Wie verkauft man am besten ein Grundstück? Entwicklung einer Entscheidungsstruktur für den privaten Grundstücksverkäufer

Von RAMON SOTELO

1. Einleitung

Neulich bekam ich ein Exposé von einem Makler, in dem mir ein Mietshaus angeboten wurde: Kreuzberg, ca. 950 m² Wohnfläche, modernisierungsbedürftig, etc., Kaufpreis: 850.000 DM.

Offensichtlich soll das Mietshaus vermakelt werden. Der Verkäufer ist in diesem Fall an einen Makler herangetreten und hat ihm den Auftrag gegeben, das Haus seinen vorgemerkten Kunden anzubieten bzw. über Werbemaßnahmen neue potentielle Käufer nachzuweisen. Dieser Vorgang erscheint zunächst einmal trivial, er kommt ständig vor. Der Makler versucht im Gespräch dem Käufer zu vermitteln, daß der Kaufpreis günstig sei. Dabei erzählt er viel - dies ist bei Maklern üblich - und verrät auch, daß besagtes Mietshaus bereits vor einem guten halben Jahr in eine Grundstücksauktion gegeben worden ist, wobei es jedoch offensichtlich nicht zu einem Zuschlag kam; das Mindestgebot betrug 750.000 DM. Ferner erklärt der Makler, daß ein professioneller Immobilienhändler nunmehr bereit sei, 800.000 DM für das Mietshaus zu zahlen, der Verkäufer mit diesem Preis jedoch noch nicht zufrieden ist. Der Makler meint, daß er den Verkäufer dazu bewegen kann, mir das Mietshaus für 830.000 DM zu verkaufen.

Spätestens an dieser Stelle bemerken wir, daß die Entscheidung des Verkäufers, einen Makler für die Vermarktung des Grundstücks zu beauftragen, alles andere als trivial ist. Wir wollen uns hier mit der Frage beschäftigen, wie Immobilien verkauft werden können und welches die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Verkaufsmethoden sind. Eng damit verbunden ist die Frage, ob es in Zukunft z. B. nur noch Grundstücksauktionshäuser geben wird und der klassische Makler vielleicht zur aussterbenden Spezies gehört: Wieso sollte man ein Grundstück überhaupt vermakeln lassen, wenn man es doch auf einer Auktion dem Meistbietenden verkaufen kann?

2. Die Wahl der Verkaufsform aus der Sicht des Marktteilnehmers

Das Beispiel deutet bereits darauf hin, daß es grundsätzlich drei Möglichkeiten für den Verkauf von Immobilien gibt:

1. Vermarktung durch Suche eines Käufers (Makler)
2. Verkauf über Grundstücksauktion (Auktion)
3. Verkauf an Immobilienhändler (Market-Maker).

Alle möglichen Verkaufsformen lassen sich auf diese drei Grundmuster zurückführen. Für die theoretische Analyse gehen wir davon aus, daß diese drei Möglichkeiten sauber getrennt werden. Die Vermarktung durch Suche eines Käufer am offenen Markt soll nur durch einen Makler erfolgen. Das Auktionshaus vermakelt nicht. Und der Immobilienhändler (Market-Maker) sei jemand, der bereit ist, jedes Grundstück zu einem von ihm festgesetzten Preis zu kaufen und bereit, jedes in seinem Bestand befindliche Grundstück ebenso zu einem von ihm festgelegten Preis zu verkaufen. Wir wollen die drei Akteure, den Makler, den Auktionator und den Market-Maker gemeinsam als Händler, Verkäufer und Käufer von Grundstücken hingegen als Marktteilnehmer bezeichnen.

Mietspiegel-Info

für Microsoft-Windows™

Der schnelle Zugriff zum Berliner Mietspiegel

Mieterhöhung?	Ja oder nein
Kappungsgrenzen?	5 %, 20 %, 30 %
Spanneneinordnung?	Ja oder nein
Brutto-Miete?	Abschläge verwenden
Schönheitsreparaturen?	berücksichtigen

Warum zerbrechen Sie sich den Kopf über den Mietspiegel, Kappungsgrenzen, Zu- und Abschläge? Berechnen Sie mit Mietspiegel-Info, ob Ihre Mieten im Rahmen des Berliner Mietspiegels liegen, und lassen Sie sich das Ergebnis ausdrucken!

Hard- und softwaretechnische Voraussetzungen: PC-Prozessor 80386 oder 80486, 3,5" HD-Diskettenlaufwerk, Windows 3.1, Festplatte mit mindestens 2 MB freiem Speicher. Jetzt mit ausführlichem Hilfesystem und Zugriff auf den Berliner Mietspiegel 1994!

Preis: 199 DM incl. MwSt., zzgl. Porto und Versandspesen.

Software für die Wohnungswirtschaft im
GRUNDEIGENTUM-VERLAG GmbH
Eichborndamm 141-165 • 13403 Berlin
Telefon 41 47 69-0 • Telefax 411 30 25

2.1 Strukturen der Verkaufsformen

Die unterschiedlichen Verkaufsformen lassen sich nach der zu erwartenden Erlöshöhe und den jeweiligen Erlösrisiken unterteilen.

Das Problem der Erlöshöhe betrifft einerseits die Abweichung des erzielten Kaufpreises vom Verkehrswert[1] sowie die anfallenden relevanten Kosten des Verkaufes[2] (z. B. Maklercourtage, Auktionshausaufgeld etc.). Nicht-relevante Kosten sind dabei Kosten, die bei allen Verkaufsformen gleichermaßen anfallen, wie z. B. die Grunderwerbsteuer oder die Beurkundungsgebühren des Notariats.

