

# Immobilienblase oder nur ein Boom

## WARNUNGEN ODER ÄNGSTE VOR PREISÜBERHITZUNGEN

Eine Studie der Commerzbank kommt zu dem Schluss, dass die Risiken für die Wirtschaft zunehmen und es am Immobilienmarkt „mulmig“ werden könnte.

Bislang gaben sich fast alle, die zu diesem Thema etwas sagen wollten, ganz entspannt. Obgleich die Preise für Wohnimmobilien immer und immer stärker nach oben gingen.

Inzwischen allerdings gibt es deutliche Warnungen. Eine neue Studie der Commerzbank kommt mittlerweile zu dem Ergebnis, dass der deutsche Immobilienmarkt „in die Phase der Übertreibungen eingetreten ist“. Allerdings, und aufgrund verstärkter Zuwanderungen, werde der gegenwärtige Boom noch weiter anhalten. Aber es beginnt nun eine Phase, „in der mit fortlaufender Zeit auch die Risiken für den deutschen Häusermarkt und damit für die deutsche Wirtschaft zunehmen werden“.

## PREISÜBERTREIBUNGEN AUF DER ANGE- BOTSSEITE

Das Angebot am Immobilienmarkt ist stark ausgedünnt. So sind z.B. im regionalen Beobachtungsgebiet (Stuttgart und umliegende Landkreise) die Angebotsanzeigen für Eigentumswohnungen seit Ende 2012 bis jetzt um rund die Hälfte zurückgegangen.

**Dies allein schon ist natürlich eine klassische Grundlage von signifikanten Preissteigerungen.**



### IN DIESEM HEFT

- Blasenwarnungen
- Preisübertreibungen
- Preisüberhöhungen
- Erfolgswahrscheinlichkeiten
- Ein gesunder Boom?
- Verdoppelung der Preise
- Gefährliche Politik der EZB

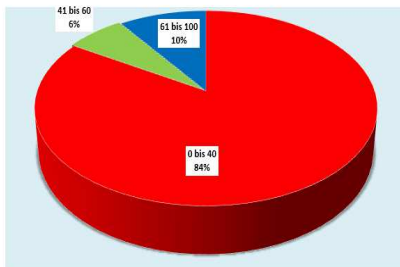
### THEMEN IN DIESER AUS- GABE

- Stellen Sie hier kurz das Thema vor.
- Stellen Sie hier kurz das Thema vor.
- Stellen Sie hier kurz das Thema vor.

## Erfolgswahrscheinlichkeit der Angebotspreise

### Angebotspreise Eigentumswohnungen

Erfolgswahrscheinlichkeiten



Jeder einzelne Angebotspreis hat seine eigene Erfolgsaussicht den gewünschten Preis zu realisieren.

Natürlich ist dieser (möglichst zu erzielende) Wunschpreis meist ziemlich weit oben angesiedelt und beinhaltet zusätzlich auch den erwarteten Preisnachlass in den noch abschließenden Verkaufsverhandlungen.

In einem normalen—und nicht überhitzten—Markt liegen daher die Angebotspreise in einem ausgewogenen Verhältnis zu den Preisangeboten anderer Anbieter. Derzeit jedoch überbieten sich jedoch die Preisangebote. D.h. die weit überwiegende Anzahl veröffentlichter Preisangebote liegen immer wieder neu und deutlich über den (noch nicht) „abverkauften“ Angeboten.

*„Alles, was lediglich wahrscheinlich ist, ist wahrscheinlich falsch.“*

*René Descartes (1596-1650), Mathematiker, Naturforscher und Begründer des Rationalismus*

### Überschrift Artikel Innenseite

#### Erfolgswahrscheinlichkeiten im Angebot

#### Preisüberhöhungen

## Erfolgswahrscheinlichkeiten im Angebot

Mathematisch ist es relativ die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Angebotes zu ermitteln. Z.B.: Liegen 90 % aller ebenfalls im Verkauf Vergleichsangebote unter dem Preis des betreffenden Verkaufsangebots, so verbleibt diesem Angebot nur noch eine (recht magere) Erfolgswahrscheinlichkeit von 10 %.

