

PreisWert?

Ein konservatives Anlageobjekt wird volatil.
Auswege aus dem Bewertungsdilemma.



SALE

Special
Mipim + Hotel

Einzelhandel
Neue gif-Richtlinie zur
Verkaufsfläche in Arbeit

CeBIT 2009
Immobiliensoftware auf
der größten IT-Messe

LOCAL EXPERTISE
MEETS GLOBAL EXCELLENCE

Cannes
10.-13. März 2009
Espace Riviera
R29.07

mipim

Die Märkte ändern sich. Umso wichtiger ist Verlässlichkeit.

Als einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten sind wir auf drei Kontinenten tätig. Wir begleiten Immobilienfinanzierungen in mehr als 25 Ländern. Darüber hinaus bieten wir umfassende Leistungen für die institutionelle Wohnungswirtschaft, die auch die Entwicklung und das Angebot von IT-Dienstleistungen beinhalten.

Besuchen Sie uns auf der mipim 2009 und erfahren Sie mehr über unser breit gefächertes Leistungsangebot.

www.aareal-bank.com



**Aareal Bank
Group**

Zuerst der Pudding?

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Hungrige, der sich beim Buffet zuerst die Nachspeise nimmt, wird schneller satt. Aber das hat seinen Preis: Vielleicht kriegt er Bauchweh. Sicher steht er alleine da. Für die meisten wäre das nichts, auch bei noch so großem Appetit. Antizyklisches Handeln ist Minderheitensache.

Zeit des Konjunktivs: Es hätte natürlich etwas, wenn mehr Menschen jetzt antizyklisch unterwegs wären. Jetzt investieren, etwa in Weiterbildung, die eigene Qualität verbessern! Die RICS meinen, gerade einen solchen Trend ausgemacht zu haben. Weiterbildungsinstitute widersprechen. Hier gibt es Heulen und Zähneklappern, denn die Anmeldungszahlen bei vielen sind dramatisch rückläufig. Antizyklisches Handeln tut zunächst weh, fordert eine gewisse Unabhängigkeit im Denken. Viele Gesunde beginnen schon mit den Zähnen zu klappern, denn auch sie könnte es morgen erwischen. Die Sorge lähmt. Optimismus wäre jetzt hilfreich, aber nicht dieser Unbedachte, Gewollte. „Die neuen Wege in Zeiten der Krise“ werden heute geradezu inflationär gebraucht: Oft genug steckt nichts dahinter. Je länger die Krise dauert, desto öfter: „Krise als Chance“, desto mehr hohles Geschwätz. Manch einer, der so redet, sollte lieber schweigen, im Moment sowieso!

Ich habe großes Verständnis für jeden, der jetzt nicht individuell antizyklisch sein kann, aber ich freue mich über alle, die dem pessimistischen Zeitgeist etwas entgegensetzen. Wohl dem, der sich in dieser Zeit nicht verrückt machen lässt! Ohne sein Tun könnten auch wir nicht überleben. Ich danke Ihnen, dass Sie uns lesen oder bisweilen eine Anzeige schalten. Und ich bin ganz besonders froh, einen Sponsor für unseren Marketing-Award (Seite 11) gefunden zu haben. Es geht weiter: In dieser Zeit ein starkes Signal!

Ihr

Jetzt
buchen und
sparen!

Erste Wahl bei Aus- und Weiterbildungen.

Die Sprengnetter Akademie gehört seit mehr als 30 Jahren zu den größten und erfahrensten Aus- und Weiterbildungsinstituten im Bereich der Immobilienbewertung.

Wir bieten Ihnen:

- ein intelligentes Studienkonzept
- Kombination von Theorie und Praxis
- deutschlandweite Seminarstandorte
- fachbezogene Inhouse-Seminare

Ob Brancheneinsteiger oder Experte, mit einer entsprechenden Zusatzqualifikation investieren Sie in die Zukunft und in Ihren beruflichen Erfolg.

Unser freundliches Organisationsteam freut sich auf Ihre Fragen und informiert Sie über unser Angebot:

Sabine Kohl

☎ 02642 97 96 76

Angela Fuhrmann

☎ 02642 97 96 75

Sie finden uns auch im Internet unter:
www.sprengnetter.de

Sprengnetter Akademie

Barbarossastraße 2

53489 Sinzig

akademie@sprengnetter.de



20

PreisWert? Tragen die quartalsweisen Neubewertungen zur Transparenz bei? Auswege aus dem Bewertungsdilemma.

Titelthema

Von Preisen und Werten. Die Immobilie als konservatives Anlageobjekt wird volatil. Wann liegt ein Unternehmen richtig mit seiner Bewertung? Welche Ansätze werden sowohl dem Eigentümer als auch dem Markt gerecht?

- 20 **Valuation.** Auf vormals hohe Wertzuschreibungen folgen aktuell hohe Wertkorrekturen. Viele deutsche Immobilien-AG haben den Wert ihrer Immobilienbestände zum Teil erheblich nach unten korrigiert. Eine Bestandsaufnahme
- 23 **REITS.** Umsatz stabil – trotzdem Abwertung
- 25 **Sachverständige.** Die Bewertungsbüros rüsten auf
- 26 **IFRS.** Korrekturbedarf bei der Rechnungslegung



28

Nico Rottke. Immobilien- und Kapitalmarkt lassen sich nicht voneinander trennen. Ihre Verbindung ist wichtiger denn je.

Szene

- 08 **Infografik.** Geplante Factory-Outlet-Center in Deutschland
- 09 **Kolumne.** Chance Wohnimmobilie
- 10 **Baumarkt Europa.** Auftragsvolumen sinkt



36

Immobilienportale. Ihre Nutzung steigt, ihre Preise auch. Die crossmediale Präsenz fordert ihren Obolus.

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 28 Prof. Nico Rottke, ebs, hält die geforderte Trennung von Immobilien- und Kapitalmarkt für unrealistisch

Asset-Management in der Finanzkrise

- 30 Bestandshalter wider Willen. Aus Not mach Tugend

Geschlossene Immobilienfonds

- 32 Schwarzes Jahr 2008 – und nun?

Darlehensverzicht

- 34 Schrottimmobilen und Steuernachzahlungen

Markt + Management

Immoscout – Immowelt – Immonet

- 36 Online schlägt Print. Eine Analyse der führenden Portale

Architektenauftrag

- 40 Koppelungsverbot gelockert

Neue gif-Richtlinie

- 42 Der Verkaufsfläche droht das Aus

Markt + Management

Shopping-Center – Doppel-Interview

- 44 „Ein günstiger Einstieg ist möglich.“ Der Blick der britischstämmigen Henderson und DTZ auf Deutschland

Energieausweis

- 46 Warum das Papier nicht als Vertragsanlage dient

Verwaltungsgesellschaften

- 50 Kein Verkauf ohne Net Asset Value

CeBIT 2009

- 52 Für die Branche sehr zerfasert. Trotzdem findet sich immobilienwirtschaftliche Software. Ein Standführer



52

IT-Messe. Keine Höhenflüge auf dem Skywalk in Hannover.

Special

Mipim – Der Treff für Gewerbeimmobilien Hotelmarkt – Zwischen Low-Budget und Labor

Mipim

- 58 **Treffpunkt der Nationen in Cannes.** Quo vadis?
60 **Fokus.** Eine Analyse der Big 4
62 **Auf einen Blick.** Liste aller deutschen Aussteller

Hotel

- 64 **Markt.** Weniger Tempo – doch kein Stopp
68 **Budgethotellerie.** Renaissance in der Provence
70 **Labor.** Wie sieht das Hotel der Zukunft aus?
72 **Hotel-Consulting.** Neues Hotel in Davos
73 **Lifestyle-Gastro.** Für Ladies und Workaholics
74 **Hotelarchitektur.** Spielwiese für Futurismus



70

Das Hotel der Zukunft? Kundenwechsel erlaubt Experimente.

Recht

Urteil des Monats

- 78 Anfechtung unkonkreter Beschlüsse

Wohnungseigentumsrecht

- 79 Haftung des Insolvenzverwalters

Maklerrecht – Mietrecht

- 81 Lastschriftverfahren einhalten und weitere Urteile

Rubriken

- | | |
|-----------------------------|---|
| 03 Editorial | 86 Bücher |
| 06 Online | 87 Impressum |
| 18 RICS | 88 Termine |
| 19 Deutscher Verband | 89 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 56 Graffiti | 90 Finale |
| 84 Stellenmarkt | |



78

Beschluss. Unkonkret kann er nicht angefochten werden.

Ute Helmbold

▶ Wissen

▶ News

▶ Top-Themen

▶ Newsletter

 Immobilien-Wirtschaft

▶ Aktuelle Ausgabe

▶ Heftarchiv

▶ Immobilien-Wirtschaft

▶ Professional

▶ Abonnement

▶ Redaktion

 Haufe Akademie

▶ HaufeBC

▶ Meine Kontaktseite

▶ Meine Kontakte

▶ Mitglieder

▶ Forum

▶ Online-Produkte

Immobilienetzwerk:

 Mitglieder der Haufe
 Community

 Werden Sie Mitglied und
 nutzen Sie die Vorteile.

 Bernhard Kuhn,
 Lovells

 Dr. Joachim Will,
 Geschäftsführer von ecostra

Mehr unter:
**www.immobili-
 enwirtschaft.de**

(linke Spalte > HaufeBC)

Neu im März [www.immobili- enwirtschaft.de](http://www.immobili-
 enwirtschaft.de)

Top-Thema: Neue Definition der Verkaufsfläche

Regelmäßig erhitzt die Verkaufsfläche die Gemüter, weil der Begriff zu Manipulationen einlädt. So schöpfen Investoren gerne alle Möglichkeiten aus, zum Leid der Kommunen und anderen Einzelhändler. Die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) hat sich des Problems angenommen und möchte langfristig die Verkaufsfläche durch die Mietfläche ablösen. Die wichtigsten Ergebnisse stellen wir in unserem Top-Thema vor.



Top-Thema: Eigentümerversammlung

Die zweite Eigentümerversammlungssaison nach der WEG-Reform steht bevor. In der Praxis herrscht im Umgang mit den neuen Vorschriften noch große Unsicherheit. Die Gefahr von Fehlern ist groß. Diese können für den Verwalter teuer werden. Was Sie tun können, damit Sie die Eigentümerversammlung sicher meistern, erfahren Sie in unserem Top-Thema.

Special
Dossier zum Thema „Energie“

Das Thema „Energie“ wird in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen. In unserem Online-Dossier erfahren Sie alles über die KfW-Fördermittel/-programme zur Gebäudesanierung. Ebenso zeigen wir Ihnen Fehlerquellen bei der Energieberatung auf und liefern eine Übersicht wie Gebäudeeigentümer und Vermieter auf aktuelle gesetzliche Neuregelungen reagieren sollten.



Von der Sonne profitieren.

Neue Downloads

Diese finden Sie im Online-Bereich der „Immobilienwirtschaft“ unter [www.immobili-
 enwirtschaft.de/](http://www.immobili-

 enwirtschaft.de/) downloads.

Checkliste:
Eigentümerversammlung

Fehler bei der Vorbereitung und der Einladung zur Eigentümerversammlung können für Verwalter teuer werden. Mit dieser Checkliste können Sie prüfen, ob Sie bei der Einladung zur Eigentümerversammlung die wesentlichen Punkte beachtet haben.



Mipim, 10.-13.03.09: Wir informieren Sie tagesaktuell über Wichtiges aus Cannes. Auf [www.immobili-
 enwirtschaft.de](http://www.immobili-

 enwirtschaft.de) finden Sie ab sofort eine exklusive Übersicht über die deutschen Mipim-Aussteller.

Online-Seminar
„Die neuen Beschlusskompetenzen in der Eigentümerversammlung“

89,- Euro, 17. März 2009, 14.00 Uhr, Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein. Das Seminar gibt einen Überblick über die neuen Beschlusskompetenzen, die die Reform des Wohnungseigentumsrechts gebracht hat. Themenschwerpunkte sind die Änderung des Kostenverteilungsschlüssels, die Beschlussfassung über Art und Weise von Zahlungen, Fälligkeitsregelungen und Verzugsfolgen, Beschlussfassung über bauliche Veränderungen und Maßnahmen der Modernisierung sowie die Aufhebung vereinbarter Veräußerungs- oder Vermietungsbeschränkungen.



Mehr Raum. Mehr Spielraum. Mehr Unternehmen.

Immobilienfinanzierungen national, international, individuell.

Machen Sie mehr aus Ihrem Unternehmen. Mit unseren umfassenden, maßgeschneiderten Finanzierungsmodellen bereiten wir den Weg für Ihre Bauvorhaben. Ob Sie neue Projekte realisieren oder langfristig in eine Bestandsimmobilie investieren – gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir die individuellen Konzepte dazu. Diese reichen von der Projektentwicklungs- bis hin zur langfristigen Endfinanzierung großer Gewerbeimmobilien im In- und Ausland. Darüber hinaus profitieren Sie auch von unserer Präsenz in den Finanzmetropolen London und New York. Mehr Informationen erwünscht?

i Mehr Informationen unter 0180 3040636 (9 Cent/Min.), www.postbank.de/firmenkunden, Key Account-Management, PB Firmenkunden AG, 53113 Bonn.

Der Preis bezieht sich auf Anrufe aus dem Festnetz der Dt. Telekom; gegebenenfalls abweichende Mobilfunktarife.

 **Postbank**

FIRMENKUNDEN

Karte des Monats

Bestehende und geplante Factory-Outlet-Center in Deutschland

Outlet-Center locken immer mehr Kunden an. Dementsprechend expansiv entwickelt sich der Markt, wie eine Studie des Instituts für Gewerbezentren herausgefunden hat. In Deutschland gibt es allerdings noch einen deutlichen Nachholbedarf.

Verkaufsfläche in 1.000 m²
STANDORT (in Planung)
 Bezeichnung (Betreiber/Entwickler)

Verkaufsfläche in 1.000 m²
STANDORT (Bestand)
 Bezeichnung (Betreiber/Entwickler)

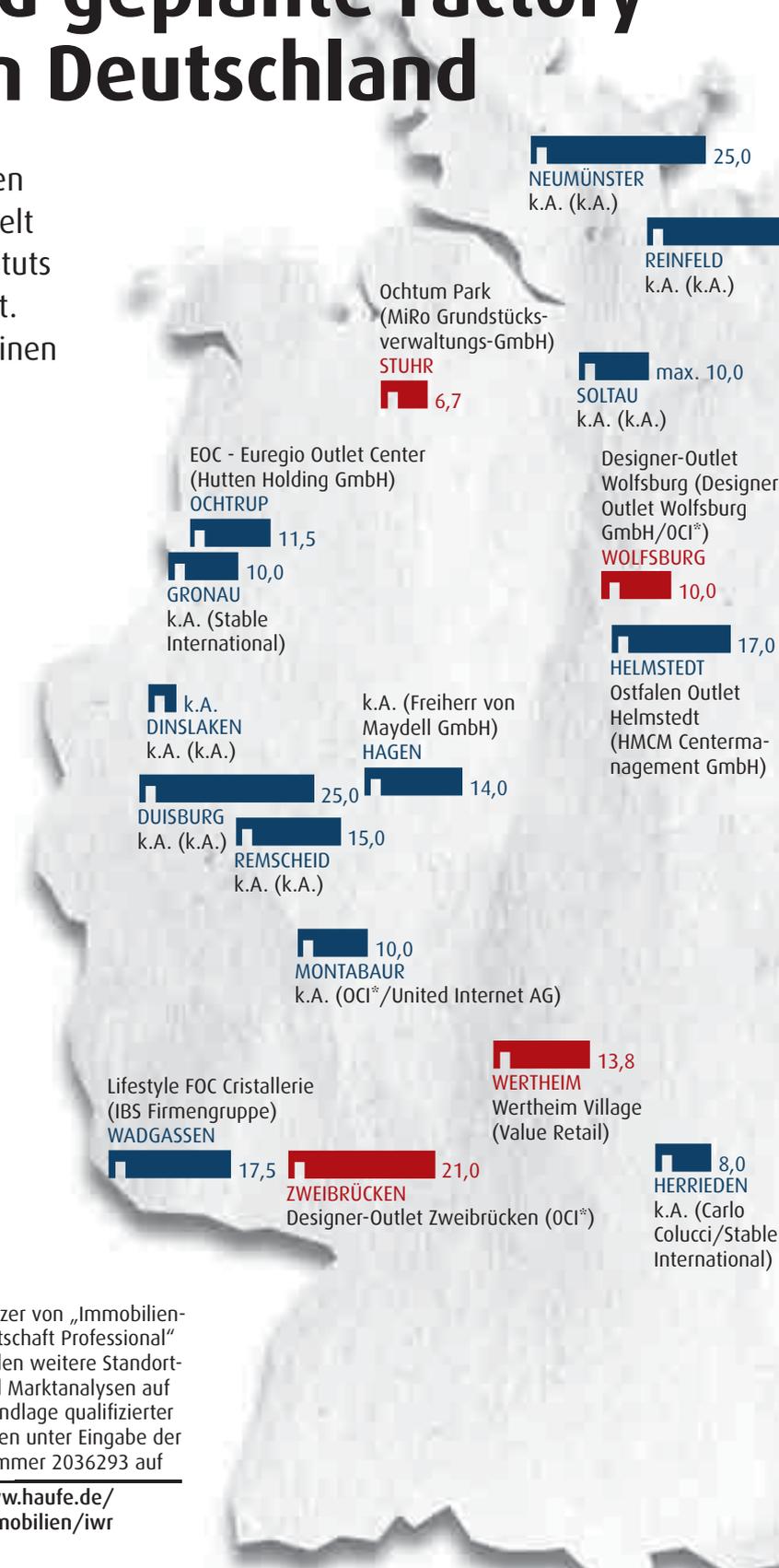
*Outlet-Centres International

Outlet-Center expandieren. Dies zeigt sich im Vergleich der realisierten Geschäftsfläche. Lag diese Ende des Jahres 2000 in Europa noch bei rund 878.500 Quadratmetern, so erreichte sie Ende vergangenen Jahres bereits rund 2,933 Millionen Quadratmeter. Im Jahr 2009 werden es wohl 3,8 Millionen Quadratmeter sein.

Differenziert nach den Ländern Europas zeigen sich allerdings deutliche Unterschiede. In Portugal besteht mit 13,4 Quadratmetern je 1.000 Einwohner die größte Outlet-Center-Flächenausstattung, an zweiter Stelle steht Großbritannien mit 10,0 Quadratmetern. Zum Teil sind die Märkte in diesen Ländern schon gesättigt. Teilweise zeigen sich erhebliche Überschneidungen der jeweiligen Einzugsgebiete mit Auswirkungen auf die Wettbewerbssituation. Eine vergleichsweise sehr geringe Flächen-Arealität gibt es bislang immer noch in Deutschland, wo allerdings etliche neue Center geplant sind (siehe Grafik).

Nutzer von „Immobilienwirtschaft Professional“ finden weitere Standort- und Marktanalysen auf Grundlage qualifizierter Daten unter Eingabe der Nummer 2036293 auf

www.haufe.de/immobilien/iwr



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Chance Wohnimmobilien

Jede Krise hat ihre Chancen – das ist glücklicherweise mehr als eine Plattitüde. Der Gewinner der momentanen Krise kann die Wohnimmobilie zur Eigennutzung, vor allem aber zur Kapitalanlage werden. Doch dafür muss die Immobilienbranche etwas tun. Von allein wird das nicht.

Kapitalanleger sind verunsichert, um nicht zu sagen: verängstigt. Die Aktienkurse sind eingebrochen. Anleihen und andere Anlagen über dem Renditeniveau von Sparbüchern gelten als riskant. Gleichzeitig steht das Gespenst einer Inflation am Horizont. Die hohen Staatsschulden, die angesichts der Krise weltweit aufgetürmt werden, lassen sich nur über einen Kapital- oder Währungsschnitt oder über eine schleichende Inflation tilgen – so lautet die Meinung vieler Experten. Verlierer wären alle, die über Geldvermögen verfügen, auch wenn aus politischen Gründen wohl nur eine höhere Inflation infrage kommt. Gewinner wären die Eigentümer von Sachwerten. Und dazu zählt nun einmal zuerst die Immobilie.

Einer aktuellen Studie des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft zufolge schützt die Direktanlage in Wohnimmobilien am besten vor der Inflation. Deren Wertentwicklung verlief im Durchschnitt parallel zur Geldentwertung. Zusammen mit der allgemeinen Verunsicherung der Anleger und mangelnden Alternativen könnte damit die Immobilie ihre Stärken ausspielen. Zumal weitere Argumente hinzukommen: Mietfrei wohnen im Alter. Zwangssparen durch regelmäßige Tilgung. Vermögensaufbau durch Einsatz von Fremdkapital möglich. Weitgehende Tilgung durch Mieteinnahmen. Zunehmender Wohnungsbedarf zumindest in den prosperierenden Regionen. Und etliche Argumente mehr. Selbst wenn das Gespenst Inflation also rechtzeitig zur Seite huscht, wäre es kein Fehler, heute in Wohnimmobilien zu investieren.

Nur, von allein kommt da weder der Eigennutzer noch der Kapitalanleger drauf. Also ist es Aufgabe der Immobilienbranche, konzertiert die Werbetrommel dafür zu rühren. Schaffen wir das? Dann hätten wir in der Krise zumindest eine Chance beim Schopf gepackt.

Facility Management

Baugrund übernimmt Property Management

Die Bonner Baugrund-Gruppe hat das Property Management von 50 fast ausschließlich wohnungswirtschaftlich genutzten Immobilien übernommen. Schwerpunkte sind Berlin und Süddeutschland. Die Liegenschaften beinhalten rund 2.000 Wohnungen sowie eine vermietbare Fläche mit rund 134.000 Quadratmetern. Asset-Manager der Objekte, die verschiedenen Fonds gehören, ist die Berliner CRE Resolution, eine Tochter der Colonia Real Estate AG.

25,0

k.A.
WITTENBURG
k.A. (k.A.)

10,3
WUSTERMARK
B5 Designer-Outlet-Center
(McArthurGlen)

10,4
HERMSDORF
A2-Outlet-Center
(IC Immobilien Service GmbH)

18,0
SELB
k.A. (Fa. Heinrich Porzellan)

9,4
INGOLSTADT
Ingolstadt Village (Value Retail)

k.A. (Reichelt Gewerbe- und Wohnbau GmbH)

PIDING
8,1

Datenmaterial: GMA-Grundlagen-
forschung, Stand: September 2008
Grafik: Immobilienwirtschaft



Wohnungsbau. Die Nachfrage belebt sich in Deutschland erst wieder ab 2011.

Europäische Marktentwicklung Bauvolumen geht weiter zurück

Das europäische Bauvolumen verzeichnete im vergangenen Jahr einen Rückgang um 2,5 Prozent. Experten rechnen mit weiterem Rückgang in 2009 und Stagnation in 2010.

Um bis zu 4,5 Prozent könnte das Bauvolumen im laufenden Jahr zurückgehen. Davon gehen die Experten der 19 Euroconstruct-Institute, darunter auch das Münchner Ifo Institut, aus. Erst ab 2011 dürfte sich die Nachfrage wieder beleben. Verantwortlich für die europäische Baukrise ist laut Expertenmeinung vor allem die Nachfrageschwäche im Wohnungsbau. Diese Bausparte werde, nach dem bereits schwachen Jahr 2008 (minus sieben Prozent), auch in diesem Jahr mit einem erneuten Rückgang von sieben Prozent weiter an Schwung verlieren. Besonders extrem verlaufe die Entwicklung in Spanien und Irland. In diesen beiden Ländern werde sich das Wohnungsbauvolumen allein in den Jahren 2008 und 2009 halbieren.

Positive Werte weisen 2009 lediglich Polen (plus acht Prozent), Tschechien (plus 3,5 Prozent) und die Slowakei (plus zwei Prozent) auf. In Westeuropa könnte den Experten zufolge die Schweiz ein Plus von etwa ein Prozent erreichen. Für Deutschland rechne man erst 2010 wieder mit einem Anstieg um ein Prozent. Mit einer Steigerung rechnen die Euroconstruct-Experten beim Tiefbau. Im Durchschnitt aller 19 analysierten Länder werde sich das Tiefbauvolumen 2010 und 2011 um jeweils rund 3,5 Prozent erhöhen, so die Prognose. Seit 1997 ist der europäische Tiefbau um durchschnittlich zwei Prozent jährlich angestiegen.

Privatisierung

Wohnungsverkauf für GSW

Die GSW Immobilien GmbH und die CRE Accentro GmbH, eine Tochter der Colonia Real Estate AG (CRE), wollen bei der Wohnungsprivatisierung stärker zusammenarbeiten. Ab 2009 wird die CRE Accentro in der Verkaufsvorbereitung und Vermarktung für die GSW tätig sein. Mit dieser Kooperation setzt die GSW nach eigenen Angaben ihre Strategie um, sich auf die Kernaufgaben wie Asset Management, effiziente und qualitative Bewirtschaftung sowie Steigerung der Kundenzufriedenheit zu konzentrieren.

Einzelhandel

Hertie schließt 19 Filialen

Die Hertie GmbH wird in den kommenden Wochen 19 Filialen schließen. Für diese bestehe auch langfristig keine wirtschaftlich tragfähige Grundlage, heißt es als Begründung. Die Geschäftsführung, der vorläufige Insolvenzverwalter und der Gesamtbetriebsrat des Unternehmens haben sich auf einen Interessensausgleich geeinigt. Dieser regelt die Einzelheiten der Einstellung des Geschäftsbetriebs der betroffenen Hertie-Häuser. Die meisten von ihnen befinden sich in Nordrhein-Westfalen, außerdem ist eine Filiale in Hamburg betroffen. Der Betrieb wird spätestens am 7. März eingestellt.

Designer Outlet in Zweibrücken

DOC verkauft

Die spanische Immobiliengruppe Neinver hat das Designer-Outlet-Center Zweibrücken (DOC) für den IRUS European Retail Property Fonds gekauft. Der Kaufpreis beträgt 110 Millionen Euro. Verkäufer ist die Kenmore Property Group. Das DOZ ist laut Mitteilung das größte Factory Outlet Center Deutschlands. Es erstreckt sich über eine Fläche von 23.600 Quadratmetern. Kenmore hatte das Center im Dezember 2005 für 55 Millionen Euro erworben und in zwei Ausbauphasen erweitert. Insgesamt wurden weitere 16 Millionen Euro in das Objekt investiert.

In eigener Sache

Immobilien-Marketing-Award in Zeiten der Finanzkrise

Gerade in Zeiten der Finanzkrise wird am Marketing gespart. Kleine und mittelständische Unternehmen verzichten in solchen Phasen immer wieder ganz auf Marketingaktivitäten. Aber auch große Firmen kürzen derzeit die Budgets. Vorausschauende Immobilienunternehmen tun das nicht. Es wird darauf geschaut, Marketingkampagnen nun besonders intelligent durchzuführen, eventuell weniger Geld dafür auszugeben, aber genauso effektiv zu sein. Mithilfe unseres Sponsors „Deutsche Marketing Gesellschaft“ können wir den Preis auch in diesem Jahr wieder verleihen. Konzepte aus den Bereichen Wohn-, Büro-, Einzelhandels- und Spezialimmobilien sowie Unternehmens- oder Dienstleistungskonzepte können eingereicht werden. Die Sieger werden in der „Immobilienwirtschaft“ ausführlich vorgestellt und auf der Expo Real im Ok-



tober prämiert. Die große Resonanz auf die vergangenen fünf Ausschreibungen zum Immobilien-Marketing-Award zeigt, wie vielfältig die Branche kreative Marketingkonzepte entwickelt und umsetzt.

Ausschreibungsunterlagen und Teilnahmebedingungen für den diesjährigen Immobilien-Marketing-Award finden Sie unter www.immobilienwirtschaft.de. Einsendeschluss ist der 30. Juni 2009.

BFW

Verband fordert degressive AfA

Nach Meinung des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) kann die Wiedereinführung der degressiven Abschreibung zur Stabilisierung der Wirtschaft beitragen. Die degressive AfA wirke vor allem dort, wo hohe Baukosten finanziert werden müssen, ebenso wie dort, wo Wohnraumknappheit herrscht, so ein aktuelles Gutachten des Empirica-Instituts.

Eine Modellrechnung im Auftrag des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) für die vier deutschen Großstädte München, Hamburg, Bielefeld und Dortmund zeige, dass sich hohe Investitionsanreize durch die Abschreibung vor allem in den Städten ergeben, wo die Nachfrage hoch und der Wohnungsmarkt angespannt ist. In Anbetracht des historischen Tiefstands an Baugenehmigungen brauche die Immobilienwirtschaft dringend neue Investitionsanreize, sagt BFW-Präsident Walter Rasch. Bislang müssten die Herstellungskosten neu

errichteter Wohngebäude mit zwei Prozent linear abgeschrieben werden, also gleichmäßig auf die Jahre der Nutzungsdauer aufgeteilt. Ein kürzerer Abschreibungszeitraum würde die Anpassung der Immobilienwirtschaft an die komplexen technischen sowie energetischen Anforderungen erleichtern. Rasch: „Im Gespräch sind auf Initiative des Landes Bayern zwei denkbare Varianten mit vier Prozent beziehungsweise acht Prozent bei einer Unterschreitung der geltenden EnEV-Anforderungen oder aber auch einer altersgerechten Gestaltung des Wohnraums. Die Wiedereinführung einer degressiven AfA würde einen wichtigen Beitrag leisten, diese zu beseitigen und somit die deutsche Wirtschaft zu stabilisieren.“ Die Wirkung einer höheren AfA variere laut Mitteilung je nach Investitionsstandort. In München würde sich die Eigenkapitalrendite verdoppeln: von derzeit 3,5 Prozent auf 7,1 Prozent (11,2 Prozent). Auch in Hamburg würde die rechnerische Renditesteigerung ähnlich ausfallen.

Marktanalyse

DeGI Research: Auf den Einbruch folgt Konstanz



Die Asset-Klasse „Immobilie“ bleibt – trotz Krise.

DeGI Research erwartet für die gewerblichen Transaktionen auf dem deutschen Immobilienmarkt 2009 ein konstantes Jahresgesamtvolumen von rund 25 Milliarden Euro. Das ergebe sich aus den anhaltend negativen Konjunkturprognosen auf der einen und der relativen Wertbeständigkeit auf der anderen Seite. Der aktuelle Marktabschwung, so die DeGI-Experten, sei nicht

das Ende des Real Estate Investment Banking-Ansatzes. Die Asset-Klasse Immobilie bleibe. Nach den Spitzenjahren 2005 bis 2007 ist die Investitionstätigkeit auf dem deutschen gewerblichen Immobilienmarkt im vergangenen Jahr um rund 60 Prozent eingebrochen. Das Gesamtinvestitionsvolumen betrug 25,4 Milliarden Euro. Ein Großteil der Investitionen, 6,2 Milliarden Euro, floss in Wohnimmobilien. Das stark gesunkene Transaktionsvolumen ist

DeGI zufolge allerdings weniger auf mangelndes Investoreninteresse als vielmehr auf aktuell kaum vorhandene Finanzierungsmöglichkeiten sowie allgemeine Verunsicherung zurückzuführen, sodass sich die Auswirkungen der Vertrauens- und Eigenkapitalkrise der Banken trotz weitestgehender Marktstabilität auf die gewerblichen Immobilienmärkte niederschlagen werde.

Mietpreise

Wohnen wird immer teurer

Die Wohnkostenbelastung ist im Jahr 2008 weiter gestiegen. Mieter in Deutschland müssen mehr als ein Drittel ihres Nettoeinkommens für die Miete aufbringen, teilte der Deutsche Mieterbund (DMB) mit. Im Schnitt müssten Haushalte 34 Prozent ihres Nettoeinkommens fürs Wohnen ausgeben. Für einkommensschwache Haushalte liege die Kostenbelastung schon häufig bei 40 Prozent und mehr. Gleichzeitig sanken die Wohnungsneubauzahlen 2008 erstmals unter 200.000 Wohneinheiten. Eine Trendwende sei nicht in Sicht. 2009 drohe ein weiterer Fertigstellungsrückgang um zwei bis vier Prozent. Dem DMB zufolge fehlen in Ballungszentren und Universitätsstädten Wohnungen. Im Jahr 2008 sind die Mieten um 1,2 Prozent gestiegen. Die Mietpreise entwickelten sich in Deutschland allerdings unterschiedlich. In Süddeutschland stiegen die Mieten fünf- bis sechsmal so stark wie in Ostdeutschland. In Städten wie Köln, Düsseldorf, Stuttgart, Konstanz, Heidelberg, Freiburg oder Hamburg, liegen die Mieten 15 bis 30 Prozent über dem

Bundesdurchschnitt, in München sogar 60 Prozent darüber. Die „kalten“ Betriebskosten sind um 0,8 Prozent gestiegen. Dagegen sind die Heizkosten aufgrund der hohen Energiepreise stark gestiegen. Im Jahresdurchschnitt wurde Heizöl um 38 Prozent und Gas um 8 Prozent teurer. Damit stieg die Wohnkostenbelastung bei stagnierenden Nettoeinkommen auf 34 Prozent des Nettoeinkommens.



In Hamburg liegen die Mieten 15 bis 30 Prozent über dem Bundesdurchschnitt.

Franchiseverband

RE/MAX Maklertag in Berlin

RE/MAX Deutschland veranstaltete Ende Januar seinen Maklertag in Berlin. Die Veranstaltung setzte neben einem umfassenden Erfahrungsaustausch unter den 200 Maklern vor allem die qualifizierte Aus- und Weiterbildung der RE/MAX-Lizenznehmer in den Fokus. So nimmt jeder Partner, der neu bei RE/MAX einsteigt, an einem intensiven Ausbildungsprogramm teil. Als besonderen Höhepunkt des Maklertages übergab Dr. Norbert Ritter, Regionaldirektor der Region Nordost, die Antragsunterlagen zur Zertifizierung an den deutschen Franchiseverband. „Die Zertifizierung durch den DFV ist ein konsequenter Schritt zur Professionalisierung im Maklersegment“, so Andreas Schreiner, Regionaldirektor RE/MAX Mitte.

Objektvermittlung

Atisreal verliert Namen

Von Juni an wird das Maklerunternehmen Atisreal unter „BNP Paribas Real Estate“ firmieren. BNP Paribas hatte Atisreal 2004 übernommen und bündelt nun seine globalen Immobilienaktivitäten. Laut Mitteilung will der französische Finanzdienstleister mit diesem Schritt unter einem Namen seine Immobilienleistungen anbieten, sich international klar positionieren und innerhalb der BNP-Gruppe Synergien nutzen.

Mietkautionsversicherung

Gegendarstellung

In Ausgabe 02.2009 der „Immobilienwirtschaft“ ist im Artikel „Vom (Un-) Sinn einer Mietkautionsversicherung“ folgende Behauptung aufgestellt worden: „Matthias Walz, Verwaltungsrat der Deutschen Mietkaution Schweiz AG, ist sich sicher, dass die Starnberger Kautionsvermittler diese Idee in der Schweiz abgekupfert haben.“ Dazu stelle ich fest, dass ich diese Behauptung nicht gemacht habe. Ich hatte zu keinem Zeitpunkt Kontakt zum Autor des Artikels. *M. Walz*

**Für uns
steht der
Kunde im
Mittelpunkt,
nicht der
Aktionär**



**Besuchen Sie uns auf
der WOWEX in Köln
02.-04. April 2009,
in Halle 8**

Mit uns haben Sie einen zuverlässigen Partner an Ihrer Seite. Nicht kurzfristiges Wachstum ist unser Ziel, sondern eine langfristige Zusammenarbeit und die Schaffung eines echten Mehrwerts. Unsere Kunden schätzen die Qualitätsstandards, die wir durch die laufende Weiterentwicklung von Service und Technik setzen. Mit Zuverlässigkeit und Seriosität sichern wir uns Ihr Vertrauen – schon seit Jahrzehnten.

METRONA

Hamburg – Köln – München

Informationszentrale:

Postfach 70 03 80

81303 München

Telefon (089) 7 85 95-0

Telefax (089) 7 85 95-233

www.metrona.de



Platzmanns Baustelle



Kostbare Teilnahme

Weiterbildung

EIA eröffnet neuen Standort

Die Europäische Immobilien Akademie (EIA) eröffnet am 8. Mai in Köln einen Studienort. Das Weiterbildungsinstitut des Immobilienverbands Deutschland (IVD) bietet berufsbegleitend Kurse an. Der Hauptsitz der EIA ist in Saarbrücken, weitere Studienorte sind Berlin und Leipzig. Die Akademie ist staatlich anerkannt und richtet sich vor allem an Quereinsteiger der Immobilienbranche.

