

Maklerwege 2011

Neue Provisionsmodelle,
aktuelle Rechtsprechung
und Social Media

Special
Energie managen

AIFM-Richtlinie
Weitreichend, doch
viele Fragen bleiben

Neues Urteil
Grundstückseigentümer
erhalten Geld zurück

ANZEIGE

Das Neueste aus
der Welt der
internationalen
Immobilien-
finanzierung
gibt's auf
Seite 3 und 5.



8. -11. März 2011
Palais des Festivals
Cannes - Frankreich

WO ANLAGE VERMÖGEN TRIFFT

Über 3500 Investoren sind auf der Suche nach neuen Anlagemöglichkeiten.



KOMMEN SIE UND SEHEN SIE SELBST

► **REGISTRIEREN SIE SICH ONLINE UND BEREITEN SIE IHRE MESSE VOR AUF WWW.MIPIM.COM**

1/ Registrieren Sie sich online.

2/ Planen Sie Ihr Programm mit der Online Community:

- Identifizieren Sie die Leute, die Sie treffen möchten, und setzen Sie sich mit ihnen in Verbindung.
- Setzen Sie Termine für Meetings im Voraus fest.
- Selektieren Sie die Konferenzen und Netzwerk-Events, an denen Sie teilnehmen möchten.

3/ Verstärken Sie Ihre Präsenz:

- Erstellen und veröffentlichen Sie Ihr Firmenprofil.
- Werben Sie in unseren Print- und Online-Medien.
- Organisieren Sie Ihr persönliches Event.

Jahre der Kleinen

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Große sind per se bedeutsam, Kleine nicht. Sie sind sogar oft so wenig bedeutsam, dass sie Schutz benötigen. Die sie schützenden Organisationen sind – das konnten wir gerade erleben – bevorzugte Objekte von Spenden zur Weihnachtszeit. Kleine machen Arbeit. Nicht nur kleine Portfolios. Sie wirken eher selten mit am Wohl der Allgemeinheit. Kaum Kleininvestoren stellen Immobilien-Deal-Daten den Datenbanken zur Verfügung. Zum Erfolg tragen sie vor allem über Masse bei, weniger über Potenz. Und doch stehen die Kleinen im Fokus.

Das letzte Jahr war auch ihr Jahr. Die Politik musste sich bei Stuttgart 21 mit dem kleinen Bürger auseinandersetzen. Kleine Deals bei Wohnungen und Einzelhandel nahmen zu. Bei vielen Investoren konnte der popelige B-Standort punkten. Und auch das absolute Siegersegment 2010, das der Core-Immobilien, ist nicht wirklich riesig.

Wer bedeutsam sein will, sollte sich – siehe oben – vornehmen groß zu werden. Vielleicht ist das aber gar nicht nötig. Denn auch das laufende Jahr wird die Kleinen in den Mittelpunkt stellen. Im Immobilienbereich werden sich 2011 Minisegmente wie Studentenheime oder Pflegeimmobilien verstärkt über Zuwendung freuen. Zuwendung brauchen alle Kleinen ganz besonders. Die wird es – hosianna – geben: Es ist Wahljahr. Zumindest in Worten geht es dann nur noch um uns. Und die Kleinsten der Kleinen der Immobilienbranche, die Eigenheim-eigentümer – verniedlichend „Eieis“ genannt – scheinen sogar mittelfristig en vogue. Denn wie soll die Bundeskanzlerin ihre ehrgeizigen Klimaschutzziele erreichen, wenn sie die nicht immer wieder umgarnt?

Neulich meinte jemand, kleinere Mitbürger profitierten in diesem Jahr auch besonders wegen der Energieeinsparverordnung. Schließlich würden heuer vermehrt Dachböden niedriger, und zwar aufgrund der ab 2011 erforderlichen Dämmung der oberen Geschossdecken. Das halte ich dann doch für einen kleinen Scherz!

Ihr

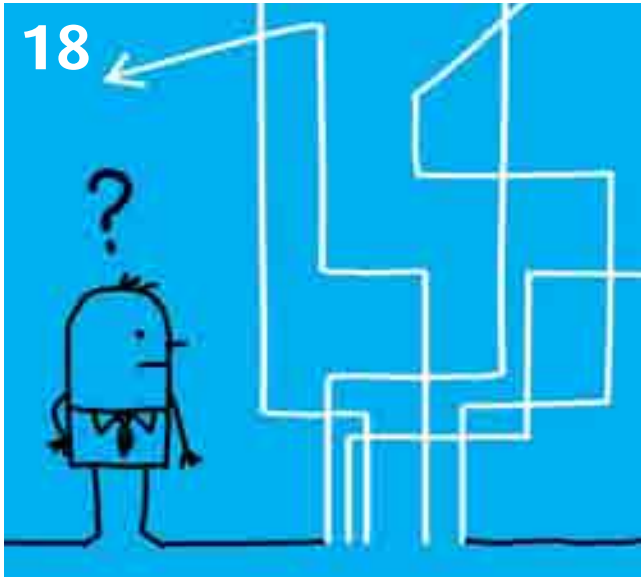
Lokale Expertise,
die wegweisend ist.

Besuchen Sie uns auf der
MIPIM, Stand R33.09



Foto: Hans Scherhauser

Jeder Immobilienmarkt ist anders. Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie von Anfang bis Ende durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen – in jedem unserer zehn Märkte.



18 Maklerwege 2011. Die Vermittler stehen vor großen Herausforderungen technologischer und verdiensttechnischer Art.

Titelthema

Objektvermittler im Aufbruch. Die Courtage bewegt einmal mehr die Gemüter. Social Media verändert die Beziehungen. Die Rechtsprechung ist im Trend maklerfreundlich. Eine Bestandsaufnahme.

- 19 **Preismodelle der Makler.** Änderung gefällig? Bilder einer offenen Diskussion.
- 24 **Interview.** „Maklerprovision, nein danke“, meint nach wie vor Harald Blumenauer.
- 26 **Virtual Marketing.** Bald werden virtuelle Kanäle das Desktop-Internet überholt haben. Die Folgen für die Immobilienvermarktung.
- 28 **Maklerrecht.** Urteile der letzten zwei Jahre im Überblick.



37 AIFM-Richtlinie. EU-weite Regulierung wird die Geschlossenen Immobilienfonds stark verändern. Die kontroverse Folgendiskussion.

Szene

- 08 Infografik. Die Top-Standorte für Logistik.
- 09 Kolumne. Erst kommt die Bilanz, dann die Moral.
- 10 Wohnungsportfolios 2010 im Überblick: Deutlicher Trend zur Kleinteiligkeit.

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 32 Der Verbraucherschützer Niels Nauhauser zur Unübersichtlichkeit des Effektivzinses.

Core-Immobilien

- 34 Der Cappuccino-Markt. Nur Milchschaum geht nicht.

AIFM-Richtlinie und Fondslandschaft

- 36 Die Brüsseler Direktive lässt manche Frage offen.

Von den Finanzgerichten

- 40 Nachträgliche Berücksichtigung neuer Verkehrswerte.



43 Mipim 2011. Filippo Rean ist neuer Direktor der Messen Mipim und Mipim Asia und will vor allem ihren Servicecharakter betonen.

Markt + Management

Vorschau Mipim 2011

- 42 Der Immobilienvorfrühling lässt sein blaues Band ...

ULI-Studie über europäische Kommunen

- 44 Wie die Städte um Privatinvestoren ringen.

Markt + Management

Retailmarkt

- 47 Woolworth expandiert wieder.

Facility Management

- 50 Zu groß zum Scheitern? Was Fusionen bringen sollten.
52 Marktübersicht. FM-Komplettdienstleister.

Bewertung

- 54 Weg vom Bauchgefühl:
Nachhaltigkeit ist kalkulierbar.

Neue Geschäftsfelder für Verwalter

- 56 Der Zins-Swap als Dienstleistung und anderes mehr.

Ausbildung

- 58 Gestiegene Anforderungen: Neue Studiengänge 2011.

Erschließungsbeiträge

- 60 Neues Gerichtsurteil mit Folgen für Kommunen.

Special

Energie managen: Leuchttürme statt breiter Masse.

- 64 Trotz vieler Initiativen sind die Sanierungsquoten vieler Gebäude miserabel – besonders im Bestand
68 Vom Verwalter zum Energiemanager
70 Interview mit dem GIH-Vorsitzenden Jürgen Hoffmann



Recht

Urteil des Monats – Mietrecht

- 72 Terrorschadensversicherung: Duldungspflicht besteht

Wohnungseigentumsrecht

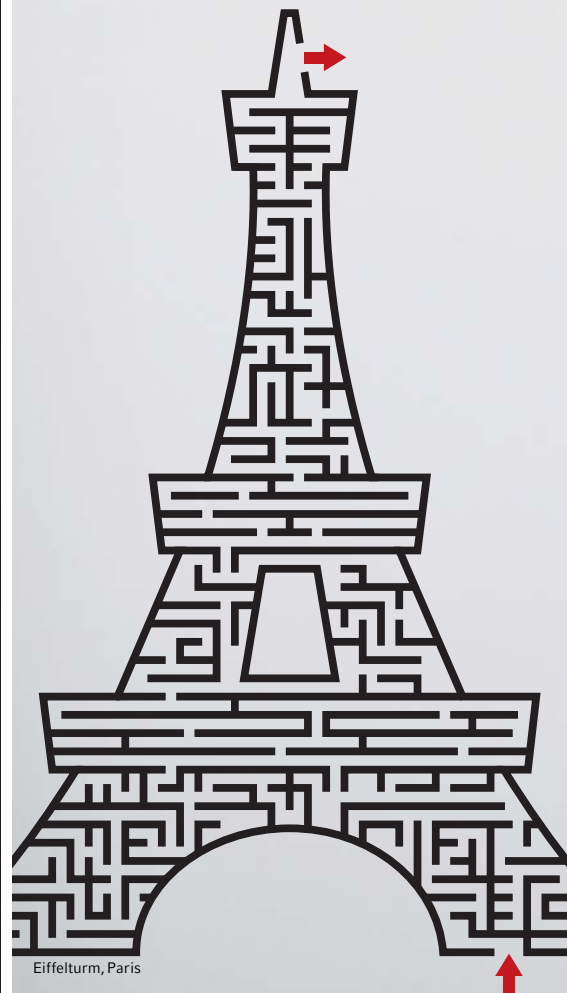
- 73 Schenkung an Minderjährigen hat viele Vorteile

Rubriken

- 03 Editorial
06 Online
16 RICS
17 Deutscher Verband
62 Graffiti
78 Bücher
79 Impressum
81 Unternehmen im Heft/ Vorschau
80 Termine
82 Finale

Lokale Expertise,
die wegweisend ist.

Besuchen Sie uns auf der
MIPIM, Stand R33.09



Eiffelturm, Paris

Jeder Immobilienmarkt ist anders. Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie von Anfang bis Ende durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen – in jedem unserer zehn Märkte.

**EURO
HYPO**

Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Neu im Februar www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema: Immobilienbarometer – Das Klima wird milder

Das Immobilienjahr 2011 dürfte spannend werden. Seit einigen Wochen herrscht wieder mehr Bewegung auf den Transaktionsmärkten; Experten gehen davon aus, dass die Tendenz anhalten wird. Quelle von Immobilienverkäufen sind zum einen Banken, die Objekte aus notleidenden Kreditengagements verwerten – es scheint inzwischen ein für Käufer wie Verkäufer akzeptables Preisniveau erreicht. Zum anderen sieht der eine oder andere Core-Investor jetzt den Zeitpunkt gekommen, zuvor erworbene Objekte in Top-Lagen mit Gewinn zu veräußern. An Kaufinteressierten herrscht kein Mangel, zumindest nicht bei Spitzenimmobilien. Abzuwarten bleibt, ob sich die Kauflust der Investoren auch auf Objekte jenseits der 1a-Lagen ausdehnen wird. Da einige Banken sich bei der Finanzierung offenbar noch immer schwertun – doch längst nicht alle, wie der genauere Blick zeigt –, haben auf der Käuferseite



weiterhin eigenkapitalstarke Unternehmen das Sagen. Darunter auch deutsche Offene Immobilienfonds, die die Krise ihrer Asset-Klasse gut abwerten konnten. Angesichts der erfreulichen jüngsten Wirtschaftsdaten hegen indes auch andere Marktakteure die Hoffnung, nach drei Jahren Sturm endlich wieder in ruhiger Fahrwasser zu kommen.

Special

BGH-Rückblick 2010: Auch im abgelaufenen Jahr hat der BGH viele wichtige Entscheidungen zum Mietrecht, zum Wohnungseigentumsrecht und zu angrenzenden Rechtsgebieten verkündet. Wir haben die BGH-Rechtsprechung 2010 nach Themen geordnet für Sie zusammengestellt.



Alle BGH-Entscheidungen im Überblick.

Neue Downloads



Im Online-Bereich der „Immobilienwirtschaft“ finden Sie unsere Downloads zu den aktuellen Ausgaben. Dort können Sie alle im Heft angekündigten Arbeitshilfen und Marktübersichten herunterladen. Um den Online-Bereich zu erreichen, klicken Sie in der linken Navigationsleiste des Portals auf „Immobilienwirtschaft“.

Neue Downloads im Februar:

› **Vereinbarung über Bodenbelagarten:** Häufig vereinbaren Vermieter und Mieter, dass einer den Bodenbelag verlegt und der andere sich an den Kosten beteiligt. Das führt oft zum Streit. Es sollte geregelt werden, in wessen Eigentum der Bodenbelag übergeht und wer wann welche Entschädigung beanspruchen kann.

Mehr unter: www.immobilienvirtschaft.de

Seminare

› Haufe-Online-Seminare:

„Eigentümerversammlung 2011“: Mittwoch, 23. Februar 2011, 14.00 Uhr, 89,- Euro. Die Eigentümerversammlungs-Saison 2011 steht bevor. Wie jedes Jahr werden WEG-Verwalter mit einer Vielzahl von Fragen konfrontiert sein. Dieses Online-Seminar bringt Sie auf den aktuellen Stand.
Referent: Steffen Haase.

BGH kompakt: „Die wichtigsten Mietrechtsurteile bis 2010“ Donnerstag, 3. März 2011, 14.00 Uhr, 89,- Euro. Unterhaltsam und leicht verständlich werden Sie in diesem Online-Seminar über die wichtigsten Grundsatz-Urteile im Mietrecht informiert, die Vermieter und Verwalter kennen müssen.
Referent: RA Thomas Hannemann.



www.zeno-online.de

zeno – Zeitschrift für nachhaltiges Bauen

Nachhaltiges Bauen vereint wirtschaftliche, ökologische und gesellschaftliche Aspekte des Bauens zu einem sinnvollen Ganzen. In Städtebau und Stadtplanung, im öffentlichen und gewerblichen Bau und in Wohnimmobilien.

zeno zeigt alle Facetten des nachhaltigen Bauens im gesamten Lebenszyklus von Immobilien und Projekten. Von der Investitionsentscheidung über Planung und Bau, Nutzung und Betrieb bis hin zu Umnutzung oder Recycling.

zeno diskutiert die Anforderungen an das Bauen für morgen und zeigt praxisorientierte Lösungen: Innovative Planungen, energieoptimierte Architektur und energieeffiziente Produkte für das nachhaltige Bauen von heute.

zeno informiert Sie regelmäßig mit sechs Ausgaben im Jahr über neueste Entwicklungen und Erkenntnisse im Bereich des nachhaltigen Bauens. Fachlich fundiert und mit hohem journalistischen Anspruch.

Fordern Sie jetzt Ihr kostenloses Probeheft an!

Einfach ausfüllen und losfaxen an: 0 82 33 / 381-212

Ja, ich möchte **zeno** kennenlernen. Bitte schicken Sie mir die nächste Ausgabe **kostenlos und unverbindlich** zu. Falls ich darüber hinaus an einem weiteren Bezug der Fachzeitung nicht interessiert bin, teile ich Ihnen dies telefonisch oder schriftlich mit.

Garantie: Mit dieser Bestellung gehe ich kein Risiko ein. Ein Jahresabonnement (6 Ausgaben für 72 Euro inkl. 7% MwSt. inkl. Porto/jederzeit zum Ablauf des Bezugsjahres kündbar) entsteht nur, wenn ich den weiteren Bezug nicht innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt des Gratisexemplars kündige.


Es gelten die Allg. Geschäftsbedingungen des Verlags (www.forum-zeitschriften.de).

Firma/Name	
Straße/Nr.	
PLZ/Ort	
E-Mail	
@	
Telefon/Fax	
1096/11	
Sie können jederzeit der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke zu den ortsüblichen Tarifen widersprechen.	
Name/Vorname der Bestellers	Datum/Unterschrift

Karte des Monats

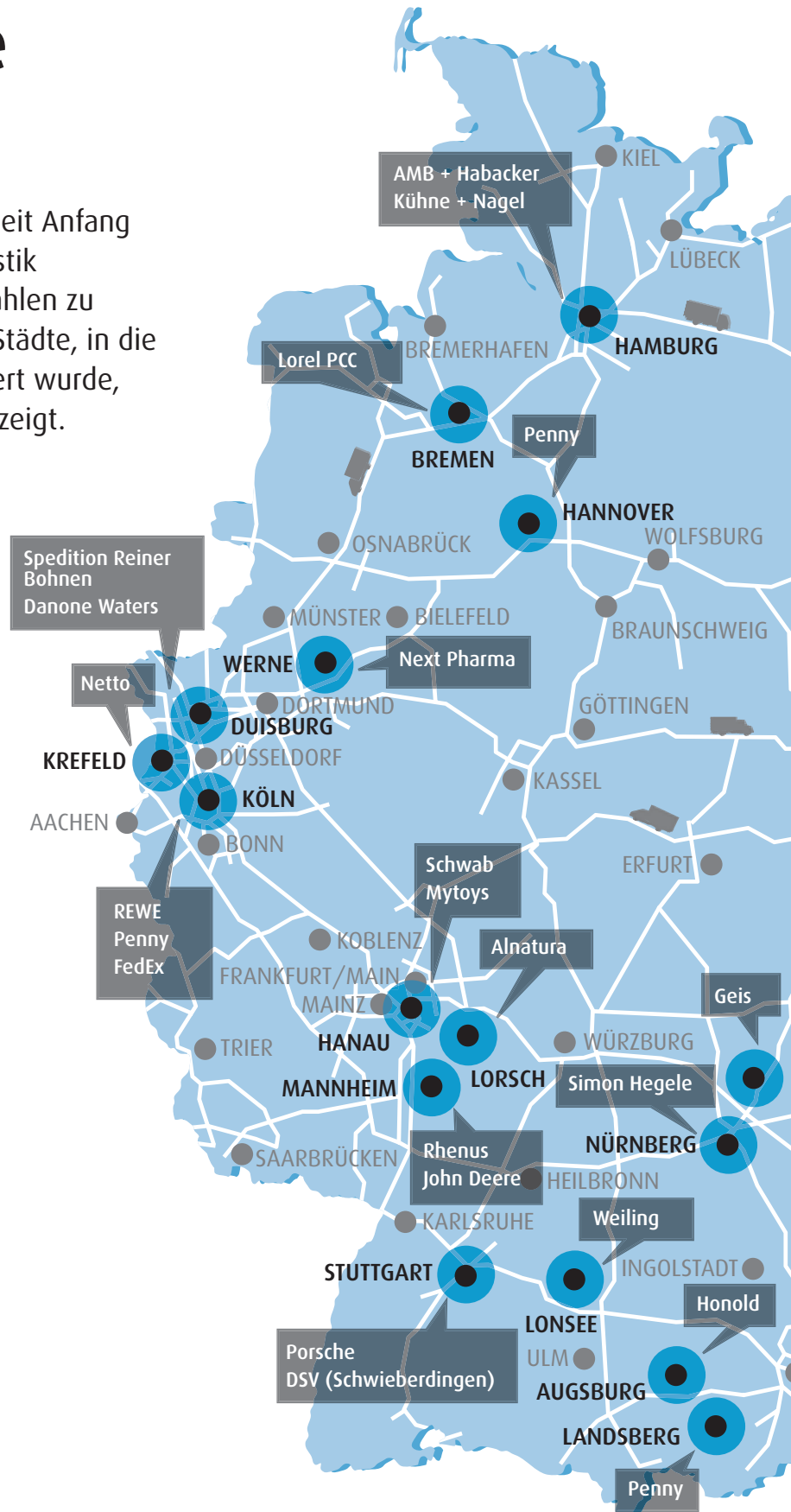
Top-Standorte der Logistik

Trotz Krise erfolgreich: Zwar haben seit Anfang 2009 alle Regionen im Bereich Logistik unterdurchschnittliche Wachstumszahlen zu verzeichnen, trotzdem gab es aber Städte, in die weiter oder besonders stark investiert wurde, wie eine Studie des Fraunhofer SCS zeigt.

 Städte mit starken Logistikinvestitionen

Überdurchschnittlich hohe Logistikneuan siedlungen im Vergleich hatten 2009/10 die Städte Köln, Hamburg, Berlin, Stuttgart sowie die Regionen Niederrhein (Duisburg/Düsseldorf) und Rhein-Main zu verzeichnen. Die dortige Dynamik kann letztlich hauptsächlich durch die Dominanz größerer Einzelinvestitionen erklärt werden. So hat etwa Porsche in Sachsenheim ein knapp 80.000 Quadratmeter großes zentrales Ersatzteillager eröffnet und damit den Ausschlag für den positiven Umsatz in der Region Stuttgart gegeben.

Etwa zwei Drittel der in den letzten 1,5 Jahren neu erbauten Logistikimmobilienflächen wurden in den 18 deutschen Top-Logistikstandorten errichtet. Ein Drittel befindet sich jedoch außerhalb dieser Regionen. Das bedeutet, dass auch während der Krise die Investitionen nicht – wie häufig zu lesen war – ausschließlich in die Ballungsräume geflossen sind. Beispiele hierfür sind etwa der Landkreis Paderborn, in dem sich Lidl und Heroal mit größeren Logistikzentren angesiedelt haben. Außerdem stehen die Regionen Erfurt und Magdeburg als »Newcomer« hervor, sie können schon bald den Sprung zu den Top-Standorten schaffen.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Erst kommt die Bilanz, dann die Moral

Mit großem Pathos wendet sich die Immobilienwirtschaft dem Thema Corporate Social Responsibility – wieder ein Anglizismus, wie könnte es anders sein – zu, lebt aber ansonsten völlig ungeniert nach dem Motto aus Berthold Brechts Dreigroschenoper „Erst kommt das Fressen, dann kommt die Moral“. Zunehmend wird in ökologisch korrekte, das heißt, zertifizierte Gebäude investiert. Das wohl aber überwiegend oder ausschließlich deswegen, weil sich diese langfristig besser vermieten und wieder verkaufen lassen. Letztlich also ein Triumph der Ökonomie.

Ein Sieg der Moral hingegen wäre es zu sagen: Wir werden nicht tätig in Ländern, in denen offensichtlich gegen die Werte verstoßen wird, auf deren Ertragskraft wir so stolz sind und die wir als selbstverständlich erachten. Neben Ländern wie dem Iran und Nordkorea müssten dann auch Libyen, Russland und China auf der roten Liste stehen. In Libyen herrscht mit Muammar al-Gaddafi der dienstälteste Potentat der Welt. Lockerbie, zugeben, ist schon ein Weilchen her, doch die Festsetzung von Ausländern als Mittel der politischen Repressalie ist weiterhin beliebt. Dumm nur, dass dort ein 100-Milliarden-Dollar-Programm anläuft für den Bau von Infrastruktur aller Art. Mit dem Schauprozess gegen Michail Chodorkowski und Platon Lebedjew hat Russland aller Welt völlig ungeniert gezeigt, was es von einem Rechtsstaat hält: Nichts! Ärgerlich nur, dass dort ein riesiger Nachholbedarf nach modernen Immobilien aller Art besteht. Eine korrupte Justiz hat auch China. Allerdings ist das Reich der Mitte auch einer der Zukunftsmärkte schlechthin.

Ist dies alles ein Problem der Immobilienbranche? Zugegeben, es betrifft die Wirtschaft insgesamt und auch uns als Konsumenten. Wir heizen mit Gas aus Russland, tanken Benzin aus Libyen und kaufen billiges Spielzeug aus China. Es würde der Immobilienbranche aber nicht schaden, wenn sie dazu ihre Stimme erhebt und Moral nicht nur dann einfordert, wenn sie sich positiv auf die Bilanz auswirkt.

REAL INVEST

Neuer Zweitmarkt-Immobilienfonds

Das Hamburger Emissionshaus Real Invest legt nach fünf bereits platzierten Zweitmarktfonds den Real Invest VI auf. Im Fokus der Ankaufsstrategie stehen Fondsanteile von deutschen Core-Immobilien in den Top-Lagen deutscher Großstädte. Die jährlichen Auszahlungen werden mit fünf bis acht Prozent prognostiziert. Der Real Invest VI ist auf eine Laufzeit von neun Jahren ab Ende 2011 angelegt. Das Fondsvolumen liegt bei 25 bis 30 Millionen Euro, die Mindestzeichnungssumme bei 20.000 Euro.



Datenmaterial: Fraunhofer, Arbeitsgruppe für Supply Chain Services (SCS) 2010

Grafik: Immobilienwirtschaft
Illustration LKW: shutterstock

**WOHNUNGSPORTFOLIOS****Deutlicher Trend zur Kleinteiligkeit**

Nach Erhebungen des Immobiliendienstleisters Savills wiesen die Transaktionen von Wohnungsportfolios vor allem im zweiten Quartal 2010 einen deutlichen Trend zur Kleinteiligkeit auf. Ankäufe größerer Wohnungspakete standen im Fokus ausländischer Investoren. Im Jahr 2010 wechselten in Deutschland 111 Wohnungspakete mit insgesamt knapp 49.500 Einheiten den Besitzer. Das Investitionsvolumen dieser Transaktionen summiert sich auf knapp drei Milliarden Euro. Zwar nahm sowohl die Zahl der gehandelten Einheiten als auch das Transaktionsvolumen um jeweils etwa zehn Prozent ab, die Anzahl der verkauften Portfolios stieg hingegen leicht an. „Die Masse der Transaktionen erfolgte wie schon im Jahr zuvor im kleinteiligen Segment“, erläutert Matthias Pink, Researcher bei Savills: „Bei vier von fünf Transaktionen wechselten im abgelaufenen Jahr weniger als 500 Einheiten den Besitzer.“

Ein weiteres Merkmal des Markts für Wohnungsportfolios 2010 ist der wieder gestiegene Anteil ausländischer Investoren. Diese Käufergruppe sei vor allem am Erwerb größerer Wohnungspakete interessiert. So stammte der Käufer im vergangenen Jahr zwar nur in jedem fünften Fall aus dem Ausland, allerdings erwarb diese Gruppe etwa die Hälfte aller insgesamt gehandelten Einheiten. Im Hinblick auf die Preisstruktur wies der Markt eine deutliche Spreizung auf. Bei jenen Transaktionen, bei denen der Kaufpreis bekannt war (47 Fälle), wurden im Durchschnitt mehr als 64.000 Euro je Einheit bezahlt – und damit noch einmal mehr zum ohnehin schon hohen Wert von etwa 55.000 Euro je Einheit im Jahr 2009.

**Wohnungsportfolios im Überblick – 2010**

Die Zahl der gehandelten Einheiten im Wohnungssegment nahm 2010 zwar im Vergleich zum Vorjahr ab, trotzdem

stiegen die gehandelten Portfolios an. Denn die Masse der Transaktionen erfolgte im kleinteiligen Segment.

	2010	2009	Veränderung
Zahl der gehandelten Portfolios	111	107	+ 4 %
darunter ab 1.000 Einheiten	12	11	+ 9 %
Zahl der gehandelten Einheiten	49.500	56.100	- 12 %
Einheiten je Portfolio	445	525	- 15 %
Transaktionsvolumen (geschätzt)	€ 2,9 Mrd.	€ 3,2 Mrd.	- 9 %

Quelle: Savills Research 2011

BETREUTES WOHNEN**Seminarreihe startet**

Die Beck Akademie veranstaltet eine Seminarreihe zum Thema „Betreutes Wohnen für Senioren“. Konzeptionelle Fragen stehen genauso auf der Tagesordnung wie Rechtsfragen, Finanzierung und Bewertung. Angesprochen sind Projektentwickler, Investoren, Wohnungsgesellschaften und Betreiber. Tagungsleiter sind die Herausgeber des im ersten Halbjahr 2011 erscheinenden „Handbuch Betreutes Wohnen“ Dr. Lutz H. Michel MRICS und Thomas Schlüter. Termine: 16./17. Februar 2011 (Hamburg), 18./19. März 2011 (Düsseldorf) und 6./7. April 2011 (München). Mehr Infos: www.radr-michel.de/frontend/?catid=832.

FONDSVERMÖGEN**Catella knackt
Milliardengrenze**

Die Catella Real Estate AG KAG hat mit der Unterzeichnung von zwei Kaufverträgen, ein historisches Gebäude am Königsschloss von Oslo für den Focus Nordic Cities und für den Focus Global Forests eine Waldfläche in Argentinien, ein Immobilienvermögen von einer Milliarde Euro erreicht. Das Eigenkapital liegt bei 790 Millionen Euro und ist damit im Jahr 2010 um etwa 30 Prozent gewachsen, wie das Unternehmen mitteilt.

NEUER ATLAS**Immobilienkauf in
Mittel- und Osteuropa**

Ein neuer Investorenatlas der Anwaltskanzlei BNT zeigt rechtliche Risiken beim Immobilienerwerb in Mittel- und Osteuropa auf. Er kann kostenlos bei der Kanzlei angefordert werden (www.bnt.eu). Im Ausland gilt es Tücken zu beachten: So kann es in der Slowakei etwa passieren, dass der im Kataster eingetragene Verkäufer die Immobilie überhaupt nicht besitzt. Auch auf das Grundbuch in Bulgarien kann man sich nicht verlassen.

HOTELINVESTMENTMARKT Transaktionsvolumen mehr als verdoppelt

Laut einer Untersuchung des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle hat sich das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt 2010 mit rund 800 Millionen Euro im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. 17 Einzeltransaktionen über zehn Millionen Euro summierten sich im Jahr 2010 auf mehr als 400 Millionen Euro, während deutsche Portfolio-Deals ein Volumen von insgesamt etwa 200 Millionen Euro generierten. Weitere etwa 190 Millionen Euro gingen auf das Konto von deutschen Hotelimmobilien, die als Teil eines europäischen Hotelportfolios verkauft wurden. Im Jahr 2009 wurde in Deutschland keine Hotelportfolio-transaktion abgeschlossen. 2010 haben sich nach zwei abstinenter Jahren die ausländischen Investoren wieder auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt zurückgemeldet. Dank ausländischer Investoren leben auch Portfoliotransaktionen wieder auf. Bei rund 61 Prozent des Hotelinvestmentvolumens traten internationale Investoren als Käufer auf, ein Großteil (rund 350 Millionen Euro) floss in Portfoliotransaktionen, sodass



Hotelmarkt. Investitionen sind deutlich auf dem Vormarsch.

ihr Anteil in diesem Bereich bei über 90 Prozent lag. Im Jahr 2009 waren sie lediglich bei drei Transaktionen, entsprechend etwa 21 Prozent des Hotelinvestmentvolumens, auf der Käuferseite. Bei den Einzeltransaktionen dominierten deutsche Investoren (63 Prozent des Einzeltransaktionsvolumens). Der Trend zu kleineren Transaktionen, der sich seit dem Jahr 2008 abgezeichnet hat, setzte sich auch 2010 fort: Der durchschnittliche Kaufpreis bewegte sich bei rund 23 Millionen Euro bei den Einzeltransaktionen, bei den Portfolio-Deals bei etwa 40 Millionen Euro.

WOHNUNGSPORTFOLIOS Investmentmarkt unerwartet schwach

Der ZIA – Zentraler Immobilien Ausschuss sieht dem neuen Jahr optimistisch entgegen. Der Konjunkturaufschwung werde sich im Jahr 2011 weiter positiv auf die Immobilienmärkte auswirken, prognostiziert Andreas Mattner, Präsident des ZIA. Es komme nun darauf an, die Immobilienwirtschaft mit stabilisierenden Maßnahmen zu unterstützen. Die Politik müsse die richtigen Weichen stellen. Der ZIA fordert, die bereits im Koalitionsvertrag angekündigte Entbürokratisierung von Baugenehmigungsverfahren anzustoßen. Bedroht wird das Wachstum laut ZIA auch durch die zahlreichen Regulierungen des Finanzmarkts, an denen derzeit gearbeitet wird, Beispiel Basel III. Außerdem sei bei der Umsetzung der Richtlinie zur Regulierung alternativer Investmentfonds-Manager (AIFM) in nationales Recht weiterhin nicht endgültig ausgeschlossen, dass auch Immobilienaktiengesellschaften und REITS mit einbezogen würden. Mattner fordert eine baldige Klarstellung (siehe auch Seite 36 ff.). Die Diskussion um das REIT-Gesetz werde die Immobilienwirtschaft im Jahr 2011 ebenfalls weiterbeschäftigen.

IMMOBILIEN
Messe für Wohnen und Gewerbe

business

25. bis 27. Februar 2011
Congress Center Leipzig
www.immobiliemesse-leipzig.de



Leipziger Messe GmbH
PF 10 07 20, 04007 Leipzig / Messe-Allee 1, 04356 Leipzig, Germany
Telefon +49 341 678-0, Fax +49 341 678-8862
info@immobiliemesse-leipzig.de, www.leipziger-messe.de

Der Immobilienmarkt in Mitteldeutschland ist in Bewegung. Eine attraktive Preisentwicklung trifft hier auf positive Wachstumsprognosen. Das bedeutet gute Chancen für Anbieter und Interessenten von Immobilien.
Die **IMMOBILIEN** – Messe für Wohnen und Gewerbe trägt dieser Entwicklung Rechnung: mit

einer neuen Ausrichtung und dem Fokus auf die Branchen Wohnen, Bauen, Finanzieren, Anlage und Gewerbe. An drei Messetagen stehen deren Angebote und ein umfassendes Rahmenprogramm im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Seien Sie dabei, wenn Leipzig zum Treffpunkt der Immobilienbranche wird!

PLASSMANNS BAUSTELLE



Duftkerzen im Treppenhaus sind eine bestimmungswidrige Nutzung des Gemeinschaftseigentums und bedeuten eine erhebliche Beeinträchtigung der übrigen Wohnungseigentümer (Oberlandesgericht Düsseldorf, Az.: 3 WX 98/03).

MARKTAUSBLICK

IVD: Preise werden weiter steigen

In diesem Jahr ist auf dem Immobilienmarkt in allen Bereichen mit steigenden Preisen zu rechnen. So lautet die Prognose des Immobilienverbands IVD für das Jahr 2011. „Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erweisen sich als robust“, sagt Jürgen Michael Schick MRICS, Vizepräsident und Pressesprecher des IVD. Der IVD erwartet steigende Preise bei Neuvermietungen zwischen einem und 2,5 Prozent, in den guten Innenstadtlagen der Großstädte zum Teil auch mehr. Zurückzuführen sei diese Entwicklung auf die immer größer werdende Kluft zwischen Wohnungsangebot und -bedarf, aktuell gebe es ein Neubaudefizit von 40.000 Einheiten.

EINZELHANDELSOBJEKTE

IRE investiert mehr als 200 Millionen Euro

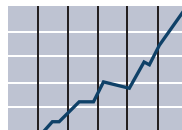
Invesco Real Estate (IRE) und der französische Fondsemittent Ciloger haben zehn neue Fachmarkt- und Einkaufszentren für zusammen 218 Millionen Euro erworben. Die Investition erfolgte für einen institutionellen französischen Anlegerkreis. Die Objekte mit einer Gesamtmietfläche von rund 100.000 Quadratmetern befinden sich an den Standorten Kehl, Mannheim, Wolfsburg, Heiligenhaus, Büdelsdorf, Idstein, Peine, Soltau, Mühlheim und Hanau. Sie sind langfristig vermietet.



Das „Rund Carré“ in Hannover.

Immobilienaktienmarkt

Eher seitwärts als nach oben



Der europäische Markt für Immobilienaktien ist eher verhalten ins Jahr 2011 gestartet. Statt steil bergan, geht es derzeit eher seitwärts. Anders sah es noch im Weihnachtsgeschäft aus: Da gab es für die Anleger Geschenke in Form von kontinuierlichen Kursgewinnen. Aber auch in diesem Jahr soll sich der Trend bald wieder ins Positive wenden: Insgesamt sieht es in der Branche gut aus.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 17.01.2011

DEAL

HSBC verkauft „Rund Carré“

HSBC Trinkhaus Real Estate hat das Büro- und Geschäftshaus „Rund Carré“ am Raschplatz in Hannover für 25,5 Millionen Euro an die Corestate Capital AG veräußert. Die Nettoanfangsrendite der Immobilie, die über rund 9.200 Quadratmeter Büro- und 4.700 Quadratmeter Einzelhandelsfläche verfügt und unter anderem an Aldi, Kik und Tedi vermietet ist, wird auf 7,9 Prozent beziffert. Die NAI Apollo Group hat im Rahmen eines Alleinauftrags den Eigentümer bei der Transaktion beratend begleitet. Die Käuferseite wurde durch Angermann Global Property Alliance und Fürst Immobilien GmbH beraten.

GEWERBEIMMOBILIEN Großinvestments belebten Markt

Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt hat 2010 kräftig zugelegt: Laut CB Richard Ellis (CBRE) wurden rund 19,1 Milliarden Euro und damit 83 Prozent mehr als im Vorjahr investiert, BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) ermittelte gar einen Wert von 19,6 Milliarden Euro und einen Anstieg von 85 Prozent. Vor allem großvolumige Investments über der 100-Millionen-Euro-Marke trugen zum positiven Ergebnis bei. Allein im Schlussquartal 2010 wurden insgesamt 6,8 Milliarden Euro investiert und damit das beste Ergebnis seit zehn Quartalen erreicht. Noch zu Jahresbeginn 2010 seien infolge der Staatsschuldenkrise in der Eurozone Investments in gewerblich genutzte Immobilien in dieser Größenordnung nicht zu erwarten gewesen, so Fabian Klein MRICS, Head of Investment bei CBRE in Deutschland. Nationale und internationale Investoren seien überwiegend an Core-Produkten interessiert. Doch könne die Nachfrage im Core-Segment aufgrund des Angebotsmangels nicht vollständig befriedigt werden. Dass der deutsche Investment-



Großinvestments wie der Verkauf des Frankfurter Opernturms dominierten 2010 die Transaktionen.

markt auch bei ausländischen Investoren zunehmend wieder gefragt ist, zeigt sich am gestiegenen Anteil internationaler Investoren am gesamten Transaktionsvolumen. Mit knapp 6,7 Milliarden Euro entfielen laut CB Richard Ellis mehr als ein Drittel auf grenzüberschreitende Investoren, BNP Paribas Real Estate ermittelte einen Wert von 37 Prozent. 2009 waren es nur 13 Prozent gewesen. Angesichts der anhaltend hohen Investitionsstätigkeit in großflächige Handelsimmobilien gingen die Spitzenrenditen für einzelnen Objekttypen weiter zurück.

COLONIA-ÜBERNAHME TAG überschreitet 30-Prozent-Schwelle

Die TAG Immobilien AG hält nach eigenen Angaben inzwischen mehr als 30 Prozent des Grundkapitals und der Stimmrechte der Colonia Real Estate AG. Bei der angestrebten Übernahme der Colonia Real Estate AG ist die TAG Immobilien AG damit einen wichtigen Schritt vorangekommen. Im Rahmen des freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots hätten weitere Colonia-Aktionäre ihre Aktien der TAG zur Übernahme angedient. Damit entfällt die Notwendigkeit, den Colonia-Aktionären ein Pflichtangebot zur Übernahme zu unterbreiten. Eine nachträgliche Erhöhung des angebotenen Preises von 5,55 Euro je Colonia-Aktie schließt TAG aus. Colonia-Vorstand und -Aufsichtsrat haben den Aktionären empfohlen, das TAG-Angebot nicht anzunehmen und den Angebotspreis als zu niedrig kritisiert. Des Weiteren hat die Colonia Real Estate AG ihre Beteiligung am Joint Venture mit der Oaktree Capital Management LP in Höhe von 4,8 Prozent an die OCM German Real Estate Holding AG verkauft. Käufer der Anteile ist die OCM German Real Estate Holding AG. Der Kaufpreis betrug rund 4,5 Millionen Euro.

SILBER, GOLD UND PLATIN IVG-Gebäude ausgezeichnet

Die IVG Immobilien AG hat für drei ihrer jüngsten Projektentwicklungen in Deutschland sowie eine in Ungarn die Auszeichnungen LEED Silber, Gold und Platin des US Green Building Council erhalten. Damit sind zum Jahresbeginn insgesamt sechs gewerbliche Immobilien in Deutschland ausgezeichnet worden. LEED-Platin erhielt die IVG-Projektentwicklung „An den Brücken“ in München. Mit LEED-Gold ausgezeichnet wurde der benachbarte Bauteil. LEED-Silber erhielt das „Artquadrat“ in Bonn. Eine weitere Silbermedaille hat der IVG-Infopark „E“ in Budapest erhalten.



