstücks. Der Grad der Bodenwertminderung sei detailliert und nachvollziehbar herzuleiten. Hierfür hätten Springer und Noack 2005 ein Modell für eine detaillierte Ermittlung der Wertminderung entwickelt. Dabei werde die Beeinträchtigung in unterschiedliche Teilbereiche mit Gewichtung entsprechend ihrer Bedeutung für die Bemessung der Wertminderung aufgeteilt. Die Wertminderung könne auch in Anlehnung an die Kategorisierung nach Aurnhammer zur Zielbaumethode bemessen werden.

Nach der Ermittlung des unbelasteten Verkehrswerts (vorläufiger Ertragswert) habe Schaper den Werteinfluss des Bodenwerts, differenziert nach Lage im oder außerhalb des Schutzstreifens (zonierte Abschläge) und differenziert nach wirtschaftlicher Nutzung ermittelt. Anschließend habe sie den Werteinfluss auf den Gebäudewert durch die Messung niederfrequenter Strahlung im Gebäude, die Kalkulation von Schutzmaßnahmen und die Einschätzung von Mieteinbußen festgestellt. Als Bodenwertminderung aufgrund der Überlandleitung habe sich in diesem Fall ein Wert von 65.000 € oder 12 % des unbelasteten Bodenwerts ergeben. „Gemessen an den Erfahrungswerten würde man zunächst auf eine vertretbare Beeinträchtigung schließen können“, stellte Schaper fest. Bei der Messung der Feldstärken niederfrequenter magnetischer Wechselfelder durch eine Fachfirma im Rahmen einer siebentägigen Langzeitmessung magnetischer Fußdichten sei festgestellt worden, dass die Grenzwerte der BImSchV eingehalten würden. Die Grenzwertausschöpfung habe 0,54 % betragen. Daher sei eine Leitungsverlegung nicht infrage gekommen. Allerdings seien die Grenzwerte der BImSchV

umstritten und in anderen Ländern deutlich niedriger angesetzt. Da im konkreten Fall weder der Abstand der baulichen Anlagen zu der Leitung hätten verändert werden können noch eine Verlegung der Leitungstrasse möglich gewesen sei, sei als Gegenmaßnahme nur der Einbau von Magnetfeldkompensationsanlagen infrage gekommen. Die Belastungen hätten sich damit nach Auskunft der Fachfirma um 70 bis 80 % reduzieren lassen. Insgesamt hätten drei Anlagen für drei Gebäudeteile mit Gesamtkosten von rd. 60.000 € installiert werden müssen. Im Hinblick auf Mietminderungen seien die höchsten Abschläge im Falle der wohnungswirtschaftlich genutzten Flächen vorzunehmen, die Büroflächen seien demgegenüber weniger betroffen. Genauso wie die Bodenwertminderung bestehe auch diese Ertragsminderung dauerhaft, da mit einem dauerhaften Verbleiben der Hochspannungsleitung zu rechnen sei. Im Falle von nachhaltigen wirtschaftlichen Einbußen erfolge ein Abschlag in Höhe der kapitalisierten Mindereinnahmen unter Anwendung des Barwertfaktors einer ewigen Rente. Dafür spreche auch, dass es sich hier um bauliche Anlagen im Außenbereich handle, die erfahrungsgemäß unbeeinträchtigt erhalten und entsprechend immer wieder ertüchtigt würden. Die wirtschaftliche Gesamtnutzungsdauer gebe das Intervall an, nach dem spätestens eine durchgreifende Sanierung und Modernisierung eines Gebäudes notwendig sei. Wenn dies erfolge, könne die bauliche Anlage weitergenutzt werden. Zu der Bodenwertminderung kämen bei einer Einbeziehung der Gebäudewertminderung daher die Baukosten für Schutzmaßnahmen und die kapitalisierten Mindererträge hinzu. Im Beispiel summierten sich die Wertminderungen zu einem Betrag von 225.000 €, um die der vorläufige Ertragswert habe reduziert werden müssen. Durch die Einbeziehung der Gebäudewertminderung habe sich somit eine erhebliche Beeinträchtigung ergeben. Aufgrund von „emotionalen“ sowie weiteren Einflussfaktoren auf den Verkehrswert von Nachbargrundstücken seien zudem „in Abhängigkeit von der Größe der Stromfreileitung und der Nähe zur möglichen Wohnbebauung“ weitere Abschläge vom Verkehrswert zu prü-

fen. Die Ermittlung einer pauschalen Wertminderung auf Basis des Bodenwerts der tatsächlich vom Leitungsrecht betroffenen Grundstücksfläche bleibe i.d.R. zu ungenau und blende erhebliche Wertminderungen, die für das Gebäude entstehen könnten, weitgehend aus. Die Begutachtung eines Leitungsrechts erfordere somit die Einbeziehung von Boden und Gebäude. Der Werteinfluss könne sich auf beide Wertanteile beziehen. Rechenbeispiele in der Richtlinie dürften nicht suggerieren, dass die alle Aspekte abschließend behandle. Dies empfehle sich vor dem Hintergrund, dass die ImmoWertV für Sachverständige fakultativ sei, jedoch erfahrungsgemäß zum „State of the Art“ werde. Abweichungen seien erklärungsbedürftig. Die ImmoWertV könne nur einen Rahmen vorgeben und sollte dies auch so herausstellen. Rechte und Belastungen seien immer individuell zu prüfen. Die ImmoWertV werde für einen langen Zeitraum gelten. Wertermittlungslehre und -praxis schritten ständig voran. Neue Erkenntnisse seien dann u.U. nicht mehr mit der ImmoWertV vereinbar. Die WertR 2006 müsse um offensichtliche Fehler bereinigt werden. „Die Überarbeitung von Teil 2 der WertR 2006 kann nicht nebenbei im Zuge der Zusammenführung von SW-RL, EW-RL, VW-RL und BRW-RL erfolgen. Vielmehr ist eine gründliche Überarbeitung und Aktualisierung auf den neuesten Stand der Wertermittlungslehre notwendig“, lautete Schapers Fazit.

Werteinfluss von Nachhaltigkeitsaspekten

„Die gesellschaftliche Wahrnehmung und Nachfrage nach Nachhaltigkeit wächst“, berichtete Prof. **Heiko Meinen**, Leiter des Instituts für nachhaltiges Wirtschaften in der Bau- und Immobilienwirtschaft (inwb) an der Hochschule Osnabrück. Allerdings seien konkrete Kriterien, einheitliche Standards und eine breite Datengrundlage noch unzureichend. Die Finanzwirtschaft adaptiere Überlegungen zur Nachhaltigkeit von Investment, richte den Fokus aber vor allem auf die Performance. So hielten zwar 28,1 % der Anleger aus privaten Haushalten nachhaltige Immobilieninvestments für attraktiv, doch nur 4,8 % hätten bereits in nachhalti-

ge Anlagen investiert. Studien hätten aufgezeigt, dass Immobilien mit grünem Zertifikat mit zu 50 % höhere Mieten und energetisch optimierte Immobilien 10 bis 20 % höhere Preise in vergleichbaren Lagen erzielten. Auch für nachhaltiges Bauen bestünden uneinheitliche Standards und zahlreiche Zertifizierungssysteme. Als Nachhaltigkeitsaspekte nannte Prof. Meinen die Schonung von Ressourcen, die Langlebigkeit, die Möglichkeit des Recyclings, die soziale Verträglichkeit, aber auch Kunst und Kultur. Nachhaltigkeitsaspekte gingen über das Bauen hinaus. In der Nachhaltigkeit gälte es, eine Balance zu finden zwischen Ökologie, Ökonomie und soziokulturellen Faktoren. Die Zertifizierung sei für den Wert einer Immobilie nicht ausschlaggebend. Sie sei eher ein „Hygienefaktor“ im Markt der sehr großen Gewerbeimmobilien geworden. Nur rd. 2 Promille der Gewerbeimmobilien in Europa seien zertifiziert. Nutzer reagierten stark auf Lärmbelästigungen oder soziale Störungen im Umfeld. Ebenso seien eine günstige Verkehrsanbindung und das Vorhandensein von Bildungseinrichtungen von Bedeutung. In der Wertermittlung kämen Nachhaltigkeitskriterien je nach Regelwerk mit unterschiedlichen Ansätzen zum Tragen.

Stand der Grundsteuerreform und die Entscheidung des BVerfG

„Das BVerfG hat in seinem Urteil vom 10.4.2018 die Regelungen des Bewertungsgesetzes zur Einheitsbewertung von Grundvermögen in den alten Bundesländern seit Beginn des Jahres 2002 für verfassungswidrig erklärt“, erläuterte **Wilfried Mannek**, Oberregierungsrat im Ministerium der Finanzen der Landes Nordrhein-Westfalen. Der Gesetzgeber müsse nun bis spätestens 31.12.2019 eine Neuregelung treffen. Danach gelte eine Übergangsfrist bis zum 31.12.2024. Die Kritik des Gerichts habe sich vor allem auf die Verletzung des Gleichheitsgrundsatzes bei der Bewertung von Grundvermögen gerichtet, der sich durch die Festhaltung des Gesetzgebers am Hauptfeststellungszeitpunkt von 1964 ergebe. Das System der Einheitsbewertung für Grund-

besitz sei davon geprägt, dass in regelmäßigen Zeitabständen eine all-gemeine Wertfeststellung stattfinde. Diese solle gem. § 21 Abs. 1 BewG alle sechs Jahre für bebaute und unbebaute Grundstücke erfolgen. Ziel der Bewertungsregeln sei es, Einheitswerte zu ermitteln, die dem Verkehrswert der Grundstücke zumindest nahekomme. Die aus der Überdehnung des Hauptfeststellungszeitpunkts folgenden flächendeckenden, zahlreichen und erheblichen Wertverzerrungen bei der Einheitsbewertung des Grundvermögens führten zu einer entsprechenden Ungleichbehandlung bei der Erhebung der Grundsteuer. „Bei einer Reform der Grundsteuer wird es immer Gewinner und Verlierer geben“, sagte Mannek. Inzwischen kursierten unterschiedliche Modelle: Äquivalenz-, Bodenwert- und Kostenwertmodell. Die Ansätze verfolgten verschiedene Schwerpunkte und alle hätten Vor- und Nachteile. Eine klare Präferenz für eines der Modelle bestehe derzeit nicht. Zudem habe das BMF noch ein wertabhängiges und konsensfähiges Modell angekündigt, dessen Konturen noch nicht bekannt seien. Bislang könne davon ausgegangen werden, dass die Grundsteuer „aufkommensneutral“ ausgestaltet werde, das Grundsteueraufkommen also insgesamt neutral bleibe. Ob mit dem Ziel der Aufkommensneutralität auch eine Konstanz des Aufkommens auf der kommunalen Ebene gemeint sein könne, erscheine zweifelhaft, da das Hebesatzrecht der Kommunen wohl unangetastet bleiben dürfte. Trotz der angestrebten Aufkommensneutralität werde keine Belastungsneutralität im Einzelfall angestrebt. Das bedeute, dass sich nach jeder Reform für das einzelne Grundstück eine andere Grundsteuerbelastung ergeben werde. Welche konkreten Belastungsverschiebungen sich daraus ergäben, könne derzeit kaum seriös vorhergesagt werden, da zurzeit noch alle Parameter offen seien.

