

# Bodenrichtwerte in Brandenburg und Berlin zum 31. Dezember 1998, Rückblick auf das Jahr 1998 und Ausblick

Von ROLAND R. VOGEL, öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger  
für Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, Berlin

Dieses ist die achte Ausgabe der Zusammenstellung von Bodenwerten aus Berlin und Brandenburg. Sie stellt eine kontinuierliche Fortsetzung der für den Stichtag 31. Dezember 1991 begonnenen und in den Folgejahren aktualisierten Veröffentlichung dar.

Wenn sich der Leser die Entwicklung der letzten Jahre des Immobilienmarkts von Brandenburg und Berlin noch einmal ins Gedächtnis rufen möchte, so kann er dieses. Für jeden Stichtag zum Jahresende gibt es seitdem ein „GRUNDEIGENTUM-Spezial“.

Hier wird die Sammlung der Daten auf den Stichtag 31. Dezember 1998 fortgeschrieben. Wie schon in den vorangegangenen Auflagen wurden die von den regionalen Gutachterausschüssen beratenen Bodenrichtwerte zur Veröffentlichung gesammelt. Einleitend wird kommentiert.

Die Orte sind alphabetisch aufgeführt. Der veröffentlichte Bodenrichtwert per 31. Dezember 1998 wird dem des Vorjahres gegenübergestellt. Außerdem wird die Art der baulichen Nutzung angegeben. Die Zuordnung zu den Landkreisen ermöglicht eine eindeutige Identifizierung der Orte, wenn gleiche Ortsnamen in mehreren Landkreisen auftauchen.

Trotz der nachfolgend zusammengestellten Bodenrichtwert-Tabellen ist eine Anforderung des jeweiligen Kartenmaterials der jeweiligen Gutachterausschüsse unbedingt zu empfehlen. Hinweise auf die Bezugsadressen befinden sich vor dem Tabellenteil mit Adressen und Telefonnummern der einzelnen Kreise bzw. Städte.

## Wie Bodenrichtwerte ermittelt werden

Die Gremien der Gutachterausschüsse in Brandenburg wie in Berlin werden durch sachkundige Mitarbeiter gebildet. Angehörige der öffentlichen Verwaltungen, Sachverständige für Grundstückswertermittlungen, Makler und andere ehrenamtliche Mitglieder unter dem Vorsitz von hauptamtlichen Mitarbeitern der Geschäftsstellen erfüllen diese Aufgabe. Sie haben für eine breite Öffentlichkeit Transparenz in der Frage der Bodenpreise herzustellen. Hier werden die Ergebnisse zusammengefaßt dargestellt. Den Überblick über das Geschehen in Berlin und Brandenburg zu ermöglichen ist der Sinn dieses Heftes, auch dieses einleitenden Beitrags.

Allgemeine Lagewerte, sog. Bodenrichtwerte von Grundstücken, werden aufgrund ihres gesetzlichen Auftrages von Gutachterausschüssen ermittelt. In allen Gemeinden sind sie vorhanden: Seit 1960 in den alten und beginnend mit der Vereinigung Deutschlands auch in den neuen Bundesländern.

Grundlage für die Arbeit der Gutachterausschüsse ist das Baugesetzbuch (BauGB). Hier ist - soweit die Bestimmungen die Ermittlung von Bodenwerten betreffen - in den §§ 192 ff. BauGB geregelt:

Zur Ermittlung von Grundstückswerten und für sonstige Wertermittlungen werden selbständige, unabhängige Gutachterausschüsse gebildet.

Der Gutachterausschuß führt eine Kaufpreissammlung. Er wertet sie aus und ermittelt Bodenrichtwerte und sonstige zur Wertermittlung erforderliche Daten.

Zur Führung der Kaufpreissammlung ist jeder Vertrag von der



beurkundenden Stelle in Abschrift dem Gutachterausschuß zu übersenden. Das betrifft alle Grundstücksgeschäfte, durch die sich jemand verpflichtet, Eigentum an einem Grundstück gegen Entgelt, auch im Wege des Tausches, zu übertragen oder ein Erbbaurecht zu begründen. Aufgrund der daraus entstehenden Kaufpreissammlungen sind für jedes Gemeindegebiet durchschnittliche Lagewerte für den Boden zu ermitteln. Dies unter Berücksichtigung des unterschiedlichen Entwicklungszustandes, mindestens jedoch für erschließungsbeitragspflichtiges und erschließungsbeitragsfreies Bauland (Bodenrichtwerte). Auch in bebauten Gebieten sind Bodenrichtwerte mit dem Wert zu ermitteln, der sich ergeben würde, wenn der Boden unbebaut wäre.

Die gesetzliche Vorgabe verpflichtet alle Notare, den örtlichen Gutachterausschüssen sämtliche Verträge über Grundstücksgeschäfte zugänglich zu machen. Die Gutachterausschüsse haben die Kaufverträge auszuwerten. So können sie sich einen lückenlosen Überblick über die tatsächlichen Verkaufsfälle in ihrem Gemeindegebiet verschaffen. Je nach Anzahl der Verkaufsfälle und Auswertung derselben ist eine Aussage über Bodenwerte zulässig und möglich.

## Bodenrichtwert - was ist das?

Bodenrichtwerte definiert der Gutachterausschuß für Grundstückswerte in Berlin in seinen regelmäßigen Marktberichten (gleichartige Formulierungen finden sich auch in den Marktberichten anderer Städte und Gemeinden) so:

„Der Bodenrichtwert ist ein durchschnittlicher Lagewert, bezogen auf den Quadratmeter Grundstücksfläche, der für eine Mehrzahl von Grundstücken ermittelt wird, die in ihren Merkmalen tatsächlicher und rechtlicher Art weitgehend übereinstimmen, eine im wesentlichen gleiche Struktur und Lage haben und im Zeitpunkt der Bodenrichtwertermittlung ein annähernd gleiches Preisniveau aufweisen (Bodenrichtwertzone). Der Bodenrichtwert ist also auf typische Verhältnisse der Bodenrichtwertzone abgestellt und berücksichtigt nicht die besonderen Eigenschaften einzelner Grundstücke. Dies gilt insbesondere hinsichtlich Verkehrs- bzw. Geschäftslage, Art und Maß der baulichen Nutzung, Grundstücksgestalt, Größe, Bodenbeschaffenheit, Erschließung, mit dem Grundstück verbundener werterhöhender Rechte oder wertmindernder Belastungen. Die Bodenrichtwerte berücksichtigen somit auch nicht Altlasten und Bodenbelastungen.“

Die nach den Vorgaben des BauGB ermittelten Bodenrichtwerte stellen statistische Mittelwerte bzw. auch nach anderen Methoden gewonnene Werte dar. Vorwiegend resultieren sie aus Preisen, die bei Verkäufen realisiert worden sind. Ihnen liegt in der Regel eine genügende Anzahl von Verkäufen zugrunde. Es sind repräsentative Werte; demzufolge wird auch von dem Bodenrichtwert eine seiner Bedeutung entsprechende statistische Sicherheit gefordert. Gleichwohl ist zu unterstreichen, daß in Berlin seit 1992 Bodenrichtwerte nur noch als „generalisierte“ Werte abgeleitet und ausgewiesen werden.