Mit Platin ausgezeichnet: Das Projekt „An den Brücken“ in München.



KÖPFE

„Der Reichtum eines Menschen bemisst sich an der Zahl der Dinge, um die er sich nicht kümmern muss.“

Henry David Thoreau, amerikanischer Schriftsteller



Martin Jochem



Thomas Beyerle



Christoph Schumacher



Volker Riebel



Cornelius Hell



Florian Stetter

Martin Jochem Geschäftsführer der LaSalle KAG

Martin Jochem wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2011 zum Geschäftsführer der LaSalle Investment Management KAG bestellt. Gemeinsam mit Ulrich Nack zeichnet er operativ für die Geschäfte der LaSalle KAG verantwortlich. Jochem (57), Rechtsanwalt in Frankfurt und Vorsitzender des Aufsichtsrats der GIG Grundbesitz Immobilien AG in München, verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich von Immobilien-Kapitalanlagegesellschaften.

Volker Mauritz in Geschäftsführung von Bernd Heuer & Partner

Die Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH mit Sitz in Düsseldorf verstärkt ihre Geschäftsführung mit Volker Mauritz. Er wird innerhalb der Geschäftsführung den Bereich Interim-Management betreuen. Zuvor verantwortete der 45-Jährige unter anderem die Geschäftsführung bei verschiedenen Gesellschaften des Thyssen Krupp Konzerns, der RAG Immobilien AG (heute Evonik Immobilien AG) sowie der HSG Technischer Service GmbH (heute HSG Zander GmbH).

Thomas Beyerle ins Managementteam der IVG Immobilien AG gewechselt

Dr. Thomas Beyerle ist ins Managementteam der IVG Immobilien AG gewechselt. Er wird Leiter des Bereichs „Corporate Social Responsibility & Research“. Beyerle soll laut Unternehmen die Erarbeitung und Umsetzung einer Nachhaltigkeitsstrategie für den IVG-Konzern verantwortlich leiten und zudem das unabhängige Markt-Research der IVG ausbauen. Zuletzt war Beyerle Head of Global Research bei der Aberdeen-Gruppe.

Hans Volkert Volckens im Vorstand der IC Immobilien Holding

Dr. Hans Volkert Volckens wechselt im zweiten Quartal 2011 von Hannover Leasing in den Vorstand der IC Immobilien Holding AG in Unterschleißheim. Volckens soll bei IC Immobilien die bisher vom Unternehmensgründer Dr. Oscar Kienzle FRICS geleiteten Geschäftsbereiche übernehmen. Die Tätigkeit von Kienzle als Vorstand endet 2011 aufgrund Erreichens der Altersgrenze. Der 40-Jährige war zuvor Rechtsanwalt in der Kanzlei Beiten Burkhardt und

seit 2008 in der Geschäftsführung der Hannover Leasing.

Christoph Schumacher stellvertretender Geschäftsführer bei Union Investment

Mit Wirkung zum 1. März 2011 wurde Dr. Christoph Schumacher zum stellvertretenden Geschäftsführer der Union Investment Institutional Property GmbH berufen. Der 40-jährige Jurist wird in der Geschäftsführung der Gesellschaft unter anderem für Fondsstrukturierung und Kundenbetreuung verantwortlich sein. Schumacher kommt von der Generali Deutschland Gruppe, wo er seit 2007 in leitenden Funktionen tätig war.

Volker Riebel neuer Generaldirektor bei Conwert

Dr. Volker Riebel wurde durch den Verwaltungsrat zum neuen Vorsitzenden des geschäftsführenden Direktoriums der Conwert Immobilien Invest SE bestellt. Der 55-jährige promovierte Ökonom hat das Amt von Johann Kowar übernommen. Mit Übernahme der Generaldirektion bei Conwert legt Dr. Riebel sowohl sein Conwert Verwaltungsratsmandat als

auch sein Amt als Vorstandsvorsitzender der GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen, Bremen nieder.

Cornelius Hell neuer Geschäftsführer der Patrizia Immobilien

Cornelius Hell wurde mit Beginn 2011 zum Geschäftsführer der Patrizia Immobilien KAG bestellt. Zuvor war er als Generalbevollmächtigter der Gesellschaft tätig. Hell wird gemeinsam mit dem Sprecher der Geschäftsführung, Michael Vogt MRICS, die Geschäftsführung wahrnehmen. Hell löst Dr. Wolfgang Lange ab, der in den Ruhestand tritt.

Florian Stetter im Aufsichtsrat der Calcon Deutschland

Dr. Florian Stetter, zuletzt als Geschäftsführer bei der Strabag Property and Facility Services GmbH tätig, ist neues Aufsichtsratsmitglied der Calcon Deutschland AG. Der 46-Jährige gehört außerdem weiterhin dem Aufsichtsrat der Deutschen Wohnen AG an. Die Calcon Deutschland AG gehört zur Calcon-Gruppe, die als Spinoff des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik im Jahr 2000 entstand.

LOGISTIKMARKT

Region Frankfurt zieht deutlich an

2010 wurden im Teilmarkt Frankfurt-Rhein-Main Logistikflächen mit einem Gesamtvolumen von 349.000 Quadratmetern vermietet – und damit knapp acht Prozent mehr als 2009, so ein Ergebnis einer Marktstudie der NAI Apollo Group. Da der Nachfrage nur ein geringes Neubauangebot gegenübersteht, wurde das Marktgeschehen maßgeblich durch Umsätze im Flächenbestand geprägt. Entsprechend stabil ist das Mietpreisniveau, das für Neubauflächen an Top-Standorten bis zu 6,30 Euro pro Quadratmeter erreichte. Ausgehend von einer weiter anziehenden Konjunktur, erwartet NAI Apollo für das Jahr 2011 ein leichtes Umsatzplus bei anhaltend stabilen Mietpreisen. „Vor allem die Nachfrage im mittleren Segment mit einer Größe von 3.000 Quadratmetern ist enorm gestiegen. In dieser Kategorie gab es gegenüber dem Jahr 2009 eine Nach-



Logistikflächen im Raum Frankfurt sind sehr beliebt.

fragesteigerung um 100 Prozent“, sagt Martin Birkert, Prokurist und Leiter des Bereichs Logistik der NAI Apollo Group. Trotz der großen Nachfrage sind Neubauflächen in der Rhein-Main-Region rar. 2010 wurde kaum spekulativ gebaut, Entwicklungen wie das MainLog Gehepitz-Gelände in Neu-Isenburg stellen eine der wenigen Ausnahmen dar.

STUDIEN

Deutlicher Zuwachs an Büromärkten

An den neun größten deutschen Bürostandorten wurden im Vorjahr laut BNP Paribas Real Estate rund 18 Prozent mehr Fläche umgesetzt als 2009, CB Richard Ellis ermittelte in einer Studie für die Big-5-Standorte eine Umsatzsteigerung um 30 Prozent. Beide Maklerhäuser sind optimistisch für das Jahr 2011. Den größten Flächenumsatz verzeichnete erneut München, gefolgt von Frankfurt, Berlin und Hamburg. Im Jahresvergleich ist

der Leerstand an den von BNPPRE untersuchten Standorten zwar noch leicht um rund ein Prozent angestiegen, in der zweiten Jahreshälfte gab es jedoch einen Rückgang um knapp 2,5 Prozent. Nachdem sich die Spitzenmieten in den ersten drei Quartalen 2010 an allen Standorten stabilisiert hatten, gab es im Schlussquartal bereits wieder steigende Höchstmieten. CBRE kommt zu dem Schluss, dass die Mieten mittelfristig wieder steigen werden. Laut CBRE überraschte im Jahr 2010 vor allem der Berliner Büromarkt mit einem Umsatzergebnis von 510.100 Quadratmetern. Der Büroflächenumsatz lag damit um 24 Prozent über dem Vorjahresniveau und deutlich über dem langjährigen Durchschnitt.



Büromarkt. Vor allem der Berliner Markt (hier der Potsdamer Platz) überraschte die Analysten.

IMMOBILIENMANAGEMENT

Union Investment kauft französischen Partner

Union Investment Real Estate GmbH hat zum 1. Januar 2011 ihren französischen Asset-Management-Partner Euragone Asset-Management übernommen. Die neue Tochtergesellschaft heißt Union Investment Real Estate France SAS und betreut von Paris aus das rund 2,7 Milliarden-Euro-Immobilienportfolio von Union Investment in Frankreich. Mit der Leitung der Tochtergesellschaft wurde Dominique Dudan betraut. Sie war zuvor in leitenden Funktionen bei Accor Hotels & Resorts, HSBC Real Estate und BNP Paribas Immobilier tätig. Außerdem hat die Union Investment zum ersten Mal in der Hafen-City Hamburg investiert. Sie erweitert ihr Hamburg-Portfolio um das Büro- und Geschäftshaus Centurion Commercial Center. Der Kaufpreis für den zu 85 Prozent vermieteten und 13.500 Quadratmeter großen Neubau beträgt rund 71 Millionen Euro. Das mit einem DGNB-Vorzertifikat in „Gold“ ausgezeichnete Gebäude soll das Portfolio des Offenen Immobilienfonds UniImmo Deutschland ergänzen.

DEAL

Redevco kauft drei Karstadt-Häuser

Die Redevco Services Deutschland GmbH hat drei an das Kaufhaus Karstadt oder das Sporthaus Karstadt-Sport vermietete Einzelhandelsimmobilien gekauft. Verkäufer ist das Highstreet-Konsortium. Die Objekte liegen in Hannover, München und Viernheim. Das Haus in Hannover befindet sich in der Großen Packhofstraße und verfügt über eine Mietfläche von 8.600 Quadratmetern. Das in München erworbene Karstadt-Gebäude mit 15.000 Quadratmetern Mietfläche, davon 9.600 Quadratmeter Einzelhandelsfläche, ist Teil des Olympia Einkaufszentrums in der Riesstraße. Das Viernheimer Objekt befindet sich im Rhein-Neckar-Zentrum und ist 18.500 Quadratmeter groß.



www.ricseurope.eu/deutschland

Gründliche Recherche statt „Drive-by“

Technische Überprüfungen. RICS Europe stellt erstmals Leitlinien für die Durchführung von technischen Due-Diligence-Prüfungen auf. Diese sind in der Vergangenheit oft zu kurz gekommen.

Bernd Rosoly, Dipl.-Ing. (FH) MRICS

Der Teufel steckt im Detail – so ein bekanntes Sprichwort. Auch bei Immobilien entscheiden oft Details, wenn sich die Frage stellt, ob das kaufgegenständliche Gebäude einen guten baulichen Zustand aufweist, die technische Gebäudeausrüstung auf einem marktadäquaten Niveau ist und alle Anlagen ordentlich gewartet werden. Man sollte meinen, dass eine technische Zustandsüberprüfung mit der Feststellung von Chancen und Risiken sowie der Identifizierung von Mängeln und den damit verbundenen finanziellen Aufwendungen eine gängige Vorgehensweise bei Immobilien-Transaktionen ist.

Die Erfahrungen aus den letzten Jahren, insbesondere in den Jahren vor der globalen Finanzkrise, haben gezeigt, dass die Preise für gewerbliche Immobilien immer weiter im Steigen begriffen waren. Dazu kam eine Verknappung von interessanten und renditestarken Objekten. Das war die Grundlage für viele

Investoren, die sich in der Regel in einem Bieterwettstreit befanden, die Due-Diligence-Prüfungen sehr schnell und oftmals nicht mit der gebotenen Sorgfalt durchzuführen. Insbesondere konnte man bei technischen Objektprüfungen feststellen, dass entweder ganz auf eine technische Due Diligence verzichtet oder eine sogenannte „Drive-by-Due-Diligence“ vorgenommen wurde: Eine Einkaufstour, bei der man potenzielle Ankaufsobjekte sozusagen im Vorbeifahren begutachtet hat. Die Folgen derartiger Analysen: Viele Investoren sitzen auf Immobilien mit erheblichem Reparatur- und Instandhaltungsrückstau.

Leitlinien zur Durchführung

Die technische Due Diligence ist ein Prozess der Recherche, der Feststellung und der Analyse des technischen Zustands des kaufgegenständlichen Objekts und der Aussagefähigkeit der Bestandsdokumentation mit dem Ziel, dem Kunden einen umfassenden Überblick über die technischen Risiken und die damit verbundenen finanziellen Aufwendungen zu geben. Insofern ist die technische Due Diligence ein wichtiger Bestandteil der Entscheidungsfindung beim Kunden und bedarf somit höchster Professionalität. RICS hat nun erstmals Leitlinien zur Durchführung einer technischen Due Diligence bei Immobilien-Transaktionen in Europa aufgestellt, die helfen sollen, zukünftig auch den technischen Zustand von Gebäu-



Bernd Rosoly MRICS

ist Mitglied der für die Erarbeitung der Leitlinien verantwortlichen Arbeitsgruppe der RICS Europe. Der Diplom-Ingenieur ist als selbstständiger Consultant unter anderem für die REAG Real Estate Advisory Group Deutschland tätig.

den mit der notwendigen Sorgfalt und Detailtiefe durchzuführen. Dabei ist systematisches Vorgehen unumgänglich, denn die Komplexität von modernen Büro- und Gewerbeimmobilien erfordert eine professionelle und ganzheitliche Prüfung sowie ausgeprägtes interdisziplinäres Wissen der Auditoren.

Nutzen für alle Beteiligten

RICS beabsichtigt, mit den Leitlinien ein Werkzeug für den technischen Due Diligence-Prozess bereitzustellen, wobei alle Beteiligten einer Transaktion hieraus Nutzen ziehen können. Sei es, um die Aufgaben und die Ziele einer technischen Due Diligence klar und unmissverständlich zu definieren oder eine Leistungsabgrenzung und die Einschaltung von weiteren Experten in Spezialgebieten zu klären. Neue gesetzliche Regelungen und kontinuierlich steigende Anforderungen zum Beispiel an Umweltschutz, Energieeinsatz und Brandschutz machen es notwendig, stets auf dem Stand der Technik zu sein. Die Due-Diligence-Leitlinien sind ab sofort abrufbar unter www.ricseurope.eu/de. ←|



Drive-by-Due-Diligence ist out. Bei der Einkaufstour müssen die Immobilien sorgfältig geprüft werden.

Basel III bedroht Immobilieninvestitionen

Bankenregulierung. Die geplanten Regelungen betreffen vor allem risikoarme Langfristfinanzierungen – und haben deshalb negative Effekte auf die Immobilienbranche, so der Deutsche Verband.

Helmut Rausch, Vorstand der WL Bank, Münster, Vizepräsident des Deutschen Verbandes, Berlin



Helmut Rausch

Seit der Finanzkrise arbeiten Politik und Bankenkreise weltweit an einer verbesserten Bankenregulierung. Dies ist richtig, um künftig systembedrohenden Schieflagen an den Finanzmärkten entgegenzuwirken. Doch müssen die Maßnahmen unter Berücksichtigung ihrer realwirtschaftlichen Auswirkungen erfolgen. Schließlich löste nicht die Realwirtschaft in Europa die Finanzkrise aus, sondern die spekulative Finanzwirtschaft. Aus Sicht der deutschen Immobilienwirtschaft sind besonders die geplanten strengeren Vorschriften durch Basel III besorgniserregend, da negative Auswirkungen auf die deutsche Langfristfinanzierung zu erwarten sind.

Basel III: Zentrale Regelungen

Bis 2019 soll zum einen die vorgeschriebene Mindestkapitalquote durch den Aufbau eines Kapitalerhaltungspuffers von derzeit acht auf 10,5 Prozent erhöht werden. Einzelne Länder können für systemrelevante Banken einen weiteren antizyklischen Puffer von bis zu 2,5 Prozent einfordern. Zusätzlich werden höhere Anforderungen an das Eigenkapital gestellt. In Konsequenz wird im Verhältnis

zur Bilanzsumme oder zum Kreditvolumen mehr Kernkapital vorgehalten werden müssen; bestimmte Eigenkapitalarten, etwa stille Einlagen, würden nicht mehr als Kernkapital anerkannt.

Die zweite wichtige Änderung betrifft die Einführung einer pauschalen Verschuldungsobergrenze, und zwar für sämtliche Banken. Nach dem Willen des Basler Ausschusses dürfte dann die Bilanzsumme einer Bank nur noch 33-mal so groß sein wie ihr Kernkapital. Diese sogenannte „Leverage Ratio“ von maximal drei Prozent würde die bisherige risikogewichtete Eigenkapitalquote ergänzen. Bisher gilt: Je höher das Risiko ist, das Banken bei Geschäften eingehen, desto mehr Eigenkapital ist zu hinterlegen.

Schließlich wird Basel III Liquiditätsvorschriften einführen. So müssen ab 2015 kurzfristige Zahlungsverpflichtungen durch das Vorhalten liquider Vermögenswerte gesichert werden. Ab 2018 sollen mit einer langfristigen Refinanzierungskennziffer auch übertriebene Fristentransformationen der Banken verhindert werden – also die Finanzierung langfristiger Kredite mit kurzfristigen Einlagen. Dies hatte unter anderem die Hypo Real Estate in Schieflage gebracht.

Folgen für die Finanzierung

Die neuen Regelungen haben direkte Auswirkungen auch auf die Realwirtschaft, da sich die Kreditvergabemöglichkeiten und -konditionen ändern werden. Viele Banken benötigen aufgrund erhöhter Mindestkapitalquoten und engerer Eigenkapitaldefinition innerhalb kurzer Zeit zusätzliches Eigenkapital.

Allein die Bildung von Rücklagen wird nicht ausreichen. Inwieweit die Kapitalmärkte in den Bankensektor investieren, ist fraglich, wenn Gewinne in Kapitalpuffer gesteckt werden müssen und damit Renditen tendenziell sinken.

Kreditinstitute, die ihr Eigenkapital nicht erhöhen können, müssen ihr Bilanzvolumen senken, womit sich der Kreditvergabespielraum verringert. Paradoxerweise macht dabei die pauschale Verschuldungsobergrenze risiko- und damit margenarme Geschäfte tendenziell unattraktiver.

Von dieser Entwicklung besonders betroffen wäre die deutsche Langfristfinanzierung im Immobilien- und Infrastrukturbereich mit ihren risikoarmen, soliden, niedrigmargigen und auf große Volumina ausgerichteten Geschäften. Entweder verringern die Kreditinstitute diese Langfristfinanzierung oder aber sie heben die Margen an, um die notwendigen Renditen zu erwirtschaften.

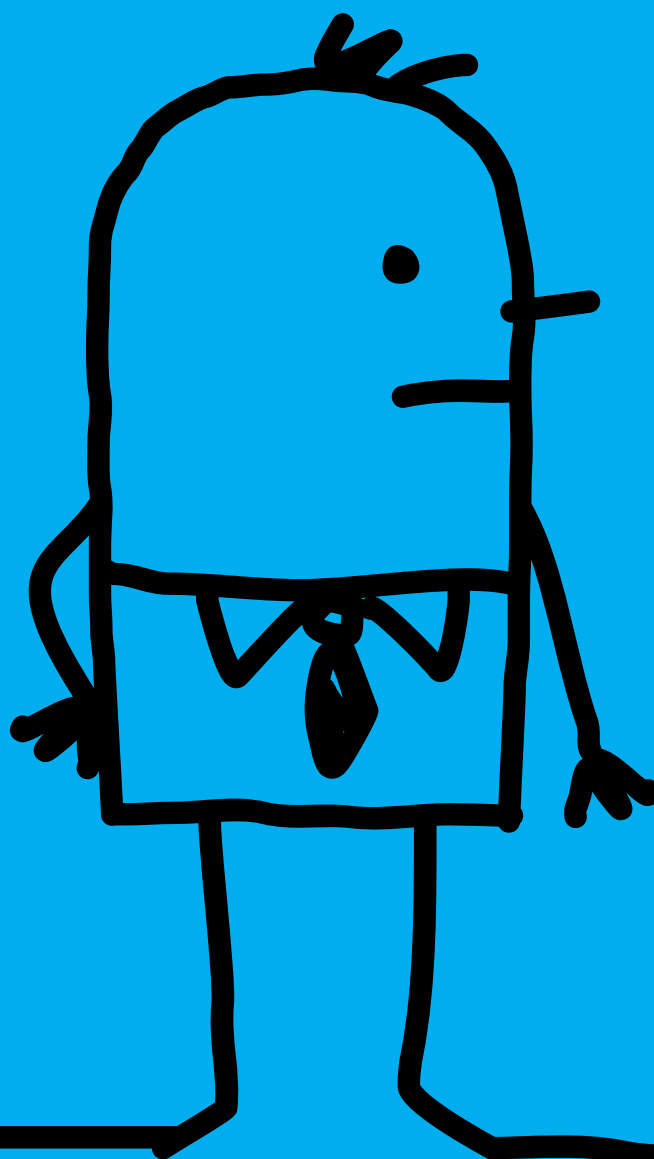
Weit schwerer wiegt eine zu strikte Einschränkung von Fristentransformationen: So werden grundsätzlich Refinanzierungsmöglichkeiten der Kreditinstitute bei langfristigen Krediten reduziert, sodass diese gezwungen sind, langfristige Finanzierungen zurückzunehmen. Das bedeutet für die kreditnehmende Wirtschaft ein erhöhtes Zinsänderungsrisiko und weniger Planungssicherheit.

Um die bewährte deutsche Langfristfinanzierung nicht zu gefährden, müssen auch die zu erwartenden Auswirkungen von Basel III beachtet werden. So wichtig eine verbesserte Regulierung der Finanzmärkte auch ist, würde sonst jedoch das Gegenteil erreicht. ←|



Wohin führen die Maklerwege

?



Titelthema

Branche in Aufbruchstimmung

Vermarktung. Die Maklercourtage bewegt einmal mehr die Gemüter. Politiker wollen sie gesetzlich regeln. Zudem steht das Segment aufgrund neuer technologischer Trends vor großen Herausforderungen. Positive Entwicklungen gibt es aus den Gerichtssälen: Die Urteile sind meist maklerfreundlich.

Birgitt Wüst, Freiburg

Für die Zukunft der Wohnimmobilienmakler dürfte das neue Jahr spannend werden. Zum einen, aufgrund der Kritik breiter Gesellschaftskreise, auf die manche Branchen-Usancen stoßen. Die Rede ist von der Courtage: So lancierte die SPD Anfang Oktober einen Antrag, nach dem die Maklerprovision bundesweit zwischen Vermietern und Mietern beziehungsweise Verkäufer und Käufer geteilt werden soll. Argumentiert wird mit dem „fairen Interessenausgleich“ der Parteien: „Beide haben etwas davon, also sollen auch beide bezahlen.“ Auch Bündnis 90/Die Grünen brachte jüngst einen Änderungsvorschlag zur Provision: Bei der Vermittlung von Wohnraum durch einen Makler soll die Courtage nur derjenige tragen, der den Makler bestellt. Das Gros der Immobilienmakler selbst steht den Vorstößen, die Courtagepraxis gesetzlich zu regeln, ablehnend gegenüber. Dennoch wird der Ball gern aufgenommen, um eine bislang vorwiegend intern geführte Debatte über einen weiteren strittigen Aspekt bei der Provision in Gang zu bringen: Die Zulässigkeit der Doppeltätigkeit.

Zum anderen sieht sich die Branche der Immobilienvermittler aufgrund neuer technologischer Entwicklungen und den damit in direktem Zusammenhang stehenden gesellschaftlichen Veränderungen vor große Herausforderungen gestellt: Denn das Internet, neue Tools und die immer wichtiger werdenden „Social Networks“ (siehe Kastentext, Seite 22) stellen auch für die Immobilienvermittlung entscheidende Weichen.

Streit um die Courtagepraxis

Neu ist die Aufregung über die Provision für Wohnimmobilienmakler nicht. Insbesondere in Ballungsräumen ärgern sich Wohnungssuchende seit Jahren darüber, dass sie den Preis für eine Leistung bezahlen sollen, die im Auftrag des Vermieters erbracht wird. Manche Marktbeobachter sehen auch den seit Jahren rückläufigen Anteil der durch Provisionsimmobilienmakler begleiteten Transaktionen beim Verkauf privater

Wohnimmobilien als Kritik an der Zukunft. Aktuell soll er bereits unter der 50-Prozent-Marke liegen. Hintergrund der eingangs genannten neuen Gesetzesvorschläge ist die in Deutschland nicht einheitlich geregelte Provisionspraxis.

Im Unterschied zum gewerblichen Immobilienmarkt, wo Provisionen üblicherweise individuell zwischen Makler und Auftraggeber abgeschlossen werden, unterliegt das private Immobiliengeschäft regionalen Usancen. Diese fallen sehr unterschiedlich aus: In manchen Gegenden teilen sich Käufer und Verkäufer die Provision, in anderen wird sie ausschließlich vom Verkäufer getragen – als sogenannte Innenprovision – oder als Außenprovision ausschließlich vom Käufer bezahlt. Uneinheitlich ist auch die Höhe des Maklerentgelts, das aktuell im Rahmen bestimmter gesetzlicher Grenzen grundsätzlich frei verhandelt werden kann. Die Courtage richtet sich nach der Marktlage, dem Preis der Immobilie und den am Markt üblichen Konditionen und beträgt üblicherweise bei privaten Immobilienverkäufen in Deutschland zwischen drei und sieben Prozent des Kaufpreises.

Branche lehnt Gesetzesvorschläge ab

Bei privaten Immobilienvermietungen darf die Provision gemäß Wohnraumvermittlungsgesetz maximal zwei Netto-Monatskaltmieten zuzüglich Mehrwertsteuer betragen. Während die Vorstöße von SPD und Grünen in den Medien weitgehend auf ein positives Echo stießen, sieht die Branche die Gesetzesvorschläge eher skeptisch.

„Der Antrag der SPD hat etwas Dogmatisches – Vermieter sind hier die ‚Reichen‘, die am liebsten alles bezahlen sollen“, sagt Immobilienberater Harald Blumenauer. Den Vorschlag lehne er daher ab. „Ich finde es aber wichtig, dass wir das Thema diskutieren und verbraucherfreundlich und zukunftsorientierte Lösungen finden“, betont Blumenauer und verweist auf ein anderes heikles Thema. In der öffentlichen Debatte zum Thema |→



Wem dient der Makler, dem Käufer oder Verkäufer? Agiert er als Moderator, so kann sich die Doppeltätigkeit auch als vorteilhaft erweisen.

Courtage vermissen sie von Verbandsseite eine ganz wesentliche Forderung hinsichtlich der Innen- und Außenprovision: „Die Makler müssen ihre Doppeltätigkeit aufgeben. Man kann nicht gleichzeitig die Interessen von Käufern und Verkäufern vertreten.“ (Siehe auch Interview, Seite 24.)

Jürgen Michael Schick MRICS, Geschäftsführer des gleichnamigen Berliner Maklerbüros, kann die Forderung nach einer gesetzlichen Regelung für die Courtagöhe oder -praxis nicht nachvollziehen: „Provisionen müssen frei verhandelbar sein.“ Die Forderung, warum für Makler andere Regeln gelten sollen als für andere Berufe, ist für den Vizepräsidenten des Branchenverbands IVD, nicht nachvollziehbar. „Einem Friseur würde ja auch niemand die Preisgestaltung für seine Dienstleistungen vorschreiben wollen.“ Weiter gibt Schick zu bedenken, dass der Vorschlag für die Mieter/Käufer in manchen Regionen zu höheren finanziellen Belastungen führen würde als bisher: Beispielsweise zahlen Mieter bei einer über einen Makler vermittelten Wohnungsvermietung in Berlin bisher häufig keine Provision. Schicks eigene Firma ist zwar ausschließlich für eine Seite tätig, also entweder für Immobilienverkäufer oder -käufer, um eine Kollision unterschiedlicher Interessen zu vermeiden, würde aber anderen Maklerunternehmungen eine Doppeltätigkeit nicht untersagen wollen: „Die Marktteilnehmer müssen sich für ein Modell entscheiden.“ Grundsätzlich sei gegen eine Koexistenz nichts einzuwenden.

Doppeltätigkeit hat auch Vorteile

In der Tat fallen bei genauerer Betrachtung der Doppeltätigkeit von Maklern nicht nur Interessenkonflikte auf. Gleichzeitig für beide Seiten – Verkäufer wie Käufer – tätig zu sein, könne sich in manchen Fällen für alle Beteiligten als vorteilhaft erweisen, betont Sven Keussen, geschäftsführender Gesellschafter der Münchner Rohrer Immobilien GmbH. „Im Bereich des Wohnungsverkaufs ist es seit Jahrzehnten bewährte Praxis, für die vermittelnde Position von beiden Seiten je hälftig honoriert zu werden.“ Tatsächlich sei die Expertise des Maklers bei einem Immobilienverkauf oftmals sowohl von Käufer- wie von Ver-

käuferseite erforderlich, um den unterschiedlichen Interessen im Sinne einer Einigung zum Erfolg zu verhelfen, denn die wenigsten Verkäufer oder Käufer seien Immobilienprofessionals. Mehr und mehr komme daher dem Makler in solchen Fällen die Funktion eines Moderators zu. Aber auch die einseitige Vertretung mache vereinzelt Sinn: Als konkretes Beispiel nennt Keussen den jüngst erfolgten Verkauf einer Top-Immobilie im Zentrum von Pullach, einem begehrten südlichen Vorort von München. „Der Mehrfamilienhausmarkt ist angespannt und heiß umkämpft, auch Top-Lagen und außergewöhnliche Standorte von Immobilien sind gefragter denn je und erzielen Spitzenwerte wenn die Verkäuferinteressen einseitig im Markt vertreten werden“, schickt Keussen voraus. Der Verkauf des Jugendstil-Mehrfamilienhauses sei im Rahmen eines Bieterverfahrens erfolgt; die Transaktion habe im Rekordtempo von zwei Monaten abgeschlossen werden können. „Noch kurz vor Weihnachten haben sich die Interessenten die Klinke in die Hand gegeben.“ Von über 100 Interessenten und rund 30 |→

Fortsetzung auf Seite 22



Jürgen Michael Schick,
Geschäftsführer des gleichnamigen Berliner Maklerbüros
und Vizepräsident IVD

„Provisionen müssen frei verhandelbar sein. [...] Einem Friseur würde ja auch niemand die Preisgestaltung für seine Dienstleistungen vorschreiben wollen.“

SCHÖNE HOMEPAGE



SCHÖN EINFACH, EINFACH SCHÖN:

Schon viele Immobilienmakler sind begeistert: Unsere Profis haben hochwertige Homepage-Designs entwickelt – inklusive passender Text- und Bildvorschläge für Immobilienmakler, die Sie einfach selbst verändern können. So ist Ihre attraktive 1&1 Do-It-Yourself Homepage blitzschnell fertig!

1&1 DO-IT-YOURSELF HOMEPAGE

**KOSTENLOS
AUSPROBIEREN!**



www.1und1.de





„Im Bereich des Wohnungsverkaufs ist es seit Jahrzehnten bewährte Praxis, für die vermittelnde Position von beiden Seiten je hälftig honoriert zu werden.“

Sven Keussen, geschäftsführender Gesellschafter der Münchner Rohrer Immobilien GmbH.

Angeboten konnte Rohrer Immobilien in einem strukturierten Verfahren, bei dem der Verkäufer als Auftraggeber das Honorar bezahlte, den besten Käufer ermitteln. Die Kürze des Verfahrens, aussagekräftige Ausschreibungsunterlagen und präzise Abwicklung beeindruckten Verkäufer wie Käufer.

Handlungsbedarf seitens des Gesetzgebers sieht IVD-Vizepräsident Jürgen Michael Schick daher weniger im Bereich der Entlohnung der Immobilienmakler als bei den Zulassungsvoraussetzungen für den Beruf. Weiterhin kann jeder Makler werden, der über einen 34C-Gewerbeschein verfügt – egal, ob er über die dafür erforderlichen Fachkenntnisse verfügt oder nicht.

Gegenüber der Forderung des Verbands, den Berufszugang gesetzlich zu regeln, zeigt sich die Politik seit Jahrzehnten taub. Aufgrund der beharrlichen Weigerung des Bundeswirtschaftsministeriums, den Maklerberuf an gewisse Eingangsvoraussetzungen zu knüpfen, sah sich der Branchenverband zur Selbsthilfe gezwungen. Die Mitgliedschaft im IVD gilt inzwischen als eine Art „Gütesiegel“ für Makler. Nicht ohne Grund: Die Aufnahme in den Verband ist an Qualifikationsnachweise und die Verpflichtung der Makler auf das Einhalten der IVD-Branchenstandards geknüpft. ← | →

Fortsetzung auf Seite 26

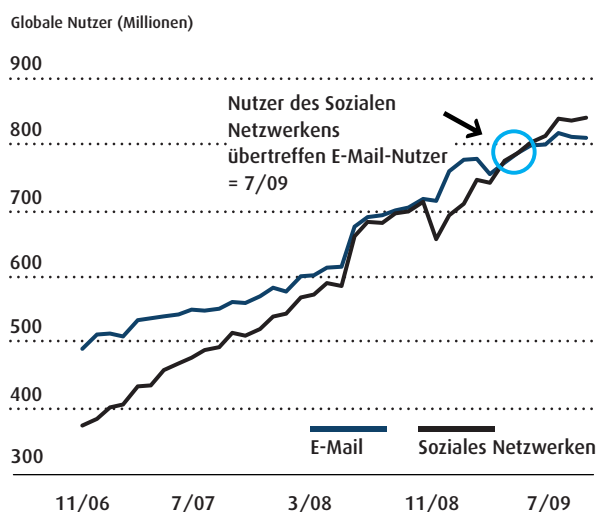
Social-Media-Trends und ihre Auswirkungen auf die Immobilienvermarktung

Gemäß der Morgan Stanley Studie „Internet Trends 2010“ sind Social-Networking-Systeme dabei, das E-Mail-System zu verdrängen, sowohl in der Dauer der täglichen Verwendung als auch in der Volumenbetrachtung. Allerdings scheinen sich Kommunikationsvorlieben in Altersgruppen zu unterscheiden.

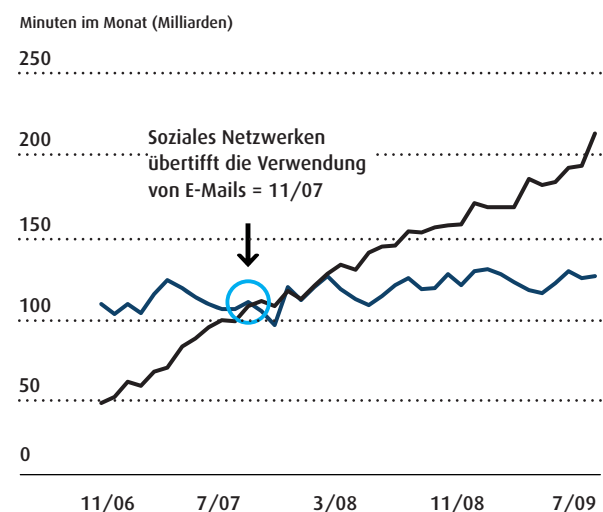
Während sich die ältere Generation etwa weiterhin via E-Mail austauscht und informiert, betrachtet die jüngere Generation E-Mail vor allem als ein Kommunikationsmittel, das man benötigt, wenn man neue Zugänge bei Facebook, MySpace und Co. beantragen will, oder mit der Generation 40+ kommunizieren möchte. Unter Freunden kommuniziert man elektro-

nisch auf StudiVZ, Facebook oder via ICQ. So ist absehbar, dass E-Mail sich mittelfristig zu einem Kommunikationskanal entwickelt, der nur noch bei bestimmten Altersgruppen seine Daseinsberechtigung haben wird (siehe Abbildungen unten). Die Masse des Kommunikationsvolumens wird von der jungen Generation über andere Kommunikationskanäle abgewickelt. Für die Immobilienbranche bedeutet dies zum einen, dass neue Kanäle für die Vermarktung von Objekten entstehen. Zum anderen, dass das Empfehlungsmarketing an Bedeutung gewinnt. Damit wird nicht zuletzt auch guter Service immer wichtiger, denn in sozialen Netzwerken werden Unternehmen verstärkt von Nutzern bewertet.

Nutzer (global betrachtet): Zeitraum: 11/06 – 12/09



Verbrachte Zeit (global betrachtet) Zeitraum: 11/06 – 12/09



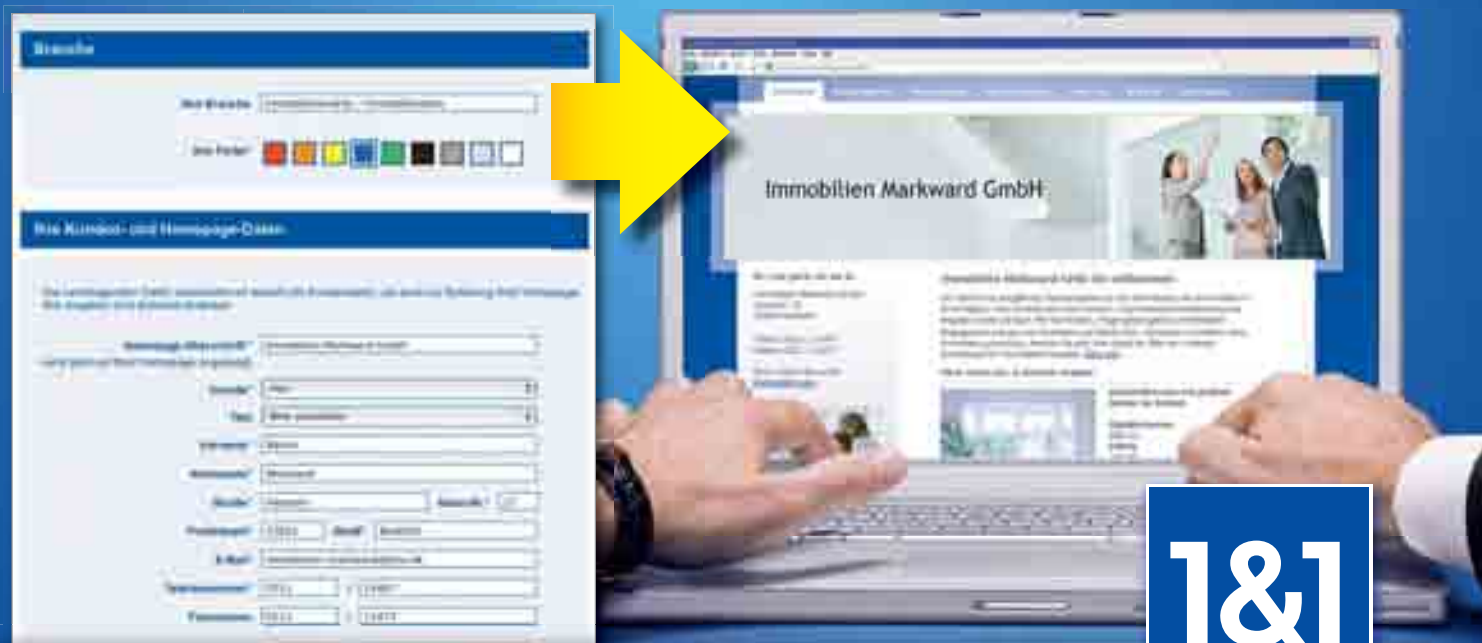
Quelle: comScore global, Morgan Stanley Research, Internet Trends April 2010

SELBST GEMACHT

DAS KÖNNEN SIE AUCH:

Alles, was Sie brauchen, ist ein Internet-Anschluss, egal von welchem Anbieter. Wählen Sie einfach Ihre Wunschfarbe, geben Sie Ihre Firmendaten ein und in wenigen Augenblicken erscheint Ihre Homepage. Mit passenden Text- und Bildvorschlägen!

**EINFACHER
GEHT'S NICHT!**



1&1



www.1und1.de

Man setzt auf Bewährtes – noch ...

Interview mit Harald Blumenauer

Die ehemalige iMakler GMBH, die Vermittlung von Immobilien zum Festpreis anbietet, wurde im April 2010 nach einer Differenz unter den Gesellschaftern unter Gläubigerschutz gestellt. Im Herbst begann der Start mit einer neuen Gesellschafterstruktur. Harald Blumenauer spricht über das Scheitern, den Neuanfang und die Unternehmensphilosophie.



Der Immobilienberater Blumenauer sieht „For Sale by Owner“-Konzepte auch in Deutschland auf dem Vormarsch.

Herr Blumenauer, die Übernahme von iMakler GmbH erfolgte durch die FSBO-Beratung, welche durch Ihre Familie getragen wird. Was bedeutet FSBO?

