

## **Allgemeine Grundlagen der Bewertung**

## **Inhalt**

1. Ziel
2. Bewertungsanlässe
3. Grundlagen
4. Märkte
5. Marktteilnehmer
6. Bewertungsmethoden
7. Bewertungsmodelle
8. Literatur

## **Allgemeine Grundlagen der Bewertung**

### **1. Ziel**

Dem Zuhörer sollen die wesentlichen Zusammenhänge der Wertbildung und eine Übersicht über Bewertungsmodelle vorgestellt werden.

Zielgruppe: Sachverständige

### **2. Bewertungsanlässe**

Bewertung ist immer erforderlich, wenn die Marktteilnehmer über ihre Vorstellungen unsicher sind, sich nicht einigen können oder gesetzliche Vorschriften dies verlangen. Dann werden Experten gefragt, die in ihrem Fachgebiet den erforderlichen Überblick und die nötige Unabhängigkeit haben.

### **3. Grundlagen**

Die Experten sollen aufgrund ihrer fachlichen und betriebswirtschaftlichen Kompetenz mit einem adäquaten Modell (Methode) den richtigen Wert (Preis) für ein Gut auf einem bestimmten Markt feststellen.

#### **3.1 fachliche Grundlagen**

Für die Bewertung müssen die Experten die Eigenschaften eines Gutes, seine Verwendung und die dafür geltenden Normen und Vorschriften sehr genau kennen und beurteilen. Dies erlernen und erfahren sie in der Regel in einem Studium und in der Ausübung ihres Berufs. Diese Kenntnisse und Erfahrungen sind die wesentlichen Grundlagen für die öffentliche Anerkennung des Experten.

#### **3.2 betriebswirtschaftliche Grundlagen**

Die betriebswirtschaftliche Kompetenz haben sich die meisten Experten in ihrer Berufsübung erworben. Hier sind verschieden tiefe Vertrautheit und Aufgeschlossenheit zu beobachten, deshalb will ich mich im folgenden mit den volks- und betriebswirtschaftlichen Grundlagen der Bewertung beschäftigen.

Da Bewertung immer notwendig ist, wenn mindestens zwei Parteien zusammentreffen (auf einem Markt) haben wir uns mit dem Geschehen auf Märkten zu beschäftigen.

#### 4. Märkte

Als Markt bezeichnen wir das Zusammentreffen von mindestens einem Anbieter und einem Nachfrager nach einer Leistung ( Gut ).

Ein Verkauf kommt nur zustande wenn beide einig werden. Es gilt darum:

- **Marktwert : = Angebotswert = Nachfragewert**

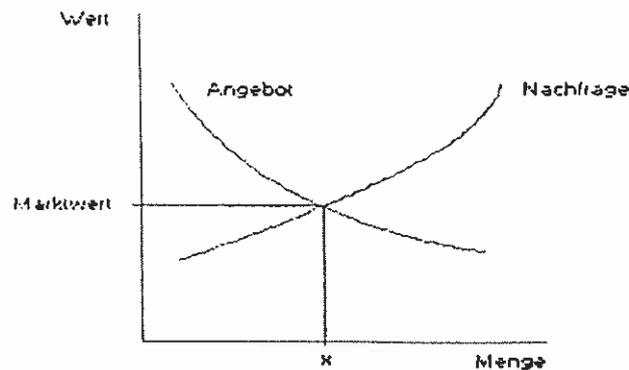


Bild 1 Angebots- und Nachfragekurve

- **der Marktpreis ist der realisierte Marktwert**
- **Der Marktwert gilt nur zum Handelszeitpunkt**

Abhängig von den Umständen des Handels ( Börse, Termingeschäft, Inflationsrate ) kann ein Wert nur einige Sekunden oder über mehrere Jahre gelten.

In der Bewertung nennt man den Handelszeitpunkt den **Bewertungsstichtag**.

- **Der Handel hat einen bestimmten Zweck**

In der Bewertung nennt man diesen Zweck den **Bewertungszweck**.

Der Bewertungszweck weist auf die Existenz verschiedener Märkte hin. Für unseren Zweck ist es sinnvoll die folgenden Teilmärkte ( Marktsegmente ) zu unterscheiden:

- **Marktsegmente**

- nach **Gütern** geordnet:

Immobilien	→ Gebäude	→ Gebäude
Gewerbliche Wirtschaftsgüter	→ Inhalt	→ tkBe
Waren	→ Inhalt	→ Vorräte
Antiquitäten	→ Inhalt	→ Vorräte, tkBe, Hausrat
Schmuck	→ Inhalt	→ Hausrat
Kunst	→ Inhalt	→ Hausrat
Teppiche	→ Inhalt	→ Hausrat, tkBe, Vorräte
Unternehmen		

- nach **Bewertungszweck** geordnet:

<b>neue Güter</b>	1.	Neupreis	
	2.	Neuwert	(Anschaffungswert)
<b>gebrauchte Güter</b>	3.	SV-Zeitwert	(Substanzwert)
	4.	Sachgründungswert	(Fortführungsverk.wert)
	5.	Gemeiner Wert	(Verkehrswert)
	6.	Realisationswert	(Konkurswert)
	7.	Restwert	(Schrottwert)

- nach **Marktsituation** geordnet:

Auf den Märkten können die Marktteilnehmer: Verkäufer, Käufer verschiedene Positionen haben:

**Monopol** → ein Verkäufer steht vielen Käufern gegenüber  
ein Käufer steht vielen Verkäufern gegenüber

z.B. Patentinhaber, Bauverwaltung, Künstler

**Oligopol** → wenige Verkäufer stehen vielen Käufern gegenüber  
wenige Käufer stehen vielen Verkäufern gegenüber

z.B. Automobilindustrie, Architekt, Bauindustrie

**offener Markt** → viele Verkäufer stehen vielen Käufern gegenüber

z.B. Braune Ware, Schwarzarbeiter

daraus ergeben sich verschiedene **Marktsituationen**:

**Verkäufermarkt** → der Verkäufer dominiert

**Käufermarkt** → der Käufer dominiert

## 5. Marktteilnehmer

Jeder Marktteilnehmer will auf den Märkten seine Interessen durchsetzen:

klassisch → Gewinnmaximierung

modern → Macht-, Genußmaximierung

**Der Verkäufer** will die Selbstkosten des Produkts und in der Regel einen maximalen Gewinn erzielen, d.h.

→ er will so teuer wie möglich verkaufen

Seine Selbstkosten können sein:

für den Händler → Einkaufspreis

für den Produzenten → Ergebnis seiner Kostenkalkulation

Seine Gewinnschätzung kann sein:

→ sein geplanter Gewinn

→ seine Einschätzung des Käufernutzens

Darstellung durch Kalkulation

Stand 05.03

Der Käufer will seinen Nutzen maximieren,

→ er will so billig wie möglich einkaufen,

d. h.

für den Händler

→ große Handelsspannen

für den Produzenten

→ großer Produktionsfortschritt

Ein Marktpreis (Wert) kommt nur dann zustande, wenn beide Seiten ihre Interessen (Gewinn-, Nutzen-, Genuß-, Machtmaximierung) erfüllt sehen.

Man kann davon ausgehen, daß die Marktteilnehmer die Position des anderen annähernd kennen, denn die Qualität der Marktkenntnis entscheidet letztendlich über den Marktpreis.

## 6. Bewertungsmethoden

Eine Bewertungsmethode muß die wertbestimmenden Einflüsse abbilden. Die Qualität der Abbildung entscheidet über die Qualität der Bewertungsmethode. Insbesondere müssen die Positionen von Käufer und Verkäufer berücksichtigt werden und in das Bewertungsmodell einfließen. Eine Methode, die dies in hervorragender Weise ausfüllt ist die

### 6.1 Kosten-Nutzen-Analyse

Als Kosten-Nutzen-Analyse bezeichnen wir die Feststellung des Marktwertes durch Vergleich des Aufwands des Verkäufers mit dem Nutzen des Käufers.

durch Feststellung des Angebotpreises (Aufwand)

für den Verkäufer

durch Kalkulationsrechnung

durch Feststellung des Abnahmepreises (Nutzen)

für den Käufer

durch Amortisationsrechnung

Der Aufwand ist groß und erfordert detaillierte Produkt- und Marktkenntnisse.

Diese Methode ist eingeführt in der:

#### Gebäudebewertung

Die Feststellung des Angebotspreises, des Aufwandes des Verkäufers wird durch die Feststellung des Substanzwertes erfüllt.

Die Feststellung des Abnahmepreises, des Nutzens des Käufers wird durch die Feststellung des Verkehrswertes erfüllt.

Aus diesen beiden Werten wird der Marktwert ermittelt als Verkehrswert.

Hier sind die genannten Bedingungen zum Teil erfüllt,

zum Beispiel bei:

Wirtschaftsgebäuden	Bildung des Verkehrswertes aus dem Ertragswert
Privathäusern	Bildung des Verkehrswertes aus dem Ertragswert und dem immateriellen Nutzen, den der Käufer aus der Benutzung des Hauses erzielt

zum Teil nicht erfüllt, bei Mittelwertbildung zwischen Substanz- und Ertragswert.

#### Maschinenbewertung

In der Bewertung beweglicher Wirtschaftsgüter (Maschinen) ist dieses Gedankengut nur in der Wirtschaftlichkeitsrechnung der Betriebskostenrechnung enthalten. Hier wird der Angebotspreis des Verkäufers mit dem Nutzen, der dem Käufer entsteht durch eine Amortisationsrechnung verglichen. Ein Gut wird nur gekauft, wenn eine bestimmte Amortisationsfrist eingehalten wird.

Diese Fristen sind in der amerikanischen Wirtschaft 2 Jahre in der deutschen Wirtschaft 3 bis 6 Jahre.

In den typischen Methoden der Sachverständigen ist dieser Zusammenhang ausdrücklich nicht enthalten.

