

# Die Nachfrage nach „Betongold“ bleibt hoch

Mit dem Dipl.-Sachverständigen und Regionalleiter Süd der immvert GmbH, PHILIP LANG, sprachen wir über die Immobilienbe- und -verwertung im Rahmen eines Insolvenzverfahrens. Für den engagierten Immobilienfachwirt ist kein Fall wie der andere. Auch die Größe des Objekts spielt für ihn nicht die entscheidende Rolle: „Wir engagieren uns professionell für alle Objekte – von der Streuobstwiese, über das Wohnhaus bis hin zum Industriekomplex“.



Philip Lang – Foto: immvert GmbH

**Herr Lang – welchen Einfluss haben die andauernde Pandemie und die rückläufigen Insolvenzzahlen auf das Immobilienbe- und -verwertungsgeschäft?**

Im Zuge der Corona-Pandemie stieg die Nachfrage im Wohnbereich, insbesondere nach Einfamilienhäusern mit Garten. Bei einer dreiköpfigen Familie in einer Dreizimmer-Wohnung ohne Balkon und Homeoffice, sowie Homeschooling ist der Drang, ein Stück Garten zu besitzen, besonders groß geworden.

Sehr unterschiedlich ist die Situation dagegen im Gewerbebereich. Hier kommt es sehr auf die Branche an. Einen extremen Einbruch gab es, während des Lockdowns etwa für die Hotellerie, einen sehr hohen Flächenbedarf dagegen bei Logistik- oder IT-Unternehmen, also Branchen, die von der Pandemie eher profitieren.

Insgesamt ist aber zu erwähnen, dass die Nachfrage in das „Betongold“ durch Angst vor Geldwertverlusten und günstigen Krediten stark angestiegen ist. Hier ist besonders der Bereich der Ballungsräume von den ländlichen Gebieten zu unterscheiden. Die infrastrukturell stark aufgestellten Städte und Landkreise sind besonders gefragt, wohin schwache Gebiete extrem zu kämpfen haben und teilweise Förderprogramme aufheben müssen.

Für die Be- und Verwertung von Immobilien aus Insolvenzen hat die Corona-Pandemie natürlich nicht den Effekt gebracht, den wir uns wohl alle erwartet hatten. Nichts desto trotz ist insbesondere die Beratung für Restrukturierungen und damit verbundene Bewertungen aber auch Verwertungen stark angestiegen.

**Welche Veränderungsprozesse in der Immobilienbranche erleben Sie mit Blick auf den demographischen Wandel und die Entwicklung unserer Volkswirtschaft?**

Durch die demographischen Entwicklung hat sich in der Immobilienbranche bereits einiges geändert und es

wird sich auch in Zukunft einiges ändern. Fakt ist: Wir werden älter. Der Effekt für die Immobilienbranche: Die Nachfrage nach infrastrukturell starken Gebieten steigt an, die Wohnfläche pro Person nimmt zu und Barrierefreiheit wird in Zukunft ein noch wichtigeres Stichwort.

Die Nachfrage nach diesen Gebieten ist einerseits mit dem periodischen Bedarf (z. B. Anschluss an dem ÖPNV und fußläufig erreichbare Einkaufsmöglichkeiten) und andererseits mit dem aperiodischen Bedarf (z. B. Ärzte und Krankenhäuser in der Nähe des Wohnortes) zu begründen. Lange Fahrten mit dem Auto sind schlichtweg irgendwann nicht mehr möglich.

Die Nachfrage nach mehr Wohnfläche ist grundsätzlich seit Anfang der 90er Jahre zu erkennen. Seither ist die Wohnfläche pro Person von 34,8 m<sup>2</sup> auf aktuell ca. 47 m<sup>2</sup> angestiegen. Das hat zum einen mit der Singularisierung, dem fortschreitenden Wohlstand und der Individualisierung der Gesellschaft zu tun, aber auch mit den Anforderungen der Barrierefreiheit und einer rollstuhlgerechten Wohneinheit.

Diese Entwicklung und die Nachfrage nach Ballungsräumen, also Gebieten mit starker Infrastruktur ist aktuell bereits zu erkennen und wird in den nächsten Jahren weiterhin zu einer hohen bzw. steigenden Nachfrage nach Immobilien in diesen Gebieten führen.

**Um welche Form von Immobilien kümmern Sie sich?**

Bei uns spielt es wirklich keine Rolle, um welche Immobilienart es sich handelt. Von der Streuobstwiese, über das Wohnhaus bis hin zum Industriekomplex – wir sorgen für den Komplettservice im Rahmen von Insolvenz-, M&A- und Restrukturierungsverfahren.

Ich glaube jedoch, dass ein ebenso wichtiger Aspekt darin besteht, dass wir uns um die Lastenfreistellung im Grundbuch kümmern. Aber auch mit Lasten und Beschränkungen wie z. B.