Blumenauer: FSBO steht für „For Sale by Owner“. Der Preis für die Dienstleistung fällt für den Verkäufer an und liegt bei einer einmaligen erfolgsunabhängigen Gebühr pro Angebot und Dienstleistungsart/-umfang. Bei iMakler wird die Dienstleistung beispielsweise mit einem Fixpreis von 999 Euro vergütet. Ein Basiselement hierbei ist, auf Maklerprovisionen zu verzichten. Dieses Konzept setzt sich seit einigen Jahren in internationalen Märkten durch und ist auch Kern der iMakler-Idee.

Was ist dafür geboten?

Blumenauer: Die Unterstützung des Verkäufers bei der Vermarktung seiner Immobilie mit einer breiten Palette an Dienstleistungen: Sie reichen von der Markteinschätzung durch einen neutralen Sachverständigen über die Medienpräsentation und Vertragsverhandlungen bis hin zu After-Sale-Services wie Umzugsplanung.

Wieso ging der erste Anlauf schief und wie entwickeln sich die Geschäfte jetzt?

Blumenauer: Der erste Start von iMakler wurde durch die Finanzmarktkrise ausgebremst: 2009 und Anfang 2010 haben wir einen Angebotsrückgang von mehr als 30 Prozent verzeichnet. Die Deutschen neigen nun einmal dazu, in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erstens auf Altbewährtes zu setzen, und zwei-

„Durch die Möglichkeiten der modernen Medien ist der Nachweis einer Adresse kein brauchbarer Aufhänger mehr für eine Provisionsbegründung. Diese Information beschafft sich der Verbraucher mehr und mehr selbst. [...] Die Beratung tut aber not.“

tens: Wer nicht muss, verkauft nicht und schon gar nicht in Krisenzeiten. Doch seit ein paar Monaten ist Bewegung im Markt.

Haben Sie das selbst gesteckte Ziel von mehr als zwei Millionen Besuchen auf den Online-Exposés der iMakler im vergangenen Jahr erreicht?

Blumenauer: Im Grunde und unter den gegebenen Umständen: Ja. 2010 haben wir 1,5 Millionen Besuche registriert. Insgesamt haben sich uns Verkäufer mit einem Immobilienvolumen von nunmehr rund 300 Millionen Euro anvertraut.

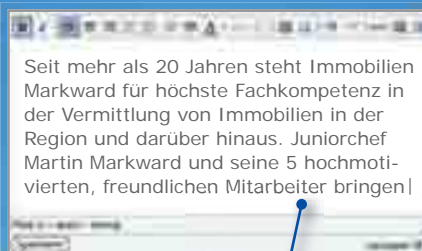
Was macht Sie so sicher, dass in absehbarer Zukunft die provisionsorientierte Vergütung aus der Mode kommen wird?

Blumenauer: Der Verbraucher. Durch die Möglichkeiten der modernen Medien ist der Nachweis einer Adresse kein brauchbarer Aufhänger mehr für eine Provisionsbegründung. Diese Information beschafft sich der Verbraucher mehr und mehr selbst. Die klassische Beweismöglichkeit der Ursächlichkeit wird bald entfallen. Somit

auch das bisherige Erfolgsmodell. Die Beratung tut aber not. Selbst beim Kauf einer guten Flasche Wein holt man sich eine Beratung. Verkäufer wie Käufer von Immobilien sind heute besser informiert als je zuvor und verlangen eine professionelle Beratung. Wie die Entwicklung der Marktanteile und Umfragen zeigen, hat das alte Modell mit dem heutigen Verhältnis von Provisionshöhe und Leistung ausgedient. Hinzu kommt, dass Interessenkonflikte programmiert sind, denn in Deutschland darf der Provisionsmakler für beide Parteien gleichzeitig tätig sein. International ist das völlig unüblich. ←|

SCHNELL INDIVIDUELL

Bilder austauschen oder
eigene Fotos verwenden?
Mit wenigen Mausklicks!



Texte ändern? Einfach
Textfeld anklicken und
darüberschreiben oder
einkopieren!

Andere Farbe?
Blitzschnell!



www.1und1.de

Mit dem mobilen Internet Schritt halten

iPhone, ITouch & Co. Virtuelle Kanäle werden in fünf Jahren das Desktop-Internet überholt haben, so das Ergebnis einer Studie von Morgan Stanley. Das hat auch Folgen für die Immobilienvermarktung.

Birgitt Wüst, Freiburg

„Wir müssen die Nutzer da abholen, wo sie zukünftig sein werden: Im mobilen Internet“, sagt Marc Stilke, Sprecher der Geschäftsführung von ImmobilienScout24 (IS24). Der Manager ist bekannt für sein gutes Gespür für neue Trends: Das in den 90er-Jahren gegründete Berliner Start-up-Unternehmen zählt zu den ganz großen Erfolgsgeschichten im deutschen Internet. Ende 1999 startete man den bundesweiten Marktauftritt, heute ist die Website der Scout24*-Tochter mit über 4,5 Millionen Nutzern (Unique User) pro Monat das mit Abstand meistbesuchte Immobilienportal im deutschsprachigen Internet. Stilke geht davon aus, dass virtuelle Kanäle bei der Immobilienvermittlung zunehmend wichtiger werden. „Das Internet beschränkt sich heute nicht mehr auf Notebooks und PC.“ Tatsächlich scheint das Desktop-Internet eher ein Auslaufmo-

dell. „Das mobile Internet wird das Desktop-Internet in fünf Jahren überholt haben“, lautet das Ergebnis einer Studie von Morgan Stanley „Internettrends“ vom April 2010. Als Wachstumstreiber des mobilen Internets gilt Apple – mit Geräten wie etwa iPhone oder ITouch ist das Internet schon heute immer und überall verfügbar. Andere Anbieter, wie etwa Android, ziehen nach. Da Nutzer theoretisch an jedem Ort Zugriff auf alle Informationen des Web haben und Informationen erhalten, die unmittelbar mit ihrem aktuellen Standort verknüpft sind, wird sich die Kommunikation weiter beschleunigen.

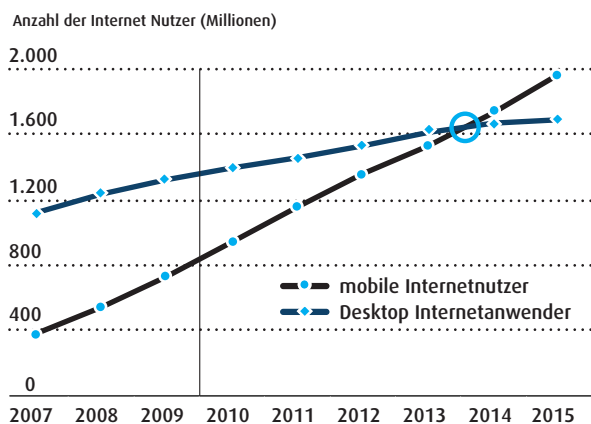
Immobilienuche via Touch/Finger

Für die Vermarktung von Immobilien bedeute dies, dass der Markt der Printmedien weiter schrumpfen wird, ist Stilke überzeugt: „Die Imagewerbefunktion, die Print bislang noch hat, wird durch das Internet, beispielsweise durch Videowerbung im Netz, verdrängt.“ Beschleunigt werde der Prozess durch die Entwicklung haptischer Such- und Navigationstechnologien – beispielsweise Immobilienuche via GPS und Touch/Finger statt Maus und Tastatur. „Augmented Reality“** eröffne neue Anwendungsgebiete, zum Beispiel virtuelles Einrichten von Immobilien. Schon heute sind Informationen im Internet über Kartendienste regional verortet; Services wie „Quipe“ oder „Around me“ informieren über lokale Infrastrukturen. „Die Nachfrager werden künftig noch höhere Erwartungen haben“, ist sich Stilke sicher und erwartet daher für die Online-Vermarktung einen weiteren Wachstumsschub. Bereits heute kämen fünf Prozent aller Kontaktforderungen bei IS24 über den mobilen Kanal: „Mittelfristig werden diese Zahlen zweistellig sein.“ ←

Mobile Nutzer > Desktop-Internet-Anwendern

Nach einer Prognose von Morgan Stanley wird es ab dem Jahr 2014 mehr mobile Internet-Nutzer geben als Desktop Internet-Anwender.

Ein Prognose von 2007 bis zum Jahr 2015 (globale Entwicklung)



Quelle: Morgan Stanley Research, „Internet Trends“ April 2010

* Scout24 zählt zum Konzern der Deutschen Telekom AG

** Augmented Reality = erweiterte Realität = computergestützte Wahrnehmung, bei der sich reale und virtuelle Welt vermischen.



EINFACH WIE 1 UND 1

PROBIEREN KOSTET NICHTS:

Probieren Sie unsere spezielle 1&1 Do-It-Yourself Homepage für Immobilienmakler einfach aus, 30 Tage kostenlos. Und nur wenn Sie zufrieden sind, zahlen Sie danach günstige 9,99 € im Monat. Alles inklusive, was Sie brauchen: von der individuellen Internet-Adresse bis zum Speicherplatz.

1&1 DO-IT-YOURSELF HOMEPAGE

**KOSTENLOS
AUSPROBIEREN:**

www.1und1.de/immobilien

30 Tage kostenlos, danach nur 9,99 €
im Monat bei 12 Monaten Laufzeit.



Sie haben noch Fragen? 0 26 02 / 96 91

www.1und1.de



Vermittlung von vier Wänden. Ein nach wie vor nicht immer leichtes Geschäft.

Maklerrecht: die letzten zwei Jahre

Urteile & Co. Viele Entscheidungen seit 2009 können als maklerfreundlich bezeichnet werden. Die Rechtsprechung steht jedoch erfolgsunabhängigen „Bearbeitungs“- und „Reservierungsgebühren“ noch skeptisch gegenüber.

Alexander C. Blankenstein, Rechtsanwalt, Düsseldorf

In den folgenden zwei Seiten möchten wir Ihnen einen Überblick über die wichtigsten Tendenzen der Rechtsprechung geben. Zunächst hat der Bundesgerichtshof¹ eine wichtige Klarstellung für das Zustandekommen eines provisionspflichtigen Maklervertrags gebracht. Erteilt jedenfalls der Kunde dem Makler einen Suchauftrag, so kommt ein provisionspflichtiger Maklervertrag zustande, wenn der Makler seine Tätigkeit aufnimmt. Sollte sich der Kunde anschließend gegen den Provisionsanspruch des Maklers mit dem Argument wehren, mit dem Makler sei vereinbart worden, er müsse sich die Provision von der anderen Partei des Hauptvertrags zahlen lassen, trägt der Kunde die entsprechende Beweislast². Auch ansonsten kann ein Maklervertrag durch schlüssiges Verhalten geschlossen werden.

Ein Maklervertrag ist jedenfalls immer dann zustande gekommen, wenn der Interessent in Kenntnis eines eindeutigen Provisionsverlangens Maklerdienste entgegennimmt³. Dabei kann der Makler jedoch nicht davon ausgehen, dass der Kauf-

interessent ein überreichtes Exposé mit der Courtageforderung sogleich im Rahmen eines Besichtigungstermins durchliest und zur Kenntnis nimmt⁴. Fehlt es an einem ausdrücklichen Provisionsverlangen des „werbenden“ Maklers, besteht freilich kein Anspruch auf Courtage⁵.

Die „Möglichkeit“ reicht

Ist der Makler vom Verkäufer eines Immobilienobjekts beauftragt und benennt er diesem einen Kaufinteressenten, der dann tatsächlich ein Objekt vom Maklerkunden erwirbt, hat er einen entsprechenden Provisionsanspruch⁶. Der Makler hat nämlich den Verkäufer in die Lage versetzt, in konkrete Verhandlungen mit dem potenziellen Vertragspartner über den von ihm angestrebten Hauptvertrag einzutreten. Dabei reicht es bei dieser Konstellation grundsätzlich aus, wenn der mögliche Käufer generell am Erwerb einer Immobilie interessiert ist, die dem ange-

botenen Objekt ähnlich ist – Objektidentität ist nicht erforderlich. Freilich muss der tatsächlich abgeschlossene Hauptvertrag dem nach dem Maklervertrag beabsichtigten Vertrag bei einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise dem Inhalt, der Geschäftsart und der Person nach im Wesentlichen entsprechen.

Übliche Reduzierungen hinsichtlich des Kaufpreises im Rahmen von Kaufvertragsverhandlungen sind unschädlich – nicht aber wenn der tatsächlich vereinbarte und der gezahlte Grundstückskaufpreis um 38,7 Prozent unter dem Kaufpreis liegt, der dem Käufer in der vom Makler nachgewiesenen Gelegenheit genannt worden ist⁷. Im Übrigen setzt die Leistung eines Nachweismaklers nach wie vor voraus, dass der Nachweis konkrete Angaben – in der Regel Name und Anschrift – des potenziellen Hauptvertragspartners enthält, sodass der Auftraggeber ohne Weiteres konkrete Verhandlungen aufnehmen kann⁸.

Die primäre Darlegungslast für das Zustandekommen eines wirksamen und bestandskräftigen Hauptvertrags trägt selbstverständlich der Makler, der eine Provision geltend macht. Dies gilt auch für das Fehlen der Voraussetzungen eines vertraglichen Rücktrittsrechts. Allerdings trifft den Maklerkunden eine sekundäre Darlegungslast. Haben die Parteien ein derartiges vertragliches Rücktrittsrecht vereinbart, so ist zwar der Provisionsanspruch erst entstanden, wenn feststeht, dass das Rücktrittsrecht nicht mehr ausgeübt werden kann⁹. Hat der Makler aber dargelegt, dass die Voraussetzungen eines vertraglich vereinbarten Rücktrittsrechts nicht vorliegen, muss die Hauptvertragspartei, die sich auf die Voraussetzungen eines Rücktrittsrechts stützt, diese dann auch konkret darlegen.

Riegel gegen Tricks

Den vielfältigen Tricks kreativer Maklerkunden, sich um die Provisionszahlung zu drücken, ist im Übrigen ein weiterer Riegel vorgeschoben worden. Wer dem Makler seine E-Mail-Adresse nennt, muss damit rechnen, dass diese vom Makler auch für die Übersendung von Exposés und anderen Mitteilungen genutzt wird. Wenn der Kunde – weil er sich „gutgläubig“ halten will – seinen Mail-Account nicht öffnet und/oder seine Mails nicht abrufen und nicht liest, kann sich nicht auf fehlenden Zugang des Exposés berufen¹⁰.

Will der Makler Einsicht in die Grundakte nehmen, um seinen konkreten Provisionsanspruch berechnen zu können, müssen schon besondere Gründe vorliegen. Ansonsten ist ihm ein berechtigtes Interesse an entsprechender Grundakteneinsicht abzusprechen¹¹. Verweigert jedenfalls der Maklerkunde außergerichtlich die Information, zu welchem Kaufpreis die Immobilie tatsächlich gekauft oder verkauft wurde, hat der Makler grundsätzlich die Möglichkeit, entsprechende Stufenklage zu erheben. Freilich hat das Gericht daneben auch die Zulässigkeit einer Einsichtnahme in die Grundakten auch zur Ermittlung der konkreten Provisionshöhe im Grundsatz bejaht. Voraussetzung ist jedoch, dass für das Bestehen eines Provisionsanspruchs eine ganz beträchtliche Wahrscheinlichkeit besteht. Insoweit muss der Makler mindestens den Maklervertrag vor-

legen und wenigstens darlegen, dass sein Kunde überhaupt eine Mitteilung über die Höhe des Kaufpreises verweigert hat.

Reservierungsgebühr

Zum Thema Reservierungsgebühr hat der BGH¹² erneut klargestellt, dass entsprechende Formular Klauseln unwirksam sind. Selbst wenn es dem Makler gelingt, eine entsprechende Individualvereinbarung mit seinem Kunden zu treffen, verbleibt es weiter dabei, dass notarielle Beurkundung dann erforderlich ist, wenn die Reservierungsgebühr einen Betrag in Höhe von 10 bis 15 Prozent der vereinbarten Provision erreicht.

Die Vereinbarung, dass der Maklerkunde ein Entgelt auch bei Nichtzustandekommen des Hauptvertrags schuldet, bedarf jedenfalls notarieller Beurkundung, wenn die Zahlungszusage den Kunden in seiner Entschlussfreiheit beim Abschluss eines Immobilienkaufvertrags beeinträchtigt¹³. Das ist zweifellos dann der Fall, wenn der Makler eine pauschale Aufwandsvergütung von mehr als 40 Prozent der Provision auch für den Fall erhalten will, dass sein Auftraggeber von seiner Verkaufsabsicht Abstand nimmt¹⁴. Im Rahmen der Wohnungsvermittlung hat der BGH¹⁵ weiter klargestellt, dass der Maklerkunde etwa gezahlte „Servicegebühren“ vom Makler zurückfordern kann, die er dafür gezahlt hatte, dass der Makler ihm auf seine persönlichen Verhältnisse zugeschnittene Wohnungsangebote übersendet. Nach den Bestimmungen des Wohnungsvermittlungsgesetzes dürfen – außer einem stets erfolgsabhängigen Entgelt – für Tätigkeiten, die mit der Vermittlung oder dem Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Mietverträgen über Wohnräume zusammenhängen, sowie für etwaige Nebenleistungen keine Vergütungen irgendwelcher Art, insbesondere keine Einschreibgebühren, Schreibgebühren oder Auslagererstattungen vereinbart oder angenommen werden.

Selbstverständlich hat der Makler im Rahmen der Wohnraumvermittlung keinen Provisionsanspruch, wenn sich seine Tätigkeit darin erschöpft, lediglich zur Verlängerung eines bereits bestehenden Mietverhältnisses beizutragen und er hierfür einen (Verlängerungs-)Vertrag entwirft¹⁶. ←|

-
- (1) BGH, Urteil vom 24.9.2009 (III ZR 96/09)
 - (2) vgl. auch OLG Stuttgart, Urteil v. 23.12.2009, Az.: 3 U 126/09; OLG Koblenz, Urteil v. 5.11.2009, Az.: 5 U 339/09
 - (3) LG Düsseldorf, Urteil v. 22.7.2010, Az.: 10 O 44/06
 - (4) Schleswig-Holsteinisches OLG, Urteil v. 25.9.2009, Az.: 14 U 66/09
 - (5) OLG Karlsruhe, Beschluss v. 10.11.2009, 15 U 15/09; LG Hamburg, Beschluss v. 7.8.2009, Az. 309 S 66/09
 - (6) BGH, Urteil 4.6.2009, Az.: III ZR 82/08
 - (7) OLG München, Urteil v. 4.2.2010, 24 U 471/09
 - (8) OLG des Landes Sachsen-Anhalt, Urteil v. 29.10.2010, Az.: 10 U 14/10; OLG Düsseldorf, Urteil v. 18.9.2009, Az.: I-7 U 131/08
 - (9) Schleswig-Holsteinisches OLG, Urteil v. 11.9.2009, Az.: 14 U 33/09
 - (10) OLG Düsseldorf, Beschluss v. 26.3.2009, Az.: I-7 U 28/08
 - (11) OLG Dresden, Beschluss v. 3.12.2009, Az.: 3 W 1228/09
 - (12) BGH Urteil v. 23.9.2010, Az.: III ZR 21/10
 - (13) OLG Koblenz, Urteil v. 5.11.2009, Az.: 5 U 339/09; AG Bonn, Urteil v. 30.10.2009, Az.: 10 O 230/09
 - (14) LG Frankfurt, Urteil v. 22.9.2010, Az.: 19 U 120/10
 - (15) Urteil v. 15.4.2010, Az.: III ZR 153/09
 - (16) AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 11.2.2010, Az.: 914 C 414/09

MaklerManager punktet beim Kunden

Die neue Maklersoftware von ImmobilienScout24 kommt an. Bereits über 1.500 Makler verwalten ihre Objekte mit der CRM-Lösung des Immobilienportals.

Wie muss eine Software sein, die den Makler bei seiner täglichen Arbeit am besten unterstützt? „Vor allem schnell, einfach und flexibel“, war die Antwort der Produktentwickler bei ImmobilienScout24. Im August 2010 wurde der MaklerManager in den Markt eingeführt. Mit großem Erfolg: Nach nur wenigen Monaten verwalten bereits über 1.500 Makler ihre Objekt- und Kundendaten mit der neuen webbasierten Software von ImmobilienScout24.

Sinnvolle Funktionen erleichtern Maklerarbeit

Ein entscheidender Vorteil der neuen Software ist, dass sämtliche für den Makler relevanten Informationen in einem System integriert sind. Das erlaubt spezielle, auf den Makleralltag zugeschnittene Funktionen: etwa den digitalen Abgleich von Kunden- und Immobilienendaten. „Über die Matching-Funktion finde ich in Sekundenschnelle die Mieter oder Käufer, die am besten zum jeweiligen Objekt passen. Das erspart uns als Makler überflüssige Besichtigungstermine und sorgt für Zufriedenheit beim Kunden“, sagt Frank Böckler, Geschäftsführer bei Böckler Immobilien in Pforzheim.

Eine weitere oft genutzte Funktion ist die Exposéerstellung. Hierdurch kann von jeder Immobilie im System mit wenigen Mausklicks ein druckfähiges Exposé inklusive Firmenbeschreibung

Die MaklerManager-Software auf einen Blick:

- Webbasierte CRM-Lösung auf Basis von Salesforce
- Immer und überall verfügbar
- Objekt- und Kontaktverwaltung
- Abgleich von Angeboten und Interessenten
- Termin- und Aufgabenverwaltung
- Outlook-kompatibel
- Einfaches Erstellen von Exposés
- Leistungsnachweis
- Mobile Lösung für Smartphones
- Tabbrowsing zum gleichzeitigen Arbeiten mit mehreren Datensätzen
- Arbeiten im Offline-Modus möglich
- Benutzerverwaltung für verschiedene Nutzer
- Kosten: 19,95 Euro (zzgl. MWSt.) pro Monat und Benutzer

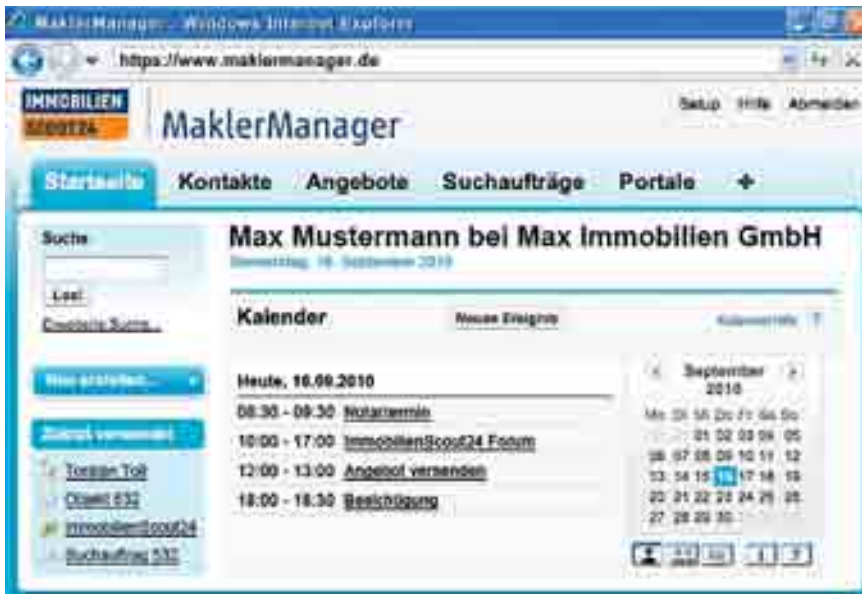
erstellt werden. Daneben punktet der Makler durch eine selbst erklärende und einfache Bedienung. „Ich möchte den MaklerManager bei meiner täglichen Arbeit nicht mehr missen. Vor allem die intuitive Verwaltung von Kunden- und Objektdaten sorgt für einen echten Effizienzgewinn“, betont Böckler.

Nützliche Aktualisierungen in der Pipeline

Das positive Feedback der Kunden ist Ansporn, den MaklerManager immer weiter zu verbessern. Deshalb kümmert sich ein hochqualifiziertes Team von Produktmanagern bei ImmobilienScout24 allein darum, neue nützliche

Features für den MaklerManager bereitzustellen. „Wer sich für den MaklerManager entscheidet, profitiert von einer zukunftsfähigen CRM-Software. Wir entwickeln kontinuierlich neue Lösungen, die den Datenaustausch mit den wichtigsten Plattformen und Office-Programmen gewährleisten“, erklärt John Greger, Leiter Produktmanagement gewerbliche Anbieter bei ImmobilienScout24.

Ganz aktuell steht ein neues Outlook-Tool unmittelbar vor der Veröffentlichung. Dieses erlaubt die Synchronisierung des MaklerManagers mit Outlook 2010. „Es ist uns sehr wichtig, dass wir umgehend auf Programmupdates reagieren. Daneben bekommen wir kon-



Der MaklerManger verwaltet übersichtlich sämtliche Kontakte, Objekte und Aufgaben.

tinuierlich Anregungen von unseren Kunden“, so Greger. Derzeit arbeiten die Produktentwickler an einer Lösung, die ermöglicht, dass Kontaktforderungen direkt in den MaklerManager übernommen werden.

Weiterhin in Planung für 2011: eine Funktion, mit der Makler mit nur wenigen Klicks einen eigenen Newsletter erstellen können. Damit soll insbesondere die immer wichtigere Objektakquise von Maklerunternehmen unterstützt werden. „Viele kommende Neuerungen sind für sich genommen recht simpel. In Summe wird hierdurch jedoch der MaklerManager immer besser. Unser Ziel ist, die praxistauglichste Softwarelösung für Makler zu entwickeln“, sagt Greger.

Echtes Cloud Computing für Makler

Die Chancen, dieses Ziel zu erreichen, stehen gut. Denn der MaklerManager setzt auf die neuen Möglichkeiten, die Cloud Computing für die Softwareentwicklung bietet. Diese bringen vor allem für den Anwender eine Menge Vorteile: Ressourcen werden geschont, zeitintensive Updates entfallen und der Anwender kann die Software überall einsetzen, wo es Internet gibt. Zudem sparen Makler

mit Cloud Computing eine Menge Zeit. Denn sämtliche Immobiliendaten, die sich im MaklerManager befinden, sind bereits im Internet. Die Übertragung in Immobilienportale wie ImmobilienScout24 findet deshalb ohne Zeitverlust statt. Und genau diese Vorteile wissen die Kunden zu schätzen: „Wer mehrere Objekte im Monat vermarktet, sollte ernsthaft über den Einsatz einer CRM-Software nachdenken. Der MaklerManager ist hier eine tolle Lösung, da er überall verfügbar ist und die Hardware schont“, erklärt Ralf Kling, Geschäftsführer der Kling Immobilien e.K. ←|



Weitere Informationen finden Sie unter

www.maklermanager.de

MaklerManager

- ✓ schnell und erfolgreich
- ✓ einfach
- ✓ flexibel und mobil

www.maklermanager.de

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Weg mit dem Flickenteppich“ Niels Nauhauser

Serie

Baufinanzierung ist unübersichtlich und teuer geworden. Der Effektivzins unterschiedlicher Angebote lässt sich oft nicht vergleichen. Was der Gesetzgeber ändern muss.

Herr Nauhauser, mit welchen Problemen wenden sich Verbraucher und speziell Eigenheimerwerber zurzeit am meisten an Sie?

Nauhauser: Sie erhalten von Banken oder freien Finanzberatern verschiedene Finanzierungsangebote und können diese nicht miteinander vergleichen.

Warum nicht?

Nauhauser: Ein solcher Vergleich ist schwierig, denn die Anbieter legen in ein und demselben Verbraucherfall jeweils unterschiedliche monatliche Raten,

Zinsbindungszeiträume oder Darlehenssummen zugrunde. Das ist erstaunlich, denn Ausgangslage und Zielsetzung der Verbraucher sind ja in jeder Beratungssituation gleich, ob sie nun zur Sparkasse, zur Volksbank oder zu einem freien Darlehensvermittler gehen.

Gibt es bestimmte Institute oder Instanzgruppen, die bei Ihnen schon auf der Schwarzen Liste stehen?

Nauhauser: Eine solche Schwarze Liste führen wir nicht. Allerdings fallen manche freien Berater dadurch auf, dass sie – häufiger als Banken – Kombinationsfinanzierungen verkaufen, teilweise auch mit Fremdwährungsdarlehen. Anstelle der direkten Tilgung wird dann ein Sparvertrag gegen lukrative Provision verkauft mit dem Argument, dass dieser später die Tilgung übernimmt. Welche Risiken solchen Finanzierungen zugrunde liegen, wird aber regelmäßig verschwiegen.

Sind die Leute erpicht darauf, Immobilien zu kaufen, um sich vor Mietsteigerungen oder ganz allgemein vor der Inflation zu schützen?



Nauhauser: Die Inflationsangst, die von manchen Medien zusätzlich geschürt wird, verunsichert die Verbraucher ziemlich. Es gibt sogar Anzeigen von Bauträgern, die explizit mit dem Argument Inflationsschutz und Sachwert für ihre Objekte werben. Manche Anleger sehen in dem Eigenheim einen gangbaren Ausweg und wollen so ihr Geld in Sicherheit bringen.

Warum ist Angst auch in diesem Fall ein schlechter Ratgeber?

Nauhauser: Diese Sicherheit existiert nicht. Der Eigenheimerwerb ist weitaus riskanter als man das gemeinhin annimmt. Das liegt daran, dass die Investition oft nur mit sehr viel Fremdkapital möglich ist.



Niels Nauhauser

ist Referent für Finanzdienstleistungen der Verbraucherzentrale Baden-Württemberg. Nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre in Mannheim und weiterführenden Praktika, unter anderem bei der Unternehmensberatung McKinsey und der Deutschen Bank, profilierte er sich als Dozent und Prüfer für die renommierte Frankfurt School of Finance & Management.



Welche Rolle spielen da die Bausparkassen?

Nauhauser: Sie verkaufen Bausparverträge oft auch in Kooperation mit einer finanzierenden Bank. Gern angeboten wird dann ein tilgungsfreies Vorausdarlehen der Bank, das nach einigen Jahren durch einen zuteilungsreifen Bausparvertrag abgelöst werden soll.

Wo liegen bei solchen Angeboten die Fallstricke?

Nauhauser: Diese Finanzierungsform ist bei den Verkäufern sehr beliebt, weil sie neben dem Darlehen auch noch einen Bausparvertrag gegen Provision vermitteln können und weil das einen Vergleich mit anderen Angeboten erschwert oder unmöglich macht. Denn für diese Vari-

ante existiert keine Pflicht zur Angabe eines Gesamteffektivzinssatzes. Kunden kennen dann nur den Effektivzins des Vorausdarlehens und des Bauspardarlehens, nicht aber den der Gesamtfinanzierung.

Was kritisieren Sie sonst noch an den Anbietern?

Nauhauser: Dass sie die für sie lukrativsten Produkte verkaufen und sich nicht an den Bedürfnissen ihrer Kunden orientieren.

Gibt es Hinweise darauf, dass bestimmte Institute sich mit der Fristentransformation, also aus kurz mach lang, Wettbewerbsvorteile zu verschaffen suchen?

Nauhauser: Uns liegen solche Hinweise nicht vor, und es ist auch nicht unsere Aufgabe, die Geschäftspolitik der Anbieter zu bewerten. Die Aufsicht über Kreditinstitute hat die BaFin.

Effektivzinsen lassen sich nicht mehr so vergleichen wie früher. Welche Tricks wenden Banken, Sparkassen und Vermittler an, damit ihre Angebote besonders günstig aussehen?

Nauhauser: Bauspar-Kombinationsfinanzierungen werden beliebter, sind aber mit Vorsicht zu genießen, weil die Gesamtkosten verschleiert werden. Bei Tilgung mit Lebensversicherungen oder Investmentfonds bestehen große Risiken, also ist auch hier Vorsicht angebracht.

Welche weitere Darstellung lässt den Effektivzins künstlich niedrig erscheinen?

Nauhauser: Ferner unterstellen manche Kreditinstitute, dass das Darlehen nach Ablauf der Zinsbindungsfrist zu einem niedrigen variablen Zinssatz fortgeführt wird, was den Gesamteffektivzins künstlich senkt. Hier sollte man also nur den Effektivzins für den Zeitraum der Zinsbindung vergleichen.

Einer der Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit ist der Kampf gegen Kredithaie. Mit welchen Methoden arbeiten diese im Alltag?

Nauhauser: Diese Kreditvermittler oder Finanzsanierer, wie sie sich selbst bezeichnen, sprechen insbesondere solche Verbraucher an, die aufgrund von negativen Schufa-Merkmalen keine Darlehen bekommen. Sie versprechen ihnen die Lösung ihrer finanziellen Probleme, bürden ihnen am Ende aber nur noch mehr Verpflichtungen auf.

Vor welchen Angeboten muss man sich besonders in Acht nehmen?

Nauhauser: Es werden Verbrauchern unnütze Verträge verkauft, oder sie erhalten angeblich die ersehnten Kreditvertragsangebote per Nachnahme zugestellt. Einige zocken die Verbraucher auch regelrecht ab, indem sie Leistungen vorgaukeln, die sie nie zu erbringen beabsichtigen, nur um am Ende eine Aufwandsentschädigung für die vergeblichen Mühen zu verlangen.

Wenn Sie dem Gesetzgeber eine Wunschliste vorlegen würden, was stünde da ganz oben?

Nauhauser: Die Dienstleistung Finanzberatung muss angemessen geregelt werden. Der gesetzliche Rahmen muss so gefasst sein, dass Verbraucher den Anbietern von Finanzberatung zu Recht ihr Vertrauen schenken können und nicht befürchten müssen, über den Tisch gezogen zu werden.

Was beinhaltet die Dienstleistung Finanzberatung?

Nauhauser: Mit Finanzberatung ist nicht nur die Geldanlageberatung gemeint, die derzeit im Fokus des Gesetzgebers steht. Der Begriff steht sowohl für die Altersvorsorge-, die Baufinanzierungs- als auch die Kreditberatung im Allgemeinen. Hier müssen für alle einheitliche Regeln gelten. Es kann doch nicht sein, dass ein Anlageberater, der ein Wertpapier über 2.000 Euro empfiehlt, stärker reguliert ist als ein Immobilienverkäufer oder ein Finanzierungsberater, der einem Kunden rät, sich bis über beide Ohren zu verschulden, um eine Immobilie zu kaufen. Der Flickenteppich unterschiedlicher Verbraucherschutzniveaus muss beseitigt werden. ←|

Der Cappuccino-Markt

Core-Immobilien. Investoren stürzen sich derzeit auf den Milchschaum der Top-Objekte in den Top-5-Städten. Doch so viel Hochwertiges gibt es gar nicht. Es muss sich etwas ändern. Das legt eine neue Studie nahe.

Gabriele Bobka, Staufen

„Lage, Lage, Lage“ hieß bis zur Finanzkrise das Entscheidungskriterium für eine erfolgreiche Immobilieninvestition. Heute darf es etwas mehr sein: „Sicherheit vor Rendite“, lautet die neue Devise. Maß aller Dinge ist die Core-Immobilie. Doch was heißt Core und wo sollen die vielen Top-Immobilien in 1a-Lage der fünf oder sechs deutschen Immobilienhochburgen herkommen? Ökonomische Folge eines Nachfrageüberhangs sind normalerweise steigende Preise. Steht die nächste Blase an oder agieren Investoren heute vorausschauender?

Der Begriff Core-Immobilie entstammt eigentlich der Portfoliotheorie und bezieht sich auf das Rendite-Risiko-Verhältnis. „Auf der Objektebene ist ‚Core‘ allerdings in vielen Fällen zum Synonym für ‚auf allen Ebenen erfolgreich‘ geworden“, stellt BulwienGesa-Vorstand Andreas Schulten fest. Er formuliert als Core-Kriterien auf der Portfolioebene: Risikoloses Investmentportfolio, geringe Ertrags- und Ergebnisvolatilität, City-Lage, Einkauf und Exit gemäß Marktzyklen und Akzeptanz von relativ niedriger Rendite. Auf der Objektebene nennt er die Faktoren risikolose Immobilie, Neubau, günstiger Finanzierungsrahmen, nachhaltig hohe Marktmieten, Drittverwendungsfähigkeit und Wertsteigerungspotenzial.

Core-Objekte sind Minderheit

Gemessen an diesen Kriterien können lediglich 13,8 Prozent des gesamten deutschen von Institutionellen gehaltenen Immobilienvermögens in Höhe von 385 Milliarden Euro in den Core-Lagen inves-

tiert werden. Flächenmäßig umfassen die zwölf attraktivsten Büroteilmärkte mit einer Mietfläche von 15,7 Millionen Quadratmeter gerade einmal 3,8 Prozent des gesamten deutschen Büroflächenbestands. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie von BulwienGesa, welche die deutschen Büroteilmärkte in den deutschen A-Städten auf ihre Qualität hin überprüft hat. Top-Ergebnisse erzielte keiner der 67 untersuchten Standorte. Die beste Note in der Core-Rangfolge zwischen eins und fünf erhielt mit 4,0 das Frankfurter Bankenviertel, gefolgt von der Hamburger Alt- und Neustadt sowie den Innenstädten von Frankfurt am Main und München mit jeweils einem Wert von 3,9. „Es ist zudem davon auszugehen, dass aufgrund der heterogenen Objektqualitäten Core-Objekte selbst in Core-Lagen nur eine Minorität im Bestand darstellen“, so Schulten.

Angebotsmangel bremst

Das geringe Volumen von Core-Immobilien wirkt sich auch auf dem Investmentmarkt aus. Laut Jones Lang LaSalle (JLL) stieg der Anteil der Core-Investments seit 2006 von unter 20 auf fast 70 Prozent. Diese Tendenz zeigt sich auch in einer gespaltenen Entwicklung der Renditen: Der Abstand zwischen den Renditen erst- und zweitklassiger Gewerbeimmobilien betrug in Deutschland zuletzt 72 Basispunkte und könnte sich bis Ende 2011 auf 81 Basispunkte erhöhen, so JLL. Vor Beginn der Subprimekrise lagen die Renditen dagegen nur 47 Basispunkte auseinander. Fast 70 Prozent der Institutionellen gaben in einer Inrev-



Umfrage an, auch 2011 Immobilienfonds mit Core-Immobilien den Vorzug zu geben. Im Vorjahr waren es gerade einmal 38 Prozent. Gegenüber 2009 sank in der aktuellen Umfrage der Anteil der Investoren, die auf das Opportunity-Segment setzen, von 37 auf drei Prozent. Auch 88 Prozent der deutschen Versicherer und Pensionskassen wollen laut einer Umfrage von Ernst & Young Real Estate weiterhin vor allem in Core-Immobilien in Deutschland investieren.

Core-Immobilien bieten ein Mehr an Sicherheit, einen Wertverlust per

se verhindern sie jedoch nicht, wie die Beispiele einiger Offener Immobilienfonds zeigen. Diese dürfen beim Ankauf maximal den von Sachverständigen ermittelten Verkehrswert bezahlen und galten als Hauptvertreter der Core-Investoren. Dennoch verlor das Objekt „Le Gershwin“ in Guyancourt in der Region Paris des Aberdeen Fonds Degi Global Business 15 Prozent an Wert, was mit dem Auslaufen eines Mietver-

Nur den Milchschaum haben zu wollen, geht langfristig nicht.



trags im ersten Quartal 2011 begründet wurde. Das Bürogebäude Hollandhaus mit 11.200 Quadratmeter Nutzfläche in Bonn wurde um 20 Prozent abgewertet. Der Grund hier: Die Verlängerung des Mietvertrags mit dem Alleinnutzer Deutsche Post ab Ende 2011 sei offen. Auch beim Frankfurter Bürogebäude „Westend Gate“, das zum Vermögen des Degi Europa gehört, stuften die Gutachter bei einer Neubewertung Mitte 2010 den Wert der Immobilie um rund 49 Millionen Euro oder 20,2 Prozent des Verkehrswerts herab, weil es nur zu 60

Auf einen Blick

- › Fast 70 Prozent der institutionellen Investoren wollen weiterhin Immobilienfonds mit Core-Immobilien den Vorzug geben.
- › Gemessen an diesen Kriterien können jedoch lediglich 13,8 Prozent des gesamten deutschen von Institutionellen gehaltenen Immobilienvermögens in den Core-Lagen investiert werden. Flächenmäßig umfassen die zwölf attraktivsten Büroteilmärkte gerade einmal 3,8 Prozent des gesamten deutschen Büroflächenbestands.
- › Um keine neue Blase zu produzieren, müssen die Investoren umdenken und ihr Geld auch wieder in risikoreicheren Objekten anlegen.

Prozent belegt sei. Das Gebäude wurde zu dieser Zeit für 40 Millionen Euro saniert. Dennoch schrieben die Gutachter der Sanierung offenbar keinen positiven Werteffekt mehr zu.

Die Einschätzung der künftigen Marktentwicklung, der objektspezifischen Risiken und des Entwicklungspotenzials einer Immobilie setzen ein hohes fachliches Know-how voraus und gleicht dennoch immer ein bisschen einem Blick ins Wasserglas, da sich externe Störungen und die Reaktionen der Marktteilnehmer nur bedingt voraussehen lassen.

