

Preisbestimmung contra Preisbildung

Der Preis als Gleichgewicht aus Angebot und Nachfrage



23.09.2012

© Sachverständigenbüro Herbert Brenner, Filderstadt

Angebot und Nachfrage

Allenthalben liest und hört man Aussagen und Hinweise auf stark steigende Preise für Immobilien. Selbst unser Bundesfinanzminister verweist in der Darstellung seiner vielfältigen Probleme auf stark gestiegene Immobilienpreise und die die Gefahr einer mögliche Preisblase.

Nun ist jedermann klar, dass sich der Preis einer Ware in einem funktionierenden Markt als Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage herausbildet. Unterschwellig wird mit solchen Aussagen außerdem darauf hingewiesen, dass die Immobilienpreise deshalb so stark nach oben bewegen, weil sich (krisenbedingt) die Nachfrage nach Sachwerten, und daher auch nach Immobilien stark erhöht hat. Das Stichwort (oder nach meiner Terminologie Unwort) **Betongold** passt dazu haargenau.

Dabei weiß kein Mensch so richtig genau, wie hoch sich denn nun tatsächlich die Nachfrage nach Immobilien überhaupt bewegt. Noch weniger weiß man, wie sich die Nachfrage nach Betongold und Immobilien – nach regionaler Ortslage und Objektart differenziert – überhaupt darstellt.

Nachdem aber Immobilienkäufe, wie auch nachhaltige Renovierungen, Verbesserungen oder Umbauten weitgehend kreditfinanziert durchgeführt werden, kann man hieraus in etwa eine diesbezügliche allgemeine Nachfrage herauslesen. Nach statistischen Aufzeichnungen der Deutschen Bundesbank über das Kreditvolumen im Zusammenhang von Wohnungsbauvorhaben, kann man hierzu allerdings nicht per se und von vornherein auf eine überdeutlich gestiegene Nachfrage schließen.

