

Professionelles Immobilienmarketing

Kippes

2., vollständig überarbeitete Auflage 2020

ISBN 978-3-8006-5645-5

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei

beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

beck-shop.de hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird beck-shop.de für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Dies ist in der Immobilienwirtschaft ein großer Fehler, da diese Branche sich durch ein hohes Maß an Dynamik und ein starkes Kommen und Gehen von Unternehmen auszeichnet. Eine Momentaufnahme der aktuellen Konkurrenzsituation genügt nicht, es gilt auch das weitere Geschehen vorauszusehen und einzuschätzen.

Von daher gesehen ist die Konkurrenzanalyse als wichtiger Bestandteil der Marktforschung unerlässlich

- zum einen, vor dem erstmaligen Eintritt eines Immobilienunternehmens in einen neuen bzw. unbekanntem Markt oder Marktsegment,
- zum anderen, fortlaufend während der Geschäftstätigkeit im Sinne einer vergleichenden Erfolgskontrolle.

Vor der erstmaligen Aufnahme der Geschäftstätigkeit eines Immobilienunternehmens wird nach regionaler und sektoraler Abgrenzung eines potenziellen Marktes nicht nur zu klären sein, wie sich dessen geschäftsrelevanten Entwicklungschancen darstellen, sondern auch, welche Konkurrenzbesetzung aktuell gegeben ist. Es geht hier um einen Einblick in Qualität, Struktur und Marktbedeutung der Mitbewerber. Welche Konkurrenten gibt es, auf welchen Geschäftsfeldern, wie ist ihr Geschäftsvolumen im Verhältnis zu den Möglichkeiten des Marktes zu werten, welches sind ihre Stärken und Schwächen?

Mit welchen Mitbewerbern sind Kooperationsabkommen im Rahmen von Gemeinschaftsgeschäften möglich? Welche Wettbewerberscheinungen am Markt beeinträchtigen den Leistungswettbewerb und verstoßen gegen Wettbewerbsbestimmungen? Welche Erscheinungen sind gegebenenfalls unter Einschaltung der Industrie- und Handelskammern und der Verbände zu bekämpfen? Um einem Missverständnis vorzubeugen: Damit soll nicht einem „Abmahnunwesen“ das Wort geredet werden. Nur solche Wettbewerbsverstöße, die zu spürbaren Beeinträchtigungen der eigenen Aktivitäten führen oder führen können, verdienen Aufmerksamkeit, z. B. Anbieten von Objekten durch Mitbewerber ohne Auftrag, wenn ein anderer Makler über einen Alleinauftrag verfügt.

Anhaltspunkte können sich hierzu aus – natürlich nur im Rahmen der Wahrung der Vertraulichkeitspflicht – möglichen Auskünften der zuständigen Kammern, Verbände, Banken und Behörden, aber auch aus der Analyse der Immobilienanzeigen in der marktrelevanten Presse ergeben.

Insbesondere die letztgenannte Analyse der Immobilienanzeigen sowie die von bestimmten Marktbeobachtern angebotenen Feststellungen zu ihren Laufzeiten bzw. zur Entwicklung des Angebotspreises können auch im Rahmen einer laufenden, vergleichenden Konkurrenzanalyse wertvolle Anhaltspunkte liefern.

Schließlich kann es ganz hilfreich sein, in einer Art „Post-Mortem-Analyse“, die Gründe des Scheiterns bislang auf dem Markt tätiger Immobilienunternehmen zu untersuchen.

Allerdings kann keine auch noch so akribische Konkurrenzanalyse alle denkbaren Entwicklungen erfassen. Schon morgen können sich die Geschäftsfelder der bisher am

Markt Tätigen ändern, neue Konkurrenten auftreten oder auch das allgemeine Geschäftsklima im ausgewählten Markt grundlegend verändern.