Abkehr vom Herdenverhalten

„Um einen weiteren Investmentschub zu bekommen, wäre es nötig, dass die Investoren ihre Risikobereitschaft erhöhen und Objekte abseits von Core und Prime ins Visier nehmen. Hier deutet sich ein zaghaftes Umdenken an“, sagt Marcus Lemli, Leiter Leasing & Capital Markets Jones Lang LaSalle (JLL) Deutschland.

„Immobilieninvestoren sollten in Deutschland die Fixierung auf Core-Immobilien aufgeben und stattdessen bei guten Objekten mit kürzeren Mietvertragslaufzeiten oder Asset-Management-Bedarf zugreifen“, fordert auch Klaus Franken, CEO der Catella Pro-

perty Group. Das laufende Jahr sei von einem „Cappuccino-Markt“ geprägt gewesen, in dem sich alle ausschließlich auf den Milchschaum der Topo-Objekte in den Top-5-Städten mit über zehn Jahre laufenden Mietverträgen fokussiert hätten. Dies habe zu preistreibenden Effekten und zu Käufen von Immobilien ohne Wertsteigerungspotenzial geführt. Allerdings trennten sich einige Investoren derzeit auch vorausschauend zu Höchstpreisen von ihren Core-Objekten, um ihrerseits gute Objekte mit Managementbedarf anzupacken und so neue Core-Produkte zu produzieren.

Gefahr einer Preisblase

„Die Fokussierung auf lang laufende Mietverträge war gestern – nur wer auf managementintensivere Objekte setzt, wird vom neuen Mietzyklus profitieren“, erläutert Dr. Henning Klöppel, Sprecher der Warburg-Henderson KAG. Core-Immobilien seien teurer geworden. Zudem würden Anleger außerhalb dieses kleinen Segments derzeit mit ansehnlichen Risikoaufschlägen belohnt. „Aufgrund der wirtschaftlichen Erholung halten wir die Zeit für reif, auf Core plus oder Value-add-Investitionen zu setzen“, so Klöppel.

So habe das Unternehmen kürzlich für den Deutschland Fonds Plus das Büro- und Geschäftshaus „Oper 46“ in Frankfurt am Main erworben, das aktuell leer stehe und dadurch eine Chance für Wertsteigerungen biete. „Der Run auf Core-Immobilien birgt die Gefahr einer Preisblase, allerdings nicht in jedem Teilmarkt“, stellt Erik Marienfeldt, Geschäftsführer der HIH Hamburgische Immobilienhandlung, fest. So hätten in Hamburg die Vervielfältiger für Core-Immobilien teilweise um bis zu zwei Faktoren zugelegt. Die Anzahl der handlungsfähigen Akteure sei kleiner geworden. „Wir kaufen inzwischen durchaus auch Objekte in sehr guten Lagen mit kurzen Mietvertragslaufzeiten, aber besseren Renditechancen“, so Marienfeldt. Es ist zudem davon auszugehen, dass aufgrund der heterogenen Objektqualitäten Core-Objekte selbst in Core-Lagen nur eine Minorität im Bestand darstellen. ←|

Ein erster Schritt – doch viele Fragen bleiben

AIFM-Richtlinie. Die EU-weite Regulierung wird das Segment der Geschlossenen Immobilienfonds stark verändern. Über die Folgen ist man sich indes noch uneins.

Norbert Jumpertz, Staig

Wenige Wochen vor Weihnachten pasierte die AIFM-Richtlinie – für viele überraschend – das EU-Parlament. Dadurch wurde die Tür geöffnet, dass das Regelwerk Anfang 2011 in Kraft treten konnte. „Das war überraschend, denn die EU-Kommission wurde von Interessenorganisationen – auch der deutschen Immobilienwirtschaft – mit einer Flut von – fast 2.000 (!) – Änderungsvorschlägen überschüttet“, sagt Fondsexpertin Beatrix Boutonnet.

Die EU-Staaten müssen die Direktive binnen zwei Jahren in nationales Recht übertragen. „Ferner muss die neue EU-Wertpapieraufsichtsbehörde ESMA von

den 66 Artikeln der Richtlinie 23 mit Durchführungsverordnungen konkretisieren“, weiß Steuerberater Johannes Nölke, Managing-Partner der Beratungsgesellschaft optegra:hhkl. Das soll bis September 2011 erledigt sein.

Ziel: Stabilisierung

Ziel der Richtlinie ist die Stabilisierung des europäischen Finanzsystems. Deshalb sollen die Manager alternativer Investmentfonds (AIFM) EU-weit kontrolliert werden. Doch wer ist laut Richtlinie „Manager“? Wegen der in Deutschland bei Geschlossenen Fonds üblichen Kommanditgesellschaftskonstruktion ist zu klären: Ist etwa der Komplementär, der geschäftsführende Kommanditist, der mit der Geschäftsbesorgung Beauftragte, der Portfoliomanager oder der Fondsiniziator als Manager einzustufen?

Die deutsche Immobilienbranche kritisierte von Anfang an, dass der Geltungsbereich der Richtlinie zu weit gesteckt wurde. In „einen Regulierungstopf“ wurden so verschiedenartige Investmentvehikel wie Hedge-, Offene Immobilien-, Spezial- und Infrastrukturfonds sowie Geschlossene Fonds gesteckt. Geschlossene Beteiligungen sind ein vor allem für deutsche Privatanleger konzipiertes Anlageprodukt, das „nicht europäisch, sondern auf nationaler Ebene reguliert werden sollte“, betont Eric Romba, Hauptgeschäftsführer des VGF Verband Geschlossene Fonds.

Geschlossene Immobilienfonds. Viele Details der Neuregelung sind noch ungeklärt.

Mit dieser Ansicht konnte sich der VGF nicht durchsetzen. „95 Prozent der Geschlossenen Fonds werden unter die Richtlinie fallen“, sagt Romba. Es gibt zwei Schwellenwerte, die entscheidend dafür sind, ob die Richtlinie Anwendung findet: 100 Millionen Euro bei fremdfinanzierten Fonds – dem typischen Modell für Geschlossene Immobilienfonds –, 500 Millionen Euro bei Eigenkapitalfonds. Romba ist überzeugt, dass die Branche „keine Hintertürchen suchen wird, um die Richtlinie zu umgehen“.

ZIA: Verhaltenes Resümee

Beim ZIA – Zentraler Immobilien Ausschuss und beim Bundesverband für Alternative Investments (BAI) fällt das Urteil verhaltener aus. „Die Richtlinie lässt in manchen Passagen zu viel Interpretationsspielraum“, kritisiert ZIA-Geschäftsführerin Tanja Wiebe. Beispiel Anwendungsbereich: Es sei unklar, ob Real Estate Investment Trusts (REITS) und Immobilienaktiengesellschaften unter die Richtlinie fallen. Allerdings habe das Bundesfinanzministerium, so Wiebe

Auf einen Blick

- Die AIFM-Richtlinie trat Anfang 2011 in Kraft, binnen zwei Jahren ist sie in deutsches Recht umzusetzen.
- Fast alle Geschlossenen (Immobilien-) Fonds fallen unter die Richtlinie: der VGF – Verband Geschlossener Fonds befürwortet das Regelwerk, der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss hat Vorbehalte.
- Bei Offenen Immobilienfonds könnten geplante deutsche Regelungen im Widerspruch zur Brüsseler Direktive stehen.
- Große Emittenten werden die Kosten für die Vorgaben der Richtlinie leichter schultern. Ein EU-Pass nutzt dem Auslandsvertrieb Geschlossener Fonds wenig.



weiter, signalisiert, dass Immobilienaktiengesellschaften (ImmoAG) und REITS nicht von der Richtlinie erfasst werden sollen.

Der BAI pocht ebenfalls auf eine Lösung. „REITS und ImmoAG sind bewährte Anlagevehikel, die weder die Immobilienblase in den USA platzen ließen noch die Finanzmarktkrise verursacht haben“, sagt Frank Dornseifer, Geschäftsführer Recht und Policy des BAI. Er hält das Herausstellen der Eigenart von REITS und ImmoAG für den besten Weg, damit sie aus dem AIFM-Katalog gestrichen werden.

Offene Immobilienfonds fallen dagegen auf jeden Fall unter die Richtlinie. Der Bundesverband Investment und Asset-Management (BVI) hält das für nicht weiter tragisch. „Alles, was da kommt, ist für unsere Mitglieder zum größten Teil längst geübte Praxis“, heißt es dort. Mehr zu beißen hat die Branche da schon an den Änderungen, die das „Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und der Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts“ für das Management der Anteilsrücknahme mit sich bringen wird.

Dornseifer sieht Überschneidungen zwischen den aktuellen deutschen Regulierungsbestrebungen und der AIFM-Richtlinie. Beispiel: Liquiditäts- und Risikomanagement – die Achillesferse vieler Offener Immobilienfonds. „Aus der Richtlinie lässt sich ableiten, dass stärker zwischen privaten und institutionellen Anlegern zu differenzieren ist“, erklärt Dornseifer. Das würde wohl auf getrennte Anteilsklassen für beide Anlegergruppen hinauslaufen.

Bei Geschlossenen Immobilienfonds wurde dem Liquiditäts- und Risikomanagement bislang wenig Beachtung geschenkt. „Wenn sie Währungskredite zur Finanzierung einsetzen, wurde die Wechselkursentwicklung mitverfolgt. Doch systematisch alle Risiken eines Fondsinvestments zu erfassen, zu bewerten und permanent zu überwachen – wie es die AIFM-Richtlinie fordert –, das ist für die Mehrzahl der Branchen-Player Neuland“, so Nölke.

Der Verband VGF gibt sich gelassener: „Es wäre falsch, in Aktionismus zu verfallen, bevor feststeht, was ein Liquiditäts- und Risikomanagementsystem

leisten muss“, kontert Romba. Ungeachtet dessen sind einige Akteure – darunter Hannover Leasing und REAL I.S. – bereits dabei, sich auf das AIFM-Zeitalter einzustellen.

„Die Richtlinie dürfte großen Emissionshäusern Wettbewerbsvorteile verschaffen“, mutmaßt der Branchenkenner Nölke. Denn der durch die Regulierung verursachte Kostenanstieg wird die Rentabilitätsschwelle Geschlossener Fonds weiter nach oben drücken. Daher erwartet er, dass ein Trend zu größeren Fondsvolumina einsetzt, damit die Belastungen nicht so stark ins Gewicht fallen. Eine Fusionswelle auf dem Sektor der Geschlossenen Fonds dürfte jedoch nicht ausgelöst werden.

Die Akzeptanzfrage

Darüber hinaus gibt es Chancen, dass das bislang speziell für den Retail-Kunden in Deutschland konzipierte Produkt „Geschlossener Immobilienfonds“ in Europa auf mehr Akzeptanz stößt. Fondsberater Nölke ist weniger optimistisch: „Der Geschlossene Immobilienfonds ist ein spezifisch deutsches Anlageprodukt, das nur wegen einer Vertriebslaubnis und höheren Transparenzstandards – zum Beispiel bei der Bewertung – dort kaum automatisch mehr Akzeptanz finden dürfte.“ Laut Michael Kohl, Geschäftsführer der CFB Commerz Real Fonds Beteiligungsgesellschaft, ist die Vertriebsfreiheit für Fondsprodukte ohnehin auf institutionelle Investoren beschränkt.

Geschlossene Immobilienfonds, die vor der Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht aufgelegt wurden, genießen Bestandsschutz. Doch Romba kann sich vorstellen, dass viele Fonds sich sogar nachträglich freiwillig um das „EU-Gütesiegel“ bemühen. |→

„Es gibt keine perfekten Lösungen“

Interview mit Eric Romba

Norbert Jumpertz, Staig

Der Hauptgeschäftsführer des Verbands Geschlossene Fonds über die anstehenden Regulierungen in diesem Segment und die Schnittmenge mit der AIFM-Richtlinie. Bislang ist die Brüsseler Direktive mit den deutschen Gesetzgebungsvorhaben noch nicht kongruent.



„Uns wäre es lieber, die Gutachten der Wirtschaftsprüfer öffentlich zu machen. Das wäre weitgehender gewesen.“

Herr Romba, neben der AIFM-Richtlinie werden in Deutschland gerade verschiedene Gesetzesentwürfe zu diesem Thema beraten.

Romba: Aus dem Entwurf für das Gesetz zur „Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts“ wurde die uns betreffende Gesetzesinitiative „Geschlossene Fonds“ herausgelöst.

Ist diese eine tragfähige Basis? Gibt es Berührungspunkte mit der AIFM-Richtlinie?

Romba: Die Gesetzesinitiative „Geschlossene Fonds“ wäre für die Umsetzung der AIFM-Richtlinie eine durchaus geeignete Basis. Die Brüsseler Direktive zielt auf das Fondsmanagement, dem deutschen Gesetzgeber geht es um den Fondsvertrieb. Das müsste zusammengeführt werden.

Wurde der Geltungsbereich der Richtlinie zu weit gesteckt?

Romba: Ja, denn Investments in Geschlossene Beteiligungen sind langfristig ausgerichtet. Nach dem Erwerb des Investitionsobjekts – etwa einer Immobilie – finden meist keine Portfolioumschichtungen mehr statt.

Können Geschlossene Fonds das europäische Finanzsystem denn wirklich gefährden?

Romba: Anders als etwa Hedgefonds können Geschlossene Fonds das Finanzsystem nie gefährden – mit oder ohne Regulierung. Ein Hedgefonds spekuliert, ein Geschlossener Fonds tut das Gegenteil – er verwaltet.

Die Gesetzesinitiative „Geschlossene Fonds“ sieht vor, dass die BaFin künftig die Fondsprospekte materiell prüft.

„Die Gesetzesinitiative ‚Geschlossene Fonds‘ wäre für die Umsetzung der AIFM-Richtlinie eine durchaus geeignete Basis. Die Brüsseler Direktive zielt auf das Fondsmanagement, dem deutschen Gesetzgeber geht es um den Fondsvertrieb. Das müsste zusammengeführt werden.“

Romba: Die BaFin muss die Angaben des Initiators – etwa über die Finanzierung einer Immobilie – in einer Kohärenzprüfung auf Schlüssigkeit abklopfen.

Die deutschen Anlegerschützer halten davon allerdings nicht sehr viel.

Romba: Dazu ist sie personell und vom Know-how in der Lage. Trotzdem wäre

es uns lieber, die Gutachten der Wirtschaftsprüfer (IDW S 4-Gutachten) öffentlich zu machen.

Fallen nicht auch wichtige Vorschriften erheblich milder aus als befürchtet?

Romba: Banken, auch Rechtsanwälte, Notare und Wirtschaftsprüfer können Vermögenswerte verwahren. Das ermöglicht die kostengünstige Nutzung bewährter Strukturen.

Die Gesetzesvorhaben sollen Geschlossene Immobilienfonds auch aus der Schmutzdecke „Grauer Kapitalmarkt“ herausziehen.

Romba: Die seriösen Player der Branche – und das ist die überwältigende Mehrheit – wünschen sich sehnlich wirkungsvolle Barrieren gegen Scharlatane.

Besteht nicht die Gefahr, dass „Schwarze Schafe“ trotzdem Schlupflöcher finden, und sich ...?

Romba: ... sogar mit staatlicher Legitimation Marktzutritt verschaffen. Das kann man nicht völlig ausschließen. Doch da wird ein recht brauchbares Regelwerk konzipiert. ←|

Rund um die Uhr geöffnet: ERP-Messe für Einsteiger und Professionals

Unternehmen auf der Suche nach passender ERP-Software oder -Softwareanbietern können auf der Online-Messe erp-expo.de schnell und bequem recherchieren und Produkte vergleichen.

Unter dem Motto „Messe to Go“ präsentiert erp-expo.de, die Online-Messe für Enterprise-Resource-Planning, rund um die Uhr kostenlos Softwareanbieter, Produktinfos und Fachwissen. Zeitraubende Messebesuche und aufwändiges recherchieren nach Anbietern, Marktstudien und Know-how sind passe. Einfach im Internet unter www.erp-expo.de einloggen: Schnell und übersichtlich bietet die „Messe zum Mitnehmen“ per Mausclick relevante Software- oder Produktinformationen, den richtigen Gesprächspartner und vieles mehr. Und während traditionelle Messen an feste Veranstaltungstermine und Öffnungszeiten gebunden sind, ist die virtuelle Messe 24 Stunden 7 Tage die Woche kostenlos für Fachbesucher geöffnet.

Virtuelle Messehallen

Einen ersten Überblick bietet die Clustierung in die virtuellen Messehallen:

- ERP,
- Add-on,
- Mittelstand,
- Branchenlösungen.

Software- und Produktübersichten, White Papers, Case Studies etc. findet der Besucher an den Messeständen der Aussteller. Für persönliche Kontakte und detaillierte Anfragen steht eine Kontaktbox zur Verfügung. Während des Messebesuchs unterstützt ein Navigator die Fachbesucher beim Finden geeigneter Partner. Gezielt kann nach Produktgruppen, Funktionsbausteinen oder der Branchenausrichtung selektiert werden.

LESERAKTION

Exklusiv für Leser der immobilienwirtschaft!

Die ersten 100 neuen Besucher der eLearning-expo.de erhalten als persönliches Begrüßungsgeschenk einen exklusiven USB-Kugelschreiber.

Einfach unter www.erp-expo.de/vip anmelden, den Gutschein-Code im-VIP eingeben und auf der Online-Messe umsehen.

Der Kugelschreiber mit integriertem USB-Stick (2 GB) geht Ihnen automatisch per Post zu.



Besonderen Mehrwert bieten die redaktionellen Inhalte. Eine Fachredaktion informiert über aktuelle Marktentwicklungen, liefert Entscheider- und Basiswissen sowie Specials zu Trendthemen.

Bereits seit 5 Jahren bewährt sich das Konzept der ERP-Messe im Internet. Über 20.000 Fachbesucher konnte die Online-Messe seit ihrem Start verzeichnen. Die ständig steigenden Besucherzahlen belegen, dass sich Unternehmen zu anstehenden Investitionen online informieren

um über die aktuellen Marktentwicklungen und Angebote im ERP-Markt auf dem Laufenden zu sein.

Kombination aus Software und Fachwissen

Betreiber und Veranstalter der erp-expo.de ist die Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Niederlassung Würzburg. „Dem Fachbesucher neben der virtuellen Ausstellung nutzwertige Information zur Verfügung zu stellen – betreut von einer Fachredaktion – dieses Konzept ist im Bereich Business-Software Premium-Klasse. Wir kombinieren langjährige Erfahrung in den Märkten mit dem Modell der virtuellen Messen.“ informiert Silke Brühl, verantwortlich für die Online-Messen der Haufe Mediengruppe.

Mit acquisa-crm-expo.de startete im März 2002 die erste Online-Messen der Mediengruppe. Über 31.000 Besucher konnte die Messeplattform für Customer Relationship Management (CRM) bis heute verzeichnen. Mitte 2002 folgte eLearning-expo.de. Zum Thema Enterprise Resource Planning (ERP) wurde 2005 die erp-expo.de eröffnet.

www.erp-expo.de



Sie möchten Aussteller werden?

Ausführliche Informationen finden Sie unter www.erp-expo.de/onlinewerbung Oder fordern Sie unsere Messe-Infos an unter onlinewerbung@haufe.de

Von den Finanzgerichten Streit um den Immobilienwert

Wird ein Grundstück billiger verkauft als im Grundbesitzwert festgestellt, kann eine nachträgliche Berücksichtigung des neuen Verkehrswerts verlangt werden.



Lässt sich eine Immobilie nur verschenken, gibt es wenigstens steuerliche Vorteile.

Michael Schreiber, Oberweser

Für die Berechnung der Erbschaft- oder Schenkungsteuer bei selbst genutzten Immobilien greift das Finanzamt auf Marktdaten aus Kaufverträgen vergleichbarer Objekte zurück, die Gutachterausschüsse der Kommunen und Landkreise erheben. Fehlen Vergleichsdaten, muss das Finanzamt den Sachwert ermitteln.

Sonderfaktoren als Problem

Die Finanzbeamten rechnen mit Pauschalwerten. Oft bleiben dabei Sonderfaktoren wie ein bestehender Instandhaltungstau oder ein besonderer Zuschnitt der Immobilie unberücksichtigt. Fühlt sich der Erbe durch einen zu hohen Wert

benachteiligt, hat er das Recht, einen eigenen Gutachter zu beauftragen. Diesen muss er aber selbst bezahlen.

Die Finanzbeamten müssen allerdings nur Gutachten aus der Feder des örtlichen Gutachterausschusses der Kommune oder eines Sachverständigen für die Immobilienbewertung akzeptieren. Gutachten des örtlichen Gutachterausschusses billigt der Bundesfinanzhof einen besonderen Beweiswert zu. Eine öffentliche Bestellung bzw. Vereidigung oder eine Zertifizierung des Immobiliengutachters sind keine Voraussetzungen für die Eignung des Sachverständigen.

In Niedersachsen kann man etwa über das Internet-Portal der Gutachter-

ausschüsse für Grundstückswerte (www.gag.niedersachsen.de) das Preisniveau für die eigene Immobilie abschätzen.

Der Wert des Grundstücks kann auch anhand eines innerhalb eines Jahres vor oder nach Erbfall oder Schenkung auf dem freien Grundstücksmarkt erzielten Kaufpreises nachgewiesen werden.

Auch ein außerhalb dieser Frist erzielter Kaufpreis kann als Nachweis für einen niedrigeren Grundstückswert herangezogen werden, wenn durch ein Gutachten des örtlichen Gutachterausschusses nachgewiesen werden kann, dass die wesentlichen wertbildenden Verhältnisse (Bodenrichtwerte, Wohnungsmieten) im Vergleich zum Zeitpunkt des Erbes oder der Schenkung unverändert geblieben sind. Immobilienverkäufe unter Zeitdruck, aus einer finanziellen Notlage heraus oder sogar im Zwangsversteigerungsverfahren sieht der Fiskus jedoch als ungeeignet für einen Verkehrswertnachweis an. Hat die Finanzverwaltung zunächst einen Grundbesitzwert festgestellt und wird das Grundstück danach bei gleich gebliebenen Verhältnissen zu einem weit niedrigeren Preis verkauft, können betroffene Steuerzahler eine nachträgliche Berücksichtigung des niedrigeren Verkehrswerts verlangen. Das Finanzamt muss dann sogar einen bereits bestandskräftigen Bescheid über die Höhe des maßgeblichen Grundbesitzwerts anpassen (Urteil des Finanzgerichts Berlin-Brandenburg vom 24.3.2010 – 3 K 3258/06 B). ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile

Veräußerungserlös beim Verkauf einer Schrott-Immobilie

Wird eine privat gehaltene vermietete Immobilie innerhalb von zehn Jahren nach Bau oder Kauf veräußert, verlangt das Finanzamt Steuern auf den Verkaufsgewinn. Steuererhöhend sind dabei nicht nur die bislang in Anspruch genommenen Abschreibungsbeträge anzusetzen, sondern auch der wirtschaftliche Vorteil eines mit der Bank vereinbarten Schuldenerlasses. Das hat das Hessische Finanzgericht mit Urteil vom 3. Mai 2010 (Az. 3K 299/10) entschieden. Im Urteilsfall hatte ein Steuerzahler eine vermietete Eigentumswohnung gekauft und den Kaufpreis voll finanziert. Der Verkäufer konnte eine vertraglich zugesicherte Renovierung der Wohnung nicht einhalten und ging in Insolvenz. Der Investor schloss daraufhin mit der Bank eine Rückabwicklungsvereinbarung, wonach die Bank die Hälfte des Darlehensbetrags erließ. Nach dem Verkauf der Wohnung stritt der Anleger mit seinem Finanzamt um die Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns. Nach Ansicht der Richter muss auch der Schuldenerlass steuerlich berücksichtigt werden, weil der Eigentümer die Wohnung an eine Konzerntochter der finanzierenden Bank verkauft hatte, die eigens zur Rückabwicklung gescheiterter Immobiliengeschäfte und Darlehensverträge gegründet worden war. Dass der Schuldenerlass bereits zwei Jahre vor dem eigentlichen Wohnungsverkauf ausgesprochen wurde, spielte bei der Ermittlung des steuerpflichtigen Gewinns keine Rolle.

Absicht Einkünfte zu erzielen bei Vermietung von Gewerbeobjekten

Anleger, die Verluste aus der Vermietung und Verpachtung von Grundbesitz steuerlich verwerten wollen, müssen nach den steuerlichen Bestimmungen dem Finanzamt nachweisen, dass sie auf Dauer einen Einnahmeüberschuss erzielen werden. Wohnungsvermieter haben dabei im Regelfall bessere Karten – der Fiskus geht bei einer auf Dauer angelegten Vermietungstätigkeit automatisch davon aus, dass der Anleger beabsichtigt, schwarze Zahlen zu erwirtschaften (BFH, Urteil vom 30.9.1997 – IX R 80/94). Diese Grundsätze gelten nach einem aktuellen BFH-Urteil vom 20. Juli 2010 (Az. IX R 49/09) allerdings nicht für die Vermietung von Gewerbeobjekten. Hier muss der Anleger im Einzelfall konkret nachweisen, dass auf lange Sicht ein Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten angestrebt wird. Den Anleger trifft dabei die objektive Beweislast. ←|



„Mit den Formularen aus diesem Buch sparen wir bei unserer täglichen Arbeit viel Zeit und damit auch Geld. Das Werk ist wirklich gelungen.“

Martin Kilb, Geschäftsführer der Foncia LuP GmbH
Immobilienverwaltung, Niederlassung Frankfurt

Alle wichtigen Vordrucke gleich zur Hand

Unsere Experten haben rechtssichere Dokumente für Sie zusammengestellt und erläutert. So vermeiden Sie Haftungsfallen und optimieren Arbeitsabläufe.

- Formulare für alle wichtigen Anlässe: Eigentümerversammlung, Eigentümerwechsel, Betriebskostenabrechnung, Rechnungsprüfung, Mahnwesen, Auftragserteilung u.v.m.
- Rechtssichere Beschlussformulierungen
- In Zusammenarbeit mit dem Verband der Immobilienverwalter Bayern e.V. (VDIV)

Auf CD-ROM:

- Musterbriefe, Formulare, Checklisten, Verträge, Beschlüsse und Gesetze

Mustermappe Immobilienverwaltung

Buch mit CD-ROM | 214 Seiten
Bestell-Nr. E06425
ISBN 978-3-448-09821-1
nur € 34,80

Jetzt bestellen!

www.haufe.de/bestellung
oder in Ihrer Buchhandlung

Tel. 0180-50 50 440; 0,14 €/Min. aus dem deutschen Festnetz;
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

HAUFE.

Köln kommt nicht

Mipim 2011. Mit der Immobilienwirtschaft geht es bergauf. Wie gut die Stimmung nach der Krise wieder ist, wird sich auf der Messe in Cannes zeigen. Dort werden einige langjährige Teilnehmer jedoch fehlen. Eine Vorschau.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

8. bis 11. März 2011, Palais des Festivals Cannes, France: Die Mipim-Veranstalter rufen erneut zum globalen Fachaustausch der Immobilienwelt in Cannes. Nach dem Tiefpunkt der Branche bis ins Jahr 2009 hinein und einem Verharren auf niedrigem Niveau 2010 rechnen die meisten Marktteilnehmer wieder mit leichtem Aufwind. Die Mipim ist dafür ein erstes Barometer im neuen Jahr. Städte und Regionen, Architekten, Banken, Hotelketten, Sachverständige, Planer, Rechtsanwälte und weitere Dienstleister aus der Immobilienbranche präsentieren sich aufs Neue auf einer Fläche von über 20.000 Quadratmetern. Das Fachbesucherpublikum aus dem In- und Ausland soll 2011 wieder mehr strömen, verlässliche Zahlen zur Nachfragesituation gibt der Veranstalter traditionell erst knapp vor Veranstaltungsbeginn bekannt.



Wird es in diesem Jahr wieder etwas sonnigere Stimmung über Cannes geben?

Wieder mehr Teilnehmer?

Traut man der Stimmung, sollte sich die Anzahl der Besucher und Aussteller im Vergleich zum Vorjahr wieder deutlich erhöhen. 2010 waren nach offizieller Zählung der Veranstalter genau 17.306 Teilnehmer auf dem globalen Marktplatz auf der Croisette dabei, Endverbraucher und Investoren zählten 3.966 Personen. Über 1.700 Firmen waren mit einem eigenen Stand oder im Verbund als Aussteller aktiv. 81 Teilnehmerländer zeugten von internationalem Austausch. Nach dem Zahlen- und Stimmungstief zuvor ein Zeichen von Stabilität.

„Diese Immobilienfachmessen, wie auch die ExpoReal, tragen zur Entwicklung und Evolution des internationalen

Immobilienmarkts und zur Gestaltung des internationalen Netzwerks zwischen Projektanbietern und Investoren bei“, meint der neue Mipim-Direktor Filippo Rean (siehe Interview). Der Immobilienfachmann will den Teilnehmern im März ganz genau den Puls fühlen und so die Voraussetzungen für optimale Kundenzufriedenheit rund um das Messegeschehen ermöglichen. Denn der Servicegedanke steht bei Rean nach seinen Worten obenan.

Wenngleich das Konzept der Mipim stets dasselbe geblieben ist, so hat sich die Messe auch immer den Marktentwicklungen angepasst. Das Aktivprogramm für die Regional- und Städtevertreter wurde 2010 noch weiter ausgebaut. Der Trend zu kostenspa-

Auf einen Blick

- › Da die Stimmung in der Branche wieder positiver ist, wird auch auf der diesjährigen Mipim mit mehr Teilnehmern und Besuchern gerechnet als zuletzt.
- › Dennoch werden auch langjährige Teilnehmer fehlen, zum Beispiel die Stadt Köln, die sich die Kosten für den Messeauftritt in diesem Jahr spart.
- › Der neue Direktor der Messe, Filippo Rean, will den Servicecharakter der Mipim mehr betonen.

renden Gemeinschaftsständen ermöglicht manchen Städten erst die Teilnahme. 2011 werden trotzdem langjährige Teil-

Interview

nehmer wie beispielsweise Köln fehlen. Die Stadt hatte bereits frühzeitig ihren Mipim-Auftritt wegen tieferer Zahlen abgesagt. Auch Bonn als Juniorpartner auf dem Köln-Stand muss nun überlegen, wie es weitergeht. Ähnlich rot sind auch die Zahlen der Ruhrgebiets-Städte, die sich bislang den Metropole-Ruhr-Stand teilen. Lediglich Düsseldorf will mit eigenem Stand weiter Flagge zeigen. Zusammen mit etwa 25 Partnern aus der Immobilienwirtschaft präsentiert sich die Landeshauptstadt München. Gelebt wird das Prinzip der Partnerstände auch unter dem gemeinsamen Hamburg-Dach.

Viele Entscheider an einem Ort

„Der Vorteil des Formats Mipim ist, dass man innerhalb von drei Tagen 40 Gespräche mit hochrangigen Entscheidern führen kann“, sind Wirtschaftsförderer von der Messe weiter überzeugt. In Zeiten komplexer Marktentwicklungen bedarf es noch mehr intensiven Netzwerkens, hieß es 2010 von vielen Teilnehmern. Vor allem die Qualität der Gespräche begeisterte zuletzt das Fachpublikum. Das soll sich 2011 verstetigen.

Zur Kostenfrage hat man bei der Mipim klare Vorstellungen: „Wir bieten ein viertägiges, globales Angebot zu einem Einheitspreis an, der eine große Anzahl an Dienstleistungen beinhaltet. Im Vergleich zu vielen Konferenztageungen für Investoren, die pro Tag im Durchschnitt 1.000 Euro kosten, ist unser Angebot für Immobilieninvestoren und -fachleute viel attraktiver“, heißt es von den Verantwortlichen.

„Es geht bergauf“, fasst Andreas Mattner, Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, die Stimmung im Geschäftsjahr 2010 zusammen. Die deutsche Immobilienwirtschaft rechnet wieder mit steigenden Umsätzen, auch die Erwartungen im Personalbereich seien optimistisch. Positive Signale also. Inwieweit dies nachhaltig wirkt, wird der Mipim-Stimmungstest zeigen. ←|

Der Italiener Filippo Rean ist neuer Direktor der Messen Mipim und Mipim Asia und will vor allem den Servicecharakter der Messen betonen.



_____| Filippo Rean

Frischer Wind auf der Mipim?

Die Mipim geht ins 21. Jahr. Wie beurteilen Sie ihren Stellenwert?

Rean: Die Mipim hat sich über diesen langen Zeitraum heute als ein Muss etabliert. Mein Hauptziel ist es, die Messe weiter als den besten Ort zu präsentieren, um dauerhafte Geschäftskontakte aufzubauen und erfolgreich auszubauen.

Es heißt, „neue Besen kehren gut“. Wie ist Ihr Konzept, haben Sie neue Ideen zur Weiterentwicklung der Messe?

Rean: Die Akteure der Immobilienwirtschaft sind sehr vielfältig und jeder von ihnen hat andere Erwartungen. Beabsichtigt ist deshalb, Marktinhalte fokussiert auf die jeweiligen Bedürfnisse anzubieten. Auch etablierte Nischen sollen nicht zu kurz kommen.

Die Mipim ist ein Barometer für das Wohl oder Wehe der Branche. Wie beurteilen Sie die aktuelle Stimmung?

Rean: Die beiden Worte, die ich von Kunden am meisten höre, sind Stabilisierung und Realismus. Die schlimmsten Momente der Finanzkrise liegen hinter uns, die Situation ist heute wieder stabiler, und Unternehmen wollen wieder mehr Neugeschäft – allerdings bleiben sie vorsichtig.

Was ist mit den Mipim Horizons?

Rean: Mipim Horizons wurden den schnell wachsenden Regionen wie Lateinamerika, der Türkei oder Afrika gewidmet. Der wirtschaftliche Abschwung hat einiges verändert, Länder wie Brasilien und China sind nun klar als neue wirtschaftliche und auch politische Macht anerkannt. Mehrere Konferenzen zu Gebieten wie der Türkei, Südafrika, Brasilien und dem Nahen Osten werden stattfinden. Wenn wir über neue Horizonte für die Mipim sprechen, denke ich, dass diese nicht nur geografisch, sondern auch mit der Suche nach ausbaufähigen Nischen zu tun haben.

Letztes Jahr ist die Anzahl der Teilnehmer noch auf eher niedrigem Level verharrt. Wollen Sie etwas in der Organisation oder bei den Preisen ändern?

Rean: Wir fahren in diesem Jahr eine Preispolitik, die niedrigere Preise bedeutet für frühzeitige Anmeldungen. Das ist sehr gut bei einer großen Anzahl unserer Kunden angekommen. Im Hinblick auf die Organisation gilt, dass wir einen besonderen Schwerpunkt auf Content in allen unseren Veranstaltungen legen.

Städte ringen um private Investoren

Entwicklung. Öffentliche Grundstücke könnten viel besser genutzt werden – vor allem in Zeiten knapper Staatsfinanzen. Zu diesem Ergebnis kommt eine neue Studie des Urban Land Institute (ULI).

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Knappes Bauland limitiert derzeit den Neubaumarkt. Andererseits steigt die Nachfrage nach Immobilien insbesondere in guten städtischen Lagen an. Neue Strategien sind also gefragt. Die Rolle öffentlicher Grundstücke bei der Akquise privater Investoren für Städte wurde in einer neuen Studie des Urban Land Institute (ULI) Europe untersucht. Ein Ergebnis: Städte verschwenden häufig das Potenzial, das ihr Grundbesitz bietet. „Öffentliche Grundstücke sind eine potenziell nicht ausreichend genutzte Ressource, insbesondere in Zeiten knapper Staatsfinanzen“, so ULI-Europe-Vorsitzender Alexander Otto.

Auf einem internationalen Städtekongress in München Ende vergangenen Jahres diskutierten rund 600 Stadtvertreter auf Einladung der Stiftung „Leben-

dige Stadt“ Lösungen für kommunale Herausforderungen. Referenten und Teilnehmer aus ganz Europa versuchten, mehr Licht in das Dickicht zur kreativen Stadtgestaltung zu bringen.

Gigantische Herausforderungen

Die Herausforderungen der nächsten Jahre sind vielfältig und gigantisch – Fachkräftemangel und der Wettbewerb um die kreativsten Köpfe, Demografie und der Wettbewerb um schwindende Einwohnerzahlen, leere kommunale Kassen und die Notwendigkeit der Gestaltung im Rahmen des Strukturwandels bestimmen die Szenerie. Während in China mit Satellitenstädten wie Lingang New City auf extremes Bevölkerungswachstum reagiert wird und im Emirat Dubai

komplette Stadtviertel von namhaften Architekten aus dem Boden gestampft werden, plagt sich das alte Europa mit dem Bestand: Ihn umzubauen und zu erneuern ist die Herausforderung, die Öffnung der Stadt zum Wasser mitunter die Lösung.

Dass der kreative Umgang mit lange vernachlässigten Brachflächen zu beachtlichen Erfolgen führen kann, zeigen verschiedene Projekte in Deutschland. Längst präsentiert sich der Rheinauhafen, einst „nur“ ein Warenumschielplatz, als lebendiges Stadtquartier. Vor allem kreative Freiberufler fühlen sich in dieser neuen Lebens- und Arbeitswelt sichtlich wohl. Großflächigkeit und Quartiersgedanke stehen beim Areal Überseestadt in Bremen im Mittelpunkt. Auf rund 300 Hektar Fläche der ehemaligen Hafenre-

Auf einen Blick

- › Nach einer Studie des Urban Land Institute (ULI) Europe verschwenden Städte häufig das Potenzial, das ihr Grundbesitz bietet.
- › Verschiedene Beispiele in Deutschland zeigen, dass der Umbau von lange vernachlässigten Brachflächen zu beachtlichen Erfolgen führen kann.
- › Nicht immer klappt der städtebauliche Wandel jedoch ohne Reibungsverluste, viele Grundstücksquellen werden nur suboptimal verwertet.
- › Die Flächen lediglich zum bestmöglichen Preis zu veräußern, wäre dennoch zu kurz gesprungen.



Best Practice. Die HafenCity in Hamburg soll neue Stadtqualität bringen.



Barcelona. Viel Platz für Büros und Gewerbe im neuen Viertel 22@.

viere sollen Tradition und Moderne zusammenwachsen. In das Public Private Partnership (PPP)-Projekt wurden etwa 150 Millionen Euro öffentlicher Mittel investiert, beinahe das Dreifache erfolgte bislang an privaten Investitionen. „Bei Interesse reservieren wir Projektentwicklern, Investoren oder Unternehmern ein halbes Jahr lang kostenlos ein Grundstück und bieten ihnen damit Planungssicherheit“, erklärt Andreas Heyer, Geschäftsführer der WFB Bremen.

In der Bremer Überseestadt mit seinen vielen wassernahen Flächen besteht die Vorgabe, dass einige Grundstücke öffentlich ausgeschrieben werden müssen. Hierfür gibt es vier Kriterien: Grundstücke, die am Wasser liegen oder eine besondere Lagegunst haben, alle Grundstücke, die für Wohnungsbau vorgesehen sind, sowie alle bereits bebauten Flächen und schließlich jedes Gelände, für das es mehr als einen Bewerber gibt.

Fehlentwicklungen vermeiden

Nicht immer klappt der städtebauliche Wandel ohne Reibungsverluste, viele Grundstücksquellen werden nur suboptimal verwertet – nach Aussage von Stadtplanern passten Aufwand (öffentliche Investitionen in Infrastruktur) und Ertrag nicht zusammen. Die Flächen lediglich zum bestmöglichen Preis zu veräußern, wäre zu kurz gesprungen. Dass Fehlentwicklungen im Wechselspiel zwi-

schon Investoren, Stadtentwicklern und Politikern verheerende Folgen haben können, macht Alexander Otto im Interview deutlich: „In Osteuropa sind in den Boom-Jahren teilweise drei Shopping-Center nebeneinander entstanden, obwohl es nur Mieter für eines gab. Viele Projektentwickler und Banken leiden darunter heute noch genauso wie die betroffenen Städte.“

Rigoros gingen Rotterdams Stadtplaner ab 1988 bei der Neuordnung des Stadtquartiers Kop van Zuid vor: Nur wenige der historischen Hafengebäude auf der Halbinsel Feijenoord gegenüber dem Stadtzentrum überstanden die tief greifende Umstrukturierung in ein Wohn- und Büroquartier. Bis 2012 sollen dort rund 5.000 Sozial- und Eigentumswohnungen, eine entsprechende soziale Infrastruktur und etwa 400.000 Quadratmeter Nutzflächen für Büros, Läden, Restaurants, Kultur und Freizeit entstehen. Der Zugewinn an öffentlichem Raum wiege Verluste an authentischem Ambiente auf, sagen die Macher.