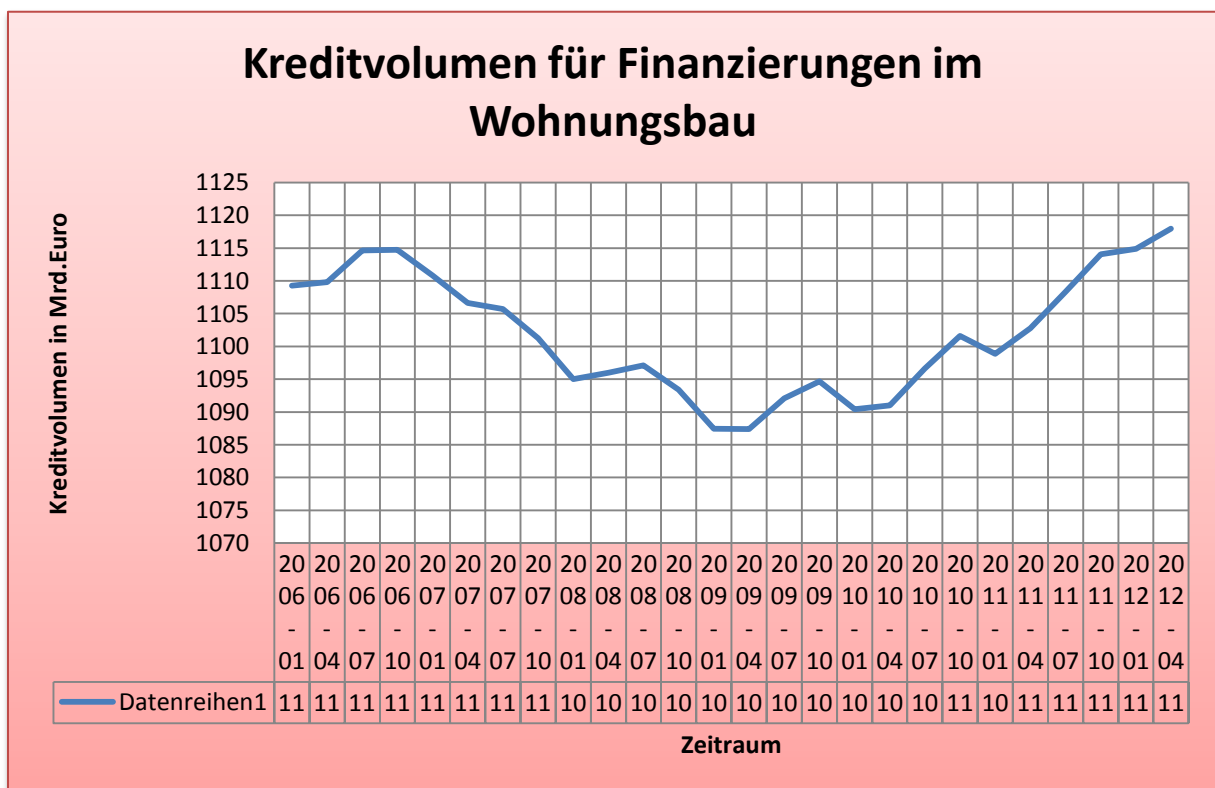


Diagramm 1: Kreditvolumen für Fianzierungen im Wohnungsbau (Quelle: Deutsche Bundesbank)

Preisbestimmung contra Preisfindung

Insgesamt ist das vergebene Kreditvolumen im Zusammenhang von Wohnungsbaufinanzierungen seit der zweiten Jahreshälfte 2006 bis zum Frühjahr 2009 gefallen und danach bis zum Frühjahr 2012 wieder auf einen – gegenüber 2006 – leicht erhöhten Stand angestiegen.

In relativen Zahlen ergibt sich durchschnittlich, ein jährlicher Rückgang von minus 1,1 % in der Abschwungphase und eines durchschnittlich, jährlichen Anstiegs von 0,9 % in der Aufschwungphase.

Diese allgemeinen Zahlen über die Kreditgewährung im Zusammenhang von Bauvorhaben dokumentieren keine berauschenden Veränderungen. Jedenfalls lässt sich hieraus keine exorbitant gestiegene Nachfrage herauslesen. Selbst in der Aufschwungphase bis Frühjahr 2012, bewegt sich das ansteigende nominale Kreditvolumen, in etwa oder unterhalb der Veränderung der allgemeinen Wertverhältnisse.

Auf der Angebotsseite sieht es ebenfalls nicht viel anders aus. Hierüber allerdings gibt es kaum verwertbare Quellen um ein bestehendes Angebotsvolumen überhaupt ermessen zu können. Eigene Aufzeichnungen über das Angebotsvolumen in meinem Beobachtungsgebiet (Stuttgart und umliegende Landkreise) sind erst begonnen. Sie sind zurzeit weder auswertungs- noch auslegungsfähig, lassen allerdings – unter vielen Vorbehalten dazu – einen stückzahlmäßig leichten Rückgang in der Zahl der Angebote erkennen.

Hinweise auf exorbitant ansteigende Immobilienpreise und der Gefahr einer Immobilienblase sind daher zumeist – ohne Sinn und Sachverstand – herbeigeredet oder aus Interessenlage herbei gefleht.

Etwas genauere Informationen zur regionalen Preisentwicklung – Preise und Indexreihen - lassen sich auf meiner Internetseite unter <http://wert-brenner.com/kaufpreise-mieten-indexreihen/> finden.

Marktaktivitäten

Selbstverständlich ist auch die obige Aussage auch nur eine allgemeine Betrachtung. In der Differenzierung, z.B. der regionalen Lage und Objektart, ergeben sich immer – und teilweise sogar gewichtige – Unterschiede.

Wenn aus obigem Abschnitt festzuhalten bleibt, dass im wesentlichen das Transaktionsvolumen kreditfinanzierter Immobilienvorhaben auch in der „Aufschwungphase“, gerade noch der Veränderung der allgemeinen Wertverhältnisse folgt, wird man an der Erkenntnis nicht vorbeikommen, dass sich somit in den vergangenen Jahren auch stückzahlmäßig auf dem Immobilienmarkt nicht viel verändert hat.

Das heißt alle – auf **der Angebotsseite** – zum Verkauf anstehenden Immobilien müssen, in einem angemessenen Vermarktungszeitraum, erst noch ihre **Nachfrage** finden, um erst dann zu einem einvernehmlichen Verkauf kommen zu können. Welche zeitliche Dauer man hierzu allerdings als angemessenen Vermarktungszeitraum betrachten kann, ist – wie könnte es auch anders sein – von der Objektart, seiner regionalen Lage, seiner gegebenen Nachfrage und nicht zuletzt von seinem Preis, abhängig.

