

2. Schritt:

Wertableitung aus dem Vergleichswert:

4.370 DM/m ² x 120 m ²	524 400 DM
Zeitwert der Aufbauten (Garage)	10 000 DM
Bodenwert für übergroßes Grundstück (aus Bodenrichtwert für ca. 100 m ² Hinterland)	15 000 DM
	549 400 DM

Der Wert nach dem Vergleichswertverfahren liegt somit bei rund 550 000 DM.

Dipl.-Ing. Wilfried Mann, Geschäftsführer
des Gutachterausschusses für Grundstückswerte
in der Landeshauptstadt Düsseldorf
Brückmannstraße 5, 40200 Düsseldorf
Tel.: 0211/189-942-84, Fax: 0211/189-31244

Angelsächsische Investitionsverfahren und marktorientierte Verkehrswertermittlung in Deutschland

Roland R. Vogel, Berlin

Ist die Deutsche Wertermittlung in der Krise, muss sie sich neu orientieren? Ist das Angelsächsische Verfahren zeitgemäßer, gar überlegen? Ein Beitrag zur fehlgeleiteten, fälschlich als »Methodenstreit« bezeichneten Diskussion um die allgemeine Anwendbarkeit von DCF und Residualwert in der Verkehrswertermittlung.

1 Globalisierung fordert Veränderung

Globalisierung ist das Leitwort der Jetztzeit. Auch im Bereich der Wertermittlung für bebaute und unbebaute Grundstück ist dieses Schlagwort in aller Munde. Das sich formierende Europa fordert Übereinstimmung in Normen, Methoden und Verfahren. Das mag nicht jedem in der Prägnanz deutlich sein, in der es tatsächlich kommt und auch notwendig ist. Aber davor die Augen zu verschließen ist schädlich.

Im Zuge dieser Globalisierungstendenz wird auch vom SV in Deutschland gefordert, er solle sich heutigen Gegebenheiten stellen. Damit wird häufig die Forderung verbunden, dass ein grundlegender Wandel eingeleitet werden müsse. Begründet wird das damit, der Bewerter in Deutschland sei in seinem Denken sachwertorientiert und rückwärtsgerichtet. Neuere Methoden seien als zeitgemäß zu übernehmen und der Rückstand gegenüber internationalen Vorstellungen aufzuholen.

Ein solcher angeblicher Rückstand wird im Fall der Wertermittlung ausgemacht, hier insbesondere bei der Bewertung von Renditeobjekten. Bei solchen Wertfeststellungen werde das im Angelsächsischen gebräuchliche DCF-Verfahren bzw. das Residualwertverfahren nicht oder kaum angewendet. Das wird als sträfliches Versäumnis deutscher SV ausgelegt.

Hierzu das Folgende: Genau so, wie sich die Wirtschaft grundlegend verändert hat und die Wertermittlungslehre dieser Entwicklung Rechnung tragen und ihr folgen musste, hat

sich auch die Art der Immobilienwirtschaft verändert. Herkömmlich hatte der Immobilienmarkt mehr lokale Züge. Der Anleger bevorzugte »sein« Territorium. Allein schon die Beschwerlichkeit des Reisens ließ es lediglich für wenige Potentaten zu, dass sie an verschiedenen, auseinander liegenden Orten Grundbesitz hielten. Heute sieht das vollkommen anders aus. Große Entfernungen sind durch die Geschwindigkeit des Reisens geschrumpft. Schon der nationale Bereich wird als »klein« angesehen. Wie in der Industrie spielen auch in der Immobilienwirtschaft supranationale »global players« eine von ihnen besonders betonte Rolle. Allerdings bestimmen sie – häufig im Gegensatz zu ihrer Selbstdarstellung – nicht die Immobilienwirtschaft als Ganzes. Sie betätigen sich vorwiegend nur in einem geringen Teilsektor, wenngleich dieser große Bedeutung hat. Die institutionellen Anleger, seien es nationale oder internationale, beschäftigen sich kaum mit dem Erwerb oder der Vermittlung von Ein- und Zweifamilienhäusern oder Eigentumswohnungen.

Der Kapitalmasse entsprechend, die sie betreuen und nutzbringend einsetzen wollen, konzentrieren sie sich auf Großobjekte, und dieses vornehmlich im gewerblichen Bereich. Bei diesem gewerblichen Bereich sind es nun wiederum zuerst Dienstleistungsimmobilien, die im Vordergrund des Interesses stehen. Büro- und Verwaltungsgebäude, die entwickelt und vermarktet werden können, werden nachgefragt. Hierbei steht nicht ausschließlich die gegenwärtige Rendite im Vordergrund, sondern auch die Vermarktungschancen, die auf

Sicht eingeschätzt werden können. Dieser Markt, in dem sich die »global players« bewegen, macht etwa 5 % der Transaktionen der gesamten Immobilienwirtschaft in Deutschland aus. Dieser kleine Prozentsatz soll aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass in diesem Markt regelmäßig, wenn auch in kleinerer Zahl, große Volumina bewegt werden. Große Volumina bedeuten auch große Gewinnmöglichkeiten. An diesen Gewinnhoffnungen nehmen nicht nur die »global players« selbst teil. Das gesamte Spektrum im Umfeld solcher Transaktionen hängt sich an solche Entwicklungen an: Beratungsunternehmen von technischer Ausrichtung (Architekten, Ingenieure) über juristische Berater (Anwälte, Notare) und wirtschaftliche Dienstleister (Berater für das Development, Makler etc.) bis hin zu den Dienstleistern, die eine Beratung anbieten, die früher vornehmlich von Technikern ausgeübt wurde, nämlich SV für Wertermittlungen.

2 Bieten angelsächsische Methoden einen Vorsprung?

Wie einleitend bemerkt: Es sind zunehmend »global players«, die auch auf dem bislang so kuscheligen heimischen Markt auftreten und ihre Forderungen nach bestimmten Methoden der Dienstleistungen anmelden, die von ihnen gefordert werden.

Der Marktauftritt der angelsächsisch und amerikanisch orientierten Developer und Maklerunternehmen geht mit einer Öffentlichkeitsarbeit Hand in Hand, die eine negativ bestimmte Beurteilung der deutschen Wertermittlung enthält: Sie unterstreicht die der Öffentlichkeit vorgestellte Meinung, die Wertermittlung in Deutschland sei rückschrittlich, statisch, in althergekommener Weise erstarrt und veraltet. Neuer Wind sei nötig. Das verknöcherte Sachwertverfahren bestimme die Wertermittlung, dieses habe in der modernen Wertermittlung nichts zu suchen. Die angelsächsischen Wertermittler hingegen bedienten sich fortschrittlicherer Methoden, die sich in Deutschland nicht etabliert hätten. Das, was als »deutsche Wertermittlungsmethoden« zusammengefasst wurde, sei zu reformieren. Modernisierung täte Not. Hierzu stünden die angelsächsischen Methoden bereit.

