

Die Rolle einer fundierten Bewertung
von Vermögensgegenständen im Rahmen
einer ganzheitlichen Honorarberatung

Immobilien & Transparenz



Das bestehende oder aufzubauende Gesamtvermögen der Mandanten setzt sich unabhängig davon, ob es sich um ein großes, gehobenes oder durchschnittliches Vermögen handelt, regelmäßig aus verschiedenen Anlageklassen zusammen. Neben den allseits bekannten und in der Presse viel diskutierten Aktien- und Rentenmärkten sowie Altersvorsorgeprodukten der Versicherungswirtschaft spielen häufig auch Immobilien, Unternehmensbeteiligungen oder im Falle des selbständigen Unternehmers das eigene Unternehmen eine Rolle

Je nach Risikoneigung, Vorlieben sowie der Lebenssituation des Mandanten sollten diese bei einer neutralen Beurteilung eines Honorarberaters in der Struktur des Gesamtvermögens berücksichtigt und bewertet werden. Dies setzt voraus, dass seitens des Honorarberaters fundierte Kenntnisse und Erfahrungen in den jeweiligen Teilmärkten der Vermögensgegenstände bestehen oder zumindest bei Bedarf die jeweiligen Fachleute im Sinne des Mandanten in die Betrachtung mit einbezogen werden. Die Praxis in der noch provisionsdominierten Finanz- und Immobilienbranche sieht derzeit leider vielfach so aus, dass sich abgesehen von qualifizierten und ganzheitlich aufgestellten Honorarberatern niemand die Zeit nimmt, sowohl die Details als auch die Gesamtsicht in die Beratung mit einzubeziehen. Vielfach werden bestimmte

Anlageformen aus Vertriebsinteressen oder auch schlichten Know-how-Defiziten favorisiert oder verteuert. Unqualifizierte vertriebsorientierte „Beratung“ kann gerade bei Investitions- oder Verkaufsentscheidungen von größeren Vermögensgegenständen wie Immobilien oder Unternehmen schwerwiegende, zum Teil irreparable, Folgen für das Gesamtvermögen haben. Deshalb sind fundierte und neutrale Bewertungen im Vorfeld einer Entscheidung für den Kauf oder Verkauf wichtig. Ebenso wie ein Unternehmer in der heutigen Zeit auf ein Controlling als Steuerungsinstrument seines Unternehmens angewiesen ist, um fundierte Entscheidungen zu treffen und Unternehmenswachstum zu ermöglichen, ist dies auch beim Vermögensaufbau empfehlenswert. Insofern sollten auch die Wertentwicklungen der für den Laien eher intransparenten grö-

ßeren Vermögensgegenstände während der Haltedauer in regelmäßigen Zeitabständen überprüft werden, um ggf. notwendige Maßnahmen einleiten zu können.

■ Die sachgerechte Immobilienbewertung

Im Folgenden möchte ich mich auf den Bereich des Immobilienmarktes fokussieren, da die Immobilie als Direktinvestition in den meisten Fällen einen großen Wertbestandteil des Gesamtvermögens darstellt und von vielen Mandanten entweder zur eigenen Wohnzwecken oder als Kapitalanlage Verwendung findet. Handelt es sich insbesondere bei den Geld- und Kapitalmärkten durch die jeweiligen Börsen um sehr liquide und bzgl. des Wertes um transparente Vermögensgegenstände, so ist der Immobilienmarkt, wie aus dem Namen bereits hervorgeht, wenig liquide und heterogen. Dies liegt zum einen an der festen Verbindung des Gebäudes mit dem Grundstück, zum anderen an den verhältnismäßig hohen Transaktionskosten. Selbst bei identischen Bauten ergeben sich außerdem Wertunterschiede durch die unterschiedliche Lage des Grundstücks.

Unabhängig davon, ob es sich um die eigengenutzte Immobilie handelt oder um den Fall eines vermögenden Mandanten, der ein Portfolio an Immobilien hält; die Realität in der Beurteilung der Werte sieht leider mangels Transparenz in den meisten Fällen eher bescheiden aus:

- Beim Erwerb der Immobilie haben die klassischen Anbieter rund um die Immobilie, angefangen vom Makler über Bauträger, Voreigentümer der Immobilie bzw. des Grundstücks bis hin zum Finanzierungsvermittler bereits Geld mit einem Objekt verdient, das erst nach vielen Jahren einen Wertzuwachs ermöglicht.
- Problematisch ist zudem die subjektive Bewertung des Eigentümers oder die vereinfachte Darstellung in Finanzplänen vertriebsorientierter Vermittler, in deren Berechnungen vom Kaufpreis mit einem bestimmten Prozentsatz (beispielsweise in Höhe der durchschnittlichen Inflationsrate) über 30 Jahre hochgerechnet wird.
- Während der Bewirtschaftungsphase werden oftmals weitere Fehler gemacht. Die mangelhafte Ausgestaltung der Mietverträge mit privaten oder gewerblichen Mietern, zu gering angesetzte Instandhaltungsrücklagen bzw. zu spät durchgeführte Instandhaltungsmaßnahmen, falsches und unzureichendes Datenmaterial seitens nicht mehr zeitgemäßer Hausverwaltungen sind relevante und leider häufig

anzutreffende Beispiele. Die Fehler werden jedoch erst sichtbar, wenn Mietausfälle oder Schäden auftreten.