Preisbestimmung contra Preisfindung

Passt die angebotene Immobilie zu keinem der obigen Kriterien, wird sie auch keine, oder nur eine sehr mühsam herbeigeführte Nachfrage, finden. Im letzteren Fall dann mit zusätzlichen Preisverhandlungen und Preiszugeständnissen belastet.

Und genau hierzu liegt ein gewaltiger Bruch in der Erwartungshaltung zur Realität. Wie schon dazu in meiner letzten Marktanalyse

<http://wert-brenner.com/marktanalysen/immobilienbewertung-und-effiziente-vermarktung/>

herrscht auf der Angebotsseite eine bemerkenswert hohe Selbsteinschätzung den Wert einer zu verkaufenden Immobilie zu kennen oder ihn selbst ungefähr einschätzen zu können. 90 % aller Befragten aus einer Umfrage gehen von dieser Selbsteinschätzung aus.

Wie man aus dazu erstellter Marktanalyse sieht, glaubt tatsächlich die Mehrheit aller Anbieter – und nicht nur die Mehrheit der Befragten – an diese Selbsteinschätzung zum Wert einer Immobilie.

Die Erkenntnis eventuell erforderlicher Preiskorrekturen, jedenfalls, zeigt sich sehr verhalten.

Preisanalyse der Angebote

Es liegt – ganz klar – in der Natur der Sache, dass jeder Anbieter einen möglichst hohen Preis für sein Angebot erzielen will. Gleichzeitig aber auch der nachfragende Kaufinteressent, dafür einen möglichst geringen Preis zahlen möchte.

Die Nachfrageseite – der echte Kaufinteressent – hat jedoch gegenüber dem Anbieter einen ganz entscheidenden Vorteil. Er nämlich kennt mehrere Angebote und er kann spätestens ab der zweiten oder dritten näheren Objektbetrachtung Angebotspreise gegeneinander vergleichen. Er entwickelt sehr schnell ein gutes Preisgefühl und erkennt die Angebote deren Preiserwartung weit ihren Wert hinaus schießen.

Dabei ist es eine Binsenweisheit, dass die Chance eines erfolgreichen Verkaufs mit der Höhe des Preises steigt oder fällt. Ein Angebotspreis hat dann erst eine optimale Erfolgchance, wenn dieser Preis in einem ausgewogenen Verhältnis zu anderen vergleichbaren Angebotspreisen. Dies ist die sogenannte „fifty-fifty“ Chance- Das heißt: In der Menge aller vergleichbaren Angebotspreise liegen genau so viele Preise über, als auch unter dem Preisangebot. Die optimale Erfolgswahrscheinlichkeit – aber noch lange nicht der ausgehandelte Verhandlungspreis – hat eine mathematische Wahrscheinlichkeit von 50 %.

Für die nachstehende Analyse der Preisangebote wurden in einer Zufallsauswahl 150 Preisangebote ausgewählt und für den genannten Angebotspreis die jeweilige Erfolgswahrscheinlichkeit zu den Preisen der jeweils gegebenen Vergleichspreise ermittelt. Gleichzeitig auch den Vergleichswert zum angebotenen Objekt aus vorliegenden Vergleichspreisen, sowie dessen mathematische Erfolgswahrscheinlichkeit.

Das Ergebnis ist nicht überraschend. In seiner Deutlichkeit jedoch nachdenklich stimmend.

Quartile der Erfolgswahrscheinlichkeiten

Vor einigen Monaten schon habe ich einer veröffentlichten Marktanalyse auf die in den Angebotspreisen „einkalkulierten“ Verhandlungsspielräume aus der Betrachtung mathematischer Erfolgswahrscheinlichkeiten hingewiesen.

[Verhandlungsspielraum Immobilienangebote - wert-brenner](#)

Mittlerweile ist diese Erkenntnis auch in den Immobilien-Verkaufsanzeigen eines bedeutenden Internetportals eingegangen. Dabei spielt es keine Rolle, ob diese Erweiterung von meiner Veröffentlichung aufgegriffen, oder parallel dazu selbst entwickelt wurde. Maßgeblich ist, dass eben diese Erfolgswahrscheinlichkeit für Anbieter und Nachfrager eine bedeutsame Kennziffer einer guten Preisfindung ist.