Hier wird deutlich, daß auch sorgfältig und fachmännisch erhobe-

Ihr kompetenter Partner für die Wohnungswirtschaft:

**Formulare • Merkblätter • Mietverträge • Bücher • Broschüren**



GRUNDEIGENTUM-VERLAG GMBH  
Eichborndamm 141-165 (Tor 3), 13403 Berlin  
Tel. 030/41 47 69-11 • Fax 030/411 30 25

ne Bodenrichtwerte nicht auf alle Grundstücke des betreffenden Gebietes gleichermaßen übertragen werden können. Auch innerhalb derselben Bodenrichtwertzone können erhebliche Unterschiede vorhanden sein. So kann der Bodenrichtwert einen zutreffenden, aber doch nur ungefähren Anhaltspunkt darstellen. Die jeweiligen Besonderheiten des zu beurteilenden Grundstücks sind zu beachten. Die sich aus ihnen ergebenden Wertunterschiede zu berücksichtigen.

### **Bodenrichtwerte als Ergebnis der Arbeit der Gutachterausschüsse**

In den Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse werden jährlich entsprechend § 196 BauGB nach dem oben geschilderten Verfahren typische Bodenwerte ermittelt. Dies geschieht auf der Basis der im vergangenen Zeitraum eines Jahres gemeldeten Grundstücksverkäufe.

Diese werden in generalisierter Form lage- und nutzungstypisch in Karten veröffentlicht. Die Karten enthalten jeweils die Angaben der Bodenwerte eines Landkreises. Besonderheiten, etwa kreisfreie Städte, werden herausgezogen und detaillierter dargestellt als dörfliche Lagen. Größere Städte, etwa Potsdam, Frankfurt (Oder), Cottbus, Brandenburg u. a. sind auf separaten Karten dargestellt. Der Sonderfall Berlin ist in einem eigenen umfangreichen Kartenwerk abgebildet.

Dank der engagierten Arbeit der Gutachterausschüsse gelingt es, die Qualität der Bodenrichtwerte als Spiegel des Grundstücksmarktes differenziert darzustellen. Die aktuellen Angaben sind wiederum sehr aussagekräftig. Daraus ergibt sich eine Vergleichbarkeit nicht nur zwischen verschiedenen Regionen, sondern z. T. zwischen unmittelbar benachbarten Gemarkungen.

Die Exaktheit der ausgewiesenen Werte zeigt sich nicht nur in den Ballungsräumen, sondern bereits auch in dünner besiedelten Regionen des Landes Brandenburg durch eine genauere Auswahl qualifizierter Gebietsausweisungen. Natürlich ist die „Tiefenschärfe“ in den Aussagen vom planungsrechtlichen Geschehen in den Gemeinden abhängig, und das ist zum Teil - selbst im Jahr 10 nach der „Wende“ - noch immer nicht abgeschlossen. Die Qualität der stadtplanerischen Vorgaben wirkt sich auf die Genauigkeit der Bodenwert-Einschätzungen aus. Gemeinden, bei denen die stadtplanerische Entwicklung auf dem Niveau des Vorjahres verblieben ist, erlauben in der Regel auch keine präziseren Bodenwertausgaben. Nach wie vor ändern sich tatsächliche Nutzungen von Grundstücksflächen gegenüber der generellen Bauleitplanung. Diese Veränderungen, so zum Beispiel hinsichtlich der Rücknahme des Ausweises eines Gewerbegebietes, werden oft nur zögerlich nachgeführt. Gebietsnutzungen werden ausgewiesen und wieder zurückgenommen, neue Gebiete treten hinzu. Hier ist die Entwicklung nach wie vor nicht abgeschlossen.

Die zunehmende Differenzierung der Bodenwerte hängt somit nicht nur von wertmäßigen Aussagen innerhalb der Gemeinden ab, sondern auch von abweichenden planungsrechtlichen Qualitäten zwischen den Gemeinden. Allerdings ist auch in dieser Hinsicht das vorgelegte Material in der Regel von hoher Qualität. Die Tendenz geht eindeutig in Richtung qualifizierter differenzierter Bodenwerte. Veränderte Bodenpreise tragen den Qualitätsmerkmalen (Lage, Infrastruktur, Erschließung) Rechnung. Beachtet werden zunehmend auch künftige Kosten, z. B. für Abwasseranschlüsse und Straßenbau.

Die vorliegenden Bodenwertkarten sind wiederum als Spiegelbild des Immobilienverkehrs zu sehen. Sie sind eine wichtige Informationsquelle für den Grundstücksmarkt und alle daran Beteiligten. Die Ausführung des Kartenmaterials ist von hohem Niveau.

### **Der Bodenrichtwert, ein grober Orientierungswert**

Der Wert eines Grundstücks, auch wenn es bebaut ist, wird in vielen Fällen im wesentlichen durch den Wert des „Grund und Bodens“ bestimmt. Oft ist der Wert von Baulichkeiten von untergeordneter Bedeutung. Das kann zum Beispiel bei desolaten Altbauten der Fall sein und auch bei Grundstücken, die baulich nicht lageentsprechend genutzt sind: Behindert eine vorhandene Bebauung eine angesichts der zulässigen baulichen Ausnutzung

mögliche Bebauung, kann es dazu führen, daß auch intakte vorhandene Gebäude unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten abzureißen wären. Handelt es sich um unbebaute Grundstücke, so ist der Bodenwert ohnehin in der Regel das einzige Beurteilungskriterium.

Zur Einschätzung des Bodenwertes eines Grundstücks sind eine Vielzahl von Einflüssen maßgebend. Angefangen von der planungsrechtlich bestimmten Nutzbarkeit reichen sie über die öffentliche Erschließungssituation bis hin zur physischen Gestalt des Grundstücks. Damit sich Laien schnell und unkompliziert ein Bild über den Wert eines (ihres) Grundstücks machen können, genügt es oftmals, sich auf einen Näherungswert zu stützen. Dazu sind die Bodenrichtwertangaben sehr gut geeignet.

Um allerdings für richtige wirtschaftliche Entscheidungen den Wert eines Grundstücks sicher einschätzen zu können, ist der Laie auf die Hilfe von Fachleuten angewiesen, von öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für Wertermittlungen von bebauten und unbebauten Grundstücken. Sie sind in der Lage, den konkreten Wert eines Einzelgrundstücks zu ermitteln. Dieser kann sich, je nach den Gegebenheiten, deutlich vom Bodenrichtwert unterscheiden.

Mittlerweile, neun Jahre nach der Wirtschafts- und Währungsunion in Deutschland, kann eingeschätzt werden, daß sich marktwirtschaftliche Mechanismen im Grundstücksverkehr durchgesetzt haben. Das spiegelt sich in Form weitgehend transparenter Bodenrichtwerte wider. Die unmittelbar nach der Wende zu verzeichnende „Einlaufphase“ der Bodenrichtwerte mit der damit verbundenen Unsicherheit hinsichtlich ihres Aussagewertes ist im wesentlichen überwunden. Allerdings sind durchaus noch immer vereinigungsbedingte Besonderheiten am Markt zu beobachten. So kommen noch immer Grundstücke auf den Markt, deren Eigentumsverhältnisse aufgrund der Arbeit der Landesämter für offene Vermögensfragen endgültig entschieden worden sind. Viele derjenigen, die ein Grundstück zurückerhalten haben, wollen es verkaufen.