Die Folgen der subjektiven Fehlbewertungen lassen sich an den folgenden Beispielen veranschaulichen:

■ Beispiel 1

Ein von Immobilien überzeugter Durchschnittsverdiener investiert den Großteil seines Arbeitseinkommens langfristig für Zins und Tilgung in ein Objekt, das die größte Investition seines Lebens darstellt.

Hier ist es gerade vor der Kaufentscheidung wichtig, die in Frage kommenden Objekte sorgfältig in Hinblick auf das Wertentwicklungspotential zu überprüfen. Dabei sind beispielsweise neben der Bausubstanz des Objekts, die von einem staatlich geprüften Sachverständigen kostengünstig überprüft werden kann, vielmehr die Lage des Grundstücks, Baurechte auf dem Grundstück, Rechte der Nachbarn, das Potential der Gemeinde/Stadt, die Wirtschaftskraft der gesamten Region, die Anbindung an den öffentlichen Nachverkehr wesentliche Einflussgrößen.

Die bereits genannten klassischen Anbieter rund um die Immobilie, angefangen vom Makler über Bauträger, Finanzierungsvermittler üben berufsbedingt regelmäßig gezielten Zeitdruck auf den Käufer aus. Der Berufsalltag des Käufers selbst lässt außerdem ebenfalls wenig Raum für eine konzentrierte und objektive Auseinandersetzung mit der Investition. Letztlich will man nach einigen Besichtigungen auch irgendwann zu einem Ergebnis kommen.

Als Ergebnis wird dann in vielen Fällen ein Objekt in aktuell überbewerteter Lage überkauft. Für die parallele Anspargung in andere Anlageformen fehlt dann das Geld, so dass ein vernünftiger Vermögensaufbau nicht mehr möglich ist. Dieser ist dann allein abhängig von einem Objekt („Klumpenrisiko“).

■ Beispiel 2

Im zweiten Beispiel handelt es sich um eine Erbengemeinschaft, die ein Immobilienportfolio geerbt hatte, ohne das Ertrags- bzw. Risikopotential zu kennen. Das Erbe beinhaltet vermietete Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Die Immobilien sind in die Jahre gekommen, Erblasser und Erben haben in den vergangenen Jahren den Großteil der Überschüsse aus Mieteinnahmen und Darlehensverpflichtungen für Konsumzwecke entnommen.

Die Instandhaltung wurde auf ein Minimum heruntergefahren, so dass sich die Mieterstruktur zunehmend verschlechtert

hat. Erst als die ersten Leerstände und Mietausfälle das Liquiditätskonto der Erbengemeinschaft belasten, wird diese von der Hausverwaltung über den Handlungsbedarf informiert. Neben geringeren Mieteinnahmen sind auch noch teure Instandsetzungen fällig, mit denen die Erben nicht gerechnet haben und die sie im Extremfall nicht bezahlen können.

Ein Verkauf eines Objektes zu diesem Zeitpunkt führt zur großen Enttäuschung, da der Wert der Immobilie deutlich unter dem liegt, was auf den ersten Blick für vergleichbare Objekte bezahlt wird. Nicht die Bausubstanz und der Grundstückswert, sondern vielmehr der Ertragswert, ist in diesem Fall für einen potentiellen Käufer wertbestimmend.

Die Banken, über die die Objekte finanziert sind, sind – wenn überhaupt – nur zu unattraktiven Konditionen bereit, die bestehenden Darlehen aufzustocken bzw. zu prolongieren. In diesem Fall hätte ein zeitgemäßes Controlling des Immobilienportfolios viele Probleme nicht entstehen lassen. Zu einem günstigen Zeitpunkt hätte außerdem u.U. ein Objekt zu einem guten Preis veräußert werden können; denn auch der als schwerfällig wahrgenommene Immobilienmarkt unterliegt Zyklen.

Gilt der Gewerbeimmobilienmarkt in Deutschland aufgrund der aktuellen Finanzkrise derzeit als eher unterbewertet, heizen jüngste „enttäuschte Erfahrungen“ am Geld- und Kapitalmarkt sowie Inflationsängste den Wohnimmobilienmarkt bzw. die Kaufpreise deutlich an.



■ Autor
Dipl. Kfm. Alexander Briegel,
Immobilienökonom (IRE|BS)
Honorarberater VDH

■ Kontakt
Wirtschaftsberatung Briegel
Tel.: 0 80 24 / 4 67 45 32
info@wb-briegel.de
www.wb-briegel.de