Allerdings bedarf es hierzu einer komfortablen Datenmenge, die sich außerdem in vielen preisbestimmenden Differenzierungen auswerten lässt. Der normale Makler und auch der normale Sachverständige sind beide hierzu - einfach schon - mangels ausreichender Datenmenge überfordert.

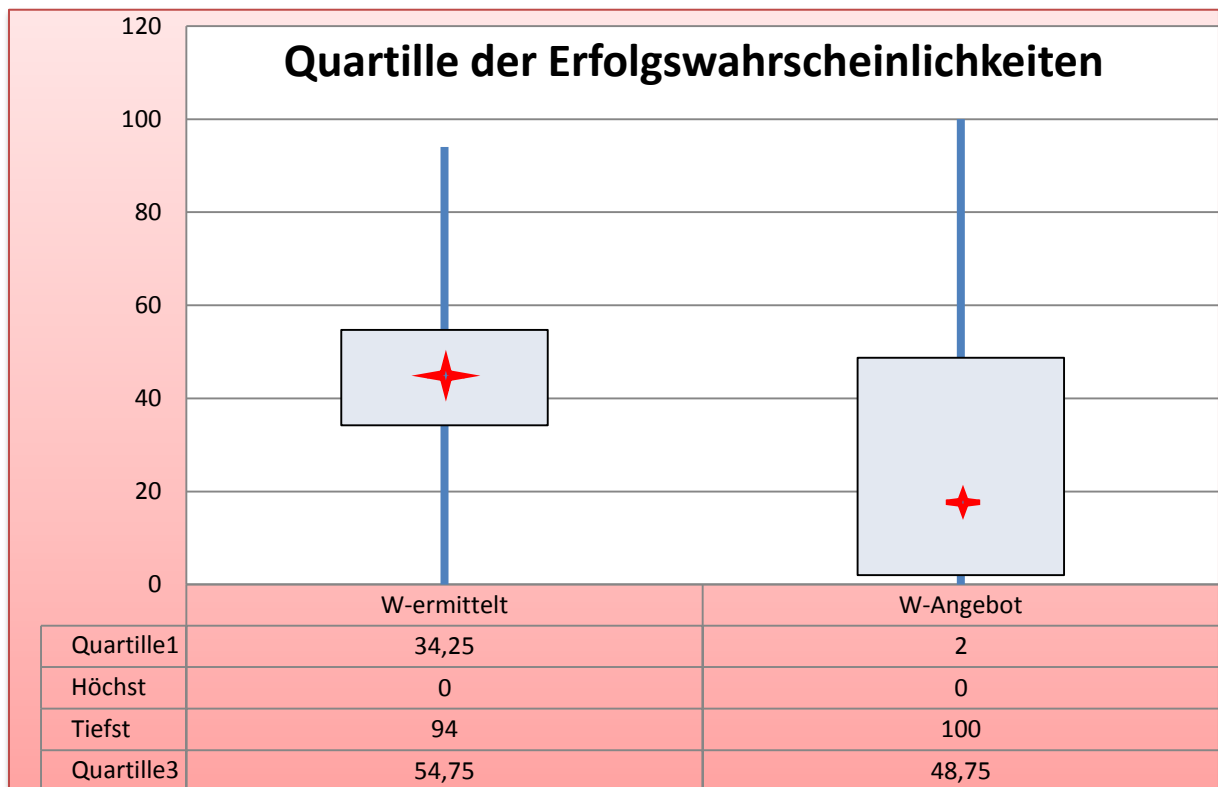


Diagramm 2: Erfolgswahrscheinlichkeiten aus Vergleichswerten und Angebotspreisen (eigene Datenbank)

Teilt man die relativen Erfolgswahrscheinlichkeiten (von 0 bis 100) in vier Bereiche (Quartile) so ergibt sich eine eindrucksvolle Betrachtung. Nämlich die jeweils gegebene Häufigkeit in den Bereichen 0 = unwahrscheinlich bis 25 %, in dem Wahrscheinlichkeitsbereich über 25 bis 50 %, über 51 % bis 75 %, und über 75 % bis zur totalen Wahrscheinlichkeit 100.