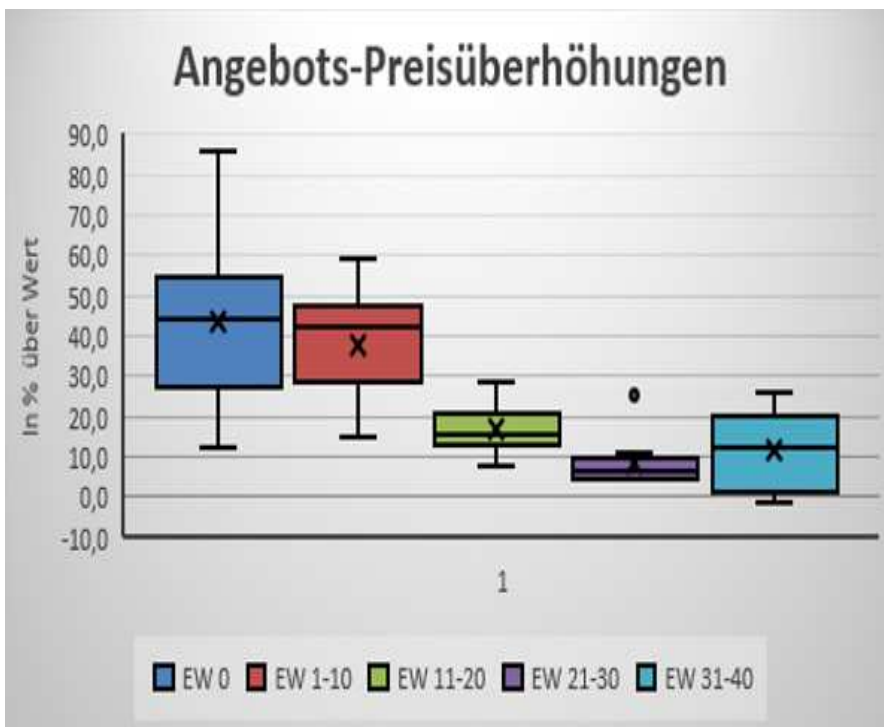
Und wie sieht es in der Realität aus?

Erschreckend.

Der weit überwiegende Anteil—nämlich 84 % aller Preisangebote—zeigt schlechte Erfolgswahrscheinlichkeiten von 0 bis 40 %. Magere 6 % aller Angebote haben eine praktikable Erfolgswahrscheinlichkeit zwischen 40 bis 60 %. Die verbleibenden 10 % aller Angebote stellen ganz offensichtlich sogenannte Schnäppchenpreise oder gar Notverkäufe dar.

Eigentlich ein Ergebnis, welches man von vorneherein erwartet. Dennoch, dass die allermeisten aller Angebote mit Preisüberhöhungen nicht mal eine rechnerische, noch so kleine Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen, ist dann doch überraschend. D.h. mit anderen Worten: Jedes neue Verkaufsangebot orientiert sich an bereits vorliegenden Höchstpreisen und legt dazu noch einen „Schnaps“ drauf.

Die daraus folgernden Auswirkungen sind gravierend.



## Preisüberhöhungen der Angebotspreise

Quartilanalyse nach folgenden Kriterien:

- EW 0: Keine RECHNERISCHE Chance den ausgeschriebenen Angebotspreis zu erzielen.
- EW 1-10: völlig überzogene Preisvorstellung.
- EW 11-20: überzogene Preisvorstellung; Einladung zu Preisverhandlungen.
- EW 21-30: Verhandlungspreise
- EW 31-40: Verhandlungspreise nahe am wahrscheinlichsten Wert.

## Preisüberhöhungen

Nachdem der weit überwiegende Anteil—oder besser: nahezu alle abgegebenen Verkaufsangebote preislich überhöht sind, interessiert sehr stark, welche Preisüberhöhungen aus den Angebotspreisen herausgerechnet werden müssen, um zum wahrscheinlichsten Wert des vorliegenden Angebots zu kommen.