Zu den Erlösrisiken gehören das Verhaltens- und das Qualifikationsrisiko des Händlers (Makler, Auktionator und Market-Maker) und die zeitliche Komponente beim Verkauf (Zeitdauer des Verkaufes). Das Verhaltensrisiko läßt sich wie folgt beschreiben: Der Händler ist im Regelfall besser über den Wert des Grundstücks informiert als der Verkäufer.[3] Außerdem sind die Interessen von Verkäufer und Händler nicht identisch, denn der Händler wird den Kaufpreis nicht zum Vorteil des Marktteilnehmers, sondern zu seinem eigenen Vorteil festlegen. Da die Marktteilnehmer den Verkehrswert nicht kennen, können sie nicht beurteilen, ob opportunistisches Verhalten bei dem Händler vorliegt oder nicht. Die Marktteilnehmer sind sich jedoch ihres Informationsdefizites sowie der Verhaltensrisiken bewußt: Die Marktteilnehmer sind somit zwar uninformiert, können jedoch mitdenken.

Zur Qualifikation des Maklers: Hier stellt sich die Frage, inwieweit die Marktteilnehmer die Qualität der zu erbringenden Dienstleistung der Händler einschätzen können. Es handelt sich nicht um ein Verhaltensrisiko, da es hierbei um Fähigkeiten und Fertigkeiten geht, die verhaltensunabhängig sind. Es mag Makler geben, die sehr ehrlich sind und doch kein Grundstück verkaufen. Wir nehmen an, daß der Händler die Qualität seiner Arbeit besser einschätzen kann als die Marktteilnehmer, letztere die Qualität nur erahnen können.

Neben den beschriebenen Risiken (Verhalten und Qualifikation der Händler) verbleiben Risiken, die unmittelbar mit der gewählten Verkaufsform (Makler, Auktionator und Market-Maker) zusammenhängen. So besteht beim Verkauf über den Makler das Risiko, daß sich das Grundstück nicht im gewünschten Zeitrahmen verkauft oder daß bei der Grundstücksauktion nicht der (eigentlich gewünschte) Verkaufspreis erzielt wird.

2.2 Zusammenhang zwischen Grundstückseigenschaften und optimaler Veräußerungsform

Wir haben nun wesentliche Kriterien entwickelt, mit denen wir die unterschiedlichen Verkaufsformen beurteilen können. Dem Leser werden sofort Beispiele von Immobilien einfallen, die aufgrund ihrer Eigenschaften nicht für den Handel über eine Auktion geeignet sind. Mir ist ein Beispiel aus einer Wohnungseigentümergemeinschaft bekannt. Dort ist eine unausgebaute Dachfläche im Hinterhaus als Sondereigentum vorhanden. Wegen des fehlenden zweiten Fluchtweges wird keine Baugenehmigung erteilt. Der Eigentümer der Wohnung unter dem Dachgeschoß würde jedoch bei Verbindung (Erstellung eines Maisonettes) mit seiner Wohnung eine Baugenehmigung erhalten. Würde nun der Eigentümer des Dachgeschosses dieses über eine Grundstücksauktion versteigern, so hätte der Eigentümer der Wohnung unter dem Dachgeschoß gute Chancen, es zum Mindestgebot zu erhalten. Der Eigentümer der Wohnung hat einen spezifischen Nutzen, kein anderer Investor könnte vernünftigerweise mehr bieten. Unsere beiden Eigentümer werden sich wohl an einen Tisch setzen und pokern müssen. Immobilien mit spezifischem Nutzen lassen sich also über Grundstücksauk-

1) Wir gehen bei den hier angestellten Überlegungen davon aus, daß der Verkehrswert dem tatsächlichen Wert der Immobilie entspricht und der Verkäufer diesen nicht kennt.

2) Es soll für die Betrachtung keine Rolle spielen, ob die Transaktionskosten vom Käufer oder vom Verkäufer bezahlt werden; beide Akteure werden die Transaktionskosten mit in ihr Kalkül aufnehmen.

3) Zwar ist eine Reduzierung des Informationsdefizites für den Marktteilnehmer möglich, doch wäre diese mit erheblichen Kosten verbunden. Eine völlige Aufhebung der Informationsdifferenzen ist jedoch nicht möglich, denn auch die Marktteilnehmer wissen, daß z.B. Taxen Faxen sind. Wir gehen daher davon aus, daß die Informationsasymmetrie unwiderruflich besteht.

PASSGENAU FÜR SIE...

HAUSVERWALTUNGSSOFTWARE WIRD SO EINMALIG WIE IHR UNTERNEHMEN!

DIGIHAUS individualisiert Software verschiedener Anbieter nach Ihren Vorgaben. Sie wissen genau, was Sie wollen. Wir haben die Erfahrung, wie Sie Ihre Vorstellungen mit uns optimal in die Tat umsetzen.

VOBIS SYSTEMHAUS

HV-Junior-Software
einschließlich: HIGHSCREEN 486 DX-40 VL Indus Tower, 8 MB RAM, 250 MB Festplatte, Cherry-Tastatur, VEGA 1 MB Local Bus Karte, Colormonitor, inkl. MS-DOS 6.2, Windows für Workgroups 3.11, Ways 2.11, Works für Windows 2.0
DM 3.999,-

DIGISOFT-Hausverwaltung
• leicht • schnell • übersichtlich • erweiterbar
ab DM 998,-

ProfiHaus
• perfekt • ausführlich • professionell
ab DM 4.998,-

KHK Software

Hausverwaltung 4.0
• umfangreich • bewährt • komplett (100 WE)
ab DM 1.998,-

HARDWARE SOFTWARE KNOWWARE
DIGIHAUS
DR. JÜRGEN RAKOW
Detmolder Straße 60 • 10715 Berlin • Telefon 030.853 30 38 • Fax 030.853 96 97
(Nähe Bundesplatz)

tionen nur schlecht verkaufen. Wir sehen an dem Beispiel, daß wir auch Kriterien für Immobilien entwickeln müssen. Offensichtlich sind für unterschiedliche Immobilien verschiedene Verkaufsformen geeignet.

