



Liebe Leserinnen und Leser.

inzwischen beginnen neun von zehn Immobiliensuchen online, oftmals auf einer der zahlreichen Plattformen. Jeder, der möchte, erhält mit nur wenigen Mausklicks ein breites Immobilienangebot auf den Bildschirm. Und das ist erst der Anfang der digitalen Revolution. Daher ist die Frage durchaus berechtigt, welche Rolle dem modernen Immobilienvertrieb überhaupt zukommt. Welchen Platz hat ein persönlicher Beratungsansatz – und wie lässt sich Exklusivität im Digitalzeitalter definieren?

Diesen Fragen wollen wir gemeinsam mit Ihnen auf den Grund gehen: Unser neuer Insider ist ein überregionales Gemeinschaftsprojekt verschiedenster Akteure des Netzwerks von Sotheby's International Realty. Der Insider wird künftig viermal im Jahr erscheinen. In jeder Ausgabe liefern wir aufschlussreiche, manchmal kontroverse Expertenmeinungen aus dem gesamten Spektrum der Immobilienwelt – vom Bauunternehmer bis zum Steuerfachmann. Im ersten Insider erklärt Dr. Andreas Pichotta, geschäftsführender Gesellschafter der Arcadia Estates Firmengruppe, welche Erwartungen Projektentwickler und Bauträger an den Immobilienvertrieb haben.

Die Branche wird aber nicht nur digitaler, sondern auch internationaler. In unserer ersten Insider-Ausgabe geht es daher auch um die Frage, wie vor allem Käufer aus dem Raum Asia-Pacific und Skandinavien den deutschen Markt zukünftig prägen. Wir wünschen Ihnen eine anregende Lektüre und freuen uns auf gemeinsame Diskussionen.

Ihr Alexander Stehle

IN DIESER AUSGABE

LEITARTIKEL

Wichtige Impulse aus China und Skandinavien

INTERVIEW

"Vier Augen sehen mehr als zwei"

HAMBURG

Was die Premiumklasse und der "Hamburg-Effekt" miteinander verbindet



Dabei handelt es sich jedoch nicht allein um eine Folge des Brexit-Votums. Vielmehr liegt diese Entwicklung im anhaltenden Positivtrend der deutschen Metropolen begründet. Bei Wohnungen im gehobenen Segment verzeichnete der Knight Frank Wealth Report 2019 für Berlin ein Wachstum von 10,5 Prozent zwischen Dezember 2017 und Dezember 2018. Für München betrug der Zuwachs 10,0 Prozent, für Frankfurt am Main 5,1 Prozent. Damit liegen die drei deutschen Städte deutlich vor Metropolen wie Hongkong oder New York. In London zeichnen sich sogar Preisrückgänge von 4,4 Prozent ab, im internationalen Performance-Ranking belegt die Themsemetropole nur noch Platz 91. Vor allem für Berliner Premium-Immobilien werden zukünftig weitere Preiszuwächse erwartet: Für das Jahr 2019 wurden 6 Prozent prognostiziert, wobei die genauen Ergebnisse noch ausstehen.

Entsprechend deutlich prägen internationale Kapitalanleger die deutschen Immobilienmärkte. Vor allem Käufergruppen aus China sind zurzeit eine der wichtigen treibenden Kräfte. Dies liegt zum einen am beeindruckenden Wirtschaftswachstum im Reich der Mitte: Von 2010 bis 2016 hat sich die Zahl der Hochvermögenden verdreifacht. Hinzu kommt, dass 57 Prozent aller

vermögenden Chinesen Auslandsinvestments halten, weil zahlreiche asiatische Investmentmärkte – auch im Immobiliensegment – stark reguliert sind. Aber auch der rasant wachsende chinesische Mittelstand mit 220 Millionen Menschen kommt als Käufer für eine deutsche Immobilie infrage. 65 Prozent aller Investments aus dem Reich der Mitte werden ausschließlich mit Eigenkapital getätigt. Ähnliche Tendenzen, wenngleich nicht so ausgeprägt, zeichnen sich in weiten Teilen des Raumes Asia-Pacific ab.

Die Ansprüche der asiatischen Käufer gehen deutlich über die inzwischen viel diskutierte Grundrissgestaltung hinaus: Nicht nur für Selbstnutzer, sondern auch für Kapitalanleger aus dem asiatischen Raum ist beispielsweise das Thema Branding noch wichtiger als für europäische. So hat etwa eine aktuelle Studie ergeben, dass sich für Markenimmobilien in Thailands Hauptstadt Bangkok Preisaufschläge von 132 Prozent erzielen lassen.

