



FOTO: PRIVAT

„Es muss immer ein bisschen,
manchmal auch ein bisschen mehr, kribbeln.“

Das Chancen-Risiko-Kalkül

DER STREITBARE PROFESSOR

„No risk, no fun“, sagt der Unternehmer. „Nach fest kommt ab“, sagt der Handwerker. Die Wahrheit liegt, wie so oft, irgendwo dazwischen. Wer kein Risiko wagt, der muss auf die Zuschauerbank. Wer zu viel wagt, könnte alles verlieren.

Da, wo besonders hohe Renditen und Gewinne locken, sind die Risiken auch besonders hoch. Die reine Lehre rät, dass ein Risiko demjenigen zugeordnet werden sollte, der das Risiko überhaupt oder am besten steuern kann. Die Realität ist eine andere. Je nach Marktlage gelingt es mehr oder weniger, Risiken auf andere abzuwälzen. Funktioniert dies nicht, bleiben nur wenige Alternativen: Das Risiko übernehmen, Gegenmaßnahmen einleiten oder eine Risikovorsorge treffen.

Die Herausforderung in der Immobilienbranche besteht darin, dass die Chancen, also häufig verlockende Gewinne, immer vergleichsweise hoch sind. Das gleiche trifft dann auf die Risiken zu. Und in Zeiten wie diesen, wo für die Branche

alles mehr als gut läuft, da wird man immer mutiger. War man anfangs noch vorsichtig, dann wird man angesichts der Erfolge und der Tatsache, dass sich Risiken nicht realisiert haben oder gar aus Risiken Chancen wurden, immer waghalsiger. Wenn dann Gier das Hirn frisst, könnte es zu spät sein.

Man braucht nur in einschlägige Lehrbücher zu schauen: Die Liste der möglichen Risiken ist lang. Das fängt beim Grunderwerb an – man könnte eine Lage falsch eingeschätzt haben, das Kaufpreisangebot zu optimistisch, die Bebaubarkeit zu euphorisch, die im Boden schlummernden Altlasten als zu gering eingestuft haben. Bei der Planung können Fehler passieren. Die Marktlage könnte man zu gut eingeschätzt oder mögliche



Veränderungen nicht beachtet haben. Mieter und Nutzer könnten ihre Geschäftsstrategie ändern und sich anders entscheiden. Bonitäten sind heute volatiler, sodass der heutige Wunschkandidat für eine Partnerschaft schon morgen gar nicht mehr als Ansprechpartner zur Verfügung stehen könnte. Banken und Investoren ändern ihre Geschäftspolitik. Man hat Baurisiken nicht erkannt oder nicht erkennen wollen. Jetzt tritt der Generalübernehmer eine Welle von Nachträgen los. Hand aufs Herz: Wenn man sich diese, immer noch unvollständige, Liste anschaut, dann lässt man es doch am liebsten bleiben.

Nicht im Bett bleiben

Der Spruch „Wer Angst hat, auf der Straße überfahren zu werden, der muss im Bett bleiben“ zeigt: So geht es auch nicht. In der Immobilienbranche gibt es kein Standardprodukt. Keine Immobilie ist wie die andere – und gerade Projektentwickler versuchen regelmäßig das Unmögliche. Oft genug gelingt es, damit zu punkten – häufig allerdings auch nicht. Doch das gehört einfach zum Leben und zu dem, was uns Projektentwickler beruflich reizt: Es muss immer ein bisschen, manchmal auch ein bisschen mehr, kribbeln. Dann wissen wir: Wir leben noch!

Die Frage ist immer: Was geht noch? Oder umgekehrt: Was geht schon nicht mehr? Das alles hört sich nach einem unheimlich interessanten Spiel an. Daher fällt dann vielleicht auch im Zusammenhang mit Immobilienmanagern häufig der unselige Begriff des „Players“. Denn es ist kein Spiel, und die Akteure sind keine Spieler. Jeder mag, wenn es um seine eigene Existenz geht, machen, was er will.

Aber da bei unseren Engagements immer viele betroffen sind, ist Schluss mit lustig. Wie begegnete man einem Mieter in einem Shoppingcenter, das man (falsch) konzipiert oder eingeschätzt hat, sodass kaum Frequenz vor seiner Ladentür ist? Dessen Existenz ist ruiniert. Miete soll er trotzdem bezahlen?

Es gibt Weltmeister in unserer Branche, die sich darauf verstehen, Risiken großzügig zu übernehmen, um sie schnell auf andere, ob große oder kleine Kapitalgeber, durchzureichen und sich so nur noch auf der Chancenseite bewegen. So sind Vermögensberatungsgesellschaften, aber vor allem deren Gesellschafter, unendlich reich geworden, während deren Kunden nicht immer profitierten.

Technische Akademie Südwest e.V. **TAS** Hochschule Kaiserslautern University of Applied Sciences
Weiterbildungsstudiengang
Grundstücksbewertung
M.Eng. oder Zertifikat Sachverständige/r
berufsbegleitend, 4-5 Sem.
Start: 24.10.2016
www.tas-kl.de
0631 3724-4720

Der Umgang mit Risiko ist untrennbar auch mit der Frage nach Verantwortungsbewusstsein, also ethischem, Verhalten verbunden.

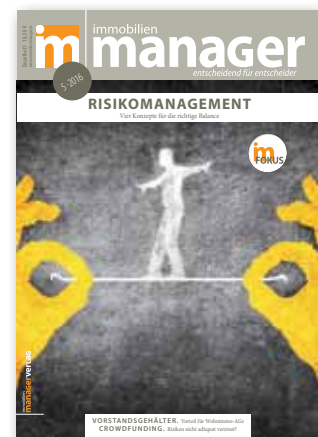
Es ist nicht unehrenhaft, sich für den Fall der Fälle zu schützen. Wenn es aber zum Geschäftsprinzip gehört, seine Geschäftsaktivitäten so auszurichten, dass Chancen und Gewinne immer auf der eigenen Seite sind, während die Risiken bei anderen „sozialisiert“ werden, dann ist die Grenze überschritten. ■

PROFESSOR DR. JÜRGEN ERBACH
MRICS lehrt Immobilienprojektentwicklung an der HAWK in Holzwinden. Gegenrede ist nicht nur erwünscht, sondern geradezu herausgefordert.
www.der-streitbare-professor.de

Diese Ausgabe finden Sie in unserer App für iPad und iPhone sowie im eMagazine für PC und Laptop:

► DIE AKTUELLE AUSGABE

- >> als eMagazin direkt unter www.immobilienmanager.de/immobilienmanager/emagazine.html
- >> oder in der immobilienmanager App direkt auf Ihrem iPhone oder iPad.



► AKTUELLE NACHRICHTEN

In unserem Newsletter und auf www.immobilienmanager.de bieten wir täglich News zu Running Deals und Köpfen, Projektentwicklung und Finanzierung.

► FACEBOOK



Unter dem Namen **Immobilien Manager** finden Sie aktuelle Informationen aus der Redaktion und dem Verlag.

► WIR TWITTERN



Sie finden uns unter den Namen **immomanager** und **mediaberatung**.