Die in Deutschland tatsächlich früher vorhanden gewesene Bevorzugung des Sachwertverfahrens hat historische Ursachen. Die technisch vorgeprägte Ausbildung der meisten Wertermittlungssachverständigen in Deutschland ist ein Grund dafür, dass früher derartige Verfahren lange im Vordergrund standen. Allerdings ist den unvoreingenommenen Beobachtern des Markts der Wertermittlung seit langem klar: Qualifizierte SV haben entweder die wirtschaftlichen Begründungen des Verkehrswerts schon längst als wesentliche Bestimmung erkannt und handeln danach, oder sie haben erst gar nicht der vorwiegend sachwertorientierten Betrachtung den Vorzug gegeben. Sie stellen sie dort hin, wo sie auch ihren richtigen Platz hat, bei Beurteilungen, bei denen andere Erkenntnisse nicht zum Ziel führen.

Gerade jetzt ist offensichtlich, dass besonders die sich in Europa als »führend« herausstellenden SV in Großbritannien erkannt haben, dass ihre Philosophie des »highest and

best use« erhebliche Gefährdungen in sich birgt. Sie hat schließlich zu dem Desaster in den Docklands von London in den 80er Jahren geführt. Jetzt beginnt die Erkenntnis, dass eine nicht im obersten Bereich des marktmöglich Erzielbaren, sondern im mittleren Bereich angesiedelte Aussage über den Marktwert die Erwartungen des durchschnittlichen Publikums eher trifft. Und das ist die Einschätzung, die der deutsche SV mit seiner Verkehrswertphilosophie seit langem vertritt.

International gibt es keine anderen grundlegenden Wertermittlungsmethoden als das Vergleichswert-, das Ertragswert- und das Sachwertverfahren, in ihrer Bedeutung und Treffsicherheit in dieser Reihenfolge. Mit diesen Grundlagen wird in der gesamten westlich orientierten Welt der Marktwirtschaft gearbeitet. (Formal übrigens auch in planwirtschaftlichen Systemen, dort natürlich in Art staatlicher Vorgaben ohne Berücksichtigung von »Markt«, den es dort verordneterweise nicht gibt.) Mit diesem »Wasser« kochen alle Wertermittler auf der ganzen Welt. Auch die angelsächsischen Kollegen.

3 Vergleichssystem »Made in Germany«, das Gutachterausschussprinzip

Die Immobilienwirtschaft ist kein »closed shop«. Immobilien werden gehandelt. Das Marktsegment der Immobilien ist daher wegen der Marktdaten, die aus solchen Transaktionen gewonnen werden können, für den Fachmann vergleichsweise transparent: Aus den Daten, von denen er Kenntnis erlangen kann. Vergleichbaren Objekten wird unterstellt, dass sie auch vergleichbar am Markt plazierte werden können.

Ihre Grunddaten schöpfen die Bewerter in den angelsächsischen Ländern aus Investorenvorgaben, eigenen Erhebungen, Marktdaten und sonstigen Kenntnissen, insgesamt aus dem, was sie vom Markt überblicken können. Das kann viel, aber auch weniger sein. Mangels besserer Übersichtlichkeit ist dieses auch die einzige Art, wie sie zu Ergebnissen gelangen können.

Um eine von unterschiedlichem Kenntnisstand unbeeinflusste Transparenz zu gewährleisten, ist in Deutschland ein bislang beispielloses System installiert worden: Seit nunmehr 40 Jahren ist jeder Kaufvertrag über ein Grundstück oder ein grundstücksgleiches Recht auf Grund im Gesetz festgeschriebener Verpflichtungen zu werten. Der Vertrag ist einer besonderen Institution zur Auswertung zur Verfügung zu stellen: Dem Gutachterausschuss der Gemeinde, in der der Verkauf stattfand. Dieser Originalvertrag steht dort zur Analyse zur Verfügung. Zudem sind Rückfragen an die Beteiligten einer solchen Transaktion zulässig, um weitere Daten zu erfragen, die nicht alle aus dem geschriebenen Kaufvertrag abzulesen sind.

Diese Verträge werden in der »Kaufpreissammlung« zusammengetragen. Dadurch, dass flächendeckend alle Verträge beurteilt werden können, ist es möglich geworden, ein genaues Abbild des Immobilienmarkts zu schaffen. Nicht allein das Sammeln, sondern besonders das Auswerten dieser Daten ist Aufgabe der jeweiligen Gutachterausschüsse. Sie ha-

ben die gesetzliche Verpflichtung, aus den erhobenen Daten in vergleichsweise kurzen Zeitabständen Informationen abzuleiten und der interessierten Öffentlichkeit zur Verfügung zu stellen. Da gibt es Erkenntnisse über durchschnittliche, ortsübliche Bodenwerte. Weiterhin werden für den Markt der Renditeobjekte Liegenschaftszinssätze aus Verkäufen erhoben. Diese und andere Aufgaben sind enorm wichtig. Mit dem System dieser unabhängigen, staatlich beauftragten Markttransparenz ist Deutschland führend in ganz Europa. In keinem Kulturland werden derartige Marktdaten mit solcher Sorgfalt gesammelt.

Je nach Qualität, insbesondere je nach personeller Ausstattung der jeweiligen Geschäftsstelle des Gutachterausschusses kann der gesetzliche Auftrag erfüllt werden. Trotz aller Kritik an der Arbeit von Gutachterausschüssen: Es gibt nichts Besseres als die Art, jeden, aber auch jeden Kaufvertrag in das System der Beobachtung einzubeziehen. Wir können in Deutschland stolz sein auf die geleistete Arbeit der vergangenen 40 Jahre, auf die in dieser Zeit gewonnenen Erkenntnisse und die Einblicke, die die Datensammlungen selbst und deren Auswertungen in den Immobilienmarkt geboten haben. (In diesem Zusammenhang darf gleichwohl nicht übersehen werden, dass sich manche Gutachterausschüsse der Bedeutung ihrer Arbeit nicht hinlänglich bewusst zu sein scheinen: Statt die gesetzlich vorgegebenen Daten auf hohem Niveau zur Verfügung zu stellen, verstehen sie sich als Produzenten von Verkehrswertgutachten. Das ist zwar eine wichtige Aufgabe der Ausschüsse, kommt aber erst dann, wenn die übergeordnete Arbeit getan ist.) Kritik an den Gutachterausschüssen sollte immer konstruktiv sein und den Finger auf die Wunde legen, die tatsächlich da ist: An die personelle Ausstattung der Gutachterausschüsse. Da muss immer und immer wieder von der öffentlichen Hand gefordert werden, dass diese zu verbessern ist. Dann kann man auch nicht nur von den besser ausgestatteten Geschäftsstellen der Gutachterausschüsse qualitativ hochwertige Analysen und Ergebnisse erwarten.