Der Unterricht findet freitagsnachmittags und samstags statt. An der Akademie können unter anderem folgende Abschlüsse erreicht werden: Immobilienwirt (Diplom EIA), Immobilienberater (Diplom EIA), Immobilienbetriebswirt (Diplom EIA), Gutachter in der Immobilienwertermittlung (Diplom EIA). Weitere Informationen im Internet unter www.eia-akademie.de

Immobilienaktienmarkt

Motto: „Zahle in Aktien statt Bargeld“



„Zahle in Aktien statt Bargeld.“ So könnte das Motto bei vielen REITs im Hinblick auf die Dividendenpolitik lauten. Hintergrund sind die Sorgen um den Erhalt der Liquidität und des Kreditspielraums. Ziel der Immobilienunternehmen auf der ganzen Welt ist hierbei, die Handlungsfähigkeit in der Finanzkrise zu bewahren und Kaufgelegenheiten ausnutzen zu können. Ob dieser Ausweg REITs auch in England (Ausschüttungspflicht!) erlaubt wird, ist noch in Prüfung. Statt Bestände zu verkaufen, was nur mit erheblichen Preiszugeständnissen möglich ist (wie der Verkauf eines Einkaufszentrums von Centro Properties in Melbourne um 22 Prozent unter Buchwert zeigte), wurde nun sogar von Westfield (Welt Nr. 1 der REITs) eine kursdrückende Kapitalerhöhung platziert“, so Helmut Kurz, Fondsmanager bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers.



Freitags finden Sie die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 04.02.2009

Jahresauftaktveranstaltungen

Viele Fragen – wenig Antworten

Cimmit. Wie lange die Krise dauert und ob ihre Talsohle in Deutschland schon erreicht ist, konnten auch die Immobilienexperten auf der „CIMMIT 2009“ nicht beantworten. Rund 150 internationale Immobilien- und Finanzfachleute diskutierten auf dem Kongress am 2. und 3. Februar in Frankfurt unter anderem über Kapitalbeschaffung. Walter Klug, Geschäftsführer von Morgan Stanley Real Estate Investment, warnte davor, in der aktuellen Situation „von Markt zu sprechen und Renditen zu nennen. Das ist Kaffeesatzleserei.“ Zumindest bestand bei allen Einigkeit darin, dass der Immobilienmarkt bereinigt und neu bewertet werden müsste. (LH)

Quo Vadis. „Wegducken! Dann weiter so“, lautete übersetzt die häufig gehörte Haltung zur Weltfinanzkrise ungekannter Dimension auf dem diesjährigen Quo Vadis in Berlin. Beredete Ratlosigkeit anstelle präziser Voraussagen herrschten deshalb unter den 200 Teilnehmern. Und die letzten Private-Equity-People von Oaktree und Lehman Brothers International (sic!) wirkten mit ihren Aussagen noch älter als betagte Banker. Die Lichtblicke waren zwei Externe: „Lernen heißt Spuren legen“, erklärte der Gehirnforscher Manfred Spitzer in seiner Keynote zum Kongress. Und Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft, ging schon mal vor: „Die Kosten des Misstrauens in einer Gesellschaft müssen höher sein, als die des Vertrauens“. Leider sind diese Spuren für viele noch zu groß. (sei)

Focus Immobilienforum. Der Newcomer Premevent hat sich mit Focus zusammengetan. Er hat mit dem Münchener Kongress ein gutes Entrée in der Branche gefunden, wengleich die Themen eher lokalen als globalen Bezug hatten. Aber was ist in der Krise schon lokal? Interessant zu beobachten, ob sich das Modell der Veranstaltung durchsetzen wird. Eines ist zu konstatieren: Antworten auf die Krise wurden auch auf diesem Kongress vergeblich gesucht. (La)

Projektentwicklung

Großbaustelle in Weiterstadt erhält Umweltsiegel

Die Baustelle des „Loop5-Einkaufszentrums im südhessischen Weiterstadt hat das Umweltattest ISO 14001 erhalten. Es ist damit die zweite Großbaustelle in Deutschland mit dem Umweltsiegel. Nach Prüfung durch Lloyd's Register Quality Association (LRQA) haben die Baustellenbetreiber Sonae Sierra und Foncière Euris die Zertifizierung nach der internationalen Umweltmanagementnorm bekommen.

Sonae Sierra ist nach eigenen Angaben das einzige Unternehmen auf dem deutschen Markt, das seine Baustellen nach ISO-14001-Zertifizierung durchführt. „Loop5“ wird auf 56.500 Quadratmetern Gesamtmietfläche 177 Geschäfte beherbergen, von denen 90 Prozent bereits vergeben sind. Die Eröffnung des Einkaufszentrums in der Nähe von Frankfurt am Main ist im Herbst 2009 geplant.



Die Eröffnung des Einkaufszentrums ist im Herbst 2009 geplant.

Internationaler Markt

Investitionen in Gewerbeobjekte sinken weltweit stark

Das Investmentvolumen von Gewerbeimmobilien ist im vergangenen Jahr weltweit auf 435 Milliarden US-Dollar zurückgegangen, dies entspricht einem Minus von 59 Prozent. Nach einer Untersuchung von Cushman & Wakefield (C&W) hat sich das Investmentvolumen damit weltweit auf das Niveau von 2004 zurückentwickelt. Den stärksten Rückgang der Investments verzeichnete der nordamerikanische Immobilienmarkt: Mit minus 73 Prozent sank das Umsatzvolumen von 437 Milliarden US-Dollar auf 116 Milliarden US-Dollar. Damit gab Nordamerika seine Position als Top-Investmentmarkt an Europa und Asien ab und steht nun an dritter Stelle weltweit. In Europa sank das Investmentvolumen im Gewerbeimmobilienmarkt um 52 Prozent auf 178 Milliarden US-Dollar (von

367 Milliarden US-Dollar im Vorjahr) und in Asien um 45 Prozent auf 131 Milliarden US-Dollar (von 237 Milliarden US-Dollar). Mit nur neun Prozent Rückgang – von 9,8 auf 8,9 Milliarden US-Dollar des Investmentvolumens – war Lateinamerika im Jahr des Beginns der internationalen Finanz- und Wirtschaftskrise der widerstandsfähigste Markt. C&W rechnet damit, dass die Länder, die die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise zuerst gespürt haben, auch die Ersten sein werden, die sich wieder erholen. Zudem wird noch in diesem Jahr eine leichte Verbesserung der Investmentvolumen in Frankreich und eventuell auch in Deutschland erwartet. Der lateinamerikanische und auch einige andere Märkte dürften demnach indes weiter zurückfallen.



„Da ist mehr drin.“

Auch wer gut ist, kann noch besser werden. Die Integrierten Services von Aareon helfen Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, kommunalen Gesellschaften, Hausverwaltungen, industrieverbundenen Unternehmen und Finanzinvestoren, wirklich alle Optimierungspotenziale auszuschöpfen – unabhängig davon, mit welchem IT-System sie arbeiten. Denn in den Services stecken 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.



Aareon

www.aareon.com



KÖPFE

„Es gibt zwei Möglichkeiten Karriere zu machen: Entweder leistet man wirklich etwas, oder man behauptet, etwas zu leisten. Ich rate zur ersten Methode, denn hier ist die Konkurrenz nicht so groß.“

Danny Kaye (1913-87), eigentlich Daniel Kaminski, amerikanischer Schauspieler



Wolfgang Schäfers



Henrik Thomsen



Wilfried Lange



Jörg Krechky



David Edwards



Volker Wiederrich

Wolfgang Schäfers wird Finanzvorstand bei IVG Immobilien

Der Aufsichtsrat hat Wolfgang Schäfers (43) mit Wirkung zum 1. Februar zum Mitglied des Vorstands der IVG Immobilien AG bestellt. Er folgt als Finanzvorstand auf Bernd Kottmann (50). Kottmann scheidet auf eigenen Wunsch zum 31. Mai aus dem Vorstand aus. Kottmann ist seit 2001 Mitglied des Vorstands und war als COO unter anderem für das Immobilienportfolio und das Kavernengeschäft der IVG zuständig, seit 2007 verantwortet er das Finanzressort und ist stellvertretender Sprecher des Vorstands.

Henrik Thomsen wird Geschäftsführer bei Viador

Nebenbei bleibt er weiter Leiter von Vivico Berlin. Viador ist ein Joint-Venture der Feuring-Gruppe und Vivico. Thomsen (44) folgt Stephan Kleber (42), der zum 1. April 2009 als Geschäftsführer zur Eurytos wechseln wird. Klebers Nachfolge als Leiter der Vivico München tritt Dr. Ralf Schneider (42) an. Schneider kam im Jahr 2001 als Justiziar zu Vivico und ist seit April 2005 stellvertretender Niederlassungsleiter in München.

Wilfried Lange wird WRW-Geschäftsführer

Die Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland-Westfalen GmbH (WRW) hat Wilfried Lange zum weiteren Geschäftsführer bestellt. Er folgt auf Horst-Ulrich König. König hatte das Unternehmen im Dezember 2008 verlassen. Lange war zuvor als Geschäftsführer bei der Tochtergesellschaft WRW Assekuranzmakler GmbH beschäftigt. Die zukünftige Organisation der WRW sieht eine Gliederung in den Sparten Vermittlung, IT und Beratung vor. Lange wird das Vermittlungs- und Provisionsgeschäft verantworten. Die IT der Unternehmensgruppe führt Kai-Uwe Wilke zusammen. Rolf Breitmar, Vorsitzender der Geschäftsführung, zeichnet für die Beratungssparte verantwortlich.

Jörg Krechky wird Geschäftsführer bei Pirelli RE

Jörg Krechky hat ab Januar 2009 die Aufgaben des Head of Commercial Agency bei Pirelli RE in Deutschland übernommen. Er verantwortet den Vertrieb der Gewerbeimmobilien von Pirelli RE. Der 45-Jährige war zuvor seit 1999 bei Jones

Lang LaSalle tätig, wo er 2002 die Shopping Centre Investment Gruppe gründete.

Sergio Ermotti, Vizechef der italienischen Großbank Uni Credit, ist neuer Aufsichtsratsvorsitzender bei der Uni-Credit-Tochter Hypo Vereinsbank.

Er löst Uni-Credit-Chef Alessandro Profumo ab. Stellvertreter des 48-jährigen Ermotti wird der frühere HVB-Chef Wolfgang Sprißler. Ermotti verantwortet in der Uni-Credit-Gruppe unter anderem das Investment-Banking und das Firmenkundengeschäft. Zu neuen Aufsichtsratsmitgliedern bestellte die Hauptversammlung außerdem den neuen Risiko-Manager der Uni Credit, Karl Guha, sowie die Rechtsanwältin Susanne Weiss. Im Gegenzug hatten neben Profumo noch zwei weitere Mitglieder des HVB-Aufsichtsrates ihre Mandate niedergelegt.

David Edwards wurde zum Fund President des Asia Property Fund von LaSalle Investment Management ("LaSalle") bestellt

Seine bisherige Funktion als Head of Research and Strategy für den Bereich Asia Pacific, die Edwards vier Jahre lang ausgeübt hatte, übernimmt Kenneth Tsang, der dem Unternehmen seit Anfang Februar angehört. Edwards wird für den Asia Property Fund, einem Flaggschiff-Fonds von LaSalle und dem ersten seiner Art im asiatisch pazifischen Raum, verantwortlich zeichnen. Dieser Offene Core-Fonds für Immobilieninvestments in Asien und Australien für institutionelle Anleger und Pensionskassen wird gemeinschaftlich von LaSalle und der Prudential plc betrieben.

Volker Wiederrich ist in die Geschäftsleitung der Swisslake Capital AG, Pfäffikon/SZ, Schweiz, berufen worden.

Zeitgleich wurde er Gesellschafter des Unternehmens. Als Chief Investment Officer zeichnet Wiederrich für die Konzeption, Investitionen und das Management der Beteiligungsportfolien verantwortlich. Wiederrich ist bereits seit 2005 im Investitions- und Konzeptionsbereich der Swisslake Capital AG tätig.

Projektentwicklung

Carlo Colucci plant Fashion Outlet

Das Bekleidungsunternehmen Carlo Colucci plant ein Fashion Outlet. Das 40 Millionen Euro teure Projekt soll an der Autobahnausfahrt Herrieden, südwestlich von Ansbach, entstehen.

Die Verkaufsfläche wird rund 8.100 Quadratmeter groß sein und Platz für 45 voneinander unabhängige Einkaufsgeschäfte bieten. Der Schwerpunkt soll laut Colucci-Inhaber Wilhelm Nägelein dabei auf Marken- und Sportbekleidung sowie Schuhen und Lederwaren liegen. Das Unternehmen Colucci investiert nach eigenen Angaben 40 Millionen Euro in das Fashion Outlet.

Zurzeit prüft die Regierung Mittelfranken, ob der Neubau auch in der landesplanerisch als Unterzentrum ausgewiesenen Stadt Herrieden realisierbar ist. Nägelein rechnet mit einer Entscheidung bis Mitte 2009. Nach Abschluss aller baurechtlichen Schritte könnte das Fashion Outlet innerhalb von neun Monaten errichtet werden, so Nägelein. Der Neubau soll auf einem Areal zwischen dem bereits bestehenden Direktverkauf und dem Logistikzentrum von Carlo Colucci angesiedelt werden.



Colucci investiert 40 Millionen Euro in das Fashion Outlet.

Gesetzentwurf

Bundesrat für neues Vergaberecht

Der Bundesrat hat die Reform des Vergaberechts gebilligt. Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes begrüßt den Beschluss. Der Gesetzentwurf sieht unter anderem vor, dass bei öffentlichen Vergaben in Zukunft eine Fach- und Teillosvergabe der Regelfall und die Zusammenfassung der Lose der Ausnahmefall sein soll. Eine Hauptunternehmervergabe ist damit nicht ausgeschlossen, wenn hierfür wirtschaftliche oder technische Gründe sprechen.



Facility
Management

Messe und Kongress
Frankfurt am Main
21.-23.04.2009

FM Lösungen

erkennen, beraten,
möglich machen

Mehr FM

erleben Sie nirgendwo!

In Kooperation mit:



Unterstützt von:



Medienkooperation:



Veranstalter:

Mesago Messe Frankfurt GmbH,

Tel. +49 711 61946-30, fm@mesago.com, www.fm-messe.de



Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

Er prägte eine ganze Generation Chartered Surveyors

Nachruf. Für viele Mitglieder der RICS Deutschland war Iain Coombs FRICS nicht nur Mitglied, sondern auch zugleich Freund und ein Anker im Verbandsleben.

Judith Gabler

Iains Weg führte ihn nach Deutschland, zu einem Zeitpunkt, da die immobilienwirtschaftliche Landschaft weit entfernt von den heutigen Standards war. Zu diesem Zeitpunkt gab es noch keinen offiziellen Verband der RICS in Kontinentaleuropa; erst 1994 wurde RICS Deutschland, damals Deutscher Verband Chartered Surveyors e.V., ins Leben gerufen. An der ersten Hochschule, an welcher Anfang der 90er-Jahre die RICS einen immobilienwirtschaftlichen Studiengang in Deutschland akkreditierte, der ebs in Oestrich-Winkel, absolvieren auch heute jährlich Dutzende Immobilienprofessionals ein Studium, das zugleich den akademischen Anforderungen der RICS genügt.

Seit der ersten Stunde mit dabei

Iain war zusammen mit anderen Mitgliedern der ersten Stunde während der Pionierphase nicht nur federführend bei der Gründung des Vereins, sondern wirkte auch bei der Anpassung des „very British“ Prüfungssystems an die deutschen Marktverhältnisse maßgeblich mit. Es handelte sich nicht nur um in-

Die Autorin

Judith Gabler, ist Geschäftsführerin der RICS Deutschland.



Der Nationalverband wurde 1993 in Frankfurt am Main gegründet. Von seinen mehr als 1.600 Mitgliedern hat sich nahezu die Hälfte zum Chartered Surveyor qualifiziert.

Zum Gedenken



Iain Coombs

Iain A. Coombs FRICS ist am 22. Januar 2009 im Alter von 42 Jahren seiner schweren Krankheit erlegen. Insbesondere in den Gründungsjahren von RICS Deutschland trug Iain maßgeblich zum Aufbau des Ausbildungsbereichs bei und setzte sich unermüdlich für die Förderung des Nachwuchses ein. Ein Beitrag über ihn und die Vision der Chartered Surveyors, die er maßgeblich prägte.

haltliche Anpassungen, sondern auch um die Übersetzungen in die deutsche Sprache, die meist in der Freizeit und am Wochenende getätigt werden mussten. Iain wirkte ebenfalls bis Mitte 2005 als Prüfer, Referent für die Ausbildung und auch als Vorsitzender des damaligen Prüfungsgremiums unermüdlich an der weiteren Entwicklung des Verbands mit. So wurden die ersten Chartered Surveyors in Deutschland geboren; eine ganze Generation.

17 Jahre Chartered Surveyor

Heute ist RICS Deutschland mit über 760 Chartered Surveyors und 430 Trainees der mitgliedstärkste Verband der zwischenzeitlich 17 Nationalverbände in Kontinentaleuropa. Basis der Weiterentwicklung sind zum größten Teil

auch die mehr als 20 Erst- und Postgraduate Studiengänge, die zwischenzeitlich von der RICS akkreditiert worden sind. Jährlich werden nun auch zentral zirka 200 Kandidaten geprüft.

Um ein hochgestecktes Ziel zu erreichen, braucht man Pioniere wie Iain Coombs. Er war über 17 Jahre Chartered Surveyor und hatte sich zur höchsten Mitgliedsstufe, dem Fellow, qualifiziert. Iain vertrat eine Generation von Visionären, die das Rückgrat der deutschen Mitgliedschaft bildet. Durch ihr Engagement und Einsatz leisten Mitglieder wie Iain einen Beitrag zur Professionalisierung der Immobilienwirtschaft, der aus Überzeugung erbracht wird. Iain war, ist und wird immer ein Symbol des „Spirits“ unserer vielen Mitglieder sein, die die Idee des Chartered Surveying nach vorne bringen. ←|

Energieeffizienz und Stadtentwicklung

Transnationale Zusammenarbeit. Das vom DV mit ins Leben gerufene Projekt „Urb.Energy“ soll zur Reduzierung von CO₂-Emissionen in Mittel- und Osteuropa beitragen.



Gernot Mittler, Staatsminister a. D., Präsident, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V., Berlin/Brüssel



Gernot Mittler

Etwa 1,6 Milliarden Euro stehen von 2007 bis 2013 für EU-Projekte der transnationalen Zusammenarbeit zur Verfügung. Die Regional- und Strukturpolitik der Europäischen Kommission fördert auf diesem Weg den territorialen Zusammenhalt. Hierzu erarbeiten europäische Städte und Regionen gemeinsam staatenübergreifende Lösungen, um eine bessere Erreichbarkeit von Städten und Regionen, zukunftsweisende Energiekonzepte, den Schutz und die Nutzung von Natur- und Kulturlandschaften sowie den Tourismus zu fördern.

Die Bundesregierung, vertreten durch das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS), unterstützt das Vorgehen der Europäischen Kommission durch das Bundesprogramm „Transnationale Zusammenarbeit“ dort, wo ein besonderes Bundesinteresse besteht.

Förderungen ...

So erhielten bis Ende November des vergangenen Jahres acht der bis dato genehmigten europäischen Projekte mit deutscher Beteiligung eine zusätzliche Förderung in Höhe von rund 740.000

Euro durch das BMVBS. Für 2009 wird das BMVBS zur Entwicklung von Projektanträgen und zur Kofinanzierung erneut eine Million Euro für die Transnationale Zusammenarbeit zur Verfügung stellen. Der Deutsche Verband (DV) ist für die Verbreitung der Ergebnisse verantwortlich, engagiert sich in einigen Projekten aber auch inhaltlich. Hierbei wird ein Schwerpunkt unter anderem auf die energetische Sanierung von Gründerzeitquartieren und Plattenbausiedlungen gelegt.

Es ist common sense, dass die energetische Anpassung städtischer Gebäude und ihrer Infrastrukturen eine Zukunftsaufgabe ist, um Attraktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Städte zu sichern. Der Wohnungsbestand ist aber in den mittel- und osteuropäischen Transformationsstaaten nach wie vor durch einen erheblichen Sanierungsbedarf geprägt.

... brauchen Einbindung in Entwicklungskonzepte

Investitionen im Wohnungsbau sind aber nur dann erfolgreich, wenn sie in städtische Entwicklungskonzepte eingebettet sind und mit „intelligenten“ Finanzierungsinstrumenten kombiniert werden. In beiden Bereichen verfügt Deutschland über einen umfassenden Erfahrungsschatz, der in den neuen Mitgliedsstaaten noch fehlt, um wirksame Maßnahmen zu realisieren.

Daher hat der DV mit Unterstützung des BMVBS das europäische Projekt „Urb.Energy – Energieeffizienz und Integrierte Stadtentwicklung“ (Urb.Energy) ins Leben gerufen. 18 Partner aus Deutschland, Estland, Lettland, Litauen,

Polen, Russland und Weißrussland haben sich zu einem Konsortium zusammengeschlossen, um gemeinsam Maßnahmen zur energetischen Aufwertung von Großwohnsiedlungen im Rahmen sogenannter integrierter Stadterneuerungsansätze zu erarbeiten und sie dann in die Praxis umzusetzen.

Gleichzeitig kommt der Wohnumfeldverbesserung mit Unterstützung der Bewohner eine hohe Bedeutung zu. Flankierend werden Managementkonzepte erarbeitet, um die notwendigen Investitionen zu realisieren. Hierfür werden europäische wie privatwirtschaftliche Mittel gleichermaßen benötigt. Europäische Finanzmittel stehen mithilfe der Strukturfonds zur Verfügung, die zwischenzeitlich auch für Wohnungs-sanierungen in den Transformationsstaaten eingesetzt werden können.

Um Mittel der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft zu mobilisieren, erscheinen revolvierende Finanzierungsansätze sinnvoll, wie sie unter der EU-Initiative JESSICA derzeit vorbereitet werden. Unter dem Akronym „JESSICA“ regt die Europäische Kommission an, städtische Entwicklungsprojekte stärker in Form von Darlehen, Garantien oder Beteiligungen statt mit Zuschüssen zu finanzieren.

Im Ergebnis werden mithilfe von Urb.Energy fünf Projekte mit beispielgebendem Charakter entwickelt. Zusätzlich werden politische Handlungsempfehlungen für die Bundesregierung und die Europäische Kommission erarbeitet. Das Projekt „Urb.Energy“ hat eine Laufzeit von drei Jahren und ein Budget von etwa 3,9 Millionen Euro. ←|



Titelthema

Verwirrung um Wert und Preis

Valuation. Die einen korrigieren den Wert ihrer Immobilien derzeit nach unten. Die anderen jedoch nicht. Die Frage dabei ist: Welches Unternehmen liegt mit seiner Bewertung richtig?

Birgitt Wüst, h3w wirtschaftsjournalisten

„2008 haben wir auf unseren Bestand in geringem Umfang Abwertungen vorgenommen, etwa zwei Prozent – das entspricht in etwa der Höhe des Abschreibungswerts“, sagt Udo Scheffel. Dabei hätten die Gutachter und Wirtschaftsprüfer gar keinen Abwertungsbedarf bei den Liegenschaften der GBW-Gruppe festgestellt. Mit Blick auf die Marktpsychologie hielt es der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens – mit 33.000 Einheiten der größte bayerische Wohnungsanbieter – für wenig opportun, keinen Bedarf einer Marktwertanpassung zu melden: „In der jetzigen Situation, in der alle Welt von Abwertung redet, hätte uns das doch niemand geglaubt! Es hätte geheißt: Die haben herumgetrickst!“

Preise um 30 Prozent eingebrochen

Die Einschätzung scheint plausibel – denn im In- und Ausland sorgen seit Monaten Meldungen über Pleiten, Pech und Pannen von Immobilienunternehmen für Schlagzeilen. Seit dem Zusammenbruch der US-Investmentbank Lehman Bros. und der folgenden Verschärfung von Finanzmarktkrise und Kreditklemme verging kaum ein Tag, an dem nicht ein Immobilienunternehmen, eine Bank oder ein Private-Equity-Fonds zum Teil



„Marktwert ist Marktwert, gleichgültig mit welcher Methode er berechnet wird. Es gibt keinen Unterschied zwischen IAS 40 Fair Value und Verkehrswert.“
Gernot Archner, Geschäftsführer des BIIS Bundesverbands der Immobiliensachverständigen

Auf einen Blick

- › Auf hohe Wertzuschreibungen folgen aktuell hohe Wertkorrekturen. Viele deutsche Immobilien-AGs haben den Wert ihrer Immobilienbestände zum Teil erheblich nach unten korrigiert.
- › Wertkorrekturen, die Fondsgesellschaften auf ihre Bestände einräumen, fallen deutlich geringer aus, als die bei den Immobilien-AGs. Den Grund darin sehen Experten in der unterschiedlichen Bewertungspraxis dieser Anlagegesellschaften.
- › Der Bund hat sich bei der jetzt anstehenden Novellierung der WertV sehr restriktiv gegenüber der DCF-Methode gezeigt. Die neue WertV ist eine klare Absage an reine DCF-Prognoseberechnungen.

horrenden Abwertungsbedarf auf seine Liegenschaften, daraus resultierende rote Zahlen in den Quartalsberichten, Kursverluste, Liquiditätsabfluss oder bedrohliche Refinanzierungsprobleme vermeldete. Zudem gab auch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung Anlass zur Sorge, dass die Beschäftigungsquoten weiter sinken, die Leerstandsraten steigen und damit die Mietrenditen fallen könnten.

So haben die börsennotierten Immobilienaktien ungeachtet der relativ stabilen deutschen Immobilienmärkte seit ihrem Höhepunkt im Frühjahr 2007, gemessen am EPRA German Index, 84 Prozent ihres Werts verloren. Die HSBC Bank, London, weist in einer Erhebung über die deutschen Büromärkte darauf hin, dass die Kurse 55 Prozent unter ihrem NAV/Aktie liegen. Als Ursache dafür sehen die Autoren der Studie „German Office Real Estate Markets“ die hohe Verschuldung an, die weitaus höher sei als in den Nachbarländern. Die jetzt stark gestiegenen Refinanzierungskosten würden zu einer unverhältnismäßigen Ertragsschmälerung führen und könnten bei kurzfristiger Finanzierung ernste Finanzprobleme hervorrufen, heißt es. Wie ernst die Finanzprobleme im Zuge von Abwertungen werden |→



Investments: Hohe Renditen gibt es nur noch mit hohen Risiken.

können, zeigte sich zuvor schon im Ausland, insbesondere am Londoner Büromarkt: Dort musste das im Zuge der Finanzmarktkrise in Liquiditätseingpässe geratene spanische Immobilienunternehmen Metrovacesa im November 2008 die im Rahmen eines Sale-and-lease-back-Deals erworbene HSBC-

Zentrale in den Docklands zurückveräußern. Die britische Bank habe sich mit dem hochverschuldeten Immobilienkonzern darauf verständigt, ihre Konzernzentrale in Canary Wharf zurückzukaufen, hieß es. Der Deal sorgte weltweit für Schlagzeilen: Zum einen, weil das bekannte Landmark-Building damit innerhalb von 20 Monaten zum zweiten Mal den Besitzer wechselte – zum anderen, weil der zweite Verkauf zu einem deutlich niedrigeren Preis als zuvor erfolgte: Im Mai 2007 hatte Metrovacesa für das 45 Stockwerke hohe und 102.000 Quadratmeter Fläche umfassende Gebäude am Canada Square noch 1,09 Milliarden britische Pfund (GBP) an HSBC bezahlt. Damals – der Real-Estate-Boom in Großbritannien hatte gerade seine Spitze erreicht – markierte der Deal als die teuerste Einzelobjekt-Transaktion der City einen neuen Rekord. Beim Rückkauf bezahlte HSBC noch 838 Millionen GBP. Seit dem Verkauf sind die Preise für Gewerbeimmobilien in Central London laut IPD um 32 Prozent eingebrochen.¹

Keine „sexy story“, aber solide

Doch auch viele deutsche Immobilien-AGs mussten den Wert ihrer Immobilienbestände zum Teil erheblich nach unten korrigieren – allerdings längst nicht alle, wie das eingangs erwähnte Beispiel der GBW-Gruppe zeigt. „Händler haben auch im Wohnungsbereich tendenziell eher Probleme als reine Bestandshalter“, sagt Scheffel. Dies mag zum einen daran liegen, dass Wohnimmobilien hierzulande generell als weniger „konjunkturanfällig“ gelten als Gewerbeobjekte. Darüber hinaus hätten Händler auch im Wohnungsbereich tendenziell eher Probleme als reine Bestandshalter, stellt GBW-Chef Scheffel fest: „Denn wir werden kein Volk von Wohnungsbesitzern.“ Das Bestandshalten sieht der Manager als „solides Geschäftsmodell“, vor |→

Fortsetzung auf Seite 24

Das meinen Experten



Prof. Gerrit Leopoldsberger, FRICS, Hochschule Nürtingen-Geislingen: „Die Marktwertdefinition ist immer dieselbe – ob nun in der deutschen WertV² oder dem Red Book der RICS.“



Prof. Jürgen Simon, Mitglied des Vorstands im BIIS: „Der Bund hat sich bei der Novellierung der WertV sehr restriktiv gegenüber der DCF-Methode gezeigt.“



Olivier Elamine, CEO Altria Office Reit „Sich in der Quartalsberichterstattung nur auf Schlüsselkennzahlen wie Umsatz oder Cashflow zu fokussieren, könnte ein guter Kompromiss sein.“

Abwertungsbedarf bei stabiler Umsatzentwicklung

Auch die Alstria Office Reit AG, einer von bislang zwei deutschen Real Estate Investment Trusts, meldete bei ihren als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien im dritten Quartal einen nicht zahlungswirksamen Bewertungsverlust in Höhe von 29,8 Millionen Euro.

Das auf Büroimmobilien konzentrierte Portfolio hatte Mitte 2008 einen Gesamtwert von knapp 1,9 Milliarden Euro; im Verlauf des Jahres musste der Wert des Bestands gesenkt werden, und in der Folge schrieb Alstria in den ersten neun Monaten rote Zahlen. Das Nettoergebnis brach gegenüber der Vorjahresperiode von plus 55 Millionen auf minus 5,7 Millionen Euro ein. Für das vierte Quartal stellte Finanzvorstand Alexander Dexne eine erneute Abwertung des Immobilienbestands in der Größenordnung von 30 bis 50 Millionen Euro in Aussicht. „Unser Ziel in 2008 war es, die Abschreibungen in einem Korridor zwischen 60 und 80 Millionen Euro zu halten. Vermutlich werden wir uns eher am oberen Ende wiederfinden“, gibt Alstria-CEO Olivier Elamine einen Ausblick auf das Gesamtjahr. Der Abwertungsbedarf sieht er in der Schwäche des Investitionsmarkts im vergangenen Jahr begründet.

„Obwohl Alstria in der Boomphase der Immobilienmärkte, also in der ersten Jahreshälfte 2007, sehr zurückhaltend mit Neuakquisitionen war und damals nicht einen einzigen Kauf tätigte“, betont der Manager.

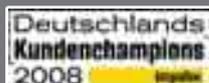
Gleichwohl sieht sich das Unternehmen durch langfristige Mietverträge gut gerüstet. Das 2006 gegründete Unternehmen erwirtschaftet den Großteil seines Umsatzes mit bonitätsstarken Mietern – so etwa der Stadt Hamburg, der Daimler AG und Versicherungen. Elamine geht davon aus, dass der Umsatz, bei dem Alstria im vergangenen Jahr mit zirka 100 Millionen Euro „eine Punktlandung hingelegt“ habe, 2009 voraussichtlich stabil bleiben wird. Anders als viele Mitbewerber hat Alstria aktuell keinen Refinanzierungsbedarf – der laufende Kredit über eine Milliarde Euro laufe noch bis Ende 2011 – und damit hat die Abwertung auch nicht so dramatische Auswirkungen. Während viele Unternehmen ihre Wachstumspläne angesichts der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise zurückstellen, schließt das Alstria-Management Zukäufe nicht aus – auch wenn größere Transaktionen aufgrund der restriktiveren Kreditvergabe der Banken derzeit ausgeschlossen seien. →

¹ Laut britischen Medienberichten hatte HSBC das 45 Stockwerke hohe und 102.000 Quadratmeter Fläche umfassende Gebäude für die Dauer von 20 Jahren zurückgemietet, zu einer anfänglichen Jahresmiete von 43,5 Millionen GBP. Der spanische Immobilienkonzern, der mit 7,1 Milliarden Euro bei Banken in der Kreide stehen soll, sah sich zum Verkauf des HSBC-Towers gezwungen, nachdem es nicht gelungen war, einen Ende November fällig werdenden Überbrückungskredit in Höhe von 810 Millionen GBP zu refinanzieren. Darlehensgeber war HSBC.

² Die Wertermittlungsverordnung (WertV) regelt in Deutschland allgemeine Grundsätze für die Ermittlung von Verkehrswerten bei Immobilien. Die in der WertV geregelten Wertermittlungsverfahren – Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren und Sachwertverfahren nennt man auch normierte Verfahren.



Seit 100 Jahren tun wir alles, damit
Immobilienbesitzer sorglos schlafen



Software, Banking und Kautions-Service. Für Immobilienunternehmen.
Ganz aktuell ausgezeichnet als „Kundenchampion 2008“.

www.hausbank.de

HAUSBANK MÜNCHEN
Wir beeindrucken durch Leistung

allem auf lange Sicht, auch wenn es nicht gerade als „sexy story“ gelte und das schnelle Geld verspreche: „Man sieht hohe Renditen für hohe Risiken – und wie sich aktuell zeigt, kann, wer hoch steigt, auch tief fallen.“ Abwertungsdruck auf den Immobilienbestand seines Unternehmens sieht auch Johann Kowar, Generaldirektor der österreichischen Conwert Immobilien Invest SE, nicht. Denn das Geschäftsmodell erweise sich als stabil – hochwertige Altbau-Immobilien in zentrumsnahen Lagen in Großstädten würden weiterhin nachgefragt. Conwert generiere derzeit Vermietungsrenditen zwischen sechs und sieben Prozent. Zudem sei ein „Trend hin zum Sachwert festzustellen“, was sich in den Verkaufspreisen dokumentiere, die zuletzt zweifelhaft über dem Buchwert gelegen hätten.

Steiler Aufstieg, freier Fall

Doch auch im Gewerbeimmobilienbereich gibt es anscheinend nicht überall Wertberichtigungsbedarf – oder zumindest: nicht überall gleich hohen. So rechnet Bernhard Schoofs, Vorstandsvorsitzender der Hahn Immobilien-Beteiligungs AG, wenn überhaupt, nur mit geringem Abwertungsbedarf für den von seinem Unternehmen gehaltenen Immobilienbestand: „Hier finden zurzeit noch externe und interne Bewertungen statt, die noch nicht abgeschlossen sind. Zwar können wir uns den Marktverhältnissen sicher nicht ganz entziehen, doch weisen Handelsimmobilien, die mit langfristigen Mietverträgen an bonitätsstarke Mieter vermietet sind, ein geringeres Risikoprofil auf als andere Immobilienarten. Daher ist die Preisentwicklung relativ stabil.“

Auch die Wertkorrekturen, die Fondsgesellschaften auf ihre Bestände einräumen, fallen deutlich geringer aus, als die bei den Immobilien-AG. Fragt man Experten, warum dies so ist, wird auf die unterschiedliche Bewertungspraxis dieser Anlagegesellschaften hingewiesen. So erfolge bei den im Prime-Standard der Börse gelisteten AGs gemäß IAS 40 die vierteljährliche Bewertung. Man ermittelt an einem bestimmten Stichtag den „Fair Value“ der Objekte, das heißt, denjenigen Wertbetrag, bei dem zwei voneinander unabhängige Parteien mit Sachverstand und Abschlusswillen bereit wären, eine Immobilie (oder ein anderes Wirtschaftsgut/Asset) zu kaufen respektive zu verkaufen. Fanden wie in den vergangenen Boom-Jahren der Vor-Lehman-Periode Käufer und Verkäufer auf einem sehr hohen



„Handelsimmobilien, die mit langfristigen Mietverträgen an Bonitätsstarke vermietet sind, weisen ein geringeres Risikoprofil auf als andere Immobilienarten.“ Bernhard Schoofs, Vorstandsvorsitzender der Hahn Immobilien-Beteiligungs AG

„Wenn in vorseilendem Marktgehorsam Abwertungsbedarf artikuliert wird, der sich fundamental kaum begründen lässt, ist Vorsicht geboten.“
Dr. Thomas Beyerle,
Chefresearcher Degi



Preisniveau zueinander, freuten sich die Immobilien-AG Quartal für Quartal über eine hohe Bewertung ihrer Bestände. Dass diese Preise vor allem durch Leverage-Effekte, das heißt billige Kredite und hohe Fremdkapitalquoten, ermöglicht wurden, erschien damals offensichtlich auch vielen Gutachtern als nebensächlich. Heute, bei veränderter wirtschaftlicher Großwetterlage, fallen nun ebenso hohe Korrekturen auf den Portfoliowert an, mit den geschilderten Folgen. Dass mit dem Rückzug der als High-Leverager bekannten Käufergruppen auch die Hochpreisphase endet, war vor allem für alle diejenigen schmerzlich zu bemerken, die den Hype genutzt haben, um den Wert ihres Immobilienbestands und nicht zuletzt auch ihrer AGs künstlich aufzublähen. Wo es vorher steil bergauf ging, geht es jetzt ebenso steil bergab.