Nießbrauchrechten und Wohnrechten in Abteilung II des Grundbuchs können wir umgehen.

**Ich vermute einmal, dass kein Fall dem anderen gleicht. Gibt es Fälle, in denen Sie besonders herausgefordert sind?**

Das macht unseren Job aus! Ich hatte (leider) bereits Begehungen mit der Polizei, da sich der Schuldner vehement gegen einen Ortstermin für eine Bewertung der Immobilie geweigert hatte. Auch habe ich in einem Verfahren ein Wohnhaus veräußert, bei dem eine Begehung nicht wirklich möglich war, weil jegliche Möbelstücke und Müll, sowie Essensreste und Fäkalien vorgefunden wurden. Das gehört jedoch genauso dazu, wie ein moderner Gewerbekomplex mit ca. 30.000 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche und den komplexen Herausforderungen, die mit einer Verwertung einhergehen.

**Mit welchen Bewertungsverfahren arbeiten Sie?**

Nach der ImmoWertV und den dazugehörigen Richtlinien (Ertragswert-, Sachwert-, Vergleichswert- und Bodenrichtwertrichtlinie), welche im Übrigen ab 1.1.2022 zu einer ImmoWertV21 in eine Verordnung zusammengefasst werden, hat der Gesetzgeber den Rahmen zur Immobilienbewertung gegeben. Um es vereinfacht auszudrücken: Am liebsten wäre uns natürlich immer das Vergleichswertverfahren.

**Aber?**

Finden Sie mal eine „ausreichende Anzahl“ an vergleichbaren Objekten, mit der Sie eine statistische Auswertung fahren können! Gerade bei den Objekten und den Standorten, mit denen wir es in der Regel zu tun haben. Daher wird überwiegend auf die zwei weiteren Verfahren zurückgegriffen: Sach- und Ertragswertverfahren. Das Sachwertverfahren wird für Objekte angewandt, die überwiegend zur Eigennutzung verwendet werden, also in der Regel Ein- und Zweifamilienhäuser. Das Ertragswertverfahren wird für Objekte angewendet, wel-



che im gewöhnlichen Geschäftsverkehr für Renditeabsichten erworben werden, also Eigentumswohnungen, Gewerbeobjekte etc. Da ist es im Übrigen irrelevant, ob eine Eigentumswohnung von dem Eigentümer selbst bewohnt wird oder nicht.

### Wie gestaltet sich Ihre Zusammenarbeit mit Insolvenzverwaltern konkret?

In der Regel werden wir als Erstes gerufen, sobald eine Immobilie in der Gutachtenphase des Insolvenzverwalters/-verwalterin vorhanden ist. Hier lautet die Aufgabe: Unterlagen besorgen, Ortstermin vereinbaren, Grundbuch zu Lasten/Beschränkungen prüfen und Informationen zum Grundstück bei der örtlichen Baubehörde einholen. Mit Übersendung des Bewertungsauftrags und des Eröffnungsbeschlusses machen wir uns umgehend an die Arbeit und können grundsätzlich zusagen, eine Bewertung innerhalb von 14 Tagen inkl. Ortstermin abzugeben.