Seit 1990 hat sich im Ostteil Berlins und in Brandenburg das marktwirtschaftliche Prinzip von Angebot und Nachfrage entwickelt. Das führte dazu, daß erkannt werden mußte, daß in weniger attraktiven Lagen Grundstücke dort in den Vorjahren teilweise erheblich überbewertet worden waren. Das gilt sowohl für Berlin als auch für Brandenburg. Die veränderten Kaufpreise sind in die Kaufpreissammlungen eingeflossen. Andererseits zeigen verschiedene Landstriche stabile, auch steigende Tendenzen. Gleichwohl ist die unten noch beleuchtete, allgemein eher zurückhaltende Tendenz zu beobachten.

Richtwertaussagen müssen auch dahingehend hinterfragt werden, ob durch das Einrechnen von Freisetzungs- oder Abfindungszahlungen (z. B. bei der Auflösung von Pachtverträgen bei Datschengrundstücken) oder durch die Anrechnung von baulichen Anlagen (die als abbruchreif einzuschätzen sind) Verzerrungen zustande gekommen sind.

### **Allgemeine Situation des Grundstücksmarkts, in Brandenburg und Berlin**

Bundesweit beobachtet der RDM eine leichte Belebungstendenz am Markt für Einfamilienhäuser, von stabilen bis anziehende Preisen kann berichtet werden. Unsicherheiten ergeben sich aber hinsichtlich der Auswirkungen der Steuerreform. Daher sind nachhaltige Impulse noch rar. Dennoch sagen alle Prognosen günstige Bedingungen für ein endgültiges Durchschreiten der Talsohle voraus. Bundesweit werden nach Einschätzung der Landesbau-sparkassen die Preise für Bauland steigen.

Kontraproduktiv für diese Entwicklung ist der Wegfall der Vorkostenpauschale für Eigenheimer. Außerdem ist die Kürzung der Eigenheimzulage im Gespräch, eine besonders in struktur- und einkommensschwachen Gebieten bislang bedeutende Unterstützung der Bau- und Kaufwilligen.

In den neuen Ländern herrscht immer noch ein Abwärtstrend vor: Um rd. 5 % mußten die Einfamilienhauspreise im abgelaufenen Jahr zurückgenommen werden. Das betrifft vornehmlich die strukturschwachen Regionen im nördlichen Bereich, aber auch um

Magdeburg und Leipzig. Dagegen: In Dresden und Erfurt haben die Preise sogar schon wieder um rd. 5 % zugelegt. Dort hat der Markt bereits erkannt, daß trotz günstiger Mietkonditionen vor allem die günstigen Zinskonditionen den Umzug in die eigenen vier Wände enorm erleichtern. Bei Eigentumswohnungen sind immer noch Preisrückgänge an der Tagesordnung, vor allem in Standorten mit überdurchschnittlichem Preisniveau. Auch drücken Wiederverkäufe von Eigentumswohnungen aus dem Bestand von Anlegermodellen auf den Markt.

Auch in Brandenburg ist der Markt der Eigentumswohnungen denkbar schwach. In Teilregionen spielt der Markt der Eigentumswohnungen kaum mehr eine Rolle, so im Bereich Brandenburg/Havel. Im Speckgürtel fielen die Preise nach Erhebungen des Oberen Gutachterausschusses um rd. 7 %, im übrigen Landesgebiet im Mittel sogar um rd. 12 %. Hingegen konstatiert der Obere Gutachterausschuß schon wieder „bei leicht zurückgenommenem Preisniveau“ ein deutlich gestiegenes Kaufinteresse an unbebauten, also bebaubaren Flächen. Die landesweit steigende Zahl der Baulandverkäufe läßt auf eine Stabilisierung schließen. Hier scheinen die Bauwilligen die besonders günstigen Gesamtbedingungen erkannt zu haben.

In allen Städten und Gemeinden in und um Berlin herrscht rege Betriebsamkeit. Wie kann man die Ströme der erwarteten Zuzügler gerade in seine eigene Gemeinde lenken? Wie kann der Troß der Neuankömmlinge geködert werden, besser als in der Nachbargemeinde? Die Werbung wird effektiver, Marketingmethoden werden ausprobiert. Broschüren und Werbeveranstaltungen zeigen attraktive Wohnumgebungen. Jedoch: Entscheidend ist immer noch die Verkehrsanbindung an Berlin. Wenn es von Spandau mit der U-Bahn nach Mitte genau so lange dauert wie mit dem Regionalexpress aus Fürstenwalde, werden infrastrukturelle Angebote wie Schulen, Einkauf und Freizeit den Ausschlag geben. Jörg Nehls, Niederlassungsleiter von Müller International Immobilien in Berlin berichtet von einem „erfreulich belebten Vermietungsgeschäft im 1. Quartal 1999“. Der Verkaufsmarkt für Büroimmobilien war 1998 der beste seit der Wende, Eigennutzer sind hier die wesentlichen Nachfrager. Die Zeit der Preiseinbrüche ist vorbei. Toplagen werden zum 22fachen der Jahresmiete gehandelt. Die City Ost ist teurer als die City West. Der Regierungszug zeigt Wirkung.

Auch die Berliner Filiale der DB Immobilien GmbH berichtet über steigendes Geschäftsvolumen. Nachdem der Sanierungsboom in den östlichen Stadtteilen dort noch bis Jahresende starke Umsätze brachte, verlagert sich die Nachfrage nunmehr erstmals seit der Wende zum klassischen Renditeobjekt in Berlin-Mitte und den Wohnlagen des Westteils. Dort sind Charlottenburg, Steglitz, Wilmersdorf und Schöneberg die Renner, also die traditionell guten „bürgerlichen“ Wohnlagen.

Das Füllen der insgesamt noch leerstehenden rd. zwei Mio. Quadratmeter verfügbarer Büroflächen, von ihnen viele nicht in Spitzenlagen, wird sich in konzentrischen Kreisen um das Regierungsviertel vollziehen. So ist schon heute der Neubau der Bundespressekonferenz, der erst in einem Jahr fertig wird, vollständig an Presseagenturen, Auslandsredaktionen und Korrespondentenbüros vermietet, Durchschnittsmietpreis 37,50 DM/m<sup>2</sup>. Die ganze Stadt hat sich in den vergangenen bald zehn Jahren nach dem Mauerfall neu ausgerichtet. In Mitte ist die Nachfrage so geballt, daß sich an anderen Orten nur sehr schwer wirtschaftlich vernünftige Mieten durchsetzen lassen. In den Treptowers, Prestigeobjekt an der südöstlichen Peripherie, lassen sich die Mietpreise von 20 DM bis über 30 DM/m<sup>2</sup> derzeit nicht erzielen. Es wird darauf hingewiesen, daß die Nachfrage bereits wieder in zentralen Lagen steigt, so auch am Kurfürstendamm. Die peripheren Lagen werden noch längere Durststrecken durchzumachen haben. Berlin muß sich Zeit lassen.