In den Best-Practice-Beispielen des ULI geht es um vernachlässigte Standorte großer Städte, um Freimachung, Entwicklung, Vermarktung und Verkauf von Grundstücksflächen – und zugleich um unterschiedliche Intentionen. Während Hamburg mit der HafenCity schwerpunktmäßig auf Mischnutzung setzt, steht in Amsterdam der Wohnungsspekt mehr im Blick. Städte wie Lon-

don mit dem Projekt „Olympic Park“ sind auf die Ausweitung des Büro- und Freizeitsektors konzentriert, Barcelona mit seinem Stadtteil 22@ ebenfalls auf Büros und Gewerbeansiedlungen.

Für Hamburg ist die HafenCity nicht nur ein großes Immobilienprojekt, es soll vielmehr Stadtqualität entstehen. Einen 157 Hektar großen Stadtteil gilt es zu entwickeln, wobei voraussichtlich mehr als zwei Millionen Quadratmeter Bruttogeschossfläche zu realisieren und ebenso vielfältige wie attraktive Freiräume zu gestalten sind. Voraussichtlich über 800 Millionen Euro sollen über Grundstücksverkäufe generiert und investiert werden, um private Investitionen anzuschließen. Die Rede ist laut Vorsitzendem der HafenCity-Geschäftsführung, Jürgen Bruns-Berentelg, von etwa 5,5 Milliarden Euro.

Pachtsystem in Holland

In Holland wird das Prinzip des Ground-Lease-Systems praktiziert, ein über hundert Jahre altes Grundstückspachtsystem. Das Land, das an den Leasing-Nehmer vermietet wird, ist und bleibt Eigentum der Gemeinde. Die Rechte gelten für unbestimmte Zeit, die Verpachtung läuft in der Regel zwischen 50 bis 75 Jahre. „Ob der Boden gepachtet oder an den Entwickler verkauft wird, sollte keinen Unterschied machen, aber in einem Pachtbesitz kann der Eigentümer des Bodens (in diesem Fall die Stadt)

mehr Bedingungen durchsetzen“, weiß der Projektverantwortliche, Constan van Ginneken vom Hoofd Bureau Erfpacht, Ontwikkelingsbedrijf Gemeente Amsterdam. Ginneken hat sich mit Blick über den Tellerrand nach seinen Worten auch gute Ideen anderer Standorte wie Hamburg zu eigen gemacht: „Wenn ein Entwickler für ein neues Bauvorhaben in der HafenCity ausgewählt wird, muss er mit der Realisierung des Projekts innerhalb von zwei Jahren anfangen.“

„22@“ in Barcelona

Xavier Cama, Direktor Cushman & Wakefield Healey & Baker in Barcelona, setzt mittelfristig weiter auf die Fortentwicklung des Distrikts 22@. Das Gebiet nimmt 115 Häuserblocks mit einer Fläche von 200 Hektar ein. Vier Millionen Quadratmeter Nutzfläche stehen zur Bebauung an, 3,2 Millionen Quadratmeter sind zunächst Büro- und Gewerbeentwicklungen zugeordnet.

Anleger würden derzeit lieber eine zentralere Lage in der Stadt an der Diagonal oder Passeig de Gràcia vorziehen. Die Krise der Technologieunternehmen nach dem Absturz der Internet-Blase im März 2000 habe das Wachstum des Bezirks stark betroffen, so Direktor Xavier Cama. Trotzdem seien noch alle neuen Gebäude vor der endgültigen Fertigstellung vermietet oder verkauft worden.

Das Projekt Edinburgh begann 2004: Vier zentrale Entwicklungsgebiete mit einer Waterfront sollen durch private Investitionen wiederbelebt werden.

Projekt Edinburgh

In jüngster Zeit ist der Master-Plan für Forth Ports Plc jedoch – ähnlich wie in Barcelona – ins Stocken geraten. Die weltweite Rezession führte zur unerwarteten Finanzierungskrise des ambitionierten Projekts. Über 84 Millionen Pfund sollen insgesamt an Infrastrukturmaßnahmen fließen. Die Finanzierung soll durch ein TIF-System gewährleistet werden. Tax Incremental Financing gilt als Weg mittels zusätzlicher (Grund-) Steuern Wachstum zu beschleunigen. Das Geld wird quasi „geliehen“ und soll zu einem späteren Zeitpunkt durch die dann entstandenen Mehreinnahmen wieder refinanziert werden. „Wenn es so wie erwartet läuft, sollen zwischen 2.600 bis zu über 7.000 neue Jobs im Gebiet geschaffen werden, was zusätzlich private Investitionen zwischen 70 Millionen und rund 200 Millionen Pfund nach sich ziehen könnte“, rechnet Projektleiter Jonathan Guthrie vor.

Regeneration Londons

Die Olympischen Sommerspiele 2012 sollen vom 27. Juli bis 12. August 2012 in London stattfinden. Vor der Gründung

der Olympischen Park Legacy Company (OPLC) im Mai 2009 war es die Aufgabe der London Development Agency (LDA), 312 Hektar Land vorzubereiten. London 2012 dient nicht allein dem Prestige, sondern ist mit das größte Regenerationsprojekt Europas und ein ambitionierter Versuch, aus dem schäbigsten Teil der britischen Hauptstadt ein modernes Naherholungsgebiet zu machen. Die Region war der „Hinterhof“ Londons, in dem über Jahrzehnte jeder seinen Müll illegal entsorgt hat. 180 Firmen, die meisten davon Schrotthändler, mussten umgesiedelt werden. Auf dem Gelände des olympischen Dorfs sollen nach Ende der Spiele unter anderem rund 3.000 Wohnungen genutzt werden können.

Mit 2,5 Quadratkilometern ist das Gelände der künftigen Spielstätten etwa so groß wie der Hyde Park. Ausgerechnet die Finanzkrise kam dem Olympischen Park auch zugute. Weil überall im Land Immobilienprojekte abgesagt wurden, sanken die Baukosten drastisch. Zwar wurden mehrere Sporthallenprojekte abgesagt. Zuliefererfirmen arbeiteten jedoch für die verbliebenen Projekte schneller als geplant, weil sie schlicht keine anderen Aufträge hatten. Letztlich gelingt wohl, was nicht für möglich gehalten wurde: Der staatliche Bauträger Olympic Delivery Authority (ODA) kommt wahrscheinlich ohne Aufstockung mit dem festgesetzten Budget von 9,3 Milliarden Pfund aus.



Olympic Park in London. Wandel vom „Hinterhof“ der Stadt zum modernen Naherholungsgebiet.



Neueröffnung in Herne. Jede Stadt mit mindestens 30.000 Einwohnern soll zukünftig eine Woolworth-Filiale bekommen.

Das Ziel von Woolworth: Jede Woche eine neue Filiale

Einzelhandel. Das Traditionsunternehmen befindet sich nach der Insolvenz im Jahr 2009 in Deutschland wieder auf Expansionskurs – und möchte damit dem allgemeinen Kaufhaussterben etwas entgegensetzen.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Woolworth ist seit Jahrzehnten fester Bestandteil des deutschen Straßenbilds und gilt fast schon als alte deutsche Marke – zuletzt allerdings mit einigen tiefen Schrammen. Nach der Insolvenz unternimmt Woolworth Deutschland den zweiten Anlauf, das Geschäft auszubauen. In den USA und in Großbritannien gibt es die Billig-Kaufhäuser indes schon längst nicht mehr.

Nicht viele US-amerikanische Handelskonzerne haben im Ausland expandiert und auch in Deutschland erfolg-

Auf einen Blick

- › Woolworth Deutschland schreibt nach der Insolvenz im Jahr 2009 inzwischen wieder schwarze Zahlen.
- › 250 weitere Woolworth-Filialen in Städten ab 30.000 Einwohnern sind mittelfristig geplant, und langfristig sollen 500 neue Filialen dazukommen.
- › Etwa 40 Millionen Euro soll in die Modernisierung des bestehenden Filialnetzes investiert werden.

reich Fuß gefasst. Selbst der weltgrößte Handelskonzern Wal-Mart ist hierzulande gescheitert. Deshalb war die Kaufhauskette F.W. Woolworth Co Ltd., die 1879 in Pennsylvania gegründet worden war, bis heute der namhafteste US-Konzern mit einem großen deutschen Filialnetz. Die deutsche Woolworth war 1926 in Berlin gegründet worden. Die erste deutsche Filiale wurde ein Jahr später in Bremen eröffnet. Noch im Jahr 1979 galt F.W. Woolworth mit seinem Billigsortiment als größte Kaufhaus- |→

kette der Welt. Die Billigkaufhauskette führte vor der Insolvenz im Jahr 2009 über 300 Kleinkaufhäuser und Märkte in Deutschland – Gemischtwarenhandlungen, die als Letzte viele Produkte anboten, die der wegsterbende Facheinzelhandel in den traditionellen Innenstadtlagen früher angeboten hatte: Kurzwaren, Schreibwaren, Heimwerker- und Gartenartikel, Heimtextilien, Haushaltswaren und typische Saisonartikel.

Wie die Städte diese Anbieter einer breiten Nahversorgung mit Nonfood-Artikeln unter einem Dach beurteilen, brachte der Erste Beigeordnete von Kamen bei Dortmund, Jochen Baudrexel, auf den Punkt, nachdem das örtliche Hertie-Kaufhaus geschlossen wurde. Der Stadt würden das typische Warenhaus-sortiment aus Bekleidung, Schreibwaren, Kurzwaren, Heimtextilien, Haushaltswaren und Tonträger nach der Hertie-Schließung fehlen, so Baudrexel: „Das ist die absolute Katastrophe.“ In diese Bresche können Shopping-Center kaum springen, da meist der Fachhandel mit den entsprechenden Angeboten fehlt.

Doch die breit aufgestellten Nahversorger, die sich auf alle Altersgruppen fokussieren, sind mit ihrer „Alles-unter-einem-Dach-Strategie“ in den vergangenen Jahren in die Diskussion geraten, da sie sich gegen den primären Trend im Einzelhandel stellen, der sich zielgruppengerecht etwa mit einem Mono-Marken-Store auf eine klar definierte Käuferschicht konzentriert. Die Insolvenz von Hertie, Karstadt und Woolworth hatte der Skepsis über die Zukunftsfähigkeit dieses Generalisten-

konzepts reichlich Nahrung gegeben. Während etwa die großen Fachmärkte wie Heimwerkmärkte auf Tausenden von Quadratmetern in ihrem Marktsegment vieles in Tiefe und Breite bieten können, was die Konsumgüterindustrie produziert, müssen die Generalisten genau selektieren, welche Produkte und Sortimente am jeweiligen Standort von der angepeilten Kundschaft gewünscht wird. Im richtigen Feintuning der Sortimente liegt bei den Generalisten die Grundlage des Erfolgs.

Tiefgreifender Strukturwandel

Ein bezeichnendes Licht auf den tiefgreifenden Strukturwandel in diesem Markt wirft die Tatsache, dass die US-Mutter F.W. Woolworth die Segel im Billigkaufhausgeschäft bereits 1997 gestrichen und ihre Woolworth-Kaufhäuser geschlossen hatte. Zuletzt hatte das Unternehmen auch in Großbritannien im Zuge der Wirtschaftskrise aufgegeben.

Die deutsche Tochter löste sich 1998 von der US-Muttergesellschaft, und die Geschäftsführung gründete nach einem Management-Buy-out die „DWW Deutsche Woolworth GmbH & Co. OHG“ mit Sitz in Frankfurt am Main. Im Hintergrund stand die Investorengruppe Electra Private Equity. Mit neuen Konzepten und Angeboten für die unteren 30 Prozent der Einkommenschichten suchte das Management Woolworth wieder auf die Erfolgsschiene zu bringen. Eine Zäsur war 2007, in der Phase des Immobilien-Booms, als insbesondere deutsche Handelsimmobilien in den Fokus der Investoren rückten, der Verkauf der deutschen Woolworth nebst etwa 100 Immobilien an den Investor Cerberus Capital Management und Argyll Partners, der für das operative Geschäft zuständig war. Bedingt durch ihre lange Tradition in Deutschlands Innenstädten befanden sich die Immobilien überwiegend an innerstädtischen Top-Standorten oder in guten Stadtteillagen. Das Projekt der Umstrukturierung blieb jedoch ohne Fortüne, und am 11. April 2009 war der Insolvenzantrag beim Amtsgericht Frankfurt am Main unausweichlich.

Das Woolworth Building in New York City: Lange Zeit war es das höchste Gebäude der Welt. Bei der Einweihung der Immobilie im Jahr 1913 galt es als „Weltwunder“.

Nachdem der Neustart im Zuge des Management-Buy-outs nach 1998 gescheitert war, steht die im Rahmen der Insolvenz auf gut 160 Filialen abgespeckte neue Woolworth GmbH unter Führung des geschäftsführenden Gesellschafters Dieter Schindel vor einem Neuanfang – und plant die offensive Rückkehr in die deutschen Innenstädte. Seit Mai 2010 gehört Woolworth zu 55,5 Prozent der HH-Holding, die auch den Textildiscounter Kik betreibt, und der Mülheimer Tengelmann-Gruppe (Kaiser's, Tengelmann) zu 30 Prozent. Vorausgegangen war ein dramatischer Verkaufspoker mit dem Insolvenzverwalter, in dem sich Cerberus mit dem Verkauf an die HH Holding durchgesetzt hatte.

Keine Bescheidenheit

Inzwischen hat bei der Woolworth GmbH eine neue Zeitrechnung begonnen. Dabei setzt der neue Eigentümer nicht auf Bescheidenheit und will die Kette sogar noch größer machen als sie vor der Insolvenz war: „Jede attraktive Kleinstadt in Deutschland mit mindestens 30.000 Einwohnern soll ein Nahversorgungskaufhaus bekommen“, so stellte Schindel bei einer Pressekonferenz in Düsseldorf seine Visionen vor. Und dabei drücken die Manager aufs Tempo. Bis Mitte 2011 sollen die ersten 65 Bestandsfilialen umgebaut werden. Etwa 40 Millionen Euro soll in die Modernisierung des Netzes investiert werden. Dabei spielt auch die übersichtlichere Präsentation der Sortimente eine wichtige Rolle. Voraussetzung dafür, dass die Woolworth-Filialen wieder in eine sichere Zukunft starten konnten, war indessen, dass der Immobilieneigentümer Cerberus bei den eigenen Immobilien die Mieten gesenkt hat.

Zur weiteren Kostenstrategie gehört die Optimierung der Logistik, die zen-



Dieter Schindel

Nach der Übernahme der Woolworth Deutschland durch Tengelmann und die H.H. Holding wurde Dieter Schindel Mitte 2010 Vorsitzender der Geschäftsführung der Billig-Kaufhaus-Kette. Der 46-Jährige war zuvor einer von vier Geschäftsführern bei Kik und dort für Vertrieb, Marketing und Expansion verantwortlich.



Woolworth. Die Geschichte.

Franklin Winfield Woolworth wurde am 13. April 1852 geboren. Damals war es üblich, die Waren versteckt in Regalen zu lagern und erst auf Wunsch des Kunden zu holen und vorzulegen. Außerdem gab es kaum festgelegte Preise. Die Idee Woolworths war nun, Artikel zu einem festen Preis von fünf Cent offen auf Ladentischen zu präsentieren. Dies war eine neue und fast revolutionäre Idee im Bereich des Einzelhandels. Der Kunde konnte das gesamte Angebot überblicken, vergleichen und „anfassen“. 1879 wurde der erste Woolworth-Laden in Lancaster (Pennsylvania) eröffnet. Später wurde das Angebot um Zehn-Cent-Artikel ergänzt – was den Läden die Namen „five-and-ten-cent-stores“ oder „five-and-dime-stores“ einbrachte.

1886 wurde ein Gebäude zur zentralen Verwaltung in New York gebaut, 1905 wurde der Konzern in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. 1909 wurde die F.W. Woolworth Co. Ltd. mit mehreren Partnern gegründet. Bis 1911 wurden weitere Partner eingebunden, und man hatte nun 596 Läden in Betrieb.

1919 starb Frank Winfield Woolworth. Obwohl Woolworth noch 1979 das größte Kaufhausunternehmen der Welt war, begann die

Der Gründer

Franklin Winfield Woolworth



Kette in Schwierigkeiten zu geraten. 1997 wurden die letzten Kaufhäuser in den USA geschlossen, und es blieben nur Sparten-geschäfte wie Foot Locker übrig. Das Unternehmen benannte sich in Venator um. Walmart, die auch einen Teil der ehemaligen Woolworth-Kaufhäuser übernommen hatten, nahmen den Platz von Woolworth im Dow-Jones-Index ein. 1999 benannte sich Venator in Foot Locker, Inc. um. Seit 1997 existieren somit Woolworth-Kaufhäuser ausschließlich außerhalb der USA und sind im Besitz unabhängiger regionaler Gesellschaften.

1926 wurde die deutsche Tochtergesellschaft gegründet. Am 30. Juli 1927 wurde in Bremen das erste Kaufhaus von Woolworth in Deutschland eröffnet. Lange Zeit betrieb Woolworth in Deutschland verschiedene Tochterunternehmen. Das bekannteste ist hierbei Foot Locker. Darüber hinaus gab es noch Schmuckfachgeschäfte, die unter dem Namen Rubin auftraten.

tral auf den Firmensitz Unna konzentriert wurde, sowie die Verkleinerung der Lagerflächen in den einzelnen Filialen, die Liquidität binden. Durch das neue Verteilzentrum konnten die Lager- und Logistikkosten laut Schindel um 60 Prozent gesenkt werden. Eine der entscheidenden Weichenstellungen dürfte die Homogenisierung des Ladennetzes auf 1.000 bis 2.000 Quadratmeter Verkaufsfläche und die Verkleinerung des Sortiments von 20.000 auf 6.000 Standardartikel mit den Schwerpunkten Schreibwaren, Heimtextilien, Wäsche, Damen-, Herren- und Kinderbekleidung, Spielwaren, Heimwerkerbedarf, Haushaltswaren, Kosmetik und Drogerieprodukte sein. Die Zahl der Eigenmarken wird von 50 auf etwa 10 redu-

ziert. Dadurch lässt sich das Sortiment besser steuern. Denn für alle Filialen können in etwa die gleichen Sortimente angeboten werden, was wiederum die Nachfragemenge je Artikel steigert. Und das schlägt sich in günstigeren Einkaufskonditionen nieder. Voraussetzung ist, dass die Kernsortimente für alle Märkte mehr oder weniger passend sind. Als zugkräftige Herstellermarken finden sich unter anderem Lego, Pritt, Pelikan, Herlitz, Swirl, Playmobil, Bahlsen und Colgate im Woolworth-Sortiment.

500 neue Filialen geplant

Schindel ist von dem neuen Konzept so überzeugt, dass er das Woolworth-Netz insgesamt stärker ausbauen will, als es

vor der Krise war. 250 weitere Woolworth-Filialen in den Städten ab 30.000 Einwohnern sind mittelfristig geplant, und langfristig sollen 500 neue Filialen dazukommen. Damit dürfte – im Schnitt betrachtet – jede Woche eine Woolworth-Filiale neu eröffnet werden, wie Schindel es plakativ ausdrückt. Gesucht sind Standorte in Innenstädten, Stadtteilzentren, Shopping-Centern und auch in Fachmarktlagen.

Auf Erfahrungen aus anderen Ländern, das gibt Schindel zu, könne das Unternehmen nicht zurückgreifen. Er muss also in Deutschland seinen eigenen Weg finden. Ein erstes positives Zeichen ist dabei, dass Woolworth laut Geschäftsführung seit Juli 2010 wieder schwarze Zahlen schreibt. ←|

Zu groß zum Scheitern?

FM-Marktkonzentration. Oft bleiben erhoffte Synergieeffekte bei Akquisitionen aus. Denn manche Fusion ist selbst unter Freunden labil. Dabei bietet sie neue Chancen zur „Produktisierung“ von Dienstleistungen.

Hansjörg Kuhn, dcmgroup, München

Oft bleiben angestrebte Rationalisierungs- und Synergieeffekte von Akquisitionen aus. Denn Größe allein ist kein Grund für bessere Performance. Dann verkünden neue Geschäftsführerbesen schmerzvolle Veränderungen. Es kommen Personaleinsparungen, Führungswechsel und Zielvereinbarungen. Die Verunsicherung der Belegschaft bekommen auch die Kunden zu spüren – allerdings erst mit Verzögerung.

Zauberwort Produktisierung

Die Daimler-Chrysler-Misere oder der Hochtief-ACS-Fight werden öffentlich diskutiert. Übernahmen innerhalb der Facility-Servicesbranche verlaufen dagegen zumeist recht still. Jedoch

Change Managements. Mal gelang dies sinnvoll und effizient gesteuert auch zum Wohle des Kunden. Mal mutete es eher chaotisch an und hatte fatale Folgen für alle Beteiligten.

Die Verkäufe des Anlagenbauers und Facility-Servicesanbieters Stangl AG an MCE und später an YIT haben das Unternehmen gleichsam verändert und belastet. Erst im Nachhinein wurde deutlich, wie wichtig diese Schritte waren. Denn heute wird YIT gestärkt als Branchengröße wahrgenommen – nicht zuletzt durch die Caverion-Übernahme 2010. Weiterhin wurde trotz Personal- und Know-How-Übernahme – wie 2004 mit dem Kauf der Lufthansa Gebäudemanagement geschehen – Hochtief Facility Management GmbH den gestiegenen

Auf einen Blick

- › Oft bleiben angestrebte Rationalisierungseffekte bei Akquisitionen aus.
- › Groß und mächtig heißt nicht automatisch qualitativ und leistungsstark.
- › Fehlgeleitete FM-Konzeptionen und Servicestrukturen müssen aufgebrochen und systematisiert werden.
- › Notwendig ist eine stärkere Produktisierung von Dienstleistungen.

eigentlich Facility-Serviceauftraggeber wie -Dienstleistungsunternehmen gleichermaßen die Adjektive groß und mächtig mit qualitativ und leistungsstark? Deutschland glänzt mit strukturierten Prozessen und daraus resultierenden Qualitäten. Es ist produktgetrieben. Erst in Produkten sieht man scheinbar die Bestätigung seiner Arbeit. Und genau diese Fähigkeit, Einzelprozesse zu Dienstleistungsprodukten zu verschmelzen, sucht man auch bei den Marktplayern. Doch das Wissen um die Produktisierung von Dienstleistungen dringt erst langsam in die verantwortlichen Bereiche sowohl der Auftraggeber als auch der Dienstleister. Notwendig sind zudem funktionierende Instrumente zur Implementierung, Visualisierung und Leistungs-Auditierung. Denn auch der vermeintlich beste Dienstleister kann häufig nach gewonnener Ausschreibung nicht überzeugen. Das liegt an unzureichend standardisierten und selten workflow-gesteuerten Prozessen. Wenn sie nur nicht jede unsinnige Ausschreibungsvereinbarung



„Bei den Zukäufen haben wir an den vorhandenen Führungsstrukturen festgehalten – gleichsam bewusst und erfolgreich!“
 Dr. Horst de Haan, Vorsitzender der Geschäftsführung Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG, Heidelberg

können Preis-Leistungs-Schwankungen bei dem Personenprodukt Dienstleistung weitaus gravierender und andauernder sein als bei dem Hochtechnologieprodukt Auto. Ganz gleich ob ISS, Wisag, YIT, Hochtief, Bilfinger und Berger, Strabag, Sodexo – stets folgten wirtschaftlichen Entscheidungen die Prozesse des

Kundenanforderungen im Bereich der technischen und infrastrukturellen Services für Flughafenbereiche in Frankfurt und München nicht gerecht. Dort wagte man nun bei der Technik mit den Dienstleistern Wisag in Frankfurt und HSG in München zum Jahreswechsel 2010/2011 einen Neuanfang. Warum verbinden

„Als Verband RealFM gehen wir voraus und haben mit unserer Zertifizierung von Objektmanagern ein wichtiges Werkzeug für den Markt geschaffen.“

Thomas Knoepfle, Head of Real Estate Management
CASSIDIAN, EADS Company Präsident Real FM



unterschreiben, könnten gerade die Großen fehlgeleitete FM-Konzeptionen und Servicestrukturen aufbrechen. Gerade sie könnten für Standardisierung und somit für nachhaltige Personenunabhängigkeit und Produktisierung von Dienstleistungen sorgen.

Doch nach wie vor haben wir innerhalb der Branche ein Qualitätsproblem

sowohl auf Dienstleister- wie auch auf Auftraggeberseite. Der Nachweis und die Sicherung der Kompetenzen durch lebenslanges Lernen und Entwickeln von Objektleitern und Dienstleistungssteuern muss noch stärker in den Fokus rücken. Er könnte bei Auftragsvergabe vereinbart werden. Doch große FM-Markt-Player produktisieren ihre Dienstleis-

tungen oft nicht auf höchstem Niveau. Damit bleiben sie intransparent und letztlich unbeherrschbar für jeden Auftraggeber. Und sie bieten gegenüber kleineren Dienstleistern aufgrund interner Reibungsverluste ein nur unterdurchschnittliches Preis-Leistungs-Verhältnis. Nach einem Auftragsverlust hinterlassen sie somit zu viel verbrannte Facility-Serviceerde. Größe allein wird scheitern. Doch all diejenigen FM-Markt-Player werden reüssieren, die ihre Expansionskräfte nicht überschätzen und die Weichen hin zu Dienstleistungsprodukten stellen. Selbst bei Auftragsverlust kann auf diese Weise Auftraggeber und neuer Dienstleister auf dem bereits Erreichten weiterarbeiten. Und übrigens: Das baut auch wieder eine Brücke für den alten Dienstleister. So ist niemand zu groß zum Scheitern! |→



Der Dialog für Entscheider. Hier finden Sie für jede Immobilie die perfekte Lösung.

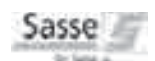
Acht kompetente Dienstleister, acht starke Partner, acht Spezialisten. Hören, sehen und erleben Sie auf der Facility Management, was wir für Ihre Immobilien und Anlagen leisten können. Individuelle Service-Ideen, die Sie weiterbringen. Denn am Schluss zählen immer Qualität und Rendite.



„FM – Die Möglichmacher“ ist eine Initiative von führenden deutschen Facility-Management-Unternehmen. Als Vertreter der Möglichmacher erwarten Sie auf der Messe:



Marktübersicht: Facility-Management-Komplettanbieter in Deutschland 2011



Firmenname	Archimedes Facility-Management GmbH	Bayern Facility Management GmbH	Bilfinger Berger Facility Services GmbH	Cofely Deutschland GmbH	Dr. Sasse AG
Ansprechpartner		Martin Wieland	Herr Heiner Dorau	Andreas Kupper	Ulrike Berner
Telefon	05731 255-8280	089 44233 3330	06102 45-3478	0221 46905-206	0178 8284240
E-Mail	marco.costa@archimedes-fm.de	martin.wieland@bayernfm.de	info@bbfs.bilfinger.com	andreas.kupper@cofely.de	ulrike.berner@sasse.de
Kernzielgruppe	mittelständische Unternehmen	Immobilienutzer, ÖH, SPK	Banken, Versicherungen, Automotive, Pharma-, Chemieind.	Industrie	Industrie, Pharma/Chemie, Gesundheitswesen, Transportwesen
Anzahl Mitarbeiter	165 (2009)	198	ca. 14.500 (per 12/2010)	1.470	4.600
Anzahl Kunden	ca. 200 (2009)	ca. 540		keine Angabe	300
Schwerpunkte technisches FM	Energieeffizienz	Instandhaltung, Energiemanagement, FM Berat.	Betriebsführung, Wartung und Instandh.	Gebäudetechnik, Energiemanagement	Gebäudewartung, Gebäudebetrieb, Störungsmanagement
Schwerpunkte infrastrukturelles FM	webbasierte Prozesssteuerung	Gebäudereinigung, Außen- u. Grünanlagen	Reinigung, Catering, Sicherheit, Patientenserv.	Sicherheitsdienste, Reinigung, Empfang	Gebäudereinigung, Außenanlagepflege
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Querschnitt Bauen-Technik-Energie	4 Geschäftsfelder in 1 Firma (Bewirtschaften)	international präserter Komplettanbieter	Wertschöpfungstiefe im techn. FM 80%	Familienunternehmen mit Zukunft, eigene Akademie
Neue Dienstleistungen 2011 (Auswahl)	nachhaltiges Bauen und Betreiben (DGNB)	European-Energy-Award-Berater; DGNB-Auditor	Weiterentwicklung Energie-Contracting	Energieverbrauchszusagen bei definierter	PPP-Projekte, Logistik



Firmenname	HOCHTIEF Facility Management GmbH	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG	ISS Facility Services GmbH	Klüh Service Management GmbH	ray facility management group
Ansprechpartner		Marketing und Vertrieb	Sven Kost	Jörg Heilingbrunner	Benjamin Drews
Telefon	0201 824-8032	069 305-6767	0711 30278-204	0211 9068132	05494 987581
E-Mail	info.fm@hochtief.de	kundenservice@infraserv.com	sven.kost@de.issworld.com	j.heilingbrunner@klueh.de	h.voigt@raygroup.de
Kernzielgruppe	Industrie, Öffentl. Sektor, Gesundheitswesen, Finanzdienstleister	Chemie, Pharma und Prozessindustrie	FM Manager		Banken, Versicherungen, Industriebetriebe
Anzahl Mitarbeiter	5.650	ca. 1.900	11.220	40.700	3.200
Anzahl Kunden		400	3.000	ca. 4.000	825
Schwerpunkte technisches FM	ja, Integriertes FM	TGA-Instandhaltung; technische Planungsleist	Gebäudeinspektion, -wartung u. -instandset.	Bedienung und Betrieb technischer Anlagen,	Heizung /Klima und MSR als Kompetenzfelder aufbauend
Schwerpunkte infrastrukturelles FM	ja, Integriertes FM	Inhouse-Post, Reinigungsmanagement	Catering, Security, Support Services, Cleaning	Reinigung, Empfangs- und Sicherheitsdienste	Industrie- und Gesundheitswesen
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Outsourcing-Spezialist, mit HOCHTIEF Energy Management führender Anbieter im Energie-Contracting	prof. Standortmanagement; Pharmazie	international agierender Konzern (53 Länder)	höchste Wertschöpfung durch Eigenleistung	alle FM DL a. e. Hand, inhabergeführt, innovativ
Neue Dienstleistungen 2011 (Auswahl)		Beratung, Managem., Betrieb kompl.Industrie	Integrated Facility-Services, Green-Services	Energiemanagement	Industrieserv., Logistik im Gesundheitswesen

Eine Langfassung dieser Tabelle mit weiteren Details steht für Sie online unter:

www.immobilienwirtschaft.de/marketplace



etna



Gegenbauer
Facility Management



	Dussmann Gruppe	etna GmbH	FAMIS Gesellschaft für Facility-Management und Industrieservice	Gegenbauer Holding	Götz-Gruppe
		Roland Illia	Rainer Vollmer		Verwaltung in Regensburg
	030 2025-2756	0811 998629-14	0681 607-1098	030 446700	0941 6404-0
	hotline@dussmann.de	roland.illia@etna.de	sascha.kuehnen@famis-gmbh.de	info@gegenbauer.de	service@goetz-fm.com
	alle Branchen: Business und Industry, Social und Care	alle Immobilieneigentümer	Industrie, Büro/Gewerbe, Kommunen, Gesundheitswesen	öffentl. Einrichtungen, Handel/Gewerbe, Industrie, Kommunen, Wohnungsw.	B2B
	weltweit: rund 54.000, Deutschland: 26.000	395	1.060	15.000	14.910 (2009)
	keine Angaben	154			6.500
	technische Bewirtschaftung, Prüfmanagement	Wartungen, Instandsetzungen, Energiemanagem.	technische Betriebsführung und Energiedienstleist.	Bedienung/Überwachung technischer Anlagen	Instandhaltung
	Catering, Sicherheit und Feuerwehr	Gebäudeservice, Unterhaltsreinigung, Außenanl.	Unterhaltsreinigung, Hausmeisterdienste	Gebäudereinigung, Industrieservice, Sicherheit	Reinigung und Hygiene, Sicherheitsdienst
	integriert. Gebäudemanagem.. mit 70 Dienstleist.	hoch qualifizierte Mitarbeiter, hohes Kundenverständnis.	Kombi. Planungsleistung, integr. FM /Energiedienstl.		Präsenz vor Ort, Erreichbarkeit rund um die Uhr
	Reinraumreinigung	Anlagen-Contracting		Beratungsleistungen, Industrieservice	Dienstleistungsanalyse, Organisationsentwicklung



STRABAG



WISAG



	Sauter FM GmbH	STRABAG Property- & Facility-Services GmbH	UNISERVE CIRCLE MANAGEMENT GmbH	WISAG Facility-Service-Holding	YIT Austria GmbH
	Herr Werner Ottilinger	Satya Alexei Sievert	Gabriele Kühmichel	Julia Pierburg	Andrea Hlubucek
	0821 90673-20	069 13029-0	0611 1 81 41-31	069 63306-0	050606 4537
	Marion.geiger@sauter-fm.de	fm@strabag-pfs.com	vertrieb@uniserve24.com	julia.pierburg@wisag.de	office.fm@yit.at
	Banken, Versicherungen, Fondgesellschaften, Krankenhäuser	Büro und Verwaltung, Rechenzentren, Industrie, Einzelhandel und Logistik	Gesundheitswesen, Banken-Handel-Versicherungen	Gewerbe-, Wohn- und Infrastrukturimmobilien	Immobilien
	700	insgesamt 6.600	2.984	22.600 (Stand 2009)	rund 700
		keine Angaben	ca. 1.500	11.000	> 100
	Betrieb, Wartung, Instandhaltung, Gebäudetechnik	techn. Gebäudeausstattung, Planen und Bauen		Gebäudemanagement, Instandhaltung, Energieman.	Instandhaltung (Wartung, Inspektion, Instandset
	Waren und Logistikdienste, Hausmeisterdienste	Reinigungsdienste (innen + außen), Abfallm.	Gebäudereinigung, Hauswartung, Security, Catering,	Gebäudereinigung, Sicherheit und Service	Reinigung, Winterdienst, Bewachung, Außenanlag.
	Know-how in Integration hochkomplexer Anlagen	Outsourcing-Kompetenz Verfügbarkeit, Rechenzentr.	Langjährige, fundierte Erfahrung, Meisterbetrieb	wertorient. Familienunternehm., Eigenleistungsquote	FM-Dienstleister mit kompletter TGA-Errichtung
	energiebewusstes FM	Green-Building-Zertifizierungen	Hol-Bring-Dienste im Ersatzteilservice		

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Dezember 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Nachhaltigkeit ist kalkulierbar

Gebäude und Umwelt. In Deutschland liegt das größte Potential für mehr Energieeffizienz in den Bestandsimmobilien. Doch wie kann es auch zeit- und kostenoptimiert gehoben werden?

Sigrid Niemeier und Christian Wetzel, Calcon GmbH, München

Ist die Idee des nachhaltigen Bauens nur etwas für den exklusiven High-End-Bereich der Immobilienwirtschaft? Nein, denn Nachhaltigkeit betrifft den gesamten Lebenszyklus von allen Gebäuden. Das Ziel lautet für alle ausnahmslos: Ressourceneffizienz in den Bereichen Energie, Wasser und Material bei verringerter schädlicher Auswirkung auf Gesundheit und Umwelt. Neubauvorhaben werden bereits sowohl von europäischer als auch deutscher Gesetzgebung zumindest beim Thema Energiebedarf in die Pflicht genommen. Doch der wesentliche Hebel für mehr Energieeffizienz liegt in schon bestehenden Gebäuden.

Bislang allerdings finden nachhaltige Sanierungen in Deutschland nur im Rahmen von Leuchtturmprojekten statt. Ein echter Erfolg etwa für die Reduktion von Treibhausgasen wird nur dann erreicht, wenn große Gebäudebestände, ganze Stadtviertel oder Portfolios, nachhaltig saniert werden. Derartige Nachhaltigkeitsinvestitionen stellen den Betreiber aber vor die Frage nach der Wirtschaftlichkeit.

Echter Mehrwert statt Luxus-Label

Investitionen von bis zu zehn Prozent der Bausumme sind nötig, um eines der gängigen Nachhaltigkeitszertifikate für Neubauten zu erhalten. Diese Kosten der Gebäudenachhaltigkeit amortisieren sich nur, wenn dadurch Mieteinnahmen oder Gebäudewert steigen. Tatsächlich zeigen erste Studien, dass sich diese Investitionen kaufmännisch lohnen. Für große Immobilienbestände aber ist eine derartige Investition nicht abbildbar.

Auf einen Blick

- › Neubauvorhaben werden bereits sowohl von europäischer als auch deutscher Gesetzgebung beim Thema Energiebedarf in die Pflicht genommen.
- › Der wesentliche Hebel für mehr Energieeffizienz liegt jedoch in den Bestandsgebäuden.
- › Es gilt, Nachhaltigkeit in die regulären Planungsprozesse der Bestandsbewirtschaftung zu integrieren.
- › Kalkulierbarkeit der Nachhaltigkeitsinvestitionen und eine kostengünstige Bewertung für alle Gebäudearten und große Immobilienbestände verspricht eine Software.

Denn das Problem ist, den Spagat zwischen Wirtschaftlichkeit, ökologischer und sozialer Verantwortung hinzubekommen. In der Praxis stellt sich die Frage nach der Kalkulierbarkeit der Nachhaltigkeitsinvestitionen. Es ist bislang nicht möglich, in vertretbarem Zeit- und Kostenaufwand die Nachhaltigkeit eines Portfolios zu erheben und daraus Maßnahmen abzuleiten. Die Bedarfslage beschreibt Dr. Christian Jaeger, Geschäftsführer der LBBW Immobilien Management Wohnen, so: „Ein gemeinsames Nachhaltigkeitsverständnis von Immobilienakteuren, Banken, Bewertern, Wirtschaftsprüfern und öffentlichen Förderstellen würde die Bereitschaft von Unternehmen zur Investition in Zertifizierungssysteme erhöhen.“ Zu schnell trifft die Betrachtung auf ihre Grenzen:

Welche Maßnahmen und welche Investitionen sind zu welchem Zeitpunkt nötig? Belastbare Aussagen stehen dem kaufmännisch Verantwortlichen kaum zur Verfügung.

Es gilt, Nachhaltigkeit integriert zu betrachten, neben der Rendite und dem Substanzerhalt, über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Dieses Problem steht auch für Prof. Klaus Sedlbauer, Leiter des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik, im Vordergrund: „Heute sind nachhaltig gebaute und bewirtschaftete Immobilien für Investoren beinahe unabdingbar.“

Management im Bestand

Einen ersten Ansatz für eine Messung von Nachhaltigkeitsstandards bot etwa die Software epiqr®. Diese Lösung entstand im Jahr 2000 aus einem fünfjährigen Forschungsprojekt der Europäischen Union mit dem Ziel, eine einheitliche Bewertung von Bestandsimmobilien zu ermöglichen. Seither wird die weitere Entwicklungsarbeit von der CalCon Holding GmbH koordiniert, einem Spin-off des Fraunhofer IBP.

Bereits mit wenigen erhobenen Daten liefert diese Lösung aussagekräftige Ergebnisse. Denn die Eingaben werden mit statistischen Werten ergänzt. So können einzelne Gebäude in etwa drei Stunden, aber auch große Immobilienbestände zügig erfasst werden. Bis zum heutigen Tag wurden somit über 100 Millionen Quadratmeter Bruttogeschossfläche aufgenommen und bewertet. Das Ergebnis ist eine skalierbare Portfolioanalyse des gesamten Bestands, mit belastbaren Aussagen zum Zustand und verschiedenen

Stimmen aus dem Markt



Dr. Christian Jaeger Geschäftsführer der LBBW Immobilien Management Wohnen: „Nachhaltigkeit in der Branche muss sich über allgemein akzeptierte und objektivierbare Kriterien messen lassen. Sonst bleibt sie lediglich eine Marketing-Chimäre.“



Prof. Klaus Sedlbauer Leiter des Fraunhofer-Instituts für Bauphysik: „Mit Gebäuden, die ökologischen Ansprüchen gerecht werden und die geringere Bewirtschaftungskosten verursachen, leistet die Branche einen gesellschaftlich relevanten Beitrag für die Zukunft.“

Instandhaltungsszenarien – inklusive kurz-, mittel- oder langfristiger Budgetpläne. ep-iq-r steht für die Betrachtung der Energie (energy performance), der Wohnraumqualität (indoor environment quality) und für die Berechnung zu erwartender Instandhaltungskosten (refurbishment).

Seit 2005 ist die Firma am runden Tisch Nachhaltiges Bauen des Bauministeriums vertreten. Sie war auch Gründungsmitglied der 2007 initiierten Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB). Dort wurde das deutsche Gütesiegel Nachhaltiges Bauen entwickelt. Zertifiziert werden damit Ökologie, Ökonomie, soziokulturelle und funktionale Aspekte, Technik, Prozesse und Standort.