FK-Kosten als „persönliche Umstände“?

Bei den Offenen Immobilienfonds (OIF), bei denen die Neubewertung der Portfolios – anders als bei den AGs – nur einmal im Jahr erfolgt, ist die Wertentwicklung der Immobilienbestände deutlich weniger volatil. Bei der Ermittlung des Verkehrswerts der Bestände der Offenen Immobilienfonds sind die Sachverständigen (wie alle öffentlich bestellten und vereidigten Immobiliengutachter) gemäß der deutschen Wertermittlungsverordnung (WertV) dazu verpflichtet, alle wertrelevanten Faktoren am Markt abzuleiten und von nachhaltigen Annahmen auszugehen. Was dies konkret bedeutet, sei an einem kurzen Beispiel geschildert: In den Jahren 2006 und 2007 waren die Mieten und Vervielfältiger stark gestiegen, was den AGs den oben angeführten „Wertzuwachs“ beim Immobilienbestand bescherte (market-to-market!). Viele OIF-Gutachter – meistens Sachverständige, die über eine Berufserfahrung von zwei bis drei Immobilienzyklen verfügen, - nahmen dagegen an, dass ein Vervielfältiger von 20 und mehr kaum nachhaltig sein könne und rechneten stattdessen mit dem gleitenden Durchschnitt der vergangenen drei Jahre, etwa mit einem Vervielfältiger von 17. Konsequenz: Auch wenn bei den OIF-Beständen im Zuge der veränderten Marktlage möglicherweise Wertkorrekturen anfallen (denn Rezession führt meistens zu höherem Büroleerstand und damit zu einer schwächeren Performance der entsprechenden Immobilienbestände), werden sie viel geringer ausfallen. |→

Fortsetzung auf Seite 26

Bewertung. Sachverstand gefragt

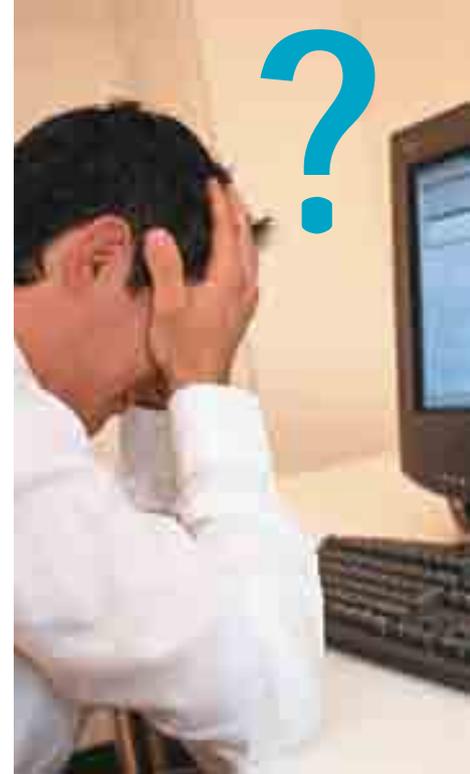
Ende 2008 hat NAI Apollo gemeinsam mit den Sachverständigenbüros von Professor Gerrit Leopoldsberger (FRICS MAI), Peter Jagel (FRICS) und Michael Schlarb (MRICS) ein Bewertungsunternehmen gegründet.

Die NAI apollo valuation advisory GmbH ist mit Büros in Düsseldorf, Essen, Frankfurt und München vertreten; die 30 Mitarbeiter an den Standorten, die alle von einem Chartered Surveyor geleitet werden, verfügen über die öffentliche IHK-Bestellung, amerikanische MAI-Designation, HypZert-Qualifikation oder über Mitgliedschaften und Vorsitzendenfunktionen in diversen Sachverständigen- beziehungsweise Gutachterausschüssen sowie Expertenkommissionen. Bewertungen werden erstellt in Übereinstimmung mit den internationalen Valuation Standards (RICS-Standards), deutschen Verkehrs-/Marktwertvorschriften und der Beleihungswertermittlungsverordnung. Wie es heißt, haben die Gesellschafter in der Vergangenheit mehr als 50 Prozent ihres Umsatzes in internationalen Märkten erzielt. „Aus Kundensicht sind Unabhängigkeit und langfristige Erfahrungen im internationalen Kontext äußerst wichtig“, sagt Horst Jaletzky FRICS, Geschäftsführer von NAI apollo in Düsseldorf. Im vergangenen Jahr habe NAI apollo Bewertungen im Volumen von 32 Milliarden Euro vorgenommen. Nach den Erhebungen der „Immobilienzeitung“ ist NAI apollo damit auf Platz 4 der größten deutschen Bewertungsunternehmen vorgerückt.

Auch Ellwanger & Geiger hat sich Bewerterprominenz an Bord geholt. Seit Kurzem stützt das Sachverständigenbüro von Prof. Jürgen Simon die Bewertungsexpertise des Stuttgarter Bankhauses. „Wir haben uns gezielt verstärkt, um im Rahmen des Full-Service-Ansatzes auch all die Adressen zu bedienen, welche Sachverständigengutachten benötigen“, sagt Mario Caroli, persönlich haftender Gesellschafter Ellwanger & Geiger Privatbankiers. Hierzu zählten neben den Offenen, Geschlossenen und institutionellen Fonds auch internationale Adressen sowie Kreditinstitute für deren Ermittlung des Beleihungswerts. Caroli spricht von einem „logischen Schritt und weiterem Beweis für die umfassende Kompetenz, die unser Haus bietet“. Und anscheinend setzen auch mehr ausländische Investoren, die zuvor mit Bewertungsteams aus London anrückten, auf die Expertise der deutschen Gutachter. „Heute zählt mehr denn je lokale Erfahrung, der Fokus liegt wieder stärker auf den Einzelobjekten und deren spezifischen Wertinflussgrößen“, sagt Jaletzky. Gefordert werde ein nachweisbarer langjähriger Track Record und nationale Kompetenz. „Es gibt zwar internationale Benchmarks, aber die einzelnen europäischen Märkte mit ihren Teilsegmenten präsentieren sich sehr unterschiedlich und haben somit ihre eigenen Benchmarks.“



„Heute zählt mehr denn je lokale Erfahrung.“
Horst Jaletzky,
Vorstandsmitglied
von NAI Apollo



Verwalterfrust

- Ständiges Suchen nach Dokumenten
- Datensätze mehrfach vorhanden
- Aufwändige Arbeitsroutinen
- Manuelles Buchen
- Wenig Zeit für Kundenkontakt

Rechnungslegung. Ärger mit IFRS

Auch an den IFRS-Vorschriften sehen viele Marktteilnehmer Korrekturbedarf – wenngleich nicht alle. „Neubewertungen zu jedem Quartal sind durchaus sinnvoll, weil sie zur Transparenz beitragen“, meint etwa Conwert-Chef Kowar.

„Da sieht man gleich am Ende eines Quartals, was los ist und erhält nicht erst zum Jahresende die Bescherung.“ Auch Alstria-CEO Elamine bevorzugt die Vierteljahrsberichterstattung, weil sie die Unternehmensentwicklung für die Märkte transparenter macht. Allerdings sei zu überlegen, ob sich Quartalsberichte – im Vergleich zu Jahres- oder Halbjahresberichten etwa – nicht mehr auf das Wesentliche konzentrieren könnten, wie dies in anderen Ländern der Fall sei. „Sich in der Quartalsberichterstattung ausschließlich auf Schlüsselkennzahlen (Umsatz, Nettoeinnahmen, Cashflow) zu fokussieren, könnte ein guter Kompromiss sein.“ Darüber hinaus sollten Elamine zufolge die gesetzlichen Vorgaben, die für börsennotierte Unternehmen gelten, auf alle Firmen ausgeweitet werden, die mit dem Geld von Privatanlegern arbeiten und es verwalten: „Ich finde es schon erstaunlich, dass einige der Unternehmen in der Immobilienbranche keine angemessene Gewinn- und Verlustrechnung veröffentlichen, geschweige denn eine Bilanz, obwohl sie Milliarden investieren.“

In Großbritannien sollen sich dagegen, wie aus informierten Kreisen zu hören ist, Unternehmen mit großem Immobilienvermögen angesichts der teilweise sehr hohen Abwertungen auf ihre Liegenschaften, dem daraus folgenden Abschreibungsbedarf und horrenden Kursverlusten „sehr ungnädig“ gezeigt haben. Die gemäß IFRS/IAS vorgeschriebenen Quartalsbewertungen des Immobilienbestands hätten „sich in der Praxis als wenig sinnvoll erwiesen“. Denn von Vierteljahr zu Vierteljahr den Wert zu bestimmen, der dabei um 100 Basispunkte herauf- und herunterspringen könne, bringe eine viel zu hohe Volatilität in die Anlageklasse.

In diesen Kontext passt vielleicht eine Randnotiz vom jüngsten Weltwirtschaftsforum in Davos. Dort kritisierten zahlreiche Spitzenmanager auf dem Wirtschaftsgipfel im Januar die Basel-II-Vorschriften, die seit 2007 das Verhältnis des Eigenkapitals der Kreditinstitute zu den ausgereichten Krediten regeln. Das System lasse keine Differenzierung zwischen wirtschaftlichen Auf- und Abschwungphasen zu, verstärke die Schwankungen an den Märkten und erschwere damit in der Krise die Kreditvergabe. „Um Änderungen an Basel II, aber auch an der umstrittenen Bilanzierung von Wertpapieren nach ihrem Zeitwert („Fair Value“) durchzusetzen, wolle HSBC-Chef Stephen Green ein „Business 20“-Forum (B20) gründen – eine Lobbygruppe, der 20 Großkonzerne aus aller Welt angehören sollen.

len als bei den AGs. Zudem werden Fremdkapitalkosten ebenso wie Renditeanforderungen auf das eingesetzte Eigenkapital bei der Marktbewertung vom Sachverständigen – zumindest in der Theorie – als „persönliche Umstände“ gewertet und damit nicht beachtet. Denn gemäß WertV werden Veränderungen

auf der FK- oder EK-Seite vom Liegenschaftszinssatz erfasst – das heißt, wenn höhere Finanzierungskosten zum Beispiel zu niedrigeren Preisen führen, dann ermitteln die Gutachterausschüsse nach Auswertung der von ihnen geführten Kaufpreissammlung auch höhere Liegenschaftszinssätze. Allerdings urteilten Gutachter nicht allein auf dieser Basis: Sofern Kenntnis darüber besteht, dass bei jüngeren Verhandlungen abweichende Preise zustande kamen, werden sie dies bei der Berechnung der Verkehrswerte berücksichtigen. Transaktionsdaten aus Notverkäufen allerdings ignorieren die Sachverständigen: Sie spiegeln nicht die Marktrealität wider, weil der Verkäufer aus seiner Zwangslage heraus gezwungen ist, deutliche Wertabschläge zu akzeptieren.

Marktwert ist Marktwert

Der Hauptgrund, warum manche Immobiliengesellschaften jetzt abwerten müssen und andere nicht, liegt Experten zufolge vor allem am Bewertungsverhalten. „Von einem Methodenstreit kann nicht die Rede sein“, betont Gernot Archner, Geschäftsführer des BIIS Bundesverbands der Immobiliensachverständigen. „Marktwert ist Marktwert, gleichgültig mit welcher Methode er ermittelt wird. Es gibt keinen materiellen Unterschied zwischen IAS 40 Fair Value und Verkehrswert.“

„Die Ziele der Marktwertdefinitionen sind immer dieselben – ob nun in der deutschen WertV oder dem Red Book der RICS“, sagt auch Gerrit Leopoldsberger FRICS, MAI, Professor für Immobilienbewertung an der Hochschule Nürtingen-Geislingen. Im Übrigen seien die Unterschiede zwischen Ertragswertverfahren oder einer Investmentmethode gering, da sich die Bewertung eines Gebäudes bei beiden Verfahren an seinen zu erzielenden Erträgen oder Cashflows orientiert. „Ob Sie nun 14 minus drei oder neun plus zwei rechnen – es kommt dasselbe heraus: elf.“ Zur Verwirrung hätten nicht zuletzt Medienberichte über die Novellierung der WertV beigetragen, in denen berichtet wurde, in Deutschland werde nun auch das DCF-Verfahren eingeführt.

„Der Bund hat sich bei der jetzt anstehenden Novellierung der WertV sehr restriktiv gegenüber der DCF-Methode gezeigt“, berichtet Professor Jürgen Simon, wie Leopoldsberger Mitglied der Expertenkommission, die den Vorschlag zur Neufassung des Regelwerks ausarbeitete. Vor allem werde weiterhin starker Wert darauf gelegt, dass der Diskontierungszinssatz marktangeleitet sein muss. Damit handelt es sich lediglich um eine Umstellung des allgemeinen Ertragswertverfahrens nach den §§ 15-20 WertV und nicht um eine klassische DCF-Berechnung. Diese klare Absage an reine DCF-Prognoseberechnungen bezeichnet Simon als den bedeutendsten Novellierungsvorschlag. Wurde bisher in der WertV nur ungenügend dargelegt, unter welchen Bedingungen künftige Entwicklungen berücksichtigt werden können, sei dies nach dem Vorschlag des Expertengremiums künftig nur dann möglich, „wenn sie mit hinreichender Sicherheit aufgrund konkreter Tatsachen zu erwarten sind“. Dieser Punkt ist Simon zufolge streitbefangen, aber entscheidend für



„Neubewertungen zu jedem Quartal sind durchaus sinnvoll, weil sie zur Transparenz beitragen.“
Johann Kowar,
Vorstand von Conwert

die Qualität einer objektiven Marktwertermittlung. „Zwar sind für die Marktwertbildung die künftigen Entwicklungen maßgebend, die der Grundstücksmarkt allgemein erwartet, dabei werden jedoch Fehlprognosen zum Problem. Gerade hinsichtlich der Entwicklungen auf dem Kapitalmarkt sei zu beachten, dass die Marktverhältnisse schwer zu prognostizieren sind. „An das Gebot der ‘hinreichenden Sicherheit’ dieser Schätzung sind deshalb hohe Anforderungen zu stellen, die spekulative Momente aus der Sicht des Bewerter ausschließen“, so Simon.

Standort, Objekt, Mieter

Unterdessen gehen Vertreter internationaler Beratungs- und Maklerhäuser mit den deutschen Sachverständigen hart ins Gericht: Sie hätten die Marktrealität verloren; aufgrund ihrer Wertgutachten riefen Eigentümer viel zu hohe Preise auf und dies Sorge dafür, dass der ausgebremste Transaktionsmarkt nicht an Fahrt gewinne. „Zum einen ist diese Argumentation schon mit der Definition des Markts nicht kompatibel“, sagt Leopoldsberger und verweist darauf, dass zu einem „willing buyer“ auch ein „willing seller“ gehört. Noch weniger Sinn mache es, in einer solchen Situation Abwertungsbedarf zu postulieren: „Es wird etwas gefordert, was man nicht gesehen hat, aber gern gesehen hätte.“ Die Realität sehe indes anders aus. „Viele Immobilienhalter wollen nicht und vor allem – sie müssen auch nicht – verkaufen“, sagt Leopoldsberger und verweist auf die hierzulande relativ stabilen Cashflows. Wenn die Objekte klassisch finanziert wurden, reichten die Mieteinkünfte oft aus, um dem Schuldendienst nachzukommen.

„Wenn in vorausseilendem Marktgehorsam Abwertungsbedarf artikuliert wird, der sich fundamental kaum begründen lässt, ist Vorsicht geboten“, merkt auch Thomas Beyerle an. Der Chef-Researcher der Degi geht zwar davon aus, dass 2009 „das Jahr der Zwangs-Exits, mit der ganzen negativen Begleitmusik“ wird, doch dies sei kein Grund, sich von einer panikartigen Stimmungslage anstecken zu lassen. Investitionen in Immobilien müssten mindestens mittelfristigen Charakter haben, denn klassische Trade-Objekte seien Liegenschaften nicht: „Der Wert der Immobilieninvestition entspringt bis auf Weiteres wieder aus dem Dreieck Standort, Objekt und Mieter.“ ←|



Der
CSI-Effekt

Verwalterlust

- Schnelles Auffinden von Dokumenten
- Keine Datenredundanz
- Automatisierte Arbeitsroutinen
- Einfaches Buchen
- Mehr Zeit für die wichtigen Dinge

Alles möglich mit der
Verwaltersoftware



CSI

Einfach. Kompetent. Verwalten.

CSI Computer + Software
Ingenieur-Gesellschaft mbH
Tel: 0711 79962-39
E-Mail: info@csi-software.com
www.csi-software.com

Das Finanz-Interview von Dirk Labusch

„Unrealistische Forderung“ Prof. Dr. Nico Rottke

Serie

Immobilien- und Kapitalmarkt lassen sich nicht voneinander trennen. Im Gegenteil: Die Verbindung ist wichtiger denn je.

Professor Rottke, was ist das Besondere an der jetzigen Krisensituation?

Rottke: Erstmals ist der öffentliche Fremdkapitalmarkt im Prinzip tot – der private Fremdkapitalmarkt ist ins Stocken geraten. Das Gesamtsystem als solches ist zum Stillstand gekommen. Eine Situation, die wir so noch nie hatten.



Nico B. Rottke

Professor Dr. Nico B. Rottke MRICS ist Gründer und Leiter des Real Estate Management Instituts (REMI) der European Business School (EBS). Er hat an der Hochschule eine Professur für Real Estate Banking inne und betreut in Aus- und Weiterbildung immobilienbezogene Studiengänge als wissenschaftlicher Leiter. Vor seiner Lehrtätigkeit war er für die DIC Deutsche Immobilien Chancen im Bereich Immobilieninvestment tätig. Rottke ist Autor vieler Fachartikel und Herausgeber diverser Handbücher. Er ist als Vice Chair Young Leaders' im Executive Committee des Urban Land Institutes (ULI) Deutschland aktiv.

Ist auch das Real Estate Investment Banking (REB) tot?

Rottke: Das REB hat sich immer über seine Produkte wie Structured Finance oder M & A definiert. Das, was den Markt im Moment umtreibt, sind Themen wie Restrukturierung oder Refinanzierung bestehender Portfolien. Gerade Spezialisten an der Schnittstelle von Immobilien- und Kapitalmarkt aus dem Real Estate Investment Banking beherrschen solche Themen. Dazu gibt es kaum Alternativen.

Also geht es um Begrifflichkeiten?

Rottke: Der Begriff des Real Estate Investment Banking ist sicher ein dynamischer. Es gibt ja keine Real Estate Investment Banken in der alten Form mehr. Aber dass Investment Banking verschiedene Produkte und Dienstleistungen in verschiedenen Zyklusphasen anbietet, gilt heute natürlich nach wie vor. In Deutschland haben wir als unterentwickelter Kapitalmarktstandort zum Weltstandard aufgeholt. Wir werden nicht wieder ins Mittelalter zurückfallen.

Ein immobilienwirtschaftlicher Kollege vertrat auf der Expo Real die An-

sicht, Immobilien- und Kapitalmarkt müssten stärker getrennt werden ...

Rottke: Die dem Ansatz zugrunde liegende Perspektive auf die Immobilienwirtschaft ist sehr breit. Der Ansatz lehnt es oft ab, immobilienwirtschaftlich Fragestellungen unter Cashflow-Perspektive zu untersuchen. Allerdings ist etwa eine schöne Architektur oder ein energieeffizientes Gebäude ein maßgeblicher Werttreiber für einen stabilen Cashflow.

Sie lehnen eine Trennung von Immobilien- und Kapitalmärkten also ab?

Rottke: Ich halte sie für unrealistisch. Schließlich ist neben dem Staat selbst der Immobilienbesitz eine der wertbeständigsten Sicherheiten, die es weltweit gibt. Die Verbindung von Immobilien- und Kapitalmarkt ist mit der Finanzkrise sicher nicht tot. Sie muss jedoch in Teilen besser strukturiert werden.

Inwiefern?

Rottke: Die zentralen Punkte sind Beleihungsausläufe, Eigenkapitalbehalt bei (Mehrfach-)Verbriefungen oder Verbot von gleichzeitiger Beratung von und Prüfung durch Ratingagenturen.





Es scheint, als hätten die Befürworter der Trennung gerade Oberwasser ...

Rottke: Vielleicht, aber die Verbindung von Immobilien- und Kapitalmarkt ist heute wichtiger denn je. Im Moment ist das Thema paralytisch, denn noch hat niemand die Systemparameter und Variablen justiert, was ja auch schwer fällt, da das grenzübergreifend passieren müsste.

Wie kann Vertrauen wieder hergestellt werden?

Rottke: Wichtig ist jetzt, die Regeln des Spiels der Finanztransaktionen neu zu justieren. Dabei gibt es drei Möglichkeiten: a) Regulierer verbieten intransparente Geschäfte, wie die von ABCPs; SIVs; ABS-CDOs, per se; b) Regulierer incentivieren durch kluge Anreize, wie etwa Eigenkapitalbehalt von Originatoren; c) der Markt regelt selbst, dass Produkte transparent sein und ein hohes Maß an Sicherheit bieten müssen. Lösung b) und c) halte ich für sehr wahrscheinlich, a) ist vor allem aufgrund der globalen Notwendigkeit nicht durchsetzbar.

Warum führt man kein Maximal Loan to value (LTV) von 60 Prozent ein?

Rottke: Das geht sicher nicht, da dies nicht mit vertretbaren Mitteln überprüfbar wäre. Wenn über mehrere Gesellschaften finanziert würde, wäre kaum feststellbar, wie hoch der eigentliche Beleihungsauslauf wirklich wäre.

Was bedeutet die Krise für die Aus- und Weiterbildung?

Rottke: Das Erste, was die Unternehmen leider kurzfristig prozyklisch aus ihren Budgets herausstreichen, sind die Kosten für Bildung und Marketing. Dieses Handeln ist natürlich verständlich, aber wir verschlimmern das bestehende Problem dadurch nur. Es ist doch nur zu dieser Krise gekommen, weil Finanzfachleuten die Expertise vom Immobilienmarkt gefehlt hat und umgekehrt. Wir brauchen darüber hinaus Schnittstellenwissen auch zu den Megatrends der nächsten 30 Jahre, als da sind; Demografie, Energie, Liquidität und Globalisierung. Als 1989 in den USA die Sparkassen kollabierten, hat man das Thema noch erfolgreich lokal gelöst. Aber in einer verflochtenen Welt geht das nicht mehr.

Was meinen Sie mit Liquidität?

Rottke: Das heißt, Immobilienprodukte werden indirekt auf der Eigen- und Fremdkapitalseite gehandelt. Australien etwa hatte 2006 über 50 Prozent des investitionsfähigen Immobilienvermögens in Form von REITs am Kapitalmarkt gelistet. Hierzulande lagen wir im Vergleichszeitraum bei über einem Prozent.

„Die Wissenschaft hat bei der Vorhersage der Finanzkrise versagt. Wir haben höchstens mit lokalen Krisen gerechnet, aber nicht mit diesem Orkan. Deshalb ist es unabdingbar, dass wir an Hochschulen vertieft die Schnittstelle von Finanz- und Immobilienwirtschaft lehren.“

Was ist das Problem mit den deutschen Immobilienaktien?

Rottke: Das Volumen ist – das war auch schon vor der Krise so – vergleichsweise klein für institutionelle Investoren, sodass die an sich attraktiven Aktien für dieses Klientel nicht interessant sind. Sie können die Quoten von Deutschland mit denen von Ungarn oder Rumänien

vergleichen. Derzeit können sich Anleger nicht umfänglich und mit geringen Transaktionskosten an Immobilienrisiko und -rendite der weltweit drittgrößten Volkswirtschaft beteiligen. Das ist etwas, was sich sicherlich ändern muss.

Deutsche Investoren haben sich jüngst unglaublich schnell auf Produkte des Fremdkapitalfinanzmarkts gestürzt, die mit Immobilien besichert sind. Hat man sich hier übernommen?

Rottke: Das ist wahrscheinlich typisch für Deutschland. Wir haben uns sehr lange Zeit damit gelassen, und auf einmal versuchen wir, in rasend schneller Geschwindigkeit, alles aufzuholen. Das war beim Aktienmarkt genauso. Auf der institutionellen Ebene gibt es das gleiche Thema. Mit Immobilien besicherte Papiere haben in Deutschland – mit großer Ausnahme des Pfandbriefs – keine Syndizierungsgeschichte; und doch hätten wir, wenn das Jahr 2007 so zu Ende gegangen wäre wie es begann, in einigen Produktkategorien sogar dem europäischen Verbriefungsmarkt schlechthin, Großbritannien, fast auf Augenhöhe begegnen können.

Das wahre Ausmaß der Krise ist sehr spät erkannt worden. Muss sich die Wissenschaft hier etwas vorwerfen?

Rottke: Man muss leider selbstkritisch feststellen: Die Wissenschaft hat hier versagt. Niemand hat die immensen Auswirkungen erkannt, die Immobilienmärkte als fundamentale Fremdkapital-

sicherheiten einer jeden Volkswirtschaft auf die Welt haben. Wir haben höchstens mit lokalen Krisen gerechnet, aber nicht mit diesem Orkan. Man hat unterstellt, das Schneeballsystem würde ewig funktionieren. Gerade deshalb ist es ja auch so unabdingbar, dass wir an Hochschulen die Schnittstelle von Finanz- und Immobilienwirtschaft vertieft lehren. ←|

Bestandshalter wider Willen

Asset Management in der Finanzkrise. Es hätte so schön sein können, aber viele Portfolio-Deals platzten. Die Eigentümer der Objekte benötigen nun doch profunde Kenntnis ihrer Immobilien. Was sie beachten müssen.

Andreas Reuner MRICS, K///R Real Estate Investment Service GmbH, Hamburg / Osnabrück, E-Mail: reuner@primestone.de

Fast hätte man es vergessen: Auch die Anlageimmobilie muss aktiv gemanagt werden, damit sie Geld verdient. Doch in den letzten Jahren erlebte die Immobilie oft eine Degradierung zur reinen Handelsware. Mit Fortschreiten des Jahres 2008 konnten allerdings häufig die beabsichtigten Portfolio-Deals mangels Nachfrage und aufgrund des Preisdrucks nicht mehr realisiert werden. In ihrer logischen Folge kann nun auch die Rückzahlung der Darlehen nicht plangemäß erfolgen. Prolongationen mit ungünstigeren Konditionen und höheren Eigenkapitalquoten belasten nun signifikant das Ergebnis und senken den finanziellen Handlungsspielraum erheblich.

Was also tun?

Was also passiert derzeit in weiterer logischer Folge? Der Vertrauensverlust in das Finanzsystem führt zu einem gestiegenen Sicherheitsbewusstsein. Die erwartete Rezession von kaum vorhersehbarer Tragweite veranlasst jetzt Bestandshalter und Banken mittels fachkundiger Spezialisten alle riskanten Engagements zu identifizieren und für diese stichhaltige Lösungskonzepte zu entwickeln. Was ist zu tun?

Der Bestandshalter wider Willen benötigt nun also doch profunde Kenntnis der Assets, zumindest aus Mietmarkt-

sicht. Ohne eine solche Grundlage kann es in dieser Bedrängnis keine qualifizierte Risiko- und Potenzialeinschätzung und auch keine kontinuierlich optimierte Wettbewerbsposition geben. Doch dazu sind eher erfahrene Fachleute im Asset Management möglichst mit eigener Vermietungs- und Verwaltungserfahrung sowie Restrukturierungskompetenz im Stande. Sie können die Assets nah an den Marktmöglichkeiten führen und krisenfest halten. Neben der Erarbeitung einer treffsicheren Objektstrategie kommt es darauf an, diese mit breiter Fachkompetenz umzusetzen – am besten in Eigenregie ohne eine Vielzahl von Dienstleistern. Im Idealfall bildet das Asset Management mit dem Property Management eingespielte Teams und ist

in der Lage eine ständige professionelle Bestandsoptimierung sicherzustellen. Fest steht, dass jede Immobilie einer sensiblen, individuellen Betrachtung in ihrem jeweiligen Marktsegment bedarf. Es gibt keine leistungsfähigen Patentrezepte, ohne das Wesen der Immobilie mit ihren echten Potenzialen zu berücksichtigen.

Den Verkaufsdruck nutzen

Im Vorteil sind nun die vormals konservativ operierenden Bestandshalter, deren Finanzierung strukturell nicht auf „Kante“ genäht ist. Sie spüren die Krise in geringerem Maße und können sie sogar zu ihrem Vorteil nutzen. Wer sich den Preisverfall und den Verkaufsdruck antizyklisch zunutze macht, kann jetzt sein

Nicht nur die Ankermieter sind wichtig. Auch die vielen kleinen Mieter gilt es adäquat zu betreuen.



Auf einen Blick

- › Immobilien sind aktiv zu führen. Notwendig ist hierbei eine profunde Kenntnis der Assets aus Mietmarktsicht.
- › Vormalig konservative Bestandshalter kommen jetzt wieder in eine vorteilhafte Position, denn nachhaltige Cashflows sichern Werte.
- › Faktoren für einen erfolgreichen Marktauftritt sind neben Kundenzufriedenheit und attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis ein integriertes Property Management. Weitere Vorteile bietet die Fähigkeit zu maßgeschneidertem, internationalen Reporting bei erfolgsabhängiger Honorierung.

Portfolio über konzeptgerechte Zukäufe zu günstigen Konditionen aufwerten. Zur weiteren Risikodiversifizierung bieten sich bei Bedarf gezielte Beimischungen an, die die Korrelation zur allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung senken. Gemeint sind Sozial- und Wohnimmobilien sowie Kommunalobjekte.

In Portfolien mit Problemobjekten favorisieren Banken nur allzu gern den Ansatz, ein gutes Objekt jetzt unter Preisdruck im Käufermarkt zu veräußern, um Rückführungen darzustellen oder gar „Löcher“ zu stopfen. Doch Vorsicht ist geboten! Denn trotz kurzfristiger Entlastung kann dieser Schritt langfristig gesehen zum „Ausbluten“ des Portfolios führen, da sich die Potenziale und die Diversifikationsbasis vermindern.

Sicherheit geht vor Rendite

Es empfiehlt sich deshalb ein ganzheitlicher Sicherheitsansatz für das Portfolio, der weitgehend auf isolierte Einzelmaßnahmen verzichtet. Es gilt, den Finanzierer anhand eines überzeugenden Konzepts für eine längerfristige Unterstützung zu gewinnen. Nur so kann die Stabilität und Kompensationswirkung einer Mehrzahl von Objekten insgesamt genutzt werden. Auch spielt die transparente und vertrauensvolle Einbeziehung des Finanzierers eine große Rolle.

Höchste Bedeutung für das Asset Management in Krisenzeiten hat die Sicherstellung einer nachhaltigen Vermietung. Vor dem Hintergrund eines erstarrenden Mietermarkts sichern vor allem zufriedene Kunden und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis relativ zum Wettbewerb die Vollvermietung. Zum Einmaleins des Asset Managements zählt deshalb ein konstruktives und möglichst persönliches Verhältnis zum Mieter. Nur wer seinen Kunden langjährig und dessen Geschäfte aktuell kennt, weiß dessen Handlungsbedarf zu disponieren. Auch hat der Mietermix starken Einfluss auf das Leerstandsrisiko. Wenig korrelierende Mieterbranchen schaffen auf Objektebene Ausfallsicherheit und Risikoverteilung.

Faktor Property Management

Doch kein Asset Management gelingt ohne integriertes Property Management. Erst dieses schafft ein optimales Mietprodukt aus Sicht des Nutzers. So gilt es nicht nur die Groß- oder Ankermieter aufmerksam zu betreuen, sondern jeden Einzelmietler. Ziel ist die Bereitstellung einer möglichst geeigneten Umgebung für die optimale Ausübung des Geschäfts des Mieters. Er benötigt für sich und seine Mitarbeiter größtmögliche Aufenthaltsqualität. Besonders zufriedene Mitarbeiter sind die Basis für gute Geschäfte des Mieters und somit seine Ausfallsicherheit. Oftmals sind es die kleinen Dinge, die Kundenzufriedenheit ausmachen. In Zeiten schnellster Kommunikationsmittel sollte es selbstverständlich sein, dass beispielsweise nach Auftreten eines technischen Mangels die Reaktionszeit gegen null gefahren wird und die Nutzer über das geplante Handling informiert sind. Auch Klassiker wie Einwendungen zur Nebenkostenabrechnung sollten kurzfristig und fair zur Klärung kommen. Denn jeder Mieterkontakt ist eine Gelegenheit Informationen konstruktiv auszutauschen.

Doch gutes Property Management ist nicht immer selbstverständlich, deutet man die gegenwärtige Unzufriedenheit vieler Bestandshalter. Auch bekannte

Namen schützen nicht vor Unvermögen an der Objektbasis und Verantwortungslosigkeit gegenüber den anvertrauten Assets. Die Zeiten des Verwalters als billiger Subunternehmer des Asset Managers sind vorbei. Zu groß ist das Risiko für die Cashflows und den Werterhalt. Gefragt sind zuverlässige, professionelle Property Manager, die kontinuierlich und zielorientiert „auf der Immobilie“ arbeiten. Darüber hinaus sind Erfahrungen mit internationalem Investoren, standardisierte Prozesse, bundesweite Präsenz und die Fähigkeit zu maßgeschneidertem, internationalen Reporting bei erfolgsabhängiger Honorierung wünschenswert.

Ohne Wettbewerbsfähigkeit ist Markterfolg entweder Glück oder Nachfrageüberhang. Geordnetes Asset Management kennt die relative Marktposition zum Wettbewerb und entwickelt eine individuelle Objektstrategie, die unter anderem die Schaffung und Herausstellung von Alleinstellungsmerkmalen enthält. Eine Restrukturierung unter Nachhaltigkeitsaspekten etwa bietet besonders in dieser Zeit Gelegenheit, die Marktaktivität entscheidend zu verbessern.

Zunehmender Anlagebedarf

In schwierigen Zeiten, wie diesen, steigt die Bedeutung der wirklich wertrelevanten Potenziale. Gutes Asset Management identifiziert und realisiert etwa freie Baumassen oder werthaltige Umnutzungen. Daneben beeinflussen ertragschaffende Ausbauten und Produktspezialisierungen kritische Objekte auch aus Beleihungssicht positiv. Die aktuelle Marktsituation bietet bei Lichte betrachtet sehr viele Möglichkeiten. So haben etwa institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensionskassen und Fonds laufend Anlagebedarf. Daneben sucht zunehmend privates Geld inflations sichere Anlagen im Sachwert. Dabei will der private Anleger sich zunehmend selbst vom Risikoprofil und dem Asset Management überzeugen. Ratings und das Renomé der Initiatoren stehen nicht mehr an erster Stelle. Auch bei der Anlageimmobilie sind wieder Sicherheit und Substanz gefragt. ←|

Schwarzes Jahr 2008 und nun?

Geschlossene Immobilienfonds. Ihr Verkauf sackte im Vorjahr um 22,7 Prozent ab. Es ist das schlechteste Ergebnis seit Beginn der Erhebung 1993. Für 2009 sind Produkte mit Core-Investments in sichere Märkte angesagt.

Dr. Leo Fischer, Köln

Die Geschlossenen Immobilienfonds hatten 2008 ihr schwärzestes Absatzjahr. Während die Geschlossenen Fonds insgesamt einen Rückgang im Platzierungsvolumen um 19,1 Prozent auf 10,21 Milliarden Euro hinnehmen mussten, sackte der Verkauf von Geschlossenen Immobilienfonds um 22,7 Prozent auf 3,47 Milliarden Euro ab. Es ist das schlechteste Ergebnis seit Beginn der Feri-Erhebung 1993. Allerdings haben die Geschlossenen Immobilienfonds mit 34 Prozent nach wie vor den größten Marktanteil.

