

Vergleich: Neuseeland – Deutschland

Die Immobilienwirtschaft in Neuseeland

Die Stadt Auckland befindet sich zwischen dem Pazifischen Ozean und der Tasmanischen See. Mit 863.000 Einwohnern hat sie nicht nur mehr Einwohner, sondern ist auch größer als die Hauptstadt Wellington. Auckland ist das wirtschaftliche Zentrum von Neuseeland, mit vielen internationalen Unternehmen, die in der City angesiedelt sind. Die Stadt wächst und entwickelt sich kontinuierlich.

Auckland charakterisiert sich mit sehr großen Wohngebieten. Diese sind nur etwa zehn Minuten vom Zentrum entfernt. Für die Menschen, die in Auckland leben, ist es daher möglich in einem Einfamilienhaus und zentral zu wohnen. Jedoch ist mittlerweile eine Änderung des Lebensstils am hiesigen Markt zu beobachten: Die meisten Bürger der Stadt ziehen es mittlerweile vor, in Wohnungen zu leben. Diese Wohnungen sollen sich jedoch nach wie vor in zentraler Lage mit einer guten Verkehrsanbindung befinden. Die Beweggründe, in zentraler Lage eine Wohnung zu kaufen bzw. zu mieten liegen auf der Hand. Ein Apartment bedarf weniger Pflege als ein Einfamilienhaus. Hinzu kommt, dass eine Wohnung praktikabler ist als ein Einfamilienhaus. Daher ist die Konsequenz aus dieser Entwicklung, dass zurzeit immer mehr Mehrfamilienhäuser erbaut werden:

Sehr gute Wohnlagen befinden sich größtenteils in den östlichen Vororten von Auckland. Beispielsweise sind die Vororte Orakai und Remuera sehr teuer. Dies hat die verschiedensten Gründe. Der Vorort Orakai zeichnet sich durch seine Nähe zum Wasser und Hügel aus. Hierdurch ist es möglich, Immobilien mit einem – zumeist – wunderschönen Blick zu erwerben. Auch ist der Strand in unmittelbarer Nähe. Ins Zentrum gelangt man in weniger als 15 Minuten. Remuera zeichnet sich durch eine Vielzahl von Boutiquen aus. Auch dieser Vorort ist sehr hügelig. Remuera ist daher sehr beliebt, weil es nahe am Zentrum (10 Minuten) und trotzdem sehr ruhig ist. Der wohl beliebteste Vorort ist Parnell. Hier sind viele kleine Restaurant und Kneipen angesiedelt. Des Weiteren liegt er in unmittelbarer Nähe des Auck-

land Domain – dem Stadtpark Aucklands.

Die armen Regionen der Stadt befinden sich größtenteils im Süden der Stadt. Vororte wie Otara, Mangere East, Onehunga und Penrose haben einen niedrigeren Lebensstandard als man ihn in besseren oder reichen Vororten beobachten kann.

Die Lebensstandard schlägt sich folglich auch in den Kaufpreisen für Immobilien in den jeweiligen Gegenden nieder: In den Vor-

den östlichen Vororten Wohnimmobilien von durchschnittlich etwa 439.400,00 DM verkauft.

Unterschiede zwischen Neuseeland und Deutschland

In Neuseeland stellt das „Real Estate Institute of New Zealand“ (REINZ) eine zentrale Rolle dar. Dieses Institut hat die folgenden Funktionen:

- schützt werden. Ebenso soll für die Branche geworben werden.
- 3. Die Aus- und Weiterbildung für Personen,
 - die als Immobilienmakler tätig sind,
 - beabsichtigen als Immobilienmakler tätig zu werden,
 - bereits in einem anderem Bereich in der Immobilienwirtschaft angestellt sind,
 - sich generell für diese Branche interessieren,
 soll gefördert werden.
- 4. Die Kontrolle und Regulierung der Immobilienwirtschaft soll durch die Mitglieder gefördert werden.
- 5. Jede kommerzielle Aktivität, die dem Institut zugute kommen kann. Diese Einrichtung ist daher mit einem speziellen Gewerbeamt

Kaufpreise für Eigentumswohnungen in der Innenstadt Aucklands (Stand 12/1999)

	Niedrigster Kaufpreis	Höchster Kaufpreis	Durchschnittlicher KP
Studio	99.750,00 DM	294.000,00 DM	178.500,00 DM
Ein-Zimmer-Wohnung	157.500,00 DM	393.750,00 DM	252.000,00 DM
Zwei-Zimmer-Wohnung	204.750,00 DM	787.500,00 DM	373.750,00 DM
Drei-Zimmer-Wohnung	367.500,00 DM	997.500,00 DM	656.000,00 DM
Penthouse	630.000,00 DM	2.310.000,00 DM	945.000,00 DM

Quelle: Bayleys Research

orten Onehunga und Penrose (beide befinden sich in Süd-Auckland) lag der durchschnittliche Kaufpreis für Wohnimmobilien im Mai 1999 bei 191.625,00 DM. Hingegen wurden zum gleichen Zeitpunkt in

- 1. Die Qualität, Integrität sowie das Fachwissen in der Immobilienwirtschaft soll gefördert werden.
- 2. Die Hauptinteressen der Immobilienwirtschaft sollen ge-

für die Immobilienwirtschaft vergleichbar. Jedoch nimmt dieses Institut eine sehr viel beherrschendere Rolle ein, als es ein deutsches Gewerbeamt tut.