Was hat das, so wird der Leser fragen, mit dem Speckgürtel in Brandenburg zu tun, einer Region, in der die Baukonjunktur viel hitziger verlaufen ist, in der die Leerstände bedrückend erscheinen. Auch hier sind Trends zu beobachten: Der engere Verflechtungsraum wird auch perspektivisch der Gewinner der Deutschen Einheit sein. Während die Randlagen Brandenburgs nach den

Prognosen des Landesumweltamts Potsdam bis zu 200.000 Einwohner verlieren werden, wird der Bereich des Speckgürtels in und um Berlin einen Zuwachs von rund 250.000 Einwohnern verzeichnen. Hierbei wird der südwestliche Randbereich Berlins als besonders bevorzugt eingeschätzt. Der Priegnitz, der Uckermark und Oberspreewald-Lausitz wird hingegen ein Aderlaß von jeweils bis zu 35.000 Einwohnern vorausgesagt. Diese zu erwartenden Wanderungsbewegungen haben natürlich auch Einfluß auf die Nachfrage in den betreffenden Regionen - und somit auf die Preise.

Die Wanderungsbewegung geht aber nicht nur aus der Stadt in den Randbereich, aus der Peripherie in den Speckgürtel: Mancher Bewohner, in erster Schwung ins Umland gezogen, stellt fest, daß er nun in einem anderen Bundesland ist und vieles nicht mehr so selbstverständlich und erreichbar ist, wie er es in Berlin gewohnt war. Eltern, die für ihre Kinder mehr und mehr als Fahrdienstleistende beschäftigt sind, vermissen es vielleicht, auszugehen oder in Straßencafés zu sitzen. Das Pilzesammeln und Spaziergehen ist nicht für jeden der Ausgleich für gewohnte Annehmlichkeiten der Stadt. Auch ist es in den Wohnparks oft recht eng, jeder guckt jedem auf den Tisch, und einen Supermarkt gibt es immer noch nicht. Kita oder ein Jugendtreff sind nicht da. Ohne Auto ist man vollkommen hilflos. Die Mieten, zu Boomzeiten vereinbart, kann sich mancher im Umland nicht mehr „so locker“ leisten. So gibt es eine rückflutende Bewegung: Stadtfüchtlinge kommen zurück in die Randbereiche der Großstadt, mit U- und S-Bahnbindung, mit gewachsener Infrastruktur, mit den Annehmlichkeiten der Großstadt.

Der Innenstadtbereich von Berlins Mitte wird von Familien mit Kindern deutlich weniger geschätzt. Obwohl viele der Altbauten und auch der Plattenbauten im Jahr 10 nach der Wende bereits saniert sind, entwickeln sich die Leerstände zu einem ersten Problem der Wohnungsbaugesellschaften. Die Sozialstruktur wird zunehmend schlechter, wer gut verdient, kehrt zum Beispiel der „Platte“ den Rücken. „Ab einem bestimmten Einkommenslevel lassen sich die Leute nicht mehr halten“, sagt Hanno Diederich, geschäftsführender Vorstand der Humboldt-Genossenschaft. Die Abwanderung aus dem Regierungsbezirk in die Randbezirke oder ins Umland kennzeichnet die Jugendstadträtin von Mitte, Eva Mendl (PDS) so: „Eine dramatische Entwicklung - die Familien laufen uns davon.“ Zwar gibt es hier sofort einen Platz in der Kindertagesstätte, aber das wiegt nicht auf, daß der Innenstadtbereich nicht mehr als attraktiv empfunden wird. Die Zahl der Kinder in Mitte ist seit 1995 von 7.600 auf etwa 2.000 gesunken, in Prenzlauer Berg von 7.200 auf 4.000. Die Familien sind schlicht geflohen. Das fehlende Grün, der enorm gestiegene Verkehr und die im Randbereich zum Teil niedrigeren Mieten führen zur Abwanderung von Familien aus den zentralen Bereichen. Nicht nur in der Platte, auch in den Altbauten gibt's Probleme. Der Aufwand für die Sanierung mancher Altbauten ist nach der Einschränkung der Fördergebietsabschreibung unrentabel. Davon sind etwa 50.000 Wohnungen in Berlin betroffen. Allein in den Sanierungsgebieten weisen 34.000 Wohnungen schwerste Schäden auf, davon liegen 90 % im Ostteil der Stadt. Für den Investor lohnt sich die Sanierung ohne Förderung nicht. Selbst nach gründlicher Instandsetzung (die auch nicht mietwirksam ist) und Modernisierung sind nur Mieten von unter 10 DM/m<sup>2</sup> erzielbar, seien sie nun durch Sanierungssatzungen gedeckelt oder nicht. Andererseits kostet eine durchschnittliche Sanierung nach Angaben der Senatsverwaltung für Bauen, Wohnen und Verkehr etwa 2.700 DM/m<sup>2</sup>. Bei dieser Relation rechnet sich so etwas ohne Sonderabschreibung nicht. Die Investitionszulage, die an die Stelle der Sonderabschreibung getreten ist, zeigt keine Wirkung. Nur bis zu 1.200 DM/m<sup>2</sup> werden Sanierungskosten gefördert, mit 15 %, das sind insgesamt 180 DM. Damit ist nichts zu bewegen. Derzeit sind etwa 2.500 Wohnungen in Förderprogrammen und werden saniert. Um den Verfall aufzuhalten, müßten aber innerhalb der nächsten fünf Jahre die besagten 50.000 Wohnungen saniert werden, um sie nicht zu verlieren. Die Mieter ziehen also aus unsanierten Wohnungen aus, der Verfall beschleunigt sich. Im Wirtschaftsbereich vermelden die Industrie- und Handelskam-

mern in Berlin und Brandenburg eine „überwiegende Skepsis“ der Unternehmen. Das ist das Ergebnis der jüngsten Konjunkturumfrage der Kammern, die nach Auffassung der Beobachter auf einen weiteren Personalabbau schließen läßt. Entscheidend wird die Wirtschafts- und Sozialpolitik der Bundesregierung dafür verantwortlich gemacht, daß sich das allgemeine Klima verschlechtert hat. Investitionsvorhaben werden als Folge dieser Beschlüsse reduziert, andere Unternehmen stellen ihre Investitionstätigkeit vollkommen zurück. Der Export nach Osteuropa ist im Zuge der Rußlandkrise weitgehend weggebrochen. Die Abwärtsentwicklung auf dem Bausektor bezeichnet Thomas Hertz, Hauptgeschäftsführer der Berliner IHK, als „dramatisch“. Das könnte aber auch damit zusammenhängen, daß der Bauindustrie vornehmlich im Wohnungsbau ein technologischer Rückstand attestiert wird, wodurch sie international mit Wettbewerbsnachteilen zu kämpfen hat. In den Niederlanden lassen sich - wohl auch eingedenk weniger restriktiver Bauvorschriften - Einfamilienhäuser durch eingespielte Bauteams zu erheblich niedrigeren Preisen errichten als hierzulande. Neue Technologien, die aber in Deutschland (noch?) nicht an der Tagesordnung sind, bieten Kalkulationsvorteile. Nach der Autoindustrie und dem Maschinenbau tut ein Technologiesprung auch in der Bauwirtschaft dringend not. Ein Modernisierungsprozeß ist überfällig. Neue Technologien, aus Forschungsergebnissen der Universitäten auf die Praxis übertragen, würden keinen Arbeitsplatzverlust bedeuten, was Widerstände aus dem Arbeitnehmerlager gegen Neuerungen bedeutet, sondern eine Wettbewerbsverbesserung. Karlheinz Knauth, bekannter Berliner Baurechtsanwalt, formulierte in seiner Eigenschaft als Kuratoriumsvorsitzender des Bauforums Berlin: „Wenn man mit besserer Technik die Produktivität steigert, kann sich Deutschland auch seine höheren Löhne leisten.“