Diese Unsicherheiten werden auch noch dadurch vergrößert, dass dem Immobilienmarkt bisher zwar nahestehende, selbst auf diesem aber nicht tätigen Unternehmen, plötzlich ihre Geschäftstätigkeit auch in den Immobilienbereich hinein ausdehnen. Zu denken ist hier nicht nur an die zum Teil schon im Immobiliengeschäft tätigen Kreditinstitute, sondern etwa auch an Lieferanten im Rahmen einer Vorwärtsintegration, an Absatzmittler oder Kunden, die plötzlich in einer Art Rückwärtsintegration selbst Geschmack daran finden, immobilienwirtschaftliche Dienstleistungen u. ä. anzubieten.

Diese Unsicherheiten machen eine sorgfältige Konkurrenzanalyse nicht sinnlos, zeigen allerdings die Grenzen ihres Wertes. Hierin liegt aber auch die Chance, sich nicht von der bestehenden Konkurrenz und den Risiken der Konkurrenzentwicklung völlig abschrecken zu lassen. Einsatz, Ideenreichtum, Servicequalität können vielfach diese Risiken ausgleichen und trotz harter Konkurrenz zum Erfolg führen.

5.4 Einige ausgewählte Indikatoren des Immobilien-Researchs

Nachfolgend sollen einige wichtige Marktindikatoren mit den aus ihnen zu ziehenden Aussagen dargestellt werden. Hierbei geht es nicht so sehr um die aktuelle und regional-spezifische Bedeutung dieser Aussagen, sondern darum, die in ihnen liegenden Marktforschungsinhalte jeweils exemplarisch darzustellen.

Immobilienumsätze

Aus der amtlichen Grunderwerbsteuerstatistik lassen sich die Immobilienumsätze errechnen, womit sich ein wichtiger Indikator für die Geschäftsaussichten von Immobilienunternehmen ergibt. Da die Immobilienumsatzzahlen auf Grunderwerbsteuerdaten, das heißt der durch die Finanzverwaltung vereinnahmten Grunderwerbsteuer basieren, sind Share-Deals, bei denen Immobilien in einem Unternehmensmantel gehandelt werden oder auch grunderwerbsteuerbefreite familieninterne Umschichtungen in den untersuchten Immobilienumsätzen nicht enthalten.

Immobilienumsätze pro Einwohner

Es handelt sich hier um die Relation zwischen Immobilienumsätzen und Einwohnerzahl, die wichtige Rückschlüsse auf die Umsatztätigkeit bzw. die immobilienwirtschaftlichen Gewichte ermöglicht.

Es liegt auf der Hand, dass die Immobilienumsätze dort deutlich niedriger liegen, wo ein relativ niedriges Immobilienpreisniveau vorhanden ist, wobei niedrige Immobilienpreise natürlich auch die Geschäftstätigkeit bzw. die Anzahl der abgeschlossenen Geschäfte stimulieren.

Relation Baugenehmigungen und -fertigstellungen

Die Baugenehmigungen/-fertigstellungen können den Berichten der statistischen Landesämter entnommen werden.

Grundsätzlich gilt hier: Ein substantieller Überhang an Baugenehmigungen gegenüber Baufertigstellungen deutet darauf hin, dass in zwei bis drei Jahren ein signifikantes zusätzliches Angebot auf den Markt kommen wird, das zum Betrachtungszeitpunkt in der „Pipeline“ zu sehen ist.

Situationen, in denen dagegen ein Überhang an Baufertigstellungen gegenüber Baugenehmigungen zu verzeichnen ist, deuten demgegenüber auf künftige Verknappungstendenzen am Immobilienmarkt hin.

Hierbei ist zudem noch zu berücksichtigen, dass zwar Baugenehmigungen konkrete Bauabsichten dokumentieren, aber nicht jede Baugenehmigung auch realisiert wird.

Baugenehmigungen/-fertigstellungen pro 10000 Einwohner

Besonders aufschlussreiche Ergebnisse liefert hierbei die Relation Baugenehmigungen zu -fertigstellungen (jeweils bezogen auf 10000 Einwohner).

