

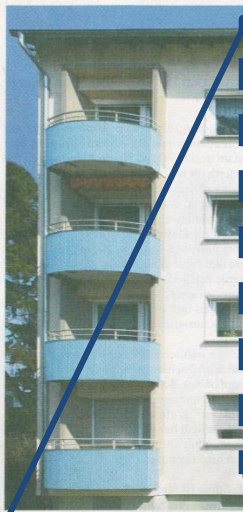
Verzernte Werte

» Fortsetzung von Seite 1

Dass die Marktwerte den Beleihungswerten davongaloppieren, liegt nicht etwa daran, dass die Nutzer der Immobilien bereit sind, erkennbar mehr Geld in Form von Miete zu bezahlen. Die Wertsteigerungen basieren vielmehr auf einer durch die Niedrigzinsen angefeuerten Käufernachfrage. Die Investoren sind bereit, höhere Preise bei mehr oder weniger gleichbleibenden Erträgen zu bezahlen, ergo sinkt die Nettoanfangsrendite – eine der zentralen Stellschrauben bei der Wertermittlung. „Die Preise steigen wegen der relativen Attraktivität, ohne dass sich die absolute Attraktivität beispielsweise in Form der Mieten, verändert hat“, sagt Marcus Cielebæk, Chefresearcher bei Patrizia Immobilien. Gleiches beobachtet Dirk Hennig, Partner bei PricewaterhouseCoopers: „Viele Preissteigerungen resultieren häufig aus einer rückläufigen Renditeerwartung und nicht aus einer Ertragssteigerung. Wenn es nicht gelingt, Ertragssteigerungen zu generieren, wird es bei einem mittelfristig erwarteten Anziehen des Zinsniveaus zu deutlichen Preisrückschlägen bzw. Wertabschlägen kommen.“

Es drängt sich die Frage auf, ob Immobilien überhaupt das wert sind, was Käufer momentan für sie auf den Tisch legen. Oder haben sich die Kaufpreise von den fundamental gerechtfertigten Werten bereits entkoppelt, so wie es die Bundesbank für Wohnimmobilien in Großstädten feststellt, und das starke Auseinanderdriften von Markt- und Beleihungswert ist ein Indiz für eine bereits vorhandene Preisblase? „Das ist eine Glaubensfrage: Die einen sagen ja, die anderen nein“, weiß Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp und Präsident des vdp. Jeder Banker weiß, dass man im Zyklus weit fortgeschritten ist, und jeder fragt sich, wie lange das so noch weitergehen kann, berichtet Bettink. Fest stehe: Je stärker die Preise steigen, desto größer wird die Fallhöhe. Allerdings könne er noch keine spekulativen Elemente erkennen: „Wir bauen keine leer stehenden Häuser, sondern Immobilien, die auch genutzt werden.“

Indizien für eine Spekulationsspirale, also kaufen, um kurze Zeit später mit Gewinn wie-



der zu verkaufen, sehen auch die Gutachterausschüsse nicht. Eine ruckartig steigende Anzahl von Transaktionen sei jedenfalls nicht zu erkennen, sagt Peter Ache vom Arbeitskreis der Gutachterausschüsse und Oberen Gutachterausschüsse. Auch die Preisentwicklung hält er insgesamt, also bundesweit, für nicht besorgniserregend, auch wenn es einige „heiße Märkte“ mit erheblichen Preisanstiegen gebe. Von Irrationalität könne aber keine Rede sein, so Ache.

Aufgrund der ungewöhnlich niedrigen Zinsen und der dadurch angefachten Preisentwicklung einen Wertabschlag vorzunehmen,

also die Marktwerte zu dämpfen, hält Ullrich Werling, Partner des Sachverständigenbüros Werling, Schäfer & Partner, für völlig verkehrt: „Marktwert ist Marktwert, selbst wenn er aus dem kollektiven Handeln verwirrter Einfamilienhauskäufer oder Excel-verliebter Heuschrecken entsteht.“ Seine Zunft könne gut damit leben, dass auch ohne anziehende Mieten die Preise und damit automatisch die Marktwerte steigen (siehe dazu auch „Kein Platz für Bauchgefühl“ auf dieser Seite). Genauso wenig sollten Bewerber den Blick in die Glaskugel wagen und einen Preisverfall antizipieren: „Es wird zumindest heutzutage nicht als Aufgabe des

Sachverständigen gesehen, nachhaltige Werte zu ermitteln.“ Wenn ein Kunde eine dahingehende Beratung wünscht, könne er sie ja bekommen, argumentiert Werling.