Jede Immobilie hat ihren eigenen Markt. Es gibt Immobilien, für die sich viele interessieren und solche, wo nur ein kleiner Käuferkreis in Frage kommt. Wer will schon eine Windmühle in Buxtehude kaufen oder wer eine bezugsfreie Eigentumswohnung am Kurfürstendamm? Möglicherweise wollen mehr Investoren ein ganz normales Mietshaus in Friedrichshain kaufen.

Der Unterschied des Marktes für jede Immobilie besteht in der Anzahl potentieller Erwerber. Das bezeichnen wir als Aufnahmefähigkeit. Diese Aufnahmefähigkeit hängt vom Standort, den physischen, den baurechtlichen, den grundbuchrechtlichen (z. B. Übernahme einer Hypothek) Eigenschaften, aber auch von steuerlichen Faktoren (z. B. steuerliche Sonder-AfA bei Dachausbau nach Fördergebietsgesetz) ab. Die Aufnahmefähigkeit hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, die wir hier nicht abschließend erörtern wollen. In unsicheren Zeiten kann sich auch die Aufnahmefähigkeit aller Teilmärkte verringern. Wichtig für uns ist nur, daß die Aufnahmefähigkeit des jeweiligen Grundstücksmarktes eine wesentliche Größe bei der Frage der Verkaufsform ist. Die unterschiedlichen Verkaufsformen gehen mit der jeweiligen Aufnahmefähigkeit unterschiedlich um bzw. schaffen selber Aufnahmefähigkeit.

Das Auktionshaus ist gut beraten, nicht täglich Auktionen für jedes einzelne Grundstück zu veranstalten, vielmehr bündelt es die Aufnahmefähigkeit, indem es große Auktionen zu einzelnen Terminen veranstaltet. Der Makler sucht zwar den potentiellen Käufer, sucht damit aber auch die Aufnahmefähigkeit. Der Market-Maker hingegen stellt die Aufnahmefähigkeit selber bereit. Je aufnahmefähiger der Markt einer Immobilie ist, desto eher eignet sie sich somit für den Verkauf in einer Auktion.

Wir können nun zumindest sagen, welche Grundstücke sich für eine Auktion eignen und welche nicht. Heißt das nun auch im Umkehrschluß, daß alle Grundstücke, die sich in einer Auktion verkaufen lassen, dort auch am besten verkauft werden können? Da waren doch noch die Erlös- und Verhaltensrisiken ...

Wir wollen eine Zäsur machen, und unseren Verkäufer bei seinen Bemühungen begleiten.

2.3 Weitere Betrachtungen zu den Risiken

Wie stellt sich die Situation für den Immobilienverkäufer dar? Er hat ein Haus und möchte es verkaufen. Den Wert seines Hauses kennt er nur bedingt. Er geht zu einem Makler, der ihm sagt, sein Haus sei wohl ca. 850.000 DM wert, und er sei bereit, das Haus zu diesem Preis anzubieten. Der Verkäufer denkt: Schlauer Bursche, mein Haus ist sicherlich 1 Mio. wert. Du Makler willst wohl eine schnelle Mark machen ... Der Grundstücksverkäufer geht somit zum Grundstücksauktionator, der gerne bereit ist, das Haus zu versteigern. Das Mindestgebot ist aber möglichst gering zu halten, z. B. 750.000 DM, das lockt Käufer ... Unser Verkäufer erstarrt vor dem Gedanken, sein wertvolles Haus könnte am Ende dann doch zum Limit verkauft werden. In dem geschwätzigen Markt hat ein Immobilienhändler (Market-Maker) bereits von den Nöten unseres Verkäufers erfahren und bietet mit Notartermin gestern 800.000 DM an. Was nun? Beim Makler geht der Verkäufer ein hohes Verhaltensrisiko ein. Der Erlös wird vielleicht nicht optimal sein, sicher höher als das Limit bei der Versteigerung, aber möglicherweise niedriger als der tatsächlich erzielte Versteigerungserlös. Das Erlöshöherisiko ist vergleichsweise gering. Dafür ist beim Verkauf über Makler das Risiko des Erlöszeitpunktes recht hoch. Wann wird der Makler einen Käufer finden? Zudem ist die Dienstleistung des Maklers auch nicht kostenlos: Der Käufer wird Provision zahlen müssen, die dieser irgendwie in den Kaufpreis einrechnen wird.

Beim Auktionator besteht das Verhaltensrisiko darin, daß Immobilien in die Auktion aufgenommen werden, die sich für eine Auktion eigentlich nicht eignen, weil deren Markt nicht hinreichend aufnahmefähig ist. Darüber hinaus sind die Verhaltensrisiken gering. Der Verkäufer braucht sich also, sofern er die Aufnahmefähigkeit seiner Immobilie einschätzen kann, gar nicht zu überlegen, ob der Auktionator eine seriöse Person ist. Das Erlöszeitpunktrisiko ist auch äußerst gering: Zum Limit wird das Haus schon verkauft werden ... Es besteht jedoch ein erhebliches Erlöshöherisiko. Was ist, wenn plötzlich ein Länderspiel zeitgleich zum Auktionstermin angesetzt wird, und keiner geht hin ... am schlimmsten: einer geht hin ... Das Ertragsrisiko - es ist um so größer, je geringer die jeweilige Aufnahmefähigkeit ist -, trägt der Verkäufer, und das ist bei der Auktion gehörig. Finanzielle Kosten entstehen bei der Auktion auch, i. d. R. sind sie so hoch wie bei der Vermakelung. Der Market-Maker hat für unseren Verkäufer auch einen Vorteil: Das Geld fließt sofort, ein Erlöszeitpunktrisiko gibt es nicht; dafür dürfte das Verhaltensrisiko extrem hoch sein. Und relevante Kosten entstehen auch. Zwar fällt keine Provision an, doch wird der Market-Maker einen Abschlag vom Verkehrswert vornehmen, eine Marge. Je geringer die Aufnahmefähigkeit des jeweiligen Marktes ist, um so wertvoller und teurer wird die vom Market-Maker bereitgestellte Aufnahmefähigkeit und um so größer somit die Marge. Die für den Market-Maker notwendige Marge und damit der Preisabschlag kann gerade im Immobilienmarkt so hoch werden, daß Verkäufe nicht mehr zustande kommen. Market-Maker haben deshalb wohl auch nur einen vergleichsweise geringen Anteil am Gesamtmarkt.