Allerdings ist die sachverständige Anwendung dieser erhobenen Daten ungemein wichtig. Verwendet der SV beispielsweise Bodenrichtwerte, sind diese keinesfalls auf jedes einzelne der Grundstücke überzustülpen, die sich im Gebiet einer Bodenrichtwertzone befinden. Jede Eigenschaft eines Grundstücks bedarf der sorgfältigen Abwägung. Genau so ist es verständlich, dass nicht jeder Liegenschaftszins für jedes Renditeobjekt seiner verglichenen Lage, Nutzungs- und Bauart gilt. Aber dennoch sind die Daten der Gutachterausschüsse unverzichtbare Einblicke. Aus ihnen lassen sich die Markteinschätzungen der Marktteilnehmer für bestimmte Teilmärkte definieren. Es lassen sich auch Entwicklungen und Veränderungen ablesen. Derartige Erkenntnisgrundlagen haben sich inzwischen als unabdingbar erwiesen. Wären sie nicht vorhanden, heute müsste man sie erfinden und mit jedem auch nur erdenklichen Aufwand schaffen.

Für das Ertragswertverfahren ist es die gesetzliche Aufgabe der Gutachterausschüsse, die für den überwiegenden Teil des Markts der Renditeobjekte wichtigste Grundlage abzuleiten: Aus Markttransaktionen unabhängig abgeleitete Liegenschaftszinssätze. Der Wertermittler kann auf solche Daten zurückgreifen. Er ist in der Lage, diese auf Grund sei-

ner Sachkunde auf das Bewertungsobjekt nach Art und Lage sowie Marktentwicklung anzupassen. Er hat er ein sicheres Barometer, von dem er seine Erkenntnis ableiten kann. Ein besseres Indikativ als eine Vielzahl von unbeeinflusst gesammelten und ausgewerteten Marktdaten kann es nicht geben.

Bei den angelsächsischen Kollegen ist das Prinzip des unabhängigen Erhebens von Marktdaten (Gutachterausschussprinzip) unbekannt. Es war nicht möglich, in den Diskussionen um Europäischen Konsens dieses Prinzip zu exportieren. Möglicherweise sind Kostengesichtspunkte dafür ausschlaggebend. Gleichwohl, trotz der Kosten: Etwas Besseres gibt es nicht. Das sollte sich der SV in Deutschland immer wieder vor Augen halten und sich auf die Stärke dieses Systems besinnen.

4 DCF- und Residualwert-Verfahren, Entscheidungshilfen für Investoren

Steht bei einer Immobilie die Rendite im Vordergrund, wie es bei dem Markt der Büro- und Dienstleistungsimmobilien überwiegend der Fall ist, wird auf der Grundlage der eigenen Investitionsvorgaben der Ertrag des Gesamtengagements prognostiziert. Hier hat – abgeleitet aus der Unternehmensbewertung – das ertragswertorientierte Verfahren »discounted cash flow« seinen Platz.

Auch das Residualwert-Verfahren hat im Rahmen der verschiedenen Arten der Immobilienanalyse seinen Platz, und zwar bei der Investitionsanalyse. Der Investor gleicht anhand seiner selbst vorgegebenen Parameter ab, ob ein ihm vorgelegter Angebotspreis in seine Strategie passt oder nicht.

»Global Players«, so deren Marktauftritt, sind am Erwerb und der Vermarktung von Immobilien interessiert. Sie reagieren auf Angebote und analysieren sehr sorgfältig, ob sich mit dem angebotenen Objekt ein Vermarktungserfolg erzielen lässt. Das ist die Maxime des Handelns dieser Marktteilnehmer, ein durchaus legitimes Ziel. Für derartige Investitionsentscheidungen bei Immobilien werden im angelsächsischen Raum Methoden herangezogen, als Grundlage der Vorbereitung derartiger Entscheidungen. Vorstandsbeschlüsse solcher Unternehmen funktionieren so, dass Vorlagen für Entschlüsse benötigt werden. Aus solchen Vorlagen geht eine Analyse hervor, ob eine Investition zu tätigen oder doch besser zu verwerfen ist. Derartige Entscheidungen werden in der Wirtschaft in aller Regel durch Prognoseberechnungen vorbereitet. Hierfür wird ein Ziel definiert und der Weg zu diesem Ziel mit Hilfe von Voraussagen beschrieben.

Dafür sind diese Verfahren entwickelt, dafür sind sie gut einsetzbar. Derartige Investitionsanalysen gehören auch zum Repertoire der SV hier zu Lande.

5 Was ist neu am DCF-Verfahren?

Was ist das DCF (discounted-cash-flow)-Verfahren? Es wird zur Genüge in der Literatur dargestellt, hier soll nur kurz umrissen werden, um was es geht. Vornehmlich geht es um eine

Investoreneinschätzung im Vergleich zu einem vorliegenden Marktangebot.

Sowohl das DCF-Verfahren wie auch das Residualwertverfahren bieten Entscheidungsgrundlagen für Investoren, die abgleichen wollen, ob ein geforderter Preis eines Immobilienangebots zu den eigenen Anlagekriterien passt. Der Investor kennt seine eigene Anlagestrategie. Er schätzt seine persönliche Renditeerwartung ein, auch seine sonstigen Investitionskosten. Hieraus kann er ein selbstbestimmtes Szenario bilden, das seinen Prognosen entspricht. Gleichet er das Ergebnis seiner selber gesetzten Bedingungen mit dem geforderten Kaufpreis einer Immobilie ab, kann er ablesen, ob es sich im Verhältnis zu seinen eigenen Einschätzungen um ein günstiges Angebot handelt (ergibt Kaufempfehlung), oder aber eher nicht (ergibt Ablehnung des Kaufs). Klar ist, dass Grundlage seiner Beurteilung seine eigenen Parameter sind, die sich aus der Einschätzung der Möglichkeiten und Erwartungen ergeben. Der Anleger, der das Risiko einer Investition am wenigsten scheut oder aber Gründe hat, sein Risiko günstiger einzuschätzen als andere Marktteilnehmer, wird das Rennen um den Erwerb einer Immobilie machen: Er bietet den höchsten Preis. Und nach diesem Grenzwert suchen in aller Regel sowohl das DCF-Verfahren wie auch das Residualwert-Verfahren. Wie viel bin ich als Investor in der Lage zu bieten, ohne dass meine eigenen, selbst gesetzten Ertrags- und Gewinnerwartungen innerhalb einer angedachten Laufzeit des Investments zunichte gemacht werden? Diese Frage wird gestellt und beantwortet. Ob sich die eingefügten Parameter im Rahmen des Markts bewegen, spielt hierbei nur insoweit eine Rolle, als die Konkurrenz mit anderen Marktteilnehmern zu beachten ist. Gleichwohl orientiert sich das Verfahren ausschließlich an den Daten, die der Investor selbst bestimmt.