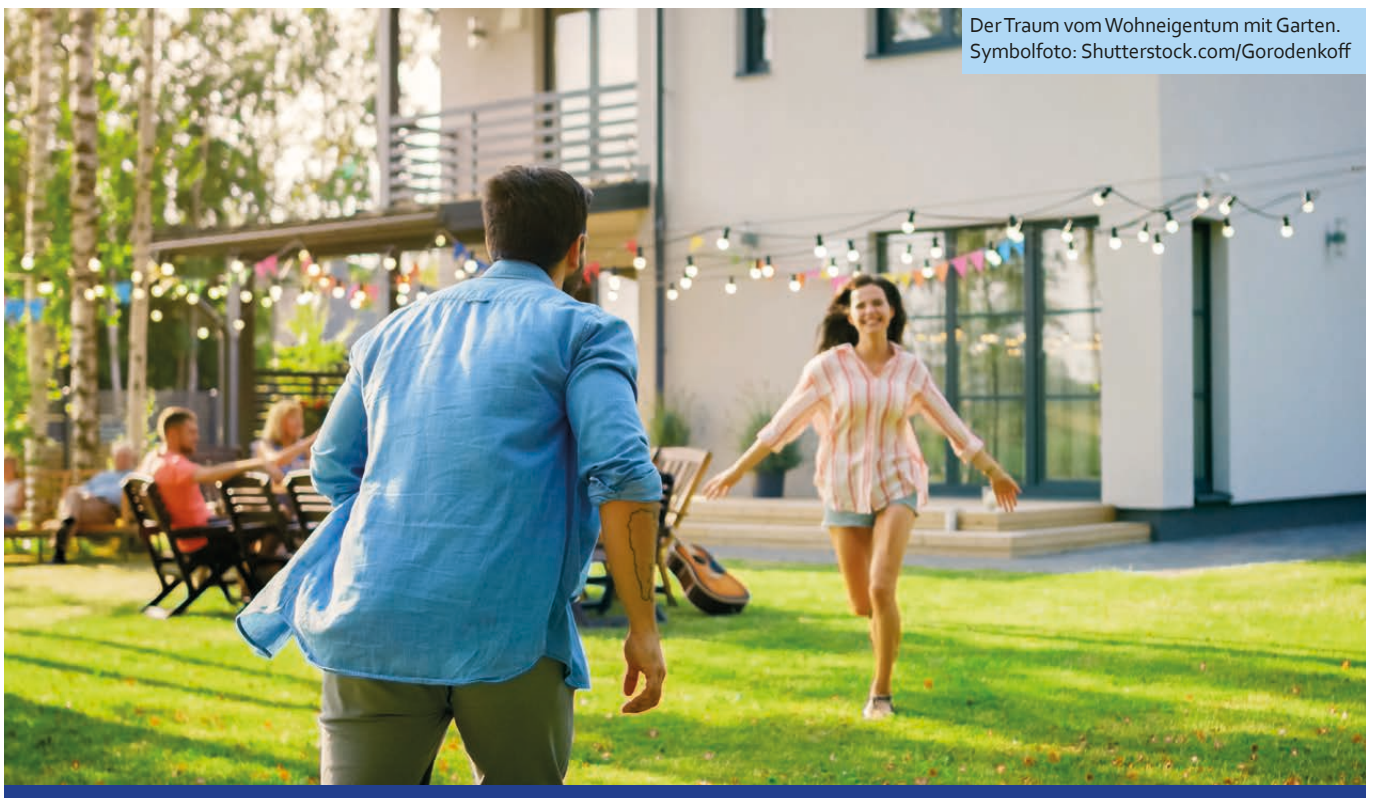
Sollte das Insolvenzverfahren eröffnet werden, kümmern wir uns u .a. um die Ermittlung eventuell offener Grundstückskosten (z. B. bei Behörden und Erschließungsträgern)

Organisation notwendiger Arbeiten zur Verkaufsförderung (z. B. Entsorgungsarbeiten), Verhandlung zur Lastenfreistellung des Objektes inkl. Massekostenbeitrag, Abstimmung mit allen Beteiligten (z. B. Mieter, Pächter, Nießbrauchberechtigte, Miteigentümer, Hausverwaltung, Kommunen, Behörden, Gläubiger etc.), bundesweites Anbieten der Immobilie, z. B. mittels Direktmailing, Platzierung auf namhaften Immobilienportalen, Werbung am Objekt etc., Durchführung von Besichtigungsterminen (vor Ort & virtuell), Führung von Verhandlungen bis hin zur Erstellung des Kaufvertrages und Organisation eines Beurkundungstermins.

Diese Aufgaben stellen einen Auszug aus den durchzuführenden Aufgaben dar. Es kommt des Öfteren vor, dass wir weitergehende Aufgaben wie Organisation der Winterfestigkeit einer Immobilie mit ortsansässigen Firmen übernehmen, Öffnungen von Türen mit Schlüsseldiensten durchführen oder auch durch unsere Partner Versicherungen für leerstehende Objekte organisieren können.

### Wagen Sie einen Ausblick, wie sich der Markt entwickeln wird?

Die hohe Nachfrage nach Immobilien im Bereich der Großstädte ist ungebrochen und seit einigen Jahren kann das örtliche Angebot nicht befriedigt werden. Dies zeigte sich auch an den ebenfalls steigenden Kaufpreisen in den gut erschlossenen Städten mit ordentlicher Infrastruktur. Auch die geringen Zinsen für die Kaufpreisfinanzierung und die unzureichenden Angebote alternativer Kapitalanlagen sind für eine stabile Nachfrage auf den Immobilienmärkten verantwortlich. Durch die anhaltende Niedrigzinspolitik und die Verknappung des Angebots in den Ballungsräumen habe ich keine vernünftige Argumentation, welche Gründe dazu führen sollten, dass sich der Immobilienmarkt grundsätzlich ändert. Auch im ländlichen Bereich – damit sind nicht die Metropolregionen der Großstädte gemeint, sondern wirklich Landkreis mit schlechter Infrastruktur, also ein hohes Angebot und sehr wenig Nachfrage – kann ich keine kurzfristige Veränderung argumentieren. Ob ein exogenes Ereignis, ähnlich wie Corona, irgendwann die Immobilienbranche treffen wird oder Banken massive Probleme bekommen könnten, will ich nicht vorhersagen.



Der Traum vom Wohneigentum mit Garten.  
Symbolfoto: Shutterstock.com/Gorodenkoff