Auswirkungen des Pflegestärkungsgesetzes II (PSG II) auf das SGB XI und die Wertermittlung

„Das Altern der heute stark besetzten mittleren Jahrgänge führt zu gravie-

renden Verschiebungen in der Altersstruktur“, stellte **Wolfgang Jahn**, ö.b.u.v. Sachverständiger für Grundstücksbewertung, fest. Im Jahr 2013 habe die Bevölkerung zu 18 % aus Kindern und jungen Menschen unter 20 Jahren, zu 61 % aus 20- bis unter 65-Jährigen und zu 21 % aus 65-Jährigen und Älteren bestanden. Im Jahr 2060 werde der Anteil der Jungen auf 21 %, der Anteil der 20- bis unter 65-Jährigen auf 51 % sinken. Bereits jeder Dritte werde dann mindestens 65 Jahre alt sein. Parallel zur Lebenserwartung steige auch die Anzahl der Pflegebedürftigen seit Jahren an. Die Wirtschaftlichkeit von Alten- und Pflegeheimen bedürfe einer Größe von mindestens 60 bis 70 Plätzen. Großanlagen mit mehr als 120 Plätzen seien dagegen zu vermeiden. Die Ausstattung sei auf Grundlage der Heimmindestbauverordnung zu beurteilen, deren Ausgestaltung seit dem 1.9.2006 in der Verantwortung der Länder liege. Der Trend gehe hier eindeutig zu mehr Einzelzimmern. Als Lagekriterien nannte Jahn eine gute Stadteinteilung, die aber nicht unbedingt einer Zentrumslage entsprechen müssten, da sich die Bewohner überwiegend nicht mehr selbstständig im öffentlichen Raum bewegten. Notwendig sei jedoch ein guter ÖPNV-Anschluss, vor allem für die Erreichbarkeit durch Angehörige.

Die rechtliche Basis für den Betrieb von Alten- und Pflegeheimen finde sich im SGB XI. Mit der Einführung des PSG II seien die vormals gelten den drei Pflegestufen in fünf Pflegegrade umgewandelt worden, um auch Pflegebedürftige mit demenziellen Einschränkungen, „eingeschränkte Alltagskompetenz“ genannt, berücksichtigen zu können. Zur Einstufung in den jeweiligen Pflegegrad diene ein Punktemodell, das in § 15 SGB XI geregelt sei. Weiterhin zeichne sich das PSG II durch die Einführung einer einrichtungseinheitlichen Eigenbeteiligung (EEE) aus. Die ehemalige „Pflegestufe 0“ und der „Pflegegrad 1“ hätten gemeinsam, dass die Einstufung keine Pflegebedürftigkeit beinhalte und für die eingestufteten Personen kein Anspruch auf Unterbringung in ein Pflegeheim bestehe. „Problematisch wirken sich die durch die Einführung des PSG II

bedingten Veränderungen vor allem in den unteren Pflegegraden aus, da sich die von den Pflegebedürftigen zu tragenden Kosten aufgrund der mit dem PSG II eingeführten EEE grundsätzlich verändern“, führte Jahn aus. Während von den Bewohnern einer Pflegeeinrichtung bislang Kosten zu tragen gewesen seien, die mit dem in der jeweiligen Pflegestufe erforderlichen Pflegeaufwand korreliert hätten, würden diese nunmehr für alle Bewohner der Einrichtungen mit den Pflegegraden zwei bis fünf in gleicher Höhe umgelegt. Dies führe dazu, dass diejenigen Personen mit einem geringen Pflegebedarf den gleichen Betrag zu zahlen hätten wie Pflegebedürftige mit Pflegegrad fünf. Bewohner mit der Einstufung PG 1 zahlten in einem Pflegeheim daher aufgrund des fehlenden Pflegegeldes erheblich höhere Beträge. Die Pflegevergütung werde grundsätzlich an den Heimbewohner gezahlt, der wiederum die Pflegeeinrichtung entlohne. Im Barmer-Pflegereport 2017 werde aufgeführt, dass der pflegebedingte Aufwand über die Leistungsbeträge der Pflegeversicherung im Mai 2017 von monatlich 234 € in Thüringen bis 869 € im Saarland hinausreiche. Pflegebedürftige müssten zusätzlich noch die Entgelte für Unterkunft und Verpflegung sowie die zusätzlich anfallenden Investitionskosten aufbringen. Mit 2.252 € sei der durchschnittliche monatliche Gesamteigenanteil in NRW mehr als doppelt so hoch wie in Sachsen-Anhalt mit 1.107 €.

Die offizielle Begründung zu der Einführung der EEE, es solle eine größere Gerechtigkeit hinsichtlich der Kosten erreicht werden, sei nicht ganz nachvollziehbar. „Hintergrund dürfte eher sein, dass die neue Kostenverteilung dazu führen soll, dass die unteren Pflegegrade zwei und drei eher zu Hause gepflegt werden, was auch durch die deutlichen Anhebungen der Pflegegelder und Pflegesachleistungen für den Bereich der häuslichen Pflege einschließlich der Inanspruchnahme von Tagespflegeeinrichtungen unterstützt wird“, stellte Jahn fest. Die Kosten lägen bei Unterbringung in einer Pflegeeinrichtung deutlich höher, was auch für die öffentliche Hand höhere Kosten verursache, sobald eine pflegebedürftige Person die Kosten nicht

aufbringen könne und weder auf Vermögen noch auf zahlungsfähige Angehörige zurückgegriffen werden könne. „Sämtliche Änderungen infolge der Einführung des PSG II betreffen ausschließlich den Pflegebetrieb, nicht jedoch die Pflegeimmobilie selbst. Diese ist nach wie vor unter Zugrundelegung der auf Basis der nach § 75 SGB II bewilligten Entgelte für Investitionskosten zu bewerten“, so Jahn. Grundlage der Immobilienbewertung seien die Zahl der im Versorgungsvertrag vereinbarten Pflegeplätze und die mit den Kostenträgern vereinbarten Investitionsaufwendungen (iV-Kosten). Quersubventionierungen mit anderen Entgelten und Kosten seien gesetzlich verboten. Alten- und Pflegeheime seien auf der Basis der Erträge aus den behördlich bewilligten Entgelten für Investitionsaufwendungen (Investitionsfolgekosten) zu bewerten. Diese Entgelte würden je Bewohner und Aufenthaltstag gezahlt. Bei nicht mit öffentlichen Mitteln geförderten Heimen könnten nach § 82 sowie bei allen Einrichtungen nach § 88 SGB XI höhere Aufwendungen nach Anzeige an die Aufsichtsbehörde von Selbstzahlern gefordert werden. Das Entgelt für Investitionsaufwendungen solle die bauliche Existenz der Heime bei angemessener Pacht oder Miete sicherstellen. Das Entgelt werde zur Sicherung gegen inflationsbedingte Wertminderung regelmäßig nachverhandelt. Die iV-Kosten beinhalteten auch den Zuschlag von i.d.R. 10 % auf die Baukosten der Erstaussstattung. Der Anteil für die Erstaussstattung des Heimes sei nicht grundstücksbezogen und daher vom Entgelt für Investitionsaufwendungen insbesondere dann zwingend abzuziehen, wenn der Betreiber die Erstaussstattung mitbringe. Die Entgeltvereinbarungen würden i.d.R. erst nach Abrechnung der Baumaßnahmen bzw. der Vorlage des Miet-/Pachtvertrages geschlossen, da diese auf Basis der abgerechneten Baukosten bzw. im Falle einer Vermietung/Verpachtung auf Basis des Miet- oder Pachtvertrages ermittelt würden. Für die Plausibilisierung der angemessenen Miete oder Pacht würden die Tagessätze der iV-Kosten für eine branchenübliche Auslastung hochgerechnet. Bei Bestandsobjekten riet Jahn, dies auf der Basis der langjährigen Auslastung vorzunehmen. Liege die

Miete/Pacht deutlich über dem in der Plausibilisierung ermittelten Wert, sei die marktübliche Pacht zugrunde zu legen und die Differenz aus marktüblicher und realer Miete/Pacht im Marktwertgutachten ggf. als Overrent in Ansatz zu bringen. Diese Vorgehensweise gelte jedoch nicht für ein Beleihungswertgutachten, da eine Kürzung der im Versorgungsvertrag vereinbarten Kostensätze für Pflege sowie Unterkunft und Verpflegung aufgrund einer verbotenen Quersubventionierung durch die Kostenträger möglich sei.

Wertermittlungsparameter

Zur Einschätzung der Markt- und Wettbewerbssituation gelte es zunächst, die durch die zuständige Sozialbehörde zur Verfügung gestellten Angaben über bestehende und geplante Objekte auszuwerten. Von Bedeutung seien dabei die Anzahl der Pflegeplätze, der Tagessätze für Pflege, U + V, die Investitionsfolgekosten und die Anzahl der Einzel- und Doppelzimmer. Die Bedarfsermittlung für vollstationäre Pflegeplätze könne anhand der Bevölkerungsstatistik, differenziert nach Alter und Geschlecht, sowie den bekannten zugehörigen Pflegerisiken erfolgen. Der Bedarf liege in den Städten und Ballungszentren i.d.R. über dem in ländlichen Bereichen, da dort die traditionelle Familienstruktur noch häufiger anzutreffen sei.

Nach Feststellung des Ertragswertes und Bestimmung des Marktwertes empfehle sich ein Vergleich der geplanten Erstellungskosten bzw. des Kaufpreises in Bezug auf die Pflegeplätze bzw. die Anzahl der Zimmer. Als Faustformel könne gelten, dass die Werte für einen Pflegeplatz überschlägig zwischen 65.000 € und 100.000 € lägen. Bei im oberen Bereich oder darüber liegenden Vergleichszahlen sei eine kritische Betrachtung erforderlich, da die erzielbare Miete/Pacht aufgrund einer „Kostendeckelung“ ggf. nicht durch die Höhe der bewilligten Investitionskosten gedeckt werde. Dagegen stehe die Rechtsprechung bzgl. des Anspruchs auf eine kostendeckende Höhe der Investitionskosten.

Moderne Alten- und Pflegeheime in befriedigenden bis guten Lagen seien von ihrer Konzeption her auf

die langfristige Nutzung in der dafür vorgesehenen Art konzipiert. Der Umbau von neueren und modernen Einrichtungen zu anderen Zwecken als für die Altenpflege sei aufgrund der demografisch gesicherten Steigerung der Nachfrage eher unwahrscheinlich. Aufgrund der demografisch gesicherten Entwicklung der Nachfrage nach Pflegeplätzen für Senioren in den kommenden 25 bis 30 Jahren könne bei Vorliegen der richtigen Rahmenbedingungen von einer relativ hohen Sicherheit für den Investor eines Alten- und Pflegeheimes ausgegangen werden. Durch die gesetzlichen Regelungen sei sichergestellt, dass ein Investor seine Kosten am Markt refinanzieren könne, sofern sich die Kosten im üblichen Rahmen bewegten. Auch auf der Betreiberseite bestehe bei einer professionellen Leitung, einem ausgeglichenen Verhältnis von Angebot und Bedarf und zeitgemäßer Konzeption nur ein relativ geringes betriebliches Risiko. Wesentlich sei dabei eine nach außen erkennbar gute Pflege der Bewohner und ein ansprechendes Bild des Objektes, da die Belegung außer durch die Ämter vor allem durch die Angehörigen der pflegebedürftigen Personen erfolge. Insbesondere die größeren Betreibergruppen seien professionell ausgerichtet. Die Qualität dieser Häuser liege überwiegend im „oberen“ Bereich. Bei einer normalen Konkurrenzsituation dürfe unterstellt werden, dass auch bei einer der relativ seltenen Insolvenzen eines Betreibers ein Nachfolger für den Betrieb kurzfristig gefunden werden könne.