Das obige Diagramm erstellter Quartilanalyse der Preisüberhöhungen zu den mathematischen Erfolgswahrscheinlichkeiten spricht Bände. Alle Verkaufsangebote ohne jegliche rechnerische Erfolgchance beinhalten Preisüberhöhungen von knapp 30 % bis etwa 55 %. Ausreiser sogar bis über 85 %.

Die nächst niedere Klasse mit rechnerischer Erfolgswahrscheinlichkeit von 1 bis 10 % beinhalten immer noch Preisüberhöhungen von knapp 30 bis knapp 50 %.

Wenn man sich dazu noch vergegenwärtigt, dass über die Hälfte aller diesbezüglich beantragten Preisüberprüfungen in die zwei obigen Erfolgswahrscheinlichkeiten fallen,

bleibt nur noch übrig, festzustellen:

**„Das Denken ist zwar allen Menschen erlaubt, aber vielen bleibt es erspart.“** (Goethe)

## HÄUFIGKEITEN: Preisüberhöhungen und Erfolgswahrscheinlichkeiten

Die vorherrschende Unsicherheit, bei der Preisauszeichnung einer zum Verkauf stehenden Immobilie, wird durch unterschiedlich häufige Pressemitteilungen nur verstärkt.

- ⇒ **Wohnungsbedarf größer als erwartet.** In einer Studie überbietet die Universität Freiburg den von der Bundesregierung geschätzten Wohnungsbedarf. Und dieser soll bis zum Jahre 2060 jährlich annähernd gleich bleiben.
- ⇒ **Deutscher Hypo-Index.** Stimmungsabfall trotz schlechterer Konjunktur erstmals gestoppt.
- ⇒ **Deutschland wächst und der Wohnungsmangel verschärft sich.** Bundesweit seien seit 2012 die Mieten um 6,5 % gestiegen. In Großstädten sogar zweistellig.
- ⇒ **Null-Zinspolitik der EZB.** Aus Furcht vor einer Deflation spielt die EZB ein riskantes und, bis jetzt, ein weitgehend wirkungsloses Spiel.
- ⇒ **Helikoptergeld.** So was ähnliches wie bares Geld unters Volk geworfen. Es bleibt zu hoffen, dass die EZB dies nicht auch noch vorhat.

## Überschrift Artikel Innenseite



## Ein gesunder Boom

So wenigstens, glaubt die Commerzbank in ihrer Studie, sei die bisherige Preisentwicklung auf dem Immobilienmarkt. Sie sieht durchaus Übertreibungen am Immobilienmarkt, in den Preissteigerungen von 10 bis 13 % (in 2015) in den Großstädten der Republik. Meint aber, dass die Nachfrage nach weiteren Neubauwohnungen weiterhin ungebrochen bleibt und deshalb der Bedarf real sei. Jedenfalls nicht durch Finanzspekulationen oder Rendite-Erwartungen angetrieben sei.

## Rechnerische Verdoppelung der Preise

Wenn man schon nicht rechnen kann oder rechnen will, sollte man wenigstens ein bisschen denken. Eine Fortführung der obigen Preissteigerungen von durchschnittlich 10 bis 13 % lassen eine Verdoppelung der Preis bereits in wenigen Jahren erwarten.

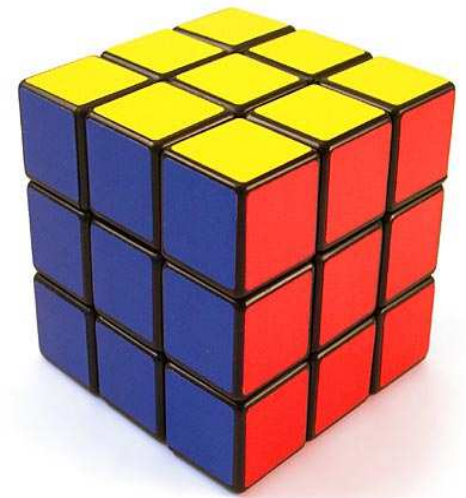
Z.B: Bei einer 10%igen Preissteigerung in 7,27 Jahren.

