

IMMOBILIEN ZEITUNG

FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Leerstand birgt rechtliche Risiken, aber – mit der richtigen Strategie – auch Chancen für die Baupraxis. Architekten zeigen, wie's geht.

SEITE 13



Geschäftshäuser in prosperierenden Innenstädten wie Mainz und Leipzig haben enorm an Wert gewonnen, weil die Ladenmieten unaufhörlich steigen.

SEITE 7



Gewinnwachstum steht auf „Stopp!": Viele börsennotierte Immobilienhändler schlossen das erste Quartal mit roten Zahlen ab.

SEITE 4



INTERNATIONALE INVESTOREN

750 Gutachter stehen bereit

Für ihre grenzüberschreitenden Aktivitäten können deutsche Immobilieninvestoren künftig auf die Bewertungsexpertise von rund 750 Sachverständigen zurückgreifen, die sich im europäischen Sachverständigenverbund Valliance zusammengeschlossen haben.

Was bisher nur großen Immobilienkonzernen, Bankinstituten und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften mit ihren Bewertungstöchtern möglich war, ist nun auch einem mittelständischen Sachverständigenbüro gelungen: Als deutscher Partner des paneuropäischen Gutachternetzwerks Valliance hat ENA Ehrenberg-Niemeyer-Adam den Sprung über die nationalen Grenzen geschafft. In Kooperation mit den Bewertungsgesellschaften Edward Symmons aus Großbritannien, Immo Group Consulting aus Frankreich, Gesvalt aus Spanien und Cerat aus Portugal bietet ENA seinen Kunden Gutachterleistungen für die wichtigsten Immobilienmärkte in Europa an.

Weitere Partner sollen demnächst aus der Schweiz, Italien und den Beneluxländern hinzukommen. Auch in Skandinavien und Osteuropa befindet man sich nach Aussage

von ENA-Gesellschafter Birger Ehrenberg bereits auf der Suche nach geeigneten Partnern. Schon jetzt stehen den Kunden der Valliance-Teilhaber insgesamt rund 750 Gutachter zur Verfügung; 25 kommen von ENA.

Der Vorteil der Valliance-Plattform für die nationalen Sachverständigenbüros liegt auf der Hand: Zum einen verlieren sie ihre Kunden nicht, wenn internationale Bewertungsaufträge mit entsprechender Expertise verlangt werden. Zum anderen erhalten sie durch den Austausch der lokalen Marktkennntnis und der rechtlichen Gepflogenheiten Informationen aus erster Hand. „Wir kriegen über Valliance bessere Kenntnisse als aus den Maklerberichten und sind dadurch näher am Markt dran“, erläutert Ehrenberg.

Als potenzielle Auftraggeber kommen sowohl institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen oder offene Fonds als auch börsennotierte und überregional tätige Industrieunternehmen infrage, die ihren Immobilienbestand zu Bilanzierungszwecken bewerten müssen.

Für ENA liegt das größte Auftragspotenzial im Auslandsgeschäft. Den Anteil an grenzüberschreitenden Bewertungsleistungen will das Sachverständigenbüro mit Sitz in Mainz mittelfristig von derzeit rund 25% auf bis zu 50% ausbauen. (nlk)