Gutachten auf dem Prüfstand

„Vergessen Sie bei keinem Gutachten, dass sie für dessen Ergebnisse

haften“, riet **Albert M. Seitz**, ö.b.u.v. Sachverständiger für Immobilienbewertung. Es bestünden zwar keine gesetzlichen Regelungen bezüglich der Anforderungen an ein Gutachten, in der Rechtsprechung und in der Literatur hätten sich jedoch Grundsätze entwickelt, an die sich auch die Voraussetzungen der Kammern für die öffentliche Bestellung anlehnten. Im Mittelpunkt stünde dabei das Gebot der Sachaufklärung, der Begründung und der Kompetenzeinhaltung. Hiervon befreie auch das von Auftraggebern aus Kostengründen häufiger nachgefragte „Kurzgutachten“ nicht. Ein Gutachten müsse sich auf Tatsachen, nicht auf Mutmaßungen stützen. Im Rahmen seiner Aufklärungspflicht habe der Gutachter alle seine zugänglichen Erkenntnisquellen auszuwerten und zur Entscheidungsfindung heranzuziehen. Als „zugängliche Erkenntnisquellen“ gälten solche, die verfügbar und benutzbar seien. Mündliche Auskünfte zum Planungsrecht seien als Vertrauensgrundlage nicht geeignet. Ein Gutachten sei mangelhaft, wenn es in nicht nachvollziehbarer Weise nur das Ergebnis mitteile. Die fachliche Kompetenz des Sachverständigen bestimme den Wert des Gutachtens. Der Sachverständige müsse daher einen Auftrag ablehnen, wenn seine fachliche Kompetenz diesem nicht gewachsen sei. Formal beinhalte ein Gutachten das Titelblatt mit Angaben zum Wertermittlungsstichtag, zum Qualitätsstichtag, dem Tag der Ortsbesichtigung und dem Bewertungsobjekt, das Inhaltsverzeichnis, das Anlageverzeichnis, Angaben zum Auftrag, herangezogene Erkenntnisquellen, Hinweise, Teilnehmer am Ortstermin, ggf. Literaturverzeichnis und die An-

lagen. Der Marktwert bestimme sich gem. § 194 BauGB durch den Preis, „der in dem Zeitpunkt, auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks oder des sonstigen Gegenstands der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre“. Der Zustand eines Grundstücks bestimme sich gem. § 4 Abs. 2 ImmoWertV nach der Gesamtheit der verkehrswertbeeinflussenden rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks. Der Sammelbegriff „Zustand“ stütze sich auf Tatsachenfeststellungen auf der Grundlage aller Erkenntnisquellen, die für die Entscheidungsfindung heranzuziehen seien. Der Sachverständige müsse bei Auftragsannahme zur Ermittlung der Honorarhöhe Zeit und Kosten für die Beschaffung und Auswertung der Erkenntnisquellen sorgfältig kalkulieren. Anhand von Fallbeispielen erläuterte Seitz mögliche Fehlerquellen in der Gutachtererstellung, wie Informationsdefizite infolge mangelnder Sachverhaltsaufklärung, nicht zutreffendes Erfassen von Sachverhalten, fehlerhafte methodische Ansätze oder formale Mängel und gab Tipps zu deren Vermeidung. Er empfahl, bei Angaben zum Erbbauzins die Plausibilität zu prüfen, die vertraglichen Regelungen bei Wohnungseigentum einzusehen und auf Nutzungspotenziale einzugehen.

Wertermittlung mit Besonderheiten

Die Immobilienmärkte boomen und ein Ende des seit Jahren währenden Aufschwungs ist nicht in Sicht. Investoren sehen in Deutschland aufgrund der soliden Rahmenbedingungen einen sicheren Anlagehafen. Entsprechend hoch ist die Nachfrage nach Core-Immobilien. Zu diesen zählen nicht nur Gewerbeimmobilien, sondern in hohem Maße auch Wohnimmobilien. Der Mangel an entsprechenden Angeboten führt zu einer Ausweitung der Asset-Klassen. Einstige Nischensegmente, wie Pflegeheime, Studentenwohnungen oder auch Hotels, generieren heute steigende Anteile am Transaktionsvolumen der Investmentmärkte. *Simon Ritsch* beleuchtet die Auswirkungen auf die Immobilienbewertung.



Zur Person: *Simon Ritsch* ist Managing Director und Head of Valuation Advisory Services beim Immobiliendienstleister CBRE. Der Geschäftsbereich Valuation Advisory Services bewertet Immobilien sowohl im Rahmen von An- und Verkaufsprozessen als auch anlässlich von Kapitalmarkttransaktionen, Finanzierungen sowie zum Zweck der Bilanzierung.

Die Politik will den geförderten Wohnungsbau und den Kauf von Belegungsrechten stärken. Investoren und Bestandhalter zeigen hohes Interesse am Kauf von Wohnungsportfolios. Wie berücksichtigen Sie die Einschränkungen und Besonderheiten öffentlich geförderter Wohnungen in der Bewertung?

Der überwiegende Teil der Wohnungsportfolios besteht nicht ausschließlich aus Objekten des preisgebundenen Wohnungsbaus. Die Auflagen und Begrenzungen der Handlungsmöglichkeiten, die Investoren akzeptieren müssen, preisen diese

ein. Die Käufer, die wir heute am Markt sehen, sind in ihren Anlagestrategien zudem meist langfristig orientiert. Das war zwischen 2000 und 2006, in denen vor allem ausländische Käufer, wie Fortress, Cerberus und Blackstone, als Erwerber auftraten, häufig anders. Die großen börsennotierten Wohnungsunternehmen stehen heute im Fokus der Öffentlichkeit und nehmen ihre soziale Verantwortung sehr ernst. Untersuchungen haben gezeigt, dass private Investments in den vergangenen Jahren oft niedrigere Mieterhöhungen aufwiesen als Wohnungen mit der öffentlichen Hand als Eigentümer.

Mietpreisbremse, Sozialbauquote, Erhaltungs- und Milieuschutzsatzungen und nun auch noch das kommunale Vorkaufsrecht. Welchen Einfluss nehmen diese Regularien auf die Wertermittlung?

Im Hinblick auf das Einzelobjekt können diese Einschränkungen einen signifikanten Einfluss ausüben. In Portfolios kommt ihnen dagegen i.d.R. eine geringere Bedeutung zu. Mietrechtliche Restriktionen bilden wir – soweit sie nicht dem üblichen Geschäftsverkehr entsprechen – im Cashflow ab oder berücksichtigen sie als objektspezifische Besonderheiten.

Angesichts des Angebotsmangels an Core-Immobilien steigt das Interesse an ehemaligen Nischen-Assets, wie Pflegeimmobilien, Parkhäuser und Hotels. Welche Besonderheiten gilt es, bei solchen Betreiberimmobilien zu beachten?

Es ist spannend, zu beobachten, dass diese Segmente im aktuellen Markt-

zyklus zunehmend ihren Status als Nischen-Assets verlieren. Neben den Spezialfonds dienen sie auch Offenen Immobilienfonds als Beimischung. Dennoch prüfen Investoren Betreiberimmobilien natürlich intensiver im Hinblick auf ihre Besonderheiten als eine Büroimmobilie. Zudem beeinflussen gesellschaftliche und technische Trends die Beurteilung der Marktakteure. Die Industrie 4.0 ermöglicht eine emissionsarme Produktion, die auch in Mischgebieten oder urbanen Gebieten angesiedelt werden kann. Der Trend zum Online-Handel steigert die Nachfrage nach Logistikdienstleistungen und damit auch nach entsprechenden Immobilien. Das steigende ökologische Bewusstsein spiegelt sich in den Anforderungen der Investoren und spielt daher auch in der Wertermittlung eine zunehmend größere Rolle. Für die Bewertung von Spezialimmobilien haben wir Experten, die sich beispielsweise bei Pflegeimmobilien auch in der Sozialgesetzgebung auskennen. Bei den Nischen-Assets, zu denen heute beispielsweise Parkhäuser, Kinos oder auch Rechenzentren zählen, spiegelt sich das höhere Risiko dieser Asset-Klassen in den höheren Renditeerwartungen und bewertungstechnisch in höheren Liegenschaftszinsen bzw. Kapitalisierungszinsen wider.

Big Data, Cloud-Computing, Soziale Medien und die Digitalisierung von Industrie und Medizin generieren ein kaum vorstellbares Datenvolumen. Entsprechend groß ist der Bedarf an Daten-Centern. Wie gehen Sie mit diesem neuen Bewertungssegment um?

Deutschland ist mit 25 % der europäischen Rechenzentren-Kapazität ei-

ner der größten Märkte dieser Asset-Klasse in Europa. Im Gegensatz zu den USA werden Rechenzentren hierzulande allerdings als Asset-Klasse noch nicht wirklich wahrgenommen. Um die Verfügbarkeit der Rechenleistung sicherzustellen, muss nicht nur die Fläche, in der die Server untergebracht sind, sondern auch das Gebäude insgesamt besonderen baulichen und technischen Anforderungen genügen und über umfangreiche Sicherheitssysteme verfügen. Zu Beginn der 1990er Jahre entstanden Rechenzentren meist durch den Umbau von Logistik- und Büroflächen. Heute steht dagegen aufgrund der hohen Anforderungen fast ausschließlich der Neubau im Vordergrund. Die Bewertung der Immobilie Daten-Center umfasst i.d.R. nicht den Betrieb der Anlage und gestaltet sich daher wie bei anderen Betreiberimmobilien auch als schwierig. Bei Data-Centern handelt es sich um ein sehr heterogenes Segment, das sich anhand der gebotenen Services oder anhand der Uptime-Tier-Classification unterscheiden lässt. Für den Wertermittler gilt es, die Miet- und Serviceverträge einer detaillierten Analyse zu unterziehen, da sich die Rechte und Verpflichtungen der Akteure deutlich unterscheiden können. Bei der Bewertung gibt es kaum allgemein verfügbare Vergleichsdaten, daher greifen wir auf hauseigene Daten zurück und binden unsere spezialisierten Analysten ein.

In Deutschland arbeiten Wertermittler meist auf der Basis der ImmoWertV und der unterschiedlichen Wertermittlungsrichtlinien.

CBRE als international tätiges Unternehmen ermittelt auch für internationale Auftraggeber Werte von Immobilien in Deutschland. Nutzen Sie für diese andere Verfahren?

Unsere Gutachten basieren zu etwa gleichen Anteilen auf den deutschen Wertermittlungsverfahren und dem DCF-Verfahren. Viele deutsche Immobilienfonds benötigen eine Wertermittlung nach ImmoWertV und den entsprechenden Wertermittlungsrichtlinien bzw. eine zum Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) konforme Bewertung. Daneben fordern Kreditinstitute die Ermittlung von Beleihungswerten auf der Basis der BelWertV. Ausländischen Investoren bieten wir als Bewertungsstandards aber auch die International Valuation Standards (IVSC) sowie die RICS Valuation Global Standards. Dank des Zugangs zu detaillierten und umfassenden Markt- und Transaktionsdaten in den regionalen und sektoralen Immobiliemärkten können wir eine qualitativ hochwertige Bewertung sicherstellen. In unserem Netzwerk arbeiten in mehr als 50 Ländern Valuation-Teams. Diese werden für deutsche Kunden von in Deutschland ansässigen CBRE-Experten koordiniert.

Sie bewerten auch großvolumige Immobilienportfolios. Wie gehen Sie dabei vor?

Die Qualitätsansprüche an die Gutachten haben seit der Finanzkrise erheblich zugenommen. Da für den Gesamtprozess der Bewertung meist ein enges Zeitfenster vorgegeben ist, sind zur Bearbeitung ein größeres Team

und einheitliche Standards notwendig. Die Mieter- und Objektdaten werden meist vom Verkäufer innerhalb des Bieterprozesses zur Verfügung gestellt. Im Rahmen der Due Diligence werden diese Daten überprüft, vervollständigt und plausibilisiert. Bei der Wertermittlung eines Wohnungsportfolios wird beispielsweise das Gesamtportfolio zunächst in möglichst homogene Cluster zerlegt. Dabei wird beispielsweise zwischen freien und preisgebundenen sowie sanierten und unsanierten Objekten unterschieden. Zu den Cluster-Kriterien zählen je nach Portfoliostruktur auch Lage, Baujahr, Objektgröße, die Größe der Kommune, Erbbaurechte oder auch das Mietniveau. Während früher dann die Bewertung auf der Basis der Besichtigung einer statistisch relevanten Stichprobe aus jedem Cluster erfolgte, sind heute Besichtigungen des gesamten Portfolios mindestens als Außenbesichtigung die Regel. Neben den auch bei Einzelbewertungen angewandten Verfahren und Standards kommen bei Portfolios Cashflow-Projektionen, Investitionsrechnungen sowie Sensitivitäts- und Risikoanalysen zur Anwendung. Die auf Objektebene ermittelten Wertparameter werden unter Anwendung von Anpassungsfaktoren auf die Grundgesamtheit übertragen. Dabei werden die wesentlichen wertbeeinflussenden Parameter und der Wert bei einem möglichen Verkauf aufgeführt. Diese werden anschließend auch stichprobenhaft erneut plausibilisiert. Jedes Gutachten unterliegt als Qualitätskontrolle einem Sechs-Augen-Prinzip.