Wohnfläche

Die Entwicklung der durchschnittlichen Wohnfläche pro Person ist ein Indikator für die am Markt nachgefragte Wohnungsgröße. Die Wohnfläche pro Person ist hierbei seit vielen Jahren steigend.

Durchschnittliche Haushaltsgröße

Wirklich aussagekräftig werden diese Erkenntnisse zur Entwicklung der Wohnfläche, wenn man sie in Relation setzt zur durchschnittlichen Haushaltsgröße, d. h. der Anzahl der Personen in einem Haushalt. Zahlenmaterial hierzu ist ebenfalls bei den statistischen Landesämtern verfügbar. Die derzeitige Situation ist von einer zunehmenden Singularisierung der Haushalte geprägt.

Wanderungssaldo

Der Wanderungssaldo ist die Differenz aus Zu- und Wegzügen bezogen auf einen bestimmten Raum. Da die Immobilienpreise auf Nachfrageänderungen schneller als die Menge (Anzahl an Wohnungsfertigstellungen) reagieren, hat ein hoher positiver Wanderungssaldo in der Regel steigende Immobilienpreise zur Folge.

Dieser Indikator wird für Immobilienunternehmen allerdings dann erst aussagekräftig, wenn auch die Wanderungen innerhalb der Regionen und damit auf den Märkten des Immobilienunternehmens analysiert werden.

Allerdings sind die damit verbundenen sinkenden Grundstückspreise der Regionen mit negativem Wanderungssaldo auch wieder attraktiv für in diesen Regionen berufstätige oder räumlich nicht gebundene Interessenten, wodurch sich wiederum Chancen für das Immobilienunternehmen ergeben können.

Altersstruktur und -entwicklung

Die Altersstruktur und vor allem -entwicklung ermöglichen Rückschlüsse auf die Zahl der Bedarfsträger hinsichtlich des benötigten Wohnraums und vor allem daraus resultierend hinsichtlich der qualitativen Nachfrage. Quelle hierfür bildet u. a. das Statistische Jahrbuch bzw. Veröffentlichungen der statistischen Landesämter.

Die sich bereits jetzt abzeichnende und sukzessive fortschreitende „Alterung“ der Bevölkerung deutet z. B. auf einen wachsenden oder sinkenden Bedarf bestimmter Objekttypen bzw. Wohnimmobilienarten wie z. B. Single-Wohnungen, Familienwohnungen oder auch Formen des betreuten Wohnens hin.

Gewerbean- und -abmeldungen

Ein steigender Anteil an Gewerbeanmeldungen deutet auf eine Gründerwelle hin und hat bei immobilienwirtschaftlicher Betrachtung zumeist eine Nachfrage nach kleinen Büroeinheiten bzw. kleineren Ladenlokalen zur Folge. Hierbei ist allerdings zu sehen, dass in den ersten Jahren der Geschäftstätigkeit ein ganz erheblicher Teil dieser Neugründungen scheitert, was wiederum an den Gewerbeabmeldungen und deren Entwicklung bzw. auch im schlimmsten Fall an den Konkursen und Vergleichsverfahren abzulesen ist. Die Gewerbean- und -abmeldungen sind beim Statistischen Bundesamt erhältlich.

Bewertung: Gewerbean- und -abmeldungen sind ein wichtiger Indikator für den Flächenbedarf; dieser Flächenbedarf kann auch nach unterschiedlichen Branchen aufgesplittet werden. Es empfiehlt sich, um ein schlüssiges Bild zu erhalten, neben den Gewerbean- und -abmeldungen auch die Konkurse bzw. Vergleichsverfahren sowie letztendlich auch die Arbeitslosenzahl in das Kalkül einfließen zu lassen.

Konkurse/Vergleichsverfahren

Die Anzahl der Konkurse und Vergleichsverfahren vermittelt wichtige Informationen sowohl für den Büroimmobilien- als auch den Einzelhandelsbereich. Die Zahlen der Konkurse/Vergleiche sind beim Statistischen Bundesamt verfügbar.