Handel und Gastgewerbe beurteilen die Lage negativ. Der Handel hat ohnehin mit Strukturveränderungen zu kämpfen. Das Verbraucherverhalten hat sich in den vergangenen Jahrzehnten so beträchtlich geändert, daß nicht von einem konstanten Käuferverhalten in den kommenden Jahren ausgegangen werden kann. Die Unsicherheiten im Handel ergeben sich aus der Frage: Wie werden die Verbraucher im 21. Jahrhundert einkaufen? Fachleute geben zur Antwort, daß Geschäfte ohne klares Konzept untergehen werden. Warenhäuser ohne Gesicht, Handelsbetriebe mit überholten Konzepten, Einzelkämpfer, die nicht zu konkurrenzfähigen Preisen einkaufen können, werden es sehr schwer haben. Sie werden im Wettbewerb gegenüber den Filialisten, den Discountern, den Franchise-Geschäften, den landes- bzw. europaweiten Kooperationen und auch den Tankstellen nur insoweit bestehen, als sie für Bequeme oder Vergeßliche eine Nachversorgung bieten. Diese Großanbieter können sich auf die Kundenstruktur einstellen. Senioren mit gutem Einkommen, die eigentlich keinen Erneuerungsbedarf haben, müssen vor allem mit Dienstleistung umworben werden. Ein anderer Käufer ist der „smartshopper“, der sein Geld gezielt bei seiner Wunscherfüllung einsetzt, dafür auf der anderen Seite spart (sozusagen im Lamborghini bei Aldi einkauft). Solche Käufer erwarten beim Einkauf eine Erlebniswelt, die auch in den „Malls“ nicht ausreichend geboten wird, denn auf der grünen Wiese, wo es sonst weit und breit nichts gibt, ist es keineswegs interessanter als in der Innenstadt mit ihren vielfältigen Möglichkeiten. Das städtische Flair mit vielen Cafés und Restaurants läßt sich in einer solchen Mall nicht nachbilden. Entscheidend ist für derartige Angebote der Synergieeffekt aus Shopping (Food-Court, Angebots-Vielfalt eines umfassenden Waren-Sortiments, Dienstleistungssortiment), Gastronomiewelt sowie Freizeit- und Entertainmentangeboten. Erst eine gekonnte Inszenierung führt zu einer Symbiose dieser unterschiedlichen Marktangebote; nur die kann in Zukunft zum Erfolg führen. Dazu gehört auch eine gute strategische Dramaturgie, die den Verbraucher anlockt. Hierbei heißt Entertainment nicht allein Kino und Theater, auch eine Bummel-Atmosphäre mit unterschiedlichen Möglichkeiten bis hin zum Bowling können für den Verbraucher Voraussetzung für eine Akzeptanz sein.

Tatsache ist, daß auch der aufkommende Internet-Handel zu Preiskorrekturen führen wird. Das Angebot wird für den Verbrau-

cher vom Wohnzimmerbildschirm aus transparenter. Discounter werden bald ohne diese Variante nicht auskommen. Noch ist der Verbraucher hier nicht genügend „konditioniert“. Bald wird aber die Generation marktbestimmend sein, die mit solchen Techniken selbstverständlich umgeht. Die Immobilienwirtschaft wird sich diesen Veränderungen der Anforderungen stellen müssen. Der Blick nach vorn hat schon immer mehr Klarheit gebracht als der Blick zurück.

Hohe Energiekosten, verschlechterte Abschreibungsmöglichkeiten, Veränderung beim Verlustvortrag, Wiedereinführung des Kündigungsschutzes bei kleinen Unternehmen und auch die Erkenntnisse, daß der Gesundheitszustand der Arbeitnehmer sich plötzlich wieder enorm verschlechtert hat, seit der Krankengeldanspruch wieder in voller Höhe besteht, dämpfen die Erwartung in eine günstige Wirtschaftsentwicklung ganz erheblich. Nach fünf Jahren, in denen mehr negative als positive Lageeinschätzungen vorgeherrscht haben, zeigt sich allerdings eine tendenzielle Verringerung der negativen Stimmen. Ob die Verbesserungen, die die Bundesregierung zugunsten des Mittelstands nachgeschoben hat, Wirkungen zeigen werden, wird die nahe Zukunft zeigen. Abweichend von dieser eher nachdenklich stimmenden Beurteilung ist der Dienstleistungsbereich einzuschätzen. Dienstleister werden neues Personal einstellen. Die Ausweitung der Büroarbeit - wie auch in allen westlichen Industrieländern - läßt auch die Nachfrage nach Büroflächen wachsen. Der Regierungsumzug beflügelt diese Entwicklung.

### Heißes Eisen Steuerreform

So wie die bald sechs Millionen geringfügig Beschäftigten die Auswirkungen der Steuerreform verspüren, ist auch die Immobilienwirtschaft mit zahlreichen gesetzlichen Neuregelungen konfrontiert.

Experten bestätigen einen Rückgang der Sparquote (1991 legten die Bundesbürger noch 13,2 % ihres verfügbaren Einkommens auf die hohe Kante, 1997 nur noch 10,9 %). Nicht nur die Arbeitslosigkeit, vielfach stagnierende oder gar verminderte Realeinkommen und höhere Abgaben seien die Ursache, sondern auch, daß der Steuerfreibetrag für Zinserträge halbiert worden ist. Zudem ist der Zins historisch niedrig, wer zu Zeiten des hohen Zinses festverzinsliche Wertpapiere zu 10 % kaufte, wird jetzt über eine Verzinsung von 4 % nicht erfreut sein. Des einen Leid, des anderen Freud: Die Immobilienwirtschaft erwartet eine stärkere Nachfrage nach Immobilien.

Radikale Einschnitte in die Immobilienwirtschaft ergeben sich nicht nur durch die hinlänglich in die Öffentlichkeit getragene Verlängerung der Spekulationsfrist von zwei auf zehn Jahre. Bedeutsam sind auch die Einflüsse, die sich sozusagen im Kielwasser der Neuregelungen ergeben.