2.4 Begrenzungsmöglichkeiten von Verhaltens- und Qualifikationsrisiken

Wir haben zuvor die Annahme getroffen, daß die Marktteilnehmer den Verkehrswert als tatsächlichen Wert ihrer Immobilie nicht kennen. Diese Annahme trifft nicht selten auch völlig zu und war für die theoretische Analyse der Risikolagen als Annahme auch sehr brauchbar. Eigentümer, die weder Ahnung vom Wert noch von der Aufnah-

BÜRGER BAUGESELLSCHAFT MBH
Erdener Straße 4
14193 Berlin

Wir bauen für Sie an, um, aus oder neu
Wir verputzen, fliesen Ihr Bad und heizen Ihnen ein. Wir malen Ihre Fassade an, beheben Dachschäden und machen Ihnen Licht. Wir bieten Ihnen den totalen Service von der Projektierung über Ausführung und Bauleitung bis zum Reparatur- und Instandsetzungsdienst. Unsere Spezialität: Altbaumodernisierung. Wir beraten Sie gern, auch bei Mieterfragen und bei der Finanzierung.

☎ 89 10 01-0
Fax 8 92 60 05

mefähigkeit ihrer Immobilie haben, könnten diese gar nicht verkaufen. Sie müßten immer befürchten, den Verhaltensrisiken zu unterliegen, d. h. von den Händlern über den Tisch gezogen zu werden. Es käme zu einem Marktzusammenbruch[4]. Viele Marktteilnehmer haben jedoch zumindest eine Ahnung von dem Wert und der Aufnahmefähigkeit ihrer Immobilie bzw. können sich solch eine Ahnung zu vertretbaren Kosten beschaffen. Zumindest können wir annehmen, daß unterschiedliche Marktteilnehmer unterschiedlich gut informiert sind und dies auch wissen. Auch werden unterschiedliche Marktteilnehmer unterschiedlich viel Zeit haben, sich mit dem Verkauf ihrer Immobilie zu befassen.

Wir haben gesehen, daß es Risiken gibt, die auf unterschiedlicher Marktkenntnis beruhen und solche, die nicht dadurch bedingt sind. Es gibt Mechanismen, mit deren Hilfe man gerade mit Verhaltens- und Qualifikationsrisiken einigermaßen gut umgehen kann. Zur Darstellung dieser Mechanismen wollen wir nochmals die verhaltensriskante Situation am Beispiel des Maklers rekapitulieren. Der Verkäufer hat weniger Information als der Makler. Verkäufer und Makler haben unterschiedliche Ziele. So will der Verkäufer möglichst gut und schnell verkaufen, wobei der Schwerpunkt wohl auf dem „gut", d. h. „teuer" liegt. Der Makler wird den Schwerpunkt wohl eher auf die Geschwindigkeit legen. Der Makler verkauft um so schneller, je günstiger er die Immobilie anbieten kann. Zudem weiß der Verkäufer nicht, ob der Makler sich auch anstrengen wird. So könnte der Makler im Extremfall das Grundstück einem einzigen Interessenten anbieten: Wenn dieser kauft, wird die volle Provision fällig, wenn er nicht kauft, auch gut; es sind dann praktisch keine Kosten für unseren Makler entstanden.

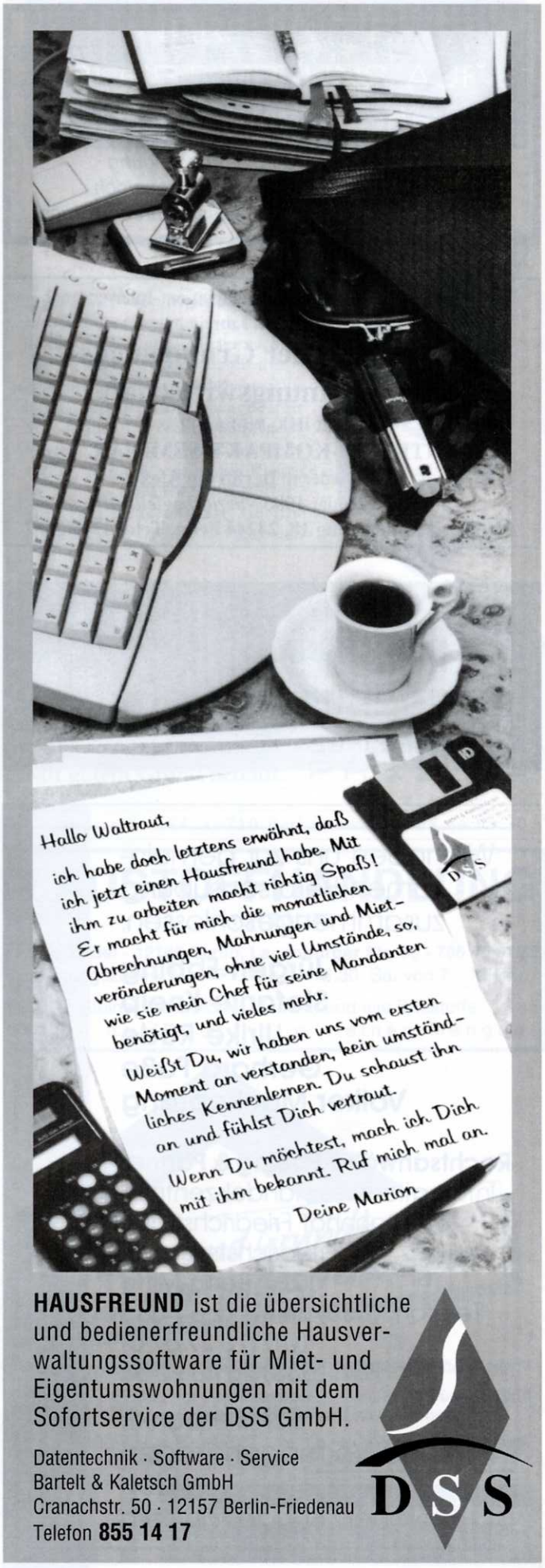
Das Verhaltensrisiko, d. h. die Unsicherheit des Marktteilnehmers über das Verhalten des Maklers läßt sich also wiederum differenzieren. Es ergeben sich Risiken aufgrund a) der Unsicherheit über die Fairneß des Maklers und b) der Unsicherheit über den Fleiß, den der Makler zur Vermarktung des Grundstücks aufwenden wird.

