

Viel liest man über das wann und wie von Immobilien-einkäufen. Aber wenig wird über den richtigen Zeitpunkt von Immobilienverkäufen diskutiert. Doch der richtige Zeitpunkt ist der halbe Erfolg! Gerade hier können und

sollten Vermögensverwalter ihren Mandanten einen wichtigen Mehrwert bieten: Die neutrale Beratung bei Fragen einer Portfolio-Bereinigung und die Begleitung bei möglichen Verkaufs-Transaktionen.



Der richtige Zeitpunkt ist der halbe Erfolg – wann sollte man sich von Immobilien trennen?

In guten Zeiten sollte man über eventuell schlechte Zeiten nachdenken! Dies gilt auch für das Immobilienvermögen. Auch wenn dank der weiterhin niedrigen Zinsen die Nachfrage nach (guten!) Immobilien aktuell ungebrochen ist, so können auch Immobilienvermögen volatil sein.

Auch Immobilienvermögen kann volatil sein!

Immer wieder wird in den letzten Jahren darüber spekuliert, wann und wie stark sich der aktuelle Immobilienboom korrigieren wird. Nicht wissend, wie sich der generelle Markt wirklich entwickelt, so existieren mindestens vier grundsätzliche Erfolgsfaktoren für Immobilien. Wenn diese gefährdet sind, ist über einen Verkauf der betroffenen Immobilie mehr als nachzudenken:

- 1. Standortentwicklung**
- 2. Mieterentwicklung**
- 3. Entwicklung der Kosten**
- 4. Entwicklung der Bausubstanz**

Standortentwicklung

Schauen Sie mal unter www.wegweiser-kommunen.de, wie dramatisch sich manche Regionen hinsichtlich Bevölkerungsentwicklung und/oder Kaufkraft entwickeln. Da sollte man vorhandene Immobilien rechtzeitig zum noch akzeptablen Preis veräußert haben. Wir

haben nun einmal einen andauernden Trend der Landflucht und Urbanisierung. So erwartet man für manche Regionen wie in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, aber auch im Sauerland für die nächsten 10 Jahre eine Abwanderung von 25 Prozent und mehr der Bevölkerung. Nur München und Umland erwartet deutschlandweit eine Zuwanderung von über 25 Prozent, während Hamburg und Berlin bei einer geplanten Zuwanderung von unter 10 Prozent liegen.

In der aktuellen Boomphase lassen sich Immobilien aus schwächer werdenden Regionen noch (halbwegs!) gut verkaufen. Objekte aus bereits strukturschwachen Regionen (wie zum Beispiel in manchen Teilen Mecklenburg-Vorpommerns) sind bereits jetzt nur mit Verlust veräußerbar.

Und selbst in scheinbar guten Standorten schaffen es nationale oder kommunale Entscheider (zum Beispiel via Flächenplanung, Baugenehmigungen, Infrastrukturprojekten, Ansiedlungspolitik etc.), Standorte zu fördern, aber auch zu verschlechtern.

Investoren und ihre Berater dürfen diese Standortentwicklungen nicht missachten, denn sie wirken nicht nur auf den Vermietungsstand, die Mietpreise und Renditen,

sondern selbstverständlich auch auf die generelle Verkaufsfähigkeit und Verkaufspreise der Immobilien.

Mieterentwicklung

Glaubten die Investoren noch vor 10 Jahren, dass eine Büroimmobilie mit einem namhaften Unternehmer als Anker- oder Single-Mieter »wie ein Bond auf dieses Unternehmen« wäre, so wissen Profis nun von den Schwierigkeiten aus Abhängigkeit, Preisdruck bei Mietverlängerungen und Ausstattungs-Sonderwünschen.

Egal ob Wohn- oder Gewerbeimmobilien, die Mieterstruktur ist auf die Entwicklung der Mieter-Bonität, die Höhe der Mieteinnahmen und -forderungen, Rechtsstreite, Kündigungsfristen u.v.a zu beobachten. Wehe dem, der die Prolongation oder Neuvermietung einer wichtigen Fläche verpasst und nun auf Leerstand sitzt. Besser ist es, rechtzeitig Mietverträge zu erneuern und »unmoderne« Mietflächen aus dem Immobilienbestand zu veräußern.