Ein Beispiel: Die Generation der mittelständischen Gründer der Aufbauzeit der 60er und 70er Jahre sorgt für ihre Nachfolge. Sie halten im Portefeuille ihrer Unternehmen auch betrieblich genutzte Grundstücke, die zur Grundlage der geschäftlichen Aktivitäten benötigt werden. In der Bilanz stehen diese Betriebsgrundstücke zum Buchwert aus der Anschaffungszeit, die baulichen Anlagen zum Buchwert nach Abschreibungen. Es handelt sich um sogenanntes Sonderbetriebsvermögen. Häufig war es so, daß im Wege der Unternehmensnachfolge der Vater beispielsweise seinen Sohn an seinem Unternehmen beteiligte. Der nun gestrichene Mitunternehmererlaß (§ 6 Abs. 4 EStG) machte dieses ohne steuerliche Nachteile möglich. Nunmehr werden bei einer solchen Beteiligung im Zusammenhang mit einer Unternehmensnachfolge die stillen Reserven aufgedeckt. Ein Grundstück, seit 30 Jahren in der Bilanz, mit einem Buchwert von 300.000 DM, hat inzwischen beispielsweise einen aktuellen Verkehrswert von 3 Mio DM. Aufgrund der Transaktion, bei der der Sohn zur Hälfte beteiligt werden soll, wird ein Anteil von 1/2 der stillen Reserve von 2,7 Mio. DM aufgedeckt. 1,35 Mio. DM müssen der Steuer unterworfen werden, und zwar als betrieblicher Gewinn sowohl der Einkommen- wie auch der Gewerbesteuer. Obendrein wird Schenkungssteuer fällig.

Im Ergebnis wird die verständliche Absicht, die Unternehmens-

nachfolge abzusichern, ungeheuer erschwert. Der Kapitalabfluß belastet das Unternehmen derart, daß in den derzeitigen rezessiven Zeiten nicht sicher ist, ob sich ein Unternehmen diese Zahlungen aus versteuertem Geld leisten kann.

Neuerdings heißt es: Bei vielen Transaktionen, z. B. Übertragungen von Firmenanteilen an Erbgemeinschaften, werden stille Reserven aufzudecken und zu versteuern sein.

Solche Fälle werden alltäglich. Nach Meinung von Wirtschaftsfachleuten haben diejenigen, die diese Regelungen zu verantworten haben, niemals in unternehmerischer Verantwortung gestanden. Besonders heftige Gegner dieser Maßnahmen gehen sogar davon aus, daß sie niemals einen wirtschaftlich arbeitenden Betrieb von innen gesehen haben.

### Blick über den Tellerrand

Für Global Players ist schon heute der Markt in Deutschland nicht unschlagbar. Höhere Renditen sind im europäischen Ausland zu erzielen, so beispielsweise in Amsterdam. Renditeerwartungen in Amsterdam von vielleicht 7 % machen sich in der Performance eben doch besser als Renditeerwartungen in Deutschland mit rund 4 %.

In Berlin und Brandenburg hat sich nach der „Wende“ eine Entwicklung abgespielt, die die Marktteilnehmer anfänglich mit euphorischer Begeisterung, später mit Bestürzung verfolgt haben. Nach der Phase der ungezügelter Spekulation hat sich anfänglich ein Markt auf (noch) hohem Niveau herausgebildet. Eingriffe in den Markt der Wohnimmobilien und danach die anschließende Erkenntnis, daß der Markt die angebotenen Flächen nicht in der erwarteten Weise aufzunehmen bereit war, führten zu einer zum Teil heftigen Abwärtsbewegung, sowohl (kräftiger) der Mieteinschätzungen, wie auch (ein wenig moderater) der Kaufpreise.

Eine nie dagewesene Situation? Mitnichten. Noch sind die Überlegungen aus den 80er Jahren in Erinnerung, bei Hochhaus-Wohnanlagen im Rhein-Main-Gebiet wegen des hohen Leerstands diese am Bedarf vorbeigebauten Wohnhochhäuser etagenweise abzubauen; „Rückbau“ war das Lösungswort. Der kostenaufwendige Rückbau fand aber nicht statt. Nur wenige Jahre später verwandelte die Nachfrage die einstmaligen problematischen Investitionsobjekte in profitable Immobilien. Auch im Bürobereich ist Frankfurt nach wie vor „Spitze“. Das Rennen um den ersten Bankenplatz innerhalb der EU ist zwar noch nicht entschieden, aber von der Erwartung her setzen viele auf Frankfurt. Das sorgt für Nachfrage, für Investitionen.

Ein anderes Beispiel: Bekannt ist eine der größten Immobilienpleiten der Geschichte, die „Canary Wharf“ in den Docklands von London. Ein gewaltiges Entwicklungsprojekt abseits von den gefragtsten Innenstadtlagen der City wurde in den 80er Jahren notleidend. Ursache war die allgemeine weltweite Immobilienkrise dieser Jahre, die beispielsweise in Toronto/Kanada innerhalb kürzester Zeit moderne Büroflächen zu nicht absetzbaren Ladenhütern machte. Keine Vermarktungserfolge - Notverwertung war vielfach die Folge. In den Docklands blieb neben eindrucksvollen, hochmodernen Neubauten ein gewaltiger Schuldenberg der Investoren zurück. Heute ist die Situation vollkommen anders. Tag für Tag machen sich mehr als 25.000 Bankangestellte auf den Weg zu ihrem Arbeitsplatz - in den immer mehr angenommenen Docklands. Die Entfernung zur engeren City wird nicht mehr als problematisch gesehen. Neben den vorhandenen Büroflächen werden schon neue geplant.

Schlimmer noch scheint die Entwicklung im fernen Japan. Dort explodierte der Immobilienmarkt buchstäblich. Alles, was begonnen wurde, verwandelte sich in Gold. Noch 1991, auf dem Höhepunkt der Euphorie, wurden ungeheure Projekte aufgelegt. Aber wie auf vielen überhitzten Märkten - irgendwann ist der Höhepunkt erreicht und das Pendel schwingt zurück. In Japan verloren landesweit Wohnimmobilien mehr als ein Viertel ihres Werts. Rückläufige Einkommen und hohe Arbeitslosigkeitsquoten verunsichern. Gewerbeflächen und Büroobjekte sind zum Teil nur noch für ein Drittel des Werts an den Mann zu bringen, den sie zu Boomzeiten hatten. Industrieunternehmen wollen sich von nicht notwendigen Liegenschaften trennen. Besonders kleinere und

mittlere Banken, denen das Wasser selbst bis zum Hals steht, versuchen blindlings zu verwerten. Das drückt weiterhin auf den Markt. Aber: Jetzt wird das Ende des Preisverfalls prognostiziert. Auch hier zeichnet sich ab, daß das Pendel wieder zurückschwingt.

Was steckt hinter diesen Abläufen? Ein Wirtschaftsgesetz, das seit den 20er Jahren bekannt ist, aber in Boomzeiten wenig Beachtung findet. Ich schildere es in meinen Vorlesungen immer zum besonderen Amusement meiner Studenten (wegen seiner pikanten Bezeichnung) ausführlich: der Schweinezyklus.