Im DCF-Verfahren werden anhand von Verträgen oder Gegebenheiten üblicherweise die nächsten 10 Jahre prognostiziert. In Jahres- bzw. Zeitscheiben wird der Ertrag dieser nächsten 10 Jahre auf den Wertermittlungsstichtag diskontiert. Schließlich wird ein ebenfalls auf den Wertermittlungsstichtag diskontierter Barwert des angesetzten Verkehrswerts der Immobilie nach Ablauf dieser 10 Jahre addiert. Der Analytiker geht in diesem System in aller Regel von einer Haltedauer von 10 Jahren aus und dem dann angenommenen fiktiven Verkauf der Immobilie, also »Kasse machen« nach 10 Jahren.

Die kommenden 10 Jahre werden als die interessantesten betrachtet. Finanzmathematisch ist dem grundsätzlich nicht zu widersprechen. Es ist aber nicht verständlich, wieso – insbesondere bei Immobilien mit längerer zu erwartender Lebensdauer – lediglich 10 Jahre einer Immobilie bedeutend genug sein sollen für eine abschließende Beurteilung. Der Rest der Lebensdauer wird dann nur mit einer sehr groben Schätzung betrachtet. In aller Regel »lebt« eine kürzlich erbaute oder im Bau befindliche Immobilie länger, sehr viel länger als gerade mal 10 Jahre.

Was heute mit dem so modernen Schlagwort DCF in die Breite getragen wird, ist bei SV hier zu Lande längst bekannt. Nehmen wir eine Immobilie mit Mietverträgen, die eine Änderungen der Jetztmieten vorgeben: Underrented-Verträge, Overrented-Verträge, Staffelveinbarungen geben

Anlass zu besonderer Betrachtung. Jeder erfahrene SV hat schon einmal mit Immobilien zu tun gehabt, bei denen voraussehbar ist, dass sich die gegenwärtigen Mieten in absehbarer Zeit ändern (so z. B. bei Ablauf von Mietverträgen, Auslauf der Förderung im geförderten Wohnungsbau, wenn dann die Marktmiete schrittweise erreicht werden darf etc.). Und was hat er da vernünftigerweise getan? Er hat die Marktmiete zu Grunde gelegt und z. B. die diskontierten Mindererträge für die Zeit der Bindung oder ihrer Nachwirkung abgezogen, um den Verkehrswert zutreffend zu ermitteln. Dieser SV kann im DCF-Verfahren nichts grundlegend Neues entdecken.

Auch in Deutschland wird in Fällen voraussehbarer Änderungen im Rohertrag der Immobilie (sog. »cash-flow«) die Miete/Pacht zu Grunde gelegt, die sich erkennbar ergeben wird. Jahrgangsweise werden Mehr- bzw. Mindererträge im Barwertverfahren erfasst, s. oben. Dieses erprobte Verfahren wird im Rahmen der üblichen Ertragswertanalyse abgehandelt. Hier ist es durchaus gang und gäbe, dass immer dann, wenn im Ertragswert Besonderheiten vorhanden sind, diese zu berücksichtigen sind. Die Marktmiete ist es, die zählt, auf diese ist die Bewertung abzustellen. Mindererträge führen zu Abzügen, Mehrerträge zu Zuschlägen für die Zeit der Abweichung. Wer's nicht tut, macht's falsch.

Neu ist nur, dass dieses als angebliche Errungenschaft des angelsächsischen Systems propagiert wird, und zwar in einer Weise, die nicht die Gesamtimmobilie in ihrer zu erwartenden Lebensdauer auf Grund von unbeeinflussten Marktdaten untersucht, sondern nur einen Ausschnitt bietet. Es bleiben fundamentale Schwächen der Art der angelsächsischen Anwendung unbeachtet: Mit Akribie werden Erträge für 10 Folgejahre dargestellt. Dieser Zeitraum wird mit einer besonderen, den Auftraggeber beeindruckenden mathematischen Genauigkeit abgehandelt. Für den verbleibenden Zeitraum danach wird ein ungewöhnlich »dicker Daumen« genommen. Der nach Ablauf von 10 Jahren angenommene Restwert wird mit einer hohen Schätzungsmarge eingewertet und mit einem ebenfalls schwer belegbaren, als »internen Zins« bezeichneten Zinssatz diskontiert. Dieser »interne Zins« wird mit scheinbar wissenschaftlichen Rechnungen aus unterschiedlichen Quellen geschöpft. Da spielen bankübliche Zinsen hinein, Wertsteigerungs- und Inflationserwartungen, Berücksichtigungen von Eigen- und Fremdkapitalanteilen etc. In der Praxis ist keine tatsächlich unabhängige Marktanalyse bekannt, nach der dieser Rechen- bzw. Diskontierungszinssatz zuverlässig eingeschätzt werden kann. Was ist daran marktbestimmt?

Der von hiesigen SV im Ertragswertverfahren eingesetzte Zinssatz wird im Gegensatz zum DCF-Verfahren nicht aus Anlagestrategien von Investoren und Sonstigen Quellen bestimmt. Er wird aus dem Markt abgeleitet. Das bedeutet einen unschätzbaren Vorteil. Es wird im Übrigen dieser Zinssatz auch nur dann als einheitlich angenommen, wenn Erträge als weitgehend konstant anzunehmen sind. Andererseits werden auch in den Fällen, in denen absehbar abweichende Erträge vorhanden sind, diese abweichenden Erträge berücksichtigt.

