

RAIMUND WURZEL

„Sagt er 12, meint er 10, will er haben 8...“

...wird wert sein 6, will ich geben 4, werd' sagen 2"
(Armenische Weisheit über Preisgestaltung)

Damit Sie gar nicht erst in diese spekulative, manchmal vertrackte Situation kommen, müssen Sie als Makler oder Immobilienkäufer/-verkäufer, aber auch als Finanzierer wissen, wie sich der Wert einer Immobilie errechnet.

In den vorherigen Folgen der Wertermittlungs-Artikel haben wir uns mit der Eigentumswohnung beschäftigt und dabei die beiden wichtigsten Bewertungstechniken kennen gelernt, die Sachwert-Ermittlung und die Ertragswertermittlung. Über die Sachwertermittlung habe ich mich in der vorletzten Ausgabe detaillierter geäußert und nun möchte ich dem Leser ebenfalls ein detail beschreiben, wie sich der Ertragswert einer Immobilie errechnet – auf eine recht einfache, aber doch genaue, dem Markt angepasste Art.

Diese Berechnung wird immer dann vorgenommen, wenn es sich um fremdgenutzte Immobilien handelt, egal ob es eine vermietete Eigentumswohnung ist oder ein Wohn-/Geschäftshaus. Diese Berechnung bildet die Grundlage für den Verkehrswert, d. h. den Wert, für den die Immobilie am freien Markt zum Zeitpunkt der Bewertung verkauft werden könnte.

Die Makler-Formel

Der „gemeine Makler“ oder die Eigentümer machen es sich hin und wieder sehr einfach und nehmen die Netto-Miete (mancher nimmt auch die Brutto-Miete) und multiplizieren sie mit 10 oder 12 oder 14 (x-fache Jahresmiete), bilden so ihren Kaufpreis und denken, sie hätten damit auch einen Zins definiert (jeweils rund 10%, 8% oder 7%). Da ist aber falsch! Diese sog. „Maklerformel“ kann im besten Falle das Ergebnis sein, ist aber in keinem Falle die Grundlage für eine Marktpreisbildung. Bestenfalls kann sie dazu dienen, bei der Angebots-/Datenaufnahme zu beurteilen,



...wird wert sein 6, will ich geben 4, werd' sagen 2“

len, ob der Verkäufer mit „seinem Preis“ in die „richtigen Richtung“ tendiert. Nur die ganz Erfahrenen können einigermaßen damit umgehen. Deshalb empfiehlt sich eine präzise Wertermittlung.

Grundstückswert

Zuerst stellen Sie fest, welchen Wert das Grundstück hat. Da machen Sie es sich ganz einfach und nehmen den Richtwert des zuständigen Gutachterausschusses oder aktuelle Verkaufswerte, die Ihnen bekannt sind. Das war der erste Schritt.

Der zweite Schritt ist da schon aufwändiger – die Ermittlung des Reinertrags als Berechnungsgrundlage des Ertragswertes. Häufig nennen die Eigentümer die jährliche Gesamtmiete und vergessen häufig, Beträge für die Betriebskosten oder gar die eigenen Kostenanteile zu berücksichtigen. Zuerst müssen Sie konsequent die Mietverträge einzeln prüfen – das ist eine „conditio sine qua none“, eine unabdingbare Voraussetzung! In älteren Mietverträgen steckt hier häufig der Wurm, d. h. in den Mieten sind Kosten (z.B. Grundsteuer, Schornsteinfeger o.ä. – siehe die Liste im Standard-Mietvertrag) enthalten, die

der Vermieter vertraglich übernehmen muss.

Miete ist nämlich nach der Formulierung im BGB der Gesamtbetrag, den ein Mieter an einen Vermieter zahlt, unabhängig davon, ob darin Kosten enthalten sind. In den üblichen neuen Mietverträgen (Muster erhalten Sie bei den Verbänden der Mieter oder der Hausbesitzer) sind die sog. „Nebenkosten“ separat ausgewiesen, d. h. es wird unterschieden in Miete (als Nutzungsentgelt) und der Zahlung der Verbrauchskosten. Diese müssen dort herausgerechnet werden, wo es nicht eindeutig getrennt ist. Dazu dient Ihnen die Einsicht in die Kostenaufstellung des Eigentümers aus seiner Buchhaltung. Wenn ein Eigentümer beides verweigert – Einsicht in Verträge und Kosten – kümmern Sie sich bitte nicht weiter um die Bewertung, geschweige den Verkauf. Das ist der beste Prüfstein für die Ernsthaftigkeit der Verkaufsabsicht.