Seit September 2008, dem Monat der Lehman-Pleite, lassen die Anleger ihr Geld lieber auf den vermeintlich mit Merkel-Garantie ausgestatteten Festgeldkonten. Da haben die Geschlossenen Immobilienfonds mit spekulationssteuerbedingten Laufzeiten von mindestens zehn Jahren schlechte Karten. Erschwerend kommt hinzu: Die heute am Markt befindlichen Geschlossenen Immobilienfonds haben ihre Objekte noch zu den von Inflationierung der Assets aufgeblähten Preisen eingekauft, die noch bis vor wenigen Monaten galten.



Nun ist jedoch bereits ein Preisanpassungsprozess nach unten im Gange. Die Eingangsrenditen sind nach Feststellung von Jones Lang LaSalle in den letzten zwölf Monaten in Deutschland von 4,57 auf 5,41 gestiegen. Doch wird dieser Prozess noch verzögert, „weil viele Marktteilnehmer den Preisverfall auszusitzen versuchen“, meint Helge Scheunemann Analyst bei Jones Lang LaSalle. Es gibt kaum Transaktionen. „Auch in den europäischen Metropolen erwarten wir eine weitere Aufwärtsentwicklung“, erklärt Georg Reul, Vorstand der IVG, als Anbieter von Geschlossenen Immobilienfonds Marktführer, auf dem Feri Symposium Beteiligungsmodelle 2009 in München. Steigende Eingangsrenditen bedeuten fallende Preise.

Fondsvolumen ging stark zurück

Noch stärker als das eingeworbene Eigenkapital ging das Fondsvolumen der Geschlossenen Fonds zurück (von 8,22 auf 5,60 Milliarden Euro). Hier wirkte sich aber noch nicht die restriktive Kre-

„Die Initiatoren haben im Jahr 2008 aufgrund der Yield-Compression bei Core-Immobilien zunehmend auf Betreiberimmobilien, opportunistische Investments sowie auf Zielregionen mit hohem Länderrisiko gesetzt.“
Dr. Helmut Knepel,
Feri-Vorstandssprecher

Auf einen Blick

- › Der Preisanpassungsprozess nach unten ist bereits im Gang – die Eingangsrenditen sind nach Feststellung von Jones Lang LaSalle in den letzten zwölf Monaten in Deutschland von 4,57 auf 5,41 gestiegen – wird aber noch verzögert, weil viele Marktteilnehmer den Preisverfall auszusitzen versuchen.
- › Noch stärker als das eingeworbene Eigenkapital ging das Fondsvolumen der Geschlossenen Fonds zurück (von 8,22 auf 5,60 Milliarden Euro).
- › Auch in den USA, nach Deutschland in der Vergangenheit wichtigstes Anlageziel der Geschlossenen Immobilienfonds, sitzen die großen Player in Wartestellung.

ditgewährung der Banken aus. Darin zeigt sich vielmehr das Vordringen der Dachfondskonstruktionen, die nur mit Eigenkapital arbeiten, weil bereits auf Zielfondsebene viel Fremdkapital eingesetzt wird.

Mit einem blauen Auge beim Absatz kommen die Deutschlandfonds davon. Zwar mussten auch sie das schwächste Verkaufsergebnis seit 1993 hinnehmen, allerdings konnten die Fonds mit deutschen Immobilien in einem schrumpfenden Markt ihren Anteil gegenüber Auslandsfonds sogar leicht von 28,2 auf 29 Prozent erhöhen.

Die US-Immobilienfonds holten im vorletzten Jahr gut eine Milliarde Euro herein. 2008 kamen sie nur auf einen Absatz von 572 Millionen (minus 44,6 Prozent). Gleichwohl konnten die Marktfüh-

rer Jamestown (246,4 Millionen Euro) und US Treuhand (301,8 Millionen) ihr Vorjahresergebnis übertreffen.

Auch die britischen Immobilienfonds, die 2007 noch für eine halbe Milliarde Euro Komanditkapital platzieren konnten, erlebten einen herben Rückschlag (auf 85,9 Millionen Euro). Zum Aufsteiger des Jahres wurden die Geschlossenen Immobilienfonds mit dem Investitionsziel Asien, die für 408,2 Millionen Euro Fondsanteile verkaufen konnten (Marktanteil 12 Prozent). Zum ersten Mal hat Feri EuroRating Services, die die Zahlen ermittelt, den Asienfonds eine eigene Rubrik eingeräumt. Kurzfristig ist dieser Platzierungserfolg kaum zu wiederholen. „Dachfonds, Blind Pools und Fonds mit Zertifikatestruktur lassen sich derzeit nicht platzieren“, meint Gert Waltenbauer, Geschäftsführer von KGAL, in diesem Jahr die Nummer vier unter den Initiatoren von Geschlossenen Immobilienfonds.

Überraschend auch die Platzierungszahl der Dubaifonds, die 217,2 Millionen Euro Eigenkapital akquirieren konnten. Inzwischen wurde aufgrund der Finanzkrise allerdings auch in Dubai der Bau von einigen Prestigeobjekten eingestellt. Für deutsche Anleger verliert Dubai mit dem seit 1. Januar 2009 geltenden Doppelbesteuerungsabkommen jeglichen steuerlichen Anreiz. In Deutschland dringen Nischenprodukte vor: Büroimmobilien kamen nur noch auf einen Markt-

Geschlossene Immobilienfonds

Der Verkauf lief im Jahre 2008 so schlecht wie noch nie seit dem Beginn der Marktdatenerhebung.

Jahr	Eigenkapital in Mrd. Euro	Fondsvolumen in Mrd. Euro
1993	4,14	7,77
1994	4,76	9,61
1995	4,57	9,03
1996	6,16	12,17
1997	6,01	12,31
1998	6,36	13,37
1999	6,09	13,00
2000	4,66	9,73
2001	4,34	8,97
2002	4,67	10,31
2003	4,76	11,25
2004	5,25	11,41
2005	4,00	8,56
2006	4,96	11,20
2007	4,50	8,22
2008	3,47	5,60

Quelle: Feri EuroRating Services

anteil von 27,4 Prozent. Mit 24,8 Prozent Marktanteil dagegen sind Initiatoren mit Sozialimmobilien wie Pflegeheimen erfolgreich. Der Marktführer Immac konnte 54,5 Millionen Euro nur mit Pflegeheimfonds platzieren.

Auf die Marktnische Wohnen setzt neben einigen Immobilienhandelsfonds, die aus Zwangsverwertungen günstig

kaufen können, auch Hamburg Trust. „Wachsende Einwohnerzahlen und eine positive Einkommensentwicklung in den Ballungsgebieten um München, Stuttgart, Köln/Bonn/Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg bieten für Wohnimmobilien in diesen Regionen gute Zukunftsperspektiven“, meint Hamburg Trust-Geschäftsführer Joachim Seeler.

Ansonsten warten die gut kapitalisierten Emissionshäuser auf günstige Kaufmöglichkeiten, die sich in den nächsten sechs bis 18 Monaten bieten sollten. Denn die Banken sind in der Kreditgewährung nach wie vor auch bei der Zwischenfinanzierung des Komanditkapitals eher restriktiv.

In den USA in Lauerstellung

Auch in den USA, nach Deutschland in der Vergangenheit wichtigstes Anlageziel der geschlossenen Immobilienfonds, sitzen die großen Player in Wartestellung. „Der Zeitpunkt für einen Einstieg liegt noch in der Zukunft“, erklärte Lothart Estein, Geschäftsführender Gesellschafter von US-Treuhand. Das wird sich im laufenden Jahr den Prognosen nach grundlegend ändern. „Wir gehen davon aus, dass 2009 vor allem die Produkte erfolgreich sein werden, die im Core-Segment und auf transparenten und sicheren Märkten investieren“, meint Friedrich Wilhelm Patt, Sprecher der Geschäftsführung von Hannover Leasing. ←|

 **MADISON
REAL ESTATE**

**JOINT VENTURE
statt Verkauf.**

Mit Eigenkapital von Madison Real Estate Kapital freisetzen – ohne die Kontrolle über die Objekte zu verlieren oder diese komplett zu veräußern.

Schrottimmobilien und Steuernachzahlungen

Schadensersatz. Geprellte Anleger müssen zahlen, wenn die finanzierende Bank dem Schuldner für eine überteuerte Immobilie entgegenkommt. Eine neue Verfügung der Finanzverwaltung sorgt nicht nur für Klarheit.

Michael Schreiber, Berlin

In den 90er-Jahren haben Hunderttausende Anleger völlig überteuerte Immobilien als steuersparende Altersversorgung gekauft. Die notwendigen Kredite zum Grundstückskauf wurden ihnen von geschäftstüchtigen Anlagevermittlern oft gleich mitvermittelt. Da die „Schrottimmobilien“ meist nicht die prognostizierten Renditen abwerfen, stehen viele Käufer vor dem Ruin. Sie können ihre Kredite nicht zurückzahlen und klagen

daher zu Tausenden gegen Vermittler und finanzierende Banken.

Sie fordern die Rücknahme des Kreditvertrags. Im Gegenzug soll die Bank die Immobilie zurückerhalten. Die juristische Aufarbeitung dieser Streitfragen beschäftigt nun schon seit Jahren die Zivilgerichte. Dabei wurden auch steuerliche Detailfragen aufgeworfen, die für betroffene Anleger zum Teil gravierende Auswirkungen haben können. Der Bundesgerichtshof (BGH) räumt Käufern überteuerter Immobilien in seinem Grundsatzurteil vom 16. Mai 2006 (Az. XI ZR 6/04) kein generelles Rückgaberecht ein. Käufer von Schrottimmobilien können zwar ihren Kreditvertrag widerrufen, müssen dann aber den gesamten Kreditbetrag zurückzahlen. Eine Rückgabe der Immobilie an die Bank anstelle der Rückzahlung lehnten die Karlsruher Richter in dem entschiedenen Fall ab.

Schadensersatzansprüche

Allerdings hat der für Bankenfragen zuständige IX. Senat des BGH im gleichen Urteil auch die Erhebung von Schadensersatzansprüchen gegenüber der finanzierenden Bank erleichtert. Das gilt zumindest für die Fälle, in denen eine enge Verflechtung der kreditgebenden Bank mit dem Verkäufer oder Vertreter eines finanzierten Objekts nachweisbar ist. Das Kreditinstitut muss sich dann unrichtige Angaben der Vermittler oder Verkäufer über das Anlageobjekt zu-

rechnen lassen. Hat die Bank insoweit ihre Aufklärungspflicht gegenüber dem Kunden verletzt, steht diesem Schadensersatz zu. Vor dem Hintergrund dieser zivilrechtlichen Rechtsprechung haben in der letzten Zeit zahlreiche Banken Schulderrassessungen geleistet, um den Käufern den durch Erwerb überteuerter „Schrottimmobilien“ entstandenen Schaden zu ersetzen.

Neues von der Finanzverwaltung

Fraglich war bisher, wie der Schulderrassessungen steuerlich bei der Ermittlung der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung zu berücksichtigen ist. Nach einer aktuellen Verfügung des Bayerischen Landesamts für Steuern vom 16. Juli 2008 (Az. 2211.1.1-2/2 St 32/St33) ist der Schulderrassessungen wie folgt aufzuteilen:

- › Soweit in der Vergangenheit berücksichtigte Werbungskosten (zu viel bezahlte Schuldzinsen) ersetzt werden, liegen negative Werbungskosten – und damit im Ergebnis steuerpflichtige Einnahmen – vor.
- › Soweit der Erlass zu hohe Anschaffungskosten des Investors abdeckt, kommt es zu einer Minderung der Anschaffungskosten der Eigentumswohnung. Hinsichtlich des Gebäudeanteils (90 Prozent) mindert sich ab Veranlagungszeitraum 2007 die Bemessungsgrundlage für die Abschreibung und das Abschreibungsvolumen.



Schrottimmobilien: Streit ohne Ende.

BGH-Urteile zum Thema „Schrottimmobilien“

Seit Jahren beschäftigt der Streit um überbewertete Immobilienanlagen die Zivilgerichte.

Urteil vom 29. April 2008, XI ZR 221/07

Der Käufer einer Schrottimmoblie muss ein Immobiliendarlehen nicht zurückzahlen, da die Bank ihn nicht über den sittenwidrigen Preis für eine Wohnung aufgeklärt hat. Der Kunde muss den überzogenen Preis nicht beweisen, es reicht aus, wenn dies offensichtlich der Fall war und die Bank vor dem wucherähnlichen Geschäft bewusst die Augen verschloss.

Urteil vom 15. April 2008, XI ZR 76/07

Wegen arglistiger Täuschung über die Höhe der Mietein-

nahmen muss die Badenia den Käufer einer Immobilie so stellen, als ob er sie nie erworben hätte.

Urteil vom 26. Februar 2008, Az. XI ZR 74/06

Der Anleger kann Schadensersatz von der Bank verlangen, die den Immobilienkauf finanziert hat, wenn belegt ist, dass sie mit der vermittelnden Immobilienfirma „institutionell zusammengewirkt“ hat und den Bankern die arglistige Täuschung klar sein musste.



Mehr Urteile finden Sie unter

www.immobilienvirtschaft.de/downloads

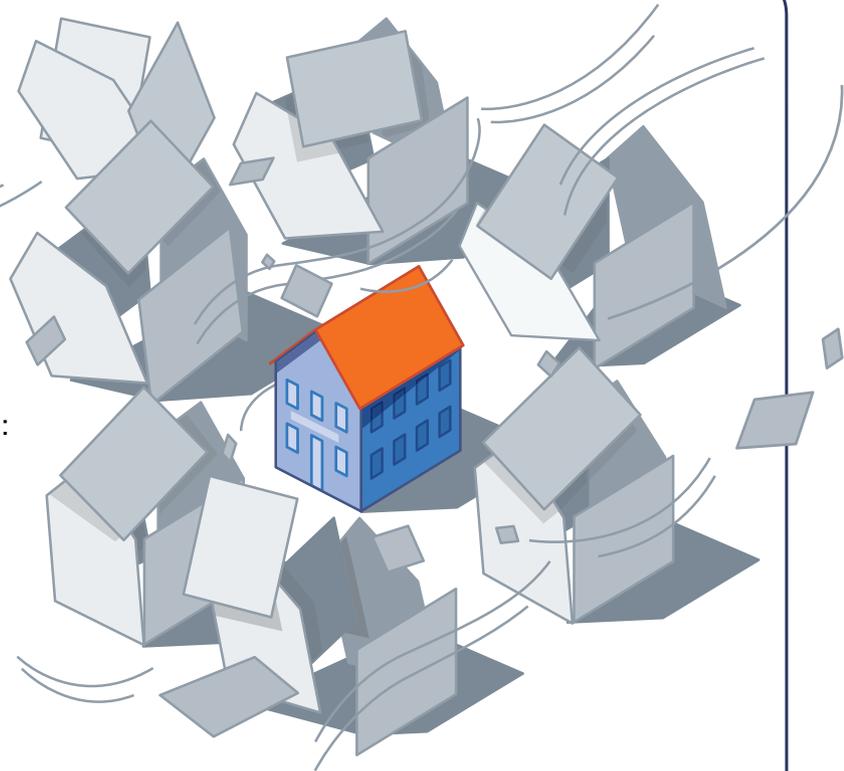
Die Finanzverwaltung hält eine Aufteilung des Erlassbetrags nach dem Verhältnis der Anschaffungskosten der Eigentumswohnung zu den bis zum Erlasszeitpunkt entstandenen Schuldzinsen für sachgerecht und pragmatisch. Rechtsberatungskosten, die durch das

Aushandeln der Vereinbarung mit der finanzierenden Bank anfallen, sind Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung.

In der Sache geht es darum, den wirtschaftlichen Schaden aufgrund einer Investition in eine überbewertete Immo-

bilie zu begrenzen. Im Ergebnis kommt es zum Ersatz der überhöhten Anschaffungs- und Finanzierungskosten. Die in diesem Zusammenhang angefallenen Rechtsanwaltskosten sind der einkunftsrelevanten Sphäre zuzuordnen und damit als Werbungskosten abziehbar. ←|

Auf uns ist auch bei Sturm Verlass.



Eine Partnerschaft, der Sie vertrauen können:

- **Sichere Investitionen**
durch feste Leasingraten und optimierte Baukosten
- **Unternehmerischer Freiraum**
durch bilanzneutrale Finanzierung
- **Zufriedene Kunden**
durch 30 Jahre Erfahrung beim Bauen und Finanzieren von gewerblichen Immobilien

Fordern Sie uns. Wir sind für Sie da.

Online schlägt Print

Immobilienportale: Bei der Vermarktung von Gebäuden hat sich das Internet als wichtigster Kanal etabliert. Das ergab eine Befragung unter 15.000 Nutzern. Die Bedeutung dieser Angebotsform wird weiter steigen – ihre Preise aber auch.

Christian Hunziker, Berlin

Die Anfang dieses Jahres veröffentlichten Zahlen des Hamburger Marktforschungsinstituts Fittkau & Maaß Consulting sprechen eine deutliche Sprache. 70,6 Prozent aller Haushalte mit Internetanschluss in Deutschland nutzen demnach für ihre Immobiliensuche das Internet. Dies ergab eine Befragung unter gut 15.000 Internetnutzern, die innerhalb der letzten zwölf

Monate umgezogen sind. Sechs Monate zuvor hatten noch vier Prozentpunkte weniger auf die Möglichkeiten des Internets gesetzt. Die Tageszeitung nehmen nur noch 42,7 Prozent der Befragten in die Hand, um ihr Traumdomizil zu finden. Zum Vergleich: Noch im Herbst 2005 hatten Internet und Tageszeitung auf einem ähnlichen Nutzungsniveau gelegen.



Beliebt: Die Immobiliensuche über das Internet.

Auf einen Blick

- › 70,6 Prozent aller Haushalte mit Internetanschluss nutzen für ihre Immobiliensuche das Internet. Zur Tageszeitung greifen nur noch 42,7 Prozent.
- › Dieser Trend wird sich weiter verstärken, glauben Experten – obwohl sich die Preise deutlich erhöht haben und sich wohl auch noch weiter nach oben schieben werden.
- › Dafür hat sich aber auch die Qualität der Internetsuchdienste verbessert.
- › Allerdings nutzen immer noch vergleichsweise wenige Anbieter die Möglichkeit, die Objekte über Fotos und Videos zu visualisieren – ein deutlicher Vorteil des Internets.
- › Aber auch die gute alte Zeitung hat wohl noch nicht ausgedient: Sie ist aber inzwischen mehr dafür da, die Leistungsfähigkeit der Makler zu beweisen, als einzelne Objekte zu vermarkten.

Mit jedem Monat schrumpft das Volumen der Zeitungsanzeigen

„Immobilienportale sind heute der professionelle Vermarktungskanal Nummer eins“, stellt denn auch das Institut für Wirtschaftsinformatik und Neue Medien der Ludwig-Maximilians-Universität München in seiner „ImmoStudie 2008“ fest. Der Trend, bei der Immobilienvermarktung verstärkt aufs Netz zu setzen, wird nach einhelliger Ansicht der Fachleute anhalten. So prophezeit Oliver Obermann, Chef des Leipziger Beratungsunternehmens Immo Media

Consult: „Mit jedem Monat wird das Volumen der Zeitungsanzeigen weiter schrumpfen.“ Und auch Martin Enderle, Geschäftsführer von Immobilienscout24, ist überzeugt, dass „die Online-Vermarktung sich in Zukunft noch stärker durchsetzen wird“.

Immobilienscout24, vor gut zehn Jahren an den Start gegangen, führt seit langem die Rangliste der deutschen Online-Immobilienbörsen an. Nielsen Online ermittelte im Dezember 2008 einen deutlichen Vorsprung für das Berliner Unternehmen: 2,423 Millionen Nutzer (in der Sprache der Marktforscher: Unique Audience) besuchten demnach die Seite des Marktführers, während 956.000 bei Immowelt und 836.000 bei Immonet auf die Suche gingen.

In früheren Monaten hatte Immobilienscout24 sogar schon die Marke von drei Millionen Nutzern geknackt. 6,2 Prozent aller Menschen, die im Dezember überhaupt online waren, schauten sich das Angebot von Immobilienscout24 an, 2,4 Prozent dasjenige von Immowelt und 2,1 Prozent das von Immonet. Weit abgeschlagen folgte Immopool mit 351.000 Besuchern (0,9 Prozent aller Internetautoren).

Wer nun wirklich auf Platz 2 und wer auf Platz 3 steht, ist allerdings nicht ganz klar. Laut der ImmoStudie 2008 der Ludwig-Maximilians-Universität München nutzten von 1.156 befragten Immobilienunternehmen deutlich mehr Immonet (86,5 Prozent) als Immowelt (59,2 Prozent). Unumstritten aber ist: „Immobilienscout24 dominiert in allen Kategorien als unangefochtener Spitzenreiter das Feld“, wie Immo Media Consult bereits 2007 als Ergebnis einer groß angelegten Befragung von gewerblichen Immobilienanbietern feststellte.

Satte Preiserhöhungen behindern den Erfolg nicht

An der Vorherrschaft des Platzhirschen änderte auch die saftige Preiserhöhung nichts, mit der Immobilienscout24 im Frühjahr 2007 einen Proteststurm unter seinen Kunden auslöste. Während zum Beispiel Immonet damals nach eigenen

Angaben von diesem Schritt „deutlich profitierte“, heißt es bei der Pressestelle von Immobilienscout24: „Die Preisanpassung im Jahr 2007 führte nicht zum Rückgang unserer Kundenzahlen. Im Gegenteil: Per Saldo haben wir mehr Neukunden hinzugewonnen, als Kunden abgesprungen sind.“

Anfang dieses Jahres hat Immobilienscout24 erneut die Preise angehoben, und zwar pro inseriertem Objekt und Monat um bis zu 2,50 Euro. „Marktführer bewegen sich in allen Märkten am oberen Ende des Preisniveaus“, begründet dies Geschäftsführer Martin Enderle. „Denn die Kunden bezahlen für Qualität.“ Immobilienscout24 investiere einen hohen zweistelligen Millionenbetrag, um das Portal noch besser zu machen und damit die Immobilienvermarktung gerade auch in Krisenzeiten für die Kunden erfolgreich zu gestalten.

Investitionen allerorten

Investieren will auch Immowelt: Laut Vorstand Carsten Schlabritz verabschiedete das Unternehmen für dieses Jahr ein Werbeetat in zweistelliger Millionenhöhe. Mit Preiserhöhungen ist 2009 laut Schlabritz trotzdem nicht zu rechnen. Allerdings hat auch das Nürnberger Unternehmen die Preise vor nicht allzu langer Zeit kräftig angehoben, nämlich Anfang 2008 um 20 bis 30 Prozent. Ganz ähnlich Immonet: Hier betrug die Preissteigerung Mitte 2008 durchschnittlich 31 Prozent.

Dabei wird es – quer durch alle Unternehmen – nicht bleiben. „Die kontinuierlich steigende Leistung der Immobilienportale wird sich auch im Preisniveau widerspiegeln“, sagt Axel Konjack, Geschäftsführer von Immonet. Barbara Schmid, Pressesprecherin von Immowelt, weist darauf hin, dass im Ausland bereits ganz andere Preise bezahlt würden: Wer in der Schweiz unter www.homegate.ch ein Objekt inseriere, müsse für drei Tage dafür umgerechnet 87 Euro bezahlen – wofür man in den deutschen Portalen sein Immobilienobjekt über mehrere Monate hinweg präsentieren kann.

Hanseatisch gut beraten.



HV3000® ist eines der

- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.
Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

- Kompetenz und
- hanseatische Verlässlichkeit sein.



Hanseatisch gut beraten.
HAWOBE
Hanseatische Beratungsges. für
die Wohnungswirtschaft mbH

Wendenstraße 331 - 333 | 20537 Hamburg
Tel.: 040 - 25 73 41 | Fax: 040 - 25 94 43
www.hawobe.de | E-mail: post@hawobe.de

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

Niemand weltweit
vermittelt mehr
Immobilien als **RE/MAX**

über ...

- 100.000 Makler in 68 Länder
- 7.000 Büros weltweit
- 700 Makler in Deutschland
- 150 Büros in Deutschland

Als Franchisenehmer
bei **RE/MAX**

zu Ihrem eigenen
Unternehmen

Kontakt: franchise@remax.de
Internet: www.remax.de



RE/MAX
Die Immobilienmakler!

Die drei führenden Immobilienportale im Überblick

ImmobilienScout24, vor gut zehn Jahren an den Start gegangen, führt die Rangliste der deutschen Online-Immobilienbörsen an. Nielsen Online ermittelte im Dezember 2008 einen deutlichen Vorsprung für das Berliner Unternehmen: 2,423 Millionen Nutzer besuchten die Seite des Marktführers.

Name	Eigentümer	Nutzer (Dez. 2008)	Angebotene Immobilien pro Monat (ca.)	Preis in Euro	
				1 Objekt (3 Monate)	15 Objekte* (6 Monate)
	Deutsche Telekom AG	2.423.000	1.200.000	79,95	1.608
	markt.gruppe (Holtzbrinck, Münchner Verlag und WAZ) 74,9 %, Gründer 25,1 %	956.000	960.000	49,90	534
	Axel Springer Verlag	836.000	950.000	39,90	690

*zzgl. Mehrwertsteuer. Quelle (Nutzer): Nielsen Online., andere Angaben: lt. Unternehmen.

Verständnis für die steigenden Preise hat Axel E. Kloth, persönlich haftender Gesellschafter des Hamburger Maklerhauses J. L. Völckers & Sohn und Vorstandsmitglied des Immobilienverbands Deutschland (IVD) Nord. Wenn die Vermarktung auf diesem Weg gut funktioniert, argumentiert er, verdiene der Anbieter auch dann noch, wenn die Portale die Preise anheben würden. Auch Oliver Obermann betont: „Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist bei der Online-Vermarktung trotz der erhöhten Preise immer noch besser als im Printbereich.“

Grundsätzlich erwartet Oliver Obermann nicht, dass die drei Spitzenreiter von bereits bestehenden oder neu gegründeten Immobilienportalen gefähr-

det werden könnten. Konkurrenz drohe allenfalls von branchenfremden Wettbewerbern. Allerdings seien die beiden meist genannten Anwärtler, das Internet-Auktionshaus Ebay und die Suchmaschine Google mit ihrem Anzeigenportal Google Base, derzeit im Immobilienbereich nicht wirklich aktiv.

„Weder Ebay noch Google Base können bei Immobiliensuche und -angebot an Immowelt herankommen“, äußert sich Barbara Schmid, Pressesprecherin von Immowelt. Beide Unternehmen hätten „eine Herangehensweise, die nicht immobilien-spezifisch ist und auch nicht auf den Markt in Deutschland angepasst wird“, heißt es auch bei Immobilien-scout24.

Internetbörsen bieten immer mehr Angebote

Dafür, dass die Marktführer ihre Position notfalls energisch verteidigen können, spricht ihre wirtschaftliche Basis. Alle drei sind von Großkonzernen getragen: ImmobilienScout24 gehört seit 2007 zur Deutschen Telekom AG, Immonet, an dem früher der IVD beteiligt war, ist seit 2006 zu hundert Prozent im Eigentum des Axel Springer Verlags, und hinter Immowelt stehen die Verlagshäuser Holtzbrinck, WAZ und Münchner Verlag.

Stark weiterentwickelt hat sich in den vergangenen Jahren die Angebots-tiefe der Online-Immobilienbörsen. So gibt es mittlerweile wesentlich mehr Suchkategorien, sodass der Interessent gezielt nach Seniorenwohnungen, Wohngemeinschaften, Ferienhäusern, Gewerbeimmobilien oder (demnächst bei Immowelt) sogar nach Dächern für Photovoltaikanlagen suchen kann. Im-mowelt und Immonet bieten zudem die Möglichkeit, das Objekt der Begierde nicht über das Ankreuzen von Kästchen, sondern über das Navigieren auf einer Deutschlandkarte zu finden. Und Immo-welt und ImmobilienScout24 (Letzterer allerdings erst in einer Beta-Version) erlauben es, über Schlagwörter (zum



„Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist bei der Onlinevermarktung trotz der erhöhten Preise immer noch besser als im Printbereich.“
Oliver Obermann, Chef des Leipziger Beratungsunternehmens Immo Media Consult

Beispiel „2 Zimmer 60 Quadratmeter bis 500 Euro Miete“) statt über vorgegebene Kategorien zu suchen.

Freitextsuche ist technisch noch nicht ausgereift

Diese Freitextsuche wird laut Experte Obermann in Zukunft „ein absolutes Muss“ sein. „Denn sie ist das Verfahren, das durch Google allen Internetnutzern bestens vertraut ist, und ist mit der richtigen Technologie wesentlich komfortabler und nutzbringender als andere Suchmethoden.“ Dass bei der Technologie allerdings momentan noch Verbesserungsbedarf besteht, beweist die Probe aufs Exempel: Wer im Januar bei Immobilienscout24 über die Freitextsuche eine Wohnung explizit im Leipziger Stadtteil Plagwitz suchte, bekam jede Menge Angebote für andere Stadtteile von Mölkau bis Gohlis-Süd unterbreitet.

Überall haben Anbieter mittlerweile die Möglichkeit, ihre Objekte auch mit Videos vorzustellen. Allzu oft davon Gebrauch gemacht wird allerdings nicht: Bei Immonet sind bisher erst gut 1.500 Exposés durch Videos erweitert worden. Makler Kloth hält dieses Mittel gar nicht unbedingt für empfehlenswert: „Ich muss die Leute hungrig machen, aber nicht satt“, sagt er – will heißen: Der Makler soll nicht alle Informationen preisgeben, da sonst möglicherweise gar kein Gespräch mit dem potenziellen Kunden mehr zustande kommt.

Viele Kunden nutzen die Funktionen gar nicht

Auffällig ist jedoch, dass viele gewerbliche Anbieter die Möglichkeiten, die ihnen die Portale einräumen, gar nicht nutzen. Fehlende oder schlechte Fotos und unleserliche Grundrisse sind eher die Regel als die Ausnahme – für Kloth ein Zeichen dafür, dass viele seiner Kollegen „die Chancen des Internets noch immer nicht erkannt haben“. Dabei ist Visualisierung nach Überzeugung Obermanns „ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Vermarktung im Internet“. Seine Empfehlung: Man soll nicht einfach in den Onlinebörsen prä-

sent sein wollen, sondern auch genügend Sorgfalt in den Auftritt legen.

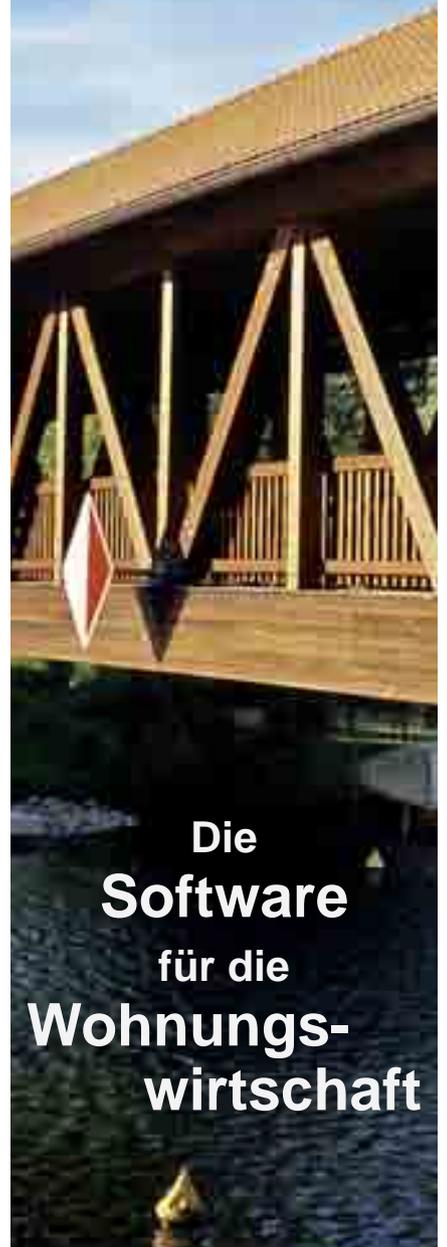
Dafür wollen die großen Drei in Zukunft noch mehr Möglichkeiten bieten. Allesamt stellen sie weitere Innovationen in Aussicht, ohne allerdings allzu konkret zu werden. „Wir wollen den Nachfragern künftig eine noch viel umfassendere Unterstützung bei der Veränderung des Wohnumfelds bieten“, sagt Enderle. Anfänge dazu sind bereits gemacht: Immobilienscout24 bietet seit Herbst 2007 die Community MeineNachbarschaft.de an: ein Portal, auf dem sich Nachbarn und Anwohner austauschen und beispielsweise Restaurants empfehlen können.

Und was passiert eigentlich mit der guten alten Anzeige in der Zeitung? Die wird es weiter geben, sagen nicht nur die Vertreter von Immonet und Immowelt, die aufgrund ihrer Zugehörigkeit zu großen Verlagshäusern schlecht dem Zeitungsinserat seine Daseinsberechtigung absprechen können und deshalb viel Wert auf „crossmediale Vermarktung“ – also die Veröffentlichung von Anzeigen sowohl in Printmedien als auch im Internet – legen. „Nicht jeder Interessent ist internetaffin, und für viele Miet- und Kaufinteressenten ist die morgendliche Zeitungslektüre ein lieb gewonnenes Ritual“, gibt Barbara Schmid von Immowelt zu bedenken.

Zeitungsanzeige dient zur Verbesserung des Image

Vor allem aber verändert sich in Zeiten der Internetvermarktung die Funktion der Zeitungsanzeige: Sie dient jetzt „insbesondere zur Verbesserung des Images, zur Bekanntheitssteigerung und zur Akquisition neuer Objekte“, wie Immonet-Geschäftsführer Konjack sagt. Zeitungsanzeigen, bestätigt Axel E. Kloth, seien für den Makler ein wichtiges Instrument, ihre Leistungsfähigkeit zu beweisen, was wiederum entscheidend sei, um an neue Verkaufsaufträge zu kommen. Wenn es dagegen ausschließlich um Verkauf oder Vermietung einzelner Objekte gehe, sagt Martin Enderle von Immobilienscout24, würden Zeitungsanzeigen „immer weniger attraktiv“. ←|

ZHAUS



Die
Software
für die
Wohnungs-
wirtschaft

**Zülow-Software
und Computer GmbH**

**Friedrich-Engels-Str. 15
17268 Templin**

**Telefon: 03987 / 20530
Telefax: 03987 / 20538
info@zuelow-software.de
www.zuelow-software.de**

Der Architekt als Makler

Koppelungsverbot: Die Verknüpfung zwischen einem Grundstückskauf und der Beauftragung eines Architekten ist nicht mehr in jedem Fall unwirksam, so der Bundesgerichtshof in einem jüngst ergangenen Urteil.

Dr. Christoph Brandenburg, Rechtsanwalt, und Julia Müller-Dohle, Rechtsreferendarin, Taylor Wessing, München

Das „Koppelungsverbot“, des Art. 10 § 3 MRVG ist in der Fachwelt umstritten. Danach darf dem Erwerber eines Grundstücks im Kaufvertrag nicht auferlegt werden, einen bestimmten Architekten zu beauftragen. Der Architektenvertrag ist in einem solchen Fall nichtig.

Vor Kurzem hat sich der BGH von der bislang strikten Anwendung des Koppelungsverbots abgewendet: Nach dem Urteil vom 25. September 2008 (VII ZR 174/07) greift dieses dann nicht ein, wenn der Bauwillige selbst an den Architekten mit der Bitte um Vermittlung eines Grundstücks herangetreten war und ihm für den Erfolgsfall weitere Planungsaufträge in Aussicht gestellt hatte.

Als das Koppelungsverbot 1971 eingeführt wurde, war es Praxis, dass Grundstückseigentümer Architekten, die ihr Land baureif gemacht hatten, um die Vermittlung der Grundstücke an Dritten baten. Diese sicherten sich durch eine Klausel im Kaufvertrag die Architektenaufträge der Erwerber. Da Bauland knapp war, waren die Erwerber oft gezwungen, auf das Angebot einzugehen und somit die Architektenbindung „mitzukaufen“. Dies wollte der Gesetzgeber verhindern.

Umfassendes Koppelungsverbot

Der Gesetzgeber hat das Koppelungsverbot umfassend formuliert, die Rechtsprechung hat es weitgehend angewendet und jede Verknüpfung zwischen Grundstückskauf und Architektenbeauftragung für unwirksam erklärt – egal, ob sie ausdrücklich oder stillschweigend vereinbart wurde.

An diesem strikten Koppelungsverbot wurde seit einiger Zeit aus verschie-



Aufreger für Architekten: Das Gesetz zur Regelung von Architektenleistungen (MRVG).

denen Gründen vermehrt Kritik geübt: Das Koppelungsverbot beschränke die Berufsfreiheit der Architekten in unverhältnismäßiger Weise.

