

„Abwertungen kann ich noch nicht erkennen“

Birger Ehrenberg mahnt die Immobilienakteure zur Ruhe. Wegen der Corona-Pandemie besteht keinerlei Anlass zur Panik, sagt der Geschäftsführer der Bewertungsgesellschaft ENA und Vorstandsvorsitzende des Bewerterverbands BIIS im Gespräch mit der Immobilien Zeitung. Für Preis- und Wertkorrekturen gebe es Stand heute noch keine handfesten Anhaltspunkte. Eines hält Ehrenberg aber für gesichert: Der Immobilienmarkt wird nach der Corona-Krise ein anderer sein.

Ein Anruf von Birger Ehrenberg bei der Immobilien Zeitung offenbarte Ungewöhnliches in diesen Zeiten: Nicht Kurzarbeit, nicht Stellenstreichungen hatte er zu verkünden, sondern einen strategischen Ausbau der von ihm mitgegründeten Bewertungsgesellschaft ENA. Mit JLL-Mann Stefan Döring und Eiggewächss Philip Kohl erweitert ENA die Geschäftsführung. Beide sollen ab Oktober als gleichberechtigte Gesellschafter an der Weiterentwicklung des Produktportfolios arbeiten. Das Ziel sei, das Produkt „Gutachtenstellung mit Stempel und Unterschrift“ mit Research- und Beratungsleistungen zu ergänzen. Der Bedarf dafür sei groß, meint Ehrenberg.

Immobilien Zeitung: Herr Ehrenberg, Sie und Ihre Bewerterkollegen dürften aktuell sehr gefragte Ratgeber sein? Schließlich möchte jeder wissen, was diese Krise mit den eigenen Immobilienwerten anstellt.

Birger Ehrenberg: Ja, das ist so. Allerdings müssen wir die meisten Anfragenden schwer enttäuschen. Wir haben nämlich keine Glaskugel im Angebot, die einen präzisen und sicheren Blick in die Zukunft erlaubt. Das trifft insbesondere auf die Frage zu, was mit den Preisen geschieht. Und wie sich der Immobilienmarkt weiterentwickelt, lässt sich noch schwerer beantworten als sonst: weil es den Immobilienmarkt, wie wir ihn kennen, nicht mehr geben wird.

IZ: Wieso? Was wird anders sein als heute?
Ehrenberg: Es wird stärker differenziert werden zwischen den einzelnen Nutzungsarten. Die Nachfrage nach den verschiedenen Assetklassen war die letzten Jahre relativ gleich stark. Im Grunde war es doch so: Es wurde jede Immobilie gekauft, die einem vor die Flinte kam. Das wird sich nach der Corona-Krise definitiv ändern.

IZ: Finden momentan überhaupt noch Transaktionen statt?

Ehrenberg: Zurzeit ist das Transaktionsgeschehen fast auf null heruntergefahren. Wir beobachten, dass Verkäufe, die vor dem Shutdown angeschoben und endverhandelt waren, jetzt nicht mehr zum Tragen kommen. Der Käufer erwartet vom Verkäufer, dass dieser Zugeständnisse macht. Nach unseren Informationen lassen sich die Verkäufer aber auf die geforderten Abschläge zumindest in den meisten Fällen nicht ein.

IZ: Also halten zurzeit alle die Füße still, weil sie keine Preisabschläge hinnehmen möchten?

Ehrenberg: So werden jedenfalls die professionellen Immobilienbestandshalter agieren. Die wissen, dass jetzt die Phase ist, in der Ruhe angesagt ist. Ruhig bleiben und abwarten. Auch von Mieterinsolvenzen werden die sich nicht aus der notwendigen abwartenden Haltung bringen lassen.

IZ: Manche müssen aber vielleicht verkaufen, weil sie Liquiditätsengpässe haben und die Banken nicht alle Kredite on hold stellen können oder wollen.

Ehrenberg: Nicht alle werden diese Krise überstehen, das ist klar. Es wird Verwerfungen

und eine Marktberreinigung auch in der Immobilienwirtschaft geben. Das hat aber noch nichts mit der Preisentwicklung zu tun. Die sehen wir noch nicht, weil so gut wie keine Transaktionen stattfinden. Und Notverkäufe erwarte ich ganz selten. Denn das würde bedeuten, dass die Banken nicht mitspielen und sich damit selbst in eine schwierige Position bringen würden, wenn sie die Immobilien zwangsverwerten müssen. Damit wären schließlich auch sie ein Notleidender in einer solchen verschärften Krisensituation. Solch ein Szenario droht nur dann, wenn es zu Abwertungen kommt. Aber die kann ich noch nicht erkennen. Für Panik sehe ich zurzeit wirklich keinen Anlass.