Nach Ansicht von Richard Ott, der auf eine knapp 30 Jahre lange Erfahrung als Sachverständiger zurückblickt, schwingt weniger Spekulation im aktuellen Marktgeschehen mit als vielmehr Verzweiflung. Die Leute wüssten einfach nicht, wohin mit ihrem Geld, weil die Alternativen fehlten. Beruhigend sei dies aber auch nicht. Häufig sei zu hören, dass es sich nicht um eine Immobilienblase handele, sondern „nur um einen konjunktur- und zinsbe-

der zu verkaufen, sehen auch die Gutachterausschüsse nicht. Eine ruckartig steigende Anzahl von Transaktionen sei jedenfalls nicht zu erkennen, sagt Peter Ache vom Arbeitskreis der Gutachterausschüsse und Oberen Gutachterausschüsse. Auch die Preisentwicklung hält er insgesamt, also bundesweit, für nicht besorgniserregend, auch wenn es einige „heiße Märkte“ mit erheblichen Preisanstiegen gebe. Von Irrationalität könne aber keine Rede sein, so Ache.

Aufgrund der ungewöhnlich niedrigen Zinsen und der dadurch angefachten Preisentwicklung einen Wertabschlag vorzunehmen,

also die Marktwerte zu dämpfen, hält Ullrich Werling, Partner des Sachverständigenbüros Werling, Schäfer & Partner, für völlig verkehrt: „Marktwert ist Marktwert, selbst wenn er aus dem kollektiven Handeln verwirrter Einfamilienhauskäufer oder Excel-verliebter Heuschrecken entsteht.“ Seine Zunft könne gut damit leben, dass auch ohne anziehende Mieten die Preise und damit automatisch die Marktwerte steigen (siehe dazu auch „Kein Platz für Bauchgefühl“ auf dieser Seite). Genauso wenig sollten Bewerber den Blick in die Glaskugel wagen und einen Preisverfall antizipieren: „Es wird zumindest heutzutage nicht als Aufgabe des

Sachverständigen gesehen, nachhaltige Werte zu ermitteln.“ Wenn ein Kunde eine dahingehende Beratung wünscht, könne er sie ja bekommen, argumentiert Werling.

Nach Ansicht von Richard Ott, der auf eine knapp 30 Jahre lange Erfahrung als Sachverständiger zurückblickt, schwingt weniger Spekulation im aktuellen Marktgeschehen mit als vielmehr Verzweiflung. Die Leute wüssten einfach nicht, wohin mit ihrem Geld, weil die Alternativen fehlten. Beruhigend sei dies aber auch nicht. Häufig sei zu hören, dass es sich nicht um eine Immobilienblase handele, sondern „nur um einen konjunktur- und zinsbe-

dingten Hochstand der Immobilienpreise.“ „Das klingt wie: Der Patient ist nicht ernsthaft erkrankt, er hat nur hohes Fieber“, findet Ott. Ob die Preise, die für Immobilien bezahlt werden, gerechtfertigt sind oder nicht, spielt in seinen Augen für die Wertermittlung grundsätzlich keine Rolle: „Was am Markt bezahlt wird, ist die Immobilie in der Regel auch wert. Zumindest solange es eine ausreichende Anzahl Marktteilnehmer gibt, die bereit sind, diesen Preis zu bezahlen.“ Und nicht nur zwei Verrückte.“

Lesen Sie zu diesem Thema auch „Hillflose Wertdiskussion“ auf Seite 2.

Werte haben geringere Halbwertszeit

Extreme Marktverhältnisse erfordern besondere gutachterliche Fähigkeiten, weiß Wolfgang Kleiber, Herausgeber des Standardwerks „Verkehrswertermittlung von Grundstücken“.

Kein Platz für Bauchgefühl

Je mehr Marktnähe, desto präziser lassen sich Marktwerte ermitteln, sagen Bewerter. Dass dabei die hohen Preise abgebildet werden müssen, sei selbstverständlich – auch wenn das Bauchgefühl etwas

Weil die Renditen sinken, gewinnen Wohnimmobilien in überhitzten Märkten wie Berlin oder München auch ohne Modernisierungsmaßnahmen oder Ertragssteigerungen an Wert. Bild: Caparo/Claus Graubner