Das neue Urteil des BGH

Der BGH hat sich in seinem neuen Urteil diesen kritischen Tendenzen angeschlossen: Ist der Erwerber von sich aus mit der Aussage auf den Architekten zugegangen, die Vermittlung im Erfolgsfall mit weiteren Aufträgen zu verknüpfen, greift das Koppelungsverbot nicht ein – egal, ob der Architekt diese Bedingung von vornherein stellt oder erst später.

Die Rechtsprechungsänderung begründen die Richter damit, dass dieser Fall vom Gesetzeszweck des Koppelungsverbots nicht umfasst sei: Der Erwerber sei – anders als es der Gesetzgeber vor Augen gehabt hätte – gerade nicht aufgrund einer übermächtigen Stellung vermittelnder Architekten zur Architekten-

wahl gezwungen worden. Er habe ihn vielmehr frei gewählt und von sich aus die weiteren Architektenaufträge in Aussicht gestellt.

Der BGH hat in seiner Entscheidung die Frage, ob die Vorschrift verfassungswidrig ist, ausdrücklich offengelassen. Bis zur endgültigen Klärung der verfassungsrechtlichen Zweifel besteht das Koppelungsverbot somit weiterhin. Dennoch ist die Entscheidung des BGH von großer praktischer Bedeutung: Zum einen können die Architekten, die von den Erwerbern selbst beauftragt werden, davon ausgehen, dass der Architektenvertrag Bestand hat, auch wenn er mit dem Grundstückskauf verknüpft wurde. Zum anderen ist geklärt, dass das Koppelungsverbot nur dann eingreift, wenn der Erwerber vor der Aufdrängung eines Architektenvertrags geschützt werden muss. Auch wenn somit das Koppelungsverbot gelockert wurde, ist also weiterhin Vorsicht vor solchen Vertragskonstruktionen geboten. ←|

Wir haben für fast alles eine Lösung. Sogar für Verspannungen.

Immobilien effizienter und entspannter vermitteln – egal, ob im Büro oder unterwegs. Erfolgreiche Immobilienprofis setzen auf innovative Softwarelösungen und Portale von Immowelt.



Der Verkaufsfläche droht das Aus

Richtlinie. Die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) will die Mietfläche zur neuen Kennzahl bei Einzelhandelsprojekten machen. Somit soll internationaler Vergleich möglich sein und Manipulationen vorgebeugt werden.

Dr. Joachim Will, Geschäftsführer der ecostra GmbH

Die Verkaufsfläche spielt bei der Standortentwicklung im Einzelhandel eine äußerst wichtige Rolle. Sie legt nicht nur die zulässige Flächendimension im Bebauungsplan fest, sondern sie ist zum Teil bis auf einzelne Warengruppen aufgeschlüsselt. Dieser Flächenbegriff wird auch im betrieblichen Controlling verwendet: Der Umsatz pro Quadratmeter Verkaufsfläche ist eine der wesentlichen Kennzahlen im Standortvergleich. Andere Benchmarks, wie beispielweise die Verkaufsflächenausstattung pro Einwohner, setzen Interessengruppen für politisches Lobbying ein. Auf Grundlage der Verkaufsfläche bewerten, argumentieren und entscheiden Politiker und Investoren über Einzelhandelsentwicklungen in Deutschland. Ein Minenfeld also.

Die Verkaufsfläche ist ein deutschsprachiges Phänomen und in anderen Ländern meist unbekannt. Dort denken Politiker und Projektentwickler in Einheiten wie Gross Leasable/Letable Area (GLA) oder Gross Internal Area (GIA). Ein länderübergreifender Vergleich von flächenbezogenen Benchmarks führt daher regelmäßig dazu, dass Äpfel und Birnen vermengt werden: Die einen meinen Verkaufsfläche, die anderen Mietfläche.

Verkaufsfläche verwirrt

Diese verschiedenen Bezeichnungen machen Märkte undurchsichtig, zumal Verkaufsfläche selbst in Deutschland unterschiedlich gebraucht wird. So können die Genehmigungsbehörden in Nordrhein-Westfalen durchaus etwas anderes unter Verkaufsfläche verstehen wie die in Baden-Württemberg. Die Ange-

botsentwicklung im Einzelhandel löst zunehmend die Branchengrenzen auf, indem Dienstleistungen in Konzepte integriert werden. Es stellt sich die Frage, ob zum Beispiel das Kosmetik- und Friseurstudio innerhalb eines Drogeriemarkts noch der Verkaufsfläche zuzurechnen ist, obwohl dort keine Warenpräsentation stattfindet.

Das Waren- und Dienstleistungsangebot eines Einzelhandelsbetriebs ändert sich stetig. Dieser Wandel beeinflusst unmittelbar die Flächen- und Nutzungskonzepte. Hinzu kommt die Kreativität von Entwicklern und Betreibern, die den Verkaufsflächenbegriff in ihrem Sinne auslegen. Inzwischen gibt es zahlreiche Beispiele über Manipulationen oder zumindest „eigenwillige“ Interpretationen.

Diese Fälle beschäftigen nicht nur die Gerichte, sondern auch die Wissenschaft. „Mit Definitionen von Verkaufsfläche werden mithin die Interessensphären mehrerer Gruppen berührt. Eine bestimmte Definition kann interessensfördernd oder -behindernd sein. Außerdem kann mit einzelnen Definitionen das Verhalten der beteiligten Kreise beeinflusst oder gelenkt werden“, schreibt der frühere Vorsitzende des Ausschusses für Begriffsdefinitionen aus der Handels- und Absatzwirtschaft, Prof. Dr. Lothar Müller-Hagedorn, in einem jüngst veröffentlichten Aufsatz.

gif arbeitet an Richtlinie MF-V

Die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) will nun mit einer „Richtlinie zur Berechnung der Verkaufsfläche“ (MF-V) für mehr Transparenz sorgen. Die von der gif erarbeitete

Auf einen Blick

- › Die gif-Arbeitsgruppe schafft mit einem Umrechnungsfaktor eine Grundlage dafür, wie Projektbeteiligte von Verkaufsauf Mietfläche (MF) schließen können.
- › Die gif arbeitet an der Richtlinie MF-Verkauf, die Standard werden soll.
- › Experten betrachten das Vorhaben als Generationenaufgabe.

„Richtlinie zur Berechnung der Mietfläche für den gewerblichen Raum“ (MF-G) hat sich im Markt weitgehend als Standard etabliert. Eine Arbeitsgruppe der gif, bestehend aus Baurechtlern, Architekten, Stadtplanern sowie Experten aus der Immobilienwirtschaft und aus Forschungsinstituten, setzte sich in den vergangenen zwölf Monaten mit den Fragen zur Verkaufsfläche auseinander. Es ging darum, eine eindeutige und praxistaugliche Verkaufsflächendefinition zu finden, die auf der DIN 277 aufbaut und die der Markt – vergleichbar mit der MF-G – akzeptiert und die auch andere Länder, insbesondere die Schweiz und Österreich, nutzen können.

Eine stabile Größe bietet auch im Einzelhandel die Mietfläche, die in Miet- und Kaufverträgen festgehalten ist. Die Verkaufsfläche ist immer nur ein häufig nicht näher bestimmter Teil dieser Mietfläche. Insofern würde die Verwendung der Mietfläche anstelle der Verkaufsfläche den Einzelhandelsmarkt merklich transparenter machen und Manipulationen vorbeugen. Das wird aber nicht von heute auf Morgen gehen. „Ein solcher Systemwechsel ist



Gastronomiefläche
in einer Mall:

Die Teilfläche ist diffus
abgegrenzt, ohne bau-
liche Bezugspunkte.

Einkaufstheke: Die Kun-
den werden außerhalb
des Ladens bedient.

durch die bisherige Genehmigungspraxis und die damit bestehende Verankerung der Verkaufsfläche in Tausenden von Bebauungsplänen eine Generationenaufgabe“, so die Baurechtsexperten Prof. Dr. Hans-Jörg Birk und Raimund Volpert aus der gif-Arbeitsgruppe.

Daher möchte die gif den Begriff der Verkaufsfläche langfristig auf den der Mietfläche überleiten. Die Mietfläche steigert die Flexibilität und vermindert Prüfaufgaben. Die Festsetzung der maximalen Mietflächen in den Bebauungsplänen würde den Betreibern besser ermöglichen, den durch die Mietfläche festgelegten Raum zu gestalten und damit Geschäftskonzepte geänderten Anforderungen anzupassen. So wäre es leichter, den Anteil von Lagerflächen zu verringern oder zu erhöhen. Die Aufsichtsbehörden könnten viel einfacher prüfen. Unter den aktuellen Bedingungen können die Behörden nach Ansicht der gif-Arbeitsgruppe kaum verlässlich kontrollieren, ob die baurechtlichen Vorgaben tatsächlich eingehalten worden sind. Die Mietfläche würde also vor Manipulationen schützen und wäre vor allem

international vergleichbar, weil sich die ökonomischen Benchmarks aus dieser Flächengröße ableiten.

Geschlossener Raum bildet Basis

Als ersten Schritt für eine Überleitung hat die gif-Arbeitsgruppe definiert, was zur Verkaufsfläche zählt und was nicht. Alle Flächen gehören also zur Verkaufsfläche, die sich innerhalb eines Raums befinden, auf denen Warenpräsentationen und -verkäufe stattfinden und die Kunden betreten oder einsehen können. Die Grundlage bildet das „Prinzip des geschlossenen Raums“. Hierzu zählen somit auch Thekenbereiche von Metzgereien und Bäckereien, die gesamten Vorkassenzonen von Discountern, Fachmärkten, Supermärkten und anderen Betriebstypen des Einzelhandels. Für Mallzonen und Eventbereiche in Shopping-Centern hat die Arbeitsgruppe besondere Regelungen getroffen. Zudem gibt es, um eine Überleitung auf die Mietfläche zu erleichtern, Umrechnungsfaktoren für die jeweiligen Betriebstypen und Einzelhandelsbranchen. So können die Beteiligten von einer Verkaufsflächen-

festsetzung im Bebauungsplan auf die Mietflächengröße des jeweiligen Einzelhandelsobjekts und umgekehrt schließen.

Auf diese Weise sollen, soweit erforderlich, zunächst gleichzeitig immer beide Begriffe verwendet werden: die Mietfläche und – als Teil dieser – die Verkaufsfläche. „Durch die Bezugnahme auf marktgängige Definitionen wie DIN 277 und gif-Mietflächen MF-G wird die Verkaufsfläche auf eine nachvollziehbare Grundlage gestellt. Mit vorgegebenen Umrechnungsmethoden kann auf die Verkaufsfläche eines Tages sogar verzichtet werden“, sagt der Vorsitzende des federführenden gif-Arbeitskreises „Flächendefinitionen“, Mario Bonet. Sein Arbeitskreis wird nun die Grundlagen, die die gif-Arbeitsgruppe „Verkaufsfläche“ erstellt hat, verfeinern und dann als „Richtlinie zur Berechnung der Verkaufsfläche“ (MF-V) veröffentlichen. ←|

Die wichtigsten Ergebnisse der gif-Arbeitsgruppe stellt das Top-Thema „Verkaufsfläche“ vor.



www.immobilienvirtschaft.de

„Günstiger Einstieg möglich“

Shoppingcenter: Die Finanzkrise hat im volatilen Großbritannien bereits fatale Auswirkungen. Führt dies die britischstämmigen Henderson Global Investors und DTZ Zadelhoff verstärkt in das konservative Deutschland?

Jörg Seifert, Freiburg

Folgen Henderson und DTZ mit ihrem Engagement in Deutschland einer echten Verschiebung der wirtschaftlichen Anziehungskraft?

Hubertus Kobe, DTZ: Ich sehe keine wirkliche Machtverschiebung: Deutschland war und ist ein ökonomisches Schwergewicht. Nach Beendigung der Krise werden sich auch in Großbritannien wieder vielversprechende Möglichkeiten bieten.

Michael Englisch, Henderson: Für uns als internationaler Asset-Manager mit britischen Wurzeln bleibt der britische Markt wichtig. Allerdings sehen wir derzeit günstige Einstiegsmöglichkeiten in den deutschen Immobilienanlagemarkt.

Aber speziell bei Shoppingcentern steht auch Deutschland 2009 vor einem kapitalen Strukturwandel. Wie analysiert Ihre „englische Denke“ den Markt?

Kobe: Der ganze Bereich leidet unter einem großen Bestand an unproduktiven Centern, die den aktuellen Konsumentenbedürfnissen nicht mehr entsprechen.

Englisch: Die Leerstandsquote liegt in dominanten Shoppingcentern bei unter 1 Prozent. Die Mietpreise sind dort wesentlich niedriger als in den innerstädtischen Einkaufsstraßen und die Kundenströme kalkulierbar. Außerdem haben die deutschen Konsumenten aufgrund der Tarifabschlüsse des Vorjahres so viel Geld im Portemonnaie wie lange nicht. Die Shoppingcenter werden gestärkt aus der Krise hervorgehen.

Wie sehen die Shoppingcenter aus, die gestärkt aus der Krise hervorgehen?

Kobe: Solche Center sind gut vernetzt mit weiteren Einkaufsgelegenheiten. Sie tragen dem gewünschten Shopperlebnis des Kunden Rechnung. Ihr optimaler Branchenmix integriert Produkte lokaler und internationaler Anbieter und bewahrt dabei Individualität.

Und welches Konzept lockt internationale Shopbetreiber in deutsche Center?

Kobe: Wir setzen auf Funktionsanreicherung statt allein auf Handel. Das zieht mehr Menschen an und erhöht ihre Verweildauer. Mehr Tourismus, Kultur und Freizeit bereichern das Center. Warum nicht auch Wohnungen?

Englisch: Herr Kobe, wollen Sie wirklich im Shoppingcenter wohnen? Das geht mir einen Schritt zu weit. Den Ansatz der Diversifizierung von Angeboten teile ich. Das Nebeneinander verschiedener Einkaufswelten wird zu neuen Ein-



Hubertus Kobe, Managing Director Retail Services. Die DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH managt in Deutschland 500.000 Quadratmeter in 14 Shoppingcentern.

Michael Englisch MRICS,
Director Property Business
Development, Henderson
Global Investors, managt
ein Immobilienfondsvermögen
von 12,1 Milliarden Euro.



kaufserlebnissen führen. Das Londoner Westfield zeigt das sehr schön. Wir wissen, dass weitere internationale Marken in der nahen Zukunft den Markteinstieg in Deutschland wagen werden.

Doch prognostiziert man nachgebende Vermietungsumsätze und Mieten.

Englisch: Aus Sicht der internationalen Ketten ist das Mietpreisniveau von Shoppingcenterflächen in deutschen Top-Lagen bereits jetzt preiswert. Gute Erfahrungen haben wir zudem mit Umsatzmieten und Einnahmen aus kurzfristiger Mall-Vermietung, die im deutschen Markt so noch nicht gängig sind.

Welche angelsächsischen Erfahrungen dienen auch deutschen Centern?

Kobe: Einige! Bereits mit kleinen Details wird viel erreicht: Viel Tageslicht steigert die Akzeptanz bei den Besuchern. Zudem ist bessere Kundenführung wichtig. Innenstädtische Lage, Durchlässigkeit zur Einkaufsstraße und spannende Architektur sind Schlüsselfaktoren.

Oft fehlt dabei der Wow-Effekt!

Kobe: Schauen Sie sich MyZeil in Frankfurt an: Ein Center, in dem alle Shops über acht Etagen mit natürlichem Licht versorgt werden. Auch seine vertikale Transparenz ist bemerkenswert: Eine 50 Meter lange Rolltreppe bringt Kunden direkt ins vierte Obergeschoss.

Gibt es in Deutschland im Gegensatz zu England einen Trend zu B-Standorten?

Kobe: So pauschal nicht. Im Osten zum Beispiel gibt es noch zu viel Shoppingcenterfläche. Der Trend zu B-Lagen be-

deutet übrigens auch, dass „nie kleiner als 20.000 Quadratmeter“ heute nicht mehr gilt. Aber nicht jede Stadt benötigt ein Shoppingcenter.

Lohnen sich derzeit Neuprojekte in Deutschland?

Englisch: Ich halte eher Revitalisierung und konzeptionelle Restrukturierung zahlreich vorhandener, der Bestandscenter für unerlässlich. Hier sehen wir bereits heute hervorragende Investitionsmöglichkeiten zu durchaus attrak-

„Aus Sicht der internationalen Ketten ist das Mietpreisniveau von Shoppingcenterflächen in deutschen Top-Lagen preiswert. In Städten wie München, Hamburg, Köln, Frankfurt oder auch Berlin zahlen Sie in einem Shoppingcenter häufig gerade einmal 40 Prozent dessen, was Sie für einen Shop in den Hochfrequenzlagen der Fußgängerzonen zahlen.“

Michael Englisch, Director Property Business Development Henderson Global Investors, Frankfurt

tiven Erwerbsrenditen. Völlig neue Projektentwicklungen an neuen Standorten, womöglich „auf der grünen Wiese“, sehen wir in der Regel kritisch.

Wird es in Zukunft ein Fehler sein, kein „Green Shoppingcenter“ gebaut zu haben?

Englisch: Ja. Die ökologische Herausforderung im operativen Shoppingcenter-

betrieb berücksichtigen wir beispielsweise in der möglichst energiesparenden Kühlung der Mall-Bereiche.

Welches Öko-Zertifikat ist für Sie dabei für den deutschen Markt am sinnvollsten: Breeam, Leed oder DGNB?

Kobe: Ich möchte mich da auf keines festlegen. Sinnvoll wäre, sich auf einen Standard zu einigen.

Englisch: Henderson selbst benutzt das etablierte und anerkannte Scoring-Modell Breeam.

Wann wird auch in Deutschland das Shopping nachhaltig zum Freizeitverhalten der Bevölkerung werden?

Kobe: Wenn wir mit attraktiven

Angeboten die Kunden überzeugen.

Englisch: Mentalitätswandel braucht seine Zeit. Aber wenn ich bei mir um die Ecke das Main-Taunus-Center betrachte, welche Massen nach 20 Uhr oder an verkaufsoffenen Sonntagen dort das Center stürmen, scheinen einige Konsumenten das Shoppen schon als festen Bestandteil ihrer Freizeit verinnerlicht zu haben. ←|

Praktische Hinweise zum Energieausweis

Haftung. Es gibt noch viele Unklarheiten. So ist das Papier etwa nicht jedem potenziellen Käufer oder Mieter vorzulegen. Lesen Sie auch, warum Vermieter es nicht als Anlage zum Vertrag nehmen sollten.

Dr. Julia Bartlog, Rechtsanwältin, Lovells LLP, Düsseldorf



So wichtig der neue Energieausweis auch ist, er macht das Leben nicht immer leichter.

Angesichts der Neuregelung des Energieausweises und bestehender Übergangsvorschriften stellen sich viele Gebäudeeigentümer die Frage, ob und wann sie sich einen Energieausweis ausstellen lassen müssen und ob, wann und wem sie diesen vorzulegen haben. Daneben ist für Gebäudeeigentümer von Interesse, welche Rechtsfolgen an einen Verstoß gegen die Ausstellungs- und/oder Vorlagepflicht geknüpft sind und wie man nachteilige Rechtsfolgen vermeiden kann. Zuletzt sollten vor dem Hintergrund einer miet- oder kaufrechtlichen Sachmängelhaftung einige Besonderheiten im Rahmen der Vorlage des Energieausweises beachtet werden.

Ausstellungspflicht

Bei Gebäuden, deren Räume unter Einsatz von Energie beheizt und gekühlt werden, besteht unter bestimmten Voraussetzungen tatsächlich die Pflicht des Eigentümers, sich einen Energieausweis

ausstellen zu lassen. Handelt es sich bei dem Gebäude um einen Neubau, so besteht bereits seit dem Jahr 2002 eine Ausstellungspflicht. Bei Bestandsgebäuden muss sich der Gebäudeeigentümer einen Energieausweis ausstellen lassen, wenn er einen Verkauf oder eine Vermietung plant. Dies bedeutet, dass sich nicht grundsätzlich jeder Eigentümer eines Bestandsgebäudes einen Energieausweis für sein Gebäude ausstellen lassen muss. Vielmehr ist ein konkreter Anlass für die Entstehung der Ausstellungspflicht nötig. Neben einer

- › beabsichtigten Vermietung oder einem
- › beabsichtigten Verkauf

sieht die EnEV 2007

- › Gebäudemodernisierungen sowie
- › An- und Ausbauten

als solche konkreten Anlässe an, wenn für sie eine ingenieurmäßige Berechnung des Energiebedarfs des gesamten Gebäudes erfolgt, sodass eine kostengünstige Ausstellung des Energieausweises möglich ist. Ist demnach kein Verkauf und keine Vermietung geplant und werden auch keine solchen Modernisierungen oder An- und Ausbauten durchgeführt, benötigt der Eigentümer einer Bestandsimmobilie auch künftig keinen Energieausweis.

Wann besteht Vorlagepflicht?

Unabhängig von der Ausstellungspflicht besteht eine Pflicht zur Vorlage des Energieausweises bei der Vermietung, Verpachtung sowie dem Verkauf oder Leasing eines Gebäudes gegenüber „potenziellen“

- › Mietern,
- › Pächtern,
- › Leasingnehmern oder
- › Käufern.

Diese Vorlagepflicht besteht aber nicht bei Baudenkmalern. Ein Mieter oder Käufer ist dann „potenziell“, wenn die Vermietung oder der Verkauf sowohl vonseiten des Vermieters oder Verkäufers als auch vonseiten des Mieters oder Käufers ernsthaft in Betracht gezogen wird. Nicht ausreichend ist eine einseitige Interessenbekundung. Als Indiz für ein ernsthaftes In-Betracht- |→

Auf einen Blick

- › Nicht jeder Eigentümer eines Bestandsgebäudes muss sich einen Energieausweis für sein Gebäude ausstellen lassen. Vielmehr ist ein konkreter Anlass für die Entstehung der Ausstellungspflicht nötig.
- › Eine Pflicht zur Vorlage des Energieausweises besteht etwa gegenüber potenziellen Mietern und Pächtern.
- › Vorlagepflicht besteht aber nicht bei Baudenkmalern.
- › Zu Beweis Zwecken sollten die Umstände des Aushängens schriftlich dokumentiert und fotografiert werden.
- › Eine Vorlage hat spätestens bei Vertragsabschluss zu erfolgen.
- › Wenn Energiewerte zugesichert werden, können beim Nichterreichen der Werte Schadensersatzforderungen fällig sein. Als Zusicherung wird es angesehen, wenn die Werte als Anlage zum Vertrag genommen werden.

Schöttner
EDV

Schöttner EDV
87437 Kempten
Tel. 0831 / 72049
Fax 0831 / 72704
schoettner.edv@t-online.de

Software für Hausverwalter



HV-Office

Software für WEG- und Mietverwaltung

"HV-Office unterstützt optimal die Arbeitsabläufe in der Hausverwaltung. Traumhaft und bezahlbar!"

HV-Technik

Dokumentation und Organisation

"HV-Technik bietet mit wenig Aufwand gute Dokumentation und erinnert an alle Aufgaben und Termine."

Besuchen Sie uns im Internet...
Info, Demo, Preise www.HV-Office.de

anerkannte
Zertifikate



Geprüfter
Immobilien-
fachwirt (IHK)

Geprüfter
Immobilienverwalter (DDIV)

Geprüfte/r
Immobilienmakler/in (gtw)

berufsbegleitendes Studium: Kombination aus staatlich geprüften Selbstlernunterlagen und Wochenend-Präsenzunterricht

Start in Kürze:
www.gtw.de

und aktuelles Fachwissen für Ihre Praxis:

EnEV 2009 – Was ist neu?

eintägiges Intensivseminar zur Energieeinsparverordnung



gtw Weiterbildung
für die Immobilien-
wirtschaft

Tel: 089/ 57 88 79
Email: info@gtw.de

Ziehen wird aber regelmäßig schon die Besichtigung des Objekts auf Veranlassung des Vermieters oder Verkäufers durch eine Person angesehen. Durch eine solche einverständliche Besichtigung wird diese – zunächst noch „neutrale“ – Person zu einem potenziellen Mieter oder Käufer „aufgewertet“.

Da ein Verstoß gegen die Vorlagepflicht mit einem Bußgeld von bis zu 15.000 Euro geahndet werden kann, ist es für den Vermieter / Verkäufer empfehlenswert, solchen Personen den Energieausweis auf Verlangen tatsächlich vorzulegen.

Am einfachsten ist hier das sichtbare Aushängen des Energieausweises in dem für die Person zugänglichen Flur oder Treppenhaus. Zu Beweis Zwecken sollten die Umstände des Aushängens (Ort, Datum, aushängende Person) schriftlich dokumentiert und gegebenenfalls der ausgehängte Energieausweis (mit Datumsangabe) beweiseeignet fotografiert werden.

Eine Vorlagepflicht besteht grundsätzlich nur bis zum Abschluss des betreffenden Vertrags. Insbesondere ist der Vermieter während eines bereits laufenden Mietverhältnisses nicht zur Vorlage eines Energieausweises gegen-

über seinem Mieter verpflichtet. Denn der Zweck des Energieausweises, dem Mieter seine Mietentscheidung auf gesicherter Informationsgrundlage hinsichtlich der Energieeffizienz des Gebäudes zu ermöglichen, hat sich in diesem Fall mit Vertragsschluss erledigt.

Fristen

Wann muss der Energieausweis im Vorfeld einer Vermietung / eines Verkaufs einem Interessenten vorgelegt werden? Dazu enthält die EnEV 2007 bestimmte Übergangsvorschriften.



Dr. Julia Bartlog

Frau Dr. Julia Bartlog arbeitet, nachdem sie als Referentin in der juristischen Aus- und Fortbildung tätig war, seit 2007 als Rechtsanwältin bei Lovells LLP. Sie ist schwerpunktmäßig in den Bereichen des Immobilienwirtschaftsrechts, gewerblichen Mietrechts und der immobilienrechtlichen Prozessführung tätig. Zu ihren Mandanten gehören vor allem in- und ausländische Anleger sowie Verwalter großer Privatvermögen.

Für Wohngebäude mit einem Baujahr bis 1965 besteht die Vorlagepflicht seit dem 1. Juli 2008. Für nach dem Jahr 1965 fertiggestellte Wohngebäude besteht die Vorlagepflicht seit dem 1. Januar 2009. Für die Vermietung beziehungsweise den Verkauf von Nichtwohngebäuden werden Gebäudeeigentümer ab dem 1. Juli 2009 einen Energieausweis vorlegen müssen.

Besteht demnach grundsätzlich eine Vorlagepflicht des Gebäudeeigentümers, so muss der Eigentümer dem potenziellen Mieter oder Käufer den Energieausweis unverzüglich nach dessen Verlangen, spätestens jedoch – auch ohne entsprechendes Verlangen – bei Vertragsabschluss vorlegen. Verstößt er gegen diese Pflicht, riskiert er bei Kenntnisnahme durch die zuständige Behörde, etwa aufgrund einer Anzeige seitens eines „verschmähten“ Miet- oder Kaufinteressenten, ein Bußgeld von bis zu 15.000 Euro.

Vorsicht Sachmängelhaftung

Weist der dem Mieter / Käufer vor Vertragsschluss vorgelegte Energieausweis objektiv zu niedrige Werte aus oder werden die dort ausgewiesenen Werte nicht (mehr) erreicht, werden Mieter / Käufer

Umziehende Haushalte:

Wo im Internet haben Sie Ihre Immo

Der Marktführer: Deutschlands größter Immobilienmarkt

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 43,3 % aller umgezogenen Haushalte, die im Internet ihre neue Immobilie gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden. Nur etwa jeder Zwölfte wurde auf der Website einer Tageszeitung fündig. Ebenfalls geringe Trefferquoten weisen andere Online-Immobilienbörsen auf.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH, 27. W3B Studie, Nov/Dez 2008, Internetuser
(Nicht aufgeführte Daten: Immopool.de 1,4%, Planet Home 0,7%, andere 12,8%)

4,1%

Immowelt

6,1%

Internetportale
(z.B. Yahoo,
Google etc.)

Testen Sie den Marktführer: 66 Tage mit allen Ihren Objekten für nur 99,- Euro zzgl. MwSt. Infos unter: www.immowelt.de

über eine Sachmängelhaftung des Vermieters / Verkäufers nachdenken. Neben einer Kündigung des Mietvertrags oder einem Rücktritt vom Kaufvertrag kommen insbesondere Minderung und die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen, etwa hinsichtlich anfallender Energiemehrkosten, in Betracht.

Vorsicht Zusicherung

Aus Vermieter- / Verkäufersicht wird es vor dem Hintergrund einer Sachmängelhaftung insbesondere dann „gefährlich“, wenn der Verkäufer diese Energiewerte mit dem Käufer als geschuldete Beschaffenheit der Kaufsache vereinbart oder wenn der Vermieter die im Energieausweis niedergelegten Energiewerte der Mietsache zusichert. Eine derartige Zusicherung ist immer dann gegeben, wenn aus der Erklärung des Vermieters hervorgeht, dass er für die Einhaltung der Energiewerte und für die Folgen ihrer Überschreitung verschuldensunabhängig einstehen will.

Allein in der gesetzlich geschuldeten Vorlage des Energieausweises liegt aber meist weder eine Zusicherung bestimmter Energiewerte noch eine dahingehende Beschaffenheitsvereinbarung.

Wenn der Energieausweis demgegenüber als Anlage zum Vertrag genommen wird, so wird dies jedoch als Indiz für eine Zusicherung oder Beschaffenheitsvereinbarung angesehen. Oft wird gerade der Vermieter oder Verkäufer auf einer Beifügung des Energieausweises zum Vertrag bestehen, um die Erfüllung seiner Vorlagepflicht nachzuweisen.

Aus Vermieter- oder Verkäufersicht ist Folgendes zu bedenken: Wird der Energieausweis dem Vertrag beigelegt, so erhöht sich die Gefahr erheblich, dass die Energiewerte, die sich aus dem Energieausweis ergeben, als zugesichert oder vereinbart gelten. Vor diesem Hintergrund sollte auf eine Beifügung gänzlich verzichtet werden.

Demgegenüber sollte im Vertrag vielmehr ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass der Energieausweis zwar vorgelegt wurde, dass mit der Vorlage aber keine dementsprechende energetische Beschaffenheit vereinbart oder zugesichert werden sollte. Es sollte dokumentiert werden, dass dem Mieter / Käufer der Energieausweis zugänglich gemacht wurde, und zwar aus Beweisgründen, beispielsweise durch Unterzeichnung einer Kopie des Energieausweises durch den Mieter oder Käufer. ←|

43,3%

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

www.Immobilienscout24.de

Der Marktführer

Immobilie gefunden?

8,0%

Website
einer Tageszeitung

8,3%

Immonet

Sieger: Net Asset Value

Bewertung von Verwaltungsgesellschaften. Immer mehr Unternehmen wechseln den Eigentümer. Bevor Berater eingeschaltet werden, ist es ratsam, sich als Verkäufer mit den Grundzügen der Materie auseinanderzusetzen.

Frank Kirsten, Kirsten & Partner, Hösel

Ist der Firmenwert die Summe aus Immobilien- und Unternehmenswert? Wie wichtig sind Laufzeiten von Verwaltungsverträgen? Bevor eine Unternehmensberatung eingeschaltet wird, ist es gut, einige Bewertungs-Parameter zu kennen.

Unternehmensgruppen

Im Hinblick auf Bewertungsfragen können drei Gruppen von Unternehmen unterschieden werden: In die Gruppe der „Verwaltungsgesellschaften“ ausschließ-

lich für Eigenbesitz“ werden alle Unternehmen eingeordnet, die ausschließlich für die Verwaltung von eigenem Grundbesitz gebildet wurden.

Die Gruppe der Mischformen umfasst Verwaltungsgesellschaften, die sowohl über eigenen Grundbesitz verfügen als auch Umsätze nach außen generieren (zum Beispiel Maklerdienste, FM-Dienste für Dritte). Besonders diese Gruppe erfordert eine sorgfältige Betrachtung der Umsätze, damit es bei einer möglichen Kombination von Objekt- und Unter-

nehmensbewertung nicht zu einer Doppelberücksichtigung von Erlösen kommt. Der Wert eines Unternehmens hängt aber auch vom subjektiven Nutzen ab, den Eigentümer aus ihm ziehen können.

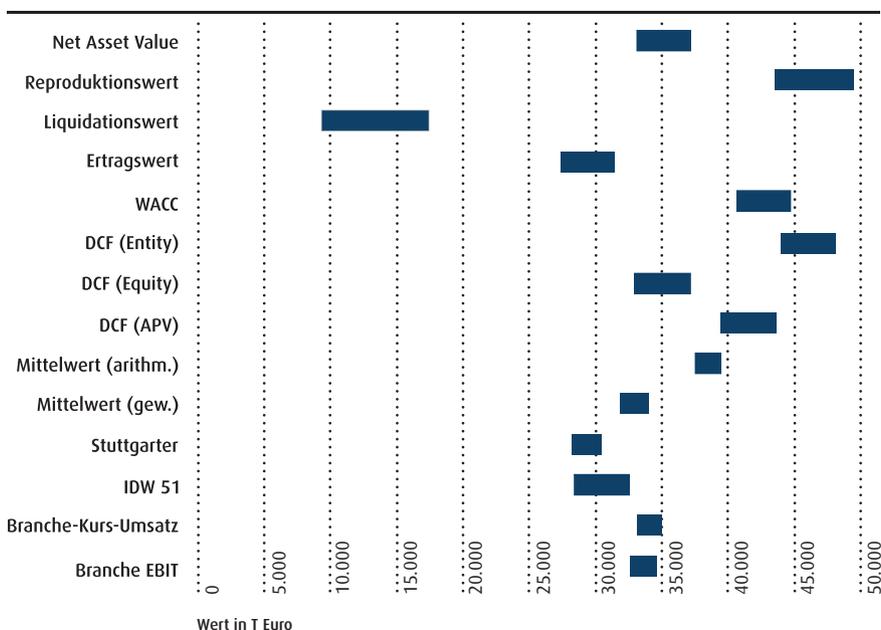
Die Methoden der Unternehmensbewertung

Bei den Bewertungsschemata werden Einzelbewertungs- und Gesamtbewertungsverfahren unterschieden. Einzelbewertungsverfahren bilden die Ist-Werte eines Unternehmens zu einem Stichtag ab. Bei der Net-Asset-Value-Methode wird etwa der Wert des Unternehmens abgebildet, der sich aus der Summe der Marktwerte der Immobilien zuzüglich Wert der sonstigen Vermögenswerte abzüglich der Verbindlichkeiten ergibt.

Gesamtbewertungsverfahren bilden demgegenüber (objektivierte) Soll-Werte eines Unternehmens auf der Basis zukünftig erwarteter Zahlungsströme ab. Die Abschätzung der Soll-Werte stellt dabei ein Kernproblem der Unternehmensbewertung dar. Bei dem in Deutschland bislang häufig angewendeten Ertragswertverfahren werden zukünftige nachhaltige Gewinne zunächst für einen bestimmten Planungszeitraum geschätzt, mit einem Zinssatz diskontiert und kapitalisiert. Hinzugerechnet wird eine ewige Rente. Beim gewichteten Kapitalkostenansatz (WACC-Methode) handelt es sich demgegenüber um eine sogenannte Bruttomethode. In einem ersten Schritt wird der Marktwert des Gesamtkapitals ermittelt. In einem zweiten Schritt wird der Wert des Fremdkapitals subtrahiert. Das Discounted Cashflow

Gegenüberstellungen. Auf die Bewertungsmethode kommt es an.

Je nachdem welche Methode angewandt wird, verändert sich der Wert eines Unternehmens. Die Abbildung zeigt, dass es DEN eindeutig bestimmaren Unternehmenswert nicht gibt.



Quelle: Kirsten und Partner

(DCF)-Verfahren ist eine Nettomethode, bei der nur die Einzahlungsüberschüsse, die den Eigenkapitalgebern zustehen, berücksichtigt werden. So ermittelt sich der Wert des Eigenkapitals direkt.

Die tauglichste Methode

Der Net Asset Value liefert als statisches Einzelbewertungsverfahren akzeptable Ergebnisse. Es zeichnet sich durch einfache Handhabung aus und eignet sich für die Bewertung von Immobilienverwaltungsgesellschaften mit eigenen Beständen. Wird im Rahmen der Due Diligence eine Neubewertung der Immobilienbestände durchgeführt, so können mit diesem Ansatz eventuell bestehende „Bilanzunebenheiten“ größtenteils ausgeglichen werden.