6 DCF- und Residualwertmethode ergeben keinen Verkehrswert

Sowohl das DCF-Verfahren wie auch das Residualwert-Verfahren sind nichts anderes als eine Variante des Ertragswertverfahrens. Es wird allerdings nicht das Ergebnis gesucht, sondern mit den Eingangsparametern ein rechnerisches Resultat vorgegeben. Mit dem DCF-Verfahren für sich allein genommen lässt sich ebenso wenig wie mit dem Residualwert-Verfahren treffsicher der Verkehrswert ermitteln. Beide Verfahren bieten eine hervorragende Überprüfungsmöglichkeit, bei einem gegebenen Preisangebot anhand der selbst bemessenen Entscheidungsparameter zu überlegen, ob es sich um einen als »günstig« oder als »ungünstig« einzustufen ist.

Mit Hilfe des DCF- und Residualwert-Verfahrens sollte ursprünglich nicht der Marktwert einer Immobilie eingeschätzt werden. Die (unwidersprochene) Stärke dieser Methoden ist, dass sie eine gute Berechnungsgrundlage abgeben, angesichts eigener Anlagestrategien einen angebotenen Kaufpreis einzustufen. Der in Deutschland geforderte Verkehrswert lässt sich hingegen aus dieser »Rückrechnung des Ertragswertverfahrens« nicht ableiten. Denn bei diesen beiden angelsächsischen Verfahren setzt nicht der Markt die Grundlagen für die einfließenden Parameter. Die setzt nach eigenem Ermessen der Investor. Es handelt sich bei diesen Investorenverfahren keineswegs um unabhängige Methoden, sondern ausschließlich um hochqualifizierte Kontrollmechanismen.

Erinnern wir uns doch daran, welche Auswirkung der Bodenwert im Ertragswertverfahren hat, wenn die Restnutzungsdauer der baulichen Anlage beispielsweise länger als 50 Jahre ist: Selbst ein dramatisch falscher Bodenwert wirkt sich nur unbedeutend auf das Ergebnis aus. Das Residualwert-Verfahren versucht nun umgekehrt, aus dem zukünftigen Ertrag einen Bodenwert zu ermitteln – bei neu herzustellenden Ertragsobjekten mit i. d. R. langer Lebensdauer. Es liegt auf der Hand, dass selbst geringste Änderungen der Ausgangsdaten, vornehmlich natürlich des erwarteten Renditeinzinses und der Mieten, gewaltige Ausschläge im Ergebnis des Bodenwerts mit sich bringen. Ein zuverlässiges Verfahren? Nur dann, wenn so genaue Marktdaten vorliegen, mit mehreren Stellen hinter dem Komma, dass nur noch unproblematische Rechenoperationen zum Ziel führen. Wer hat solche Zahlen? Weder die deutschen noch die angelsächsischen Wertermittler. So können solche Aussagen nur auf nicht nachvollziehbaren Annahmen beruhen, wenn sie nicht durch andere Markterhebungen, besonders im Vergleichswertverfahren, bestätigt werden können. Und in der Anwendung des Vergleichswertverfahrens ist der darin geübte SV nach dem Gutachterausschussprinzip allen europäischen Mitbewerbern weit überlegen, die in ihrem Bereich auf solche unabhängigen Daten nicht zurückgreifen können.

Wer meint, mit DCF und Residualwert auch den Verkehrswert eines unbebauten, aber bebaubaren Grundstücks mit hoher Treffsicherheit bestimmen zu können, verleugnet entweder das Prinzip des Residualwert-Verfahrens, oder es steht zu vermuten, dass er ergebnisbezogene Interessen verfolgt.

7 Kein Methodenstreit – aber andere Erkenntnisgrundlagen

Der »Kampf« um die Überlegenheit des einen oder anderen »Systems« ist nicht verständlich. Festzuhalten ist, dass es sich nicht, wie es allgemein propagiert wird, um einen »Methodenstreit« handelt. Die Methoden der angelsächsischen Verfahren sind die selben, die auch der Wertermittler in Deutschland anwendet: Vergleichswert, Ertragswert, Sachwert. Derzeit ist es schlicht das Ertragswertverfahren, um das es bei diesen Diskussionen geht. Und das gibt es hier wie dort.

Es gibt keine Abweichungen von diesen Grundlagen.

Fasst man die Angriffe gegen die Wertermittlungen in Deutschland zusammen, steht in Wahrheit das erprobte deutsche Sachverständigenverfahren der Ertragswertermittlung im Kreuzfeuer der Kritik.

Wohl werden laufend Methoden innerhalb des Gesamtsystems der Wertermittlung verfeinert. Neue Erkenntnisse werden erarbeitet und führen dazu, dass die zutreffenden Beobachtungen in das allgemeine Handwerkszeug der Bewerter übernommen werden. Das ist genau so wie der technische Fortschritt in der Industrie. Es gibt allgemeine, z. B. physikalische Gesetze, denen auch Neuerungen unterliegen. Innovationen, die sich diesen unverrückbaren Gesetzen unterordnen müssen, sind gleichwohl nicht deshalb unbedeutend, weil sie den Bedingungen dieser Gesetze unterliegen. Sie bringen die Entwicklung auf dem Bereich voran, in dem sie eine neue Erkenntnis bringen, obwohl sie das Grundsystem nicht verändern.

Ist dieses als richtig erkannt, so stellen alle Darlegungen auf dem Gebiet der Wertermittlung in allen Teilen möglicherweise für bestimmte Fragestellungen eine Verbesserung der Antwort dar. Sie verändern aber nicht das Grundprinzip, das da unveränderlich heißt: Vergleichswert, Ertragswert, Sachwert. Nach dieser Prioritätenabfolge arbeitet auch der qualifizierte Wertermittler in Mitteleuropa, namentlich in Deutschland.

Erheblich unterschiedlich sind hingegen die Erkenntnisgrundlagen. In Deutschland verschafft dem SV das hier noch einmal unterstrichene System der Gutachterausschüsse einen unübertroffenen Markteinblick. In keinem anderen Land kann dieser vergleichbar und unabhängig geboten werden. Datensammlungen in angelsächsischen Ländern können niemals den gesamten Markt abbilden, fehlt es dort an einer institutionalisierten unabhängigen Sammlung und Auswertung. Vorhanden sind Datensammlungen, die ohne vergleichbare Normen durchaus wichtige Erkenntnisse liefern. Aber eben nur denen, die dort Zugang haben und aus Daten, deren Ursprung nicht in vergleichbarer Weise zweifelsfrei sein muss.

Auf die Grundlagen, die das System der unabhängigen Gutachterausschüsse bietet, kann in seinem Gebiet kein ausländischer SV zurückgreifen. Die FRICS wären froh, könnten sie es. Dann müssten sie nicht bei den entscheidenden Parametern im Ertragswertverfahren auf selbstgeschöpfte sachverständige Einschätzungen bauen. Sie könnten ihre Einschätzung mit unabhängigen Marktdaten begründen, was aber in dem DCF-System und im Residualwertsystem nicht in vergleichbarer Form vorgesehen ist.