Auf der EXPO REAL 2018 herrschte Optimismus trotz dunkler Wolken am Horizont

Drei Tage nutzten 2.095 Aussteller und 44.536 Besucher die Gewerbeimmobilienmesse EXPO REAL als Plattform für Diskussionen, Netzwerken, Horizonterweiterung und Geschäfte. Die Stimmung war bestens, die Lage am deutschen Immobilienmarkt gut und dennoch beschlich viele ein gewisses Unbehagen im Hinblick auf die weltpolitischen Unsicherheiten.

Kein Ende des Booms in Sicht

Die Immobilienmärkte boomen und ein Ende des seit Jahren währenden Aufschwungs ist nicht in Sicht. Ein Anstieg der kurzfristigen Zinsen wird frühestens Ende 2019 erwartet und dann auch nur in sehr moderater Form. Eine Änderung der positiven Entwicklung für den deutschen Immobilienmarkt ist für die Experten von BNP Paribas Real Estate vorerst nicht in Sicht.

„Wir sehen an den Büromärkten eine extrem robuste Nachfrage und gehen nicht von großen Veränderungen aus“, erläuterte **Piotr Bienkowski**, CEO der BNP Paribas Real Estate Holding in einem Pressegespräch. Der Leerstand sinke und trotz höherer Aktivitäten der Projektentwickler bleibe das Angebot deutlich hinter der Nachfrage zurück. „Die Mieten steigen und die Renditen, bei denen wir noch im vergangenen Jahr von einem Ende der Kompressionen ausgingen, sinken weiter“, berichtete Bienkowski. Auch die Preise stiegen weiter, obwohl die langfristigen Zinsen inzwischen ebenfalls schon höher ausfielen. Eine Änderung des Trends sei angesichts des knappen Angebots an Core-Immobilien – zumindest ohne das Auftreten externer Schocks – nicht in Sicht. „Die Erhöhung der kurzfristigen Zinsen wird kommen, aber es wird ein schleicher Prozess werden“, so seine Prognose. Die hohe Verschuldung und die problematische Wirtschaftslage der Südländer konterkarierten einen deutlichen Zinsanstieg. Der

Anlagedruck richte den Fokus der Investoren weiter auf Immobilien. Das gelte sowohl für ausländische als auch für deutsche Investoren.

Büroimmobilien besonders gefragt

„Büros sind weiterhin Everybody's Darling“, sagte Bienkowski. Auch der Hotelimmobilienmarkt laufe angesichts stetig steigender Tourismuszahlen gut. Frankfurt als internationales Drehkreuz profitiere hier besonders, inzwischen sogar an den Wochenenden. Im Retail-Bereich nähmen die Käufer den Fuß vom Gas. Sorgen bereiteten vor allem Shoppingcenter. Bei diesen werde inzwischen der Food-Bereich erhöht und das Entertainment-Angebot ausgebaut. Für Fachmarkt-Center bestehe dagegen eine hohe Nachfrage. Angesichts der Angebotsknappheit rückten zudem ehemalige Nischenprodukte, wie Studenten- oder Seniorenwohnungen, verstärkt in den Fokus der Investoren. Der Residential-Bereich steuere sogar auf eine Rekordnachfrage zu.

Warenhäuser als Dauerthema

„Bei den Warenhäusern werden wir zahlreiche Entwicklungen sehen“, stellte **Christoph Scharf**, Head of Retail Services bei BNPPRE, fest. Einige Themen, wie die Umwandlung von Hertie, seien bereits angegangen worden, aber das Segment sei limitiert. Die Nachfrage der großen Player halte sich in Grenzen. Es gebe durchaus rentable Häuser, aber das Grundproblem der Vertikalität bestehe weiter. Ab

dem zweiten Obergeschoss gestalte sich die Belegung schwierig. Notwendig seien neue Konzepte, möglicherweise auch mit Mischnutzungen oder im Hinblick auf den Online-Handel über Umwandlungen für die Citylogistik. Allerdings erforderten veränderte Konzepte zunächst einmal höhere Aufwendungen.

Logistikimmobilien holen auf

Nachdem die Mieten von Logistikimmobilien jahrelang stabil waren, sehen wir auch hier Mietsteigerungen“, stellte BNPPRE-Geschäftsführer **Andreas Völker** fest. „In diesem Segment besteht eine breite Nachfragebasis. Angesichts der restriktiven Flächenausweisung der Kommunen und der zunehmenden Nutzungskonkurrenz von Gewerbe und Wohnen wird das Angebot nicht beliebig steigen können“, so die Einschätzung von **Wolfgang Schneider**, Head of Research bei BNPPRE. „Logistikimmobilien sind im Hinblick auf die langen Mietvertragslaufzeiten und der durch den Online-Handel generierten Nachfrage für Investoren ähnlich sicher wie langfristige Bonds“, ergänzte Bienkowski. Kunden legten immer größeren Wert auf eine schnelle Lieferung, daher bleibe die Nachfrage hoch. Es sei von weiter steigenden Mieten auszugehen.

Investmentmarkt der Top-Standorte boomt

„Bis Ende 2018 könnte das Transaktionsvolumen auf 60 Mrd. € steigen“, so Bienkowski. Die Anzahl

der Einzel-Deals sei schon seit Langem auf einem hohen Niveau, es mangle jedoch an Angeboten für Portfoliotransaktionen. Der Ausblick für die Jahre 2018 und 2019 sei gut, sofern es keinen externen Schock gebe. Das mangelnde Angebot könne zu weiteren Preissteigerungen und erneut sinkenden Renditen führen. „Im Unterschied zur Boom-Phase 2007 agieren auf der Käuferseite heute mehr Immobilienprofis“, stellte Völker fest. Zudem hätten damals Portfoliotransaktionen einen sehr viel höheren Anteil eingenommen. Heute brächten Investoren zudem häufig 40 bis 50 % Eigenkapital mit. „Heute stimmen die Fundamentaldaten. Mietsteigerungen lassen sich über die vergangenen zwei bis drei Jahre belegen und existieren nicht nur in den Erwartungen der Investoren“, ergänzte Schneider.

Baupolitik zwischen Regulierung und Aufbruch

Es müssen mehr Wohnungen gebaut werden, darüber herrschte zwischen den Teilnehmern einer Diskussionsrunde aus Politik und Immobilienwirtschaft Einigkeit. Ihr Fokus richtete sich auf die im Wohngipfel vom 21.9. formulierte Wohnraumoffensive, in der bis zum Ende der Legislaturperiode 1,5 Mio. neue Wohnungen entstehen sollen. Über den richtigen Weg zur Erreichung dieses Ziels gingen die Meinungen jedoch auseinander.

„Der Wohnungsgipfel hat klar gemacht, dass die Wohnungs- und Baupolitik für diese Regierungskoalition ein wichtiges Thema ist“, stellte **Marco Wanderwitz**, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesministerium des Inneren, für Bau und Heimat, fest, der anstelle von Horst Seehofer zur EXPO REAL gekommen war. Es seien einige mittel- und langfristige Maßnahmen auf den Weg gebracht worden. „Dieser Instrumentenkoffer wird uns auf den richtigen Weg bringen, um das gesetzte Ziel von 1,5 Mio. neuen Wohnungen bis 2021 zu erreichen“, sagte Wanderwitz. „Ich hätte mir mehr Diskussi-

on auf dem Gipfel gewünscht“, sagte **Franz-Georg Rips**, Präsident des Deutschen Mieterbundes. Positiv bewertete er die Einsicht, dass das Thema Wohnungsbau eine Gemeinschaftsaufgabe von Bund, Ländern und Kommunen sei. Noch handle es sich allerdings vor allem um Absichtserklärungen. Angesichts der niedrigen Zinsen halte er die geplante Absenkung der Sanierungsumlage von 11 auf 8 % für mutig.

Verschärfung des Mietrechts umstritten

„Der vorliegende Entwurf für das Mietrechtsanpassungsgesetz droht, das Mietverhältnis in ein enormes Ungleichgewicht zu bringen. Die erweiterte Informationspflicht über Ausnahmetatbestände, die für die Begründung der Miethöhe relevant sind, und, dass Mieter zukünftig die Miethöhe mittels einer einfachen, form- und inhaltlosen Rüge beanstanden können, bedeuten für den Vermieter einen erheblichen Mehraufwand“, kritisierte **Jürgen Michael Schick**, Präsident des IVD Immobilienverbands Deutschland. „Wenn Bundesfinanzminister Olaf Scholz Eigentümer pauschal als Spekulanten diffamiert, halte ich das schon für starken Tobak“, sagte Schick. „Statt auf eine weitere Verschärfung des Mietrechts sollte sich die Politik in erster Linie auf die Beschleunigung von Planungs- und Baugenehmigungsprozessen konzentrieren. Das ist der Flaschenhals beim Bau von Wohn- und Wirtschaftsimmobilien. Jede unnötige Verzögerung entlang der Bau- und Planungsphase kostet Geld und treibt Mieten und Kaufpreise weiter in die Höhe“, so die Einschätzung von **Andreas Mattner**, Präsident des Zentralen Immobilien-Ausschusses ZIA. „Wir brauchen schlankere Prozesse, weniger Bürokratie und mehr Bauland, um die neue soziale Frage unserer Zeit beantworten zu können“, forderte Mattner. „Klar ist, dass wir bei der Baulandmobilisierung und der Beschleunigung der Planungsprozesse an Fahrt gewinnen müssen“, führte Wanderwitz fort. Die Expertenkommission „Nachhaltige Baulandmobilisierung und Bodenpolitik“ des Bun-

desministeriums des Innern, für Bau und Heimat habe daher den Auftrag, bis Mitte 2019 Handlungsempfehlungen für eine bessere und schnellere Aktivierung von Grundstücken für den Wohnungsbau zu erarbeiten.

AfA besser linear erhöhen

Kritisch bewerteten die Verbandspräsidenten auch die geplante Sonder-AfA. „Ich bin kein Freund der Sonder-AfA, weil sie sich preistreibend auswirkt. Eine Anhebung der linearen Abschreibung auf mindestens 3 % wäre sinnvoller“, stellte Rips fest. Dem stimmten auch Schick und Mattner zu. „Das entspricht dem tatsächlichen Werteverzehr, sorgt für einen stetigen Wohnungsbau und ist damit eine Grundvoraussetzung für den benötigten weiteren Kapazitätsaufbau in Handwerk, Baugewerbe und Baustoffindustrie“, so Mattner. „Ich sehe die Sonder-AfA durchaus positiv, da sie auch dem Bestand nutzt, der sich in den Händen vieler kleiner Eigentümer befindet“, widersprach Wanderwitz. Damit könne es gelingen, Aufstockungen und Dachausbauten attraktiver zu machen.