Ist nun ein Firmenwert die Summe aus Immobilien- (bei eigenem Bestand) und

Auf einen Blick

- › Der Net Asset Value liefert als statisches Einzelbewertungsverfahren akzeptable Ergebnisse.
- › Bei der Ermittlung des Kapitalisierungszinses berücksichtigt die Berechnung nach WACC die realistische Umsetzung der gängigen gemischten Finanzierung aus Fremd- und Eigenkapital sowie deren Steuereffekte.

Unternehmensbewertung (bei Fremdverwaltung)? Diese Frage wird durch den Ansatz der Gesamtbewertungsverfahren beantwortet, da bei diesen Verfahren von den Immobilienbewertungen abstrahiert und rein auf die Einnahmen abgestellt wird. Cashflow-Ansätzen ist hier Vorzug zu geben, da eine Cashflow-Berechnung

weniger beeinflussbar ist. Was die Ermittlung des Kapitalisierungszinses betrifft, so berücksichtigt die Berechnung nach WACC die realistische Umsetzung der bei Immobilienverwaltungsgesellschaften gängigen gemischten Finanzierung aus Fremd- und Eigenkapital sowie deren Steuereffekte. Die Methodik des DCF eignet sich auch für die Bewertung von Immobiliengesellschaften auch ohne eigenen Grundbesitz.

Last but not least: Alle vorliegenden Werte sind auf ihre Herkunft und kritisch zu hinterfragen. Es sind Plausibilitätsüberlegungen anzustellen und Vergleiche zu verfügbaren Marktwerten oder Benchmarks herzustellen. ←|

Bewertungsmethoden und mehr bei Unternehmens(ver)kauf



www.immobilienwirtschaft.de/downloads



WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.
26–28 MAY 2009 MESSE WIEN, VIENNA

REAL VIENNA

THE CEE/SEE-FOCUSED REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR

Organized by
Reed Exhibitions
Messe Wien

Supported by:
City of Vienna **GEWINN**

Associated with
ISTANBUL RESTATE

www.realvienna.com

Für die Branche sehr zerfasert

CeBIT 2009: Der Messeleitung gelingt es nicht, auch die Immobilienwirtschaft zu fokussieren. Die Software-Hersteller aus der Branche werden Jahr für Jahr weniger, aber es gibt sie noch. Ein Vorabspaziergang für Interessierte.

Jörg Seifert, Freiburg

Die CeBIT 2009 hat sich vom 3. bis 8. März in Hannover wieder die großen Themen auf die Fahnen geschrieben. Wie sieht die Rolle der Informations- und Telekommunikationstechnologie in der Zukunft der Gesellschaft aus? Oder wie wirkt das Internet als Impulsgeber moderner Gesellschaften? Ihre begleitenden Global Conferences sehen sich sogar als internationales Gipfeltreffen der Branche. Doch wie gelingt eigentlich der Transfer in die einzelnen Wirtschaftsbereiche? Ist die CeBIT für die immobilienwirtschaftliche Software-Branche noch der Ort, wo man als Hersteller oder Interessent unbedingt sein muss? Um es vorwegzusagen. Sie ist es jetzt weniger als in den Vorjahren, da sie einen klaren Fokus auf die Immobilienbranche sowohl thematisch als auch räumlich ablehnt. Die Drehscheibe für Innovation und Wissenstransfer ist sie jedenfalls für die IT in der Immobilienwirtschaft nicht.

66 Firmen aus der Branche

Dennoch kann es bei guter Vorbereitung auch für immobilienwirtschaftlich Interessierte Sinn machen, die CeBIT auch in diesem Jahr zu besuchen. 13 Standauftritte – so ergab unsere exklusive Recherche – geben direkt Auskunft zu immobilienwirtschaftlicher Software, sei es zum Enterprise Resource Planning (ERP) oder Customer Relationship Management (CRM). Diese und weitere immobiliennahe Firmen sind auf den Seiten 54 und 55 für Ihre Messenvorbereitung in der ausführlichen Tabelle dargestellt. Dort finden Sie neben den erstgenannten auch Produkte zur Liegenschaftsverwaltung,

Immobilieninformationssysteme für öffentliche Verwaltungen und Bauprojekt-Controlling. Traditionell stark in der Branche im Gebrauch und entsprechend auf der Messe vertreten sind auch Zugangskontrollsysteme. Immer stärkeren Einsatz finden auch biometrische Identifikationssysteme. Software zum Gebäudemangement und zur Gebäudereinigung und -instandhaltung. Insgesamt sind 66 Firmen aus diesen Bereichen vertreten.

Zeitsparender Fußweg

Wer die Messeteilnehmer aus den Bereichen ERP und CRM der Reihe nach und fußwegtechnisch zeitsparend besuchen will, beginnt vielleicht in Halle 2, Stand A 10 bei der IBM Deutschland

GmbH, Stuttgart. Denn für Großkunden werden im Schwabenland unter der Bezeichnung IBM Express Solution for SAP Immobilien- und Wohnungswirtschaft individuelle Lösungen projektiert. Aus Österreich zeigt sich die Consolidate Software GmbH & Co in Halle 3, Stand A 29 mit einem auch für Immobilienmakler tauglichen CRM-System.

Die MSE GmbH Fischer & Madlener, Ravensburg, ist in Halle 4, Stand A 26 am Stand von Microsoft, Säule 37 zu finden. „Zur Präsentation unseres Produkts RELion für die Miet- und Eigentumsverwaltung haben wir interessierte Marktteilnehmer direkt zur CeBIT eingeladen“, sagt die neue Marketingleiterin Renate Rotter. „Wir adressieren mit unserem größten Messeauftritt neben der Expo Real ganz klar Genossenschaften,



Gutes Schuhwerk braucht der Interessent für Immobiliensoftware auf der Messe

gewerbliche Verwalter und verstärkt die Wohnungswirtschaft. Viele Synergien bietet unsere Beteiligung am Microsoft-Stand.“

Der CeBIT-Stammaussteller Domus Software AG, Ottobrunn, ist in Halle 4, Stand A 63 zu finden. Die neuen Bereichsleiterinnen Stephanie Wenzlik und Tanja Baretzky sind in diesem Jahr persönlich vor Ort, und stehen für Gespräche über die vielfältigen Domus-Lösungen rund um professionelles Objektmanagement zur Verfügung.

In direkter Nachbarschaft in der Halle 4, befindet sich die CSI Computer-Software, Leinfelden-Echterdingen, am Stand A 67. Wie der geschäftsführender Gesellschafter Stephan Haas unterstreicht, ist CSI auf der Messe anzutreffen, um Flagge zu zeigen. Er erhofft sich von denjenigen Interessenten einen Besuch, die die CeBIT gezielt nutzen, um die Konkurrenzsituation auf dem immobilienwirtschaftlichen Software-Markt an einem Ort zu erkunden. Insbesondere größere Gewerbeverwalter, die später Kunden würden, rechtfertigten die Teilnahme auch in diesem Jahr.

Stammgäste und Quereinsteiger

Die SAP AG, Walldorf, ist in Halle 4, Stand D 12 von allen Besuchern der Immobilien- und Wohnungswirtschaft ansprechbar auf ihr eigenes Produkt SAP Real Estate Management und die auf dieser Grundlage entwickelten Lösungen ihrer Partnerfirmen. Ein Quereinsteiger in die Immobilienwirtschaft ist die Cursor Software AG, aus Gießen. In Halle 4, Stand E 68 präsentiert sie ihre Lösung Cursor-CRM mit der sie per Cross-Selling aus dem Energiebereich bereits ganz gute Verkaufserfolge erzielt hat. Verkaufsleiter Andreas Lange ist Ansprechpartner für Fragen zum Programm. Auch die Alco Computer GmbH, Hamburg, in Halle 5, Stand A 02 ist Stammgast auf der CeBIT. Ihre Software AlcoHouse eignet sich für Haus- und Grundstücksverwaltungen. Die vor zwei Jahren gelaunchte Erweiterung ALCO fm bedient den Facility-Management-Bereich CAD-unabhängig. Einen Online-Zugang zu allen

Verwaltungsdaten des Programms bietet ALCO ONLINE. Bei der Haufe Mediengruppe können in Halle 5, Stand A 48 Informationen zu den Immobilienverwaltungsprodukten der Beteiligungsunternehmen Lexware und Sykosch eingeholt werden. In der gleichen Halle stellt die isM Integral Systemtechnik GmbH aus Barleben mit Standnummer G 27 ihr ERP-System für die Immobilienbranche vor. Ansprechpartner ist der Geschäftsführer Peter Schreiber.

Eine Facility-Management-Solution präsentiert die Firma SWH SETS aus dem lettischen Riga in Halle 9, Stand E 72. Die Norddeutsche Landesbank hingegen hatte ein ganzes wohnungswirtschaftliches Forum angedacht. Aktuell präsentiert sie in Halle 17 Stand D 14 der Wohnungswirtschaft jedoch unter anderem ihr Zahlungsverkehrssystem S-Clear-Account, für das laut dem Produktverantwortlichen Hartmut Richter in Kürze eine Kooperation mit einem Software-Hersteller verkündet werden wird.

Zutritts- und Zeiterfassung

Stark vertreten sind auch in diesem Jahr die Hersteller von Zeiterfassungs- und Zutrittskontrollsystemen. Die Atoss Software AG aus München hat ihren Stand in Halle 6, C 14. Die Kaba GmbH aus Dreieich residiert in gleicher Halle 6, Stand C 16. Isgus Schlenker Grusen aus Villingen-Schwenningen findet sich gleich nebenan am Stand C 17. Die Tisoftware GmbH hat ihre Zelte am Stand D 03 aufgeschlagen. Ebendort, am Stand B 14, ist der Stand der GFOS GmbH aus Essen.

Der geneigte Interessent aus der Immobilienwirtschaft wird also auch in diesem Jahr auf der CeBIT einiges an Neuigkeiten seitens der Software-Hersteller für die Branche erfahren. Fakt aber ist, dass die Beteiligung seitens der relevanten Programmproduzenten auch im Vergleich mit dem Vorjahr nochmals abgenommen hat. Ihren Titel jedenfalls als heimliche größte Software-Messe der Immobilienwirtschaft hat die CeBIT in diesem Jahr verspielt. Er bleibt wohl auch bis auf Weiteres vakant. |→

**NUTZEN SIE
DIE DYNAMIK.**



Software für das Immobilien- management

RELion®

**Microsoft Dynamics
Lösungen für das
Immobilienmanagement.**



mse RELion GmbH

Kurzes Geländ 8a
86156 Augsburg
Tel.: +49 (0) 821-45 04 12-0
www.relion.de



Übersicht: CeBIT-Aussteller 2009: Immobilien-Software

Firma	Halle	Stand	E-Mail für Nachfragen	IVW	LV	IVM	IIS	BPC	ZKS	BIS	GLT/ GM	AVA	GRS	AVI
Accenon Software, Leingarten	6	C16	vertrieb@accenon.de						x					
Aladdin Europe GmbH, Germering	11	B38	info@aladdin.de						x					
Alco Computer GmbH, Hamburg	5	A02	info@alco-immobilien.de	x	x	x								x
Atoss Software, München	6	C14	sales@atoss.com						x					
AZS System AG, Hamburg	6	C11	anfrage@azs.de							x				
BALTECH AG, Hallbergmoos	11	A20	info@baltech.de						x					
Banqtec AG, Wedemark	17	C27	contact@banqtec.de						x					
Bundesdruckerei, Berlin	9	D80	info@bundesdruckerei.de						x	x				
Cherry GmbH, Auerbach	11	B11	info@cherry.de							x				
ComCard GmbH, Falkenstein	11	A16	info@comcard.de						x					
ConSol Software GmbH, München	6	E02	info@consol.de											x
Consolidate Software GmbH & Co., Vogt	3	A29	gmatt@consolidate.at			x								
CSI Computer-Software, Leinfelden-Echterdingen	4	A67	info@csi-software.com	x	x	x								
Cursor Software AG, Gießen	4	E68	info@cursor.de			x								
Datafox GmbH, Geisa	6	E09	sales@datafox.de						x					
Desko GmbH, Bayreuth	11	B12	info@desko.de							x				
DIS AG, Esslingen	11	B25	mail@digital-identification.com							x				
Domus Software AG, Ottobrunn	4	A63	info@domus-software.de	x		x							x	x
Dresden-IT GmbH, Dresden	5	F48	info@dresden-it.de	x										
EDV Studio Alina GmbH, Bad Oeynhausen	6	D12	info@alina.de						x					
Esri Geoinform., Hannover	9	E40	info@ESRI-Germany.de				x							
Fraunhofer-Inst., Erlangen	9	B36	info@iis.fraunhofer.de							x				
Fraunhofer-Inst., Dortmund	9	B36	info@do.isst.fraunhofer.de					x						
Friedrich Marx, Hamburg	6	C16							x					
GeCOsoft mbH, Neu-Ulm	6	D12	time@GeCOsoft.com						x	x				
GFai – Berlin	2	B50	info@gfai.de								x			
GFOS GmbH, Essen	6	B14	info@gfos.com						x					
Giga-TMS Inc., RC-Taipeh	7	A16/1	promag@gigatms.com.tw						x					
Glory Europe GmbH, Frankfurt	17	C14	info@gloryeurope.eu						x					
Godesys AG, Mainz	5	A35	info@godesys.de											x
Häufe-Verlag, Freiburg	5	A48	online@haufe.de	x										
Helmich EDV-Systeme, Marl	11	D19	info@helmich.de						x					

Legende: IVW = Immobilienverwaltung/Hausverwaltung WoWi; LV = Liegenschaftsverwaltung; IVM = Immobilienvermittlung; IIS = Immobilieninformationssysteme (öffentl. Verwalt.); BPC = Bauprojekt-Controlling; ZKS = Zugangskontrollsysteme; BIS = Biometrische Identifikationssysteme; GLT/GM = Gebäudeleittechnik/-management; AVA = Ausschreibung, Vergabe, Abrechnung; GRS = Gebäudereiniger-Software; AVI = Anlagenverwaltung/-instandhaltung;



Firma	Halle	Stand	E-Mail für Nachfragen	IVW	LV	IVM	IIS	BPC	ZKS	BIS	GLT/ GM	AVA	GRS	AVI
ibR Geoinfo mbH, Bonn	9	C60	info@ibr-bonn.de				x							
Inca GmbH, Chemnitz	6	A17	info@inca.eu						x					
IBM Deutschland, Stuttgart	2	A10	halloibm@de.ibm.com	x										
Intraprend, Wiesbaden	5	D26	info@intraprend.de						x					
Isgus Schlenker-Grusen, Villingen-Schwenningen	6	C17	info@isgus.de						x	x				
isM Integral Systemtechnik GmbH, Barleben	5	G27	info@ismsystem.de	x										
Itenos GmbH, Bonn	11	C48	info@itenos.de								x			
Kaba GmbH, Dreieich	6	C16	info@kaba.de							x				
Landwehr GmbH,	5	D01	info@landwehr-software.de										x	
LeBit Software & Consult GmbH, Berlin	4	B54						x						x
Lexware, Freiburg	4	A26	lexware@lexware.de	x										
Lüth & Dümchen, Berlin	2	B50	info@simago.eu						x					
MADA Marx Datentechnik, Villingen-Schwenningen	6	C16	info@mada.de						x					
MODUS Consult, Gütersloh	3	C40	info@moduscinsult.de						x					
MPDV Mikrolab, Mosbach	4	D12	info@mpdv.de						x					
MSE GmbH Fischer & Madlener, Ravensburg	4	A26	info@mse-gruppe.de	x	x									
N+P Informationssysteme GmbH, Meerane	5	C24	nupis@nupis.de				x							
Nilex DtlD GmbH, Bremen	6	F02	vertrieb@nilex.de											x
Norddeutsche Landesbank	17	D14		x										
Oxaion AG, Ettlingen	5	A38	info@oxaion.de											x
PCS Systemtech, München	6	D12	intus@pcs.com							x				
PULSA GmbH, Espelkamp	17	D38	info@pulsa.de						x	x				
Ritech International BV, NL-Haaksbergen	6	K48	marketingeurope@bioslimdisk.com						x	x				
Rittal GmbH, Herborn	12	B26	info@rittal.de						x	x				
SAP AG, Walldorf	4	D12	info.germany@sap.com	x										
Schneider Intercom, Erkrath	12	C06	info@schneider-intercom.de						x		x			
Secunet Security Networks AG, Essen	11	D61	info@secunet.com						x	x				
SOFTPRO GmbH, Böblingen	17	G04	info@softpro.de							x				
Steeb Anwendungssysteme GmbH, Abstatt	4	D12	steeb.service@sap.com											x
SWH SETS, LV-Rīga	9	E72	contact@sets.lv	x										
Telba AG, Düsseldorf	12	C06	info@telba.de						x					
Thede GmbH, Bremen	6	C16	info@thede.de						x					
Time Zeitsysteme, Mainz	6	C29	info@timeserver.de						x					
Tisoware GmbH, Reutlingen	6	D03	info@tisoware.com						x					

Alle Daten beruhen auf eigener Recherche (Stand: 10 Februar 2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Anne Oellerich

Graffiti

Unübersetzter Firmensprech

Übertreibungen inklusive. Manchmal muss die Sekretärin ran, häufig macht's der Chef persönlich. Das Chaos in der Pressearbeit ist bei vielen Unternehmen programmiert.

Hans Wörner, Hamburg

In den vergangenen Jahren – nicht erst seit der Finanzkrise 2008 – hat eine allgemeine wirtschaftliche Rezession auf dem Zeitungs- und Zeitschriftenmarkt zu einem dramatischen Einbruch der Anzeigenerlöse geführt. Bekannte Titel bestreiten inzwischen ihren Inhalt zu etwa 50 Prozent mit freien Journalisten und Agenturmeldungen. In Deutschland ist die Zahl der freien Immobilienjournalisten übersichtlich; man kennt sich. Auch die Unternehmen kennen sie. Da Freie nicht zur Gruppe der Spitzenverdiener gehören, ist es kein Wunder, dass immer wieder Journalisten als Pressesprecher auf die Unternehmensseite wechseln. Journalist und Unternehmen sind sich schnell einig: Das Einbringen des journalistischen Netzwerks, Kontakte in Redaktionen, Unternehmen und Politik schaffen neue Zugänge und sollen das Unternehmen deutlich effektiver positionieren.

Man weiß, wie es geht

Der Journalist freut sich darauf, seine teilweise negativen Erfahrungen mit Pressestellen einzubringen und es „besser zu machen“. Man weiß schließlich wie es geht: Offenheit, Ehrlichkeit und Hintergrundinformation, keine nichtssagenden Vorstands-O-Töne, keine Hofberichterstattung, Respekt und so weiter. Doch schnell erkennt man, dass an Pressesprecher, eingebunden in eine erfolgs- und ertragorientierte Unternehmensstruktur, andere Anforderungen gestellt werden.



Bis zu zehn Fachleute schreiben und korrigieren an einem Presstext herum. Jeder mit der Maßgabe, dass nur diese oder jene Formulierung möglich sei. Der Pressearbeiter versucht nun, zehn Fassungen zusammenzuschreiben und fürchtet zu Recht um die Verständlichkeit des Textes. Nachfragen sind programmiert. Doch dazu muss der Journalist viel Nachsehen und Zeit haben. Hier zeigt sich, wie stabil ein Kontakt zur Presse ist – wie nachsichtig ein Journalist sein kann. Nicht selten kommt es daher vor, dass Presseinformationen zurückgerufen werden. Das ist besonders pikant. Und natürlich liest der Journalist den Rückruf mit besonderem Interesse.

„Zeigen Sie mir Ihren Artikel noch mal bevor er in Druck geht. Damit keine Fehler drin sind“, mit dieser Anweisung schicken nicht wenige Manager gestandene Wirtschaftsjournalisten vor die Tür. Der Pressesprecher wird sich fortan für seinen Chef entschuldigen müssen.

„Wenn Sie das drucken, schalten wir eine Anzeige“, ist auch so ein Spruch. Der Öffentlichkeitsarbeiter wird Jahre brauchen, diese Arroganz wieder auszubügeln.

„Schicken Sie das schnell raus“

Bis heute wird Marketing und Pressearbeit nicht in allen Unternehmen als wichtiges Tool des Geschäftserfolgs gesehen und bearbeitet. Kein Sonderfall ist die Chefsekretärin, die Presseinformationen schreibt. Der Chef schaut drüber, und mit der Anweisung „Schicken Sie das mal schnell raus“, wird ein ungepflegter Verteiler genutzt. Informationen landen so bei irgendwelchen Journalisten, die qua Ausrichtung eines Mediums an ihnen gar nicht interessiert sein können. Wie oft ist die Sprache der Meldung unübersetzter Firmensprech, Übertreibungen inklusive: so sieht er aus, der Alltag in vielen deutschen Unternehmen. ←|



EFFIZIENZ FÜHRT ZU

ZUVERSICHT

Zuversicht erweckt Vertrauen, fördert Wachstum und bringt Erträge.

Yardis einzigartige Investitionsmanagement-Lösung maximiert Prozesseffizienz und sorgt somit bei Investoren wie auch bei Managementunternehmen für Zuversicht.

Die dank integrierter Plattformen gut zugängliche Business Intelligence gibt Immobilienexperten die Möglichkeit, die Portfolio-Performance proaktiv zu verwalten und beeinflussen sowie Wachstum, Gewinnspannen und Erträge zu steigern.

Erleben Sie die Immobilien-Investitionsmanagement-Lösung von Yardi auf der diesjährigen MIPIM in Cannes oder im Internet auf www.yardi.com/IM.



Besuchen Sie uns auf der MIPIM
9. – 13. März | Stand 08.01.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
Deutschland: +49 211 523 91 466 www.yardi.de
E-Mail: europa@yardi.com

Europa | Vereinigte Staaten | Kanada | Asien | Australien

Special

Mipim 2009

Inhalt

Die Mipim in Cannes steht in diesem Jahr unter dem besonderen Zeichen der Finanzkrise. Mit ihr haben die großen Ausstellernationen zu kämpfen. Ein Schwerpunkt der Immobilienmesse stellen Hotelimmobilien dar, deren Investoren sich trotz wirtschaftlich schlechter Lage für die Zukunft rüsten.

Mipim 2009



58

- 58 - Treffpunkt der Nationen
- 60 - Ausstellerländer im Fokus

Hotelmarkt



64

- 64 - Weniger Tempo, aber kein Stopp
- 68 - Im Land der luxuriösesten Hotels triumphiert die Mittelklasse
- 70 - Forschen für das Hotel der Zukunft
- 72 - Einen ganzen Stadtteil verändert
- 73 - Hotel für Ladies und Workaholics
- 74 - Visionen in Bildern
- 76 - Zwischen Glamour und Glaubwürdigkeit

Treffpunkt der Nationen

Ein Überblick. Zu den größten Ausstellernationen auf der Immobilienmesse Mipim in Cannes zählen neben Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Russland und Italien.

Christian Hunziker, Berlin

Großbritannien. Stark krisengeschüttelt

In kaum einem anderen Land sind in den zurückliegenden Monaten die Immobilienpreise so schnell gesunken wie in Großbritannien. Doch die Stabilisierung lässt möglicherweise nicht mehr allzu lange auf sich warten. London ist der teuerste Bürostandort der Welt. Doch das Bild trügt: London, bis Ende 2007 das Musterbeispiel eines boomenden Immobilienstandorts, wird von der Krise so brutal getroffen wie kaum eine andere Stadt. Mieten und Preise gehen ebenso zurück wie Vermietungs- und Transaktionsvolumina. Einer der Gründe dafür liegt darin, dass die Finanzbranche in London ausgesprochen stark ist – umso stärker sind die Auswirkungen der Finanzmarktkrise.

Insgesamt gibt es in London rund 13,7 Millionen Quadratmeter Bürofläche, die sich auf die drei Teilmärkte City, West End und Docklands verteilen. Wichtigste Immobilienstandorte außerhalb der Hauptstadt sind Birmingham, Edinburgh, Glasgow, Leeds und Manchester. Diese Städte haben unter der wirtschaftlichen Verschlechterung nicht ganz so stark gelitten wie London. Aber gerade in der Hauptstadt sehen mutige Investoren mittlerweile wieder gute Einstiegschancen.

Frankreich. Der Mythos Paris zieht nicht mehr

Noch vor etwas mehr als einem Jahr zahlten Investoren für ein erstklassiges Bürohaus in Paris das 25-fache einer Jahresmiete. Mittlerweile sind die Preise deutlich gesunken und die Renditen entsprechend gestiegen. Trotzdem machen sich die Käufer rar. Dass Frankreich – ganz anders als Deutschland – ein zentralistischer Staat ist, wirkt sich auch auf den Immobilienmarkt aus. Im Fokus des Interesses liegen die Hauptstadt Paris und die sie umgebende Region Ile-de-France, die mit rund 50 Millionen Quadratmeter Büros den mit Abstand größten Markt des Landes aufweist. Zweitwichtigster Immobilienstandort ist die Wirtschaftsmetropole Lyon. Andere Großstädte wie Marseille, Toulouse und Strasbourg liegen dagegen nur in seltenen Fällen im Fokus internationaler Investoren.

Großbritannien

Russland

Frankreich

Italien

Die großen vier. Zwar haben sie zum Teil deutlich abgespeckt, doch sind vier Länder neben Deutschland immer noch die Champions, wenn es um die Ausstellungsfläche geht.

Auch von der Finanzmarktkrise ist die Region Paris besonders stark betroffen. Im vergangenen Jahr wurden deutlich weniger Büroflächen als 2007 vermietet. Da Paris eine der weltweit führenden Finanzmetropolen ist, sorgen Banken und Versicherungen im langjährigen Durchschnitt für rund ein Viertel des Umsatzes – mit der Folge, dass sich die Kapitalmarktkrise auf den Pariser Markt besonders massiv auswirkt. Sogar um die Hälfte eingebrochen ist das Transaktionsvolumen auf dem Investmentmarkt.

Russland. Preise im Sinkflug

Der russische Immobilienmarkt konnte in den vergangenen Jahren nur eine Richtung – steil nach oben. Im Lauf des vergangenen Jahres aber wurde der Aufschwung jäh gestoppt.

Über den russischen Immobilienmarkt sprechen heißt über Moskau sprechen. Mit rund neun Millionen Quadratmeter Bürofläche verfügt die 10,5-Millionen-Einwohner-Metropole über den mit Abstand größten Büromarkt der Riesenreiche. In St. Petersburg, der zweitgrößten russischen Stadt mit immerhin noch etwa 4,5 Millionen

Einwohnern, gibt es dagegen nur rund 1,4 Millionen Quadratmeter moderne Büros. Von immobilienwirtschaftlicher Bedeutung sind darüber hinaus die Millionenstädte, die Regionalzentren mit mehr als einer Million Einwohner.

Jahrelang trumpfte die russische Wirtschaft, getrieben von einem stetig steigenden Ölpreis, mit beeindruckenden Wachstumsraten auf. Entsprechend wuchs die Nachfrage nach Büroflächen, und Moskau wurde zu einem der teuersten Bürostandorte der Welt. Spektakuläre Projektentwicklungen machten weltweit Schlagzeilen. In der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres aber ging der Boom abrupt zu Ende, und seither befinden sich Preise, Mieten und Nachfrage in allen Immobiliensegmenten im Sturzflug.

Italien. Keine Insel der Seligen

Unter den großen Ausstellernationen auf der Mipim ist Italien in zweierlei Hinsicht ein Sonderfall. Den wichtigsten Immobilienmarkt bildet nicht etwa die Hauptstadt Rom, sondern die Wirtschaftsmetropole Mailand; und ganz entgegen dem Trend explodierte Ende

2008 das Transaktionsvolumen in Italien förmlich. Trotzdem ist auch in Italien nicht alles Gold, was glänzt.

Zwei Immobilienhochburgen gibt es in Italien: die Hauptstadt Rom und die Finanz- und Wirtschaftsmetropole Mailand. Beide verfügen im Großraum über rund 11,5 Millionen Quadratmeter Bürofläche, wobei Mailand preislich die Nase vorn hat. Laut einer Rangliste von CB Richard Ellis lag Mailand Ende 2008 unter den teuersten Bürostandorten der Welt mit einer Spitzenmiete von knapp 55 Euro pro Quadratmeter und Monat auf Platz 19, während Rom mit 44 Euro auf Platz 36 kam.

Von den von der Finanzmarktkrise ausgelösten Turbulenzen ist Italien deutlich weniger mitgenommen worden als beispielsweise Russland oder Großbritannien. Relativ lange blieben Kaufpreise und Mieten weitgehend stabil. Mittlerweile sind aber auch auf der Apenninhalbinsel die Mieten im Sinken und die Renditen im Steigen begriffen. Für attraktiv halten Marktbeobachter insbesondere den Einzelhandelssektor, wo sie bereits in diesem Jahr wieder den Einstieg von opportunistisch orientierten Investoren erwarten. ←|

Die „big four“ unter der Lupe

Mipim. Von der Finanzkrise sind Großbritannien, Frankreich, Russland und Italien allesamt stark betroffen. Dennoch gibt es nennenswerte Unterschiede in den Auswirkungen.

Christian Hunziker, Berlin

Die größten Aussteller der Mipim kämpfen mit ähnlichen Problemen im Allgemeinen, jedoch mit völlig unterschiedlichen im Besonderen.

Großbritannien. Schnäppchenjagd an der Themse

Gute Objekte zu erstklassigen Renditen: Was vor einigen Jahren in Großbritanniens Hauptstadt London noch undenkbar war, ist inzwischen Realität. „Der derzeitige Abschwung auf dem gewerblichen Immobilienmarkt“, sagt Peter Damesick, Research-Chef von CB Richard Ellis in Großbritannien, „erweist sich als schneller und tiefer als beim letzten Preiseinbruch in den frühen 90er-Jahren.“ Ende 2008, rechnet Damesick unter Berufung auf den IPD Monthly Index vor, lagen die Immobilienpreise 36 Prozent unter ihrem Höhepunkt in der Mitte des Jahres 2007.

Nicht besser sieht es bei Wohnimmobilien aus. Nach Angaben der Nationwide Building Society brachen die Hauspreise quer durch Großbritannien im Jahr 2008 um 14,7 Prozent ein, wobei im vierten Quartal einzig Schottland eine leichte Preissteigerung verzeichnen konnte. In London dagegen gaben die Wohnungpreise allein im vierten Quartal um über fünf Prozent nach.

Wie dramatisch die Veränderung ist, zeigt auch die Entwicklung auf dem Investmentmarkt. Laut CB Richard Ellis wurden in Großbritannien im vierten Quartal des Jahres 2008 rund 4,5 Milliarden Pfund umgesetzt – knapp ein Viertel des Transaktionsvolumens im vierten Quartal 2006. Savills errechnete

bezogen auf London für das Gesamtjahr 2008 ein Transaktionsvolumen von 7,4 Milliarden Pfund, was gegenüber 2007 einem Rückgang um mehr als die Hälfte entspricht. Auch der Mietmarkt hat zu kämpfen. Die Mieten werden nach Einschätzung von Damerick in diesem und im nächsten Jahr in allen Segmenten sinken. Diese Entwicklung hat bereits jetzt die Renditen deutlich in die Höhe getrieben. Laut Atisreal stieg die Rendite für erstklassige Büroobjekte in Central-London zwischen Ende 2007 und Ende 2008 von fünf auf knapp sechs Prozent, während Degi die Rendite sogar auf 6,3 Prozent – mit steigender Tendenz – beziffert. Dass sich Investoren trotzdem noch zurückhalten, hängt wie überall mit den Schwierigkeiten des Finanzmarkts zusammen. Grundsätzlich aber sieht Hans-Joachim Kühl vom Vorstand der Fondsgesellschaft Commerz Real im Großraum London wieder Investitionspotenzial: Nachdem mehrere Jahre lang die Preise überhöht gewesen seien, wer-

„Der Mietwert von Immobilien wird in den nächsten zwei Jahren weiter fallen, wobei Büros in London den stärksten Rückgang verzeichnen werden.“ Paul Guest, Head of Research bei Jones Lang LaSalle in Großbritannien

de Commerz Real „verstärkt attraktive Investitionschancen nutzen, sobald es die Marktverhältnisse zulassen“.

Wann sich der Markt wieder fangen wird, ist offen. „Der Mietwert von Immobilien wird in den nächsten zwei Jahren weiter fallen, wobei Büros in London den stärksten Rückgang verzeichnen werden“, sagt JLL-Researcher Guest

voraus. LaSalle Investment Management sieht den Tiefpunkt der Preisentwicklung dagegen noch in diesem Jahr erreicht – früher als auf den meisten anderen europäischen Immobilienmärkten.

Frankreich. Keine schnelle Erholung zu erwarten

An diesen Deal erinnert sich André Spehr, bei Atisreal in Frankreich für die Betreuung nicht-französischer Investoren zuständig, gern. Vor nicht allzu langer Zeit verkaufte er eine Bestands-Büroimmobilie in bester Pariser Lage, die dem neuen Eigentümer eine Rendite von lediglich 3,85 Prozent brachte. Von solchen Preisen können Verkäufer mittlerweile nur noch träumen: Die Rendite für Top-Objekte in Paris ist laut Spehr von 4,5 Prozent Anfang 2008 auf sechs Prozent Anfang 2009 gestiegen. In den Regionen außerhalb von Paris beträgt die Rendite für erstklassige Objekte 7,5 bis 8 Prozent. Nur noch für 8,5 Milliarden Euro wechselten im vergangenen Jahr Immobilien in Paris den Eigentümer. 2007 hatte das Transaktionsvolumen nach Angaben von Atisreal mehr als doppelt so hoch gelegen.

„Angelsächsische Fonds sind praktisch vom französischen Markt verschwunden“, beobachtet Lydia Brissy, Research-Chefin von Savills in Frankreich. Im Gegenzug überwiegen jetzt einheimische Anleger, wie Jean-Luc Blanpain von Jones Lang LaSalle Frankreich feststellt.

„Gar nicht mehr verkäuflich sind Projektentwicklungen“, sagt Atisreal-Fachmann Spehr. Auf dem Höhepunkt



Stark im Minus. Großbritannien hat die Krise in Europa mit am stärksten getroffen – dafür sind die Aussichten gut, dass die schlechten Zeiten auch früher als woanders wieder vorbei sind.

geblieben. Uneins sind sich die Beobachter, was die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf Einzelhandelsimmobilien betrifft. Eine schnelle Besserung ist in Russland nicht in Sicht. „Das Land wird möglicherweise unter einer Kapitalflucht und fallenden Rohstoffpreisen zu leiden haben“, gibt Claus P. Thomas FRICS, Geschäftsführer von LaSalle |→

Fortsetzung auf Seite 63

des Booms seien die dagegen gefragt gewesen, da bei ihnen eine Rendite von immerhin 6,5 Prozent zu erzielen gewesen sei. Trotzdem sind laut der Research-Abteilung von Degi 770.000 Quadratmeter Bürofläche in Paris in der Realisierung – und dies, obwohl der wirtschaftliche Abschwung bereits jetzt im Vermietungsmarkt seine Spuren hinterlässt.

Vom wirtschaftlichen Abschwung betroffen sind auch Wohnimmobilien, deren Preise jahrelang kontinuierlich gestiegen waren. Laut der Fédération Nationale de l'Immobilier, dem französischen Dachverband der Immobilienwirtschaft, lagen die Preise für gebrauchte Wohnimmobilien im Dezember 2008 um 3,1 Prozent niedriger als ein Jahr zuvor. Auch das Neubauvolumen ist rückläufig. Eine schnelle Erholung ist nicht zu erwarten. Deka-Analysten prognostizieren für die Büromärkte von Paris und Lyon steigende Leerstandsdaten und weitere Mietkorrekturen nach unten.

Russland. Ein riesiger Umbruchprozess

Die Auswirkungen der Finanzkrise auf den russischen Markt sind dramatisch.

Wer hier momentan Geschäfte machen will, braucht Nerven wie Drahtseile. „Wir beobachten einen riesigen Umbruchprozess am Markt“, sagt Ullrich Müller, beim Immobilienberatungsunternehmen Aengevelt für Mittel- und Osteuropa zuständig. Und Andreas Ridder, Russland-Spezialist bei CB Richard Ellis in Österreich, bezeichnet die Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf den russischen Immobilienmarkt als „ziemlich dramatisch“.

Spektakulär eingebrochen sind die Mietpreise für erstklassige Büros in Moskau. Waren im Sommer 2008 bis zu 1.800 US-Dollar pro Quadratmeter bezahlt worden, ließen sich Anfang dieses Jahres nur noch 1.200 bis 1.300 US-Dollar erlösen. Parallel dazu ist der Leerstand deutlich gestiegen. Einschneidende Veränderungen erlebte dadurch auch der Investmentmarkt. Noch 2007 hatte CB Richard Ellis für ganz Russland einen Investmentumsatz bei gewerblichen Immobilien von rund fünf Milliarden US-Dollar und damit ein Drittel mehr als 2006 ermittelt.

