



## KONKURRENZ- ZUSAMMENHÄNGE

MIT DER IMMOBILIENBEWERTUNG

**K**onkurrenz – für mich viel besser ausgedrückt als Mitbewerb – hat natürlich auch mit der Immobilienbewertung zu tun, dies aber gleich aus mehreren Blickwinkeln.

Zuerst einmal ist da der Mitbewerb, also die Konkurrenz unter den Bewertern selbst. Natürlich gibt es hier auch einen heftigen Kampf. Die Aspekte dieses Mitbewerbes drücken sich verschiedentlich aus. Einerseits sind es die fachlichen Qualitäten des Bewerbers und seiner Mitarbeiter, andererseits ist es der Bekanntheitsgrad des Bewerbers, auf den viele Auftragnehmer Wert legen. Letztendlich aber sind es die sehr wichtigen Fragen der Unabhängigkeit, der ethischen Kompetenz, schlichtweg des guten und seriösen Rufs des Bewerbers.

Solche Aspekte beispielsweise sind es, welche der Bewerter in seinen Aktivitäten im Wettbewerb mit seinen Kollegen berücksichtigen muss. In den schnelllebigen Zeiten ist auch die Weiterbildung des Bewerbers und seiner Mitarbeiter ein wichtiges Thema, die Entwicklung neuer vom Markt benötigter Produkte

und natürlich die personellen und fachlichen Ressourcen, welche die Abwicklung von Bewertungen in größerem Umfang qualitativ hochwertig und schlüssig zulassen. Das Wichtigste ist jedoch das kompetente und vertrauensvolle Standing, welches letztlich die Argumentationskraft für seine durchgeführten Bewertungen liefert.

Alle diese Voraussetzungen finden unmittelbaren Niederschlag im Wettbewerb der Auftraggeber des Bewerbers. Investoren, Fonds, Real Estate AGs haben am Markt einen großen Wettbewerbsvorteil, wenn sie sich eines Bewerbers bedienen, welcher die vorher beschriebenen Voraussetzungen erfüllt.

Das Vertrauen in die Werte ist einer der Hauptvertrauensaspekte im Wettbewerb und am Markt. Die hohe Qualität von Wertermittlungen, die kompetente und sichere, weil richtige Aussage eines anerkannten Bewerbers ist eines der wichtigsten Argumente im Verkauf oder in der Argumentation. Eine hervorragende Bewertung liefert damit eine wesentliche Basis für einen späteren Marketing- und Verkaufserfolg. ■

**DIE LEIDEN DES BEWERTERS**

KOLUMNE VON ALFONS METZGER



Foto: iStock

## LEASINGMARKT EINGEBROCHEN

→ Der europäische Leasingmarkt hat im Vorjahr deutlich unter der Wirtschaftskrise gelitten. Das neu akquirierte Leasingvolumen ist nach Schätzungen von Leaseurope gegenüber 2008 um rund 28 Prozent auf 216 Milliarden Euro gefallen. Dabei handle es sich um den größten Rückgang seit Beginn der Datenreihe im Jahr 1994.

Im zweiten Halbjahr hätte es allerdings wieder positive Zeichen gegeben, das neue Volumen zog gegenüber dem ersten Halbjahr um fünf Prozent an, teilte Leaseurope mit. Der gesamte Leasingbestand wird auf 683 Milliarden Euro geschätzt. Am stärksten betroffen vom Abschwung war das Mobilien-Leasing – hier sackte das Neuvolumen um 35,3 Prozent ab.

Das Fahrzeug-Leasing ging um 24,4 Prozent zurück, das Immobilien-Leasing verringerte sich um 23,4 Prozent. In Osteuropa und der Mittelmeer-Region fiel der Einbruch der Leasing-Branche noch kräftiger aus.