- Die Kenntnis und Fertigkeit auf dem Gebiet der Ertragswertermittlung weisen Sie gegenüber dem Verkäufer als kompetent aus: Sie können schwarz auf weiß nachweisen, dass die Immobilie ertragreich ist und können diese damit leichter finanzieren und verkaufen.

Nach der Prüfung der Mieten ermitteln Sie die echten Netto-Einnahmen, befreit von allen Verbrauchskosten (= Betriebskosten). Dann müssen Sie prüfen, ob diese Mieten „ortsüblich und nachhaltig erzielbar“ sind. Da hilft ein Blick in den örtlichen Mietspiegel oder in die Vermietungsanzeigen der Zeitungen – sehr oft hat man's im Gefühl, weil dies doch sehr weit verbreitete und allgemein bekannte m²-Preise sind. Sie dürfen nämlich nur Mietpreise pro m² nehmen, die in dieser Form erzielbar sind, denn überhöhte Mieten führen ebenso zu einem falschen Bild, wie zu niedrige Mieten.

Die Mieten

Addieren Sie nun die Mieten und ermitteln Sie die Netto-(Kalt-)Miete pro Jahr. Das ist der Rohertrag. Von dieser Summe müssen Sie die Bewirtschaftungskosten abziehen. Das sind die ►

Kosten, die im Risiko des Vermieters liegen:

1. Instandhaltung (der Vermieter muss für den Erhalt der Mietsache sorgen),
2. das Mietausfall-Risiko (bei Leerstand, Zahlungsunfähigkeit von Mietern, Prozesskosten etc.) und
3. die Kosten der Verwaltung. Hier arbeiten Sie der Einfachheit halber mit %-Sätzen: vermietete Eigentumswohnungen und Ein-/Zweifamilienhäuser: 16-22% je nach Zustand und Lage (je schlechter, desto höher der Prozentsatz); bei Mehrfamilienhäusern und Wohn- und Geschäftshäusern mit überwiegendem Wohnanteil 18-23 %, bei Wohn- und Geschäftshäusern mit überwiegendem Gewerbeanteil 20-25%, bei reinen Geschäftshäusern 22-28%, bei Gewerbe- und Industrieimmobilien bis 25%-30% - jeweils vom Rohertrag.

Das ziehen Sie dann vom Rohertrag ab und erhalten den Reinertrag, vergleichbar mit dem Zins einer Geldanlage. Und hier setzt auch der Vergleich an. Die Rendite einer Immobilie steht im Wettbewerb zu anderen Geldanlagen. Risikoreiche Geld-/Immobilienanlagen (z.B. Gewerbe, Gastronomie, Industrie, Märkte) müssen also einen höheren Zinsertrag erzielen als z.B. reine Wohnimmobilien mit stetiger Auslastung, weil Mieter z.B. auch sozial gefördert werden.

Das gilt grundsätzlich. Ebenso gilt, dass eine Immobilie in einer 1A-Lage einen geringeren Ertrag haben kann, da die nachhaltige Wertsicherheit aufgrund der Lage das höhere Gewicht hat.

Nun bestimmen wir den Zinssatz, den sog. „Liegenschaftszins“. Bitte nehmen Sie nicht die Zinsen aus der Literatur, aber auch nicht die Zinsen, die Ihnen die Gutachterausschüsse nennen. Die treffen meist nicht zu.

Da die Ansprüche der beleihenden Banken an die Rendite gestiegen sind, nutzen Sie bitte Zahlen, die ich Ihnen hier nenne und die nach meiner über 15-jährigen Sachverständigen-Erfahrung ein guter, zumeist treffsicherer Ansatz sind: nehmen Sie bei Eigentumswohnungen und Ein-/Zweifamilienhäusern einen Zins zwischen 4 und 6% (je nach Lage, Haustyp, Bausubstanz und Zustand – siehe oben), bei Wohn- und Geschäftshäusern zwischen 7% und 9% (unter 7% nur in absoluten Spitzenlagen!), bei Gewerbe- und Industrieimmobilien

zwischen 8% und 11%, den höheren Zins insbesondere bei Supermärkten oder anderen eingeschränkten Nutzungen. Damit liegen Sie in der Regel richtig. Das akzeptieren auch die Banken – und die sind bei Beleihungen der dominante Preis bildende Faktor.