Es sind also nicht die Methoden, die das angelsächsische von deutschen System unterscheiden, sondern die unterschiedlichen Erkenntnisgrundlagen.

8 Was sollte der Sachverständige in Deutschland tun?

Von den angelsächsisch orientierten Wertermittlern werden die oben beschriebenen »Alten Zöpfe« der angeblichen Sachwerorientiertheit immer wieder herbeizitiert, wenn es gilt, angebliche Nachteile der in Deutschland üblichen Wertermittlungsverfahren anzuprangern. Fast in die Nähe von Wahrsageerei und »Spökenkiekerei« werden die Arbeitsergebnisse deutscher SV gestellt. Den Anschluss an die Zeit, den hätten sie wohl verpasst. So polemisch oder unsachlich solche Argumente auch z. T. vorgetragen werden: Sie verfangen. Sie werden in Form unkritisch übernommener Pressemitteilungen von internationalen Maklerunternehmen in Zeitschriften nachgedruckt und überschwemmen den Informationsmarkt so sehr, dass auch deutsche SV meinen, sie seien im Hintertreffen.

Der SV in Deutschland hat als vornehmlicher »Einzelkämpfer« keine Übung darin, derartige Meldungen in der Öffentlichkeit richtigzustellen. Diese geschilderten Meinungen tauchen auch landauf landab immer wieder in der Presse auf. Je häufiger derartiges verbreitet wird, desto tiefer dringt es in das Bewusstsein und manifestiert sich dort.

Dem ist bislang nicht hinreichend nachdrücklich widersprochen worden. Im Gegenteil: Manche Autoren versuchen sich zu profilieren, indem sie erläutern, wie sie die Wertermittlung in Deutschland dadurch modernisieren wollen, dass sie Adaptionen solcher Verfahren in die Wertermittlung in Deutschland tragen wollen.

Neidlos ist zuzugestehen: Der Marktauftritt der Chartered Surveyors ist hervorragend. Gegenüber dem SV in Deutschland stellen sie sich als die »besseren« SV dar. Sie werden unterstützt von den Maklerunternehmen, in deren Reihen sich diejenigen befinden, die ihre Analysen als Chartered Surveyors erstellen. Sie werden zudem unterstützt von denjenigen, die außerhalb des Systems der öffentlichen Bestellung eine Marktpresenz erreichen wollen. Nach dem Motto: Wer andere herabwürdigt, stellt sich selbst auf ein höheres Niveau. Nur derartige wohltonende Behauptungen allein können den Nachweis der Gleichwertigkeit oder gar, wie bestimmte Marktteilnehmer es der Öffentlichkeit darstellen wollen, der höheren Einsicht nicht ersetzen.

Es muss eine gemeinsame Strategie her, und zwar auf fachlicher Ebene. Dem Sachverständigenwesen in Deutschland ist es bitter notwendig, sie zu formieren und ihre Meinungsführerschaft in diesem Markt darzustellen. Das geht nicht dadurch, dass sich jeder auf sich selbst besinnt und für sich grübelt. Der deutsche Verbraucher ist verunsichert. Er weiß nun kaum noch, an wen er sich halten soll. Das Prinzip des bis noch vor einer Dekade allgemein geachteten Sachverständigenwesens ist verwässert durch selbst ernannte, von Gott und der Welt zertifizierte, anerkannte, berufene, bestellte und sonstige SV. Der öffentlich bestellte und vereidigte SV muss ebenso wie gleichwertig qualifizierte SV in der

Lage sein, der interessierten Öffentlichkeit klar zu machen, welche Bedeutung er für das Rechts- und Wirtschaftsleben darstellt. Als einziger SV ist er gesetzlich zur Gutachtenerstattung verpflichtet. Das hat seinen Grund. Das muss nur deutlich gemacht werden.

Mir scheint, hier wird schlicht die falsche Diskussion geführt. Und der deutsche Wertermittler lässt sich in die Position drängen, in der er am Pranger steht. Hier streitet sich ein Lager, das Methoden der (isoliert für die Verkehrswertermittlung ungeeigneten) Investitionsanalyse in den Vordergrund stellt mit denjenigen, die eine auf Marktdaten begründete Verkehrswertermittlung betreiben. Das eine ist nicht deckungsgleich mit dem anderen und daher nicht 1:1 vergleichbar. Beide Verfechter ihrer jeweiligen Betrachtungsweise übersehen vielleicht, dass die Anwendung der verschiedenen Arten der Darstellung auf jeweils etwas anderes angelegt sind. Der Investor kann mit seinen Methoden überprüfen, ob der ihm angebotene Preis – den er in aller Regel für seine Analyse als Ausgangswert braucht – mit seinen Anlagestrategien zur Deckung zu bringen ist. Anders der Wertermittler in Deutschland: Er sucht den Preis, der am Markt für eine bestimmte Immobilie zum Zeitpunkt der Wertermittlung mit größter Wahrscheinlichkeit zu erzielen ist. Kein noch so durchdachtes mathematisches Verfahren ändert etwas daran, dass der Wertermittler niemals Ergebnisse eines mathematisch nachvollziehbaren Algorithmus darstellt, sondern eine Wahrscheinlichkeitsaussage trifft.

Wer zudem die Realität der laufenden Beurteilung von Werten in den angelsächsischen Ländern betrachtet, wird wissen, dass im täglichen Massengeschäft weder DCF noch Residualwert die beherrschende Rolle spielen: Die auch in Deutschland hinlänglich bekannte Daumenart der Maklermethode beherrscht die Wertfindung. Da scheint mir eine akademische Diskussion in den Vordergrund gerückt zu werden, die in falsche Bahnen führt.

Es zeigt sich, dass allein mit den DCF- bzw. Residualwert-Verfahren nicht das ermittelt werden kann, was der Markt in Deutschland vom SV fordert: Den nicht durch Vorgaben beeinflussten Verkehrswert. Die Anwendung der aktuell diskutierten angelsächsischen Prozeduren beantwortet nämlich eine abweichende Frage. Mit DCF-Verfahren lässt sich ebenso wenig wie mit dem Residualwert-Verfahren treffsicher der Verkehrswert bestimmen. Das sollte deutlich gemacht werden. Denn: Das Beherrschen mathematischer Methoden macht noch keine sachgerechte Wertermittlung aus, noch keinen SV.