Integrierter Blick

Mit der Produktentwicklung epiqr® NC (Nachhaltigkeits-Check) wurde nun auch die Messung von Nachhaltigkeitskriterien im Bestand ermöglicht. Dabei werden DGNB-Kriterien und Steckbriefka-

talogue zu elf Aspekten zusammengefasst und über eine vereinfachte Systematik kategorisiert. Folgende Fragen finden ihre Antworten: Wie viel muss ich in den Gebäudebestand investieren, um einen gewünschten Grad an Nachhaltigkeit zu erreichen? Welche Maßnahmen und Kosten sind nötig, um eine Zertifizierung wie etwa LEED, BREEAM oder DGNB zu erhalten? Und wie wirkt sich ein gewähltes Szenario auf die Rendite aus?

Das Produkt kann auf diese Weise den Aspekt Nachhaltigkeit in die regulären Planungsprozesse der Bestandsbewirtschaftung integrieren. Denn auch jenseits der Leuchtturmprojekte soll sie als Basis der Planung im Neubau und im Bestand verankert werden. Einen Leuchtturm sieht man am besten, wenn es rundherum dunkel ist. Licht in dieses Dunkel zu bringen will der Nachhaltigkeits-Check. Auch bei großen Immobilienbeständen kann mithilfe dieser Lösung Nachhaltigkeit kostengünstig und schnell nicht nur messbar sondern vor allem kaufmännisch planbar gemacht werden. ←|



Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip

- Einfache Abrechnungserstellung in Eigenregie oder durch den Verwalter.
- Erweitern Sie Ihr Serviceangebot und sparen Sie Kosten.
- Erschließen Sie neue Ertragsquellen.

Wir bieten innovative Produkte, zuverlässigen, kompetenten Service und individuelle Lösungen aus einer Hand! Unser Komplettsystem mit bewährten Messgeräten und leistungsfähiger Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

Weitere Informationen unter:
tel. +49 (0) 7145-93550-0 / email info@gemas.de
fax + 49 (0) 7145-93550-10

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP AN SICH!
www.gemas.de

Zertifizierte berufsbegleitende Studiengänge

Geprüfte/r

Immobilienverwalter/in (EBZ|gtw|DDIV)

7 Wochenendseminare, 8 Monate

Immobilienkaufmann/-kauffrau (IHK)

EBZ-Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

Immobilienfachwirt/in (IHK)

Bestehen Sie die IHK-Prüfung!
10 Wochenenden, nur
16 bzw. 12 Monate Vorbereitung.
Prüfung im Frühjahr und
Herbst.



Starten Sie jetzt!
Termine: www.gtw.de

gtw - Weiterbildung
für die Immobilienwirtschaft



Beratung unter
Tel.: 089/ 57 88 79
Infos: www.gtw.de

Der Verwalter als Dienstleister

„**Property Management Plus**“: Oft werden kleine Immobilienportfolios nicht in gleichem Maße professionell geführt wie die Bestände institutioneller Investoren. Hier können sich Mietverwalter profilieren.

Bernd Homuth, Dessau

Mietverwalter sind oft die ersten Ansprechpartner, wenn es um Fragen der Transparenz und Effizienz kleinerer Bestände oder einzelner Objekte geht. Sie haben die besondere Chance, im Rahmen einer bestehenden Kundenbeziehung Wertsteigerungspotenziale, die in solchen eher kleinen Beständen „schlummern“, aufzuzeigen und können die Werthebel gemeinsam mit dem Eigentümer realisieren.

Erster Ansatzpunkt zur Erweiterung der Zusammenarbeit zwischen Hausverwalter und Eigentümer ist die Analyse der strategischen Ausrichtung des Immobilienbestands vor dem Hintergrund der individuellen Anlageziele. Mit der Festlegung des für den Investor „richtigen“ Zielportfolios und dem Vergleich mit dem aktuellen Portfolio wird anschließend determiniert, in welchen Rendite-Risiko-Raum in den kommenden Jahren investiert oder desinvestiert werden soll. Der Hausverwalter hat folgende Ansatzpunkte:

- › Definition der Eigentümerziele und Erfassung der individuellen Rendite-Risiko-Relationen.
- › Laufende Bestandsaufnahme und Bewertung des vorhandenen Portfolios mittels qualitativer Merkmale: Hierbei lassen sich relativ einfache Methoden einsetzen, um bestimmte Merkmale von Immobilien, wie zum Beispiel Lage, technische Ausstattung, Zustand und Mietermix, zu bewerten und so ein Ranking des Immobilienbestands zu erstellen.
- › Laufende Bewertung des Portfolios nach quantitativen Merkmalen: Hierbei werden die heutigen und zukünftig zu erwartenden Deckungsbeiträge der

Objekte ermittelt und eine vereinfachte Bewertung der einzelnen Immobilien vorgenommen.

- › Identifikation von Chancen und Risiken im Objekt.
- › Festlegung eines Kernbestands, eines Zielportfolios und eines zeitlichen Anlagehorizonts für die Objekte.

Auf einen Blick

- › Der Mietverwalter ist aufgrund seiner Nähe zum Objekt prädestiniert dafür, dem Eigentümer geeignete Maßnahmen zur Realisierung der Potenziale anzubieten.
- › Erster Ansatzpunkt zur Erweiterung der Zusammenarbeit zwischen Verwalter und Eigentümer ist die Analyse der strategischen Ausrichtung des Immobilienbestands vor dem Hintergrund der individuellen Anlageziele.

In diesem Zusammenhang sollte der Verwalter auch auf eventuelle Klumpenrisiken, wie Branchenkonzentration, regionale Konzentration oder homogene Baualtersklassen, hinweisen, die für Bestandshalter von großer Bedeutung sind. Den Klumpenrisiken ist permanente Aufmerksamkeit zu schenken, mit einfachen und aussagekräftigen Reporten kann das individuelle Risikopotenzial herausgearbeitet und überwacht werden.

Vermietungspotenziale heben

Die Werthaltigkeit der Mietverträge ist ein weiterer Werthebel für jeden Immobilieneigentümer. Durch einen einfachen Vergleich der IST-Mieten mit den aktu-

ellen Marktmieten pro Standort werden Mietsteigerungspotenziale aber auch Risiken zukünftiger Ertragseinbrüche sichtbar. Ein vorausschauendes Vermietungsmanagement wird geeignete Maßnahmen vorschlagen, um diese Effekte zu optimieren.

Der Hausverwalter ist aufgrund seiner Nähe zum Objekt prädestiniert dafür, dem Eigentümer geeignete Maßnahmen zur Realisierung der Potenziale anzubieten. Er hat dabei eine Reihe von Ansatzpunkten:

- › Art und Umfang der Vermarktung von Leerflächen,
- › Bautechnischer und optischer Zustand des Objekts,
- › Mietvertragsgestaltung (Indexierung, Laufzeit, Umlageregulungen und anderes),
- › Mietermix (Struktur der Mieter, Bonität der Mieter),
- › Mietermanagement (persönlicher Kontakt zum Mieter als Kunde, Customer-Relationship-Management).

Der Vermietungsstand kann erst nach einer sorgfältigen Standort- und Marktanalyse des konkreten Mietobjekts optimiert werden. Leerstände können strukturell bedingt sein (Überangebot), objektspezifisch (Modernisierungstau, schlechtes Mikroumfeld, überhöhte Mietpreisvorstellungen), vorübergehend (Mieterwechsel) oder auch gewollt (zum Beispiel im Vorfeld eines Verkaufs).

Nachdem zunächst über Haltedauer und Wirtschaftlichkeit des einzelnen Objekts im Rahmen der „richtigen“ Portfolio- und Objektstrategie entschieden worden ist, kann der Hausverwalter

Mietshäuser verwalten kann sehr komplex sein, je nachdem, wie man diese Tätigkeit versteht.

Der Zins-Swap. Ein Beispiel

Die I-GbR hat ein variabel verzinsliches Darlehen über eine Million Euro von Bank A zum Erwerb einer Immobilie erhalten: Die zu zahlenden Zinsen des Darlehens werden regelmäßig an den Drei-Monats-Euribor angepasst. Um sich gegen steigende Zinsen abzusichern, geht die I-GbR einen Payer Swap ebenfalls über eine Million Euro mit Bank B für eine Laufzeit von 20 Jahren ein: Die I-GbR verpflichtet sich, während der Laufzeit des Swaps einen fixen, festgelegten Zinssatz an Bank B zu zahlen und erhält im Gegenzug dafür eine variable Zinszahlung von Bank B.

Somit zahlt die I-GbR einen fixen Zinssatz an Bank B und erhält dafür von Bank B einen variablen. Mit diesem variablen bezahlt sie dann die variablen Zinsen des Darlehens der Bank A. Wenn die variablen Sätze übereinstimmen

zahlt das Unternehmen unter dem Strich einen fixen Satz an Bank B.

Steigen die Zinsen, steigt der Zinssatz des variablen Darlehens. Gleichzeitig steigt auch der Zinsbetrag, den das Unternehmen aus dem Swap erhält. Sinken die Zinsen, sinkt sowohl der Zinssatz des Darlehens als auch der Zinsbetrag, welcher aus dem Swap fließt. Unabhängig davon zahlt die I-GbR immer den fixen Zinsbetrag an den Kontrahenten des Swaps, Bank B.

Das Beispiel verdeutlicht, dass gerade in der heutigen Zeit des niedrigen Zinsniveaus der Verwalter dem Eigentümer wertvolle Hinweise zur Risikominimierung und Erhöhung der Wirtschaftlichkeit im Rahmen der Finanzierung aufzeigen kann.

geeignete Maßnahmen zur Optimierung des Vermietungspotenzials vorschlagen.

Optimierung der Finanzstruktur

Gerade in einem anspruchsvollen Marktumfeld sind bedarfsgerechte Finanzierungsstrukturen neben der Immobilienbewirtschaftung oft der entscheidende Erfolgsfaktor. Wenn der Hausverwalter mit innovativen Finanzierungsinstrumenten wie Forward-Darlehen, Mezzanine-Finanzierungen oder Zins-Swaps vertraut ist, kann er seinen Kunden geeignete Finanzierungsformen vorschlagen und entsprechende Kontakte zu geeigneten Banken vermitteln. So ist beispielsweise bei der heutigen Zinssituation die Auseinandersetzung mit Zins-Swaps unbedingt nötig. Da Swaps als vermeintliche Spekulationsgeschäfte von Eigentümern kleiner Portfolios oft kategorisch abgelehnt werden, kann der Hausverwalter entsprechende

Aufklärung zum Nutzen der Eigentümer leisten.

Ein Zins-Swap, siehe Kasten, ist ein terminiertes Tauschgeschäft über Zinsverpflichtungen auf einen Kapitalbetrag. Bei der geläufigsten Form des Zins-Swaps wird ein variabler Zinssatz gegen einen fixen Zinssatz getauscht. Während der variable Zinssatz sich an Indizes wie zum Beispiel dem Drei-Monats-Euribor orientiert und sich über die Laufzeit des Swaps ändert, bleibt der fixe Zinssatz über die Laufzeit fest.

Die Honorierung des Verwalters

Die Bereitschaft, sich in Managementfragen externe Unterstützung zu holen, ist bei Eigentümern kleinerer Portfolios eher gering. Innovative Hausverwalter

können ihre Kundenbeziehung nutzen, um das oft unterschätzte Wertsteigerungspotenzial der Immobilien gemeinsam mit dem Eigentümer zu heben. Erfreulicherweise sind Methoden, Modelle und Techniken, die im Management großer Immobilienbestände zur Steigerung von Transparenz und Effizienz verwendet werden, durchaus auf kleinere Portfolios übertragbar.

Die Honorierung des Hausverwalters für die Wertsteigerung der Immobilie sollte mit dem Eigentümer transparent gestaltet werden. Für Analysen können Pauschalhonorare vereinbart werden oder die Vergütung erfolgt rein erfolgsorientiert, etwa wenn es um Optimierung der Finanzierung oder der Verbesserung der Einkaufskonditionen geht. ←|

Ausbildungs-Trends: Vernetzung und Klimaschutz

Immobilien-spezifische Studiengänge. In diesem Jahr gibt es zahlreiche neue Angebote. Die Hochschulen rechnen mit mehr Studierenden – und bieten verstärkt innovative Themenfelder an.

Gabriele Bobka, Staufen

Klimaschutz liegt im Trend der Zeit. Dies spiegeln auch die neuen Angebote an Vollzeit-Studiengängen in der immobilienwirtschaftlichen Erstausbildung wider. Ob als Vertiefung bereits installierter Studiengänge oder als Ergänzung von Studiengängen mit Bachelor-Abschluss durch ein Master-Angebot beherrschen die Themen Energieeffizienz und nachhaltiges Bauen die diesjährigen Angebote der Erstausbildung.

Einen zweiten Schwerpunkt bilden interdisziplinäre Vernetzungen. „Nachdem die Bundeswehr die Einberufung von Wehrdienstleistenden ausgesetzt

hat, rechnen wir mit deutlich mehr Studierenden“, sagt Professor Kai Kummert von der Beuth Hochschule für Technik Berlin. Noch setze die Hochschule auf Bewährtes, denke aber über einen neuen Studiengang im Bereich Immobilienprojektentwicklung nach.

Nachhaltige Bauwirtschaft: interdisziplinäre Ansätze

„Der weitaus größte Anteil am weltweiten Energieverbrauch wird direkt oder indirekt durch den Bau, Betrieb und Abriss von Gebäuden verursacht“, stellt Ingo

Auf einen Blick

- › Seit dem Wintersemester bietet der Studiengang Bauingenieurwesen der TU Dresden die viersemestrige Vertiefung Gebäude-Energie-Management (GEM) an.
- › Mit Gebäudeenergie-technik befasst sich seit diesem Wintersemester auch ein neuer Bachelor- und Master-Studiengang der Hochschule Zittau/Görlitz.
- › Die Technische Universität Dortmund bietet einen Schwerpunkt in vernetztem Städtebau an.
- › Die kulturelle Dimension von Metropolen steht im Mittelpunkt des Bachelor-Studiengangs „Kultur der Metropole“ der HafenCity Universität Hamburg.
- › „Energieeffizienz und Erneuerbare Energien“ lautet der Titel des Bachelor-Studiengangs, der ab Wintersemester 2011/12 an der Fachhochschule Frankfurt am Main angeboten wird.



Für Studierende in der Immobilienbranche gibt es eine Vielzahl von Angeboten.

Fleming von der Technischen Universität Dresden fest. Nachhaltige Bauwirtschaft lasse sich nur mit einem ganzheitlichen, interdisziplinären Ansatz umsetzen, der die komplette Lebensspanne des Gebäudes inklusive der Wiederverwertung der verwendeten Materialien betrachte und auf die vorhandenen lokalen Gegebenheiten Rücksicht nehme. Gefragt seien hoch qualifizierte, kritische und kreative Planer im Spannungsfeld zwi-

schen Architektur und Bauingenieurwesen. Seit dem Wintersemester bietet der Studiengang Bauingenieurwesen daher die viersemestrige Vertiefung Gebäude-Energie-Management (GEM) an. Sie verknüpft grundlegende Kenntnisse aus den Bereichen Bauingenieurwesen und Architektur mit Fachwissen aus der Gebäudetechnik. Das Spektrum der Vertiefung konzentriert sich auf die Schwerpunkte Gebäude und Management.

Schwerpunkte: Gebäudeenergie-technik und -effizienz

Mit Gebäudeenergie-technik befasst sich seit diesem Wintersemester auch ein neuer Bachelor- und Master-Studiengang der Hochschule Zittau/Görlitz. „Ziel ist die Ausbildung von Fachspezialisten, welche Gebäudeenergie-technik sowohl den Neubau als auch die Modernisierung von Bestandsgebäuden planen, bauen und effizient betreiben können“, so Studiengangberater Dietmar Rößler. „Noch ist die Nachfrage allerdings geringer als geplant“, räumt er ein. So sei der erste Studiengang nur mit zwölf statt mit mindestens 20 Studenten gestartet. Die Lage des Standorts spiele dabei wohl ebenso eine Rolle wie die geringe Technikaffinität vieler Studenten. Er sei jedoch sicher, dass sich die traditionell hohe Kompetenz der Hochschule im Bereich Energietechnik letztlich durchsetzen werde.

„Energieeffizienz und Erneuerbare Energien“ lautet der Titel des Bachelor-Studiengangs, der ab Wintersemester 2011/12 an der Fachhochschule Frankfurt am Main angeboten wird. Nach sieben Semestern können die Nachwuchsingenieure mit dem Abschluss „Bachelor of Engineering“ ins Berufsleben starten. Grundlage ist hier eine Stiftungsprofessur des kommunalen Energieversorgers Mainova AG. „Neue Herausforderungen verlangen neue Wege. Doch noch fehlt es in zukunftssträchtigen Wirtschaftszweigen erneuerbare Energien an speziell qualifizierten Ingenieuren“, erläutert deren Vorstand Lothar Herbst die Motive für die Kooperation. Vernetzter Städtebau lautete dagegen die Neuausrichtung der

Technischen Universität Dortmund. Seit dem Wintersemester 2010/11 baut hier der Master-Studiengang „Architektur und Städtebau“, auf das Bachelor-Studium Architektur auf. Das Dortmunder Modell setzt auf interdisziplinäre Ausbildung und verknüpft Inhalte aus den Bereichen Architektur und Städteplanung mit denen des Master-Studiengangs Konstruktiver Ingenieurbau und Bauprozessmanagement. Durch die Vernetzung soll eine Weiterentwicklung über die traditionellen Berufs- und Fachgrenzen hinaus gefördert werden.

Die kulturelle Dimension von Metropolen steht im Mittelpunkt des Bachelor-Studiengangs „Kultur der Metropole“, der seit dem Wintersemester 2009/2010 an der HafenCity Universität Hamburg angeboten wird. Ziel dieses Studiengangs ist es, Metropolen in ihrer Komplexität als Wirtschafts-, Lebens- und Kulturraum im Wandel zu erfassen und mithilfe unterschiedlichster Medien und Kulturtechniken darzustellen.

Komplexe Umweltthemen halten Einzug in die Studienwelt

Vernetzt präsentiert sich auch ein geplanter neuer Master-Studiengang der Universität Leipzig. „Navigation und Umweltrobotik“ soll ab dem Wintersemester 2011/2012 die Disziplinen Geodäsie und Geoinformatik, Elektrotechnik, Maschinenbau und Informatik verbinden.

Er beschäftigt sich mit der Entwicklung von Assistenzsystemen oder autonom operierenden Systemen zwecks Einsatz und Nutzung in der realen und komplexen Umwelt – also für Anwendungen außerhalb von Labor- beziehungsweise Fabrikumgebungen. Der Studiengang richtet sich an Bachelor-Absolventen der Richtungen Geodäsie und Geoinformatik, Maschinenbau, Elektrotechnik, Bauingenieurwesen, computer-gestützte Ingenieurwissenschaften und Informatik, die Interesse an zukunftsweisenden, ingenieurwissenschaftlichen Tätigkeitsfeldern haben. Der Studiengang befindet sich noch im Akkreditierungsverfahren. ←|

Investorenvertrauen steigern

Transparenz erhöhen



Die Software Yardi Investment Management bietet Ihnen Werkzeuge, die in der Branche ihresgleichen suchen. Werkzeuge, die es Ihnen ermöglichen, schnell auf Investorenbedürfnisse einzugehen und die Vertrauen schaffen. Ersetzen Sie Ihre Kalkulationsblätter durch ein effizientes, überzeugendes System, das präzise, vollständig prüfbar und zu 100% transparent ist. Ein System, mit dem Sie bezüglich der Interessen Ihrer Kunden Eigeninitiative an den Tag legen.

YARDI Investment Management™
SOFTWARE FÜR DAS
IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT.

- *Automatisierung komplexer Zusammenführungen und Roll-up-Prozesse*
- *Schnelle Berechnung von periodischen Renditen, Vorzugs- und Wasserfallrenditen*
- *Parallele Verwaltung mehrerer Buchhaltungsmethoden und Währungen*
- *Integrierte Leistungsmessung und Renditekalkulationen*
- *Internetgestützte Unternehmensinformationen*

Besuchen Sie Yardi Systems auf der MIPIM 2011 – "The London Pavilion" vom 8. bis zum 11. März

Deutschland +49 (0) 211 523 91 466
www.yardi.de



Beiträge über Gebühr

Vertragsrecht. Das Bundesverwaltungsgericht weist eine Kommune, die zu hohe Erschließungsbeiträge verlangte, in die Schranken. Auch Grundstückseigentümern anderer Gemeinden dürften Erstattungen zustehen.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

An diese Buchstaben- und Ziffernfolge werden die Stadtkämmerer bundesweit noch lange mit Entsetzen zurückdenken: BVerwG 9 C 8.09. Das ist das Aktenzeichen eines Urteils vom 1.12.2010, das der Rechtsanwalt Sönke Anders von der international aufgestellten Stuttgarter Kanzlei Thümmel, Schütze & Partner beim Bundesverwaltungsgericht in Leipzig zugunsten von zehn Grundstückseigentümern aus Bietigheim-Bissingen (Baden-Württemberg) erstritten hat. Es betrifft zunächst zwar nur einen Rechtsstreit zwischen den Eigentümern und der Stadt, dürfte aber bundesweite Wirkung entfalten. Auf einen Nenner gebracht: Wenn für die Grundstückseigentümer alles gut geht, werden sie von der Stadt in den kommenden Jahren viel Geld erhalten – und hartnäckige Grundstückseigentümer in anderen Kommunen auch.

Doch woher das viele Geld nehmen? Soziale Kosten sind nicht mehr finan-

zierbar, Theater und Opernhäuser laufen auf Sparflamme, Schwimmbäder sind geschlossen, Kindertagesstätten wegen Personalmangels nur noch begrenzt verfügbar, Abwasserkanäle und Straßenbahnen sind längst an US-Investoren vermietet – und jetzt der frühe Wintereinbruch mit Schlaglöchern, wohin man blickt. Petra Roth, Oberbürgermeisterin von Frankfurt am Main und Präsidentin des Deutschen Städtetags, hat die Misere in der ihr eigenen Art mit einem Vergleich auf den Punkt gebracht: „Die Kommunen liegen auf der Intensivstation.“ Und nun auch noch der Ernstfall Bietigheim-Bissingen.


Höhere Erschließungskosten als erlaubt

Der begann damit, dass Bietigheim-Bissingen neue Grundstücke erschließen und zu Bauland umwidmen wollte. Geplant waren Straßen, deren Anbindung an das öffentliche Straßennetz sowie Entwässerung, Beleuchtung und ein Spielplatz. Damit das Ganze die Finanzen der Stadt nicht zu sehr belastete, übertrug sie die Grundstückserschließung an ihre private Tochter Bietigheimer Wohnbau – mit der Folge, dass diese den Eigentümern später viel höhere Erschließungskosten aufs Auge drückte als der Stadt selbst erlaubt gewesen wäre.

Zu diesem Trick haben Kommunen offenbar viel häufiger als allgemein bekannt gegriffen und ihren Grundstückseigentümern bei dieser Gelegenheit auch sonstige kommunale Kosten aufgebürdet, die sie selbst hätten tragen müssen. Im Fall Bietigheim-Bissingen ging das

Auf einen Blick

- Die Rechnungen einer zur Stadt gehörenden privaten Tochter, die den Eigentümern offenkundig kommunale Kosten unterjubelt, sind nichtig.
- Damit sind alle Kommunen der Republik aufgerufen, die Verträge mit privaten Töchtern noch einmal gründlich im Hinblick auf die von ihren Bürgern früher erhobenen Erschließungsbeiträge zu überprüfen.
- Harte Auseinandersetzungen zwischen Grundstückseigentümern und Gemeinden sind damit so gut wie vorprogrammiert.



Erschließungsbeiträge. Welche Kosten müssen Grundstückseigentümer übernehmen – und welche nicht?

so weit, dass die Bietigheimer Wohnbau den Eigentümern die Kosten nicht einmal einzeln aufschlüsselte. Das brachte dann nicht nur bei den Eigentümern das Fass zum Überlaufen, sondern nach langem Weg durch die Rechtsinstanzen auch bei den Richtern des Bundesverwaltungsgerichts. Deren Argument: Die Rechnungen einer der Stadt gehörenden privaten Tochter, die den Eigentümern offenkundig kommunale Kosten unterjubelt, sind nichtig.

Kein Wunder also, dass Rechtsanwalt Anders den aktuellen Stand mit der Bemerkung kommentiert, er habe „von der anderen Seite noch nichts gehört“. Jetzt kommt viel auf die Interpretation des Urteils an, das heißt vor allem: Auf die Art der Vertragsgestaltung zwischen der Stadt Bietigheim-Bissingen und ihrer Tochter Bietigheimer Wohnbau. Damit sind alle Bürgermeister und kommunalen Kämmerer der Republik quasi aufgerufen, die Verträge mit privaten Töchtern noch einmal gründlich im Hinblick auf die von ihren Bürgern früher erhobenen Erschließungsbei-



träge zu überprüfen, und zwar im Extremfall rückwirkend bis zu zehn Jahre gemäß der Verjährungsfrist nach dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB). Wobei offenbar davon ausgegangen werden sollte, dass die BGB-Fristenregelung auf das öffentliche Recht zu übertragen ist. Rechtsanwalt Anders konkretisiert: „Eine rückwirkende Erstattung von Beiträgen kann möglich sein, wenn die Ansprüche noch nicht verjährt oder durch zwischenzeitliche Grundstücksübertragungen entfallen sind.“

Ergebnisse sind im Detail noch offen

Zu welchen Ergebnissen die Vertragsprüfer der Kommunen auch kommen mögen, harte Auseinandersetzungen zwischen Grundstückseigentümern, die sich im Nachhinein durch kommunale Töchter übervorteilt fühlen, und Kommunalbeamten, die den Vorgaben des Bundesverwaltungsgerichts folgen müssen, sind allemal so gut wie vorprogrammiert. Denn die Vorgaben haben es

in sich, wie die drei folgenden Beispiele zeigen.

- › Das Vergaberecht, also auf welche Weise Kommunen an wen oder an welche Firma Aufträge vergeben, muss von Grund auf geändert werden. Damit soll es in Zukunft mehr Wettbewerb geben, und die durch die Kommunen von den Grundstückseigentümern erhobenen Beiträge müssen nicht nur klar ausgewiesen werden und nachvollziehbar sein, sondern auch in einer angemessenen Relation zum tatsächlichen Aufwand stehen.
- › Details zur Vergabe von Aufträgen, wie etwa die Wirtschaftlichkeit der Verträge zwischen Kommunen und ihren Auftragnehmern, unterliegen zwar dem Landesrecht. Aber für das Vergaberecht als solches, zum Beispiel nach welchen Kriterien Verträge abzuschließen sind, gilt europäisches Recht.
- › Die Gesetzgebung, die Kommunen betrifft, soll mehr als bisher vom Bund auf die Bundesländer übertra-

gen werden. Bisher unterlagen nur Baden-Württemberg – das Bundesland, in dem Bietigheim-Bissingen liegt – und Bayern dem Landesrecht. Das heißt, in Zukunft sind auch vonseiten der Bundesländer die Kommunen betreffende Gesetzesinitiativen zu erwarten, was diesen im Zweifel mehr Vor- als Nachteile bringen wird. Derweil richten sich die Augen aller potenziell betroffenen Kommunalbeamten und begünstigten Bürger nach Bietigheim-Bissingen. Denn dort geht es nicht allein darum, dass die Stadt auf dem Umweg über ihre Tochter den zehn Grundstückseigentümern überhaupt Geld schuldig ist, sondern auch darum, wie viel. So viel steht fest: Die Eigentümer können nicht damit rechnen, die Erschließungskosten in vollem Umfang erstattet zu bekommen, sondern nur zum Teil. In welcher Höhe, das wird noch ein langer Kampf. Abschläge auf die ursprünglichen Erschließungsbeiträge zwischen 20 und 25 Prozent sollten möglich sein. ←|

Graffiti

Strategielos – schlechtes Los

Nutzen und Rendite eines Investitionsvorhabens werden zumeist kompetent analysiert. Doch oft fehlt dabei der längerfristige Kontext mit alternativen Szenarien.

Rainer Trendelenburg, wiko Bausoftware GmbH, Freiburg

Viel zu häufig werden Investitionsentscheidungen in Immobilienvermögen kurzfristig getroffen. Der Liegenschaftsbestand etwa einer Kommune bis 200.000 Einwohner erreicht schnell 600 Objekte. Doch welcher öffentliche Liegenschaftsbesitzer hat einen langfristigen Master-Plan über den Nutzungs- und Flächenbedarf? Und hat er eine Szenarienebetrachtung, wie dieser Bedarf sinnvoll und wirtschaftlich gedeckt werden kann? Nein. Denn zumeist prägen kurzfristige politische Erwägungen, Prestigeobjekte und taktische Grundstücksgeschäfte sein Investitionsverhalten. Steckte man nur zwei bis drei Monate Arbeit in die Erhebung von Flächen und Kostendaten, so könnte landauf landab ein millionenschweres Potenzial für die kommunalen Haushalte aktiviert werden. Ist man dazu zu bequem? Oder ist es aus anderen Gründen nicht gewollt?

Die Betrachtung größerer privater und industrieller Liegenschaftsbesitzer zeigt kaum ein anderes Bild. Die Rendite der Einzelinvestition wird nach allen finanzmathematischen Methoden in bunten Vorstandsberichten dargestellt. Doch die Facility-Management-Daten werden in riesigen Datengravern gehalten. Mit der Reinigungsfirma kann auf solcher Grundlage vielleicht die Stellfläche des Aktenvernichters ausgespart werden, mehr nicht. Doch die wenigen notwendigen Kenndaten, die es erlauben, zu einem frühen Zeitraum per alternativer Investitionsszenarien die Liegenschafts-

kosten zu optimieren, existieren zumeist nicht. Das Management betrachtet dies als Aufgabe der Bauabteilung. Und diese kürzt lieber Handwerkerrechnungen, als dass sie Investitionsentscheidungen auf den Prüfstand stellt.

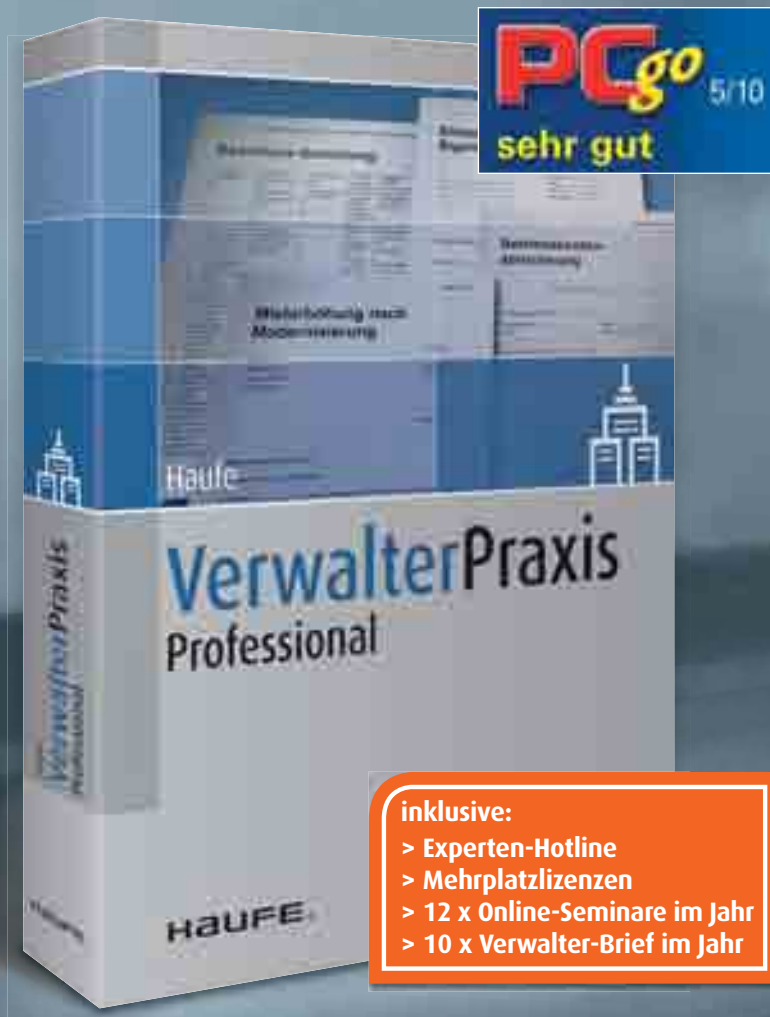
Zwei Welten

Immer noch sind leider die Welten von Management und fachlichen Bauverantwortlichen einfach zu verschieden. Denn auch der Detaillierungsgrad von Baudaten und ihre Aufbereitung sind als Basis für strategische Entscheidungen nicht geeignet. Sie werden zudem häufig erst zu einem Zeitpunkt gepflegt, wenn investive Maßnahmen bereits ausgelöst sind. Das Management hingegen trifft seine Entscheidung im Wesentlichen auf Grundlage von Finanzdaten. Doch diese

bilden inhaltliche und fachliche Aspekte der Immobiliennutzung nicht ab.

Diese beiden Welten führt Immobilien-Portfoliomangement bereits mit wenigen Schritten zusammen. Zuerst werden Liegenschaften mit ihren Flächenanteilen nur so detailliert erfasst, dass die gegenwärtige Nutzung mit den wesentlichen Kostenkenndaten abgebildet werden kann. Im nächsten Schritt wird hinterlegt, mit welchen Investitionen und Änderungen von Kosten und Erträgen diese Fläche welchen alternativen Nutzungen zugeführt werden könnte. Somit können bereits unterschiedliche Szenarien abgebildet und langfristige wirtschaftliche Auswirkungen gegenübergestellt werden. Nicht zuletzt steht auch dem Controlling damit eine Brille zur schärferen Sicht auf strategische Entscheidungen zur Verfügung. ←|





Mit Haufe haben Sie alle Verwalter- aufgaben im Griff. Versprochen!

Ob Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung – in „Haufe VerwalterPraxis Professional“ finden Sie zu allen Disziplinen der Immobilienverwaltung genau die passenden Fachinformationen. Und profitieren zusätzlich von **umfangreichen Inklusiv-Services!**

Überzeugen Sie sich 4 Wochen kostenlos und unverbindlich!

www.haufe.de/shop/vpr-pro

oder telefonisch unter 0180/55 55 691

(0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.)

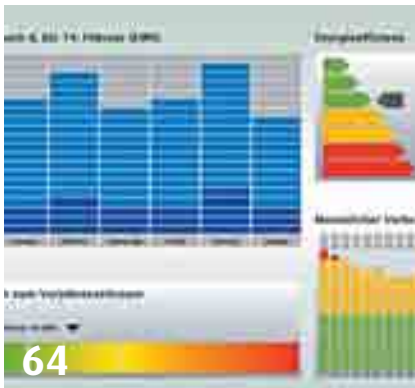
HAUFE.

Special Energie managen

Inhalt

Die fossilen Ressourcen sind endlich. Knapp ein Drittel der Endenergie geht in die Haushalte. Rund 87 Prozent davon werden dort für Wärme und Warmwasser verheizt. Den Verbrauch fossiler Energie in Gebäuden zu senken, ist Chefsache. Zumindest müsste der Umgang damit besser gemanagt werden.

Bestand: kaum Bewegung



- 64 Allein Verordnungen schaffen keine Massenbewegung
- 65 Verdoppelung der Sanierungsrate im Gebäudebestand wird angestrebt
- 66 Grafik: Die Entwicklung der energetischen Anforderungen
- 68 Vom Verwalter zum Energiemanager: Die E-Frage ist omnipräsent

Interview



- 70 Jürgen Hofmann, Präsident GIH, über offene Augen und Messgeräte

Foto: Elena Pal/shutterstock

Nur Leuchttürme statt breiter Masse

Energie. Die mangelnde Transparenz der Gesetze und Standards ist leider nur einer der Faktoren, warum sich im Bestand energetisch so wenig bewegt.

Oliver Mertens, Stuttgart

EnEV 2009, EnEV 2012, E-WärmeG, EE-WärmeG, BimschV, KfW-40 Haus, Effizienzhaus, Passivhaus, Nullenergiehaus, Niedrigenergiehaus, Niedrigstenergiehaus, Plushaus, 3-Literhaus, Klimaktivhaus. Hand aufs Herz: Steigen Sie noch durch den Energiewirrwarr durch? Zumindest bekommt man eine leise Ahnung davon, warum die Sanierungsquote im Gebäudebestand noch nicht die notwendige Umfänge erreicht hat.

Dass die fossilen Ressourcen unseres Planeten Erde endlich sind, muss heute wohl niemandem mehr erklärt werden. Mehr als 3.700 Milliarden Kilowattstunden (KWh) Energie hat allein Deutschland 2010 verbraucht. Knapp ein Drittel der Endenergie geht in die Haushalte, rund 87 Prozent davon wird für das Erzeugen von Wärme und Warmwasser verheizt. Nicht nur deshalb bemüht sich die Politik seit den späten 70er-Jahren auch darum, den Verbrauch fossiler Energie in Gebäuden nachhaltig zu senken. Inzwischen geht es auch verstärkt darum, den Ausstoß von Treibhausgasen zu mindern. Dem Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) zufolge sind rund 30 von insgesamt 40 Millionen Gebäuden in Deutschland energetisch verbesserungsbedürftig.

Ein Leuchtturm macht noch keine Verbesserung der Energiebilanz.



Auf einen Blick

- › 32 Prozent der Endenergie wird in den Haushalten verbraucht.
- › 88 Prozent der Endenergie im Haushalt wird für Wärme und Warmwasser aufgewendet.
- › Laut BMVBS sind rund 30 von insgesamt 40 Millionen Gebäuden energetisch verbesserungsbedürftig.
- › 2011 stehen weniger als die Hälfte der Fördermittel aus dem Vorjahr zur Verfügung.
- › Das Förderniveau von 2010 wird frühestens 2014 wieder erreicht.
- › Mit zwei Prozent Sanierungsrate soll der Bestand 2050 nahezu klimaneutral sein.
- › Laut BSI bedeutet das eine Mieterhöhung von sechs Euro je Quadratmeter.

Die Verdoppelung der Sanierungsrate wird angestrebt

Die Europäische Union und die Bundesregierung geben den Takt bei den energetischen Zielen vor: Nach dem Ende September 2010 präsentierten umfangreichen Energiekonzept will die Regierung bis 2020 die Treibhausgasemissionen gegenüber 1990 um 40 Prozent reduzieren. Der Primärenergieverbrauch gegenüber 2008 soll um 20 Prozent zurückgefahren werden. Im fernen Jahr 2050 schließlich sollen dann die Treibhausgase um mindestens 80 Prozent sinken. Der Verbrauch von Primärenergie soll sogar um die Hälfte abnehmen. Mit der angestrebten Verdoppelung der Sanierungsrate von ein auf zwei Prozent jährlich will die Bundespolitik bis zur Mitte dieses Jahrhunderts einen „nahezu klimaneutralen“ Gebäudebestand erreichen.

Das ist allerdings nur dann im Rahmen des Möglichen, wenn auch verlässliche Rahmenbedingungen bestehen. Für die Förderung erneuerbarer Energien und Energieeffizienzmaßnahmen

Techem Smart System macht aus Ihren Immobilien echte Energiebündel.



Eine Lösung, viele Leistungen:

- Gesteigerte Qualität und Schnelligkeit für Ihre Abrechnung.
- Laufendes Gerätemonitoring zur automatischen Prüfung Ihrer Funkerfassungsgeräte.
- Den energetischen Zustand Ihrer Immobilien immer im Blick und optimiertes Verbrauchsverhalten durch Energiemonitoring.
- Garantiert mehr als 6% Energieeinsparung mit adapterm.

Techem. Energie clever nutzen.
www.techem.de/smartsystem

techem

ist es außerordentlich wichtig, wenn der Rahmen unabhängig von der jeweiligen Haushaltslage auch bestehen bleibt. Die Haushaltssperre für das Marktanzreizprogramm von April bis Juli letzten Jahres war – man muss es so deutlich sagen – ein komplettes Fiasko sowohl für die Industrie als auch die Investoren. Diese hatten fest mit den zugesagten Fördergeldern seitens des Bundes gerechnet. Doch von heute auf morgen gab es keinen Cent mehr. Die fatale Folge: Horrende Absatzeinbrüche bei durchweg allen Herstellern. Zurück blieben allenthalben verunsicherte Investoren, etliche zurückgestellte Modernisierungsvorhaben und weiter schwindendes Vertrauen in die Politik.