### Der Schweinezyklus, eine volkswirtschaftliche Gesetzmäßigkeit

Im Jahr 1926 veröffentlichte der Berliner Nationalökonom A. Hanau das Ergebnis einer Analyse, die sich mit der Entwicklung des Preises von Schweinefleisch befaßte. Diese Arbeit gilt als klassisches Beispiel einer prognostizierbaren Wirtschaftsentwicklung. Sie bestätigte die landläufige Erfahrung, daß jeder Produzent von Gütern, auf Gewinnmaximierung bedacht, seine Überlegungen und Erkenntnisse für doch recht einzigartig hält und weniger davon ausgeht, daß auch andere Marktteilnehmer dieselben Überlegungen anstellen könnten. Was lag vor?

Wir begleiten mal den Landwirt, der eines Tages feststellt, daß einerseits Schweinefleisch hohe Abgabepreise erzielt, andererseits Schweinefutter vergleichsweise preiswert am Markt angeboten wird. Das läßt in ihm die Überlegung reifen, sich diese Situation zunutze zu machen. Er beschließt bauernschlau Ferkel einzustellen, um diese dann in schlachtreifem Zustand mit gutem Gewinn zu verkaufen. So weit, so gut, eine vernünftige Idee, die auf der Grundlage stand, daß der heutige Abgabepreis auch morgen gelten würde. Volkswirtschaftlich ausgedrückt: Der Bauer leitet eine Anpassung seiner Produktion für morgen ein, aufgrund der für morgen erwarteten Preise. Er geht davon aus, daß der Preis von morgen auch dem von heute entspricht.

Diese günstigen Verhältnisse blieben aber auch anderen Bauern nicht verborgen. Auch seine Mitbewerber kamen auf die Idee, sich diesen Vorteil zu verschaffen. Was folgte? Durch die starke Nachfrage stieg einerseits auch der Preis für Schweinefutter, was aber den Landwirt in Erwartung der prognostizierten Erträge nicht irritierte, der Profit würde immer noch gut sein. Viele Anbieter produzierten also Schweinefleisch, auf die Gewinnerwartung vertrauend. Zum Zeitpunkt der Schlachtreife bot unser Bauer sein Produkt am Markt an. Er war erstaunt, daß er nicht die erwarteten Preise erzielte. Warum? Weil außer ihm eine Vielzahl anderer Produzenten ihre gleichartigen Erzeugnisse am Markt anboten. Er hat nämlich nicht bedacht, daß sowohl Angebotspreise als auch die Nachfragesituation in Relation zueinander stehen. Der erhoffte Abgabepreis hat zu einer Produktion geführt, die ein mengenmäßig anderes Angebot darstellte. Die Nachfrage hingegen, die einem allgemeinen Trend folgte, war nicht so hoch wie das Angebot der Erzeuger. Der Anbieter hat sich also bei Beginn seiner Produktion nicht auf den Zeitpunkt eingestellt, an dem sein Produkt auf den Markt kommt. Beispiel: Ein Produzent von Kaffee richtet seine langfristige Produktionsplanung an dem Preis aus, der heute am Markt gilt. Er weiß, daß er von einem neu gepflanzten Kaffeestrauch erst nach fünf Jahren die ersten Erträge erwarten kann. Er produziert also für einen Bedarf von „in fünf Jahren“ zu Preisen von „in fünf Jahren“ ...

Unser Schweinefleisch produzierender Bauer mußte deutliche Einschnitte seiner Erwartungen hinnehmen. So war das Geschäft doch erheblich nachteiliger, als es sich unser Landwirt zu Beginn vorstellte. Resigniert verkauft er seine Produkte zu dem Preis, zu dem der Markt sie aufnahm: Mit nur sehr geringem Gewinn, dann noch wenigstens kostendeckend, schließlich mit Verlust. Ernüchtert entschied er, diesen so verlustbringenden Markt so rasch wie möglich wieder zu verlassen. Denn ein weiterer Einfluß war ihm nicht verborgen geblieben: Durch die inzwischen hohe Zahl der Schweinefleischproduzenten hatte der Futtermittelpreis erhebliche Höhen erklommen. Es rechnete sich für ihn nicht mehr, bei derart schlechten Erzeugerpreisen, wie es sich für ihn herausgestellt hatte, mit so hohen Produktionskosten Schweinefleisch auf

den Markt zu bringen. Er läßt die Finger von der Schweinemast. Und seine Berufskollegen? Durch dieselben schlechten Erfahrungen gebeutelt, entscheiden sie sich wie unser Beispiels-Bauer: Auch sie nehmen Abstand von diesem ungünstigen Geschäft mit hohen Kosten und niedrigem Erlös. Auch die zwischenzeitlich - mangels Nachfrage - deutlich niedriger gewordenen Futtermittelpreise lassen ihn in seiner Überzeugung nicht wanken, daß es gut ist, sich von diesem risikoreichen Geschäft fernzuhalten.

Was ist die Folge davon? Es kommt deutlich weniger Schweinefleisch auf den Markt, weniger, als dieser nachfragt. Die weitgehend als konstant angenommene Nachfrage der Verbraucher nach Schweinefleisch kann nicht gedeckt werden. Das wiederum bewirkt, daß die Nachfrage auf ein nicht adäquates Angebot trifft. Logische Konsequenz: Die Abnehmer sind bereit, höhere Preise zu zahlen, um ihren Bedarf zu decken. Der Schweinefleischpreis erklimmt wieder Höhen, die in der Tiefpreissituation nicht durchzusetzen waren. Andererseits: Weil so wenig Ferkel zur Aufzucht eingestellt wurden, sind auch die Hersteller von Mastfutter nicht in der Lage, ihre Produkte zu akzeptablen Preisen abzusetzen, diese Preise sinken.

Man sieht, wir sind wieder am Anfang des Szenarios. Der Zeitpunkt ist wieder da, an dem sich der Bauer fragt, ob es nicht doch gut sei, schnell die Chancen zu nutzen, die hohe Fleischpreise und niedrige Mastfutterpreise versprechen. Trotz der Nackenschläge, die er - oder seine Kollegen - beim letzten Mal bekommen hatten, trifft er eine mutige Entscheidung: Er stellt Ferkel ein ...

Diese fast zwangsläufige Entwicklung nannte Hanau den Schweinezyklus. Die Nationalökonomie übernahm die Erkenntnisse des Auf und Ab von Angebot und Nachfrage, international ist das Phänomen unter dem Namen „Pig-Cycle“ geläufig. Diese Erfahrungen sind auch auf andere Marktsektoren übertragbar.

#### Parallelen zwischen Schweinen und Immobilien?

Jeder kann Parallelen zu Entwicklungen auf anderen Märkten erkennen. Je länger die Produktionsperioden innerhalb eines bestimmten Marktsegments sind, desto länger ist der „time-lag“, die Verzögerung, mit der der Markt auf die Veränderungen reagiert. Bei der Schweinefleischproduktion hat Hanau damals einen „lag“ von 14 bis 15 Monaten nachgewiesen.