Mathematische Manipulation

Zuerst aber müssen Sie folgende mathematische Manipulation vornehmen: da Grund und Boden sich nicht abnutzen, sich also auch nicht abschreiben können (nach Zerstörung, Abbruch des Gebäudes bleibt das Grundstück), müssen Sie den Bodenwertanteil herausrechnen. Das machen Sie, indem Sie den Bodenwert mit dem für die zu bewertende Immobilie ausgewählten Zins multiplizieren, z.B. Bodenwert EUR 300.000,00 x 8% = EUR 24.000,00. Diesen Wert – den Ertragswert-Anteil des Bodens – ziehen Sie ab und Sie erhalten den Ertragswertanteil des Gebäudes.

Sollte dieser Wert überraschender Weise ein Minus-Vorzeichen haben, heißt das automatisch: diese Immobilie ist „unternutzt“, der Ertragswert des Bodens ist höher als der Ertragswert der Gebäude; diese wären daher aus wirtschaftlichen Gründen abzuzehren, um ein ertragreicheres Gebäude bauen zu können – es bleibt der sog. Liquidationswert: der Wert des Bodens abzüglich Abrisskosten.

Vervielfältiger

Nun bestimmen Sie die Restnutzungsdauer des Gebäudes. Massivgebäude halten (statistisch) ca. 100 Jahre, Fertighallen, Gewerbe- und Industriebauten zwischen 40 und 60 Jahre. In der verbleibenden Zeit ab dem Bewertungszeitpunkt muss das Gebäude den Zins erwirtschaften (Rendite) und das investierte Geld zurückerzahlen.

Um dies zu ermitteln gibt es eine Formel – mit der ich Sie nicht langweilen will – und mathematische Tabellen. Diese finden Sie in der Fachliteratur, die ich Ihnen dringend empfehle: WertV ,98, Erläuterte Ausgabe von Kleiber/Simon aus dem Bundesanzeiger-Verlag. Dort finden Sie die sog. „VervielfältigerTabelle“. Hier können Sie ablesen, wie hoch z.B. der Vervielfältiger (des Gebäude-Reinertrags) bei 8% Zins und einer restlichen Nutzungsdauer von 50 Jahren ist: 12,23.

Oder Sie nutzen ein EDV-Bewertungsprogramm.

Nun multiplizieren Sie den ermittelten Reinertrag des Gebäudes mit dem gewählten Vervielfältiger und erhalten so den Ertragswertanteil des Gebäudes. Da Sie den Grundstücksertrag vorher abgezogen haben, müssen Sie nun den Grundstückswert zum Gebäude-Ertragswert addieren und erhalten somit den vorläufigen Ertragswert. Vorläufig deshalb, weil es möglicherweise akute oder notwendige Reparatur-, Renovierungs-, Sanierungsarbeiten gibt, die einen zusätzlichen Aufwand bedeuten, um die Miete zu erzielen, die Sie vorher angesetzt haben. Erst nach Abzug dieses Betrages (geschätzt) haben Sie den endgültigen Ertragswert, mit dem Sie – ohne rot zu werden – das Angebot auf den Markt bringen können.

Die Kenntnis und Fertigkeit auf dem Gebiet insbesondere der Ertragswertermittlung weisen Sie gegenüber dem Verkäufer als kompetent aus – Sie erhalten leichter den angestrebten Verkaufsauftrag. Gegenüber Käufern und Banken haben Sie den entscheidenden Vorsprung im Vergleich zu Ihren Wettbewerbern: Sie können schwarz auf weiß nachweisen, dass die Immobilie ertragreich ist und können diese damit leichter finanzieren und verkaufen.

Während der Immobilien-Profitage in Göttingen Anfang November werde ich Ihnen detaillierter und Praxis orientiert die Ertragswert-Berechnung demonstrieren. Es wäre schön, wenn Sie zu diesem Workshop Unterlagen für eine zu bewertende Immobilie mitbringen, damit wir gemeinsam ein aktuelles Beispiel berechnen können. ◀



Raimund Wurzel

Jahrgang 1950, Immobilienfachwirt und Freier Sachverständiger für Immobilienbewertung, Systemmanager von HomeLife Deutschland, Dozent für Immobilienwirtschaft an IHKn und privaten Bildungsträgern, tätig als Makler in Hanau.