

LARS GROSENICK

Schneller Picken (23): Krise oder Chance?

Die Gewinner der Finanzkrise werden gesucht.

Seit vier Jahren erscheint im IMMOBILIEN-PROFI diese Kolumne, die sich in fast jeder Ausgabe einem möglichst innovativen Thema der Marktbearbeitung für gewerbliche Immobilienanbieter widmet. Die Überschrift der Serie „Schneller Picken“ steht für die Irrelevanz des Marktes, für den Erfolg des einzelnen Immobilienmaklers, Immobilienverwalters, Immobilienprivatisierers oder Bauträgers.

Jetzt in der Finanzkrise muss sich zeigen, ob die Grundthese stimmt, dass in jeder Umfeldsituation gute Geschäfte für flexible und anpassungsfähige Immobilienunternehmen möglich sind.

In diesem Marktumfeld werden Marktanteile neu verteilt. Die Zeitungen sind voll von sparenden, rationalisierenden Unternehmen, die die Welt von der Kostenseite betrachten. Weniger Werbung, weniger Mitarbeiter, verschobene Investitionen: Das scheint das Grundmuster zu sein. Kaum jemand schreibt über „Chancendenker“, die jetzt investieren, gutes Personal rekrutieren, Kunden gewinnen und diese begeistern.

Immobilienrendite

Auch in Krisenzeiten besteht natürlich eine Nachfrage nach Immobilien. Doch wird die Bereitschaft für große Investitionen nicht so hoch sein wie in Zeiten von Markteuphorie und steigenden Preisen.

Dieses zyklische Handeln ist nicht schlau, doch alle verhalten sich so, als würde die Krise ewig dauern. Steigende Preise gab es auch in den vergangenen Jahren nur in Ausnahmeregionen.

Deutschlandweit sind die Preise seit 1996 durchschnittlich ungefähr gleich geblieben. Kaufkraftbereinigt sind die Immobilienkaufpreise sogar gefallen. Die Immobilienrendite, als Verhältnis der Investitionssumme zum Mietertrag, ist leicht gestiegen. Objektiv werden

jedoch die Zahl der Immobilienkäufe und auch die Zahl der Umzüge in Mietobjekte 2009 hinter den Zahlen des vergangenen Jahres bleiben.

In einer Gegend, in der etwa Opel und seine Zulieferbetriebe einen Großteil der Arbeitsplätze stellen, werden die Rückgänge stärker sein als in Regionen mit einem breiten Branchenmix. Nirgendwo wird die Zahl der Transaktionen allerdings auf Null sinken. Überall gibt es Eigennutzer, die ihre Wünsche gerade jetzt umsetzen wollen. Überall gibt

Schneller Picken!

Stellt man sich den Gesamtmarkt der Wohnimmobilien als Kuchen vor, dann verändert dieser Kuchen je nach Konjunktur seine Größe. Für den Einzelnen geht es aber nie um den Kuchen allein, sondern vor allem um dessen Krüme! In dieser Reihe stellen wir Methoden vor, die zeigen, wie man einfacher und schneller an die Krümel kommt: Schneller Picken. In dieser Ausgabe geht es um das Thema an sich in Zeiten der Finanzkrise.

es Vorsorgeigentümer, die von Wertpapieren bitter enttäuscht sind. Ihre Zahl verringert sich nur.

Volkswirtschaftlich ist das sehr bedenklich. Und damit beschäftigt sich die Presse. Aber aus Sicht des einzelnen Unternehmens gibt es in jeder Gegend Geschäfte und neue Chancen.

Begeisterung

Viele Marktteilnehmer sind krisenbedingt in eine Depression



Kontinuierlich wachsen mit System



Ich bin bei DIV-AbacO, weil ich als berufsfremder Anfänger schnell und erfolgreich ins Immobiliengeschäft einsteigen wollte. Es war die beste Entscheidung. In meinem zweiten Berufsjahr habe ich 149 Kauf- und Vermietungsimmobilien erfolgreich vermittelt.

Thomas Müller-Groscurth, AbacO München-Süd

Das Konzept ist ideal für den **klassischen Einzelmakler**, der es auch gerne bleiben möchte, aber Anschluss an ein Netzwerk sucht. Wenn Sie als **etablierter Makler** expandieren und zum **Marktführer in Ihrer Gegend** werden möchten, ist unser System besonders geeignet: Sie entwickeln sich vom Makler zum Unternehmer – wir haben das Konzept, das Ihnen den Schritt leichter macht.

Eine Besonderheit: als einziges Immobilienmakler-Verbund-Unternehmen beteiligen wir alle Partner und Lizenzmakler auch materiell am Unternehmen und an dessen Erfolg.

DIV-AbacO-Partner gibt es bereits in Oldenburg, Rastede, Berlin (2), München, Hilden, Bergkamen, im Münsterland und in Rhein-Main



Kontakt: DIV-AbacO-Zentrale, Nußallee 2, 63450 Hanau, Tel.: 06181-662299, Herrn Raimund Wurzel, www.div-immobilien.de und www.abaco-immobilien.de

gefallen, die sie schon beim ersten Gespräch mit Interessenten und Auftraggebern ausstrahlen. Dienstleister müssen jedoch Zuversicht ausstrahlen.

Die eigene Begeisterung und das Wissen, dass gerade jetzt der richtige Zeitpunkt für einen Umzug oder eine Investitionsentscheidung ist, helfen dem Deal tatsächlich. Jeder Misserfolg wird durch die Krise entschuldigt. Mit dieser Einstellung kann niemand besser werden.