Verleihung des DIA-Forschungspreises 2018

Zum 20. Mal verlieh die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg auf der Gewerbeimmobilienmesse EXPO REAL ihren Forschungspreis. In diesem Jahr zeichneten **Karin Schütz**, Staatssekretärin im baden-württembergischen Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Wohnungsbau, und **Günther Oettinger**, EU-Kommissar für Haushalt und Personal, eine Dissertation und eine Masterarbeit aus. Die Preisträgerinnen sind Dr. **Hanne Lea Eilers** für ihre Dissertation „Housing Prices and Neighborhood Structure: Microeconomics Evidence from Germany“ und **Saskia Baum** für ihre Masterarbeit „Crowdfunding in der Immobilienwirtschaft – eine empirische Studie zur Zukunftsfähigkeit von Immobilien-Crowdfunding als Anlageform“.



Stolz nahmen die Preisträger den DIA-Forschungspreis entgegen.

v.l.n.r. Prof. Marco Wölfle, Karin Schütz, Dr. Hanne Lea Eilers, Saskia Baum, Günther Oettinger, Jürgen Michael Schick, Prof. Martin Haag, Baubürgermeister der Stadt Freiburg, und DIA-Geschäftsführer Peter Graf

„Die immobilienwirtschaftliche Forschung in Deutschland ist in den vergangenen zwei Jahrzehnten im Hinblick auf die Anwendung analytischer Methoden, die Darstellung der Ergebnisse und die Diskussion von Schlussfolgerungen deutlich professioneller geworden“, stellte Prof. **Marco Wölfle**, wissenschaftlicher Leiter des Center for Real Estate Studies, einem Gemeinschaftsinstitut von DIA und Steinbeis Hochschule Berlin, fest. Allerdings gebe es für Fragen der Immobilienwirtschaft in anderen Ländern noch immer meist besser zugängliche Datensätze als in Deutschland. Insbesondere im angloamerikanischen Raum werde der Datenschutz in diesem Bereich nicht so stringent gehandhabt. Um die Forschung in der Immobilienwirtschaft weiter voranzutreiben, unterstütze die Deutsche Immobilien-Akademie neben der Aus- und Weiterbildung auch die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit aktuellen Fragen. Die Arbeiten der Preisträger zeichneten sich durch ihre Aktualität und ihren praktischen Nutzen sowohl für die Forschung als auch für die Praxis aus.

„Die Dissertation von Hanna Lea Eilers setzt sich aus mehreren Aufsätzen zusammen. Eine dieser Studien analysiert die Hintergründe und Auswirkungen regionaler Segregation. Insbesondere in Ballungsräumen sind Maßnahmen zu deren Verringerung ein wichtiges politisches Ziel geworden“, erläuterte Prof. Wölfle. Da segregierte Gebiete häufig sehr kleinräumig auftreten, gestalte sich die Analyse schwierig. Geo-referenzierte Daten seien häufig nur auf großer re-

gionaler Ebene verfügbar und bildeten somit lediglich Durchschnitte über Städte, Gemeinden oder Landkreise ab. Damit gingen wichtige Informationen über Verteilungen innerhalb einer Stadt, Gemeinde oder eines Landkreises verloren. Basierend auf einem einzigartigen kleinräumigen Datensatz habe Eilers in ihrer Dissertation untersucht, inwieweit die Zusammensetzung der Nachbarschaft die individuelle Arbeitsmarktpartizipationsentscheidung von Frauen beeinflusse. Sie weise nach, dass exogene Nachbarschaftsmerkmale keine signifikanten Auswirkungen auf die Beschäftigungswahrscheinlichkeit von Frauen haben. Weiterhin untersuche die Dissertation, ob Personen mit einem Migrationshintergrund dahingehend diskriminiert würden, dass sie höhere Mieten als Einheimische zahlen müssten und welchen Einfluss die Eröffnung einer Flüchtlingsunterkunft auf die angebotenen Mietpreise umliegender Wohnungen ausübe. „Die Ergebnisse zeigen, dass Personen mit Migrationshintergrund im Vergleich zu Einheimischen keine höheren Mietzahlungen leisten müssen“, so Prof. Wölfle. Allerdings könne die Zugangsdiskriminierung ein erhebliches Problem für Migranten darstellen. Die Neueröffnung einer Flüchtlingsunterkunft zeige laut Eilers keinen signifikant negativen Einfluss auf den Mietpreis umliegender Immobilien.

„Saskia Baum beschäftigt sich in ihrer Masterarbeit mit dem Thema Immobilien-Crowdfunding in Deutschland, das sich seit seiner Einführung im Jahr 2012 vom Nischenprodukt zur Finanzierungsalternative gerade für kleine-

re und mittelgroße Immobilienprojekte entwickelt hat“, erläuterte Prof. Wölfle. Sie zeige auf, dass gerade für Emittenten, die unter der durch Basel III hervorgerufenen, restriktiveren Kreditvergabe der Banken litten, Immobilien-Crowdfunding eine Alternative zu bisher geläufigen Formen der Kapitalergänzung darstelle. Als Vorteile im Vergleich zur klassischen Mezzanine-Finanzierung nenne Baum das vorteilhafte Kostenprofil sowie den mit der Veröffentlichung der Online-Kampagne verbundenen Marketing-Effekt. Auch aus Sicht der Kapitalgeber berge Immobilien-Crowdfunding einige Vorteile. Neben der Möglichkeit, sich bereits mit Kleinstbeträgen ab 10 € über den kurzen Weg des Internets an Immobilienprojekten zu beteiligen, bewerteten Anleger vor allem die vergleichsweise attraktive Verzinsung von bis zu 7,25 % pro Jahr als wesentliche Stärke der Anlageform. Allerdings seien Investoren aufgrund der kurzen Historie von Immobilien-Crowdfunding und der damit verbundenen fehlenden Verfügbarkeit von Ausfallwahrscheinlichkeiten maßgeblich auf die von den Emittenten und Plattformen bereitgestellten Informationen angewiesen. Kritiker mahnten, dass diese oftmals, nicht zuletzt durch den Verweis auf vermeintliche Sicherheiten und erfolgte Due-Diligence-Prüfungen, den Anlegern ein falsches Sicherheitsgefühl vermitteln. Dadurch akzeptierten Anleger – nach Ansicht der Kritiker – regelmäßig Soll-Renditen, die weit unter dem vom Markt vorgegebenen Rendite-Risiko-Profil lägen. Baums Arbeit habe die bislang rein subjektiv begründete Kritik im Rahmen einer empirischen Analyse verifiziert. Sie habe ein Rendite-Risiko-Profil der Anlageform erstellt, das einen direkten Vergleich von Immobilien-Crowdfunding zu anderen, klassischen Anlageformen erlaube und Rückschlüsse auf die Zukunftsfähigkeit von Immobilien-Crowdfunding zulasse. Die Gegenüberstellung der Rendite-Risiko-Profile belege eine deutliche Abweichung der risikoadäquaten Verzinsung von Immobilien-Crowdfunding im Marktvergleich. Anleger akzeptierten demnach regelmäßig Zinszusagen, die im Mittel rd. 50 % unter den für das eingegangene Risiko üblichen Renditen lägen. Baum komme zu dem Schluss, dass sich Immobilien-

Crowdfunding trotz der nicht risikoadäquaten Verzinsung der Kapitalgeber am Markt behaupten könne, sich das fehlende Risikobewusstsein der Anleger jedoch spätestens mit den ersten enttäuschenden Investmententwicklungen und Totalausfällen relativiere. Auch im Hinblick auf das allgemeine Marktumfeld und den noch nicht abschließend bestimmten gesetzlichen Rahmenbedingungen sei die Zukunftsfähigkeit von Immobilien-Crowdfunding nur bedingt gegeben. Damit sich die Anlageform auch unter veränderten Rahmenbedingungen am Markt behaupten könne, sehe Baum die Notwendigkeit, die bereits beginnende Professionalisierung sowie den Abbau von Informationsasymmetrien weiter voranzutreiben, um so die Investorenbasis nachhaltig zu stärken.

Macht's die Menge? Skaleneffekte durch Größe

Viele Marktteilnehmer streben nach Größe. Sie erschließen sich neue Märkte und Standorte oder übernehmen andere Unternehmen. Größere Unternehmen können durch Standardisierung sowie günstigere Einkaufspreise die Durchschnittskosten senken. Akteure aus Wissenschaft und Praxis erläuterten in einer Diskussionsrunde ihre Erfahrungen und Strategien.

„Für uns definiert sich Größe über die Anzahl unserer Mieter. In unseren rd. 400.000 Wohnungen wohnt etwa eine Million Mieter“, erläuterte **Rolf Buch**, Vorstandsvorsitzender der Vonovia SE. Dennoch habe das Wohnungsunternehmen selbst als Marktführer nur einen Marktanteil von 2 % am gesamten Wohnungsmarkt. **Claus Lehner**, Vorsitzender der Geschäftsführung der GBW Real Estate, definierte Größe eher über die Anzahl der rd. 30.000 Wohnungen des Unternehmens. „Eine Benchmark für Größe kann die Marktkapitalisierung sein, die zum Ausdruck bringt, welchen Wert Investoren dem Unternehmen beimessen“, führte Prof. **Marco Wölfl**e, wissenschaftlicher Leiter des Freiburger Center for Real Estate Studies (CRES), aus. „Größe generiert durchaus Skaleneffekte“, sagte Buch. Der Kauf von jährlich 60.000 Fenstern führe zu günstigeren Konditionen als

der Kauf von 5.000 Fenstern. „Eine große Gesellschaft verfügt natürlich auch über umfassendere Möglichkeiten, Digitalisierungsprojekte umzusetzen als kleinere“, stimmte Lehner zu. Das Unternehmen baue aktuell eine Echtzeit-Kommunikation mit den Mietern auf.

Schnelligkeit statt Größe

„Der Bereich Dienstleistung lässt sich nicht mit der Produktion vergleichen. Wachstum kann durch unterschiedliche Modelle erfolgen“, berichtete **Matthias Herter**, Geschäftsführer meravis Immobiliengruppe. Mit dem im August gegründeten Start-up smurli wolle das Unternehmen Digitalisierungs- und Automatisierungsprozesse vorantreiben. Der Fokus richte sich auf Smart-Home-Anwendungen in den eigenen Beständen, vom Neubau bis zur Nachrüstung in den Bestandswohnungen. „In manchen Bereichen ist die Wohnungswirtschaft ein lokales Geschäft. Bestimmte Funktionen müssen dezentral vor Ort gemacht werden“, erwiderte Buch. Allerdings gelte es gleichzeitig, sicherzustellen, dass Skaleneffekte genutzt würden. „Wir versuchen, möglichst enge Kontakte zu den Mietern zu halten. Bei Großsanierungen sprechen wir jede einzelne Familie an“, berichtete Lehner. „Die Menschen und damit auch die Mieter werden generell ungeduldiger. Hier kann Größe die Entwicklung der richtigen Strategie unterstützen“, so Prof. Wölfl. Die Bedeutung des Kommunikations-Management werde künftig zunehmen. Als gewissen Nachteil von Größe nannte Buch die mediale Aufmerksamkeit bei Fehlern.

IMPRESSUM

Der Immobilienbewerter

Zeitschrift für die Bewertungspraxis

Redaktion im Verlag

Christiane Schilling
Telefon: 0221/9 76 68-126
Telefax: 0221/9 76 68-236
E-Mail: christiane.schilling@bundesanzeiger.de

Verantwortlich für den Inhalt

Gabriele Bobka

Manuskripte

Manuskripte sind unmittelbar an die Redaktion im Verlag zu senden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte kann keine Haftung übernommen werden. Der Verlag behält sich das Recht zur redaktionellen Bearbeitung der angenommenen Manuskripte vor.

Erscheinungsweise

zweimonatlich, jeweils zum 15. der geraden Monate

Bezugspreise/Bestellungen/Kündigungen

Inland: Einzelheft 23,50 € inkl. MwSt. und Versandkosten; Jahresabonnement 146,20 € inkl. MwSt., Versandkosten, Online-Archiv und App. Auslandspreise und Abonnementpreise für Studenten, Mitglieder der DIA und des IVD auf Anfrage. Bestellungen über jede Buchhandlung oder beim Verlag. Der Bezugszeitraum beträgt jeweils 12 Monate. Kündigungen müssen schriftlich erfolgen und spätestens zum 15. des Vormonats, in dem das Abonnement endet, beim Verlag eingegangen sein.