Hierbei wird auch z. B. angegeben, wieviel Konkurse im Handel und sogar noch weiter unterteilt im Großhandel, der Handelsvermittlung und auch dem Einzelhandel verzeichnet waren.

Bewertung: Kommt es zu einer hohen Anzahl von Konkursen und Vergleichsverfahren im Einzelhandelsbereich, so sind erhebliche Auswirkungen auf die Ladenlokalmieten vorprogrammiert. Analog wirken Konkurse/Vergleichsverfahren bei Produktionsunternehmen auf dem Gewerbeflächenmarkt und solche bei Dienstleistungsunternehmen auf den Büroimmobilienmarkt. Außerdem drücken sie über ein negatives psychologisches Stimmungsbild auch auf andere Bereiche, wie etwa die Bereitschaft, Wohnimmobilien zu erwerben.

Häufig sind relativ hohe Konkurs-/Vergleichsverfahren aber auch das Resultat von Gründerwellen in den Vorjahren, da üblicherweise zu einem relativ hohen Prozentsatz in den Folgejahren auch Neugründer scheitern.

Bevölkerungsentwicklung

Die Entwicklung von Altersstruktur und Wanderungsbewegungen drückt sich wiederum in der Bevölkerungsentwicklung als einer zentralen Determinante der Immobiliennachfrage aus.

Bewertung: Eine steigende Bevölkerungszahl erhöht die Nachfrage nach Immobilien und umgekehrt. Diese Bevölkerungsentwicklung ist allerdings immer noch im Zusammenhang mit der Anzahl der Personen pro Wohnung und dem jeweiligen spezifischen Flächenbedarf pro Person zu sehen und der Altersschichtung. So bedingt eine hohe Zahl älterer Menschen die Nachfrage oder das Angebot bestimmter Objekttypen (Nachfrage nach betreutem Wohnen einerseits, Angebot ehemaliger Familienwohnungen andererseits) und eine große Anzahl von Personen im Alter zwischen 20 und 30 Jahren ähnliche Nachfrage und Angebot anderer Typen, z. B. Einsteigerwohnungen.

Nutzerwechsel

Amtliche Zahlen über Nutzerwechsel, also wie oft bestimmte Objekttypen auf den Markt kommen, gibt es zumeist nicht. Allerdings gibt es Zahlen bei Firmen wie techem oder Brunata, da diese bei jedem Wechsel eine Endablesung von Heizung, Warmwasser etc. durchführen müssen. Aus diesem Indikator bzw. diesen Zahlen lassen sich Anhaltspunkte über den Nutzerwechsel gewinnen. An der Spitze bei der Fluktuation liegen hierbei häufig Städte mit einem hohen Studentenanteil.

Leerstandsdaten

Leerstandsdaten geben die Relation zwischen genutzten Immobilien und leerstehenden wieder; sie werden insofern in Prozentwerten angegeben.

Im Bereich Wohnimmobilien sind bei den Wohnungsämtern teilweise Leerstandsdaten verfügbar. Diese Zahlen sind ein wichtiger Indikator für den Wohnungsbedarf.

Die großen Gewerberaummaklerfirmen liefern Leerstandszahlen im Bereich Gewerbeimmobilien.

Leerstandsraten sind insgesamt mit einer gewissen Vorsicht zu betrachten, da es teilweise keine umfassenden empirischen Erhebungen zu der Gesamtsumme der Flächen (z. B. Büroflächen in einer bestimmten Großstadt) gibt; insofern relativiert sich die Aussagekraft der Leerstandsdaten.

Offene Stellen und Arbeitslosenzahlen

Die Zahlen/Quoten zu offenen Stellen und Arbeitslosigkeit sind bei der Bundesanstalt für Arbeit verfügbar und können für die einzelnen Arbeitsamtsbezirke aufgefächert werden. Sie haben einen hohen Einfluss auf die benötigten Gewerbe-/Büroflächen und auch auf die Investitionsbereitschaft in Wohnimmobilien. Zudem wirken sie sich psychologisch auch auf diejenigen aus, die einen Arbeitsplatz haben und entfalten damit auch eine hohe Bedeutung für den Wohnimmobilienmarkt.

