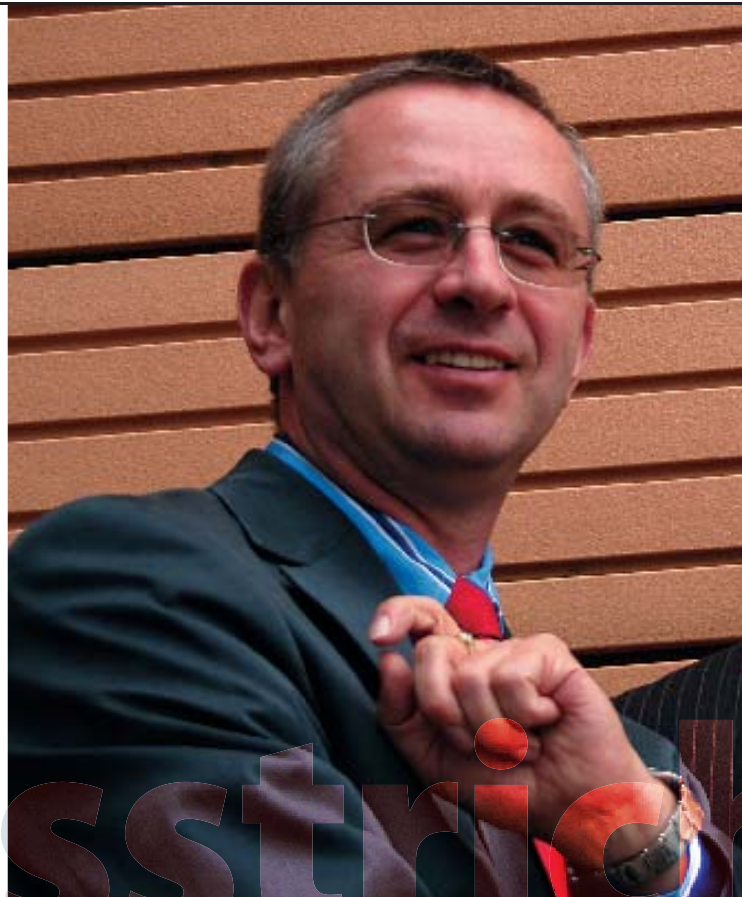


**„Die Immobilie als sichere Altersversorgung verliert an Bedeutung.“**



## Immobilienwirtschaft 2011

**AUSBLICK** ■ Die Immobilienwirtschaft der Zukunft wird sich deutlich von den heutigen Gegebenheiten unterscheiden. Hier einige Thesen:

**1.**

**Die Immobilie als sichere Altersversorgung verliert an Bedeutung.**

Die Zahl der Menschen wird immer geringer, dafür werden sie aber älter. Das hat direkte Auswirkungen auf die Immobilie. Starke Standorte werden weiter gewinnen, während schon jetzt schwächelnde Regionen noch mehr Probleme bekommen. Entsprechend werden sich die Werte nach oben entwickeln oder verfallen. Die Sicherheit, die Immobilien für die Altersversorgung darstellten, wird entzaubert.

**2.**

**Die Immobilie und ihre Nutzungsperspektiven gewinnen an Bedeutung.**

Weniger Menschen bedeuten für die meisten Immobilienarten geringeren oder anderen Flächenbedarf. Angesichts der Globalisierung werden Bonitäten volatiler. Langfristige Mietverträge mit hervorragenden Bonitäten, die dazu verleiten, eine Immobilie auf reine Zahlungsströme zu reduzieren, können sich als Scheinsicherheit entpuppen. Da wird es interessant, sich zu fragen: Was kann ich mit der vorhandenen Substanz anfangen?

**3.**

**Immobilien-Studiengänge im Verbund mit Architektur- und Bau-Studiengängen bereiten optimal auf zukünftige Herausforderungen vor.**

Der Immobilienmanager der Zukunft kann selbstverständlich mit Zahlenreihen umgehen, er hat aber auch ein breit angelegtes Grundlagenwissen und eine Immobilienübersicht. Dadurch ist er/sie in der Lage, Chancen und Grenzen einer Immobilie in planerischer und technischer Hinsicht gemeinsam mit Architekten und Statikern so zu entwickeln, dass in Altem Neues entsteht.

**4.**

**Kleinteilige Strukturen bestimmen weiterhin die Immobilienwirtschaft.**

Auch wenn die spektakulären Immobilienmessen wie die EXPO REAL und die MIPIM das Gegenteil glauben machen wollen: In der Summe ist das Immobilien-

volumen aus den vielen Einfamilienhäusern und Wohnungen in den Mittel- und Kleinstädten sowie Dörfern beachtlich. Fast im Verborgenen machen viele kleine und mittlere Bauträger, Projektentwickler und andere Immobilienwirte ihr Geschäft. Doch nicht jede Immobilie – auch wenn sie gut frequentiert ist – ist ein wirtschaftlicher Erfolg.

Wo große Chancen winken, lauern auch häufig große Risiken. Die kleinen Entwickler werden sich erfolgreich am Markt behaupten – als wendige Schnellboote, die dem schwerfälligen Tanker überlegen sind.