## 6.2 Bewertung

Als Bewertung bezeichnen wir die Übertragung eines bekannten Marktwertes auf ein Gut.

Die Rechnung repräsentiert den Verkäufer- und den Käuferwillen zum Rechnungstag und ist so der Ausdruck des Marktpreises.

Sind alle Umstände der Rechnungsstellung bekannt (s.o.), so kann diese auch als Ergebnis einer Kosten-Nutzen-Analyse gesehen werden. Sie ist damit Basis für den Wert

neuer Güter	→	Neuwert, Neupreis
gebrauchter Güter	→	Zeitwert

Da Preise nur zu einem Zeitpunkt gelten sind für Werte zu anderen Zeitpunkten Umrechnungen erforderlich, Dies ist für neue Güter in einer oft ausreichenden Genauigkeit durch Indexrechnungen möglich.

- (Indizes des Statistischen Bundesamtes).

## 6.3 Schätzung ( Taxation )

Als Schätzung bezeichnen wir die Feststellung eines Marktwertes durch Wertkalkulation mittels Vergleichskriterien.

Die Schätzung ist die am häufigsten benutzte Bewertungsmethode der Sachverständigen. Bei dieser Methode wird der Wert eines Gutes für einen bestimmten Bewertungszweck anhand von Vergleichen des zu bewertenden Gutes mit anderen, dem Sachverständigen bekannten Gütern festgestellt.

Als Vergleichskriterien werden immer das Alter und der Zustand oft auch andere Eigenschaften des zu bewertenden Gutes im Vergleich zu einem gleichartigen neuen Gut in verschiedener Konsequenz untersucht.

Vergleichskriterien sind z.B.:

## a) bei der Gebäudebewertung:

- Grundfläche
- Geschößzahl
- Geschößhöhe
- Bauart
- Ausstattung
- Lage
- Alter

## b) bei der Maschinenbewertung

- Leistungspotential
- Gebrauchstüchtigkeit
- geometrische Abmessungen
- Genauigkeit
- Starrheit
- Steuerungsart
- Ausstattung
- Marktposition des Herstellers
- Alter

## c) bei der Vorratsbewertung

- Größe
- Qualität
- Herkunft
- Zustand

Der Wert von nicht marktgängigen, nicht mehr angebotenen und selbsterstellten Gütern kann durch Preis- und Leistungsvergleich mit vergleichbaren markt-gängigen Gütern gleichfalls durch Schätzung ermittelt werden.

Die angegebenen Vergleichskriterien zeigen das die Taxation eher technisch und käuferorientiert ist und die meist wichtigeren wirtschaftlichen Aspekte oft nicht oder unzureichend berücksichtigt werden

Die Kenntnisse der Vergleichskriterien entscheiden über die Qualität der Schätzung.

## 6. Bewertungsmodelle

Da Sachverständige ständig Wertfeststellungen durchführen, haben sie einen guten Marktüberblick und entdecken systematische Strukturen. Durch Einsatz von statistischen Methoden, wie Stichprobennahme, Regressionsanalyse können sie Zusammenhänge bei der Wertbildung analysieren und auswerten. Diese Ergebnisse müssen basieren auf den fachlichen und wirtschaftlichen Grundlagen in Bewertungsmodelle zur Wertfeststellung eingebracht werden.

Aus den unterschiedlich vertieften Kenntnissen der fachlichen, volks- und betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge sind verschiedene Bewertungsmodelle für viele Wirtschaftsgüter entstanden. Diese Modelle berücksichtigen diese Zusammenhänge in verschieden großer Tiefe und Konsequenz, ihre Qualität lässt sich an der Erfüllung der genannten Grundlagen feststellen.

Es seien beispielhaft einige mir bekannte Modelle und deren Autoren aufgezählt:

<u>Modell</u>	<u>Verfasser</u>
<b>Gebäudebewertung</b>	
Sustanzwertverfahren	Brachmann, Mesenhöller, Vogel
Ertragswertverfahren	Brachmann, Mesenhöller, Vogel
Verkehrswertverfahren	Brachmann, Mesenhöller, Vogel
Gemischte Verfahren	Wertermittlungsverordnung
Vergleichswertverfahren	Wertermittlungsverordnung
<b>Maschinenbewertung</b>	
Substanzwertverfahren	Achenbach, Borg, Dick
Verkehrswertverfahren	Achenbach, Borg, Dick
<b>Elektronische Geräte</b>	
Verkehrswertverfahren	Fachbereich Elektronik

## **8 Literatur:**

Es wird nur ein kleiner Ausschnitt der vorhandenen Literatur vorgestellt:

Alle Veröffentlichungen zu den obigen Modellen

Uwe Borg, Bewertung beweglicher Wirtschaftsgüter, Oppermann Verlag

P. A. Samuelson, Volkswirtschaftslehre Band 1 + 2

Heinz Saueremann, Einführung in die Volkswirtschaftslehre,

A. Stobbe, Gesamtwirtschaftliche Theorie