Wenden wir uns von unserem Bauern mit seinen Schweinen ab, und dem Markt für Büro- und Wohnflächen zu. Dieser scheint nicht vergleichbar, beschäftigt er sich doch mit Investitionsgütern, nicht mit Verbrauchsgütern. Außerdem hat er natürlich erheblich längere Produktionszeiträume. Gleichwohl gelten auch hier die gleichen Gesetzmäßigkeiten. In Zeiten der ungezügelten Nachfrage nach der Wende war in Berlin-Mitte ein schabiges Hinterhofzimmer mit Telefonanschluß zu Preisen von bis zu 100 DM/m<sup>2</sup> vermietbar. Das ließ die Bauern - Entschuldigung, die Investoren - vermuten, daß alle Angebote am Markt zu erheblichen Preisen würden abgesetzt werden können, insbesondere, weil Berlin seinerzeit für den erwarteten Ansturm keine hinreichenden Flächen zur Verfügung stellen konnte. Die hohen zu erwartenden Profite führten dazu, daß Bauten um Bauten geplant, genehmigt und gebaut wurden. Nach dem Motto: Die Kostenmieten angesichts der aufzubringenden Produktionskosten lagen erheblich unter den Preisen, zu denen erwartet wurde, die Flächen am Markt abzusetzen. Schon allein der Bau und die Erstvermietung versprachen einen respektablen Gewinn.

Erst das Zusammentreffen des Angebots mit dem Nachfragepotential des Marktes führte zu der Erkenntnis, daß doch nicht alles zu jedem Preis absetzbar war, weil eben doch das Angebot zu einem Zeitpunkt auf den Markt kam, zu dem die Nachfrage noch nicht die Höhe erreicht hatte, die prognostiziert war. Es wurden die Spitzenpreise abgelöst, der spitze Bleistift kam wieder zu Ehren. Die Anbieter übten sich fortan in Attentismus: Nichts Neues mehr anfassen, erst die Flächenreserven absetzen, die geschaffen worden sind. Sind die Parallelen zum Schweinezyklus erkennbar? Es ist erkennbar, daß der Markt nicht mehr so reagiert, wie es ohne Eindruck der Kenntnis des Schweinezyklus' passiert wäre. Zwar sinken die Absatzpreise der (kurzfristig zu sehenden) Mietflächen, aber keineswegs sinken in der gleichen Weise die Verkaufspreise

derselben Flächen. Die Marktteilnehmer, ob sie nun auf der Verkäufer- oder auf der Käuferseite stehen, antizipieren das Zurückschwingen des Pendels. Sie sind bereit, trotz niedrigerer derzeit zu erwartender Mieterträge für die betreffenden Flächen Kaufpreise zu zahlen, die eine herkömmliche Rendite nicht bestätigen. Der Liegenschaftszins für solche Objekte hat einen deutlichen Zukunftsabschlag, wobei bedacht werden muß, daß eine niedrige Verzinsung des eingesetzten Kapitals einen hohen Kaufpreis bedeutet. Ein hoher Zins führt zu einem niedrigeren Kaufpreis. Also bewirkt ein Abschlag vom Liegenschaftszins eine Erhöhung der Kaufpreise im Verhältnis zur derzeitigen Mieterwartung. Die Marktteilnehmer sind sich also durchaus bewußt, daß nach der Pendelbewegung in die eine Richtung auch wieder eine Pendelbewegung in die andere Richtung zu erwarten ist. Wie so oft, stand in den zurückliegenden Boomzeiten diese Erkenntnis aber nicht im Vordergrund der Überlegungen. Man erkennt: Gier frißt Hirn.

Was lehrt uns das? Der Grundstücksmarkt ist von solchen Gesetzmäßigkeiten nicht unberührt. Mit erheblichem „time-lag“ folgt auch dieser Markt den Ausschlägen des Pendels. Daher ist - das Beispiel der Docklands in London verdeutlicht das - nach dem drastischen Rückgang des Markts mit einem gegenläufigen Pendelausschlag zu rechnen. Die Zurückhaltung der Investoren wird nach allgemeiner Einschätzung dazu führen, daß zunächst die Leerstände (im Maklerdeutsch vornehm mit „kurzfristig verfügbarer Flächenreserve“ umschrieben) abgebaut werden. In Zentrumslagen wird sich dieser Abbau schneller vollziehen als in peripheren Lagen. Aber irgendwann wird der Zustand erreicht sein, daß die Investoren oder die Erwerber feststellen, daß die Nachfrage nicht mehr hinreichend bedient werden kann, weil eben kein Nachschub mehr auf den Markt gekommen ist. Und nun treibt die Nachfrage die Mietpreise nach oben. Die Investoren freuen sich, atmen auf und tief durch, erkennen die Chancen der höheren Absatzpreise und werden wieder ins Baugeschehen eintreten. Insoweit unterscheiden sich die Investoren wenig von Hanaus Bauern der 20er Jahre. Der Zyklus beginnt von neuem. Das funktioniert wie eine Sinuskurve. Nach dem Abschwung und der Verringerung des Abschwungs bewegt sich die Sinuskurve wieder nach oben.

Eine aktuelle Untersuchung des Büromietenmarkts in Frankfurt, dem traditionellen Trendsetter der gewerblichen Vermietungen, ist zu entnehmen: Innerhalb des vergangenen halben Jahres sind die Büromieten in Spitzenlagen um fast 8 % gestiegen, der Leerstand auf 6 % gesunken. Das durchschnittliche Niveau von 1994 wurde wieder erreicht. Der Grund: die vorhandene Nachfrage und wenige Neubauten. Denn das Neubauvolumen 1999 und 2000 macht nur 20 % des durchschnittlichen jährlichen Volumens von Vermietungen aus.

Hanau läßt grüßen!

Auch in München und Stuttgart haben die Mieten spürbar angezogen. Dort ist nach Meinung von Wolfgang Fink, Geschäftsführer der Allianz Grundstücks GmbH, alles perfekt: Nachfrage und Mieterstruktur stimmen einfach. Im Gegensatz zum Negativbeispiel Leipzig: Der Büroflächenleerstand dort von rd. 30 % ist über Jahre kaum abzusetzen. In Berlin gibt es 15,5 Mio. Quadratmeter Büroflächen, davon beträgt der Leerstand etwa 8,5 %. Die Nachfrage belebt sich spürbar.

Wenn man diese Erfahrungen zugrunde legt, gewinnt eine von mir immer wieder publizierte Empfehlung verstärktes Gewicht: Die niedrigen Kauf- und Baupreise einerseits, gepaart mit niedrigen Finanzierungskosten andererseits und die Erwartung, daß in absehbarer Zeit auch wieder bessere Zeiten kommen werden führen zu einer unbedingten Kaufempfehlung. Zum Vergleich: Innerhalb des vergangenen Jahres sind die Finanzierungskosten um rd. 20 % gesunken! Wenn nicht weitere erhebliche staatliche Eingriffe in den Immobiliensektor die Möglichkeiten zunichte machen, die zweifelsfrei gegeben sind, gilt: An dem erwarteten Aufschwung kann nur teilnehmen, wer sich an diesem Marktgeschehen beteiligt, durch Bauen oder Kaufen.

