

Ein Nachfragemarkt, die Preise hoch, die Qualität teils eher durchwachsen, was ist passiert?

Der Mensch muss wohnen, essen, trinken, schlafen, sich amüsieren, das könnten die fünf Grundbedürfnisse sein, um die es geht.

Die Substanz für Wohnen stammt noch aus dem Mittelalter bis heute, alte Fachwerkhäuser, barocke Stein- oder Fachwerkhäuser, Mehrfamilienhäuser von dem ausgehenden 19. Jahrhundert, Klassizismus und Historismus, um die Jahrhundertwende, Jugendstil, dann Mietskasernen aus Backsteinen und Putz, Nachkriegsbauten aus den 50er Jahren, Postmodernität aus den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts und die modernen Kästen mit teils architektonischem Gestaltungswillen, bis heute, gerade jetzt.

Diese Substanz steht nebeneinander in deutschen Städten, Eigentümer sind ungeteilte Erbgemeinschaften, Investoren, Wohnungseigentümergeinschaften, Familien, und viele andere. Alles in allem Werte in der Größenordnung von 4-6 Billionen Euro, je nachdem wie man rechnet.

Wir haben zurzeit eine Niedrigzinsphase, dies bindet Kapital vor allem in Immobilienwerten, da festverzinsliche Wertpapiere, aber auch Aktien, Geldanlagen nur ganz, ganz niedrige Renditen abgeben, die die Inflationsrate nicht abdecken, es entsteht Verlust am Kapital. Hingegen bedeutet das Eigentum an Immobilien noch Renditen von 3-6 Prozent pro Jahr plus mögliche Wertsteigerungen an den Objekten, das freut den Investor.

Das Problem: Die Preise der Immobilien, das heißt der Wert, steigt und sinkt im Zeitablauf, sodass bei der Veränderung des Leitzinses nach oben, die Werte fallen können. Man nennt dieses einen „monetären Impuls“, die Umschichtung, die angeregt wird durch die Veränderung der Leitzinsen der Europäischen Zentralbank in Frankfurt/Main. Also: Wenn die Habenzinsen für Festgelder steigen, fallen die Werte von Immobilien, da umgeschichtet wird, die Nachfrage ändert sich nach Immobilien, sie fällt.

Folgende Handlungsempfehlungen empfahl ich für die letzten 10 Jahre des Wirtschaftens:

- a) Immobilien so günstig wie möglich erwerben.
- b) Immobilien entwickeln, renovieren, sanieren, umbauen mit billigen Krediten.
- c) Die Mieten müssen entwickelt werden, Mieten steigern aufgrund besserer Qualität.
- d) In Zeiten von niedrigen Zinsen so bald wie möglich tilgen.
- e) Damit konnte in den vergangenen Jahren Vermögen gebildet werden.

Der Zug ist nun abgefahren. Der Staat konnte sich in den letzten Jahren größtenteils entschulden obwohl Investitionen in öffentliche Infrastruktur vernachlässigt wurden, das dicke Ende kommt noch, der private Anleger ist nun gezwungen zu gucken, wie sich die Renditestruktur der möglichen Anlagen festverzinsliche Wertpapiere, wie Staatsschuldtitel und Industrieobligationen, variabel verzinsliche Wertpapiere, wie Aktien, Realkapital, Geld und Gold, auch Humankapital, Bildung und Ausbildung, entwickelt. Wer jetzt Immobilien hat, könnte zum hohen Preis verkaufen und

umschichten. Im Moment erscheint es mir, dass Aktien auch eine starke Nähe zum Realkapital haben und nur deshalb so schön glänzen, weil der risikolose Zins auf Geldanleihen und festverzinsliche Wertpapiere so gering sind.

