

LARS GROSENICK

Schneller Picken (24): Bauträger & Dinosaurier

Sind Bauträger schon ausgestorben? Braucht sie noch jemand?

Vor Millionen von Jahren gab es große, starke Tiere, die Eier legten und allesamt Reptilien gewesen sein sollen. Doch diese Dinosaurier genannten Geschöpfe gibt es heute nicht mehr. Vor nicht allzu langer Zeit gab es mutige, starke und risikotragende Bauträger. Risikotragen war ihr Geschäft.

Bauträger übernahmen das Risiko dafür, dass eine Baugenehmigung erteilt wurde. Sie übernahmen das Risiko dafür, dass ein Käufer und Nutzer für eine projektierte Immobilie gefunden wurde. Sie übernahmen auch gern die Risiken dafür, dass Käufer und Nutzer späterhin auch bezahlen würden. Bauträger übernahmen das Risiko, dass ein komplexes, individuelles Bauwerk auch pünktlich fertig wurde. Bauträger wussten, was der Markt brauchte. Diese Bauträger sind – oder waren – großartige Geschöpfe und Organisationen.

Sie sind eine bedrohte Art, denn – trotz Übernahme von gewaltigen Risiken – wurden und werden Bauträger nur mit einer schmalen Erfolgsbeteiligung entschädigt. Falls alles klappt. Geht etwas schief, haftet der Bauträger bis zum bitteren Ende.

Insolvenz als Fingerzeichen

Unter Insidern erzählt man sich, dass sich Bauträger untereinander grüßten, indem sie eine Hand nach oben hielten und unterschiedlich viele Finger abspreizten. Im Ländlichen bedeutet die Zahl der abgespreizten Finger die Zahl der Insolvenzen, die der Vertreter dieser leider schwindenden Art schon durchlebt hat. In urbanen Ballungsräumen sei gemeint, wie oft der Einzelne schon in U-Haft saß.

Es gibt noch Restexemplare der Gattung Bauträger. Manche meinen, nicht mehr lange. Denn Risikoübernahme ist zum Schimpfwort verkommen. Von Kreditinstituten werden Bauträger nur noch mit der symbolischen Kneifzange an-

gefasst. Dort, wo vor kurzer Zeit noch zehn Prozent Eigenkapital erwartet wurden, verlangen die Finanzierer heute das Dreifache.

■ Bauträger sind wertvolle Kundenversteher, die den Markt und die Nachfrage fühlen können.

Gibt es noch einen Markt für Bauträger, auch wenn Banken von Bau- und Risikoträgern weitere Sicherheiten verlangen und Verbraucherschützer wie Gesetzgeber die Kunden des Bauträgers mit zahlreichen Rechten ausstatten?

Es wird nicht allzu lange dauern, und der Bausektor wird wieder staatlich gefördert werden. Eigennutzer und Vermieter treten dann wieder in größeren Stückzahlen auf und suchen nach zeitgemäßen Angeboten, die sie im Immobilienbestand nicht finden werden. Wer sollte diese Immobiliennachfrage bedienen, wenn nicht mittelständische Bauträger?

Kundenversteher fühlen den Markt

Bauträger sind wertvolle Kundenversteher, die den Markt und die Nachfrage fühlen können. Zudem verstehen sie sich auf den Bauablauf, und als Risikoträger sind sie gleichsam dem Finanzsektor zuzuordnen. Dieses magische Dreieck aus Verkaufen, Bauen und Finanzieren ist aber ins Ungleichgewicht geraten.

Es wird wohl mehr und mehr Bauträger geben, die sich mit dem Wohnungsbestand beschäftigen werden. Vielleicht heißen sie dann Sanierungsträger. Bestand und vitale Nachfrage passen schon heute immer schlechter zusammen. Auch wenn die vorhandene Stückzahl der Angebote für die Nachfrage

Schneller Picken!

Stellt man sich den Gesamtmarkt der Wohnimmobilien als Kuchen vor, dann ist dieser Kuchen je nach Konjunktur größer oder kleiner. Für den Einzelnen geht es aber nie um diesen Markt – den Kuchen – sondern um dessen Krümel! In dieser Reihe stellen wir Methoden vor, einfacher und schneller an die Krümel zu gelangen: Schneller picken. In dieser Ausgabe geht es um die Fragestellung: Sind Bauträger schon ausgestorben? Braucht sie noch jemand?

ausreicht, müssen sich immer mehr Profis dem Thema »PIMP UP MY HOME« stellen und in diesem Segment zahlungskräftige Auftraggeber suchen.

Antizyklische Bauträger

In Österreich sind genossenschaftlich organisierte Bauherrengemeinschaften anzutreffen. Hier spielt der Architekt oder Bau-Organisierer eine beratende und moderierende Rolle. Vielleicht ist es an der Zeit, in Deutschland über eine neue Rollen- und Risikoverteilung bei Projekten nachzudenken, ohne die Fehler aus Bauherrenmodellzeiten zu wiederholen. Trotz der strengen Makler- und Bauträgerverordnung, die auf den ersten Blick wenig Spielraum lässt, könnten neue Formen der Zusammenarbeit entstehen.

Und auch wenn der Wohnungsneubau im aktuellen Wirtschaftsumfeld gerade nicht »hip« ist, dürften die kleinen und mittleren Bauträger nicht aussterben. Man wird weiterhin komfortabel wohnen wollen. Die Chancen für Hauskäufer, waren zu keiner Zeit so günstig wie im Moment. Antizyklische Käufer treffen jetzt auf antizyklische Bauträger, die das Aussterben der Spezies Bauträger erfolgreich verhindern werden. ◀



Lars Grosenick

Makler aus Leidenschaft & Vorstand der FlowFact AG

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