Die Internationalisierung des Marktes wird allerdings nicht nur aus Asien vorangetrieben: In den kommenden Jahren werden auch skandinavische Käufergruppen den deutschen Markt prägen. Bereits jetzt investieren institutionelle Akteure in großem Stil in deutsche

Verhältnis von Hauspreisen zu Miete



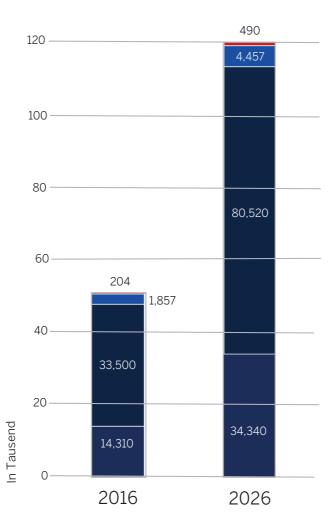
In Deutschland liegt das Miet- und Kaufpreis-Verhältnis unterhalb des Durchschnitts, Norwegen und Schweden erreichen Höchstwerte.

 $\label{thm:condition} \textit{Quelle: Scope Analysis: Europas Wohnimmobilienm\"{a}rkte, 28. September 2017}$

Wohnportfolios. Mit etwas zeitlichem Abstand werden auch private Kapitalanleger deutsche Immobilien für sich entdecken. Schließlich ist die Ausgangssituation für sie dieselbe: Auf den skandinavischen Mietwohnungsmärkten gibt es kaum noch Potenzial zur Wertentwicklung, stattdessen wird immer häufiger vor Überhitzungstendenzen und Risiken gewarnt. Zudem sind einer Studie von Goldman Sachs zufolge kleine, offene Volkswirtschaften wie die schwedische anfälliger für Preisschocks. Anstatt ihr Kapital im Inland anzulegen, werden daher perspektivisch immer mehr vermögende Privatanleger aus Schweden, Norwegen und Dänemark ebenfalls auf die wachsenden deutschen Metropolen setzen.



Vermögensentwicklung in China 2016 - 2026





Herr Dr. Pichotta, welche Leistungen erwarten Sie von einem modernen Vertriebspartner?

Zunächst einmal sind ein guter Name, eine breite Marktvernetzung und international versierte Mitarbeiter für einen Immobilienvertrieb wichtig. Einzelkämpfer haben hingegen keine große Chance mehr, zum Verkaufserfolg zu kommen. Ein weiterer zentraler Aspekt ist, dass der Vertrieb konstruktiv am Projekt mitwirken kann und bereits am Anfang mit dem Projektentwickler analysiert, welches Produkt an welchem Standort das richtige ist. Zwar hat jeder Entwickler seine eigenen Bewertungskriterien – allerdings ist ein prüfender Blick sehr wertvoll, damit sich die Wohneinheiten später schnell und zu guten Konditionen verkaufen. Es gilt die alte Weisheit: Vier Augen sehen mehr als zwei. Gleiches gilt für die Auswahl des Architekten oder anderer Dienstleister, die am Projekt beteiligt sind.

Welche Kompetenzen müssen dafür vorhanden sein?

Neben kaufmännischer Kompetenz muss ein guter Vertrieb heutzutage vor allem auch über juristische Fachkenntnisse verfügen. Das gilt unter anderem für die Themen des Kaufvertragsrechts – insbesondere unter Berücksichtigung der Makler- und Bauträgerverordnung, die ja auch immer wieder aktualisiert und erweitert wird. Daneben muss sich der Vertrieb mit dem Grundbuchrecht

sowie mit Teilungserklärungen auskennen. Das ist auch deshalb relevant, weil die verschiedenen Wohnungsformen immer ausdifferenzierter werden. Ein Revitalisierungsprojekt, bei dem Industrielofts entstehen, kann einer völlig anderen Rechtslage unterliegen als ein Neubauprojekt mit Mikroapartments. Selbst die Auswahl eines geeigneten Notars durch den Vertrieb ist entscheidend: Dieser spricht idealerweise die Muttersprache des jeweiligen Käufers und kann somit ohne Dolmetscher agieren.

Wie sollte sich der Immobilienvertrieb in den nächsten Jahren weiterentwickeln?

Für die Zukunft wird es noch wichtiger, breit aufgestellt zu sein. Ein Vertrieb sollte den Projektentwickler in mehr und mehr Teilbereichen entlasten können. Ein Beispiel dafür ist das Themenfeld Projektfinanzierung: Wenn ein Vertriebsunternehmen den Kontakt zwischen Projektentwickler und Mezzanine-Kapitalgebern herstellen kann, ist das ein bedeutendes Alleinstellungsmerkmal. In Zukunft werden Vertriebsvereinbarungen zunehmend an solche zusätzlichen Services geknüpft werden.

Dr. Andreas Pichotta ist Projektentwickler. Er ist geschäftsführender Gesellschafter der Arcadia Estates Firmengruppe.