Das in obigem Diagramm dargestellte Ergebnis darf erschrecken. Die Erfolgswahrscheinlichkeit der Angebotspreise streuen erheblich. Und zwar ein Viertel aller Werte hat lediglich eine

Preisbestimmung contra Preisfindung

Erfolgswahrscheinlichkeit von Null bis 2. Weitere zwei Viertel (die Hälfte) aller Werte haben eine Erfolgswahrscheinlichkeit von mageren 2 bis guten 49. Im Mittel (der rote Stern im Diagrammblock) also für die Hälfte aller Werte ergibt sich eine Erfolgswahrscheinlichkeit von nicht ganz 20 %.

Dies ist mehr als mager. Die breitbandige Streuung dokumentiert nicht nur eine hohe Unsicherheit in der Preisfindung zum Angebot und ist darüber hinaus überproportional geprägt von eigenem Wunschdenken zum erzielbaren Preis. Ganz schief genährt von so vielen „semi-professionellen“ Aussagen über starke Preissteigerungen, Betongold und Flucht in Sachwerte.

Funktion der Preisabhängigkeit zur Erfolgswahrscheinlichkeit

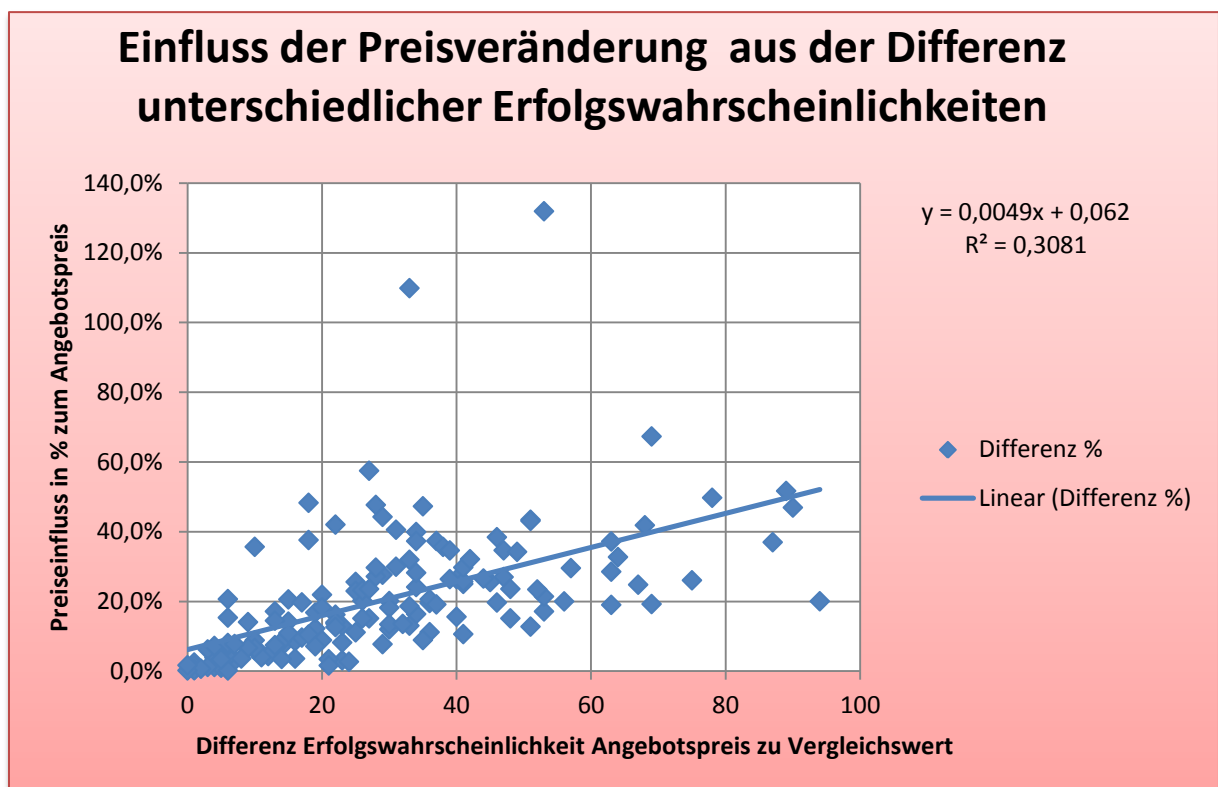


Diagramm 3: Preisabhängigkeit aus unterschiedlicher Erfolgswahrscheinlichkeit (eigene Datenbank)

Aus der in obigem Diagramm 3 eingeblendeten Berechnungsformel lässt sich in etwa die Preisspanne aus der Differenz unterschiedlicher Erfolgswahrscheinlichkeiten ermitteln. Das hierzu gegebene Bestimmtheitsmaß mit 0,31 könnte selbstverständlich besser sein. Wie man sieht ist eine hohe Streuung vorliegend. Für eine überschlägliche Berechnung reicht das gegebene Bestimmtheitsmaß aber ausreichend.