Energetische Förderung muss weg vom Haushaltsvorbehalt

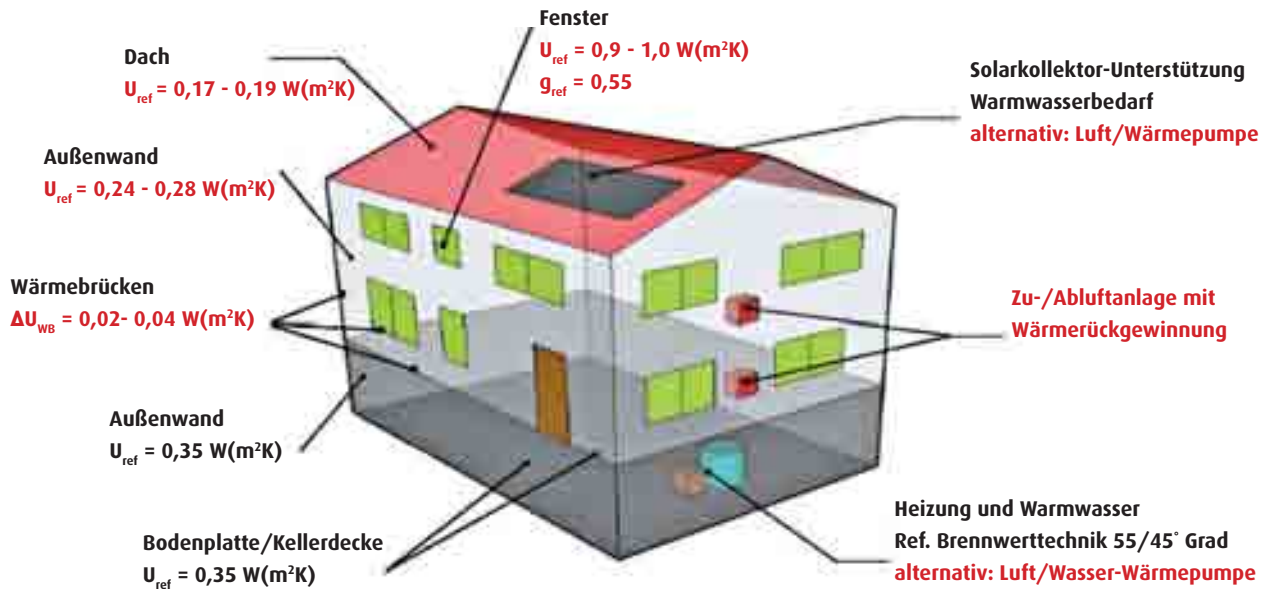
Um nicht noch einmal in eine solche Bredouille zu geraten, hat sich die Bundesregierung etwas einfallen lassen. Sie schuf den Energie- und Klimafonds. Das ist in der Anlage ein Sonderfonds des Bundes. Dieser wird unabhängig vom Haushalt gespeist und für künftige Förderungen genutzt werden. Dies sollte ein ungemein wichtiges Signal für einen grundlegenden Wandel und mehr Kontinuität in der staatlichen Förderpolitik sein. Wer also befüllt einen solchen Fonds? Der Sammeltopf speist sich zunächst aus den Abgaben der Betreiber für die Laufzeitverlängerung ihrer Kernkraftwerke. Ab 2013 kommen die Erlöse der Versteigerung von Emissionszertifikaten als Quelle hinzu. Allerdings hat der Sonderfonds einen großen Schönheitsfehler von Anbeginn: Bis in das Jahr 2014 hinein läuft seine Förderung erst einmal auf Schmalspur. 2011, im ersten Jahr seines Bestehens, stehen noch nicht einmal die Hälfte der vorgesehenen Mittel bereit. Das hinterlässt einen schalen Nachgeschmack.

Eigentümer-Nutzer-Dilemma und das deutsche Mietrecht

Ebenso stößt der deutschen Wohnungswirtschaft bitter auf, dass Effizienzverfechter wie Dena-Chef Ste- |→

Entwicklung der energetischen Anforderungen

EnEV 2012. So könnte nach heutigem Stand die EnEV 2012 ausfallen. Die roten Werte bedeuten eine Veränderung, die schwarzen Werte bleiben gleich.



Quelle: Fraunhofer

fan Kohler in der Debatte manchmal mit unlauteren Mitteln arbeiten. Der ehemalige Chef des Öko-Instituts in Freiburg vertritt öffentlich die Meinung, dass sich Energieeffizienz in jedem Fall rechnet. Am besten packe man die gesamte Gebäudehülle schön dick ein und installiere gleich noch eine mit erneuerbare Energien betriebene Heizungsanlage. Die hieb- und stichfesten Belege für eine schnelle Amortisation gibt es dann regelmäßig am gerne angeführten Berechnungsbeispiel einer selbst genutzten Wohnimmobilie – sprich: Die erzielte Energieeinsparung wird komplett in die

Erfolgsbilanz mit eingerechnet. Und anschließend wird die deutsche Wohnungswirtschaft dafür gescholten, dass sie viel zu wenig der Bestandsbauten energetisch modernisiert. Kein Wort jedoch wird verloren über das bislang ungelöste Eigentümer-Nutzer-Dilemma. Auch der grobe Hemmschuh Mietrecht wird bei dieser Betrachtung gerne außen vor gelassen.

Rechnung ohne Gast gemacht: Die Wohnungswirtschaft fehlt

Klar wird schnell: Die Dena als Marketingagentur der Bundesregierung in

Sachen Energieeffizienz und die Wohnungswirtschaft im Lande bewegen sich doch in unterschiedlichen Hemisphären. Dies zeigte zuletzt Mitte Oktober der Dena-Energieeffizienzkongress in Berlin. Mehr als 800 Teilnehmer kamen zu der Veranstaltung in die Bundeshauptstadt. Diese war in die Bereiche Gebäude, erneuerbare Energien, Verkehr und Internationales aufgeteilt. Eigentlich eine ansprechende Grobgliederung. Wen allerdings lockte es aus der Wohnungswirtschaft auf diese Zusammenkunft? Ganze vier Teilnehmer kamen aus dieser energetisch nicht ganz unwichtigen Branche. „Diejenigen, die das Ganze umsetzen sollen, fehlen hier völlig“, brachte es ein verwunderter Aussteller auf den Punkt. Hinzu kommen wohl begründete Zweifel an der propagierten Annahme, dass alle Altbauten energetisch per se schlecht und Neubauten immer gut sind. Betretenes Schweigen herrschte, als etwa das Energieunternehmen Brunata-Metrona Anfang 2010 seine universellen Energiekennzahlen vorgelegt hat. In der detaillierten und klimabereinigten Auswertung zeigte



„Die Kosten einer klimaneutralen energetischen Sanierung bedeuten eine Mieterhöhung von sechs Euro je Quadratmeter.“
Jens-Ulrich Kießling, BSI-Vorsitzender

sich, dass alte Gebäude aus den Jahren 1960 bis 1990 weitaus besser sind als ihr energetisch ramponierter Ruf.

Einsparpotenziale werden erheblich überschätzt

Ende September letzten Jahres legte auch der Messdienstleister Ista nach: Eine Sanierung sei nicht immer die sinnvollste Lösung, weil Einsparpotenziale erheblich überschätzt würden. Zu diesen Ergebnissen kam das Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), nachdem es die Energiedaten des Wärmemessdienstleisters ausgewertet hatte. Demnach spielen sowohl das Baujahr als auch die Gebäudesubstanz eine wichtige Rolle bei der Frage, ob eine Sanierung sinnvoll ist. Das jedoch werde bei der Energieeinsparverordnung (EnEV 2009) längst nicht ausreichend berücksichtigt. „Die spezifischen Eigenschaften der Immobilien sollten sich auch in den Vorgaben und der Förderpolitik niederschlagen. Nur so lassen sich Investitionsanreize für die Immobilieneigentümer setzen“, so Professor Martin Rosenfeld, Leiter der Abteilung Stadtökonomik am IWH.

Dringend notwendig: Die ehrliche Debatte aller Beteiligten

Notwendig ist es, die geringe energetische Sanierungsquote im bundesdeutschen Gebäudebestand flächendeckend, dauerhaft und vor allem nennenswert zu steigern. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es jedoch zunächst einer von allen Seiten ehrlich geführten und ausführlichen Debatte. Durchweg sind etwa die Verbände der Wohnungswirtschaft der Meinung, dass vor einer weiteren Verschärfung die Wirkungsweise der Energieeinsparverordnung 2009 überprüft werden sollte. Dabei muss auch und vor allem der gesamte bundesdeutsche Gebäudebestand differenziert betrachtet werden. Der Bundesverband Spitzenverbände in der Immobilienwirtschaft (BSI) warnt denn auch vor volkswirtschaftlich gravierenden Auswirkungen. „Eine Erhöhung der Baukosten um mehrere Hundert Euro wirkt sich automatisch

mieterhöhend aus. Die Kosten einer klimaneutralen energetischen Sanierung bedeuten eine Mieterhöhung von sechs Euro je Quadratmeter“, sagt der BSI-Vorsitzende Jens-Ulrich Kießling.

Ein weiterer gewichtiger Hemmschuh für eine Ausweitung der Modernisierung im Bestand ist das bestehende deutsche Mietrecht. Die Bundesregierung hat es im Zusammenhang mit dem Energiekonzept verkündet. Auch die Mieterschaft müsse sich an der wichtigen gesamtgesellschaftlichen Aufgabe Klimaschutz beteiligen. Als zu ändernde Bereiche wurden etwa die Regelungen zur Mietminderung ins Feld geführt. Auch bei der Duldungspflicht und im Contracting sollten Anpassungen erfolgen. Seither jedoch bleibt man ohne weitere konkrete Aussage, was genau denn angepackt werden sollte. Das könnte unter anderem auch daran liegen, dass die beiden zuständigen Minister

– Bundesbauminister Peter Ramsauer (CSU) und Justizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger (FDP) – sich mit der hochkomplexen und äußerst heiklen Materie noch sehr schwertun. Außerdem sind im Bundesbauministerium alle Abteilungsleiter nach der Wahl ersetzt worden.

Eindringliche Warnung vor zu hohen Erwartungen

Man darf zwar weiterhin sehr gespannt sein, wohin die energetische Reise in Deutschland gehen wird. Vor allzu großen Erwartungen jedoch muss eindringlich gewarnt werden. Vorerst jedenfalls bleibt es dabei: In der bundesdeutschen Wohnungswirtschaft gibt es zwar viele Leuchtturmprojekte, aber an der breiten Masse energetisch modernisierter Wohngebäude hapert es nach wie vor. |→



Energie effizient nutzen

Das Energiedatenmanagement von ista

- übersichtliche Liegenschafts- und Nutzeinheitenanalysen
- Datenabruf per Mausklick rund um die Uhr
- individuelle Anpassung der Auswertungen



Vergleiche und Analysen
über das ista® webportal

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 • 45131 Essen
Tel.: +49 201 459-02
info@ista.de

www.ista.de

Vom Verwalter zum Energiemanager

Heizung, Hülle & Co. Steigende Energiepreise, kritische Mieter, verunsicherte Eigentümer und gesetzliche Vorgaben drängen die Branche dazu, sich in ihren Liegenschaften mit der E-Frage auseinanderzusetzen.

Oliver Mertens, Stuttgart

Immobilienverwalter und Wohnungsunternehmen machen sich verstärkt Gedanken über intelligente Zähler für Strom, Gas oder Wasser. Damit erhalten Endanwender unmittelbar Rückmeldung über den derzeitigen Verbrauch. Eine Vorschrift zum Einsatz im Bestand gibt es nicht. Doch ein Wettbewerb um die Verbrauchserfassung in den Haushalten zeichnet sich ab. Wärmemessdienstleister, Stadtwerke, Energieversorger und selbst Telekommunikationsanbieter bringen sich mit Pilotprojekten zum Smart Metering in Stellung. Die Wärmemessdienstleister sind von Haus aus

im Vorteil, weil sie bereits die Stammdaten und die jährlichen Verbrauchsdaten für Wärme und Wasser haben. Fast alle großen Wärmemessdienstleister bieten seit letztem Jahr verschiedene Produkte zum Energiemanagement an. Die Kosten für die Analyse des Energie- und Warmwasserverbrauchs sind nach der Erweiterung des Paragraphen 7 Absatz 2 der Heizkostenverordnung umlagefähig.

Techem, Ista, Brunata-Metrona und Minol bieten webbasierte Energiemanagementprodukte an. Für Liegenschaften mit Verdunster oder elek-

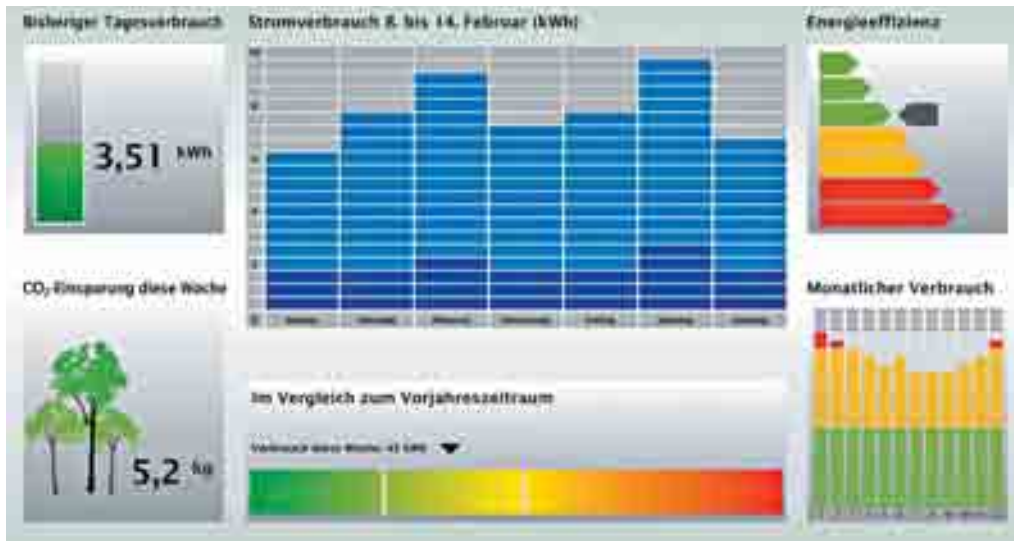
tronischem Heizkostenverteiler gibt es meist eine jährliche Verbrauchsanalyse und ein Energiemonitoring, bei dem Bestand, Benchmark, Zeitreihen und Nutzeinheiten analysiert werden. Wer über Funkablesung verfügt, kann außerdem monatlich die Verbräuche für jede Nutzeinheit und einzelne Räume ablesen. Die Auswertung wird jeweils über ein Web-Portal angeboten. Bei Techem können sogar tagesaktuelle Auswertungen abgerufen werden, wenn die Wohnanlage mit dem Smart-System ausgestattet ist. Der Branchenprimus plant bereits ein Online-Mieterportal, mit dem die Be-



Mit Energiemanagement können Immobilienverwalter ihre Wohnanlagen wirtschaftlich sinnvoll entwickeln.

Auf einen Blick

- › Es gibt Wettbewerb um die Verbrauchserfassung in den Haushalten.
- › Wärmemessdienstleister bieten Produkte zum Energiemanagement an.
- › Die Kosten für die Analyse des Energie- und Warmwasserverbrauchs sind umlagefähig.
- › Es ist oft sinnvoller, zuerst die Heizung zu modernisieren.
- › Die KfW übernimmt bis zu 80 Prozent der Kosten für eine Energieeffizienzberatung für kleinere und mittlere Unternehmen.



Smart Meter könnten die gemessenen Werte für Home-Displays oder PC liefern, was das Ablesen und Auswerten im Wohnbereich möglich macht (Visualisierung: Pro Smart Metering).

wohner tagesaktuelle Einblicke in ihren individuellen Verbrauch erhalten.

Diskrepanzen erkennen

Wenn sich abzeichnet, dass die Energiekosten in einer Wohnanlage deutlich höher sind als in einer anderen, lohnt sich ein genauerer Blick. Wichtig ist, dass für jede Liegenschaft ein Fahrplan für energetische Maßnahmen erstellt wird, in dem das wirtschaftlich Machbare mit dem technisch Sinnvollen optimal verknüpft wird. Es muss nicht alles auf einmal gemacht werden, solange die Maßnahmen aufeinander abgestimmt sind. Am besten geeignet ist dafür ein qualifizierter Energieberater, der beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa, www.bafa.de/energie) gelistet ist. Wenn der Zustand des Gebäudes klar ist, muss sich der Verwalter mit dem Energieberater beraten, wie die Eigentümerstruktur in der Wohnanlage beschaffen ist. Nur so können die energetischen Maßnahmen ermittelt werden, die von den Eigentümern auch akzeptiert werden. In einer großen Eigentümergemeinschaft in der Nähe von Stuttgart hatte der Verwalter jahrelang mit der Ablehnung einzelner Bewohner zu kämpfen. Es war beschlossen worden, ein Blockheizkraftwerk zu installieren, das gleichzeitig Wärme und Strom erzeugt. Die Maßnahme amortisiert sich in der Regel recht schnell, weil der produzierte Strom zum Festpreis in

das Netz des Energieversorgers eingespeist werden kann. Einige ängstliche Eigentümer spielten nicht mit. Die Folge war, dass der produzierte Strom fast zwei Jahre lang nicht eingespeist werden konnte. Die Gemeinschaft verlor Zehntausende Euro.

Hülle oder Heizung?

Soll zuerst die Heizung oder die Gebäudehülle modernisiert werden, wenn beides gleichzeitig finanziell nicht geht? Die Dämmstoffindustrie empfiehlt erwartungsgemäß: „Zuerst die Fassade dämmen“. „Die Fenster austauschen“, sagt die Fensterindustrie. „Alles falsch, bitte die Heizanlage erneuern“ raten die Heiztechnikhersteller. „Ja was denn nun“ denkt sich da der frustrierte Verwalter. Auch hier gilt: Ein Patentrezept gibt es nicht, auch wenn in den letzten Jahren das Pendel in Richtung Anlagentechnik ausschlägt (siehe Interview Seite 70).

Die Gewoba aus Bremen zum Beispiel betreibt seit Jahren ein professionelles Energiemanagement inklusive Verbrauchsmanagement für die Mieter. Bereits seit 1980 investieren die Hanseaten jährlich hohe zweistellige Millionenbeträge in ihren Wohnungsbestand. 2009 investierte das Unternehmen 18,8 Millionen Euro in diesem Bereich, 2010 werden es weitere 20,6 Millionen Euro sein. Aber auch wirtschaftlich lohnt sich der Aufwand. Zum Beispiel konnte der Leerstand von rund 220 Einheiten auf

rund 95 Einheiten verringert werden, und das bei fast 42.000 eigenen Wohn- und Gewerbeeinheiten. Über dezentrale Versorgungsstrategien will die Gewoba den Energiebedarf ihrer Mieter regenerativ und klimaschonend decken und sich so unabhängig von Energielieferanten machen. In zwei Pilotprojekten werden derzeit Alternativen zur rein fossilen Erzeugung von Wärme und Strom erprobt.

Energiemanagement ist übrigens nicht nur in den Wohnanlagen sinnvoll. Der Sonderfonds Energieeffizienz in KMU unterstützt gezielt kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) in Sachen Energieeffizienz. Bis zu 80 Prozent der Beratungskosten werden mit KfW-Zuschüssen finanziert.

Smart Metering

Beim Smart Metering werden Haushalte mit intelligenten elektronischen Zählern ausgestattet. Diese Zähler messen und kommunizieren regelmäßig die Verbrauchswerte für Strom, Gas, Wasser und Heizkostenverteiler an den Messstellenbetreiber. Von der zeitnahen Verbrauchsinformation beim Nutzer verspricht sich der Gesetzgeber Einsparungen von bis zu 20 Prozent. In Deutschland wird der Einbau derartiger Zähler im Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) für Neubauten und grundsanierte Gebäude seit Januar 2010 vorgeschrieben. Der flächenmäßige Einsatz im Bestand ist noch nicht terminiert. |→

Offene Augen und Messgeräte

Interview mit Jürgen Hofmann

Oliver Mertens, Stuttgart

Der Gebäudeenergieberater ist ein vergleichsweise junger Beruf, der noch keine zwei Jahrzehnte alt ist. Die Immobilienwirtschaft sprach mit dem ersten Vorsitzenden des Gebäudeenergieberaterverbands GIH, Jürgen Hofmann.



„Man muss immer eine Gesamtschau vornehmen.“

Die Wohnungswirtschaft arbeitet seit Jahrzehnten bei der Bestandssanierung mit Planern und Architekten zusammen. Wird jetzt zusätzlich der Gebäudeenergieberater gebraucht?

Hofmann: In der Vergangenheit war es so, dass der Architekt, salopp gesagt, seinen Heizungsbauer anrief und gesagt hat „ich hab soundso viel Kubikmeter umbauten Raum, bau mir die Heizungsanlage“. Da heute an die gesamte Anlagentechnik mindestens so viele Anforderungen gestellt werden wie an die Gebäudehülle selbst, wurde mit dem Gebäudeenergieberater die Beratungslücke geschlossen. Der Gebäudeenergieberater darf aber nicht gleichzeitig beraten und ausführen. Das wahrt seine Unabhängigkeit. Die Ausführung der Maßnahmen muss einem Dritten überlassen werden.

Welche Qualifikation sollte der Energieberater mitbringen?

Hofmann: Der Energieberater sollte den Architekten verstehen können, er muss mit ihm auf Augenhöhe diskutieren können. Deswegen sollte die Qualifikation ein Ingenieurstudium beinhalten. Darauf aufbauend, muss er sich jährlich weiterqualifizieren, weil die Entwicklungszyklen immer schneller aufeinander folgen.

Speziell Wohnungseigentümergeinschaften sind wegen der Eigentumsverhältnisse ein sehr diffiziles Feld. Man muss mehr Überzeugungsarbeit leisten, als bei einem Projekt mit einem Eigentümer. Der Energieberater muss oft die Brücke schlagen zwischen Eigentümern und den Mietern.

Was soll zuerst saniert werden: Hülle oder Heizung?

Hofmann: Man muss immer eine Gesamtschau vornehmen. Wir haben ein Haus Baujahr 1960 komplett saniert, was weit über 100.000 Euro gekostet hat. Das ist nicht immer finanziell darstellbar. Hier sollte man intelligente Anlagentechnik vorziehen. Wenn man darüber hinaus noch etwas machen will, dämmt man die obere Geschossdecke und die Kellerdecke. Damit hat man schon die Wirtschaftlichkeit im Großen und Ganzen erreicht. Der Ausbau der Fenster und das Dämmen der Außenwände bringt noch einmal ein paar Prozent mehr, aber das kann man nur in einem Gesamtkonzept darstellen. Das erste Ziel ist immer zu dämmen, weil es darum geht, die Betriebskosten zu senken. Seit zwei bis drei Jahren ist das aber auch mit einer besseren Anlagentechnik möglich.

Ist diese Heizung nicht völlig überdimensioniert, wenn nach ein paar Jahren die Fassade gedämmt wird?

Hofmann: Es bietet sich an, bei dem vorhandenen Energieträger zu bleiben. Wenn man den alten Niedertemperatur-Kessel gegen Brennwerttechnik und eine rücklaufgeregelte Heizungsanlage tauscht, bekommt man den garantierten Brennwertnutzen, der bei Gas bis zu elf und bei Öl bis zu sechs Prozent liegt. Man kann die Anlage auch kaskadierend für den jetzigen Wärmebedarf auslegen. Wenn dann später die Hülle gedämmt wird, kann die Anlagenleistung kaskadierend zurückgefahren werden.

Welche geringinvestiven energetischen Maßnahmen sind effektiv?

Hofmann: Vor allem der Energie-Check. Der Energieberater geht mit offenen Augen und ein paar Messgeräten in die Immobilien und stellt zunächst die Schwachstellen fest. Dabei wird auch nach dem Nutzerverhalten geschaut. Manchmal reichen danach schon kleine Maßnahmen. Weiterhin kann man den Kessel tauschen und rücklaufgeführte neue Heiztechnik einbauen. Damit allein kann man bis zu 30 Prozent Heizkosten einsparen. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie unter

www.immobilienvirtschaft.de/downloads

Nutzer von „Immobilienwirtschaft Professional“ haben Zugriff auf eine Entscheidungsdatenbank mit mehr als 40.000 Entscheidungen im Originaltext für den gesamten Immobilienbereich. Sie finden die Datenbank in der rechten Spalte unter



www.immobilienvirtschaft.de/downloads

Wohnungseigentumsrecht

Das Entscheidungssymbol
■ zeigt auf die Entscheidung

73.1 Wohnungserwerb

Die Schenkung an einen Minderjährigen ist nicht nur rechtlich vorteilhaft

73.2 Berufungsverfahren

Zuständigkeit bei Streit über den Geltungsbereich eines Sondernutzungsrechts

74.1 Teilrechtsfähigkeit

Erwerb von Sondereigentum durch den Verband

74.2 Verfahrensrecht

Gemeinschaft kann Prozesskostenhilfe bewilligt werden

74.3 Verwalterabberufung

Verwalter ist zur Beschlussanfechtung berechtigt

Maklerrecht

75.1 Reservierungsgebühr

Formularvertragliche Vereinbarung unwirksam

Mietrecht

ALMUT KÖNIG
Rechtsanwältin

Urteil des Monats

72.1 Umlage zur Terrorschadensversicherung

Zur Duldungspflicht des Geschäftsraummieters

75.2 Mietkaution

Vermieter muss vor Zahlung insolvenzfestes Konto benennen

76.1 Mietvertrag kostenfrei

Ausfüllhilfe bei Formularmietvertrag keine unzulässige Rechtsberatung

76.2 Geschäftsraummiete

Zur Zumutbarkeit einer Mietmängelbeseitigung

77.1 Prozesskosten

Gebührenstreitwert bei Mietminderung

77.2 Baumfällungen

Schadensersatz für vom Mieter gefällte Bäume

Urteil des Monats

Umlage zur Terrorschadensversicherung

Zur Duldungspflicht des Geschäftsraummieters



Der Geschäftsraummieter hat eine Umlage zur Terrorschadensversicherung bei Gefahr von Terroranschlägen zu dulden.

BGH, Urteil vom 13.10.2010, Az.: XII ZR 129/09

Fakten: Der Geschäftsraummieter wendet sich mit dem Vorwurf des Verstoßes gegen den Grundsatz der Wirtschaftlichkeit gegen die anteilige Umlage einer Terrorversicherung des Vermieters. Nach dem Mietvertrag war der Mieter verpflichtet, die auf die Mietsache entfallenden Nebenkosten gemäß Anlage 3 zu § 27 II. Berechnungsverordnung zu tragen. Die Mietobjekte liegen unmittelbar neben dem Statistischen Bundesamt und in der Nähe von Einrichtungen des Landes Hessen. Nachdem der Gebäudeversicherer des Gesamtkomplexes als Folge des Terroranschlags auf das World Trade Center vom 11. September 2001 keinen Rückversicherungsschutz mehr erhielt, war er nicht mehr bereit, die Gefahr von Schäden durch Terrorismus weiter in der Gebäudeversicherung mitzuversichern. Der Vermieter schloss daraufhin eine Terrorversicherung bei einer anderen Versicherungs-AG, die damals die einzige Anbieterin auf dem deutschen Versicherungsmarkt war. Die Prämie für diese Versicherung betrug im Jahr 2003 87.113,68 Euro bei

einer Gesamtversicherungssumme von 181.441.621 Euro, einer Jahreshöchstenschädigung von 100 Millionen Euro und einem Selbstbehalt von 1 Million Euro. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Vermieter habe mit dem Abschluss der Terrorversicherung den Grundsatz der Wirtschaftlichkeit nicht verletzt. Für das streitgegenständliche Mietobjekt als große, architektonisch auffällige Gewerbeimmobilie in direkter Nähe zum Statistischen Bundesamt kann von einer gewissen Grundgefährdung ausgegangen werden. Nach dem Mietvertrag war der Mieter verpflichtet, den auf ihn entfallenden Anteil des Mehrbetrags, der durch die Erhöhung oder Neueinführung von Betriebskosten entsteht, vom Zeitpunkt der Entstehung an zu zahlen.

Fazit: Unter Nr. 13 der Anlage 3 zu § 27 II. BV fallen grundsätzlich alle Sach- und Haftpflichtversicherungen, die dem Schutz des Gebäudes und seiner Bewohner und Besucher dienen. Die Terrorversicherung gehört als Gebäudeversicherung zu den Sachversicherungen. Auch der Vermieter von Geschäftsräumen darf nach Treu und Glauben nur solche Kosten auf den Mieter umlegen, die bei gewissenhafter Abwägung aller Umstände gerechtfertigt sind. Maßgebend ist der Standpunkt eines vernünftigen Vermie-

ters, der ein vertretbares Kosten-Nutzen-Verhältnis im Auge behält. Der Vermieter muss dabei nicht stets die billigste Lösung wählen, sondern kann etwa auch die Zuverlässigkeit des anderen Vertragspartners mit in seine Entscheidungsfindung einbeziehen. Es ist davon auszugehen, dass ein vernünftiger Eigentümer eine mit erheblichen Kosten verbundene Terrorversicherung nur abschließen wird, wenn konkrete Umstände vorliegen, die die Gefahr eines Gebäudeschadens durch einen terroristischen Angriff begründen. Ist dagegen Gebäudeschaden durch einen terroristischen Angriff unwahrscheinlich, entspricht es keiner vernünftigen Bewirtschaftung, dieses rein theoretische Risiko mit erheblichem finanziellem Aufwand abzusichern. Für welche Gebäude eine begründete Gefahr von Terroranschlägen besteht, hängt davon ab, ob es sich um Gebäude mit Symbolcharakter handelt oder solche, in denen staatliche Macht ausgeübt wird (militärische Einrichtungen, Regierungs- und Parlamentsgebäude), Gebäude vor allem in Großstädten oder Ballungszentren, in denen sich regelmäßig eine große Anzahl von Menschen aufhält (Bahnhöfe, Flughäfen, Büro- oder Einkaufszentren), sowie Gebäude, die sich in unmittelbarer Nachbarschaft der genannten Gebäude befinden.

Wohnungseigentumsrecht

Wohnungserwerb [73.1]

Die Schenkung an einen Minderjährigen ist nicht nur rechtlich vorteilhaft

Der schenkweise Erwerb einer Eigentumswohnung ist nicht lediglich rechtlich vorteilhaft und bedarf deshalb der Genehmigung des gesetzlichen Vertreters nach § 107 BGB. Auf den Inhalt der Gemeinschaftsordnung, das Bestehen eines Verwaltungsvertrags oder eines Mietvertrags über die Eigentumswohnung kommt es nicht an.

BGH, Beschluss vom 30.9.2010, V ZB 206/10

Fakten: Mit notariellem Vertrag übertrug die Großmutter ihrer minderjährigen Enkelin das Eigentum an einer Eigentumswohnung. Das Grundbuchamt hatte den Vollzug des Vertrags von der Genehmigung eines zu bestellenden Ergänzungspflegers abhängig gemacht. Dies zu Recht, da der Erwerb einer Eigentumswohnung auch im Wege der Schenkung für einen Minderjährigen nicht lediglich rechtlich vorteilhaft ist. Mit der geschenkten Eigentumswohnung erwirbt er nämlich nicht lediglich einen Vermögensgegenstand, sondern er wird auch Mitglied der Wohnungseigentümergeinschaft. In dieser Funktion ist der Minderjährige nicht nur verpflichtet, sich entsprechend seinem Anteil an den Lasten des gemeinschaftlichen Eigentums zu beteiligen. Er hat vielmehr anteilig auch die Kosten der Instandhaltung, Instandsetzung, sonstigen Verwaltung und eines gemeinschaftlichen Gebrauchs des gemeinschaftlichen Eigentums zu tragen. Diese Kosten können ein je nach dem Alter und dem Zustand des Gebäudes, in dem sich die Eigentumswohnung befindet, ganz erhebliches

Ausmaß annehmen. Hinzu kommt, dass der Minderjährige als Wohnungseigentümer nach § 10 Abs. 8 Satz 1 Halbs. 1 WEG infolge des Erwerbs der Eigentumswohnung kraft Gesetzes den Gläubigern der Wohnungseigentümergeinschaft für Verbindlichkeiten haftet, die während seiner Zugehörigkeit zur Gemeinschaft entstehen oder während dieses Zeitraums fällig werden. Die Haftung ist zwar der Höhe nach auf einen Betrag begrenzt, der seinem Anteil am Gemeinschaftseigentum entspricht. In diesem Umfang haftet der Minderjährige aber nicht nur mit der ihm geschenkten Eigentumswohnung, sondern auch mit seinem übrigen Vermögen. Grundsätzlich bedarf daher auch der schenkweise Erwerb einer Eigentumswohnung durch einen Minderjährigen nach § 107 BGB der Genehmigung des gesetzlichen Vertreters. Da ein Elternteil in gerader Linie mit der Großmutter verwandt ist, können die Eltern die erforderliche Genehmigung nicht erteilen. Vielmehr ist in einem solchen Fall die Bestellung eines Ergänzungspflegers nach § 1909 BGB erforderlich.



Schenkung einer Eigentumswohnung. Kann viel Ärger bedeuten.

Fazit: Die Entscheidung bringt Rechtssicherheit und beendet den Streit mehrerer Obergerichte zu dieser rechtlich äußerst relevanten

Thematik. Eine Genehmigung der Auflassung auch durch das Familiengericht ist im Übrigen nicht erforderlich.

Berufungsverfahren [73.2]

Zuständigkeit bei Streit über den Geltungsbereich eines Sondernutzungsrechts

Streitigkeiten über den Geltungsbereich eines eingetragenen Sondernutzungsrechts sind im Verfahren nach § 43 Nr. 1 WEG zu entscheiden. In Streitigkeiten im Sinne von § 43 Nr. 1-4 und Nr. 6 WEG kann Berufung fristwährend nur bei dem Gericht des § 72 Abs. 2 Satz 1 GVG eingelegt werden.

BGH, Beschluss vom 8.7.2010, Az.: V ZB 220/09

Fakten: Vorliegend wehrten sich die klagenden Wohnungseigentümer gegen eine Beeinträchtigung ihres Sondernutzungsrechts am Kellerraum durch die Gastherme eines weiteren Wohnungseigentümers. Sie begehrt daher die Beseitigung der Gastherme. Der beklagte Wohnungseigentümer wurde entsprechend vom Amtsgericht verurteilt. Gegen das Urteil hatte er Berufung vor dem örtlich dem Amtsgericht übergeordneten Landgericht eingereicht, nicht jedoch vor dem entsprechenden Zentralberufungsgericht in Wohnungseigentumssachen gemäß § 72 Abs. 2 GVG. Das Landgericht hatte den Beklagten hierauf auch hingewiesen und schließlich das

Rechtsmittel als unzulässig verworfen. Hiergegen legte der Wohnungseigentümer nun Rechtsbeschwerde ein. Dies freilich erfolglos, da eine Rechtsstreitigkeit gemäß § 43 Nr. 1 WEG vorlag und zuständiges Berufungsgericht das Zentralberufungsgericht in Wohnungseigentumssachen gemäß § 72 Abs. 2 GVG gewesen wäre.

Fazit: Streitigkeiten über den Geltungsbereich eines eingetragenen Sondernutzungsrechts sind im Verfahren nach § 43 Nr. 1 WEG zu entscheiden. Diese Vorschrift erfasst grundsätzlich alle Streitigkeiten über die sich aus der Wohnungseigentümergeinschaft ergebenden Rechte und Pflichten der

Wohnungseigentümer untereinander. Insoweit liegt also eine wohnungseigentumsrechtliche Streitigkeit vor. In Streitigkeiten im Sinne von § 43 Nr. 1-4 und Nr. 6 WEG kann Berufung fristwährend nur bei dem Gericht des § 72 Abs. 2 Satz 1 GVG eingelegt werden. Etwas anderes gilt

ausnahmsweise dann, wenn die Frage, ob eine solche Streitigkeit vorliegt, für bestimmte Fallgruppen noch nicht höchstrichterlich geklärt ist und man über deren Beantwortung mit guten Gründen unterschiedlicher Auffassung sein kann. Dies aber war vorliegend nicht der Fall.

Teilrechtsfähigkeit [74.1]

Erwerb von Sondereigentum durch den Verband

Der Erwerb einer Vielzahl von Sondereigentumseinheiten in der eigenen Anlage durch die rechtsfähige Wohnungseigentümergeinschaft entspricht auch dann nicht ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn die Maßnahme zur Lösung von Problemen der Gemeinschaft beitragen soll, die durch eine Vielzahl zahlungsunfähiger oder zahlungsunwilliger Miteigentümer verursacht werden. Ein darauf gerichteter Eigentümerbeschluss ist auch dann für ungültig zu erklären, wenn er zunächst lediglich ein auf den Erwerb von Sondereigentumseinheiten gerichtetes, jedoch Beratungskosten auslösendes Verhandlungsmandat umfasst.

OLG Hamm, Beschluss vom 12.8.2010, Az.: I-15 Wx 63/10

Fakten: Die Wohnungseigentümer fassten mehrheitlich einen Beschluss, mit dem die Verwalterin, der Beirat sowie ein Rechtsanwalt beauftragt wurden, mit mehreren Eigentümern der Gemeinschaft Verhandlungen über den Erwerb ihrer Sondereigentumseinheiten zu führen und die Einzelheiten entsprechender Kaufverträge auszuhandeln. Der Beschluss war indes für ungültig zu erklären, da er gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung verstößt. Zwar kann die Verwaltung des Gemeinschaftseigentums im Einzelfall auch den Erwerb von Sondereigentum umfassen, wenn die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums den Erwerb erforderlich macht. Angesichts des regelmäßig erheblichen finanziellen Aufwands für den Erwerb, der umzulegenden Folgekosten und des

Mehraufwands, der innerhalb des Wirtschaftswesens entsteht, wird der Erwerb von Immobilieneigentum, auch und gerade in der eigenen Anlage, grundsätzlich jedoch nur dann ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen, wenn ganz gewichtige, über bloße Zweckmäßigkeitserwägungen hinausreichende Gemeinschaftsinteressen für den Erwerb sprechen. Der Erwerb muss nach diesem Maßstab zur Erhaltung, Sicherung, Verbesserung oder zur gewöhnlichen Nutzung des Gemeinschaftseigentums oder des Verwaltungsvermögens erforderlich und geeignet sein. Diese besonderen Voraussetzungen waren vorliegend jedoch nicht gegeben. Die Einheiten sollten nicht nur vorübergehend zur Vermeidung weiterer Wohngeldausfälle erworben werden, um sie zu einem günstigen Zeitpunkt

wieder zu veräußern. Vielmehr sollten die Einheiten, die wirtschaftlich wertlos und nicht veräußerbar sind, bei dem Verband verbleiben. Die Wohnungs- und Teileigentümer werden hierdurch dauerhaft mit einem höheren Anteil an den Lasten und Kosten des gemeinschaftlichen Eigentums belastet.

Fazit: Dieser Mehrbelastung der verbleibenden Wohnungs- und Teileigentümer steht ein wirtschaftlich ausgleichender Vermögenserwerb nicht gegenüber. Ein solcher ist mit

dem Erwerb der Sondereigentumseinheiten auch nicht beabsichtigt. Denn es geht ersichtlich allein darum, zahlungsunfähige Miteigentümer aus der Gemeinschaft zu entfernen, dies gegen allenfalls symbolische Kaufpreise und unter gleichzeitiger Freistellung von allen rückständigen Zahlungsverpflichtungen. Das kommt einer schlichten Entlassung aus dem Verband gleich und entspricht in wirtschaftlicher Hinsicht einem rechtlich nicht zulässigen Verzicht auf das Wohnungs- oder Teileigentum.

Verfahrensrecht [74.2]

Gemeinschaft kann Prozesskostenhilfe bewilligt werden



Prozesskostenhilfe. Auch für die Eigentümergemeinschaft.

Will die Wohnungseigentümergeinschaft gegen eines ihrer Mitglieder Beitragsforderungen gerichtlich geltend machen, kann ihr Prozesskostenhilfe bewilligt werden. Diese Rechtsverfolgung liegt jedenfalls dann im allgemeinen Interesse, wenn weder die Gemeinschaft noch sämtliche Mitglieder die Kosten aufbringen können.

BGH, Beschluss vom 17.6.2009, Az.: V ZB 26/10

Verwalterabberufung [74.3]

Verwalter ist zur Beschlussanfechtung berechtigt

Der Wohnungseigentumsverwalter ist zur Anfechtung des Abberufungsbeschlusses befugt und hat insoweit ein Rechtsschutzbedürfnis, um ihm die Möglichkeit zu geben, seine durch die Abberufung gegebenenfalls zu Unrecht entzogene Rechtsstellung zurückzugewinnen.

OLG Hamburg, Beschluss vom 24.3.2010, Az.: 2 Wx 6/08

Maklerrecht

Reservierungsgebühr [75.1]

Formularvertragliche Vereinbarung unwirksam

Die in Allgemeinen Geschäftsbedingungen enthaltene Klausel, wonach der am Erwerb einer Immobilie interessierte Kunde ein „Tätigkeitsentgelt“ für die Reservierung (Absehen von weiterem Anbieten) des Kaufobjekts an den mit dem Verkaufsinteressenten verflochtenen Verwender zu zahlen hat, das auch bei Nichtzustandekommen des Kaufvertrags dem Verwender verbleiben soll, ist unwirksam.