Stellen wir uns zunächst einmal vor, unser Verkäufer hätte nicht eine, sondern 20 Immobilien zu verkaufen, und der Makler weiß dies. Intuitiv erkennen wir, daß sich ein Großteil der Probleme nun auflöst, wenn wir annehmen, daß der Verkäufer zumindest nach jedem Verkauf beurteilen kann, ob der Makler unfair oder faul war. Der Makler wird nun versuchen, fair und fleißig zu sein. Ist er es bei der Vermarktung des ersten Objektes (Eingangsgeschäft) nicht, muß er damit rechnen, die restlichen 19 Objekte nicht mehr zu vermarkten. Voraussetzung ist jedoch, daß der Verkäufer die Aktivitäten und den Erfolg des Maklers beobachtet. In der Praxis läßt bei derartigen Kettengeschäften erfahrungsgemäß die Kontrolle nach. Nur bei gleichbleibender Kontrolle kann der Verkäufer nach jedem Geschäft sinnvoll entscheiden, ob er demselben Makler das nächste Objekt anvertraut. In der angelsächsisch geprägten Literatur wird diese Art der Beobachtung als Monitoring bezeichnet. Dieser Vorteil von Folgegeschäften fehlt jedoch bei Verkauf von nur einem Objekt.

Neben guten individuellen Erfahrungen mit Maklern gibt es noch die Reputation. Dabei nimmt man an, daß einzelne Marktteilnehmer nicht nur das Verhalten des Maklers bei der Vermarktung ihrer eigenen Objekte, sondern auch das Verhalten bei der Vermarktung fremder Objekte zumindest teilweise mitbekommen. Ein Makler mit Reputation wird seinen guten Ruf für ein schnelles, unfaires Geschäft nicht auf das Spiel setzen. Der Makler wird hingegen eher bemüht sein, einen guten Ruf, d. h. Reputation zu erlangen. Diese Reputation kann auch erhöht werden, indem der Makler freiwillig einem Verband beitritt, der Verhaltensnormen aufstellt und der glaubhaft kontrolliert, daß diese Normen von den Verbandsmitgliedern eingehalten werden.

Verhaltensrisiken lassen sich jedoch auch über die direkte Vertragsgestaltung zwischen Makler und Verkäufer begrenzen. Gerade weil es so schwer

4) Natürlich gibt es auch den umgekehrten Fall, daß ein Verkäufer Informationen über negative Eigenschaften hat, die nicht sofort erkennbar sind und die er dem Händler oder Verkäufer vorenthält. Auch hierbei besteht eine Informationsasymmetrie, die Marktmechanismen erschweren kann.



SICKERT MALEREIBETRIEB
Rheinbabenallee 5 c, 14199 Berlin (Schmargendorf)
☎ 030 / 823 22 50
• Betonsanierung, Dampfstrahlreinigung
• Vollwärmeschutz, Mineralfarbenanstrich
• ökologische Sanierung, Fassadenrenovierung

Akademie für Immobilien-Management-International
In **einem** Jahr
Fachwirt in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft
(mit IHK-Prüfung)
INTENSIV-KOMPAKT-SEMINAR
jetzt wieder in **Berlin am Alex**
ab Ende Februar 1995 - *berufsbegleitend* -
AII Büro: Mühlenring 18, 24244 Felm, Tel. 04346/5367

SYLVIA
BRÉE-SIEBEL
HAUSVERWALTUNG
IMMOBILIEN
VERSICHERUNGEN
Hammersteinstraße 12 · 14199 Berlin
Tel. 030/823 80 96, Fax 030/823 80 97

Wir haben uns zur gemeinsamen Berufsausübung zusammengeschlossen:
Jürgen Ebbing
Stefanie Kneip
Ulrike Rüde
Gerhard Faße
Volker Mackeprang
Rechtsanwälte Ebbing & Partner
Internationales Handelszentrum
am Bahnhof Friedrichstraße
Friedrichstraße 95,
10117 Berlin-Mitte
Telefon: (030) 26 43 22 55 und
(0171) 5 27 67 01
Fax: (030) 26 43 22 54
Schwerpunkt:
Offene Vermögensfragen
in den
Neuen Bundesländern

ist, die Verkaufsbemühungen des Maklers zu beobachten, ist eine erfolgsabhängige Vergütung (Provision) üblich. Auch die Frage, ob ein Allein- oder ein Allgemeinauftrag vergeben wird, ist eine Frage der Eingrenzung von Verhaltensrisiken. So wird man die Verhaltensrisiken bei einem Alleinauftrag regelmäßig stärker beachten müssen als bei einem Allgemeinauftrag, da sich der Makler beim Alleinauftrag in der Sicherheit wiegen kann, daß ihm kein anderer Makler das Objekt vermakeln kann.