## 5.

**Public-Private-Partnership-Modelle in Deutschland sind nur nachhaltig erfolgreich, wenn sie ganzheitliche Know-how-, Kapital- und Risikopartnerschaften entwickeln.**

Die Reduktion auf Finanzierungsmodelle diskreditiert Public Private Partnership. Bei niedrigem Zinsniveau und Einführung der Doppik zur Steuerung kommunaler Finanzen schafft sich PPP selbst ab, wenn nicht kreative Modelle in echten Partnerschaften entwickelt werden. Nur so können private und öffentliche Partner von einander lernen, und aus 1 + 1 wird wirklich 3. Es gibt große Aufgabenstellungen, die ein Sektor ohne den anderen nicht bewältigen kann.

## 6.

**Attraktive Standorte sind die Triple-A-Standorte.**

Wo werden die Immobilienstandorte der Zukunft sein? Da, wo es Arbeit gibt, wo die Alterstruktur ausgeglichen ist und die Aufenthaltsqualität hoch. Die Grundlagen für einen ein Triple-A-Standort werden heute gelegt. Die Früchte aber werden andere ernten, und das auch erst in vielen Jahren ernten.

## 7.

**Erfolgreiche Immobilienprojekte rechnen sich auch ohne Steuervorteile.**

Viele Jahrzehnte lang haben Immobilien eine Sonderrolle im Steuerrecht genossen. Von Abschreibungsmöglichkeiten bis hin zu günstigen Erbschaftssteuerregelungen.

Letztlich führten die Steuerprivilegien zu einem im internationalen Vergleich außergewöhnlich hohen Baukostenniveau und/oder dem Abgreifen der Steuervorteile durch höhere Preise der Initiatoren. Ist Internationalisierung ernst gemeint, so wird sie zum Ende des Steuerliebings Immobilie führen.

Die Immobilie muss sich als selbsttragende Wirtschaftseinheit im Wettstreit mit anderen Wirtschaftsgütern und Anlageprodukten behaupten.

## 8.

**Immobilienfinanzierer mit fundiertem Know-how werden überleben.**

In engen Märkten mit schmalen Margen können sich Immobilienfinanzierer beim Kunden nur noch dann beliebt machen, wenn sie ihm jenseits von monetären Angeboten auch einen Mehrwert in der Betreuung bieten.

Ein solcher Mehrwert besteht im Abwicklungskomfort, den aber nur der bieten kann, der das Geschäft seines Kunden versteht. Die Schwäche der Banken, wenn eine Immobilie oder ein Projekt in die Krise gerät, verrät, dass es noch große Potenziale gibt.

## 9.

**Die klassischen deutschen Bewertungen (Ertrags-, Substanz- und Vergleichswertverfahren) werden relaunched. Sie werden nicht von dem angloamerikanischen Verfahren (DCF-Verfahren) abgelöst.**

Die traditionellen Bewertungsverfahren wurden soweit standardisiert, dass Gutachten auch ohne großes Immobilien-Know-how angefertigt werden können. Aber auch die angloamerikanischen Verfahren schwächeln da, wo man die Immobilie verstehen muss und sie nicht in Zahlenreihen pressen kann.

Statt die Verfahren weiter zu standardisieren und zum Formularknecht zu werden, müssen Gutachter kapieren statt zu kopieren. Sie müssen die Nachhaltigkeit von Nutzungspotenzialen identifizieren und bewerten.

## 10.

**Kurz bis mittelfristig werden die Fachleute herausgefordert, Immobilien-**

**agements internationaler Investoren zu restrukturieren.**

Schon kurz- bis mittelfristig werden einige internationale Immobilieninvestoren wissen, warum mancher deutsche Bestandhalter mehrfach froh war, dass er seine Immobilie verkaufen konnte. Das bietet neue Chancen für Dienstleister und Projektentwickler (vielleicht auch für die Alteigentümer) diesen Immobilien neues Leben einzuhauchen.

## 11.

**Internationale Immobilienkrisen werden die deutsche Wirtschaft noch länger beschäftigen.**

Große Immobilienschiefen hat es in der Vergangenheit immer wieder gegeben. Die Milliardenabschreibungen waren schmerzhaft, aber verkraftbar. Die aktuellen internationalen Immobilienschiefen sind aber nachhaltiger als gedacht. Ein Großteil der amerikanischen Wohnungsimmobiliendarlehen ist gar nicht realisierbar, da Zwangsvollstreckungen ins Leere laufen.

Das auf dem Prüfstand stehende Volumen ist riesig. Das Engagement deutscher Banken ist auch größer als gedacht. Die fehlende Liquidität aus Hypotheken, um Konsum in den USA zu finanzieren, wird als Wirtschaftsschwäche auf den deutschen Markt allerdings nicht so stark durchschlagen wie befürchtet, denn die amerikanische Exportabhängigkeit ist zurückgegangen.

Doch die Immobilienwirtschaft ist noch abhängiger von Stimmungslagen als die Gesamtwirtschaft. Deshalb wird die Kombination der amerikanischen Hypothekenkrise mit dem Platzen weiterer Immobilienblasen wie in Großbritannien, Irland und Spanien nachhaltig die Immobilienwirtschaft (zum Teil an Stellen, an die wir heute noch gar nicht denken) negativ beeinflussen. So ist das in einer globalisierten Welt.

**Professor Jürgen Erbach lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzminden. Die Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert!**

[www.der-streitbare-professor.de](http://www.der-streitbare-professor.de)