BGH, Urteil vom 23.9.2010, Az.: III ZR 21/10

Fakten: Ein Ehepaar interessierte sich für den Kauf einer Eigentumswohnung und unterzeichnete einen „Auftrag zur Vorbereitung eines notariellen Kaufvertrags und Finanzierungsbearbeitung“. Die Verkaufsvermittlerin war insoweit beauftragt, u.a. die Beurkundung des Kaufvertrags vorzubereiten und mit Unterzeichnung des Auftrags die Wohnung anderweitig nicht mehr anzubieten, sondern sie für den Kaufinteressenten reserviert zu halten. Für diese Tätigkeit verpflichtete sich das Ehepaar, an die Vermittlerin einen Betrag von 1.500 Euro zu bezahlen. Bei Abschluss des Kaufvertrags werde dieser Betrag mit der ersten Kaufpreisrate verrechnet. Komme es nicht zum Abschluss des Kaufvertrags, seien 750 Euro als Tätigkeitsentgelt für die Reservierung verdient. Die weiteren 750 Euro gelten als Ausgleich für die Vorbereitung des notariellen Kaufvertrags und würden nur anteilig je nach Bearbeitungsstand zurückerstattet. Einige Zeit später teilte das Ehepaar mit, am Erwerb der Wohnung nicht mehr interessiert zu sein und verlangte die bereits gezahlten 1.500 Euro zurück. Die Vermittlerin

erstattete „kulanterweise“ 750 Euro mit der Bemerkung, dass sie die ihr zwischenzeitlich entstandenen Aufwendungen nicht in Abzug gebracht habe. Die Forderung auf Rückzahlung der restlichen 750 Euro lehnte sie ab. Die Vermittlerin ist jedoch verpflichtet, auch die weiteren 750 Euro hinsichtlich der Reservierungsgebühr zurückzuzahlen. Die Klausel über die Verpflichtung zur Zahlung eines „Reservierungsentgelts“ für den Fall des Nichtzustandekommens eines Kaufvertrags, das bereits mit der Unterzeichnung des Auftrags zu entrichten war, ist unangemessen benachteiligend und wegen Verstoßes gegen § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam. Eine unangemessene Benachteiligung ist dann anzunehmen, wenn der Verwender Allgemeiner Geschäftsbedingungen durch einseitige Vertragsgestaltung missbräuchlich eigene Interessen auf Kosten seines Vertragspartners durchzusetzen versucht, ohne von vornherein auch dessen Belange hinreichend zu berücksichtigen. Die streitgegenständliche Klausel stellt letztlich den Versuch dar, sich für den Fall des Scheiterns der Vermittlungsbemühungen gleichwohl

eine erfolgsunabhängige Vergütung zu sichern, ohne dass dabei gewährleistet ist, dass sich aus dieser entgeltpflichtigen Reservierungsvereinbarung für den Kunden nennenswerte Vorteile ergeben oder seitens der Vermittlerin eine geldwerte Gegenleistung zu erbringen ist.

Das Versprechen der Vermittlerin, die Eigentumswohnung nicht mehr anderweitig anzubieten, lässt im Übrigen das Recht des Verkäufers unberührt, seine Verkaufsabsichten aufzugeben oder das Objekt ohne Einschaltung der Vermittlerin an Dritte zu veräußern. Der Kunde zahlt damit einen nicht ganz unerheblichen Betrag, ohne dafür die Gewähr zu haben, das fragliche Objekt überhaupt erwerben zu können. Hinzu kommt, dass die Zahlung eines derartigen Entgelts regelmäßig geeignet ist, Einfluss auf die wirtschaftliche Dispositionsfreiheit des Kunden im Sinne der Förderung des Kaufentschlusses zu nehmen, um nicht die bereits erfolgte Zahlung verfallen zu lassen,

sondern im Wege der Verrechnung mit dem Kaufpreis verwerten zu können.

Fazit: Vorliegend handelte es sich nicht um einen „klassischen“ Maklervertrag, da die Verkaufsvermittlerin ein Tochterunternehmen der Verkäuferin war. Gleichwohl ist hier wie dort die Vereinbarung einer Reservierungsgebühr formularvertraglich unwirksam. Rechtlich bedenklich ist auch eine entsprechende Individualvereinbarung dann, wenn das vereinbarte Entgelt so hoch ist, dass die den Erwerber in seiner Entscheidungsfreiheit beeinträchtigt, zu kaufen oder vom Vertrag Abstand zu nehmen. Soweit die Reservierungsgebühr jedenfalls eine Höhe von 10 bis 15 Prozent der vereinbarten Provision erreicht, bedarf die entsprechende Vereinbarung der notariellen Beurkundung. Aber auch diese kann wegen Sittenwidrigkeit nichtig sein, wenn sie zeitlich unbegrenzt ist.

Mietrecht

Mietkaution [75.2]

Vermieter muss vor Zahlung insolvenzfestes Konto benennen

Der Mieter darf die Zahlung der Kautions an den Vermieter von der Benennung eines insolvenzfesten Kontos abhängig machen.

BGH, Urteil vom 13.10.2010, Az.: VIII ZR 98/10

Fakten: Im Mietvertrag war geregelt, dass der Mieter eine Barkautions in Höhe von 2.000 Euro auf ein Mietkautionenkonto – „Übergabe bei

Einzug“ – überweisen soll. Am Ende des Vertrags wird dem Mieter eingeräumt, die Kautions in Raten zu zahlen. Der Mieter entrichtete die

Kaution zunächst nicht. Er forderte die Benennung eines Kontos, das die Voraussetzungen des § 551 Abs. 3 BGB erfülle und kündigte an, auf dieses Konto unverzüglich anzuweisen. Der Vermieter meinte, ihm stünde zu, dass die Mietsicherheit in bar zu überlassen sei, ein Mietkautionkonto sei daher nicht vorab mitzuteilen. Er kündigte fristlos, hilfsweise ordentlich mit der Begründung, der Mieter habe die Kaution nicht gezahlt. Der BGH gibt in letzter Instanz dem Mieter recht. Die Kündigung ist unwirksam. Die Vereinbarung der Kautionszahlung ist wirksam. Der Zusatz „Übergabe bei Einzug“ suggeriert zwar, dass die Kaution vollständig bei Einzug zu erbringen sei – entgegen der dem Mieter nach § 551 Abs. 1 Satz 1 BGB zustehenden Ratenzahlungsbefugnis. Doch dem Mieter war hier ausdrücklich die Möglichkeit einer Ratenzahlung eingeräumt worden. Der Mieter durfte die Zahlung der Kaution von der Benennung eines insolvenzfesten Kontos abhängig machen. Der Vermieter hat eine ihm überlassene Mietsicherheit unabhängig von der gegebenenfalls vereinbarten

Anlageform getrennt von seinem Vermögen anzulegen. Dem Mieter ist dieser vom Gesetzgeber bezweckte Schutz von vornherein zu gewähren, der Vermieter wird insoweit nicht unangemessen benachteiligt.

Fazit: Das Recht des Mieters auf Ratenzahlung der Kaution ist in § 551 Abs. 1 Satz 1 BGB geregelt und kann nicht vertraglich abbedungen werden. Eine unzulässige Fälligkeitvereinbarung, nach welcher die Kaution bei Einzug als Gesamtbetrag zu entrichten ist, macht die Kautionsvereinbarung als solche nicht insgesamt unwirksam. Der BGH entscheidet, dass der Mieter bereits vor Zahlung der Kaution die Nennung eines insolvenzfesten Kontos verlangen kann. Der Streit darüber, ob der Vermieter erst nach Erhalt der vollständigen Kaution verpflichtet sei, diese insolvenzsicher anzulegen, ist damit entschieden. Die Kaution ist wie ein Treuhandvermögen oder Mündelgeld zu behandeln, um sie im Falle der Insolvenz des Vermieters zu schützen und das Pfandrecht der Banken an dem Kautionskonto auszu-schließen.

„Mietvertrag kostenfrei“ [76.1]

Ausfüllhilfe bei Formularmietvertrag keine unzulässige Rechtsberatung

Wirbt ein Immobilienmakler, der für seine Kundschaft ein Wohnungsmietobjekt sucht, in einer Anzeige mit der Formulierung „Mietvertrag kostenfrei“, entnehmen die angesprochenen Verkehrskreise dieser Werbung lediglich, dass der Makler potenziellen Vermietern anbietet, ihnen ein Mietvertragsformular kostenlos zu überlassen und erforderlichenfalls beim Ausfüllen des Formulars behilflich zu sein. Darin liegt kein Verstoß gegen das RDG.

OLG Karlsruhe, Urteil vom 13.10.2010, Az.: 6 U 64/10

Fakten: Ein Anwaltsverein, der sich unter anderem der Bekämpfung von unzulässiger Rechtsberatung widmet, verklagte eine Immobiliengesellschaft auf Unterlassung der oben genannten Anzeige in der für die kostenfreie Vermittlung eines Mietvertrags erworben wurde. Das Gericht gibt allerdings der Immobiliengesellschaft recht. Der Anzeige ist für einen durchschnittlich informierten, verständigen und situationsadäquat aufmerksamen Leser lediglich zu entnehmen, dass potenziellen Vermietern angeboten wird, ihnen ein Mietvertragsformular kostenlos zu überlassen und beim Ausfüllen dieses Formulars im konkreten Einzelfall behilflich zu sein. Der Anzeige ist demgegenüber nicht zu entnehmen, dass für den Vermieter nach seinen Wünschen und Vorgaben kostenlos ein eigenständiger Mietvertrag entworfen werden soll. Die Unterstützung beim Ausfüllen

eines handelsüblichen Mietvertragsformulars ist aber keine erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistung im Sinne von § 2 Abs. 1 Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG).

Fazit: Eine erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistung liegt immer in den Fällen vor, wenn die Tätigkeit eine rechtliche Prüfung im Einzelfall erfordert. Die Hilfe beim Ausfüllen eines Formularmietvertrags erfordert demgegenüber jedoch keine Rechtsprüfung. Rechtsauskünfte, wie sie im Zusammenhang mit der Hilfe beim Ausfüllen eines Mietvertragsformulars geschehen mögen, sind – soweit sie als Rechtsdienstleistung angesehen werden können – nach § 5 Abs. 1 RDG zulässig. Nach dieser Vorschrift sind Rechtsdienstleistungen erlaubt, die im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit stehen, wenn sie als Nebenleistung zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören.

Geschäftsraummiete [76.2]

Zur Zumutbarkeit einer Mietmängelbeseitigung

Wird der Mietgegenstand im Gewerbemietvertrag mit „Gewerberäume zirka 74,04 m² zuzüglich 51 m² Kellerräume zum Betrieb einer Zahnarztpraxis“ bezeichnet, so ist dies dahin auszulegen, dass die Kellerräume nicht nur zur Lagerung von gegen Feuchtigkeit unempfindlichen Gegenständen vermietet sind, sondern, dass eine Nutzung als Lager, Werkstatt, Aufenthaltsraum, Büro und WC vertragsgemäß ist, wenn die Kellerräume zuvor durch den Vermieter entsprechend ausgebaut worden waren und bereits vom Vormieter im Rahmen des Betriebs einer Zahnarztpraxis in ähnlicher Weise genutzt wurden. In einem solchen Fall kann die Miete wegen mangelhafter Abdichtung der Kelleraußenwände um 10 Prozent gemindert sein und der Mieter hat gegen den Vermieter einen Anspruch auf Beseitigung der Mängel und Erstattung von Stromkosten für den Betrieb von Lüftern und Heizmatten im Keller. Selbst wenn die Beseitigung der Mängel maximal zirka 68.000 Euro kosten kann, kann die erforderliche Abwägung ergeben, dass die Zumutbarkeitsgrenze noch nicht überschritten ist.

KG Berlin, Beschluss vom 5.7.2001, Az.: 12 U 172/09



Zahnarztpraxis. Viele mietrechtliche Fragen.

Fakten: Der Mieter begehrt die Beseitigung von Mietmängeln. Der Vertrag enthielt die oben genannte Formulierung. Schon 2002 hatte der Vermieter Abdichtungsmaßnahmen an den Kelleraußenwänden vornehmen lassen. 2007 stellte der Mieter Feuchtigkeitsschäden fest und minderte die Miete. Das KG gibt dem Mieter recht. Die Feuchtigkeit stellt einen Mietmangel dar. Die derzeitige Nutzung als Sanitär-, Arbeits- und Sozialräume ist vertragsgemäß, der Vermieter kann nicht verlangen, dass der Mieter die Kellerräume nur zur Lagerung feuchtigkeitsempfindlicher Gegenstände nutzt. Dies ergibt sich auch aus dem Wortlaut, dem vorbestehenden Ausbau der Kellerräume und der vorbestehenden Nutzung bei Anmietung. Es kann dahinstehen, ob die konkrete Nutzung der Kellerräume durch den Mieter öffentlich-rechtliche Vorschriften, insbesondere zum Arbeitsschutz, verletzt. Daraus lässt sich das schutzwürdige Interesse an einer Abdichtung des Kellers nicht verneinen. Ein Leistungsverweigerungsrecht wegen Überschreitung der sogenannte Opfergrenze steht dem Vermieter nicht zu. Die

vom Vermieter behaupteten äußerstenfalls anfallenden Reparaturkosten würden sich auf etwa die Hälfte der zehnjährigen Jahresrohmieta belaufen. Ein ähnlicher Betrag war vom Vermieter zwar bereits 2002 aufgewendet worden, obwohl sie nicht erforderlich waren, da sie nicht zu einer nachhaltigen Beseitigung des Feuchtigkeitseintritts geführt hatten. Die Miete war hier gemindert, der Mieter hat darüberhinaus einen Anspruch auf Mängelbeseitigung.

Fazit: Im Wohnraummietrecht zählen Kellerflächen gewöhnlich nicht zur Mietfläche. Parteivereinbarungen sind aber vorrangig. Hier haben die Parteien nach Ansicht des Kammergerichts auch die Fläche der Kellerräume ausdrücklich in Verbindung mit der zu zahlenden Miete gebracht. Auch aus der vorbestehenden Ausstattung ergibt sich, dass beide Parteien davon ausgingen, dass die Kellerräume nicht wie solche genutzt werden sollen, sondern als Praxisfläche genutzt werden sollen. Der Vermieter schuldet den Erhalt des Zustands der als vertragsgemäß vereinbarten Mieträume. Zur Höhe der „Opfergrenze“ hat sich das KG nicht geäußert.

Prozesskosten [77.1]

Gebührenstreitwert bei Mietminderung

Der Gebührenstreitwert der Klage auf Feststellung eines Mieters gegen den Vermieter, dass er wegen Mängeln der Mietsache zur Minderung berechtigt ist, richtet sich entsprechend § 41 Abs. 5 Satz 1, Halbs. 2 GKG nach dem Jahresbetrag der geltend gemachten Minderung.

LG Berlin, Beschluss vom 26.8.2010, Az.: 8 W 38/10

Fakten: Der Mieter einer Arztpraxis verlangt vom Vermieter unter anderem die Feststellung, dass er zur Mietminderung in Höhe von 20 Prozent berechtigt sei. Die Parteien streiten über den Gebührenstreitwert, der von der Vorinstanz für den Feststellungsantrag auf den 3,5-fachen Jahresminderungsbetrag festgesetzt worden war. Das Gericht entscheidet, dass der 12-fache monatliche Minderungsbetrag – hier 12 x 472,18 Euro, also 5.666,16 Euro – den Gebührenstreitwert bildet.

Fazit: Vom Streitwert der Klage können die Gesamtkosten des Prozesses sowie auch die Länge des Instanzenwegs abhängen.

Es besteht keine Einigkeit darüber, ob der Gebührenstreitwert nach dem seit dem 1. Juni 2004 geltenden Kostenrecht mit dem einfachen Jahresminderungsbetrag gemäß § 41 Abs. 5 GKG oder dem 3,5-fachen Jahresminderungsbetrag gemäß § 48 Abs. 1 GKG und § 9 ZPO zu bemessen ist. Das Kammergericht Berlin entscheidet, dass der Streitwert für die Klage auf Feststellung der Berechtigung zur Mietminderung auf den Jahresbetrag der geltend gemachten Mietminderung zu bemessen ist, und zwar auch bei Feststellungsklagen über die Berechtigung oder Nichtberechtigung zur Minderung, für Wohnraummietverhältnisse und für Geschäftsraummietverhältnisse.

Baumfällungen [77.2]

Schadensersatz für vom Mieter gefällte Bäume

Ein Mieter, der auf dem gemieteten Grundstück ohne vorherige Zustimmung des Grundstückseigentümers zahlreiche Bäume fällt, kann diesem schadensersatzpflichtig sein.

OLG Oldenburg, Urteil vom 25.3.2010, Az.: 14 U 77/09

Fakten: Der Mieter betreibt auf dem gemieteten Grundstück eine Transrapidanlage. Im Mietvertrag ist die Haftung für Schäden geregelt, die dem Vermieter bei Betrieb ... der Anlage erwachsen. Nach dem Transrapid-Unglück von 2006 wollte der Mieter die Sicherheitszone der Trasse ausweiten. Das Gericht gab jedoch dem Vermieter recht.

Fazit: Wer sich bei der Auftragsvergabe der Hilfe Dritter bedient, muss diesen alle Informationen zur Verfügung stellen, um Schäden an fremdem Eigentum zu vermeiden. Der Schadensersatz umfasst alle Vorteile, die bei dem schädigenden Ereignis noch nicht zum Geschädigten-Vermögen gehören und so nicht mehr realisiert werden können.

Mein Klassiker



Pino Sergio ist Vorstandsvorsitzender und Gründer der WGF – Westfälischer Grundbesitz und Finanzverwaltung AG in Düsseldorf, einem Immobilieninvestment- und -handelshaus, das immobilienbesicherte Anleihen emittiert.

Der kleine Machiavelli

Fachbuch von Peter Noll und Hans Rudolf Bachmann

Ein Unternehmen wie die WGF AG zu gründen und zu einem veritablen Immobilienkonzern auszubauen, ist sicher keine alltägliche Aufgabe. Newcomer begegnen vielen Skeptikern, gerade in der Anfangszeit. Und setzt der Erfolg ein, steigt dieser manchem Manager zu Kopf – es beginnen

heutige Zeit transferiert. Satirisch werden scheinbar ewig gültige Mechanismen des Machtspiels im Management beschrieben. Im Mittelpunkt des Buchs steht der moderne Aufsteiger, dem jedes Mittel recht ist, wenn es der eigenen Karriere dienlich ist. Ständig gilt es, den eigenen Marktwert zu



„Die Lektüre hilft Vorständen und Geschäftsführern, unfaires Verhalten in der eigenen Firma zu identifizieren. [...] Meinen Klassiker habe ich nach wie vor im Büro stehen. Bisweilen ordere ich ein neues Exemplar, das ich gerne zum Anlass einer Beförderung an Mitarbeiter verschenke.“

die Machtspielchen im eigenen Unternehmen – und die wollte ich in meiner Firma unbedingt vermeiden. Auf der Suche nach hilfreicher Literatur stieß ich dabei auf das Buch „Der kleine Machiavelli“ von Peter Noll und Hans Bachmann. Die Autoren haben das Buch „Il principe“ von Niccolò Machiavelli, aus dem Jahr 1513, in die

steigern – auch mit unfairen Mitteln – zu fördern, weniger den des Unternehmens. Am Ende kommen solche Mitarbeiter vor lauter Ränkeschmieden nicht zum Arbeiten und schaden jeder teamorientierten Unternehmenskultur. Die Lektüre hilft Vorständen und Geschäftsführern, unfaires Verhalten in der eigenen Firma zu identifizieren. Dadurch wird es leichter, Karriereegoisten zu identifizieren und unangebrachtes Power Play rechtzeitig abzustellen.

Peter Noll, Hans Rudolf Bachmann, Piper-Verlag, 2008, ISBN-10: 349224937X

VOB-Kommentar

Das Werk erläutert kompakt und praxisnah die reformierte VOB A und B. Auf Grundlage höchstrichterlicher Rechtsprechung führt es zur Problemlösung. Durch umfangreiche Einbeziehung der VOB/A eignet sich der Kommentar für das Bauen mit öffentlichen Mitteln und gibt ausführliche Erläuterungen zu den Besonderheiten des Bauprozesses. **M. Grünhagen (Hrsg.), Werner Verlag/Wolters Kluwer, 4. Aufl. 2010, 1584 S., ISBN 978-3-8041-1624-5, 119 Euro**



Neue Bücher

Praxis des Wohnungseigentums

Das Traditionshandbuch enthält alles Wichtige zum Wohnungseigentumsrecht von Begründung, Erwerb und Veräußerung von Wohnungseigentum über Vermietung, Verwaltung, Versicherung, Steuerrecht bis zu Gerichtsverfahren, Dauerwohnrecht, Dauernutzungsrecht. Die Auswirkungen der letzten WEG-Novelle sowie zahlreiche wichtige Entscheidungen hierzu und ihre Konsequenzen sind übersichtlich und verständlich aufbereitet.

Prof. J. Bärmann, Dr. H. Seuß, Verlag C. H. Beck, 5. Aufl. 2010, 1184 S., ISBN 978-3-416-48347-9, 119 Euro



Investitionspflicht und Investitionshemmnisse

Die Schriftenreihe des Evangelischen Siedlungswerks behandelt das Mietrecht zwischen den Interessen des Vermieters und des Mieters: Der Gesetzgeber verpflichtet den Immobilieneigentümer zu Investitionen und plant – zur Unterstützung der Investitionsmaßnahmen – die Novellierung des Mietrechts.

ESWiD (Hrsg.), Verlag C. H. Beck, Band 88 2010, 164 S., ISBN 978-3-406-61010-3, 45 Euro



Retail City Scout 2010

Kompodium der wichtigsten Einkaufsstraßen Deutschlands: Es werden über 300 Shopping-Meilen in mehr als 160 Städten mit Straßenverlauf dargestellt und alle Mieter unter Angabe der Branche und Adresse benannt. Mit den Passantenfrequenzen verfügt das Werk zudem über einen aussagekräftigen Indikator für den erzielbaren Handelsumsatz.

Jones Lang LaSalle, 2010, 452 S.+CD, 99 Euro



English Correspondence and Report Writing for Real Estate Professionals

Das Buch verknüpft das thematisch aufbereitete professionelle englische Fachvokabular aus den unterschiedlichsten Arbeitsgebieten der Immobilienwirtschaft situationsbezogen mit Musterformulierungen und -sätzen, Briefen und sonstigen Schriftstücken und wappnet so für zahlreiche Situationen und Anlässe im beruflichen Alltag. Zahlreiche Tipps und Hinweise helfen, naheliegende Fehler zu vermeiden, und weisen in einige Geheimnisse der interkulturellen Kommunikation mit englischen Muttersprachlern ein. Inhalte sind unter anderem: Language, Grammar and Style, General Correspondence, Office Property, Retail Property, Industrial and Logistics Property, Managing Properties, Acquisition and Sales, Due Diligence, Property Development, Invitations and Seasons Greetings, Job Applications.

Alice Jovy, Immobilien Zeitung Verlags-gesellschaft, 1. Aufl. 2010, 272 S., ISBN 978-3-940219-05-3, 39 Euro



Nachfrageorientiertes Nutzungszyklus-Management

Die Lektüre befasst sich mit konzeptionellen Überlegungen für das Flächensparen in Stadt und Region. Das nachfrageorientierte Nutzungszyklus-Management bietet ein Konzept und Instrumentarium, um die Attraktivität der Wohnquartiere für zukünftige Nachfrager zu erhöhen. Durch das Stärken innerstädtischer Quartiere als Wohnstandort leistet es gleichzeitig einen Beitrag für das Flächensparen in Stadtregionen. Das Besondere ist der präventive Strategieansatz: Das NZM umfasst Instrumente wie Monitoring, Wandlungsmotivbefragung, Scoring-Methode und Neighbourhood Branding. Das Modell des Nutzungszyklus von Wohnquartieren baut auf Zyklustheorien in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sowie der Stadtgeografie und -planung auf. Diese Sichtweise untermauert die Notwendigkeit für eine präventive Bestandserneuerung in Geschosswohnquartieren der 1950er- bis 70er-Jahre.

I. Stieß (Hrsg.), Verlag Dorothea Rohn, 2010, 316 S., ISBN 978-3-939486-40-4, 36 Euro



Aus unserem Haus

Moderne Controlling-Instrumente für Marketing und Vertrieb

In dem Werk zeigt der Experte, mit welchen Instrumenten und Kennzahlen sich Marketing-erfolg wirklich messen lässt. Umfangreiche Praxisbeispiele verdeutlichen den Lesern, mit welchen Instrumenten verschiedenste Unternehmen im Marketing- und Vertriebs-Controlling arbeiten. Effizienz und Effektivität der Vertriebsaktivitäten stehen dabei im Fokus der Handlungsempfehlungen. Neben den klassischen Methoden werden Marketingverantwortlichen und Controllern weitere Tipps an die Hand gegeben, wie sie auch neue Anforderungen meistern. Der Überblick reicht von Messgrößen und Detailanalysen im E-Business, über Vertriebsplanung, Kundenbeziehungsmanagement und Suchmaschinenmarketing bis hin zur IT-Unterstützung für das Marketing-Controlling, wo Controller die anfallenden großen Datenmengen zu bündeln und zielgerichtet auszuwerten haben.

Prof. Dr. Andreas Klein, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, 2010, 288 S., ISBN 978-3-648-01149-2, 58 Euro



Impressum

Verlag
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Jörg Frey,
Birte Hackenjos, Matthias Mühe, Markus
Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr.
Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 0180 5050169*
Fax 0180 5050441*
* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

Redaktion
Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein, RAin
Almut König, Michaela Burgdorf
Beate Beule

Korrespondent Frankfurt/M,
München, Düsseldorf
Manfred Gburek
E-Mail: info@gburek.eu

Korrespondentin Berlin:
Karen Niederstadt
E-Mail: karen.niederstadt@
berlin.de

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Oliver Mertens
Frank Peter Unterreiner
Ruth Vierbuchen
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 8983-507
Fax: 0761-898993-507
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel:
NL shop/shutterstock

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2010)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9, D-97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@
immobilienwirtschaft.de

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@
immobilienwirtschaft.de
David Zenetti
Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@
immobilienwirtschaft.de

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel. 0931 2791-464, Fax -477
E-Mail: monika.thuencher@
immobilienwirtschaft.de

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeit-
schriften- und Online-Angeboten
finden Sie unter: [www.haufe.de/
mediacenter](http://www.haufe.de/mediacenter)

Bezugspreis
Jahresabo 128 Euro (inklusive Versand-
kosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank
etc.) Bezieher des Loseblattwerks
„Haus- und Grundbesitz“ erhalten Im-
mobilienwirtschaft im Rahmen ihres
HuG-Abonnements.

Für Mitglieder der deutschen Sek-
tion des Immobilienverbands Royal
Institution of Chartered Surveyors
(RICS) und des Deutschen Verbands
(DV) ist der Bezug mit der Zahlung
ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Immobilienwirtschaft mit Immbi-
lienswirtschaft Professional kostet
monatlich 39,80 Euro, die 3er Lizenz
57 Euro, die 5er Lizenz 79,60, die
10er Lizenz 139,30 Euro inkl. Versand
und MwSt.

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr ent-

haltenen einzelnen Beiträge und
Abbildungen sind urheberrechtlich ge-
schützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein
Teil dieser Zeitschrift darf ohne schrift-
liche Genehmigung des Verlags ver-
vielfältigt oder verbreitet werden. Unter
dieses Verbot fällt insbesondere die ge-
werbliche Vervielfältigung per Kopie, die
Aufnahme in elektronische Datenbanken
und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Bildnachweise
Soweit keine Bildquelle vermerkt, wur-
den uns Personenaufnahmen von den
jeweiligen Unternehmen zur Verfügung
gestellt. Andere Bildmotive ohne Nach-
weise stammen aus der Bilddatenbank
des Verlags.

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
19.222 Exemplare im
4. Quartal/2010

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von der „Mipim“ bis zu den „Weimarer Baurechtstagen“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	4. CEP® Clean Energy & Passivehouse – Internationale Fachmesse für erneuerbare Energien, Passivhaus und Energieeffizienz	10.–12.2.2011 Stuttgart	Dauerkarte 30 Euro, Tageskarte zw. 10-15 Euro	REECO GmbH, Telefon 07121 3016-0, www.cep-expo.de
	4. IIR Jahrestagung: Green Building Summit 2011	21.–22.2.2011 Hamburg	1.999 Euro	IIR Deutschland/Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3548, www.iir.de/greenbuilding
	7. Deutscher Handelsimmobilien-Kongress	22.–23.2.2011 Berlin	1.290 Euro	Management Forum, Telefon 069 2424-4770, www.managementforum.com
TOP-TERMIN	Facility Management 2011 – Die Fachmesse mit Kongress gibt einen umfassenden und aktuellen Überblick über das Produkt- und Dienstleistungsangebot im Bereich FM	22.–24.2.2011 Frankfurt am Main	Tageskarte: 33 Euro, Dauerkarte 55 Euro	Mesago Messe Frankfurt GmbH, Telefon 0711 61946-0, www.fm-messe.de
	Jahrestagung: Projektmanagement mit SAP PPM	23.–24.2.2011 Potsdam	1.390 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.de/PPM2011
	2. Hamburger Abendblatt Immobilien-Symposium 2011	28.2.–1.3.2011 Hamburg	1.995 Euro	Hamburger Abendblatt, Telefon 06196 4722-761, www.managementcircle.de/abendblatt
	3. Energietechnisches Symposium: Innovative Lösungen beim Einsatz erneuerbarer Energien in Nichtwohngebäuden	3.3.2011 Zittau/Görlitz	270 Euro	Steinbeis-Hochschule/Steinbeis-Transfer-Institut, Telefon 0351 4075853-6, www.sti-immo.de
TOP-TERMIN	Mipim – eine der führenden Immobilienmessen weltweit.	8.–11.3.2011 Cannes	1.390 Euro	Reed Midem, Telefon +33 141 90 44-41/42, www.mipim.com
	10. Weimarer Baurechtstage	31.3.–1.4.2011 Weimar	395 Euro	Evangelisches Siedlungswerk, Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de
	Seminare und Schulungen			
	Green Building: Energieeffizienz im Gebäudebereich	21.2.2011 Berlin	320 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	Basiswissen Betriebskosten bei Wohnraum	23.2.2011 Mannheim	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Property Management für Immobilienbestände effizient gestalten	24.–25.2.2011 München	1.230 Euro	Haus der Technik, Telefon 089 45219214, www.hdt-essen.de
	Gewerbliches Mietrecht 2010/2011 für Immobilienprofis	25.2.2011 Stuttgart	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Marktkonforme Immobilienbewertung (Grundlagen)	1.–3.3.2011 Berlin	525 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 9796-75/-76, www.sprengnetter.de
	Lebenszyklus- und Gebäudenutzungskosten: Kostenerhebung – Benchmarking – Optimierungspotenziale	10.3.2011 Leipzig	355 Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, www.vhw.de
	Gerichtsverfahren nach der ZPO – Basiswissen für Verwalter	14.3.2011 Frankfurt am Main	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Die HOAI-Novelle 2009 – Was sich ändert und worauf zu achten ist!	15.3.2011 Eltville im Rheingau	285 Euro	IREBS Immobilienakademie, Telefon 06723 995030, www.irebs-immobilienakademie.de
	fm'kommunal	15.–16.3.2011 Oberhausen	695 Euro	Internationales Institut für Facility Management, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de
	Marktanalyse unter Risikoaspekten – Künftige Anforderungen an die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	16.3.2011 Leinfelden-Echterdingen	355 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, www.vhw.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	ISS	50
Aberdeen-Gruppe	Ista	66, 68
ACS	IVG Immobilien AG	13, 14
Aldi		
Angermann Global Property	J	
Alliance	Jones Lang LaSalle (JLL)	11, 34, 35
Argyll Partners		
	K	
B	Karstadt	15, 48
BASF Group	Kik	12, 48
Beiten Burkhardt		
Bernd Heuer & Partner Human	L	
Resources GmbH	LaSalle Investment	
Bietigheimer Wohnbau		
Billfinger Berger	M	
BNP Paribas Real Estate	Management KAG	14
(BNPPRE)	LBBW Immobilien	
BNT	Management Wohnen	54
Brunata-Metrona	Lidl	8
BulwienGesa	Lufthansa Gebäudemanagement	50
	Mainova AG	59
C	MCE	50
CalCon Deutschland AG	Michael Schick Maklerbüro	20
CalCon Holding GmbH	Minol	68
Catella Property Group	Morgan Stanley	26
Catella Real Estate AG KAG		
Caverion	N	
CB Richard Ellis (CBRE)	NAI Apollo Group	12, 15
Cerberus Capital Management		
CFB Commerz Real Fonds	O	
Chrysler	Oaktree Capital Management LP	13
Ciloger	OCM German Real Estate	
Colonia Real Estate AG	Holding AG	13
conwert Immobilien Invest SE	Olympischen Park Legacy	
Corestate Capital AG	Company (OPLC)	46
Cushman & Wakefield	optegra:hhkl	36
Healey & Baker		
	P	
D	Patrizia Immobilien KAG	14
Daimler	Porsche	8
Deutsche Post	PricewaterhouseCoopers	82
Deutsche Wohnen AG		
DWW Deutsche Woolworth	R	
GmbH & Co. OHG	RAG Immobilien AG	14
	REAL I.S.	37
E	Real Invest	9
Electra Private Equity	Redevco Services	
Ernst & Young Real Estate	Deutschland GmbH	15
Evonik Immobilien AG	Rohrer Immobilien GmbH	20
F	S	
FSBO-Beratung	Savills	10
Fürst Immobilien GmbH	Sodexo	50
	Stangl AG	50
G	Strabag Property and	
Generali Deutschland Gruppe	Facility Services GmbH	14, 50
GEWOBA Aktiengesellschaft		
Wohnen und Bauen	T	
GIG Grundbesitz Immobilien AG	TAG Immobilien AG	13
	Techem	68
H	Tedi	12
Hannover Leasing	Tengelmann-Gruppe	48
Heroal	Thümmel, Schütze & Partner	60
Hertie	Thyssen Krupp Konzerns	14
HH-Holding		
Highstreet-Konsortium	U	
HH Hamburgische	Union Investment Institutional	
Immobilienhandlung	Property GmbH	14
Hochtief		
Hochtief Facility Management	W	
GmbH	Wal-Mart	47
HSBC Trinkhaus Real Estate	Warburg-Henderson KAG	35
HSG Technischer Service GmbH	WFB Bremen	45
HSG Zander GmbH	WGF Westfälischen Grundbesitz	
Hypo Real Estate	und Finanzverwaltung AG	78
	Wisag	50
I	Woolworth Deutschland	47, 48
IC Immobilien Holding AG		
iMakler GMBH	Y	
ImmobilienScout24 (IS24)	YIT	50
Invesco Real Estate (IRE)		

Vorschau auf ...

... März 2011



NEW!!

Unser Graffiti ist keine Schmiererei.

Graffiti

Willkommen zu einer neuen Rubrik

Die Immobilienbranche ist offen für Anstöße. Auch wir gehen einen neuen Weg. Neben den Nutzwert wollen wir mehr Lesefreude stellen – und etwas Nachdenklichkeit. Ab dem nächsten Heft starten wir eine Rubrik, die verschiedene Facetten eines gesellschaftlichen Motivs aufgreift und sie in diversen immobilienwirtschaftlichen Zielgruppen spiegelt. Erstes Thema: Beziehungen.

Offene Immobilienfonds

Abwicklung aufgelöst

Wie Offene Immobilienfonds abgewickelt werden können, ist unklar. Es ist eine historisch neue Situation. Juristisches Neuland tut sich auf. Was tut eigentlich die Bundesregierung, außer die gegenwärtige Situation zu verschärfen? Ein Überblick mit Handlungsanleitung.

Die Märzausgabe erscheint am Freitag, den 4. März 2011. Anzeigenschluss ist der 7. Februar 2011.

... April 2011

Exklusive Marktübersicht

Hausverwaltungs- und Makler-Software: Neue Auflage

Welche Hilfsmittel setzen die Verwalter und Makler im Lande ein? Mobile Nutzungen sind auf dem Vormarsch. Das App wird zum neuen Zauberwort. Wer bietet welche Applikationen? Wohin geht der Trend in der Softwareentwicklung?



Die Aprilausgabe erscheint am Freitag, den 1. April 2011. Anzeigenschluss ist der 7. März 2011.

Geheimnisse

Wer kennt sie schon, die Vertreter der zersplitterten Immobilienwelt?
Wer weiß, welche Wünsche sie hegen, wen sie gerne trafen. Heute fragen wir ...

... drei Asien-Immobilisten



Thomas Glatte
ist Head of Real Estate and Facility Management, BASF Group in Ludwigshafen. Zuvor war er Manager Asia-Pacific bei BASF East Asia Regional Headquarters.



Dr. Florian Hackelberg MRICS
ist Senior Manager bei PricewaterhouseCoopers in Shanghai. Sein Tätigkeitsschwerpunkt ist Immobilienconsulting und -bewertung für internationale Mandanten.



Hans-Peter Meyer
ist Architekt und Gesellschafter der Properthree, Gesellschaft für ganzheitliche Immobiliengestaltung Ludwigsburg. Er absolvierte seinen TAO-Master für Feng-Shui in Asien.

Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Glatte: Sehr engagiert, ungeduldig, findig. Ich hoffe, das Feedback war ehrlich.

Hackelberg: Offen, tolerant, verbesserungswürdige chinesischer Aussprache

Meyer: Vielseitig interessiert, kontaktfreudig, ergebnisorientiert.

Mit wem aus der Immobilienbranche würden Sie gerne zum Abendessen gehen und warum?

Glatte: Mit Li Ka-Shing. Als Flüchtling mit 12 nach Hongkong gekommen schuf er die Cheung Kong-Gruppe.

Hackelberg: Mit dem Architekten Bjarke Ingels. Er bereichert mit seinen innovativen Konzepten die urbanen Strukturen.

Meyer: Mit dem bayerischen Innenminister Joachim Herrmann, zuständig für die oberste Baubehörde. Themen: ganzheitliche Revitalisierung im Bestand und geeignete Fördermaßnahmen.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Glatte: Meistens in einer unserer Betriebsgaststätten. Seltener in einer Bäckerei oder - auch recht häufig - mit den Fingern in der Süßigkeitendose meiner Kollegen.

Hackelberg: In einem der vielen leckeren Restaurants in der Nähe unseres Büros im Shanghaier Viertel Xintiandi.

Meyer: Auf Geschäftsreisen vorwiegend in asiatischen oder vegetarischen Restaurants.

Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Glatte: Ein Zitat von Konfuzius lautet: Wer einen Fehler gemacht hat und ihn nicht korrigiert, begeht einen zweiten. Lassen Sie uns öfter daran denken!

Hackelberg: Das Verständnis, dass im Ausland zwar vieles anders, aber nicht immer unbedingt schlechter gemacht wird.

Meyer: Stärkeres Eingehen auf die Anforderungen und Bedürfnisse der späteren Nutzer mit dem Ziel, vitale Gebäude zu erstellen.

Ihr Statement zu folgender provokanter Stereotype: „Das Asienengagement birgt schier unüberwindliche Hindernisse.“

Glatte: Das ist eine faule Ausrede. China etwa ist DAS Land der großen Chancen. Man braucht jedoch Willen und Geduld. Und bitte: Die Chinesen nicht belehren!

Hackelberg: Jedes Chinaengagement birgt viele Herausforderungen. Diese lassen sich aber mit richtiger Vorbereitung und lokaler Unterstützung überwinden.

Meyer: Unsere Aufgabe: diese Herausforderung annehmen. Sich intensiv mit der asiatischen Kultur zu beschäftigen, beseitigt auch unüberwindliche Hindernisse. ←|

„Ich treffe täglich Dutzende von Entscheidungen, die den Erfolg meines Unternehmens bestimmen. In der Immobilienwirtschaft finde ich die Informationen, die mich darin unterstützen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.“

Pino Sergio, Vorstandsvorsitzender WGF AG



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



HAUFE.

FÜR IMMONET.DE SPRECHEN 23 MILLIONEN NEUE GRÜNDE.

IHRE IMMONET-ANGEBOTE JETZT AUF EBAY, DEM WELTWEITEN ONLINE-MARKTPLATZ, MIT MEHR ALS 23 MIO. NUTZERN IN DEUTSCHLAND.

Die große
OFFENSIVE
2011



immonet.de
schneller besser wohnen

ebay IMMOBILIEN

Mehr Reichweite. Mehr Anfragen. Mehr Erfolg. Ab sofort erscheinen Ihre Wohnimmobilien und Grundstücke, die Sie auf Immonet.de einstellen, in gleicher Form auf eBay – und das kostenlos!
Mehr Infos unter 040-347 28 900.

immonet.de
schneller besser wohnen