Mit Hilfe von Folgegeschäften und der daraus abgeleiteten Reputation können wir nun die Risiken aus der Unsicherheit hinsichtlich der Fairneß und der mangelhaften Verkaufsanstrengung zumindest eingrenzen. Es verbleibt noch die Unsicherheit bezüglich der Fähigkeit und Qualifikation des Maklers.

Wir gehen bei der Qualifikation des Maklers davon aus, daß er sie entweder hat oder nicht. Zumindest kann sich der Makler kurzfristig realistischerweise nicht qualifizieren. So gesehen handelt es sich bei diesem Risiko um ein Eigenschaftsrisiko, ein Qualitätsrisiko.

Worin besteht nun die Qualität eines guten Maklers? Zunächst muß, und dies haben wir implizit bereits angenommen, der Makler den aktuellen Wert einer Immobilie gut einschätzen können. Wenn er dies nicht könnte, hätte er ja auch gar nicht die Eigenschaft eines Händlers, sondern nur die eines einfachen Markteilnehmers. Ferner muß der Makler die jeweilige Aufnahmefähigkeit des zugrunde liegenden Grundstücksmarktes einschätzen können. Insbesondere muß der Makler jedoch erkennen, welche spezifischen Nutzen mit einer bestimmten Immobilie verbunden sind und wer bzw. welche Gruppe von Interessenten diese spezifischen Nutzen realisieren kann: Einer älteren Dame ein ausgebautes Dachgeschoß ohne Fahrstuhl anzubieten, verbietet sich ebenso, wie einem unteren Einkommensbezieher ein Abschreibungsobjekt. Die Qualität besteht endlich auch darin, die Abwicklung des dann erfolgenden Geschäfts einzufädeln; am Ende soll auch das herauskommen, was die Markteilnehmer anstrebten.

Woher soll nun unser eher unqualifizierter Verkäufer wissen, ob sein Makler qualifiziert ist? Ihn direkt zu fragen, wird wenig Sinn machen; die Frage ist unverschämt und die Antwort eindeutig: Ja, ich, Dein Makler, bin sehr qualifiziert ... Auch bei diesem Risiko wird die Reputation ein Lösungsansatz sein. Mitglieder von Immobilienberufsverbänden werden darauf hinweisen, daß sie aufgrund ihrer Mitgliedschaft nicht nur zu einem fairen Verhalten, sondern auch zu einer wie auch immer zu bestimmenden Minimalqualifikation gezwungen sind. Zudem wird der Makler auf bereits zustande gekommene, komplexe Geschäfte mit anderen Kunden hinweisen. Der Verkäufer hat jedoch auch die Möglichkeit, auf Signale zu achten. Ein Signal sei eine vom Makler vorgenommene Handlung zur Darstellung seiner Qualifikation, die ein unqualifizierter Makler nur zu unvertretbaren Kosten erstellen könnte. Nur wenn der Makler qualifiziert ist, kann er demnach dieses Signal sinnvoll erstellen. Die bloße Aussage, man sei qualifiziert, ist noch kein positives Signal; dies zu sagen, kostet auch den unqualifizierten Makler nichts. Beispielsweise können die Marktreports der Makler derartige Signale sein. Nur wer Ahnung vom Markt hat, kann kostengünstig und somit sinnvoll einen guten Marktreport erstellen. Solch ein Marktreport kann also für den Marktteilnehmer ein positives Signal sein. Die Tätigkeit, positive Signale zu erstellen, wird in der angelsächsischen Literatur als Signalling bezeichnet.

Über den tatsächlichen Wert der Marktreports kann man allerdings trefflich streiten. Überwiegend haben sich die Prognosen, die in derartigen Reports in den letzten drei Jahren aufgestellt worden sind, jedenfalls in Berlin als falsch erwiesen.

Daß die Funktionsweise von Signalling wohl noch nicht allen größeren Maklern bekannt sein dürfte, zeigt sich an einer Begebenheit aus dem Berliner Markt: Nach dem Fall der Mauer, mehr noch, nach der Wiedervereinigung Deutschlands, spätestens aber seit dem Hauptstadtbeschluß des Bundestages wurde Berlin zu einem der interessantesten Immobilienmärkte der Welt. Nun kamen die großen Maklerfirmen aus den alten