Hamburg S

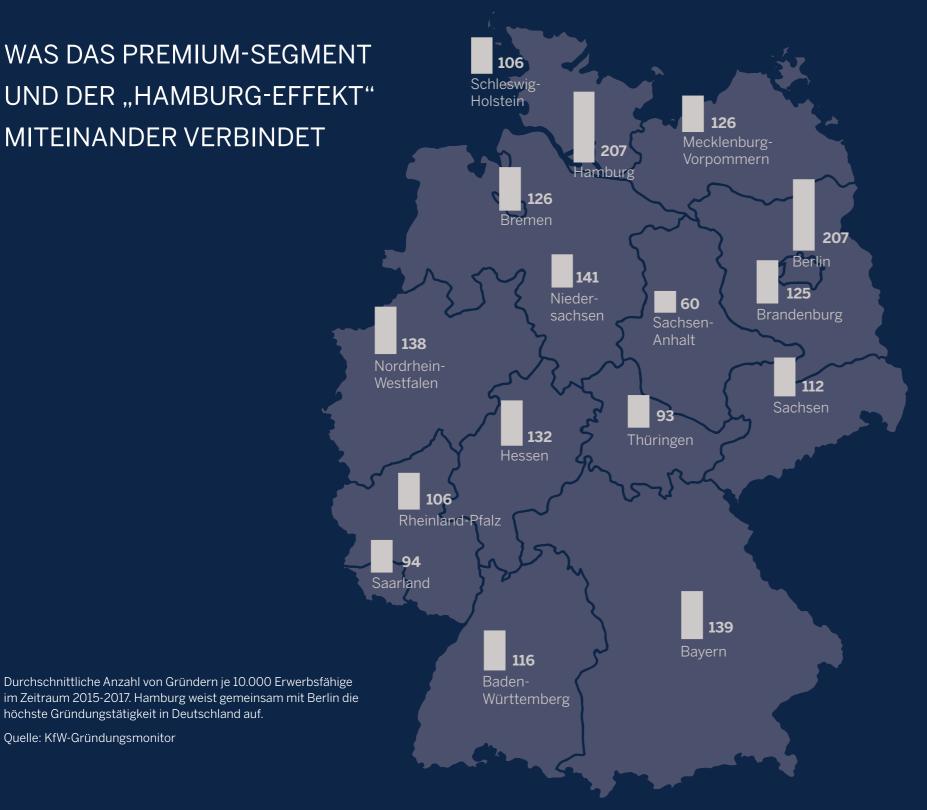


"Hamburg ist in die erste Riege der Weltstädte aufgestiegen."

Kein Wunder also, dass es die Menschen trotz vergleichsweise hoher Mieten und Lebenshaltungskosten seit Jahrzehnten kontinuierlich in die Elbmetropole zieht. Das macht sich gerade bei individuellen Anforderungen an die Wunschimmobilie bemerkbar. Seit fünf Jahren steigt das Neubauvolumen deutlich, im vergangenen Jahr waren es fast 8.000 Wohnungen, die hinzu kamen. Zudem spielt die jeweilige Lageeine große Rolle, was auch an den geografischen Gegebenheiten liegt: Während die nördlichen Stadtteile florieren, genießen die südlichen nicht immer den besten Ruf. Letztlich bestimmt die Vielfalt die Stadt und deren Marktentwicklung,

Nirgends aber zeigt sich die Bandbreite der Wohnungsformen so deutlich wie im Premium-Segment. Die weiße Kaufmannsresidenz aus der Gründerzeit in Elblage ist nur ein Beispiel für begehrte Objekte. Wegen der hohen Nachfrage bleibt das Angebot in der Stadt begrenzt.

Aus der Sicht der Verkäuferoder eines Vertriebs lautet die Herausforderung, einen Interessenten mit der passenden Immobilie zusammenzubringen. Gerade im gehobenen Segment sollte sich daher der Interessent am besten einer fachlichen und intensiven Beratung unterziehen, damit der Traum von der eigenen Immobilie keine Fehlentscheidung wird.



Das Immobiliensegment der Premiumklasse wird in der Hansestadt gern in überhöhten Superlativen beschrieben. Dabei gehört Hamburgs Immobilienmarkt bezogen auf alle Preisklassen deutschlandweit zu den vielfältigsten und internationalsten. Die Hauptgründe finden sich in den Wirtschaftsstrukturen, aber auch in der kosmopolitischen Historie der Stadt. Diese Vielfältigkeit auf dem Immobilienmarkt lässt sich mit einem gewissen "Hamburg-Effekt" umschreiben. Doch wie kam die Stadt eigentlich zu ihrem bekannten Titel "Tor zur Welt"? Standfestigkeit, Zuverlässigkeit und Pragmatismus sind die Garanten, wenn vom hanseatischen Geschäftsgebaren die Rede ist. Es bezieht sich neben Deutschlands größtem Seehafen auch auf die Medienbranche. Der NDR und die Tagesschau gehören neben den Printmagazinen Spiegel, Stern und die Zeit zu den Leitmedien. Jung von Matt ist nur eine von mehreren international bekannten Namen der größten Werbeagenturen des Landes. Der Dienstleistungssektor boomt.

Impressum

Hamburg Sotheby's International Realty Große Elbstraße 45 22767 Hamburg

TEL: +49 40 182 905 50

info@hamburg-sothebysrealty.de