Denn die Entwicklung privater oder gewerblicher Mieter unterliegt immer neuen Anforderungen an die Mietflächen und Ausstattungen. Die in Großstädten wachsende Zahl von Single-Haushalten bevorzugt Ein- bis Zweizimmerwohnungen. Alleine in München und Köln sind bereits über die Hälfte aller Haushalte von einem einzigen Mieter bezogen. Manch eine Büroimmobilie der 80er Jahren entspricht oft nicht mehr den heutigen Ansprüchen an Flächenaufteilungen, Architektur oder an technische Anlagen (Sanitär, EDV, Wärme / Kälte), so dass Mieter entweder gleich fernbleiben oder weniger zahlen. Beides hat dramatische Einflüsse auf Renditen und Verkaufsfähigkeit.

Entwicklung der Kosten

Schon beim Erwerb ist vielen Investoren nicht bewusst, welche Betriebskosten auf ihre Immobilien zukommen. Da existieren zuerst einmal die auf die Mieter grundsätzlich umlagefähigen Kosten wie Grundsteuer, Hausversicherung, Heizkosten, Wasser, Strom, Reinigung, Winterdienst, Müll, Kabelfernsehen, Hauswart, Aufzug etc.. Nicht nur ist die korrekte Umlage aller Kosten durch die Hausverwaltung genauestens zu prüfen, die zeitliche Steigerung dieser Kosten führt vor allem zu einer Verschlechterung der (Wieder-) Vermietung der Mietfläche.

Neben den umlagefähigen Kosten fallen diverse Kostenpositionen an, die der Eigentümer selbst tragen muss. Hierzu zählen beispielsweise die Gebühr des Hausverwalters, Kosten des Geldverkehrs, Rechts- und Steuerberatung sowie die meisten Instandhaltungsaufwendungen. Zusätzlich fallen beim Immobilieneigentümer Kosten für die Finanzierung, für potentielle Mietminderungen und für die Wiedervermietung (neues Bestellprinzip der Makler durch den Vermieter!) an.

All diese Kosten sind nicht nur auf ihre absoluten Werte im Marktvergleich zu prüfen, sondern auch auf die historische Entwicklung. Nicht oft laufen die vom Eigentümer zu tragenden Kosten mit der Zeit derart aus dem Ruder, dass sich die ursprünglich schön gerechnete Objektrendite in einen monatlichen Verlust verwandelt hat. Zwar kann man derartige Kostensprünge meist durch entsprechende Maßnahmen eindämmen. Doch sollte der Investor spätestens dann auch eine Veräußerung der Immobilie in Betracht ziehen.

*Dr. Marcus Disselkamp,
selbständiger Berater und Trainer für die
Effizienz von (Immobilien-) Investitionen
sowie für die Wettbewerbsfähigkeit durch
Innovationen | www.disselkamp.com*



Bausubstanz

Auch wenn Immobilien aus Stein oder Beton erbaut sind, so sind ihre Erfolgsfaktoren nicht wie Stein auf Stein für die Ewigkeit gesichert. Es bedarf eines kontinuierlichen Umgangs mit der Bausubstanz, damit Mietflächen auch in Zukunft zu marktfähigen Preisen vermietet und technische Anlagen zur Zufriedenheit der Mieter einsatzfähig sind.

Für Laien ist es ratsamer, eine Immobilie rechtzeitig zu veräußern, bevor sich größere Instandhaltungsaufwendungen auf tun. Nicht selten sind diese viel höher als ursprünglich geplant. Mögliche Instandhaltungsstaus resultieren zum Beispiel bei Dächern ohne Dämmung, maroden Leitungen für Wasser und Strom, veralteten Heizungen, bröckelnden Fassaden, aber auch anstehenden Reparaturen bei feuchten Kellern, Fenster-Kältebrücken oder aufgrund von Schadstoffen und Schädlingen.

Solche Instandhaltungsmaßnahmen sind nicht nur teuer, sie korrelieren auch mit der Haftung des Investors in seiner Rolle als Grundstücksbesitzer (BGB §836), Gebäudebesitzer (BGB §837), Gebäudeunterhaltungspflichtigen (BGB §838), Pflichten als Vermieter (BGB §535) sowie Schadenersatzpflicht (BGB §823). Undichte Gasleitungen, ummantelte Elektroleitungen, Probleme beim Trinkwasser, lose Dachziegel, umstürzende Bäume und vieles mehr gefährden Mieter und können sowohl zivilrechtliche (Schadenersatz, Verlust des Versicherungsschutzes oder Vertragsstrafen) als auch strafrechtliche Konsequenzen (Bußgelder bis zur Haft) haben. Wer daher nicht selbst (trotz externer Dienstleister) sanieren oder modernisieren möchte, verkauft besser rechtzeitig seinen betroffenen Bestand. >>



Checkliste: Was ist beim Verkauf zu beachten?