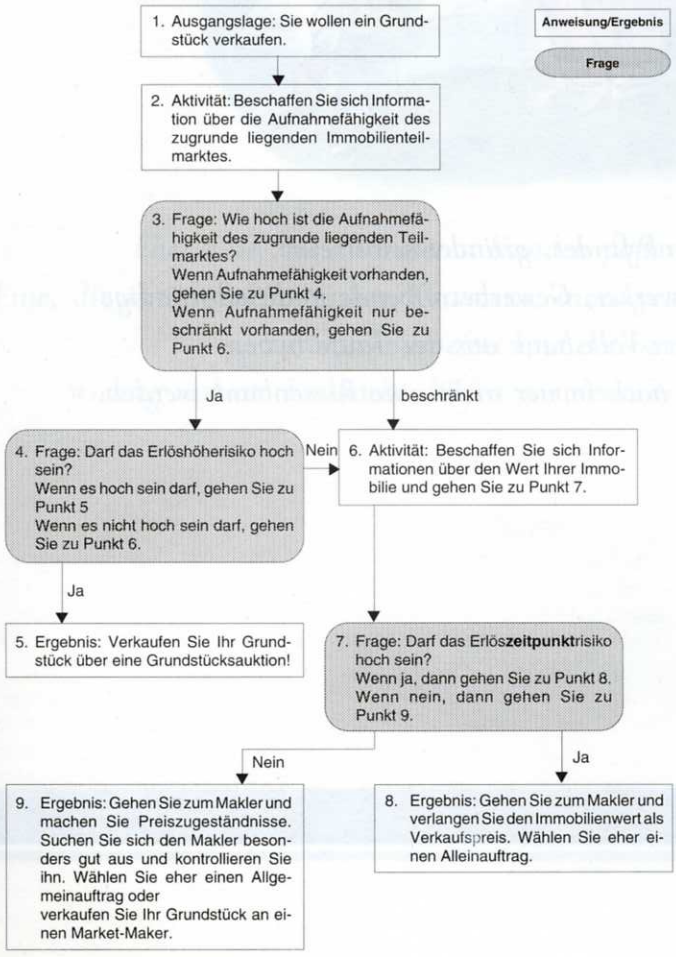
Bundesländern und gründeten fleißig Niederlassungen in Berlin. Die internationalen Investoren ließen sich auch schnell erblicken und trafen sodann bekannte westdeutsche Gesichter in den Berliner Büros der Makler. Wie sollte nun der Investor glauben, daß diese Makler den Berliner Markt kennen. Oder, anders gefragt, wie konnten die großen Makler signalisieren, daß sie die Stadt bereits fest im Griff hatten. Nun, es wurden eifrig Marktreports geschrieben. Die einen waren besser, die anderen schlechter, wie immer ... Ein Makler meinte es dann besonders gut und beauftragte Leute der entsprechenden Fakultät der Humboldt-Universität, einen Immobilienmarktbericht über Berlin zu schreiben, die für den Bericht dann auch firmierten. War es nun das Ziel besagten Maklers, endlich etwas Transparenz auf dem Markt zu schaffen, so hat er allen Gutes getan. Wollte er das Humankapital der Autoren erhöhen, so dürfte er sein Ziel auch erreicht haben. Beide Lösungen wären reizend, da altruistisch. War es jedoch sein Ziel, Signalling zu betreiben, so war die Aktion wohl doch eher ein Schuß in den Ofen. Er signalisiert durch den Kauf eines Berichtes nämlich nicht die Qualität seiner Firma, sondern die der Autoren. Allenfalls konnte der Makler signalisieren, daß er gut genug betucht ist, solch einen Bericht zu kaufen.

Eine weitere, übliche Form des Signallings besteht in der Veröffentlichung bereits getätigter Geschäfte in Anzeigen. Insbesondere eine aufstrebende Berliner Maklerfirma versucht in Anzeigen auf getätigte Vermietungen und Verkäufe hinzuweisen ... nur die Preise fehlen.

3. Die Entscheidungsstruktur über die Verkaufsform

Wir sind nun soweit, daß wir die Aufnahmefähigkeit von Immobilien als entscheidungsrelevante Eigenschaft begreifen, daß wir die Risiken der unterschiedlichen Verkaufsformen erkennen können und wissen, wie wir mit Verhaltens- und Qualitätsrisiken leben können, wie sie ein-

Entscheidungsstruktur



IHRE MIETE BLEIBT MIT UNS AUF DEM LAUFENDEN.

Eigentümern von Mietshäusern, insbesondere in den neuen Ländern, stellt sich oft die Frage nach der „richtigen" Miete. Damit die Antwort möglichst attraktiv ausfällt, halten wir Sie auf dem neuesten Stand, auch bei rechtlichen Änderungen. Daß Ihre Miete damit nicht mäßig, sondern regelmäßig fließt, ist nur ein erfreuliches Resultat. Über die anderen hält Sie Ihr persönliches Präzisa-Team gern auf dem laufenden.

030-88 44 98-64 Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gern.
In allen Fragen der Verwaltung von Gewerbeobjekten, Wohnungseigentum, Mietshäusern und Eigentum in den neuen Ländern.
Niederlassungen in Hamburg, Leipzig, Erfurt, Chemnitz, Magdeburg, Dresden, Rostock, Zossen, Neuseddin und Hennigsdorf.

Mit gutem Grund betraut. PRÄZISA WOHNANLAGEN

Uhlandstraße 167, 10719 Berlin, Fax 030-88 44 98 30

BAUSTOFFHANDLUNG
in STEGLITZ
Hans Zobel - 12169 Berlin, Lauenburger Str. 53 - 795 40 81/82
Öffnungszeiten: Mo. - Fr. von 7 - 16.30, Sa. von 7 - 12 Uhr
Steine, Kies, Mörtel, Zement und alle Baustoffe
auch Auslieferung in kleinen Mengen

Haus- und Grundbesitz ist wertvolles Vermögen.

Warum also sollten Sie es nicht von Profis verwalten lassen?
HERMES hat die professionelle Kompetenz. Für Neu- und Altbauten, Eigentumswohnungen und Gewerbeflächen.
Sprechen Sie mit unserer Geschäftsleitung: 030/26 007-148

Hermes Hausverwaltung
Wilhelmstraße 124 · 10963 Berlin

An alle Hauseigentümer!

SCHORNSTEIN
MAUERWERK
SANIERUNGS GmbH

Schornstein Mauerwerk Sanierungs GmbH
Apostel-Paulus-Straße 4
10823 Berlin (Schöneberg)
☏ (0 30) 7 88 10 50

- Einbau von Edelstahlrohren (V4A) nach DIN 4705
- Kostenlose Beratung, Planung und Angebot
- Fugenabdichtungen im Spezialverfahren · Ausschleudern
- Schornsteinkopferneuerung

Das Problem der Schornstein-Versottung ist heute akuter denn je. Moderne Feuerstätten mit niedrigen Abgastemperaturen sind oft an viel zu großen Schornsteinquerschnitten angeschlossen.
Die Folge ist, daß die Abgase im oberen Teil des Schornsteins zu stark abgekühlt sind und die schwefelhaltigen Bestandteile **in kürzester Zeit das Mauerwerk zersetzen.**
Was tun: Durch eine Querschnittsveränderung gemäß DIN 4705 mit Edelstahlrohren (V4A) wird eine Zerstörung des Schornsteins verhindert.