Verlag: Bundesanzeiger Verlag GmbH

Postfach 10 05 34, 50445 Köln
Geschäftsführung: Dr. Matthias Schulenberg,
Jörg Mertens

Abo-Service

Ralf Heitmann
Telefon: 0221/9 76 68-306
Telefax: 0221/9 76 68-236
E-Mail: ralf.heitmann@bundesanzeiger.de

Urheber- und Verlagsrechte

Alle in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jegliche Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Mit der Annahme des Manuskriptes zur Veröffentlichung überträgt der Autor dem Verlag das ausschließliche Vervielfältigungsrecht bis zum Ablauf des Urheberrechts. Das Nutzungsrecht umfasst auch die Befugnis zur Einspeicherung in eine Datenbank sowie das Recht zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken, insbesondere im Wege elektronischer Verfahren einschließlich CD-ROM und Online-Dienste.

Haftungsausschluss

Die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge wurden nach bestem Wissen und Gewissen geprüft. Eine Gewähr für die Richtigkeit und Vollständigkeit kann jedoch nicht übernommen werden. Eine Haftung für etwaige mittelbare oder unmittelbare Folgeschäden oder Ansprüche Dritter ist ebenfalls ausgeschlossen. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht notwendig die Meinung der Redaktion wieder.

Anzeigenleitung

Hans Stender
Bundesanzeiger Verlag GmbH
Amsterdamer Str. 192, 50735 Köln
Telefon: 0221/9 76 68-343
Telefax: 0221/9 76 68-288
E-Mail: hans.stender@bundesanzeiger.de

Anzeigenpreise

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 13 vom 1.1.2018

Herstellung

Günter Fabritius, Telefon: 0221/9 76 68-182

Satz

Reemers Publishing Services GmbH, Krefeld

Druck

Appel & Klinger Druck und Medien GmbH,
Schneckenlohe

ISSN:1862-0930

3. Touristik Immobilien Gipfel

Der Tourismus in Deutschland vermeldet seit acht Jahren in Folge ein positives Übernachtungsaufkommen. Im vergangenen Jahr wurde laut Statistischem Bundesamt mit 459,5 Mio. Übernachtungen, davon 18,3 % ausländische Reisende, erneut ein Rekord aufgestellt. Stand traditionell die Stadthotellerie im Fokus der Investoren, genießen zunehmend auch Ferienimmobilien als Asset-Klasse steigendes Interesse. Damit Projekte gelingen, bedarf es jedoch einer guten Zusammenarbeit von Investor, Betreiber und Kommune, denn nicht jedes Konzept passt an jeden Standort, lautete das Fazit beim 3. Touristik Immobilien Gipfel von Heuer Dialog. Referenten aus Research und Praxis beleuchteten die Erfolgsfaktoren für die immer stärkere Individualisierung der Nutzer und die Renditetreiber der Ferienhotellerie, widmeten sich aber auch den Risiken. Neben den Hotelkonzepten der Falkensteiner FMTG und B&B Hotels wurden auch neue Konzepte in der Ferienhotellerie, wie die Arborea Hotels & Resorts und die Glamping Resorts, vorgestellt.



Welche Ferienhotelkonzepte braucht Deutschland?

„Die Ferienhotellerie ist traditionell durch Urlaubsreisen von mehr als fünf Tagen geprägt“, stellte **Moritz Dietl**, geschäftsführender Partner der Treugast Solutions Group, fest. Doch der Kurzurlaub gewinne an Attraktivität. Die Zahl der Gästeübernachtungen sei zwischen 2003 und 2017 um 2,2 % gestiegen, die Anzahl der Betten dagegen nur um 0,6 %. Die Nachfrage übersteige das Angebot deutlich. Das lasse sich auch an der Bettenauslastung ablesen, die in diesem Zeitraum um 1,6 % zugelegt habe. Der Anteil der inländischen Gäste liege bei 81,7 %. Während die Urlaubsreisen (fünf Tage +) von 66 auf 70 Mio. zugelegt hätten, wies die Zahl der Kurzurlaube (zwei bis vier Tage) eine

Steigerung von 43 auf 80 Mio. auf. Beim Kurzurlaub gäben die Gäste zudem mit 134 €/Tag deutlich mehr Geld aus als bei längeren Urlaubsreisen (83,70 €/Tag). Als Erfolgsfaktoren in der Ferienhotellerie führte Dietl eine gut ausgebaute touristische Infrastruktur mit einer Angebotsvielfalt für unterschiedliche Reisemotivationen, eine hohe touristische Nachfrage mit mehr als 1 Mio. Übernachtungen/Jahr und ausgewogenem Zielgruppenmix, ein überdurchschnittlich attraktives Hotelangebot mit innovationsstarken Privathotels und hoher Markendurchdringung sowie eine hohe Standortattraktivität mit natürlicher Vielfalt an. Die Megatrends der Gesellschaft beeinflussten auch den Ferientourismus. Anhand verschiedener Praxisbeispiele zeigte er auf, dass der Trend weg von einer als „verstaubt“ geltenden

Ferienhotellerie hin zu einem selbstbewussten, Lifestyle-geprägten Angebot gehe.

Wann endet das Wachstum an den Immobilienmärkten?

„Die Politik bietet zum Ende des Sommers 2018 auf jeden Fall kein stabiles Bild. Nirgendwo auf der Welt. Und dennoch hat der konjunkturelle Aufschwung in Deutschland Bestand“, berichtete **Timo Tschammler**, CEO Germany bei JLL. Die eher unsicherheitsbehafteten Begleitumstände hätten bislang noch keine Spuren auf dem deutschen Investmentmarkt hinterlassen. Das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt habe mit rd. 25,6 Mrd. € im ersten Halbjahr 2018 ein fast identisches Ergebnis wie im gleichen Zeitraum des Vorjahres erzielt (-1 %) und damit den Trend aus dem ersten Quartal bestätigt. Auch die Anzahl der Transaktionen liege auf einem ähnlichen Niveau, sodass die grundsätzliche Dynamik am Markt erhalten geblieben sei. Für das Gesamtjahr rechne das Unternehmen mit einem Transaktionsvolumen von rd. 55 Mrd. €. Mit knapp 11,4 Mrd. € seien rd. 45 % des Transaktionsvolumens auf Büroimmobilien entfallen. Ein Anteil von knapp 18 % entfalle auf einzelhandelsgenutzte Immobilien, das Transaktionsvolumen von Logistikobjekten stabilisiere sich prozentual im zweistelligen Bereich (11 %). Kliniken, Pflege- und Seniorenheime etablierten sich immer mehr unter den

verschiedenen Nutzungsarten, auf sie entfielen ca. 1,6 Mrd. €. Sie lägen damit nur noch knapp hinter Hotels oder gemischt genutzten Immobilien. Die Spitzenrendite in den Big-7-Standorten ging seit 2008 kontinuierlich zurück, inzwischen bei Büroimmobilien allerdings nur noch auf sehr moderatem Niveau. Mit einer über alle sieben Hochburgen hinweg gemittelten Spitzenrendite von 3,24 % habe sich die Spitzenrendite in diesem Segment im Vergleich zum Vorquartal kaum verändert. „Die Zeiten starker Renditekompressionen sind offensichtlich zunächst vorbei. Hochpreisige Investments werden zwar nach wie vor getätigt, Kapitalsicherheit erhält aber zunehmend eine wichtige Rolle. Damit liegt der Fokus der Wertentwicklung immer stärker auf der Mietpreisentwicklung. Hier herrscht nach wie vor Optimismus, dass das positive Konjunkturmilieu anhält und dass mit einem fundierten Asset Management entsprechende Mietanpassungen vorgenommen werden können“, so Tschammler. Entsprechend stiegen Investitionen in alternative Immobilien-Asset-Klassen. Im Hotelsektor habe das Transaktionsvolumen 2017 mit 4,1 Mrd. € 20 % über dem Fünf-Jahres-Durchschnitt gelegen. Das Transaktionsvolumen für Ferienhotels beaufe sich in den ersten neun Monaten 2018 auf ca. 60 Mio. € im Vergleich zu 2,6 Mrd. € gesamtem Transaktionsvolumen und stelle damit lediglich einen Marktanteil von 2,3 % dar. Als aktivste Investorengruppe seien mit 51 % institutionelle Investoren aufgetreten. Traditionell sei Deutschland im Hinblick auf die Vertragsgestaltung durch Pachtverträge geprägt (63 %). „Die steigende Anzahl globaler Käufer aus Ländern, in denen Managementverträge gang und gäbe sind, sowie die zunehmende Flexibilität institutioneller Investoren machen Managementverträge immer salonfähiger“, so Tschammlers Beobachtung. Insgesamt nähmen Forward Deals sowie der Anteil an Investoren aus Asien und dem Mittleren Osten merklich zu. Das Eröffnungsfieber in Deutschlands „Big 6“-Städten halte bis 2020 weiter an. Spitzenreiter sei dabei Düsseldorf mit einem Plus von 29 % neuer Hotelbetten, gefolgt von Frankfurt mit 25 % sowie Hamburg

und München mit je 19 %. „Hotellimmobilien bleiben ein Spezialsegment mit hoher Bedeutung. Für den Hotelimmobilienmarkt ist von einer weiterhin stabilen Entwicklung auszugehen“, lautete Tschammlers Fazit.

Masterplan Tourismus Schleswig-Holstein

„Der Tourismus ist für Schleswig-Holstein ein Milliardenbusiness mit einem Bruttoumsatz von knapp 9,5 Mrd. € im Jahr 2017. Insgesamt konnte Schleswig-Holstein gut 232 Mio. Aufenthaltstage verzeichnen“, führte **Frank Behrens**, Projektleiter Hotel & Tourismus der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein (WTSH), aus. Mit der Tourismusstrategie 2025, eine Art Masterplan für das Cluster Tourismus, sei im Jahr 2014 die Grundlage für eine nachhaltige, positive Wachstumsentwicklung der Tourismuswirtschaft in Schleswig-Holstein gelegt worden. Die Tourismusstrategie formuliere messbare Ziele und Handlungsfelder sowie klar definierte Zielgruppen und Kernthemen. Das Land wolle damit den Wirtschaftsfaktor Tourismus stärken, die Wettbewerbsposition verbessern und Image, Marke und Marketing ausbauen. Konkret solle zwischen 2012 und 2025 der touristische Bruttoumsatz von 6,9 Mrd. auf 9 Mrd. € und die Zahl der gewerblichen Übernachtungen von 24,8 auf 30 Mio. gesteigert werden. Zudem wolle das Bundesland zur Top-3-Destination in der Gästezufriedenheit von Deutschlandurlaubern aufsteigen. Die Tourismusstrategie sei als dynamischer Prozess angelegt, in dem regelmäßige Bilanz gezogen werde. Um eine sinnvolle Umsetzung zu gewährleisten, sei für das Umsetzungsmanagement die WTSH zuständig. Diese habe in ihrem Netzwerk zahlreiche Akteure, Partner und die lokale Bevölkerung eingebunden. Bei der Entwicklung eines Ortskonzeptes gelte es, Nutzungszonen und Schwerpunkträume zu definieren. Basierend auf der zukunftsorientierten Landestourismusstrategie seien zahlreiche richtungsweisende Leitprojekte umgesetzt und sowohl von öffentlichen als auch privaten Investoren Millionen investiert worden. Orte

wie St. Peter-Ording, Heiligenhafen, Scharbeutz oder Büsum seien in der deutschen Tourismus- und Ferienhotellerie bekannte Destinationen. Die bisher durchgeführten Projekte seien erfolgreich verlaufen und hätten zu mehr Übernachtungen und Arbeitsplätzen, zur Eröffnung neuer Hotels sowie zu höheren Gewerbebeeinträchtigungen geführt.