Hilfreich ist es, einen Beschluss zu fassen: „Es ist Krise, und wir machen nicht mit!“ Das funktioniert. Chancendenker wachsen gerade jetzt und machen gute Umsätze. Der Monopolist dagegen muss sich bei schrumpfenden Märkten Sorgen machen. Unternehmen mit Marktanteilen oberhalb der 30 Prozent sollten sich Sorgen machen. Unternehmen, die aufgehört haben, sich auf Märkten zu bewegen und sich auf einen oder wenige Geschäftspartner fokussiert haben, wie die Automobilzulieferindustrie, ja, die haben ein Problem.

Immobilien spezialisten

Immobilien dienstleister können schnell und anpassungsfähig reagieren. Regionale Spezialisten, die echtes Farming umsetzen, haben keine Sorgen. Sie vergrößern ihren Markt, da der Schwarzhandel (Immobilienverkäufe ohne Maklerbeteiligung) immer weiter abnimmt.

Gut vernetzte Immobilienprofis, die ihr Maklernetzwerk, ihre Kompetenz und ihre Auswahl vergrößern, gewinnen täglich den Wettlauf gegen deprimierte Wettbewerber. Die Immobilienprofis, die sich mit der Abwicklung von problembehafteten Kreditbeziehungen beschäftigen und dieses Geschäftsmodell verstehen, haben Hochkonjunktur. Immobilienanbieter, die sich intensiv mit dem neuen Nachfragersegment der Vorsorgeeigentümer auseinandergesetzt haben und verstehen, wie dieses Klientel angesprochen und beraten werden will, sind weit vorn.

Spezialisten überholen die Generalisten mit besonders hohem Tempo. Erfolg entsteht aus Wissen, Wollen, Können und Tun. Systematisch wirft eine Krise drei Fragen auf: Wen oder was wird es zukünftig nicht mehr geben? Mit anderen Worten: Wovon müssen wir uns trennen? Was bleibt? Das ist die zweite Frage. Und die dritte und letzte Frage

beschäftigt sich mit der Frage nach den neuen Chancen: Welche Herausforderungen bietet der künftige Immobilienmarkt für aktive Immobilienprofis?

Wen und was wird es nicht mehr geben?

Am stärksten sind die Veränderungen bis jetzt bei den großen Spielern zu spüren. Immobilienfinanzierungen von großen Deals jenseits der 50 Millionen Euro sind nun kaum mehr möglich. EuroHypo, Hypo Real Estate und Kollegen finanzieren heute nur noch wenig.

- **Eine Spezialisierung auf verschiedene Zielgruppen und kleinräumige, regionale Immobilien kommen den differenzierteren Ansprüchen der Nachfragerseite entgegen. Kluge Nachfrager sorgen unausweichlich für den Erfolg von klugen Anbietern.**

Alle von Finanzinvestoren getriebenen Immobiliengeschäfte finden nicht mehr statt. Auch der private Ballonfinanzierer, der 130 Prozent einer Transaktion finanziert bekommt, ist ausgestorben. Strukturvertriebe, die an steuermotivierte Investoren verkaufen, gibt es nur noch im Denkmalinvestment.

Die Wertentwicklungsfantasie ist (vielleicht fälschlicherweise) verloren gegangen. Insgesamt wird die Bautätigkeit zurückgehen und in dem der Krise folgenden Aufschwung wiederbelebt werden.

Was bleibt?

Asiatische Gelehrte haben sich verdient gemacht, indem sie im Wandel stets das Bleibende gefunden haben. Die private Immobiliennachfrage, ob als Mieter oder Käufer, ist vorhanden und bleibt es auch. Die Wirtschaftskrise wird manchem Arbeitnehmer einen neuen Job in einer neuen Stadt verschaffen. Dadurch erhöht sich die Zahl der Zweitwohnungen für Wochenendpendler und die Häufigkeit von Umzügen.

Kluge Kapitalanleger, die langfristig ihr Vermögen und ihre Altersvorsorge aufbauen, werden aktiv. Zudem erlangen regionale Geschäftsmodelle nach dem Farming-Prinzip an Aktualität, und gute, leistungsfähige Immobilienvermittler werden weiterhin am Markt sein.

Welche neuen Chancen tun sich auf?

Die Liquiditätsnot der mit hohem Anteil an Fremdkapital finanzierten Finanzinvestoren zwingt zu neuen Geschäftsmodellen. Transaktionen werden in erster Linie über den günstigen Preis ermöglicht. Die Wiederentdeckung der Erbpachtfinanzierung des Grundstücksanteils ermöglicht anderen Käufer-schichten den Zugang zur selbst genutzten Wohnimmobilie.

Die durch die schwierige Finanzierungssituation zurückgehende Neubautätigkeit wirkt sich preis- und miet-treibend auf den Markt aus. Als Anleger tritt eine neue Klasse von Privatinvestoren auf. Der Vorsorgeeigentumsuchende Privatinvestor, der in erster Linie Sicherheit vor Kursverlusten sucht, in zweiter von Linie Inflations- und Währungsreformängste geplagt wird und zu guter Letzt erst auf Rendite und steuerliche Vorteile schaut, ist eine neue große Nachfragergruppe.

Eine Spezialisierung auf verschiedene Zielgruppen und kleinräumige, regionale Immobilien kommen den differenzierteren Ansprüchen der Nachfragerseite entgegen. Kluge Nachfrager sorgen unausweichlich für den Erfolg von klugen Anbietern. ◀



Lars Grosenick

Makler aus Leidenschaft & Vorstand der FlowFact AG

Für Anregungen und Kritik zu erreichen unter: lars.grosenick@flowfact.de