Die Werte der ermittelten Erfolgswahrscheinlichkeiten aus Diagramm 2 streuen bei den Angebotspreisen von 2 bis 48,75 also um 46,75.

Zu den Angebotspreisen errechnet sich demnach Überpreise in einer Streuung einer außergewöhnlichen Breite von rund 30 %.

Häufigkeitsverteilung der Angebotspreise

Wenn sich mit obiger Auswertung die Erkenntnis von Preisüberhöhungen in außergewöhnlicher Breite von rund 30 % zeigt, wird man zwingend auch untersuchen müssen, ob und wie stark ggfls. die Angebotspreise von einer Normalverteilung abweichen.

Dazu ist nachstehend die Kurve der gegebenen Häufigkeitsverteilung aus Angebotspreisen für Eigentumswohnungen im Stadtgebiet Stuttgart – der Baujahre 1991-2000; Wohnfläche 61-90 m², mit Stellplatzmöglichkeit, Balkon und Einbauküche – nach Preisklassen untersucht.

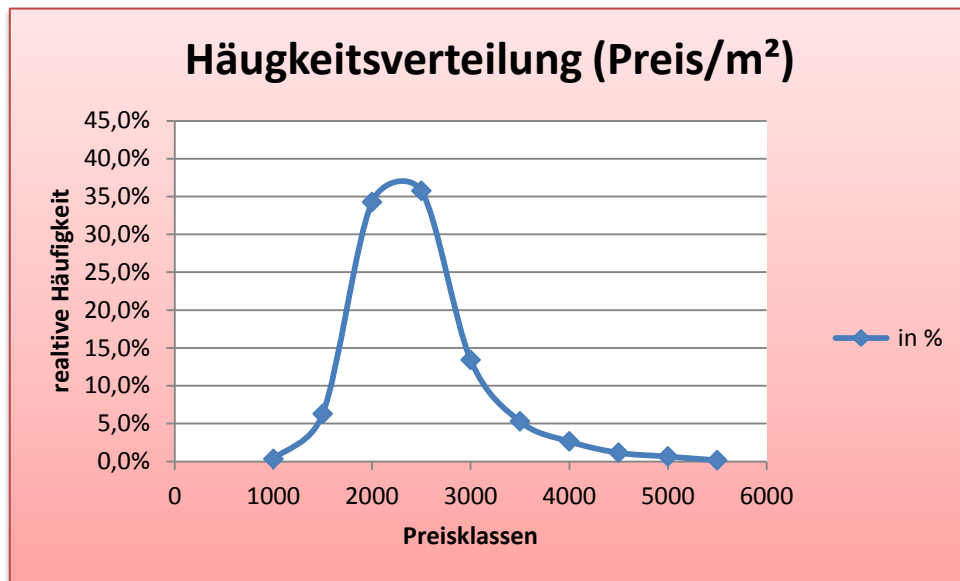


Diagramm 4: Häufigkeitsverteilung Angebotspreise (eigene Datenbank >600 Daten)

Der Kurvenverlauf ist eindeutig abweichend vom Kurvenverlauf einer Normalverteilung (nach Gauss). Es ist eine linksschiefe und hochgipflige Häufigkeitsverteilung gegeben.

Das heißt:

- das absolute Schwergewicht – nämlich zusammen rund 70 % - aller Angebote liegt in den Preisklassen über 1.500 bis 2500 €, (34,3 % von über 1.500 bis 2.000 € und 35,8 % von über 2.000 bis 2.500 €)
- in der linksschiefen Verteilung der niedrigeren Preisklassen und
- in einer stark von Ausreißern geprägten hochgipfligen Verteilung.

Was letztlich auch bedeutet, dass sich die Preisbildung im Immobilienmarkt in noch deutlich engeren Bandbreiten abspielt.

Filderstadt, den 26. Oktober 2012