Sollten Sie neugierig auf weitere Informationen geworden sein oder eine objektbezogene Beratung für sinnvoll halten, so wenden Sie sich vertrauensvoll an uns.

SMS

Sie macht Wasser wirklich weich

WINNI-mat VFB – Enthärtungsanlage zum vernünftigen Preis!

- Kalkfreie Fliesen und Armaturen
- Weiches Wasser für die Körperpflege
- Saubere Wäsche und Waschmitteleinsparung

Weitere Informationen bekommen Sie bei Ihrem Fachinstallateur.

Vater
Sanitär · Heizung
Bauklempnerei

grünbeck
WASSERAUFBEREITUNG

VATER & CO. 493 20 91
Prinzenallee 34, 13359 Berlin FAX 493 81 01

KEDING
Antennen · Kabel · Satellit

Potsdamer Str. 195
10783 Berlin (Schöneberg)
☎ 215 55 55 · Fax 216 55 25

Planung · Beratung · Montagen · Wartung
Postabnahme · Verkauf · Zubehör

zuschätzen und zu begrenzen sind. Dabei haben wir auch gesehen, daß der Verkäufer zur Bestimmung der Verkaufsform und zur Überwachung der Transaktion einige Informationen haben muß, andere haben kann und wieder andere nicht unbedingt zu haben braucht.

Nun wollen wir die sich aus den Ausführungen ergebende Entscheidungsstruktur darstellen (siehe Abbildung Seite 967). In dieser Entscheidungsstruktur können und sollen weder alle besprochenen Aspekte noch die Vielfalt des Lebens eingefangen sein. Sie ist als Stütze für den uninformierten, aber rationalen Grundstücksverkäufer gedacht.

Zunächst wird also unser Verkäufer überlegen, welche Informationen er über sein Grundstück benötigt. Er wird sich informieren müssen, welche Aufnahmefähigkeit der zugrunde liegende Grundstücksmarkt hat. Dies klingt abstrakt; viele werden denken, die Information über den Verkehrswert der Immobilie sei wichtiger als die über die Aufnahmefähigkeit; mitnichten. Nur Grundstücke mit einem aufnahmebereiten Markt eignen sich für die Auktion. Der Verkäufer muß sich dann selbst prüfen, wie erlöshöhe- und erlöszeitpunktrisikoscheu er ist. Ist er sehr erlöshöherisikoscheu, wird er versuchen, auf eine Auktion zu verzichten. Wenn er über Makler verkaufen muß oder will oder an einen Market-Maker verkauft, sollte er sich zuvor vielleicht doch ein ungefähres Bild über den Wert des Grundstücks machen.

EIGENBEDARF

Neue Sperrfrist nach jeder Veräußerung?

Nach Umwandlung und Veräußerung einer vermieteten Wohnung darf der Erwerber sich auf Eigenbedarf erst nach Ablauf einer Sperrfrist von mehreren Jahren berufen. Sie beträgt in Uraltfällen drei Jahre, in Altfällen fünf Jahre und seit Mai 1993 zehn Jahre. Fraglich ist, ob nach einer Weiterveräußerung die Sperrfrist neu zu laufen beginnt. In seinem Urteil vom 20. April 1994 meinte das Amtsgericht Charlottenburg, das ergebe sich schon aus dem Wortlaut des Gesetzes, das von der Veräußerung an ihn, also auch den weiteren Erwerber spreche. Eine solche Auslegung ist zwar möglich, bedarf aber einer eingehenden Begründung, denn das Bayerische Oberste Landesgericht hat in einem Rechtsentscheid (WuM 1981, 200) die entgegengesetzte Auffassung vertreten.

Dieser Rechtsentscheid, der grundsätzlich bindend ist, wird vom Amtsgericht Charlottenburg allerdings nicht erwähnt.

SEITE gev 999

KÜNDIGUNG

Unwirksamkeit bei widersprüchlichen Begründungen

Der Eigentümer einer Wohnung hatte das Mietverhältnis nach § 564 b Abs. 2 Nr. 3 gekündigt (Verwertungskündigung). Er trug vor, nach seinen persönlichen wirtschaftlichen Verhältnissen sei er zu einer Veräußerung der Wohnung gezwungen. Um ganz sicher zu gehen, kündigte er in einem weiteren Schreiben das Mietverhältnis wegen Eigenbedarfs, wobei er die vorangehende Kündigung ausdrücklich aufrecht erhielt. Das war des Guten zuviel, denn diese Begründungen schließen sich aus. Entweder man will oder muß verkaufen oder man will selbst in der Wohnung wohnen. Das Amtsgericht Charlottenburg wies denn auch in seinem Urteil vom 10. Juni 1994 die Räumungsklage ab. Sinn der Begründungspflicht einer Kündigung sei, daß der Mieter Klarheit darüber habe, ob das Räumungsverlangen des Vermieters berechtigt sei. Bei widersprüchlichen Angaben sei dies dem Mieter jedoch nicht möglich.

SEITE gev 999

HEIZKOSTENGUTHABEN

Keine Aufrechnung mit Gegenforderung des Vermieters

Für eine Aufrechnung ist grundsätzlich ausreichend die Gegenseitigkeit und Gleichartigkeit der gegenüberstehenden Forderungen, was bei Geldforderungen zwischen Vermieter und Mieter stets der Fall ist. In dem vom Landgericht Berlin am 2. Mai 1994 entschiedenen Fall stand dem Mieter ein Heizko-