So wurde auch anlässlich der TEGOVA-Veranstaltung am 19. 1. 2000 in Berlin über die Europäischen Standards für die Immobilienbewertung vom Vorsitzenden des Deutschen Verbands der Chartered Surveyors in Berlin vom Podium unumwunden eingeräumt, dass diese Arten der Investitionsanalyse für die Bestimmung des Verkehrswerts nicht geeignet sind.

9 Was erwartet der Verbraucher vom Wertermittlungs-Sachverständigen?

Der Beantwortung der Frage nach dem Wert unterziehen sich viele Bewerter auf der ganzen Welt. Wie die allgemeine Entwicklung der Wirtschaft immer neue Anforderungen

stellt, werden auch die Wertermittler mit immer neuen Fragen konfrontiert. Sie müssen kreativ und mit Sachverstand auf diese Anforderungen reagieren und in ihrem Bereich nach den Antworten suchen, die der Markt dieser Dienstleistung und das Klientel brauchen.

Heutzutage ist der Geodät oder der Bautechniker – genau so wenig wie Wertermittler aus anderen Disziplinen – nicht in der Lage, allein auf Grund seiner Ausbildung den Beruf des Bewerter auszufüllen. Wertermittlung ist etwas interdisziplinäres. Jeder SV für Wertermittlung hat sich die umfangreichen Gebiete des Wissens autodidaktisch anzueignen, die nicht Bestandteil seiner Ausbildung waren. Voraussetzung zum Abdecken des Leistungsspektrums eines SV für Wertermittlungen sind wirtschaftliche, juristische und technische Spezialkenntnisse der unterschiedlichsten Art. Neben grundlegenden marktbezogenen, also wirtschaftlichen Kenntnissen und besonderem Spezialwissen auf rechtlichem Gebiet ist technisches Wissen das Rüstzeug des SV für Wertermittlung. Letzteres allerdings keineswegs in großer Kenntnistiefe – und zudem hat er ein immenses Erfahrungswissen anzusammeln, das ihn erst für seine Aufgaben fit macht.

Der Techniker muss sich also intensiv damit beschäftigen, zusätzliche grundlegende juristische und wirtschaftswissenschaftliche Kenntnisse zu erlangen und deren Anwendung zu beherrschen. Der wirtschaftswissenschaftlich vorgebildete Wertermittler hat zwar eine gewisse juristische Vorbildung und insbesondere volks- und betriebswirtschaftliche Grundlagen. Ihm fehlen aber in aller Regel die bautechnischen Voraussetzungen. Diese muss er sich ebenfalls aneignen. Entscheidend sind nicht nur umfassende Beschlagenheit auf diesen Gebieten, sondern insbesondere die Erfahrung, wie man mit den gegenseitigen Verflechtungen umgehen muss und kann.

Das Schwergewicht der Wertermittlung hat sich gegenüber den noch vor 20 Jahren herkömmlichen Vorstellungen vollkommen verändert. Das hauptsächliche Augenmerk ist heute auf wirtschaftliche und insbesondere Rechtskenntnisse zu legen. Nach wie vor sind es die Wertermittler mit technischer Ausbildung, die zahlenmäßig am Markt der Wertermittlung dominieren. Nicht jeder von ihnen hat die Bedeutung der Forderung erkannt, lediglich der Markt bestimmt den Preis. Nicht jeder von ihnen, der dieses erkannt hat, ist in der Lage, dieser Vorgabe zu folgen. Das Wort »Markt« kommt in der Definition des Verkehrswerts im § 194 BauGB nicht vor. Ihn aber deshalb nicht in den Vordergrund der Überlegungen zu stellen, ist sträflich.

Es muss betont werden, dass diese Kritik nicht generell dem Wertermittler gelten kann, der ingenieurwissenschaftlich vorgebildet ist. Gleichwohl ist aber eine solche als statisch eingeschätzte Behandlung des Themas Wertermittlung der Punkt, der Anlass gibt für eine generelle, aber unzutreffende Missbilligung.

10 Das »Blue Book«, wegweisend für die Wertermittlung Europas?

Einige Worte zu dem »blauen Buch«, das betitelt ist mit »Anerkannte Europäische Standards für die Immobilienbe-

wertung«. Der Titel ist irreführend. Keineswegs handelt es sich um ein Standardkompendium von anerkannten Methoden. Es ist eine Diskussionsgrundlage, die es Wert ist, bearbeitet zu werden. Jedoch wird häufig aus durchsichtigen Gründen dieses in den Anfängen steckende Papier als das Endprodukt dargestellt. So etwas kann nicht redlich sein. Verschiedene von mir angesprochene Personen, die im Buch als Mitverantwortliche genannt sind, haben übereinstimmend erklärt: Sie haben an einem Diskussionspapier mitgewirkt. Mit diesem sollte trotz aller Unzulänglichkeiten erst einmal etwas angestoßen werden. Es soll etwas daraus werden, nicht schon etwas sein. Und so ist dieses Zwischenergebnis zu werten.

Wichtige Diskussionen dürfen dabei nicht zur Seite geschoben werden: Z. B. eine Diskussion um den Begriff des »Verkehrswerts«. Im »blauen Buch« werden verschiedene Definitionen des »Marktwerts« angeboten. All diese Begriffsbestimmungen sind in ihrem Sinngehalt – trotz der unterschiedlichen Formulierungen – identisch sind mit dem, was in dem nun seit bald 100 Jahren (Preuss. OVG von 1902, fast wortgleich mit dem heutigen § 194 BauGB) gebräuchlichen Verkehrswert ausgedrückt wird. Wer sich unverrückbar an den Wortlaut klammert, engt dynamisches Denken durch festgelegte Positionen ein.

Die Bewertungswirklichkeit hat sich in manchen Punkten von der wortgetreuen Ableitung des § 194 BauGB entfernt. Und das ist auch gut so, denn Wertermittlung ist nichts Statisches, sondern ein sich ständig dem Markt stellender Vorgang. Und hier ist die Frage erlaubt, ob es denn nicht möglich ist, eine moderne Definition in § 194 BauGB anzustoßen. Was fehlt, ist der tatsächlich angesprochene Begriff »Markt« in der Definition. Mit der Marktwertdefinition im »blauen Buch« kann man durchaus leben. Der Sinngehalt ist keineswegs abweichend. Wir sollten über den Verkehrswertbegriff nachdenken. Auf der einen Seite steht der abstrakte in Deutschland vorhandene Verkehrswertbegriff, auf der anderen Seite die sehr wortreichen, aber auch etwas ungenauen Marktwertdefinitionen des »blauen Buchs«. Ein Denkprozess erscheint erforderlich, damit eine Definition angeboten werden kann, die zeitgemäß, marktkonform und auch zukunftsweisend ist.