Anders als im Bürobereich sind bei den Wohnimmobilien die Preise zumindest bis gegen Ende 2008 relativ stabil

ANZEIGE

Dobar dan und grüezi

Bereits seit den 90er Jahren sind wir auch international aktiv. Inzwischen liegt ein Viertel unserer Shopping-Center außerhalb Deutschlands. 2009 starten wir als Centermanager in Serbien und der Schweiz. Wir freuen uns darauf! Erfahren Sie mehr über unser internationales Dienstleistungsangebot auf der **MIPIM: Stand 16.01** oder unter **www.ece.de**



Unternehmen	Anrede	Vorname	Nachname	Telefon	Standort
2kn architekten	Herr	Thorsten	Kasel	0049(0)172/755 67 30	Gemeinschaftsstand des BMWi
Aareal Bank					Espace Riviera
B.G. & K. GmbH					Lerins
Baden Württemberg International	Herr	Andreas	Pfister	0049(0)711/227 87-51	Gemeinschaftsstand des BMWi
BBH Handelsberatung GmbH/IPH Immobilien + Projektentwicklung für Handel und Gewerbe GmbH	Herr	Joachim	Stumpf	0049(0)89/551 18-143	Gemeinschaftsstand des BMWi
Berlin	Frau	Birgit	Steindorf	0049(0)30 39980-270	Level 4, Palais des Festivals
Bonn Region	Frau	Petronella	Applebaum	0049(0)170/916 17 05	Espace Riviera
Brummell Landschaftsarchitekten	Herr	Andreas	Brümmel	0049(0)30/88 70 93 45	Gemeinschaftsstand des BMWi
Bucholz McEvoy Architects GbR	Frau	Verena	Hilgenfeld	0049(0)30/473 73 96-10	Gemeinschaftsstand des BMWi
BulwienGesa AG	Herr	Andreas	Schulten	0049(0)30/27 87 68-20	Gemeinschaftsstand des BMWi
City of Hamburg	Frau	Nicole	Flemming		Level 4, Palais des Festivals
Collignon Architektur	Frau	Gabriela	Winnemöller	0049(0)30/31 51 81-0	Gemeinschaftsstand des BMWi
Düsseldorf	Herr	Uwe	Kerkmann	0049(0)173/286 56 65	Espace Riviera
ECE Projektentwicklung GmbH	Herr	Robert	Heinemann	0049(0)163 800 19 56	Level 01, Palais des Festivals
Eller+Eller Architekten	Frau	Ute	Einhoff	0049(0)211/43 52-211	Gemeinschaftsstand des BMWi
ena - european network architecture e.V.	Frau	Elena	Besle	0049(0)7221/30 66 25	Gemeinschaftsstand des BMWi
enco energie consulting GmbH	Frau	Elke	Starick	0049(0)561/60 08-142	Gemeinschaftsstand des BMWi
Ernst & Young	Frau	Katrin	Vogt	0049(0)160/93 91 62 30	Espace Riviera
EUROHYPO AG	Herr Dr.	Jörg	Wilmes	0049(0)69/25 48-270 48	Gemeinschaftsstand des BMWi
Eurohypo AG	Herr	Siegfried	Gutermann	0049(0)151/11 32 20 39	Espace Riviera
Frankfurt	Frau	Sandra	Plath	0049(0)172/626 50 50	Espace Riviera
Fritsch & Co					Azur Village
Gerber Architekten international GmbH	Herr Dr.	Ingo	Schmitt	0049(0)231/90 65-0	Gemeinschaftsstand des BMWi
Haufe Fachmedia „Immobilienwirtschaft“	Herr	Klaus	Sturm	0049(0)1797058844	Gemeinschaftsstand des BMWi
Hess & Partner Immobilien GmbH	Frau	Caterina	Stachowski	0049(0)241/404 03 70	Gemeinschaftsstand des BMWi
Hochtief	Frau	Susanne	Kaber	0049(0)172/690 10 62	Espace Riviera
Köln					Espace Riviera
KONZEPTplus AG	Herr	Johannes	Tücks	0049(0)30/26 47 67-70	Gemeinschaftsstand des BMWi
Léon Wohlhage Wernik Architekten	Frau	Carolin	Kleist	0049(0)30/32 76 00-60	Gemeinschaftsstand des BMWi
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH	Frau	Parissa	Abdi	0049(0)221/993 72 55 31	Gemeinschaftsstand des BMWi
meškank - agency: interior brands into cee -	Herr	Wito	Meškank	0049(0)172/549 03 29	Gemeinschaftsstand des BMWi
Metropole Ruhr	Herr	Lutz	Pietrass	0049(0)163/469 11 41	Level 4, Palais des Festivals
München					Espace Riviera
Nürnberg	Herr	Georg	Schöttner	0049(0)175/724 11 00	Level 4, Palais des Festivals
OBERMEYER PLANEN + BERATEN GmbH	Frau	Stephanie	Loose	0049(0)89/57 99-484	Gemeinschaftsstand des BMWi
Real Estate Stuttgart Chartered Surveyors	Herr	Rainer	Reddehase	0049(0)172 626 50 50	Level 4, Palais des Festivals
RRP architekten + ingenieure	Herr		Lensch	0049(0)89/92 69 07-0	Gemeinschaftsstand des BMWi
Spacial Solutions	Frau	Kristina	Welte	0049(0)89/547 26 59-12	Gemeinschaftsstand des BMWi
STIWA Immobilienmanagement & Consulting	Frau	Verena	Fraitzl	0049(0)89/66 66 81 20	Gemeinschaftsstand des BMWi
Stuttgart	Herr	Matthias	Lutz	0049(0)173/669 84 51	Level 4, Palais des Festivals

Quelle: Reed Midem/BMWi/Immobilienwirtschaft

Investment Management, zu bedenken. Andreas Ridder hält dann eine Entspannung für möglich, wenn der Ölpreis wieder stark steigen sollte. Ullrich Müller von Aengevelt sieht wenigstens eine positive Folge des Endes des Booms: Es bestehe die Chance, dass sich auch in Russland Regeln durchsetzen, wie sie für einen gesunden Immobilienmarkt wichtig seien.

Italien. Keine Insel der Seligen

Was CB Richard Ellis herausgefunden hat, überrascht. Im vierten Quartal 2008 stieg der Umsatz auf dem italienischen Investmentmarkt im Vergleich zum dritten Quartal um satte 182 Prozent, während er in Europa insgesamt um 29 Prozent zurückging. Die Zunahme bedeutet allerdings nicht, dass Italien eine Insel der Seligen wäre; vielmehr ist sie auf zwei riesige Sale-and-Leaseback-Transaktionen zurückzuführen. In den ersten drei Quartalen des Jahres war das Transaktionsvolumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum denn auch um 32 Prozent zurückgegangen.

Trotzdem „reagierte Italien langsamer auf die Finanzkrise als das Vereinigte Königreich, Irland, Spanien und andere Länder“, stellt Patrick Parkinson, Managing Director bei Jones Lang

LaSalle in Italien, fest. Er erklärt dies damit, dass Italien traditionell über eine industrielle Basis verfüge und ein ausgeglicheneres Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage aufweise. Mittlerweile aber, so Parkinson, seien auch in Italien die Auswirkungen auf die Preise unverkennbar.

In Mailand etwa stieg nach Angaben von Cushman & Wakefield die Rendite von Bürogebäuden im dritten Quartal 2008 auf 5,25 Prozent im Zentrum beziehungsweise 6,5 Prozent an der Peripherie. Etwas höher lag die Rendite in Rom mit 5,5 beziehungsweise 7 Prozent. Einhellig rechnen Marktbeobachter damit, dass die Renditen weiter steigen werden.

Die Büromieten für Top-Objekte dagegen halten sich relativ stabil. Auch bei den Einzelhandelsmieten liegen die beiden Metropolen an der Spitze. In Mailand kostet ein Quadratmeter Ladenfläche in bester Einkaufsgegend bis zu 6.800 Euro pro Quadratmeter und Jahr, in Rom bis zu 6.400 Euro – dreimal so viel wie in Bologna oder Neapel. Die Analysten von Cushman & Wakefield erwarten indes, dass die Mieten in Geschäftsstraßen und Einkaufszentren als Folge der wirtschaftlichen Verschlechterung unter Druck geraten werden. Dennoch betrachten Experten den Einzelhandelsbereich in Italien als hochinteressant. Claus P. Tho-

mas von LaSalle Investment Management etwa sieht gute Investitionschancen bei Shopping-Centern in noch nicht überversorgten Regionen. Die Researcher von Cushman & Wakefield rechnen zwar kurzfristig mit sinkenden Kaufpreisen, sehen aber langfristig ebenfalls positive Aussichten.

Kein Mangel gibt es an neuen Einzelhandelsprojekten. In diesem Jahr wird die Fertigstellung von mehreren großen Einkaufszentren erwartet. Im Bürobereich kommen 2009 allein in Mailand laut Jones Lang LaSalle rund 310.000 Quadratmeter nicht vorvermietete Flächen neu auf den Markt. Da der Vermietungsumsatz 2008 lediglich rund 300.000 Quadratmeter erreichte, ist damit zu rechnen, dass der Leerstand ansteigen wird. In Rom sind nach Angaben von Degi dagegen nur etwa 93.000 Quadratmeter neue Büros in der Pipeline. ←|



Auch in Italien sind die Transaktionen zurückgegangen, wenn auch weniger stark.

ANZEIGE

Grüner einkaufen

Die ECE ist ein Multiplikator – auch beim Umweltschutz. Denn durch den Großeinkauf von Ökostrom für 71 unserer Shopping-Center sparen wir in diesem Jahr insgesamt 62.095 Tonnen CO₂. Erfahren Sie mehr über unser vielfältiges Nachhaltigkeits-Engagement auf der **MIPIM: Stand 16.01** oder unter **www.ece.de**

ECE

Weniger Tempo, aber kein Stopp

Hotelmarkt: Im Zeichen der Finanzkrise werden auf dem Hotelmarkt zwar viele Projekte verschoben oder aufgegeben. Wirklich erschüttert wird die Branche jedoch nach Expertenmeinung nicht.

Judith Lembke und Jakob Strobel y Serra, Frankfurt/M.

Die Party ist vorbei, doch der Kater hält sich in Grenzen und wird bald wieder verschwinden. So schätzen die meisten Experten den Hotelmarkt im Weltkrisenjahr 2009 ein. Projekte werden später realisiert oder aufgegeben; Renovierungen verzögern sich oder fallen bescheidener aus als geplant; der Kapitalfluss wird schwächer, ohne zu versiegen; und spektakuläre Neueröffnungen wie noch im vergangenen Jahr wird man dieses Mal nicht erleben – eine pharaonische Landmark wie das Atlantis The Palm, Sol Kerzners im vergangenen Herbst pompös eröffnetes, anderthalb Milliarden Dollar teures Märchenschloss auf der Spitze der künstlichen Palme von Dubai, wird es 2009 bestenfalls als Fata Morgana geben.

Dass die wirtschaftlichen Turbulenzen die Hotellerie nicht in ihren Grundfesten erschüttern werden, hat viele Gründe. So lautet eine Lehre aus

Auf einen Blick

- › Die wirtschaftlichen Turbulenzen wird die Hotelbranche merken, aber nicht in ihren Grundfesten erschüttern.
- › Auch der deutsche Markt wird nach Ansicht von Experten einigermaßen glimpflich davonkommen.
- › Probleme wird es vor allem in großen Städten geben, das Tagungsgeschäft bricht ein.
- › Die größten Profiteure der Rezession werden die ohnehin schon boomenden Budget-Hotels sein.



früheren Rezessionen, dass selbst in den schwierigsten Zeiten die Reisetätigkeit nicht zum Erliegen kommt und kaum eine Branche so krisenresistent ist wie der Tourismus. Deswegen ist der Opti-

mismus der Welttourismusorganisation UNWTO und der IATA, des Dachverbands der Fluggesellschaften, ungebrochen. Sie rechnen in ihren Segmenten mit jährlichen Zuwächsen zwischen vier

3. und 4. September, Berlin
www.inspire-conference.com



in Kooperation mit:



Im November wurde Atlantis, The Palm spektakulär eröffnet: 1,5 Milliarden hat Sol Kerzner mit Partner Nakheel in das Flagship-Resort auf der künstlichen Insel The Palm Jumeirah vor Dubai investiert: 1.539 Zimmer, darunter auch zwei 165 Quadratmeter große Unterwassersuiten für je rund 5.000 Euro die Nacht; die Brücken-Suite im 22. Stock mit 924 Quadratmetern gibt's für rund 18.000 Euro.

sowie dem Nahen und Mittleren Osten erwarten die Befragten in Zukunft eine bessere Performance als bisher. Einigkeit herrscht allerdings darin, dass die Vereinigten Staaten stärker unter der Krise leiden werden als andere Länder. Die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers zum Beispiel prognostiziert dort für 2009 einen Rückgang der Nachfrage nach Hotelbetten um zwei Prozent und der Belegungsrate auf nur mehr 58 Prozent – das wäre der niedrigste Wert seit 1971.

Deutschland ist gut aufgestellt

Deutschland wird wohl einigermaßen glimpflich davonkommen. Der Markt profitiert von seinem Ruf als Hort der Stabilität – schließlich hat es auf dem deutschen Immobilienmarkt nicht eine solche Blasenbildung gegeben wie in England oder den Vereinigten Staaten. Zwar werden auch hier viele Hotelprojekte 2009 nicht realisiert, nachdem schon

2008 das Investitionsvolumen nur mehr bei einer Milliarde Euro lag und damit 50 Prozent niedriger als in den Boom-Jahren 2006 und 2007. Die meisten großen Hotelketten werden ihre Expansionspläne justieren und korrigieren müssen. Als pars pro toto sei hier nur Accor genannt: Ursprünglich wollte das Unternehmen die Zahl seiner Ibis- und Etap-Hotels in Deutschland bis Ende 2010 auf jeweils 120 steigern. Doch die Expansion geriet schon 2008 ins Stocken, das Volumen der Accor-Betten ist binnen Jahresfrist sogar leicht gesunken.

Auch wenn sich das Wachstumstempo verlangsamt hat, kann von einem Stopp keinesfalls die Rede sein. Trotz der Rezession planen viele Hotelketten auch im Krisenjahr 2009 einen Ausbau ihrer Kapazitäten in Europa. Die Marktforschungsgesellschaft Lodging Econometrics rechnet damit, dass bis Jahresende |→

ANZEIGE

Multitasking? Sicher.

Bürokomplexe, Logistikzentren, Verkehrsimmobilien – ob Masterplan oder schlüsselfertige Lösung, ob als Architekt oder als Projektsteuerer: Die ECE ist mit Shopping-Centern bekannt geworden, liefert aber ebenso seit Jahrzehnten ein breites Spektrum an Dienstleistungen. Gern auch für Sie. **MIPIM: Stand 16.01** oder unter www.ece.de



und sechs Prozent. Eine aktuelle Befragung von Jones Lang LaSalle unter 2.500 Hotelinvestoren gibt gleichfalls keinen Anlass zu Trübsinn: In neun von 30 Schlüsselmärkten in Europa, Afrika

Foto: Atlantis The Palm Dubai

53.245 neue Zimmer beziehungsweise 359 neue Hotels in Europa entstehen werden. Die Studie „Hospitality Vision“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte berichtet von zahlreichen internationalen Projekten, die in den kommenden Jahren geplant sind. Ein Schwerpunkt der Expansion wird die Türkei sein, die mittlerweile auf Platz 9 der beliebtesten Touristenziele in Europa vorgerückt ist. Allein die türkische Kette Marmara Hotels and Residences plant den Bau von 30 neuen Hotels mit einem Investitionsvolumen von 1,5 Milliarden Dollar in den kommenden zehn Jahren.

Auch die Hilton Gruppe, die im Sommer 2007 für 26 Milliarden Dollar einschließlich Schulden von der privaten Beteiligungsgesellschaft Blackstone über-

nommen wurde, soll weiter wachsen. Dabei liegt ein deutlicher Fokus auf den Ländern der ehemaligen Sowjetunion. Gerade erst ist ein Hotel mit 273 Zimmern in Moskau eröffnet worden, nur eines von drei neuen Hotels der Hilton-Gruppe in Russland. Im kommenden Jahr sollen Häuser in Aserbaidschan und Kasachstan dazukommen. Zwar sind auch die Schwellenländer Osteuropas von der Finanzkrise betroffen und leiden als Netto-Rohstoffexporteure besonders stark unter dem Zusammenbruch der Rohstoffpreise. Allerdings rechnen die meisten Experten damit, dass die Rohstoffpreise noch in diesem Jahr wieder merklich anziehen werden, wovon die Wirtschaft dieser Länder als Erstes profitieren würde – und damit natürlich

auch ihre Hotellerie. Über solche Abkühlungen ist man in manchen deutschen Städten, die schon jetzt unter Überkapazitäten leiden, gar nicht unglücklich. Das gilt zum Beispiel für Dresden und vor allem für Berlin, dessen Hotelmarkt noch immer mit einer atemberaubenden und manchmal fast irrationalen Geschwindigkeit wächst. Marktkenner sprechen davon, dass jedes zweite Hotelprojekt in Berlin 2009 nicht zustande kommen wird.

Investitionszulagen als Anreiz

Gerade in den neuen Bundesländern sind auf der anderen Seite jedoch die Investitionszulagen ein Anreiz, Immobilienprojekte trotz der Krise möglichst bald zu beginnen. Seit der Änderung des Investitionszulagengesetzes im Jahr 2007 bekommen auch Investoren in Hotelimmobilien 12,5 bis 25 Prozent ihrer Investitionskosten je nach Standort als steuerfreien Zuschuss vom Fiskus zurückerstattet. „Da das Gesetz bald ausläuft, kann es sich lohnen, noch in diesem Jahr Projekte zu beginnen, um sich die Investitionszulage zu sichern“, sagt Olaf Steinhage, Geschäftsführer der auf Hotels und Resorts spezialisierten Unternehmensberatung Hospitality Concepts in Berlin.

Budgethotels profitieren

Krisen sind immer auch gute Gelegenheiten. Sie bereinigen Märkte, sortieren Mitläufer aus und schaffen so Platz für neue Ideen und Geschäftsmodelle, die sich in besseren Zeiten nicht so schnell und vehement hätten durchsetzen können. Einigkeit herrscht bei den Experten darüber, dass die größten Profiteure der Rezession die ohnehin schon boomenden Budget-Hotels sein werden. Die ersten Viersternehäuser sind bereits in Zweisternehäuser umgewidmet worden, und wenn in diesen Tagen irgendwo in Deutschland ein neues Hotel eröffnet wird, ist es meist ein Motel One oder ein Meininger.

Auch Angebote, die sich sehr zielgruppenorientiert in einer Nische aus-

Wie finanzieren sich Hotels in Zeiten der Krise?

Dass viele Hotelprojekte in Deutschland abgesagt wurden oder zumindest auf unbestimmte Zeit auf Eis liegen, ist weniger den ausbleibenden Gästezahlen zu verdanken. Es sei schon immer schwierig gewesen, von den Banken Geld für Hotelprojekte zu bekommen, sagt Alexander Trobitz, Leiter der Hotelparte bei der Immobilien-Beratungsgesellschaft Dr. Lübke. Die Finanzkrise habe die Situation nun noch verschlimmert. „Im Moment stellen wir deutlich fest, dass Kredite wegbrechen.“ Seit dem vierten Quartal 2008 seien nun zahlreiche Projekte aufgekündigt oder verschoben worden, weil die Entwicklungsunternehmen kein Fremdkapital bekommen hätten. „In diesem Jahr wird sich der Trend erst einmal noch fortsetzen, vielleicht sogar verschlimmern“, glaubt Trobitz. Er rechnet frühestens im ersten Halbjahr 2010 mit einer Erholung.

Die Branche bekommt nun zu spüren, dass sich in den vergangenen Jahren verstärkt private Beteiligungsgesellschaften (Private Equity) auf dem Hotelmarkt engagiert haben. Deren Geschäftsmodell sieht vor, ihre Investitionen mit möglichst wenig Eigenkapital und viel Fremdkapital zu finanzieren, um eine hohe Eigenkapitalrendite zu erzielen. Da in den vergangenen Boom-Jahren

der Geldmarkt äußerst liquide und Kredite günstig zu bekommen waren und zudem die Preise nur nach oben zu gehen schienen, war der Markt äußerst attraktiv für sie. Doch seitdem Kredite knapp sind und die Private-Equity-Unternehmen ihr Geld zusammenhalten müssen, um ihre Verschuldungsquote zu drücken, scheinen sie ebenso schnell wieder vom Markt verschwunden zu sein, wie sie einst aufgetaucht waren.

Trotz der aktuellen Krise ist sich Trobitz sicher, dass die Branche für Investoren auch weiterhin interessant sein wird. „Hotelimmobilien bleiben eine gute Anlageform, da man als Vermieter je Immobilie meist nur einen Pächter mit einem lang laufenden Vertrag hat“, sagt er. Geringe Verwaltungskosten seien die Folge. Außerdem könnten Entwickler auf steigende Renditen setzen, wenn die Krise erst einmal überstanden ist. Da in den vergangenen Jahren die Grundstückspreise kontinuierlich gestiegen sind, waren die Renditen unter Druck geraten. „Die Korrektur auf dem Immobilienmarkt führt dazu, dass die Renditen wieder steigen werden“, glaubt Trobitz. Im Moment werde der Markt jedoch von einer großen Zurückhaltung dominiert, da viele erst einmal abwarteten, ob die Preise vielleicht noch weiter sinken.

Original-Töne zur Stimmung auf dem deutschen Immobilienmarkt



Martina Fidschuster, geschäftsführende Gesellschafterin der Unternehmensberatung Hotour: „Internationale Ketten werden stärker leiden als kleine Verbunde und die Privathotellerie.“



Dirk Feid, Geschäftsführer der Hotelberatungsgesellschaft Treugast: „Die Krise wird der Katalysator für unvermeidliche Umstrukturierungen im Hotelmarkt sein. Verlierer sind Mittelklassehotels.“



Dr. Hendrik Markgraf, Chefredakteur Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung: „Vor allem die Fünfsterne-Stadthotellerie ist von der nachlassenden Nachfrage im Geschäftsreisemarkt betroffen.“



Reiner Nittka, Vorstand der GBI AG: „Die Marktdifferenzierung wird sich zu den Rändern verstärken. Boutique-Hotels werden gewinnen. Budget-hotels vermitteln inzwischen ein Lebensgefühl.“

gerichtet haben wie die Kette 25hours, die auf eine junge, designorientierte Klientel abzielt, werden wohl zu den Gewinnern gehören. Andere Profiteure sind Investoren, die der Krise zum Trotz noch liquide sind, weil sie zum Beispiel über genügend Eigenkapital verfügen. Sie können die Angst der Entwickler und Immobilienbesitzer nutzen, um ordentliche Preisabschläge auszuhandeln. „Einige 1a-Projekte sind nun zu einem Preis zu haben, der vor einigen Monaten noch undenkbar war“, sagt Steinhage.

Weniger Kongresse und Tagungen

Sehr wahrscheinlich ist es auch, dass große Städte stärker betroffen sein werden als kleine. Metropolenregionen sind immer die Gewinner von Aufschwüngen und deswegen zwangsläufig auch die Verlierer von Abschwüngen, weil in Rezessionszeiten die Zahl der Geschäftsreisenden, der Kongresse, Messen und Tagungen zurückgeht.

Die Vereinigung der Hoteldirektoren in Deutschland rechnet bei Kongress- und Stadthotels im laufenden Jahr mit einem Minus der Buchungen von einem Viertel. An Deutschlands Stellung als

weltweit wichtigstem Veranstaltungsland für Messen und zweitwichtigstem für Kongresse wird das indes nicht rütteln.

In Städten wie Berlin oder Frankfurt ist die Krise schon mit voller Wucht angekommen. Nach Darstellung von Thomas Fedta, dem Geschäftsführer der Berliner Tourismus- und Congress-Gesellschaft, sanken die Hotelbuchungen in der Hauptstadt im vergangenen November um 15 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat, im Dezember sogar um 50 Prozent, und im ersten Quartal 2009 hat es keine Besserung gegeben. Auch Anton Wüstefeld, der Sprecher der 26 First-Class-Hotels in Frankfurt und Umgebung, spricht von kontinuierlichen Rückgängen in allen Segmenten.

Ein Grund zur Panik besteht freilich nicht, wie Fred Huerst, der Generaldirektor des Grand Hyatt in Berlin, für sein Unternehmen und stellvertretend für die gesamte Branche feststellt: Das geplante Grand Hyatt im Frankfurter Europaviertel werde selbstverständlich gebaut, Finanzkrise hin oder her. Schließlich würden die Messe und der Flughafen in Frankfurt alle Krisen überstehen und seien immer Garanten für gute Geschäfte. ←|

ANZEIGE

Bahnhof verstehen

Dank der ÖBB-Bahnhofs-offensive werden Wiens Großbahnhöfe völlig umgebaut. Als Kompetenzpartner dabei: die ECE. Erst für den Westbahnhof, jetzt auch für den neuen Wiener Hauptbahnhof. Vorbilder sind unsere erfolgreichen Bahnhofsumbauten in Leipzig, Köln und Hannover. **MIPIM: Stand 16.01** oder unter www.ece.de



An der Küste der Luxus-Hotels triumphiert die Mittelklasse

Frankreich. Vor allem Häuser der Kategorie 4-Sterne+ haben in der Region Provence Alpes Côte d'Azur mit der Finanzkrise zu kämpfen. Budgethotels laufen ihnen den Rang ab und locken mehr und mehr Besucher an.

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Juan-le-Pin ist Legende. Als die Kunsthistorikerin Marianne Estène-Chauvin das Hotel „Le Juana“ in Juan-le-Pin aus den 1930er-Jahren mit seiner Fassade im Art Déco Stil kaufte, setzte sie eine typische Riviera-Geschichte fort. Denn bereits 2001 hatte sie ebenfalls in Juan-le-Pins das ältere „Belles Rives“ übernommen, das ihre Großeltern, Exilanten aus Russland, 1929 gekauft hatten. Beide 40-Zimmer-Hotels erfüllen die strengen Standards der „Small Luxury Hotels of the World“ SLH und liegen in den Zimmerpreisen offiziell zwischen 250 und 500 Euro. Damit zählen sie zu der gehö-

benen Mittelklasse, denn für Luxus muss es an der Côte, wo vier Sterne schon das Optimum sind, ein bisschen mehr sein.

Entwicklung der Hotelsegmente

Cannes erreichte die Eisenbahn bereits 1850 und mit ihr kam der europäische Adel, gefolgt von Künstlern – und man blieb den ganzen Winter oder sogar für mehrere Jahre an der „Côte d'Azur“, der „blauen Küste“. So kommt es, dass der Hauch von Belle Epoque die Hotelsezene bis heute beherrscht. Zum anderen erklärt sich aus der langen Geschichte der hohe

Auf einen Blick

- › Nach Erhebungen des führenden Hotelberaters in Frankreich MKG decken Markenhotels nur gut ein Drittel aller Hotels der Region Provence Alpes Côte d'Azur ab.
- › Die aktuelle Wirtschaftslage hat sich bereits seit Oktober 2008 bei den Buchungen an der Küste bemerkbar gemacht und traf hier vor allem das obere Segment.
- › Obgleich der Hotelmarkt 2008 insgesamt 20 Prozent des Transaktionsvolumens in Frankreich ausmachte, tat sich in der Region Provence Alpes Côte d'Azur wenig.
- › Ein Grund für das geringe Entwicklungspotenzial ist der definitive Mangel an Grundstücken in dem zu 92 Prozent bebauten Küstenstreifen.



Der Mipim-Blick: 2009 wird es zum vierten Mal die PKF-Hospitality-Lounge geben.

Anteil an kleinen, privat geführten Hotels. Nach Erhebungen des französischen Hotelberaters MKG decken Markenhotels nur gut ein Drittel aller Hotels der Region Provence Alpes Côte d'Azur, kurz PACA, ab. Im Low-Budget-Bereich und in der Luxusklasse 4-Sterne+ sind es mehr als die Hälfte, dagegen bei den 2- und 3-Sterne-Häusern nur 22 und 36 Prozent. Bezogen auf die Anzahl der Zimmer, die insgesamt mit knapp 50.000 angegeben wird (Jones Lang LaSalle HotelBenchmark Survey nennt für PACA über 68.000), ändert sich das Bild insofern, als etwa 28.000, und damit über die Hälfte, auf Kettenhotels entfallen. Die Region,

die sieben Prozent des französischen Bruttozialprodukts erwirtschaftet, lebt vor allem vom Tourismus und ist mit zehn Millionen Gästen jährlich eine der meistbesuchten Regionen der Welt.

Hoteldichte ist sehr hoch

Dennoch und zugleich deshalb steht sie mit ihrer Bevölkerungsdichte von 4,6 Millionen Einwohnern an dritter Stelle in Frankreich. In Bezug auf die Hoteldichte liegt Cannes mit 70.000 Einwohnern und 5.000 Zimmern in 102 Hotels eindeutig vorn und erreichte 2007 (JLL) eine durchschnittliche Belegungsrate von 61,8 Prozent. Für ganz Frankreich waren es 2008 (MKG) trotz des deutlichen Einbruchs im November 68 Prozent. Obgleich die Belegungsraten in Cannes und Nizza 2008 gegenüber dem Vorjahr um 7,5 und 6,6 Prozent gesunken sind, konnten die Zimmererlöse dort, wie JLL errechnete, um 4,7 und 8,7 Prozent gesteigert werden.

Die aktuelle Wirtschaftslage hat sich bereits seit Oktober 2008 bei den Buchungen an der Küste bemerkbar gemacht und traf hier vor allem das obere Segment mit einem Minus von 3,4 Prozent. Bei Mittelklasse- und Budgethotels fiel es geringer aus, dort konnten die Zimmererlöse noch um 4,9 Prozent und 4,2 Prozent anwachsen. Das zeigt, dass auf die Luxushäuser, in die in den vergangenen Jahren am meisten investiert worden ist, Schwierigkeiten zu kommen, wenn nicht neue Konzepte einen Mehrwert bieten. Auch beobachtet man, dass andere Regionen wie Languedoc und Roussillon aufholen, oder auch die spanische Küste. Während etwa in Barcelona allein in diesem Jahr mehrere 5-Sterne-Hotels auf den Markt kommen sollen, erwartet PACA keine Neuentwicklungen, sondern nur Modernisierungen.

Obgleich der Hotelmarkt 2008 insgesamt 20 Prozent des Transaktionsvolumens in Frankreich ausmachte (Quelle: CBRE), tat sich in PACA wenig. Dieser Markt ist zwar sehr potent, aber wenig volatil. Ein Grund für das geringe Entwicklungspotenzial ist der definitive Mangel an Grundstücken in dem zu 92 Prozent bebauten Küstenstreifen. ←|

Küstenschutzgesetze

Frankreich:

Das Gesetz Code littoral über die Bewahrung der Küsten unter ökologischen, kulturellen und sozialen Aspekten gibt es seit 1975, erweitert wurde es 1986 um die Handhabe zur Beschränkung der Urbanisation in Küstennähe mit einem Bauverbot innerhalb eines Streifens von 100 Meter vom Ufer. Ausführendes Organ ist der „Conservatoire du littoral“, ausgestattet mit Staatsgeldern (35 Millionen Euro 2007) zusätzlich 10 Millionen Euro von der EU und aus Abgaben, unter anderem aus Liegegeldern in Yachthäfen. Aufgabe sind die Unterschutzstellung und der Ankauf oder die Enteignung von Gebieten an und vor den Küsten und ihr dauerhafter Schutz, auch mit Erschließung für den sanften Tourismus. Mitte 2008 waren 117.200 Hektar Fläche an rund 600 Standorten unter Schutz gestellt, davon 72.000 definitiv angekauft, entsprechend 11,5 Prozent der Küsten und Uferzonen Frankreichs.

Spanien und Balearen:

Das Küstenschutzgesetz Ley de Costas von 1988 kennt drei Schutzzone: die öffentliche Eigentumszone direkt am Meer (zona de dominio público marítimo-terrestre), die Schutzzone (servidumbre de protección) und die Einflusszone (zona de influencia). In der öffentlichen Eigentumszone ist – nominell – Privateigentum ausgeschlossen. Nur mit Sondergenehmigungen sind Yachthäfen oder mobile Einrichtungen möglich. In der zweiten Schutzzone ist das Nutzungsrecht für Grundstückseigentümer auf 60 Jahre beschränkt und es kann ohne sonstige Entschädigung enteignet werden. Hier wie in der Einflusszone sind grundsätzlich Genehmigungen einzuholen. Der Gesetzestext ist jedoch ebenso diffus wie die Abgrenzung der Zonen. Die Durchsetzung obliegt den regionalen Verwaltungen. Das Umweltbündnis GOB setzt sich auf Mallorca erfolgreich für die Einhaltung ein.

B&P
bierwirth partner
HOTEL MANAGEMENT SERVICES GMBH



Mehr Leistung – Mehr Know How – Mehr Rendite
für die spannendsten Immobilien der Welt: **Hotels**

Ertrag optimieren – Zukunft sichern

Flexible und effiziente Lösungen für die nachhaltige Sanierung Ihrer Hotelbetriebe.

www.bierwirth-partner.de

Forschen für das Future-Hotel

Hotellabor. Neun Fraunhofer Institute suchen gemeinsam mit Wirtschaftspartnern Zukunftskonzepte für die Hotelbranche. In Duisburg wollen sie den Gästen wissenschaftlich auf die Spur kommen.

Antje Schneider, Köln



Unter Anleitung des Fraunhofer Instituts wird in Duisburg das FutureHotel entwickelt.

Was zeichnet eine zukunftsfähige Hoteltelvision aus? Futuristische Architektur und innovative Technologien? Oder liegt der Weisheit letzter Schluss doch in der viel zitierten Servicequalität? Antworten findet man in Duisburg. Unter der Regie des Fraunhofer Instituts für Arbeitswirtschaft und Organisation (IAO) laborieren hier neun Fraunhofer Institute mit Wirtschaftspartnern am NextHotelLab – 800 Quadratmeter Testfeld, Entwicklungsplattform und Demonstrationsbereich für das Hotel der Zukunft.

FutureHotel gilt dabei als Label für zukunftsfähige Visionen und Lösungen in der Hotelbranche. Die zentrale Ausgangsthese des im Dezember 2008 eröffneten Szenarioprojekts: Es gibt ihn nicht, den eindimensionalen Gast. Insofern entscheiden nicht Wirtschaftlichkeit, Inno-

vationskraft und Energieeffizienz allein, wie überlebensfähig visionäre Hotelkonzepte im nationalen und internationalen Verdrängungswettbewerb sind.

Was will der flexible Gast?

Nachhaltiger Erfolg jedoch begründet sich vor allem im Wissensvorsprung um die Flexibilität des Gastes und seiner Bedürfnisse. Davon ist Vanessa Borkmann, die das Projekt FutureHotel leitet, überzeugt: „Der Gast und seine Anforderungen sind für den einzelnen Hotelbetreiber immer schwieriger einzuschätzen. Ein und dieselbe Person hat als Business-Reisender völlig andere Vorstellungen von seiner Hotelumgebung als während einer Urlaubsreise oder einer Reise mit dem Partner. Die Loyalität

des Gastes zu einem bestimmten Hotel oder einer -gruppe droht abzunehmen, wenn Hotelbetreiber keine Antworten auf diese Entwicklung parat haben.“ Insofern profitiert die Hotelbranche von den Forschungsarbeiten des Fraunhofer IAO, das einen Schwerpunkt auf das Clustern von „Gasttypen“ legt. Als Basis dienen dabei Befragungen von Gästen und Experten sowie Auswertungen von Trends und Entwicklungen. Für die nötige Bodenhaftung sorgt die Mitwirkung zahlreicher Unternehmen.

Der Drink kommt vom Roboter

FutureHotel gliedert sich in vier Labs. Um den Einfluss von Gestaltung und Service dreht sich das Showcase. Welche Medientechnik zukünftig bei der Gestaltung von Hotelzimmern Sinn macht, testet das Media Lab. Das WellComLab geht den Sinnen des Gastes nach. Im FlexibleLab testen die Forscher, wie sich Hotelzimmer bedarfsorientiert an wechselnde Zielgruppen anpassen lassen. Ein variabler Raum für alle lautet die Devise. Verschiebbare Trennwände machen aus einem Einzel- ein Doppelzimmer. Auch Tische, Betten und Bad sind so gestaltet, dass sie sich je nach Nutzungsszenario passgenau verwandeln können.