Qualifikation	Inhalt
National Certificate in Real Estate	Es werden Fähigkeiten und Wissen in einem oder mehreren Sektoren der Immobilienwirtschaft vermittelt. Die Sektoren gliedern sich wie folgt : 1. Verkauf von Wohnimmobilien 2. Verwaltung von Wohnimmobilien 3. Landwirtschaftlicher Verkauf 4. Verkauf von Gewerbe- und Industrieimmobilien 5. Verwaltung von Gewerbe- und Industrieimmobilien 6. Maklerwesen
National Diploma in Real Estate	Bereitet Sie darauf vor, Ihr eigenes Immobilienunternehmen zu führen und zu managen und ist gleichzeitig eine erforderliche Qualifikation für eine assoziierte Mitgliedschaft beim Real Estate Institute of New Zealand. Ihre Fähigkeiten und Wissen wird in den folgenden Bereichen entwickelt: 1. Recht 2. Bewertung 3. Finanzierung 4. Management 5. Betriebsplanung 6. Betriebswirtschaftslehre
Diploma in Business Studies (Real Estate)	Dieses Diplom verschafft Ihnen einen Universitätsabschluss in der Immobilienwirtschaft. Wenn man die ersten sechs Prüfungen bestanden hat, verfügt man über alle Voraussetzungen für eine Mitgliedschaft beim Real Estate Institute of New Zealand.

Tabelle 2

Verkauf von Wohnimmobilien

Neuseeland

500,00 \$ Verwaltungsgebühr
 bis 500.000,00 \$ 4,0 %
 über 500.000,00 \$ 2,0 %

Beispiel

Verkaufspreis der Immobilie	1.000.000,00 \$
Verwaltungsgebühr	500,00 \$
4,0 %	20.000,00 \$
2,0 %	10.000,00 \$
Zwischensumme	30.500,00 \$
12,5 % GST	3.812,00 \$
<u>Courtage</u>	<u>34.312,00 \$</u>

Die Position GST (Goods and Services Tax) entspricht unserer Mehrwertsteuer.
 Die Courtage wird vom Verkäufer gezahlt.

Deutschland

Üblicherweise 6,0 % des Verkaufspreises. Bei einem hohen Wert einer Immobilie, wird jedoch der Prozentsatz der Courtage diesem Wert angeglichen. Der Prozentsatz der Courtage würde also fallen.

Beispiel

Verkaufspreis 1.000.000 DM

Die Courtage würde hier 60.000,00 DM betragen. Bei einem solchen Verkaufspreis würde der Prozentsatz sinken. Ein Wert der Immobilie von solcher Höhe fordert eine schriftliche Vereinbarung, in der der genaue Prozentsatz der Courtage festgelegt wird.

Die Courtage wird vom Käufer gezahlt.

Bayosan

Vermietung von Wohnimmobilien

Neuseeland

Eine Wochenmiete zzgl. GST

Beispiel

Wochenmiete	200,00 \$
12,5 % GST	25,00 \$
<u>Courtage</u>	<u>225,00 \$</u>

Die Courtage wird vom Mieter gezahlt.

Deutschland

Zwei Monatsmieten zzgl. 16,0 % Mehrwertsteuer

Beispiel

Zwei Monatsmieten	1.600,00 DM
16,0 % Mehrwertsteuer	256,00 DM
<u>Courtage</u>	<u>1.856,00 DM</u>

Es hängt von der Marktlage ab, welche Partei die Courtage zu zahlen hat. Zurzeit ist es der Mieter.

Vermietung von Gewerbeimmobilien

Neuseeland

Zwischen 9,0 und 15,0 % der jährlichen Mieteinnahmen (Betriebskosten und Heizkosten eingeschlossen).

Deutschland

2 bis 3fache Monatsmiete zzgl. 16,0 % Mehrwertsteuer

Verkauf von Gewerbeimmobilien

Neuseeland

525,00 \$ Verwaltungsgebühr
 bis 500.000,00 \$ 4,0 %
 über 500.000,00 \$ 2,0 %

Beispiel

Verkaufspreis der Immobilie 1.000.000,00 \$

Verwaltungsgebühr	500,00 \$
4,0 %	20.000,00 \$
2,0 %	10.000,00 \$
Zwischensumme	30.500,00 \$
12,5 % GST	3.812,00 \$
Courtage	34.312,00 \$

Die Position GST (Goods and Services Tax) entspricht unserer Mehrwertsteuer.
 Die Courtage wird vom Verkäufer gezahlt.