IZ: Die Verunsicherung bei den Immobilienakteuren ist dennoch zu spüren. Geben Sie ihnen doch mal ein Gefühl dafür, wie scharf die Wertkorrekturen ausfallen könnten?

Ehrenberg: Ich werde mich davor hüten, hier eine Zahl zu nennen. Sie kann mit dem Wissen von heute nur falsch sein.

IZ: Andere sind da mutiger und geben Schätzungen ab, nach denen z.B. für Einzelhandelsimmobilien Wertkorrekturen um bis zu 25% anstehen könnten.

Ehrenberg: Wenn man pauschale Zahlen in seinem so heterogenen und unklaren Marktumfeld nennt, halte ich das schon fast für fahrlässig. Für mich ist das zurzeit reine Spekulation. Belastbare Informationen über Änderungen der Mietniveaus oder der Nettoanfangsrenditen liegen nicht vor. Wertermittler benötigen aber valide Informationen, um Wertveränderungen zu sehen und diese in ihrem stichtagsbezogenen Gutachten zum Ausdruck zu bringen.

„Werde mich davor hüten, eine Zahl zu nennen“



Birger Ehrenberg glaubt nicht, dass es in der Corona-Krise zu vielen Notverkäufen kommen wird.
Urheberin: Sonja Schwarz,
www.fotografieren.schwarz.de

Ehrenberg: Wir reden jetzt hypothetisch von einem Bewertungstichtag 23. April 2020. Weil ich zu bestimmten Parametern nur eingeschränkt Aussagen treffen werden kann, setze ich unter das Gutachten einen Disclaimer. Da steht sinngemäß drin, dass coronabedingt die Annahmen zu den Bewertungsparametern einer erhöhten Unsicherheit unterliegen. Soweit der krisenbedingte Einfluss auf den Cashflow klar bestimmt werden kann, wird dieser in der Verkehrswertermittlung natürlich berücksichtigt. Auf der anderen Seite steht aber die Verzinsung der Immobilie, also die Renditeerwartung eines potenziellen Käufers. Wie hoch diese aktuell ist, können wir erst einpreisen, wenn wir eine ausreichende Anzahl frei verhandelter Transaktionen gesehen haben, bei denen der Risikoaufschlag auch tatsächlich messbar ist.

IZ: Also frühestens dann, wenn es einen „gewöhnlichen Geschäftsverkehr“ wieder geben wird.

Ehrenberg: Ja, momentan ist der gewöhnliche Geschäftsverkehr noch eingeschränkt, weil so gut wie keine Transaktionen stattfinden und weil die Verkäufe, die stattgefunden haben oder aktuell vorbereitet werden, möglicherweise als Notverkäufe klassifiziert werden müssen – und die gehören nun mal nicht zu einem gewöhnlichen Geschäftsverkehr.

IZ: Wann erwarten Sie wieder „normale“ Zeiten?

Ehrenberg: Ich denke, dass wir im August bzw. September wieder relativ normalisierte Verhältnisse haben werden. Vorausgesetzt, dass die Reisebeschränkungen wieder aufgehoben werden und die notwendigen Verhandlungen und Objektprüfungen für einen Deal vor Ort wieder möglich sein werden. Das ist nämlich per Video nur im begrenzten Maße möglich. Verlässliche Marktdaten dürfen also frühestens Ende des dritten Quartals vorliegen.

IZ: Was ist mit Besichtigungen vor Ort?

Ehrenberg: Dafür gilt das Gleiche. Temporär funktioniert das auch online per Remote-Besichtigung. Eine persönliche Besichtigung vor Ort ist dadurch aber nicht zu ersetzen, damit ich mir auch einen 360-Grad-Eindruck von der Umgebung oder vom Wettbewerb verschaffen kann, inklusive Gespräch mit dem Objektmanager und dem Vermietungsmakler. Das ist meiner Meinung nach durch technische Hilfsmittel nicht vollständig zu ersetzen.

IZ: Herr Ehrenberg, vielen Dank für das Gespräch.
Das Interview führte Nicolas Katzung.

IZ: Aber es wird doch mit Sicherheit für viele Immobilien zu Wertabschlägen kommen, oder etwa nicht?

Ehrenberg: Wahrscheinlich. Aber in welcher Höhe, ist noch völlig offen. Und auch bei den einzelnen Assetklassen gilt es zu differenzieren. Stichwort Einzelhandel: Die Lebensmittelhändler werden mit Sicherheit nicht zu den Verlierern dieser Krise gehören. Auch bei

Hotels sollte man nicht alle über einen Kamm scheren. Nochmals: Wir sind als Sachverständige nicht aufgerufen, tagesaktuelle Kursmeldungen zu machen, sondern stichtagsgenau und individuell zu bewerten.

IZ: Wie gehen Sie vor, wenn Sie heute eine Immobilie bewerten sollen, für die zumindest ein Teil der vereinbarten Mieten nicht fließt?