11 Bessere Aus- und Fortbildung kann nicht oft genug gefordert werden

Was in Deutschland fehlt ist ein geschlossener wissenschaftlicher Unterbau des Fachgebiets »Wertermittlung bebauter und unbebauter Grundstücke«. So lange dieses Gebiet nicht umfassender als derzeit an Hochschulen bearbeitet wird, wird in der Öffentlichkeit der Wertermittler als »Schätzer« abqualifiziert werden, wenn die Öffentlichkeit überhaupt weiß, was ein Wertermittler tut.

Unbenommen ist, dass die Ausbildung der Wertermittlungs-SV in Deutschland bei weitem noch nicht alle auf das wünschenswerte Niveau gebracht hat. Dem Markt der Wertermittlung sollen nicht nur private Institutionen dienen, sondern mehr als jetzt staatliche Bildungseinrichtungen. An ih-

nen müssen Grundlagen der Immobilienwirtschaft gelehrt werden, auch der Wertermittlung. An ihnen muss geforscht werden, um immer neue und aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse in die Bewertung einzubringen. Nur so kann die Wertermittlung in Deutschland ihr Niveau entscheidend auf breiter Basis halten und auch verbessern.

Dem Wertermittler in Deutschland wird – wie überall auf der Welt – vornehmlich die Frage gestellt, er möge bei einer gegebenen Immobilie und einem gesetzten Zeitpunkt den Preis ermitteln, der hierfür am Markt zu erzielen wäre. Er hat also keinen Angebotspreis, an dem er sich messen kann.

Er hat nur drei Dinge:

- Die Immobilie,
- den Zeitpunkt und
- den Markt, an dem er sich zu orientieren hat.

Grunddaten sind zu erheben, seien sie nun wirtschaftlicher, juristischer oder technischer Natur. Diese sind mit hohem Sachverstand in das Geflecht der Wertermittlung einzuführen. Schließlich ist als Ergebnis der Bearbeitung der Wert auszuweisen, der eben zu einem Zeitpunkt hätte erzielt werden können, zu dem das Objekt überhaupt nicht an den Markt gekommen ist. Die Dienstleistung des Bewerbers wird überwiegend dann nachgefragt, wenn das Bewertungsobjekt überhaupt nicht verkauft worden ist und so hätte festgestellt werden können, wie hoch der Markt den Wert einschätzte. Und für diesen Zeitpunkt eines fiktiven Verkaufs bestimmt der Wertermittler einen durchschnittlichen, weder käuferorientierten Wert (Erwerbsinteresse: geringstmöglicher Preis), noch einen verkäuferorientierten Wert (Erlösinteresse: höchstmöglicher Preis).

Eine akademische, auf die Wertermittlung im Rahmen der Immobilienökonomie bezogene Ausbildung muss als zwingend erkannt werden.

12 Neue Gedanken bereichern die Wertermittlung

Sollte man aus den hier vorgetragenen Gedanken den Schluss ziehen, der angebliche »Methodenstreit« um deutsche oder angelsächsische Verfahren sei nutzlos? Keineswegs! Jede Auseinandersetzung, die den Bereich der Wertermittlung betrifft, ist hilfreich. Ein Beschäftigen mit Grundfragen tut immer wieder Not, wie auch die Weiterentwicklung von Erkenntnissen Not tut. Diese Diskussion hat beispielsweise bestätigt, dass

- sich die Antwort auf die Frage nach dem vom SV in Deutschland auszuweisenden (als bis zu seiner Erarbeitung unbekannt anzunehmenden) Verkehrswert auf Ver-

gleichsdaten zu stützen hat, die ohne fremde Einflüsse aus dem Markt zu schöpfen sind,

- der Wertermittler für diese Daten in Deutschland auf ein beispielloses Erkenntnisssystem zurückgreifen kann,
- die Frage nach dem Verkehrswert in Deutschland nicht allein mit DCF- bzw. Residualwert-Methoden gelöst werden kann, hingegen
- diese DCF- bzw. Residualwertmethoden gute Instrumente in der Hand des Investors sind, bei einem (bekannten) Angebotspreis seine Marktchancen auf Grund seiner eigenen Vorgaben einzuschätzen.

Nicht umsonst bewegen sich die Bewerter, die sich ausschließlich als dem englischen System zugehörig empfinden und dieses durch ihre Eigenschaft als »ARICS« oder »FRICS« kenntlich machen, vornehmlich in Investorenkreisen. Sie sind dort als Entscheidungsträger in Angestellten- oder Beraterverhältnis tätig und tun genau das, was von ihnen erwartet wird: Analysieren eines vorgegebenen Verkaufsangebots, Stellen von Prognosen über absehbare Zeiträume, Vorbereiten von Anlageentscheidungen auf Grund von gesetzten Parametern. Nur eine geringe Zahl der »ARICS« oder »FRICS« betätigen sich insoweit am Markt, als sie wie ein SV für Bewertungen nach deutschen Vorstellungen den Verkehrswert einer Immobilie ermitteln. Z. B. in Fällen der Entnahme aus dem oder Einlage in das Betriebsvermögen, in Scheidungsverfahren mit Wertfeststellungen zu Beginn und Ende der Vermögensgemeinschaft der Ehe, in Sanierungs- oder Entwicklungsgebieten bei der Ermittlung von Anfangs- und Endwerten oder bei der Feststellung von Grundstücksbelastungen werden sich kaum Chartered Surveyors mit DCF- und Residualwert-Verfahren tummeln. Bewegen sie sich doch fast ausschließlich auf dem schmalen, wenn auch finanzstarken Gebiet der Großimmobilien, vornehmlich gewerblicher Nutzung.

Der qualifizierte SV in Deutschland geht durchaus mit der Zeit, er ist auf der Höhe der Erkenntnis. Er hat keinen Grund, sich anderen, aus dem Ausland kommenden Gedanken zu verschließen, aber auch keinen Grund, sich auf Grund seiner aus unbeeinflussten Marktdaten abgeleiteten Herangehensweisen ein Unterlegenheitsgefühl einreden zu lassen. Er kann sich auf etwas stützen, das niemand vergleichbar in Europa hat. Die Möglichkeit der Marktnähe auf Grund unbeeinflusster Erhebungen ist unübertroffen. Er muss sie nur nutzen!

Roland R. Vogel, Öffentlich bestellter und
vereidigter Sachverständiger,
Kunstraum 132 A, 10711 Berlin