Deutschland

Hier wird zzt. die Provision aufgeteilt :
 3,0 % werden vom Verkäufer gezahlt
 3,0 % werden vom Käufer gezahlt

Beispiel

Verkaufspreis : 650.000,00 DM

Dies bedeutet 19.500,00 DM für jede Partei (3,0 % von 650.000,00 DM). Die Mehrwertsteuer ist in dem Prozentsatz schon enthalten.

Um als Immobilienverkäufer in Neuseeland tätig werden zu können, muss derjenige zunächst eine spezielle Ausbildung (wie auch in Deutschland) oder aber einen speziellen Lehrgang, der

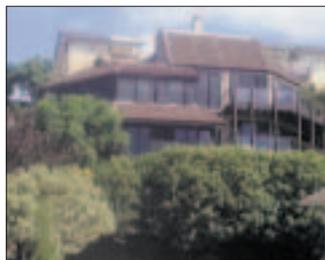


ebenfalls ausreicht, absolvieren und erfolgreich abschließen (siehe Tabelle 1).

Damit ein Immobilienunternehmen wie auch ein Immobilienverkäufer tätig werden kann, muss er eine entsprechende Lizenz beim Real Estate Agent Licensing Board beantragen. Dieser sog. Zulassungsausschuss für Immobilienmakler ist eine unabhängige Einrichtung. Er besteht aus Rechtsanwälten, Immobilienmaklern sowie zwei Personen, die vom Institut empfohlen werden. Alle Mitglieder werden durch den Justizminister berufen. Nach einer entsprechenden Prüfung des Antrages des Unternehmens bzw. der Verkäuferin oder Verkäufers wird ggf. eine Lizenz erteilt.

Gemäß § 67 Abs. 1 des Immobilienmaklergesetzes von 1976 soll jeder Lizenzinhaber (hier: Immobilienunternehmen) Mitglied des Institutes sein.

Aufgrund dieses Sachverhaltes ist diese Lizenz mit dem Gewerbeschein gemäß § 34 c GewO vergleichbar. Um nachweisen zu können, dass ein Immobilienunternehmen Mitglied des Institutes ist, muss die Abkürzung



MREINZ (Member of the Real Estate Institute of New Zealand) auf allen Schildern, Anzeigen und Marketingmaterialien klar und deutlich sichtbar sein.

Hinsichtlich der Courtage-Regelung besteht ebenfalls ein großer Unterschied zwischen Neuseeland und Deutschland. Die Tabellen verdeutlichen diesen Sachverhalt.

Ein weiterer großer Unterschied zwischen Neuseeland und Deutschland besteht in der Art und Weise, eine Immobilie zu be-

sichtigen. Wenn in Neuseeland ein Objekt durch eine Auktion verkauft wird, werden so genannte Open Homes durchgeführt, was im Einzelnen Folgendes bedeutet: Der Makler inseriert zunächst in der Zeitung. In seiner Anzeige lädt er Interessenten ein, das Objekt zu einer bestimmten Uhrzeit an einem bestimmten Tag zu besichtigen. Für den Makler hat dies den Vorteil, dass er sich gegebenenfalls einen Interessenten „aussuchen“ kann. Der Nachteil für die Interessenten liegt hier auf der Hand: Es kann zu Massenbesichtigungen kommen. Dadurch wird die Chance für den einzelnen Interessenten, die Immobilie zu erwerben, ungleich geringer.

Eine weitere Möglichkeit, um die Aufmerksamkeit von potenziellen Käufern zu gewinnen, ist ein Schild vor dem Objekt aufzustellen. Der Name sowie die Telefonnummer des Maklers wird angegeben.

Sollte sich ein Interessent bezüglich einer Immobilie melden, sei es aufgrund eines Open Homes oder eines ganz normalen Verkaufs-/Vermietungsschildes, unterbreitet dieser dem Verkäufer/Vermieter sein Angebot. Infolgedessen muss der Makler zwischen dem Verkäufer/Vermieter und dem Interessenten verhandeln.



In Deutschland gibt es hingegen Unterschiede zwischen Gewerbe- und Wohnimmobilien. Während es bei Gewerbeimmobilien üblich ist, das Objekt nur mit einem Interessenten zu einer bestimmten Zeit zu besichtigen, ist es bei Wohnimmobilien anders.

Es ist durchaus möglich, eine Besichtigung einer Wohnung mit beispielsweise fünf Interessenten zugleich durchzuführen. Diese Methode ist jedoch nicht mit einem Open Home zu verwechseln. Denn für diese Besichtigungen muss man bei dem jeweiligen Immobilienunternehmen anrufen und den entsprechenden Termin vereinbaren.

Christoph Ziercke