D.h. in den Preisballon wird viel Luft geblasen, wenn über einen längeren Zeitraum immer mehr und immer höhere Preise ins Spiel gebracht werden. Sei es in den Verkaufsanzeigen von Immobilien oder sei es in der gedankenlosen Verallgemeinerung von irgendwelchen tatsächlichen— aber regionalen— Preissteigerungen.

## Gefährliche Politik der EZB

Zur Politik der EZB kann man nicht einfach nur neutral gegenüber stehen. Schließlich ist jeder—mehr oder weniger stark—davon betroffen. Zuerst und bis jetzt der Sparer. Und dem Sparer hat die Zinspolitik der EZB, bis jetzt schon sehr viel Geld gekostet. Man spricht von 200 Mrd. Euro.

Ob auf der anderen Seite die Anleger in Immobiliensachwerte tatsächlich von dem viel behaupteten „Betongold“ profitieren bleibt dahingestellt. Zweifellos ist auf Grund der—lange Zeit—niedrigen Darlehenszinsen, die Nachfrage und damit die Preise nach Immobilien stark gestiegen.



*“Geld geht nicht verloren, es wechselt nur den Besitzer.”*

## Gefährliche Politik der EZB

Die Sparer in der EURO-Zone sollten sich allmählich vor ihren Rettern in Sicherheit bringen.

Seit nunmehr sieben Jahren versucht die Europäische Zentralbank (EZB), die notleidenden Banken und die klammen Staaten mit ständig –neu gedrucktem—Geld zu finanzieren. Mit immer weniger Erfolg:

- ⇒ Wer für die Zukunft sein Geld gespart hat, gehört durch die Zinspolitik—am und im Nullpunkt— jetzt schon zu den großen Verlierern.
- ⇒ Die von der EZB erhoffte Wirkung lässt immer weiter nach.
- ⇒ Die Aktienmärkte sind wackelig geworden.
- ⇒ Die Preise an den Immobilien erreichen ein Niveau, das die Gefahr eines Absturzes in sich birgt.
- ⇒ Weil die Maßnahmen der EZB kaum noch Wirkung zeigt und auch Nullzinsen nicht mehr weiter gesenkt werden können, will die EZB auch noch Anleihen von Unternehmen aufkaufen.
- ⇒ Außer Staaten können sich damit auch große Unternehmen mit frisch gedrucktem Geld finanzieren.
- ⇒ Die Notenbank wird zunehmend selbst zur Zockerbank.



## Kanzlei für Grundstücks- und Immobilienbewertung

---

- ◆ Grundstücksbewertungen
  - ◆ Mietbewertungen
  - ◆ Marktanalysen
  - ◆ Preischecks
- 

## Preischeck durch Sachverständige

Auch Sachverständige sind keine Propheten. Haben aber ein fundiertes Sachwissen und zumeist viel Erfahrung. Vor allen Dingen sind sie unabhängig und nicht von Provision, Verkaufserfolge oder ähnlichem abhängig.

Eigentlich der perfekte Schutz vor übereilten Preisgestaltungen. Sei es im Angebotspreis bei Verkauf einer Immobilie, oder sei es bei der Kaufzusage einer angebotenen Immobilie.

Die Quartilanalyse der prozentualen Preisüberhöhungen nach Erfolgswahrscheinlichkeiten (Seite 3 oben) belegt dies überzeugend.

Wenn der Newsletter gefaltet und per Post versandt wird, befindet sich dieser Text auf der Rückseite. Daher empfiehlt es sich, an dieser Stelle einen gut lesbaren Text zu verwenden, der auf einen Blick erfasst werden kann.

## Kanzlei für Grundstücks- und Immobilienbewertungen

---

Sachverständigenbüro  
Herbert Brenner  
Forststraße 21  
D-70794 Filderstadt

Telefon: 0711-772746

Fax: 0711-772747

E-Mail: [info@wert-brenner.com](mailto:info@wert-brenner.com)