□ Prüfung Verkaufsmöglichkeit: Dank diverser Internetportale verfügen wir heute über eine hohe Transparenz über Angebot und Nachfrage lokaler Immobilienmärkte. Nutzen Sie diese Quellen wie auch lokale Gutachterausschüsse und Maklerberichte.

□ Preisfindung: Zur Preisfindung sollte stets ein zertifizierter Gutachter zur Bewertung von Grundstücken und Gebäuden eingebunden sein. Er muss ja nicht gleich ein umfangreiches und teures Gutachten erstellen, oft reicht auch eine kurze Preisindikation.

□ Datenaufbereitung: Schlechte oder fehlende Informationen über ein Immobilienangebot führen bei Profi-Käufern zu Kaufpreisreduktion oder gar Ablehnung. Ob in Papierform oder noch besser elektronisch, zu den frühen Objektunterlagen gehören die Mieterliste mit der Benennung der Miethöhen, Mietflächen, Einzugstermine und – wo vorhanden – mögliche Kündigungstermine. Ferner zählen zu den notwendigen Erstinformationen an Interessenten Hinweise zu Dienstbarkeiten, Altlasten, zur Bausubstanz und vor allem zur Regelung, ob ein Asset oder Share Deal möglich ist.

□ Maklerauswahl und -koordination: Makler haben zwar nicht den besten Ruf, doch benötigt man die Dienstleistung der (wenigen) seriösen Vermittler. Nur in Ausnahmefällen sollte man sich dann auf einen einzigen Makler fokussieren. Vielmehr gilt es zwei bis drei Makler fair zu koordinieren und zum Erfolg zu führen. Hierzu gehört die transparente Information und Kommunikation an Makler und Interessenten, zeitnahe Besichtigungstermine und die Annahme von Interessensbekundungen nach dem zeitlichen Eingang.

□ Due Dilligence: Vor der Akzeptanz von Interessensbekundungen (Letter of Intent) und der damit meist einhergehenden Vergabe einer Exklusivität ist zu prüfen, ob der mögliche Interessent wirklich die Kaufabsicht und die hierfür notwendigen finanziellen Mittel hat. Erst dann werden ihm ausführlichere Daten (wie Grundbuchauszug, alle Miet- und Dienstleistungsverträge, Betriebskosten, Nachweise zu Altlasten und Instandhaltungsmaßnahmen, offenen Forderungen, Genehmigungen, Gutachten, ggfs. Darlehensverträge u.v.a.) zur Prüfung – am besten elektronisch über einen Datenraum – vorgelegt. Zu einer professionellen Käufer-Due-Dilligence gehört neben der juristischen und wirtschaftlichen Sichtung und Bewertung der Dokumente auch die technische Prüfung der Bausubstanz. Hierzu sind Ortsbesichtigungen mit Gutachtern zu koordinieren und mit dem Hausmeister und (ausgewählten) Mietern abzustimmen.

□ Gestaltung (Ver-) Kaufvertrag: Grundsätzlich ist bei jeder Immobilientransaktion ein eigener Fachanwalt einzubinden! Denn es gilt beispielsweise die Haftung für unbekannte Rechtsmängel und für Sachmängel sowie die Gewährleistung für eventuelle Altlasten (Kontamination) auf dem Grundstück auszuschließen. Dies ist bei Kaufverträgen über unbebaute Grundstücke, gebrauchte Eigentumswohnungen und Altbauten zulässig. Weitere vertragliche Klärungen umfassen den Übergang aller bestehenden Wartungs- und Dienstleistungsverträge, von Mieteingangs- und Kautionskonten sowie die Auswahl und Kostenübernahme des beurkundenden Notars.

□ Begleitung Verkaufsverhandlung und Eigentumsübergang: Private Immobilieneigentümer verfügen manchmal nicht über die notwendige Ruhe und Expertise zur Durchführung von Verkaufsverhandlungen. Hier können externe Vertraute beruhigend, aber auch zielführend einwirken. Nach erfolgreicher Verhandlung und Vertragsabschluss sind die vielen historischen Objektunterlagen (wie zum Beispiel alle Mieterakten, Betriebskostenabrechnungen, Gewährleistungsverträge, Genehmigungen) an den Erwerber zu übergeben. Da dies oft in Form von Umzugskartons geschieht, ist eine Unterstützung durch Partner oft willkommen.

Dr. Marcus Disselkamp