Sozialpflichtig Beschäftigte

In ähnliche Richtung deutet die Anzahl der sozialpflichtig Beschäftigten. Als sozialpflichtig beschäftigt wird eine Person eingerechnet, die in der gesetzlichen Renten-, Kranken- bzw. Arbeitslosenversicherung Pflichtmitglied ist. Allerdings ist hierbei ins Kalkül zu ziehen, dass hierin Beamte, Selbstständige, geringfügig Beschäftigte und im eigenen Betrieb mithelfende Familienangehörige nicht enthalten sind.

Aus der Relation der sozialpflichtig Beschäftigten zu den in einer bestimmten Region lebenden Menschen lässt sich die sog. Beschäftigungsdichte ermitteln.

Gleichzeitig lässt sich über die prozentuale Veränderung der sozialpflichtig Beschäftigten ermitteln, inwieweit eine Region wirtschaftliche Impulse erfährt oder nicht.

Trotz der oben genannten Einschränkungen können auch über die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten wichtige immobilienwirtschaftliche Rückschlüsse gezogen werden, so z. B. zum Bedarf an Büroflächen.

Je nach Datenmaterial kann hinsichtlich der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten noch unterschieden werden, ob diese z. B. im Baugewerbe, im Handel, im Banken-, Versicherungsbereich etc. beschäftigt sind. Dies lässt insbesondere Rückschlüsse auf die Qualität des Flächenbedarfs z. B. im produzierenden oder verarbeitenden Gewerbe bzw. in Verwaltungen zu.

Pendlerverhalten

Von zentraler Bedeutung ist auch das Pendlerverhalten. Bei Pendlern fallen Wohn- und Arbeitsort auseinander. Der Ein- wie auch der Auspendleranteil in einer Region kann insbesondere im Zusammenhang mit anderen Indikatoren, wie dem regionalen Wirtschaftswachstum oder Grundstücks-/Mietpreisen, auf den zu erwartenden Wohnraumbedarf in der Einpendlerregion sowie auf Wirkungen in der Auspendlerregion deuten.

Dort wo keine Untersuchungen hinsichtlich des Pendlerverhaltens bestehen, kann teilweise auch auf Daten über die sozialpflichtigen Beschäftigten mit anderweitigem Wohn- bzw. Arbeitsort zurückgegriffen werden.

Flächennutzungen

Interessante Ergebnisse bringt auch die Nutzung der Flächen einer Kommune. Hierbei kann zwischen Gebäuden und freien Flächen, landwirtschaftlichen Flächen, Verkehrsflächen, Erholungsflächen, Betriebsflächen, Wald- sowie sonstigen Nutzungen differenziert werden.

Die Daten ermöglichen einen Vergleich der Flächenverteilung zwischen unterschiedlichen Kommunen und können unter Umständen mit anderen Indikatoren zusammen Hinweise auf bestimmte Nutzungspotenziale liefern. Diese Daten sind bei den statistischen Ämtern bzw. bei Vermessungsämtern verfügbar.

Kaufkraftindex

Der Kaufkraftindex ist das Spiegelbild der Kaufkraft je Einwohner. Kaufkraftindizes werden von verschiedenen Instituten wie z. B. der GfK und Michael Bauer Research, beide in Nürnberg, ermittelt.

Der Kaufkraftindex ermöglicht es, eine grobe Einstellung vorzunehmen, in welcher Region Deutschlands welche Kaufkraft vorhanden ist. Es ist ein Indikator, inwieweit zusätzliche Immobilien nachgefragt werden und ob sich die Nachfrage eher nach höher- oder niedrigerwertigen Objekten richtet.

In den Kaufkraftindex gehen je nach Institut unterschiedliche Faktoren ein, wie z. B. die in einer bestimmten Region gefahrenen PKW-Klassen, das Steueraufkommen etc.