Der Immobilienmakler hat im Moment folgende Probleme:

- a) Zu geringe Immobilienangebote, alle Investoren halten an ihren Immobilien fest.
- b) Das Internet ist der Wettbewerber, viele Verkäufe erfolgen ohne Immobilienmakler.
- c) Die Geschäftsbanken tummeln sich munter als Immobilienvermittler und verkaufen das süße Gift „Kredit“ gleich mit. Sie haben Angebot, da die Verkäufer ein hohes Sicherheitsbedürfnis bei ihnen verspüren.
- d) Der Immobilienmakler braucht die Mischung, Immobilienverwaltung, Immobilienhandel und Gutachten, sowie Beratungsdienstleistungen als Nachfrage vom Markt.
- e) Die Immobilienverwaltung wurde vom Gesetzgeber in jeder Hinsicht verkompliziert, die Rechtsprechung zum WEG (Wohnungseigentum)-Gesetz ist unglaublich vielschichtig und unübersichtlich, teils widersprüchlich. Urteile um Urteile geben manchmal wenig Aufschluss zu Problematiken, die zu lösen sind.
- f) Das Bestellerprinzip kürzte die Erträge der Immobilienmakler.
- g) Die Kostendeckung in der Wohnungsverwaltung ist teils nur partiell vorhanden, wer gute Arbeit machen will, investiert in gute Mitarbeiter, die kosten viel Geld. Die Lohnintensität in Immobilienverwaltungen liegt zwischen 65-80 % des Umsatzes. Da bleibt kaum Gewinn um nachhaltig zu investieren und das Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten.
- h) Ausbildung für Nachwuchs ist sehr teuer. Ein Ausbildungsplatz zum Immobilienkaufmann kostet binnen 3 Jahren etwa 50.000 bis 65.000 Euro. Das können sich kleine Verwaltungen nicht leisten, dazu fehlt es häufig an dem Ausbildungsbefähigungsnachweis. Wir sind aber ein Ausbildungsbetrieb und wollen ausbilden.
- i) Die Anzahl der Wertgutachten für Immobilien steigen und fallen mit dem Bedarf, also der Nachfrage nach Immobilien. Hiervon kann man nur leben, wenn man genügend qualifiziert und zertifiziert ist. Die Gutachtermärkte sind stark umkämpft und reguliert durch die Industrie- und Handelskammern, die Handwerkskammern, die Architektenkammern und die Landwirtschaftskammern. Wir bieten Verkehrswertgutachten an.

Wie können wir dem Druck des Marktes entfliehen und trotzdem erfolgreich sein?

- a) Der Immobilienmakler muss eine gute Arbeit machen.
- b) Der Immobilienmakler muss gut ausgebildet sein für seine Aufgaben.
- c) Der Immobilienmakler muss seriös sein und leistungsstark.
- d) Der Immobilienmakler muss für eine gute Mund- zu Mundpropaganda sorgen.
- e) Der Immobilienmakler sollte für einen guten Internetauftritt sorgen.
- f) Der Immobilienmakler muss nicht überall präsent sein, doch sich immer wieder durch Kleinanzeigen oder Angebote, auch durch Artikel in Erinnerung bringen.
- g) Der Immobilienmakler sollte Netzwerke pflegen.
- h) Der Immobilienmakler sollte hin und wieder Stellung in der Öffentlichkeit beziehen, Artikel in Zeitungen, Fachzeitschriften, Werbeblättern, er sollte aktuell sein.
- i) Der Immobilienmakler sollte immer ansprechbar sein, per E-Mail, Telefon, Internet.
- j) Der Immobilienmakler sollte ständig an seiner Sympathie arbeiten, die ihm Kunden entgegenbringen.

- k) Der Immobilienmakler muss eine ordentliche Adresse haben, man muss ihn sehen können, auch vielleicht durch eine Leuchtwerbung oder ein Schild.

Es gibt weitere Punkte, das ließe sich beliebig forstsetzen.

Wichtig ist: Kosten decken, Marktanteil halten, Ziele schaffen und versuchen zielstrebig zu erreichen, zu verfolgen. Den „Laden“ pflegen, anständig bleiben, einen guten Ruf im Umfeld schaffen.

Das war's für's Erste.

Henning Schaper am 23.10.2017