Ferienhotels und Ferienimmobilien als renditestarke Nische?

„Um Investoren für die Ferienhotellerie zu gewinnen, bedarf es Konzepte, die das ganze Jahr über funktionieren“, sagte **André Aue**, CFO der DSR Hotel Holding, im Rahmen einer von Thomas Beyerle, Managing Director bei Catella Property Valution, moderierten Paneldiskussion. Die Themen Wetterunabhängigkeit und qualifiziertes Personal spielten eine große Rolle. Zudem müssten sich mehr Player engagieren, um am Markt wirklich wahrgenommen zu werden. Die lange Zeit fehlenden, frischen Konzepte eroberten zwischenzeitlich den Markt. „Leider gibt es für die Ferienhotellerie kaum belastbare Vergleichsdaten“, berichtete **Uwe Niemann**, Leiter Markt Hotelfinanzierungen der Deutschen Hypothekbank. Sie griffen bei Finanzierungsanfragen der Ferienhotellerie grundsätzlich auf die Expertise entsprechender Beratungsgesellschaften zurück. Wenn auch diese keine Daten erhielten, lehne die Bank die Finanzierung ab. Problematisch gestalte sich bei inhabergeführten Hotels die Konzentration des Betriebes auf eine Person. Falle diese aus, entstehe Unsicherheit im Hinblick auf den künftigen Erfolg. „Wir benötigen auch in der Ferienhotellerie einen höheren Besatz an Ketten“, so Niemanns Forderung. Häufig erfolge die Finanzierung heute noch über lokale Sparkassen und Volksbanken, die den örtlichen Markt besser abschätzen könnten. „Der deutsche Markt ist intransparent“, bestätigte **Klaus Beine**, Rechtsanwalt und Notar der Beiten Burkhardt Rechtsanwalts-gesellschaft. Bei der Ferienhotellerie handle es sich um ein Nischenprodukt. Die Intransparenz des Marktes

und die Risiken als Betreiberimmobilie schrecke Banken ab. Hilfreich wäre eine bessere Organisation der Branche. Im Hinblick auf die vertragliche Ausgestaltung zwischen Eigentümer und Betreiber überwiegen in Deutschland nach Erfahrung der Diskutanten noch die Pachtverträge. „Pachtverträge haben schätzungsweise einen Anteil von 85 % und sind für finanzierende Banken am

unproblematischsten“, so Beine. „Investoren, insbesondere große Ketten, sehen gerne auch Triple-Net-Verträge“, berichtete Aue. Das Interesse ausländischer Investoren, bei denen Managementverträge gefragt seien, richte sich jedoch vorwiegend auf die Big-7-Städte und dabei fast ausschließlich auf die Stadthotellerie, erläuterte Niemann. Der Markt an Investoren sei sehr

eingeschränkt. Interesse an Ferienimmobilien zeigten bisher eher Family Offices, manchmal auch noch eine Versicherung. „Die Ferienhotellerie benötigt ein besseres Marketing, muss transparenter und hörbarer werden“, forderte Aue. Es gelte zudem, in der Fläche zu schrumpfen, ohne dabei den Komfort für die Gäste abzubauen. Notwendig seien zudem neue Raumkonzepte.

LEG NRW, CBRE

7. LEG-Wohnungsmarktreport NRW

Die Angebotsmieten für Wohnungen in NRW erhöhten sich im Jahr 2017 um 2,6 %. Damit verlangsamt sich die Mietpreisdynamik und unterstreicht bei einer aktuellen Durchschnittsangebotsmiete von 6,67 €/m² Wohnfläche, dass es in NRW nach wie vor bezahlbaren Wohnraum gibt. Im Vorjahr waren die Angebotsmieten um 4,0 % gestiegen. Die Preissteigerung bei Eigentumswohnungen fiel hingegen mit 10,7 % mehr als doppelt so hoch aus wie im Vorjahreszeitraum (4,8 %). Mehrfamilienhäuser kosteten 8,7 % mehr als 2016. Die Preissteigerung liegt in diesem Segment damit auf dem Niveau des Vorjahres (8,5 %). Allerdings wird – zumindest an den zwölf Top-Standorten – noch immer deutlich zu wenig gebaut. Im Jahr 2017 befanden sich nur etwa 16.000 Wohnungen im Bau, davon lediglich rd. 9.000 als Mietwohnungen und ca. 7.000 für Eigentümer. Dies sind die wichtigsten Ergebnisse des LEG-Wohnungsmarkt-reports NRW 2018, eine Untersuchung der zwölf wichtigsten Wohnungsmärkte NRW, die seit 2010 zum siebten Mal im Auftrag des Wohnungsunternehmens LEG in Kooperation mit dem Immobilienberatungsunternehmen CBRE durchgeführt wurde. Im Zeitraum zwischen April 2017 und März 2018 wurden dafür mehr als 350.000 Miet- und Kaufpreisangebote erfasst und ausgewertet.

Angebotsmieten in Köln und Düsseldorf bei 10 € und mehr

Demnach erhöhten sich die Angebotsmieten in NRW im Jahr 2017 auf durchschnittlich 6,67 €/m², 0,17 € mehr als im Vorjahr. Die höchsten Mieten verlangen Anbieter bei Neuabschlüssen nach wie vor in Köln (10,71 €), Düsseldorf (10,00 €) und Münster (9,80 €/m²). In Köln und Münster stiegen die geforderten Mieten trotz des hohen Niveaus mit 5,0 bzw. 6,9 % weiter überdurchschnittlich stark. Auch in Bonn und Aachen waren die inserierten Miet-

wohnungen mit durchschnittlichen Preisen von 9,57 bzw. 8,44 €/m² vergleichsweise teuer. Niedriger als der nordrhein-westfälische Schnitt (6,67 €) fielen die Mieten in den vier Städten Bochum (6,52 €), Wuppertal (6,08 €), Duisburg (5,83 €) und Gelsenkirchen (5,49 €/m²).

Auch preiswertere Wohnungen werden teurer

Die höchsten Mietsteigerungen im unteren Marktsegment wies mit einem Plus von 5,9 % auf 6,60 €/m² Münster auf. Ähnlich deutlich stie-

gen die Angebotsmieten mit 5,6 % auf 4,90 €/m² in Dortmund und mit 5,3 % auf 7,37 € in Köln. Die Domstadt am Rhein war damit auch in diesem Marktsegment die teuerste der zwölf analysierten Großstädte. Kaum weniger Miete forderten Vermieter mit 7,27 €/m² in Düsseldorf, 2,8 % mehr als im Vorjahreszeitraum. In Bonn versuchten Vermieter mit 7,01 €/m² 3,2 % höhere Mietforderungen durchzusetzen. Die einzige Stadt, in der Vermieter sich im unteren Marktsegment mit einer geringeren Miete zufriedengaben, war Aachen. Hier sank die Angebotsmiete um 1,2 % auf 5,63 €/m².

Stadt	Unteres Marktsegment Median in €/m ²	Änderung zum Vorjahr	Oberes Marktsegment Median in €/m ²	Änderung zum Vorjahr	Median aller Marktseg- mente in €/m ²	Änderung zum Vorjahr
Aachen	5,63	-1,2 %	12,19	1,6 %	8,44	1,3 %
Bielefeld	4,95	1,4 %	10,37	3,7 %	7,00	3,6 %
Bochum	4,83	2,1 %	9,00	2,9 %	6,52	3,5 %
Bonn	7,01	3,2 %	13,16	3,4 %	9,57	3,3 %
Dortmund	4,90	5,6 %	10,00	1,3 %	6,73	3,5 %
Duisburg	4,49	2,7 %	8,00	4,6 %	5,83	4,7 %
Düsseldorf	7,27	2,8 %	14,62	2,3 %	10,00	2,2 %
Essen	5,00	2,5 %	9,96	4,2 %	6,72	3,4 %
Gelsenkirchen	4,29	1,9 %	7,29	2,7 %	5,49	3,7 %
Köln	7,37	5,3 %	15,31	3,9 %	10,71	5,0 %
Münster	6,60	5,9 %	13,97	3,9 %	9,80	6,9 %
Wuppertal	4,83	2,3 %	8,67	5,6 %	6,08	2,4 %
NRW Durchschnitt	4,65	2,2 %	11,58	2,8 %	6,67	2,6 %

Tabelle 1: Aktuelle Entwicklung der Angebotsmieten im Zeitraum Q2/2017 bis Q1/2018

Wohnungsbauvolumen reicht nicht aus

Im Jahr 2016 wurden in NRW pro 1.000 Einwohner rd. 2,6 Wohnungen fertiggestellt. In Münster (5,5), Bonn (5,0), Düsseldorf (4,3) und Köln (3,3) lag diese Quote deutlich über dem landesweiten Schnitt. Die niedrigen Leerstandsquoten in diesen Städten zwischen 0,5 % in Münster und 1,5 % in Düsseldorf zeigen jedoch deutlich, dass das Angebot die hohe Nachfrage nicht ausgleichen kann.

In den zwölf untersuchten Städten NRW wurden rd. 16.000 Wohnungen im Bau bzw. in der Bauplanung analysiert – der Großteil davon mit jeweils mehr als 1.000 Einheiten in Bonn, Dortmund, Düsseldorf, Essen, Köln und Münster. Rund 56 % aller geplanten Wohnungen sind als Mietwohnungen ausgewiesen, rd. 44 % als Eigentumswohnungen geplant.

Kaufpreise für Wohnungen und Mehrfamilienhäuser steigen erneut stark

Die Angebotspreise für Eigentumswohnungen stiegen in NRW im Jahr 2017 auf durchschnittlich 1.826 €/m², dies sind rd. 200 € mehr als 2016. Unter den zwölf analysierten Städten des Reports lag Bielefeld mit durchschnittlichen Preisen von 1.838 €/m² auf dem Landesniveau. Günstiger waren Eigentumswohnungen in Essen (1.515 €), Bochum (1.453 €), Dortmund (1.470 €), Wuppertal (1.204 €), Duisburg (1.127 €)

und Gelsenkirchen (995 €/m²). Düsseldorf, Köln und Münster waren auch auf dem Eigentumsmarkt mit durchschnittlichen Preisen von 3.499 €, 3.372 € bzw. 3.136 €/m² teilweise mehr als doppelt so teuer. Bonn und Aachen bewegten sich mit 2.670 und 2.497 € im oberen Mittelfeld der zwölf untersuchten Städte.

Mehrfamilienhäuser wurden in NRW im Jahr 2017 für durchschnittlich 1.057 €/m² angeboten. Bochum lag mit rd. 1.002 € auf einem ähnlichen Niveau. In Wuppertal, Gelsenkirchen

und Duisburg konnten Investoren noch Objekte für unter 1.000 €/m² erwerben. In Münster (2.747 €), Köln (2.632 €), Düsseldorf (2.589 €) und Bonn (2.313 €) waren die Quadratmeterpreise hingegen teilweise mehr als dreimal so hoch. Die höchsten Preissteigerungen im Vergleich zum Vorjahr wurden in Essen registriert. Dort kosteten Mehrfamilienhäuser mit 1.201 €/m² fast 20 % mehr als 2016. Auch in Dortmund stiegen die Preise mit einem Plus von 13,5 % deutlich auf nunmehr durchschnittlich 1.129 €. (gb)

Stadt	Eigentumswohnungen		Mehrfamilienhäuser	
	Median aller Marktsegmente in €/m ²	Änderung zum Vorjahr	Median aller Marktsegmente in €/m ²	Änderung zum Vorjahr
Aachen	2.497	1,2 %	1.952	4,4 %
Bielefeld	1.838	10,4 %	1.468	3,7 %
Bochum	1.453	8,3 %	1.002	12,0 %
Bonn	2.670	5,4 %	2.313	1,0 %
Dortmund	1.470	3,4 %	1.129	13,5 %
Duisburg	1.127	12,3 %	783	11,9 %
Düsseldorf	3.499	8,3 %	2.589	11,1 %
Essen	1.515	12,2 %	1.201	19,6 %
Gelsenkirchen	995	3,8 %	758	12,3 %
Köln	3.372	7,0 %	2.632	5,6 %
Münster	3.136	6,5 %	2.747	0,9 %
Wuppertal	1.204	11,3 %	919	11,9 %
NRW Durchschnitt	1.826	10,7 %	1.057	8,7 %

Tabelle 2: Aktuelle Entwicklung der Kaufpreise im Zeitraum Q2/2017 bis Q1/2018; Quelle: CBRE; Datengrundlage: empirica-systeme GmbH

Der komplette Wohnungsmarktreport kann unter <https://www.leg-wohnen.de/unternehmen/presse/wohnungsmarktreporte/wohnungsmarktreport-nrw-2018/> kostenfrei heruntergeladen werden.