Einzelhandelsumsätze

Die Einzelhandelsumsätze limitieren letztendlich die Fähigkeit von Einzelhandelsunternehmen, bestimmte Mieten zu erwirtschaften. Die Einzelhandelsumsätze sind nach Branchen differenziert erhältlich.

Aus den Einzelhandelsumsätzen bzw. den prozentualen Veränderungen kann ermittelt werden, welche Betriebsformen (z. B. Supermärkte, Lebensmittel-Discounter, Fachmärkte etc.) im Wachstum begriffen sind und somit einen zusätzlichen Flächenbedarf haben bzw. Flächen abstoßen werden. Gleichzeitig lässt sich auch analysieren, welche Branchen aufgrund von Zuwächsen bzw. von rückläufigen Umsätzen weniger Einzelhandelsflächen nachfragen bzw. nicht mehr so hohe Mieten erwirtschaften können.

Erbschaftsteuer

Aus der vereinnahmten Erbschaftsteuer können Rückschlüsse auf Immobilientransaktionen durch Erbfälle gezogen werden. Die Erbschaftsteuer-Zahlen können den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank, Frankfurt am Main, entnommen werden.

Ein Anstieg der vereinnahmten Erbschaftsteuer deutet zum einen auf eine erhebliche Umschichtung an Immobilien hin, andererseits aber auch – Stichwort „Generation der Erben“ – auf ein hohes Maß an verfügbarer Kaufkraft, das zu erheblichen Teilen wieder in Immobilien reinvestiert werden dürfte.

Flächenumsatz

Ein zentraler Indikator für die Entwicklung des Immobilienmarkts ist auch der Flächenumsatz.

Der Flächenumsatz kann zumeist den Berichten der Gutachterausschüsse entnommen werden. Er spiegelt die Veränderungen der umgesetzten Flächen im Zeitablauf wieder. Hierbei kann zwischen dem Flächenumsatz bei bebauten und unbebauten Grundstücken unterschieden werden.

Bestand an Wohngebäuden und Wohnungen

Der Bestand an Wohngebäuden und Wohnungen kann häufig den Jahrbüchern der Städte entnommen werden.

Der Bestand an Wohngebäuden und Wohnungen ist, insbesondere in Kombination mit anderen Indikatoren, ein wichtiger Hinweis auf den Bedarf an bestimmten Bauleistungen (z. B. Modernisierung und Renovierung).

Fazit: Zahlreiche für Immobilienunternehmen relativ leicht zugängliche Indikatoren lassen wertvolle marktforscherische Aussagen zu Zustand und Entwicklung, insbesondere regionaler Immobilienmärkte, einschließlich aktueller bzw. zukünftiger Angebots- und Nachfragetendenzen zu. Allerdings muss vor isolierten Rückschlüssen aus einzelnen dieser Indikatoren gewarnt werden. Erst die kombinierte Auswertung möglichst zahlreicher dieser Indikatoren lässt mehr oder minder verlässliche Aussagen über Zustand und Entwicklung des jeweiligen Immobilienmarktes zu.

Standort- und Marktanalyse (STOMA)

Im Rahmen des Immobilien-Research kommt Standort- und Marktanalysen (STOMA) eine besonders große Bedeutung zu.⁷² Grundsätzlich ist eine STOMA je nach dem

⁷² Zum Thema Standort- und Marktanalyse (STOMA) siehe Beyerle, T. (2010), Immobilienresearch – Markt- und Standortanalyse aus Investorensicht, Vortrag am 27.11.08 an der HfWU Nürtingen-Geislingen, Beyerle, T. (2017), Immobilienresearch – Grundlagen zur Absicherung von Immobilieninvestitionen, in: Sailer, E., Kippes, S., Rehkugler, H. (Hrsg. 2017), Handbuch für Immobilienmakler und Immobilienberater, S. 62–71, Trumpp, A. (2017), Professionelle