

1. Zielsetzung und Bedeutung der Analyse

Wer sich über die Ausgangslage seines Vermietungs- und Verwaltungsgeschäfts im Klaren ist, bekommt Einblicke in seine individuellen Situation, seine Voraussetzungen, Möglichkeiten und Grenzen. Der Vermieter und Verwalter beginnt dadurch, die wirklichen Ursachen von Erfolg und Misserfolg zu verstehen, und erfährt, wie Erfolge erreicht und Misserfolge vermieden werden können. Aufgrund besseren Wissens über sich selbst als Person, seine Immobilie und den Vermietungsmarkt kann sich der Vermieter auch realistische und erfüllbare Ziele setzen, anstatt unrealistischen Vorstellungen und Wünschen nachzujagen, die den Misserfolg bereits in sich vorprogrammiert haben.

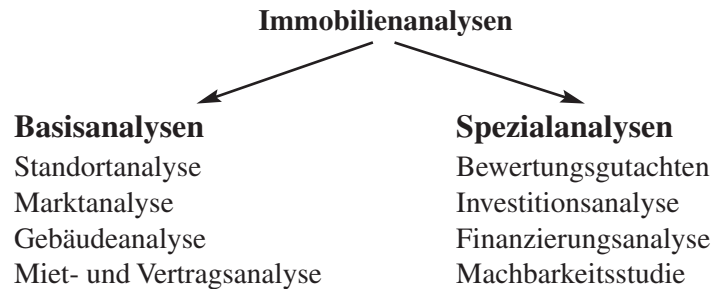
Im ersten Schritt der Methode des programmierten Immobilienerfolgs, d. h. in der Bestands- und Potenzialanalyse werden Tools (Arbeitsmethoden) vorgestellt, die eine realistische Selbsterkennung ermöglichen. Die Selbsterkennung ist die Voraussetzung dafür, dass ein Veränderungsprozess im Vermietungs- und Verwaltungsgeschäft eingeleitet werden kann. Sie werden einwenden, dass dies banal ist. Auch jeder Arzt wird vor einer Behandlung mit der Diagnose des Zustands des Patienten beginnen. In der Immobilienpraxis ist jedoch nicht immer selbstverständlich, was theoretisch banal ist.

In meinen Beratungsgesprächen weise ich immer wieder auf das Beispiel eines Immobilienerben hin, der ein Seminar für Vermieter besuchte und sein Problem darin sah, dass er in das geerbte Haus immer wieder Geld einbringen musste und noch nichts verdient hatte. Er wollte lieber umgekehrt Geld entnehmen können. Er fragte, was er tun sollte. An diesem Beispiel wird schnell deutlich, dass der Erbe den zweiten Schritt vor dem ersten Schritt machen wollte. Hätte er eine Analyse (erster Schritt) durchgeführt, hätte er bereits gewusst, warum er bislang noch kein Geld verdienen konnte. Er wollte von den übrigen Seminarteilnehmern Tipps, was er unternehmen sollte. Dies betraf schon den zweiten Schritt (Strategien) und den dritten (Maßnahmen, Umsetzung). An diesem Beispiel wird deutlich, warum der erste Schritt, auch wenn

er – je nach Immobilienart und -größe – sogar recht aufwändig und mühsam sein kann, nicht ausgelassen werden darf.

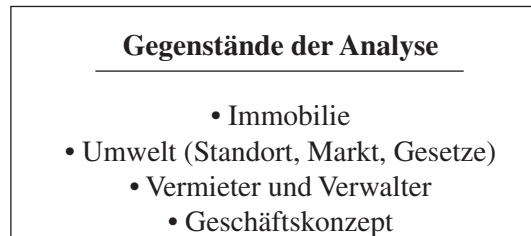
2. Überblick zur Immobilienanalyse

Die bekanntesten Analysen bei Immobilien sind die Markt- und Standortanalyse, das Verkehrswertgutachten und die Machbarkeitsstudie. Daneben gibt es eine Vielzahl von weiteren Analysen. Das gesamte Spektrum der Immobilienanalysen kann wie folgt systematisiert werden:



Basisanalysen liefern Grundlageninformationen und auf deren Ergebnisse bauen wiederum die Spezialanalysen auf. Die Spezialanalysen haben zum Ziel, bestimmte immobilienbezogene Entscheidungen vorzubereiten und zu unterstützen. Dazu berücksichtigen sie auch einen längeren Zeitraum der Immobilien (z. B. Lebenszyklus).

Die Vielzahl der Gegenstände, an die die Analysen anknüpfen, können auf vier wesentliche strukturiert werden:



Bestands- und Potenzialanalyse Ihrer Immobilien

Die Immobilienbranche ist dadurch charakterisiert, dass sie auf der einen Seite mit sehr heterogenen und intransparenten räumlichen und sachlichen Teilmärkten zu tun hat und auf der anderen Seite Investitionsentscheidungen treffen muss, die langfristig wirksam und vertraglich bindend sind. Es besteht daher ein Bedarf an Analysen, die Entscheidungen von Käufern und Vermietern methodisch unterstützen, um die berühmten „Bauchentscheidungen“ und die Abhängigkeit von „Zufallstreffern“ zu vermindern.

Die oben erwähnten bekanntesten Analysen werden in der Praxis vornehmlich von spezialisierten Gutachtern, Consulting- und Research-Unternehmen, Banken und Architekten durchgeführt. Gegenstand dieses Buchs sollen jedoch Analysen sein, die der Vermieter und Verwalter selbst und alleine durchführen kann. Dazu soll keine Spezialausbildung erforderlich sein, und die Umsetzung in die private Praxis sollte kurzfristig möglich sein. Es bleibt dem Vermieter und Verwalter jedoch unbenommen, diese Analysen auch vom Spezialisten durchführen zu lassen mit der Absicht, exaktere Ergebnisse zu erzielen und emotionale Verbundenheit mit der Immobilie bei der Analyse auszuschließen. Diese Verbundenheit, die für den Eigentümer, z. B. als Erben, typisch ist, besteht bei einem fremden Sachverständigen nicht. Dieser kann den Analysegegenstand emotionsloser und freier betrachten.

3. Ausgewählte Analysetools

3.1 Quick-Check: Jahresergebnis, Cash Flow und Rentabilität

Jede Investition in eine Immobilie, sei es ein Kauf, eine Erweiterungsinvestition (z. B. Dachgeschossausbau in Wohnraum), eine Erneuerungsinvestition (z. B. neuer Heizungsanlage) oder auch die Entscheidung zum Wiederverkauf, führt zur Notwendigkeit, sich über die wirtschaftlichen Auswirkungen dieses Vorhabens persönlich Klarheit