11. Immobiliensymposium DekaBank

Die Immobilienmärkte boomen und daran wird sich voraussichtlich auch im kommenden Jahr nichts ändern. Trotz der aktuellen politischen Risikothemen aus aller Welt interessiert die Märkte gegenwärtig vor allem die Frage nach dem Zeitpunkt und der Dynamik einer Zinswende. Beim 11. Immobiliensymposium der DekaBank gaben Experten Antwort auf diese Frage und analysierten aktuelle Trends der Immobilienwirtschaft.

Wann kommt die Zinswende?

„Die aktuellen Unsicherheiten machen institutionellen Anlegern die Investitionsentscheidungen nicht einfach“, stellte **Matthias Danne**, Immobilien- und Finanzvorstand der DekaBank, einleitend fest. In richtig schwierigen Zeiten wie auch in richtig guten Zeiten bevorzuge er Core-Immobilien im Portfolio. In einer Übergangsphase von nicht so guten Zeiten zu guten Zeiten sei dagegen die Akzeptanz eines etwas größeren Risikos eine Überlegung wert. Er rechne innerhalb der kommenden 18 Monate mit keinem deutlichen Zinsanstieg. „Die Lage an den Immobilienmärkten ist gut, an den Finanzmärkten sind keine größeren Erschütterungen absehbar und dennoch habe ich ein flausches Gefühl“, bekannte Danne. „Ich glaube, dass der Auslöser des Zinsanstiegs heute noch nicht bekannt ist, daher kann man auch noch nicht sagen, mit welcher Dynamik er sich entwickeln wird“, sagte er.

Das Ende von Goldilocks – Schatten über den Immobilienmärkten

„Die Zeit stetiger Höhenflüge an den Kapitalmärkten ist vorbei“, stellte **Ulrich Kater**, Chefvolkswirt der DekaBank fest. Die Vorkommnisse auf der politischen Bühne seien ein Ausdruck dafür, dass die Welt sich ändere. Die Besorgnis der USA über China und die politischen Reaktionen seien angesichts der realen Gegebenheiten erstaunlich. Der Handelsüberschuss Chinas werde sich künftig deutlich abbauen, das Land sich mehr auf den Binnenmarkt konzentrieren. Im Hinblick auf Europa ziele die USA darauf ab, höhere Beiträge zur weltweiten

Sicherheit zu generieren und die Handelsbilanzüberschüsse, vor allem den Deutschlands, zu reduzieren. Der Welthandel gehe an den US-Handels-sanktionen nicht zugrunde. Die Auswirkungen der US-Zölle würden nur einige Prozent betragen. In einzelnen Teilbereichen könne es allerdings zu Engpässen kommen. Die Aktienmärkte hätten die Unsicherheiten bereits eingepreist. Bei der Beurteilung der Frage, wie lange die Zeit von moderatem Wachstum und geringer Inflation noch anhalte, gelte es, makroökonomische Faktoren zu berücksichtigen. In diesem Jahr liege der Zusammenbruch des Bankhauses Lehmann Brothers zehn Jahre zurück. Im Finanzbereich seien die Schatten noch vorhanden. Der Aufschwung des DAX seit 2009 spiegele 1:1 die Erholung von der Finanzkrise wider. Die Niedrigzinsphase habe jedoch zu einer Geldvernichtung in den risikolosen Anlageklassen geführt. Diese Entwicklung der Finanzmärkte sei nicht normal und neige sich dem Ende zu. Immobilien hätten gute Chancen auf Platz eins in der Anlagergunst zu rücken. Das Jahr 2019 sei realwirtschaftlich gesehen ein Übergangsjahr. Die FED werde die Zinsen weiter erhöhen. In Deutschland falle das Wirtschaftswachstum schon in diesem Jahr geringer aus. „Ich kann mich Vorhersagen und Diskussionen, dass die nächste Krise unmittelbar bevorsteht, allerdings nicht anschließen“, sagte Kater. Die Notenbanken hätten gezeigt, dass sie Krisen begegnen können – allerdings durch eine immer stärkere Einflussnahme auf die Realwirtschaft. Im Hinblick auf die Immobilienmärkte zeigte Kater noch keine Besorgnis. Probleme könnten in den kommenden zwei Jahren allerdings durch eine Änderung der wirtschaftli-

chen Rahmenbedingungen auftreten. „Ich rechne mit einer moderaten Eintrübung“, so Katers Fazit.

Wohnimmobilien in Großstädten: Knapp, teuer und politisch herausfordernd

„Die Wohnungsmieten von München liegen mit durchschnittlich 19,25 €/m² an der Spitze der Top-8-Standorte“, führte **Sebastian Grimm**, Team Leader Residential Valuation Advisory bei JLL, aus. Zwar sei bei den Spitzenmieten ein leichter Rückgang zu beobachten, die Mieten im unteren und mittleren Segment stiegen jedoch weiter. Seit 2013 hätten sich die Mieten über alle acht Städte hinweg um 30 % erhöht. Noch deutlicher fielen die Steigerungsraten bei den Kaufpreisen für Eigentumswohnungen aus, die seit 2013 im Schnitt um 54 % zugelegt hätten. Die Entwicklung von Mieten und Kaufpreisen weise seit 2011 deutliche Unterschiede auf, was sich in den sinkenden Renditen spiegle. Als Treiber der Nachfrageseite nannte Grimm die steigenden Bevölkerungszahlen. In der Stadt Frankfurt sei alle sieben Jahre die Hälfte der Bevölkerung ausgetauscht. Künftig werde die Stadt aufgrund des Brexits weitere Zuziehende erhalten. Das Angebot an Wohnungen halte in der Mainmetropole nicht mit der Nachfrage Schritt. Das werde sich so schnell auch nicht ändern. Bei den statistischen Auswertungen gelte es, zu berücksichtigen, dass zahlreiche Wohnungen an ausländische Anleger verkauft würden, die diese häufig nicht dem Wohnungsmarkt zur Verfügung stellten. Inwiefern sich ein steigendes Zinsniveau langfristig auf die Preise am Wohneigentumsmarkt auswirken werde, bleibe noch offen.

Coworking beflügelt die Nachfrage am Büroimmobilienmarkt – Was steckt hinter dem Hype?

„Flexible Workspaces sind gekommen, um zu bleiben“, stellte **Matthias Pink**, Head of Research Germany bei Savills, fest. Der technologische Wandel spiele für das Entstehen von Flexible Workspaces eine zentrale Rolle. Er habe es ermöglicht, dass immer mehr Menschen ihrer Arbeit an jedem beliebigen Ort nachgehen könnten. Damit habe das klassische Unternehmensbüro seine Monopolstellung verloren und kein Weg führe mehr zurück. Im Gegenteil, die Diskrepanz zwischen dem, was am traditionellen Büromarkt angeboten und dem, was nachgefragt werde, sei größer geworden und werde absehbar noch größer. Die Kombination aus niedrigen Markteintrittsbarrieren einerseits und Netzwerkeffekten andererseits fördere ein weiteres Angebotswachstum. Wegen der recht hohen Transaktionskosten am Büroflächenmarkt sei es in vielen Fällen unwirtschaftlich, sehr kurze

Mietverträge abzuschließen. Bei Flexible Workspaces dagegen fielen einzelne Bestandteile der Transaktionskosten potenziell komplett weg oder seien zumindest geringer. Flexible Workspaces würden daher im kleinteiligen Büroflächensegment einen großen Teil der Nachfrage absorbieren. Aber auch größere Unternehmen nutzten Flexible Workspaces für zeitlich begrenzte Flächenbedarfe und als strategisches Instrument beispielsweise beim Recruiting oder um Zugang zu bestimmten Netzwerken zu erhalten. Die Anbieter von Flexible Workspaces nutzten die bloße Bürofläche lediglich als Vehikel. „In Analogie zur Computerindustrie könnte man sagen, dass die Anbieter von Flexible Workspaces die passende Software zur ‘Hardware’ Bürofläche bereitstellen. Das verlängert die Wertschöpfungskette und weil die Bürofläche dann nur noch ein Teil des Wertschöpfungsprozesses ist, wird sie austauschbarer und die Margen, die sich mit ihrem Verkauf oder ihrer Vermietung erzielen lassen, sinken“, so Pinks Prognose.

Paketflut ohne Ende – Vor welchen Herausforderungen steht die Metropol-Logistik?

„Der Online-Handel führt zu einem deutlichen Anstieg der Paketversendungen. Wurden in Deutschland 2017 noch 3,4 Mrd. Pakete versandt, dürfte sich die Zahl bis 2022 auf 4,3 Mrd. steigern“, berichtete **Jan Dietrich Hempel**, Geschäftsführer, Garbe Industrial Real Estate. Neben den Bestellungen nannte er auch die Retouren als Treiber. Diese lägen je nach Sortiment zwischen 30 und 60 %, bei Textilien sogar bis zu 80 %. „Je näher am Körper, desto höher die Retourenquote“, so seine Erfahrung. Die meisten Städte hätten sich noch nicht auf die neuen Anforderungen der City-Logistik eingestellt, es fehle zudem an belastbaren Daten zum Wirtschaftsverkehr. Gefordert seien aber auch die Logistiker, deren Netze unabhängig voneinander bestünden. Mit zunehmender Nähe zur Stadt stiegen die Mieten. Diese Mehrkosten ließen sich nicht in beliebiger Höhe auf die Endkunden abwälzen.



Wertermittlerportal

Online-Datenbank für Immobilienbewerter



**JETZT 4 Wochen
kostenlos testen!**

Umfangreiche Online-Datenbank für Immobilienbewerter

Das Wertermittlerportal bietet Ihnen Zugang zu wertvollen Fachinformationen, die Sie als Immobilienbewerter benötigen online und auf aktuellem Stand. Das Angebot reicht von der Fachzeitschrift „Der Immobilienbewerter“ über umfangreiche Fachliteratur, Rechtsnormen, Arbeitshilfen und Entscheidungen bis zum Online-Kommentar „Kleiber-digital“ (Premiumversion). Das Wertermittlerportal wird ständig aktualisiert und erweitert.

BASISVERSION (ohne Kleiber-digital) nur 24,00 €/mtl.
Jahresabo 288,00 €

PREMIUMVERSION (mit Kleiber-digital) nur 34,00 €/mtl.
Jahresabo 408,00 €

Weitere Informationen erhalten Sie unter

www.wertermittlerportal.de

oder kontaktieren Sie uns:

per E-Mail bau-immobilien@bundesanzeiger.de

per Telefon 02 21/ 9 76 68-306



VORTEILE

- kein lästiges Suchen in unterschiedlichen Quellen
- die gesamte Fachliteratur online und schnell durchsuchbar
- Neuerscheinungen und Neuauflagen werden bei Erscheinen eingestellt



Kleiber-digital

Der Immobilienbewerter

Reguvis

Bundesanzeiger Verlag