Insgesamt mag es der Gast lieber rund. Gerade Wände, Ecken und Kanten sind passé, runde Formen und weiche Linien bestimmen die Raumgestaltung. Und was jetzt noch als verspielter Gag erscheinen mag, gehört vielleicht schon in wenigen Jahren zum besonderen Komfort: Serviceroboter tragen zum angenehmen Aufenthalt bei. ←|

Die neue All-in-One-Lösung für Immobilienfachleute

mit
„Geld-zurück-
Garantie“

Immobilien
wirtschaft

Professional

Unter Mitarbeit von:
GMA

- > Komplettes Fachwissen zu allen Immobilienthemen
- > fundierte Marktdaten, recherchiert von der GMA
- > umfassende Service-Angebote
- > inklusive der Fachzeitschrift „Immobilienwirtschaft“

nur **€ 39,80** pro Monat*

* Die monatlichen Bezugskosten für alle aufgeführten Leistungen betragen € 39,80 bei einem Bezugszeitraum von jeweils 12 Monaten (Jahresrechnung: € 477,60 inkl. MwSt.)

Geld-zurück-Garantie: Nach der 4-wöchigen Ansichtsfrist haben Sie die Möglichkeit, Ihr Abonnement jederzeit monatlich zu kündigen. Das bereits gezahlte Geld für nicht genutzte Monate erhalten Sie komplett zurück.

Jetzt informieren und bestellen:
www.haufe.de/immobilienwirtschaft-professional

Infoline: 0180-50 50 440

0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.

Haufe



Mitten in den Alpen gelandet: In Davos setzt die Baulink AG ihre Idee vom zeitgenössischen Tagungshotel um.

Neues Hotel in Davos

Consulting. Das Unternehmen Feuring berät unter anderem auch den Bauherrn des InterContinental. Ab 2011 soll das 5-Sterne-Ressort ebenfalls Tagungsort des Weltwirtschaftsgipfels werden.

Dr. Petra Zahrt, Köln

Das Visionäre trägt die Feuring Hotelconsulting GmbH offensiv im Namen: „Visionary Hotel Development“ heißt es in der Unterzeile – und das seit immerhin 1959. Ein halbes Jahrhundert wird das Mainzer Unternehmen in diesem Jahr alt, und er sei bis heute, bekennt Gründer Berno-H. Feuring, „sehr stark Hotelier geblieben“. Dabei sind die Projekte nicht unbedingt nur visionär – zumindest nicht auf den ersten Blick. Denn den Referenzen, die der 72-Jährige nennt, fehlt auf Anhieb das erwartete Spektakuläre. Trotzdem und gerade deshalb: Das Le Méridien München in der Bayerstra-

ße, gegenüber vom Hauptbahnhof gelegen und im Frühjahr 2002 eröffnet, ist für Feuring Initiator echten Wandels und nicht weniger als der Auftakt zur Umgestaltung eines ganzen Stadtteils: „Ein 4-Sterne-Hotel in einem Rotlichtviertel – das war absolute Premiere.“

Visionen inbegriffen

Nachbar Bayerpost vis-à-vis eröffnete zwei Jahre später, das Fleming's 2006. „Das ist mein Verständnis von Vision“, erklärt Feuring und führt als weiteres Beispiel das Marriott Hotel Leipzig an:

1998 eröffnet, ebenfalls nahe des Hauptbahnhofs: „In dieser Stadt, an dieser Stelle, in dieser Zeit – gegen die allgemeine Meinung ist dieses Haus bis heute erfolgreich.“ Es geht aber auch ästhetisch revolutionierender: Feuring berät die Stilli Park AG aus Chur, Bauherrin des InterContinental Davos. Das 5-Sterne-Ressort im höchstgelegenen Tagungsort der Schweiz wird nach seiner Eröffnung 2011 neben 212 Zimmern auch 37 Luxusapartments bieten. Die globale Wirtschaftselite wird sich hier künftig auf ihrem jährlichen Gipfel treffen. Jede Menge Visionen inbegriffen. ←

Für Ladies und Workaholics

Lifestyle-Gastromarke. Auf dem Gelände einer ehemaligen Zementfabrik entsteht am Bonner Rheinufer ein neues Stadtviertel, der „Bonner Bogen“. Auch darunter: das 5-Sterne-Hotel „Kameha Grand Bonn“.

Dr. Petra Zahrt, Köln

Als erstes 5-Sterne-Hotel der Schweizer Luxury Hospitality & Entertainment Group (LH&E Group), die unter ihrem Dach auch die Lifestyle-Gastromarke King Kamehameha führt, eröffnet im kommenden Herbst das „Kameha Grand Bonn“: 254 Zimmer, darunter 62 Suiten und mehrere Restaurants und Bars. Bis 2020 plant das Unternehmen 20 Hotels & Resorts weltweit.

Präsident und CEO der Gruppe ist der frühere Robinson-Chef und Ex-Arabella Starwood-Vorstand Carsten Rath. Seine Visionen vom Hotel der Zukunft haben am Bonner Bogen sehr konkrete Formen angenommen. Der Amsterdamer Interior-Designer Marcel Wanders hat das Hotel mit einer mit allen Funktionen eines Büros ausgestatteten „Wor-

Geplantes Kameha, Phuket: Wasservillen und Baumhäuser sollen laut Kameha „ein integraler Bestandteil, keine isolierte Hotelinsel sein“. Architekten: tecArchitecture Los Angeles.



kaholic Suite“, einer sanften Ladies- und einer „Game Suite“ für individuelle Zuzufuchten ausgestattet. Zukunftsträchtig ist auch die Energieversorgung: Ein geothermales Kraftwerk soll den Energiever-

brauch möglichst gering halten. Bis zu 70 Prozent seines Wärme- und Kältebedarfs kann das Hotel selbst abdecken und damit den Kohlendioxid-Ausstoß um jährlich rund 400 Tonnen reduzieren. ←|

Wettbewerbsvorsprung schaffen durch qualifizierte Nachwuchsförderung

International University
of Cooperative Education
Freiburg



Studiengang International Business Management (B.A.)

- » Immobilienwirtschaft
- » Hotelmanagement
- » Sportmanagement

International University
of Cooperative Education Freiburg (IUCE)

Wirtschaft und Hochschule – Vorsprung durch Praxis

- Erste private Hochschule nach dualem Ausbildungsprinzip in Baden-Württemberg
- Hochkarätige kombinierte Ausbildung in den Unternehmen und an der Hochschule
- Semesterstart: 1. Oktober 2009

www.iu-ce.de | info@iu-ce.de



Visionen in Bildern

Aktuelle Projekte. Hotelgäste bleiben nur für kurze Zeit und sind deshalb experimentierfreudiger. Aber: Längst nicht nur futuristische Bauten sind visionär, meinen Architekten. Eine Auswahl.

Dr. Petra Zahrt, Köln

Eike Becker Architekten/Eike Becker

Motive: Am Zirkus (1) und The Garden (2)

Jüngst auf der „bau“ in München mit dem Gütesiegel des Bauministeriums für das Klima-Konzept eines öffentlichen Gebäudes ausgezeichnet, ist Nachhaltigkeit ein Schlüsselaspekt in Eike Beckers Hotelvisionen: „Ein energieeffizientes, urbanes Gebäude, das Architektur als Kultur versteht und sich als gesellschaftliches Ereignis begreift.“ Zu den aktuellen Hotelprojekten von Eike Becker Architekten gehören unter anderem das Hotel „Am Zirkus 1“ in Berlin – ein zehngeschossiges Gebäude aus Glas und Metall, direkt am Spreeufer.

Außerdem planen die Architekten das Projekt „The Garden“ in Berlin-Mitte. Der Wohn-, Büro-, Gewerbe- und Hotelkomplex in Berlin Mitte soll 2011 fertiggestellt werden.

(www.eikebeckerarchitekten.com).

Foto: Eike Becker Architekten

Kleihues + Kleihues/Jan Kleihues

Motive: Concorde Berlin/Suite Dolomit (3) und Tower 69 Tripolis/Libyen (4)

„In Hotels hält man sich nur eine begrenzte Zeit auf – man ist bereit für Experimente und visionäre Architektur.“ Für Jan Kleihues sehen die Hotels der Zukunft so aus wie die guten von heute, zum Beispiel das Four Seasons Hotel New York. Und neben einer Sprache, die „die alltäglichen Moden überdauert, ohne dabei altbacken zu wirken“, ist für ihn nach wie vor von großer Bedeutung: die richtige Lage in der Stadt. Jüngste und aktuelle Projekte von Kleihues + Kleihues sind unter anderem: Das Concorde in Berlin und das Tower 69 in Tripolis/Libyen: ein 7 Sterne-Hotel mit Büro- und Gewerbeeinheiten auf 69 Etagen. Die Fertigstellung ist für 2011 geplant.

(www.kleihues.com)

Foto: Carsten Witte, Hamburg /

Hotel Concorde Berlin; Tower69: pure rendering

Joi-design/Peter Joehnk

Motive: Organic Trace (5)

„Evolution ist besser als Revolution“, meint Peter Joehnk, Geschäftsführer des Hamburger Innenarchitektur-Büros Joi-design. Und: „Hotels werden emotionaler, alle Sinne spielen eine Rolle.“ Auch im „Organic Trace“: Vorgestellt wurde die Studie auf der Messe hogatec 2008 in Düsseldorf – organische Formen aus einem ökologischen Mineralien-Acryl-Werkstoff. Wärmere Töne gibt es dagegen im Feinschmecker-Restaurant Vlet in der historischen Hamburger Speicherstadt. Denn auch das wird laut Peter Joehnk wichtiger in der Zukunft: Menschlichkeit und Natürlichkeit. Joi-design wurde 2003 gegründet und beschäftigt inzwischen 35 Mitarbeiter. Zu den aktuellen Projekten des Hamburger Architektur-Büros gehört unter anderem das Airrail Center Frankfurt

(www.joi-design.com).

Foto: joi-design



Motiv 1



Motiv 2



Motiv 3



Motiv 4



Motiv 5



Motiv 6



Motiv 7

Graft Architekten/Wolfram Putz

Motive: Samana Luxury Resort (6)
and Spa + W Palm Spring (7)

Die Visionen des Berliner Architekturbüros Graft befinden sich bereits in der Planung: Das Samana Luxury Resort and Spa auf der Halbinsel Samana in der Dominikanischen Republik und das W Palm Springs, ein Luxus-Resort in Palm Springs in Kalifornien.

„Auch wenn Hotels den globalen Geschmackskulturen des Publikums und ihrer Akzeptanzschwellen unterworfen sind, sehen wir sie als Wohnexperimente auf Zeit“, sagt Wolfram Putz, Geschäftsführer des Berliner Architekturbüros Graft. Er meint: „Hotelimmobilien dürfen in ihrer Entwurfshaltung ruhig mutiger und innovativer sein und können für ihre Besucher immer ein Stück Zukunft wagen.“

(www.graftlab.com)

Renderings: Graft

Jan Störmer Partner/Martin Murphy

Motive: Puschkin Hotel Moskau (8) und
Gut Kaden Hamburg (9)

„Visionär kann auch bedeuten, zurückhaltend zu sein“, findet Architekt und Partner Martin Murphy von Jan Störmer Partner, „keine wahnsinnigen Farben und Textilien, keine LEDs.“ Stattdessen: „Respekt vor Landschaft und bestehenden Gebäuden und eine enge Zusammenarbeit mit dem Bauherrn.“

Als Beispiel nennt er das Gut Kaden in Hamburg. Das Golfresort steht kurz vor Baubeginn. Auf rund 10.000 Quadratmetern entsteht ein 3-Sterne-Resort. In der Planung befindet sich das Puschkin Hotel in Moskau. Selbst in dem lebhaften Stadtteil mit Cafés, Bars und Theatern würde das 5-Sterne-Haus einen nachhaltigen Eindruck hinterlassen.

(www.stoermer-partner.de)

Renderings: Jan Störmer Partner



Motiv 8



Motiv 9

ANZEIGE



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
Domierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LERNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP KENNEN!

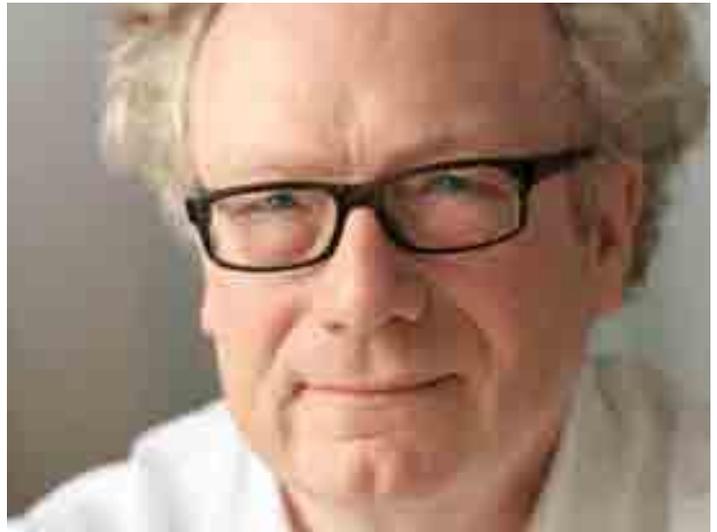
www.gemas.de

Zwischen Glamour und Glaubwürdigkeit

Interview mit Peter Wippermann

Dr. Petra Zahrt, Köln

Er steht in den Startlöchern, um die Märkte der Zukunft zu entdecken und den gesellschaftlichen Wandel zu interpretieren – für Kunden aus aller Welt und allen Branchen. Ein Interview mit dem Gründer des Trendbüros, Professor Peter Wippermann (59).



Trendbüro-Gründer Professor Peter Wippermann

Budgethotels sind heute mehr denn je en vogue – wird das auch nach „der Krise“ noch so sein?

Wippermann: Die aktuell schwierige Weltwirtschaftslage verursacht bei den Unternehmen eine dramatische Controlling-Sucht und davon profitiert die Budgethotellerie. Aber auch perspektivisch wird dieser Markt weiter wachsen. Es wird einen Verdrängungswettbewerb geben, und innerhalb des Segments wird es weitere Zielgruppenspezifizierungen geben, etwa Super-Low-Budget, sehr stylish zu moderaten Preisen. Fake Glamour, Ironisierung und Tanz auf dem Vulkan kennen wir bereits von Billig-Modelabels wie H&M und C&A; hinzu kommt jetzt ein Rezessions-Chic: Angesichts einer

„Fake Glamour, Ironisierung und Tanz auf dem Vulkan kennen wir bereits von Billig-Modelabels wie H&M und C&A; hinzu kommt jetzt ein Rezessions-Chic: Angesichts einer nicht mehr einschätzbaren Finanzwirtschaft überprüfen wir die Sinnhaftigkeit und versuchen, im Gleichgewicht zu bleiben, suchen das Alltagstaugliche.“

nicht mehr einschätzbaren Finanzwirtschaft überprüfen wir die Sinnhaftigkeit und versuchen, im Gleichgewicht zu bleiben, suchen das Alltagstaugliche.

Und wo bleibt der Luxus? Ist hier nach oben hin immer noch alles offen?

Generell gilt: Die Märkte am unteren und oberen Ende haben die größten Wachstumschancen, die Mitte dagegen schrumpft. Der Blick nach Dubai zeigt aber bereits das Ende der Steigerungslogik: Die Türme wachsen nicht mehr in den Himmel. Stattdessen werden Konzepte gewinnen, die glaubwürdig sind.

Was bedeutet das?

Wippermann: Glaubwürdig sein heißt, eine klare Identität zu haben, Nachhaltigkeit bedeutet konsequent zu sein, zum Beispiel in der Bausubstanz. Dann wird Nachhaltigkeit zum Differenzierungsmerkmal. Nischenkonzepte haben ein Profil und sprechen eine ganz bestimmte Zielgruppe an. Glaubwürdig kann aber auch hybrid sein.

Und hybride Konzepte sehen wie aus ...?

Wippermann: Hybride Konzepte bringen ursprünglich getrennte Welten miteinander in Balance; sie können ganz klar und damit glaubwürdig und erfolgreich sein wie das Lloyd Hotel in Amsterdam beweist:

„Sleep and dine from one to five stars“ – also alle Kategorien unter einem Dach. Man setzt auf urbanen Lifestyle, auf eine gemeinsame Sichtweise, nicht auf bestimmte Altersklassen, und gibt seinen Gästen eine Wahlmöglichkeit, es gibt keine Kompakt- oder Pauschalangebote. Auch mischgenutzte Immobilien, die Wohnen, Büro und Hotel vereinen, werden in Zukunft eine größere Rolle spielen.

Welche Herausforderungen sehen Sie noch auf die Hotelbranche zukommen?

Wippermann: Eine bessere Planung und Verankerung im Raum. Eine engere Zusammenarbeit ist notwendiger, Beispiel Hamburg: Die Elbphilharmonie macht andere Hotels notwendig als ein Musical-Zelt. Das Hotelangebot in Deutschland ist Mittelmaß und auch in den Städten ist noch eine ganze Menge Potenzial. Außerdem: Weitere Rationalisierung durch Technologie und Reduktion der Mitarbeiter. Es gibt viele tolle Hotelkonzepte, aber auch viele, die für die nächsten 20 Jahre gemacht wurden. Motto: „Es wird schon reichen.“ Das ist bedauerlich, und wohin das führt, kann man heute an der Automobilbranche sehen. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienwirtschaft.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.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Das Insolvenzverfahren
■ 2011

Urteil des Monats

78.1 Keine Anfechtung eines unkonkreten Beschlusses

In einer Eigentümerversammlung können Wohnungseigentümer nur das anfechten, was auch konkret beschlossen wurde.

79.1 Beschlussfassung

Eigentümerbeschlüsse, die unklar sind, sind auf Anfechtung hin für ungültig zu erklären.

79.2 Verpflichtung zur Einsichtnahme in Grundakte?

Beim Verkauf einer Wohnung braucht der Notar regelmäßig nicht in die Grundakten Einsicht zu nehmen.

79.3 Antragsweiterung in Altverfahren: Zuständigkeit

Was gilt, wenn das AG in einem Verfahren, das vor dem 2. Juli 2007 anhängig geworden ist, auch über einen Erweiterungsantrag, der später eingegangen ist, entscheidet?

79.4 Anderweitige Raumzuordnung

Ein Eigentümer, dem zwei Wohnungen gehören, kann ohne Mitwirkung der übrigen Eigentümer Räume dem anderen Sondereigentum zuordnen.

80.1 Haftung des Insolvenzverwalters

Keine Haftung des Insolvenzverwalters bei unterlassener Freigabe des Wohnungseigentums

80.2 Abschlussvollmacht des Verwaltungsbeirats

Ist ein Beschluss, durch den der Beirat zum Abschluss des Verwaltervertrags beauftragt wird, wirksam?

80.3 Beseitigung einer Parabolantenne: Verwirkung?

Der Anspruch auf Beseitigung ist nicht schon dann verwirkt, wenn diese vor längerer Zeit angebracht worden war.

81.1 Verband kann Immobiliareigentum erwerben

Der Erwerb von Immobiliareigentum durch die Gemeinschaft ist meist ordnungsgemäße Verwaltung.

Maklerrecht

81.2 Maklervertrag

Es kommt nicht auf die Bezeichnung an.

81.3 Wirtschaftliche Identität

Die besteht nicht bei Preisabweichung von 25 Prozent.

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

82.1 Gewerbemiete: Schönheitsreparaturen

Vereinbaren die Parteien die Übertragung von Schönheitsreparaturen auf den Mieter, umfassen diese auch die Grundreinigung des Teppichbodens.

82.2 Vereinbartes Lastschriftverfahren einhalten

Wird die Einziehung von Mietforderungen im Lastschriftverfahren vereinbart, kommt der Mieter unter bestimmten Gründen nicht in Verzug.

82.3 Wegfall der Verpflichtung zu Schönheitsreparaturen

Was gilt, wenn in der formularmietvertraglichen Verpflichtung des Mieters zum Streichen der Fenster deren Außenseiten nicht ausdrücklich ausgenommen sind?

83.1 Vorschriften zur Wandfarbe im laufenden Mietverhältnis unwirksam

Eine Verpflichtung des Mieters, Schönheitsreparaturen in „neutralen Farben auszuführen“, kann unwirksam sein.

83.2 Eigentumsverhältnisse einer Einbauküche

Zur Zubehörseigenschaft einer Einbauküche, die der Mieter in seine Wohnung einbringt.

Urteil des Monats

Keine Anfechtung eines unkonkreten Beschlusses

In einer Eigentümerversammlung können Wohnungseigentümer nur das anfechten, was auch konkret beschlossen wurde.



In einer Wohnungseigentümerversammlung kann nur über einen gestellten Antrag abgestimmt werden. Über ein „Weniger“ gegenüber dem gestellten Antrag können die Wohnungseigentümer nur abstimmen, wenn ein dem „Weniger“ entsprechender Antrag gestellt wird. Ein ablehnender Beschluss einer Wohnungseigentümerversammlung ist nicht deshalb anfechtbar, weil die abgelehnte Maßnahme in geringerem Umfang ordnungsmäßiger Verwaltung entsprochen hätte.

OLG München, Beschluss v. 18.11.2008, Az.: 32 Wx 132/08

Fakten: Vorliegend wurde ein Antrag zur Beschlussfassung gestellt, das im Bereich des Sondernutzungsrechts errichtete, jedoch darüber hinaus auf die übrigen Gemeinschaftsflächen hinausragende Garagengebäude eines Wohnungseigentümers zu beseitigen. Der Antrag fand bei der Beschlussfassung nicht die erforderliche Mehrheit, sodass der Versammlungsleiter einen Negativbeschluss verkündet hatte. Dieser wurde nunmehr

von einem anderen Wohnungseigentümer mit dem Argument angefochten, es hätte auch ordnungsmäßiger Verwaltung entsprochen, nur einen Teilabriss zu beschließen hinsichtlich des Garagenteils, der sich auf weitere Bereiche des gemeinschaftlichen Eigentums erstreckt.

Dem konnten die Richter indes nicht folgen. Im Beschlussanfechtungsverfahren ist nur zu prüfen, was beschlossen wurde. Wenn ein bestimmter Antrag gestellt und dieser Antrag abgelehnt wird, erschöpft sich die Wirkung des Beschlusses in der Ablehnung des Antrags. Abgelehnt werden kann aber nur das, was beantragt worden ist. Mit der Ablehnung des Beschlusses ist weder das Gegenteil des Antrags beschlossen noch wird etwas abgelehnt, was nicht ausdrücklich beantragt worden ist.

Im vorliegenden Fall wurde der Antrag auf Abriss der gesamten Garage abgelehnt. Dass es möglicherweise für die übrigen Wohnungseigentümer erkennbar war, dass der anfechtende Wohnungseigentümer als Minus auch den Abriss eines Teils der Garage gewollt

hätte, mag sein. Ein solcher Antrag ist jedoch nicht gestellt worden. Es ist nicht Aufgabe der Wohnungseigentümerversammlung, bei einem umfassend gestellten Antrag zu prüfen, ob der Antrag teilweise begründet ist. Es wäre vielmehr Sache des Wohnungseigentümers gewesen, durch weitere Anträge oder durch Stellung von Hilfsanträgen einen Beschluss im geringeren Umfang zu erreichen, als es seinem ursprünglichen Antrag entsprach.

Fazit: Der Abstimmung der Wohnungseigentümerversammlung obliegt immer nur ein konkret gestellter Antrag. Die Wohnungseigentümer haben nur die Möglichkeit mit „ja“ oder „nein“ zu stimmen oder sich der Stimme zu enthalten. Eine Modifizierung eines Antrags ist bei dieser Sachlage schon abstimmungs-technisch ausgeschlossen. Es müsste vielmehr der Versammlungsleiter oder ein Sammlungsteilnehmer einen Antrag in modifizierter Form stellen, damit hierüber überhaupt abgestimmt werden kann.

Wohnungseigentumsrecht

Beschlussfassung [79.1]

Klar und eindeutig muss sie sein

Eigentümerbeschlüsse, die unklar und mehrdeutig sind und deren Inhalt allenfalls im Wege der Auslegung festzustellen wäre (hier: unklares Verhältnis der beschlossenen Sanierungsbeauftragung, Gutachtenerstellung und Klageerhebung), widersprechen dem Grundsatz ordnungsgemäßer Verwaltung und sind auf Anfechtung hin für ungültig zu erklären.

OLG Düsseldorf, Beschluss v. 23.9.2008, Az.: I-3 Wx 272/07

Wohnungserwerb [79.2]

Keine Verpflichtung des Notars zur Einsichtnahme der Grundakte

Beim Verkauf einer Eigentumswohnung braucht der Notar ohne besondere Umstände, etwa weil Zweifel am Umfang des Sondereigentums bestehen, nicht in die Grundakten Einsicht zu nehmen, selbst wenn in dem von ihm einzusehenden Wohnungsgrundbuch auf die in den Grundakten befindliche Eintragungsbewilligung Bezug genommen wird. Es bedarf dann auch keines Hinweises auf die unterbliebene Einsichtnahme oder darauf, dass sich nur mit ihr der Umfang des Sondereigentums ermitteln lasse.

BGH, Urteil v. 4.12.2008, Az.: III ZR 51/08



Pflicht zur Einsichtnahme besteht nur bei besonderen Umständen.

Fakten: Im Beurkundungstermin über den Erwerb einer Eigentumswohnung gingen alle Beteiligten davon aus, zu der Wohnung gehöre ein Zimmer im darüber gelegenen Dachge-

schoß, welches nur über eine in der Wohnung vorhandene Treppe erreichbar war. Dieses Zimmer stand jedoch im Gemeinschaftseigentum, war also nicht Bestandteil des vom nunmehr klagenden

Wohnungseigentümer erworbenen Sondereigentums. Der beklagte Notar hatte vor dem Beurkundungstermin das Grundbuch eingesehen, nicht aber die Grundakten. Im Beurkundungstermin lagen Unterlagen zum erworbenen Wohnungseigentum wie die Teilungserklärung, die Abgeschlossenheitsbescheinigung nebst Aufteilungsplänen oder eine Gemeinschaftsordnung nicht vor. Da an dem Dachraum auch ein Sondernutzungsrecht nicht zu erreichen war, verklagte der Wohnungserwerber schließlich den Notar auf Schadensersatz, da er vor Beurkundung keine Einsicht in die Grundakte genommen hätte.

Die Klage war indes erfolglos, da sich der Notar keiner Amtspflichtverletzung schuldig gemacht hatte. Dieser hatte jedenfalls keine Pflicht zur Einsichtnahme in die Grundakten gehabt. Der Notar hatte keinen Anlass ge-

habt, daran zu zweifeln, dass die Angaben der Parteien zum Bestand der Wohnung denjenigen in der Teilungserklärung beziehungsweise dem dazugehörigen Aufteilungsplan zur Abgeschlossenheitsbescheinigung entsprochen hatten. Eine Pflicht darauf hinzuweisen, dass er die Grundakten nicht eingesehen habe und dass sich der Umfang des Sondereigentums nur durch eine Einsichtnahme in die Grundakten ermitteln lasse, bestand ebenfalls nicht.

Fazit: Eine Pflicht zur Einsichtnahme in die Grundakten ergab sich vorliegend insbesondere auch nicht aus § 21 Abs. 1 BeurkG. Eine Einsichtnahme in die Grundakten ist nur bei Vorliegen besonderer Umstände notwendig, etwa weil Zweifel am Umfang des Sondereigentums bestehen. Und dies war zumindest im vorliegenden Sachverhalt nicht der Fall.

Gerichtliches Verfahren [79.3]

Zuständiges Beschwerdegericht bei Antragsweiterung in Altverfahren

Entscheidet das AG in einem Verfahren, das vor dem 2. Juli 2007 anhängig geworden ist einheitlich auch über einen Erweiterungsantrag, der nach dem 1. Juli 2007 eingegangen ist, nach den Vorschriften des FGG, so bestimmt sich die Zuständigkeit des Beschwerdegerichts nach dem FGG. § 72 Abs. 2 GVG n.F. ist in solchen Fällen nicht anzuwenden.

OLG München, Beschluss v. 8.12.2008, Az.: 32 Wx 156/08

Abgeschlossenheit [79.4]

Kein Wegfall bei anderweitiger Raumzuordnung

Ein Wohnungseigentümer, dem zwei Wohnungen gehören, kann ohne Mitwirkung der übrigen Wohnungseigentümer Räume des einen Sondereigentums dem anderen Sondereigentum zuordnen. Das Erfordernis der Abgeschlossenheit und der etwaige Nachweis gegenüber dem Grundbuchamt sind keine Voraussetzungen für die Wirksamkeit der Ab- beziehungsweise der Zuschreibung.

OLG München, Beschluss v. 30.7.2008, Az.: 34 Wx 049/08

Insolvenz [80.1]**Keine Haftung des Insolvenzverwalters bei unterlassener Freigabe des Wohnungseigentums**

Im Insolvenzverfahren über das Vermögen eines Wohnungseigentümers begründet die vom Insolvenzverwalter unterlassene Freigabe des Wohnungseigentums einen Schadensersatzanspruch der Wohnungseigentümergeinschaft wegen entgangenen Hausgelds weder aus § 61 InsO noch aus § 60 InsO. LG Stuttgart, Urteil v. 23.4.2008, Az.: 10 S 5/07

Fakten: Das Gericht hatte vorliegend die Frage verneint, ob im Insolvenzverfahren über das Vermögen eines Wohnungseigentümers die vom Insolvenzverwalter unterlassene Freigabe des Wohnungseigentums einen Schadensersatzanspruch der Wohnungseigentümergeinschaft wegen entgangenen Hausgelds begründet. Nach § 61 S. 1 InsO ist der Verwalter dem Massegläubiger zum Schadensersatz verpflichtet, wenn eine Masseverbindlichkeit, die durch eine Rechtshandlung des Insolvenzverwalters begründet worden ist, aus der Insolvenzmasse nicht voll erfüllt werden kann. Vorliegend waren Hausgeldrückstände als Neumasseverbindlichkeiten entstanden, nachdem der Insolvenzverwalter die Masseunzulänglichkeit angezeigt hatte. Für den geltend gemachten Schadensersatzanspruch aus § 61 InsO fehlt es jedoch an den weiteren Voraussetzungen, nämlich einer Rechtshandlung des Insolvenzverwalters im Sinne dieser Vorschrift sowie einem dadurch kausal verursachten Schaden. Bei dem Streitgegenständlichen Verhalten des Insolvenzverwalters geht es jedoch nicht um eine Rechtshandlung wie etwa um einen Vertragsschluss, eine Erfüllungswahl oder eine unterlassene Kündigung eines Dauerschuldverhältnisses.

Vielmehr hat der Insolvenzverwalter es unterlassen, das Wohnungseigentum des Insolvenzschuldners „rechtzeitig“ freizugeben. Dieses Verhalten des Insolvenzverwalters fällt jedoch nach Auffassung des LG Stuttgart nicht unter § 61 InsO. Bei der Auslegung des Begriffs der Rechtshandlung sei auch zu berücksichtigen, dass es sich bei den Wohngeldansprüchen um Masseverbindlichkeiten handelt, also nicht um solche, die „durch Handlungen des Insolvenzverwalters“ begründet werden, sondern um solche, die „in anderer Weise“ durch die Verwaltung der Insolvenzmasse begründet werden.

Fazit: Völlig anderer Auffassung zur Haftung des Insolvenzverwalters ist insbesondere das OLG Düsseldorf (Urteil v. 28.4.2006, 3 Wx 299/05). Dieses bejaht einen entsprechenden Schadensersatzanspruch gegen den Insolvenzverwalter nach § 61 InsO, wenn dieser es zu verantworten hat, dass Hausgeldforderungen der Gemeinschaft aus der Insolvenzmasse nicht voll erfüllt werden können, da er jahrelang nichts oder nur wenig unternommen habe, um Mietzins einzuziehen oder im Falle der Uneinbringlichkeit beziehungsweise des Leerstands von Wohnungen eine angemessene Verwertung herbeizuführen.

Verwaltervertrag [80.2]**Abschlussvollmacht des Verwaltungsbeirats**

Ein Beschluss der Wohnungseigentümerversammlung, durch den der Verwaltungsbeirat zum Abschluss des Verwaltervertrags beauftragt und bevollmächtigt wird, ist jedenfalls dann wirksam, wenn er nicht angefochten wird. Eine nicht näher beschriebene Vollmacht ermächtigt in der Regel den Verwaltungsbeirat lediglich zum Abschluss eines Verwaltervertrags, der ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht. So bedarf es zur Verabredung von Haftungsbeschränkungen einer ausdrücklichen Ermächtigung im bevollmächtigenden Beschluss, da ein entsprechender Vertrag über die gesetzliche Regelung hinausgeht.

OLG Frankfurt a.M., Beschluss v. 19.5.2008, Az.: 20 W 169/07

Beseitigungsanspruch [80.3]**Verwirkung eines Anspruchs auf Beseitigung einer Parabolantenne**

Eine Parabolantenne kann möglicherweise beseitigt werden, obwohl der Eigentümer darauf vertraut hat.

Nach Auffassung des Gerichts ist der Anspruch auf Beseitigung einer Parabolantenne nicht schon dann verwirkt, wenn diese längere Zeit angebracht war und der Eigentümer auf den Verbleib der Antenne vertraut hat. Erforderlich ist auch, dass im Hinblick auf den Vertrauenstatbestand der Verpflichtete sich auch auf den Verbleib eingerichtet hat. Hierzu sind tatsächliche Feststellungen über die Dispositionen des Eigentümers der Antenne erforderlich.

Ob eine Verwirkung eines Beseitigungsanspruchs vorliegt, richtet sich stets nach den vom Tatrichter festzustellenden und den zu würdigenden Umständen des Einzelfalls. Jedenfalls ist ein Recht dann verwirkt, wenn der Berechtigte sein Recht län-

gere Zeit nicht geltend gemacht hat und der Anspruchsgegner nach dem gesamten Verhalten des Berechtigten darauf vertrauen durfte, dieser werde sein Recht auch in Zukunft nicht geltend machen. Nach der Rechtsprechung des BGH ist über die vorgenannten Voraussetzungen hinaus erforderlich, dass sich der Verpflichtete auch darauf eingerichtet hat, dass das Recht nicht mehr geltend gemacht wird. Da die Vorinstanzen keine tatsächlichen Feststellungen getroffen hatten, ob der Antragsgegner im Vertrauen auf die Nichtgeltendmachung des Anspruchs irgendwelche Dispositionen getroffen hat, konnte das OLG München über das Vorliegen einer Verwirkung nicht abschließend entscheiden und musste den Rechtsstreit zur weiteren Sachaufklärung an die Vorinstanz zurückverweisen.

OLG München, Beschluss v. 9.4.2008, Az.: 32 Wx 1/08

Rechtsfähigkeit der Gemeinschaft [81.1]

Verband kann Immobiliareigentum erwerben

Der Erwerb von Immobiliareigentum durch die Wohnungseigentümergeinschaft stellt unter bestimmten Voraussetzungen eine Maßnahme der ordnungsgemäßen Verwaltung dar. Im Rahmen der einer Wohnungseigentümergeinschaft verliehenen Teilrechtsfähigkeit ist auch von der Grundbuchfähigkeit der Wohnungseigentümergeinschaft auszugehen. Die Prüfung der Frage, ob der Erwerb von Immobiliareigentum durch die Wohnungseigentümergeinschaft als Maßnahme der ordnungsgemäßen Verwaltung anzusehen ist, obliegt nicht den Grundbuchämtern im Rahmen der Eintragung der Eigentümergeinschaft als Eigentümerin, sondern vielmehr nur den Wohnungseigentumsgerichten im Rahmen des Beschlussanfechtungsverfahrens nach § 46 WEG.

OLG Celle, Beschluss v. 26.2.2008, 4 W 213/07

Maklerrecht

Maklervertrag [81.2]

Auf die Bezeichnung kommt es nicht an

Von einem Maklervertrag ist in der Regel auszugehen, wenn und soweit dessen wesentliche Elemente (erfolgsabhängige Vergütung; Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit; Abschlussfreiheit des Auftraggebers) vorliegen. Auf die von den Parteien gewählte Vertragsbezeichnung kommt es nur in Grenzfällen an. Um den Makler- vom Dienstvertrag abzugrenzen, ist festzustellen, ob eine bestimmte Pflicht zum Tätigwerden vereinbart wurde – was gegen den Makler- und für den Dienstvertrag spricht – und ob von dem Vertragspartner umgekehrt eine erfolgsunabhängige Vergütung geschuldet wird (was typisch für den Dienstvertrag ist).

OLG Rostock, Beschluss v. 1.7.2008, Az.: 1 U 27/08

Provisionsanspruch und wirtschaftliche Identität [81.3]

Preisabweichung von 25 Prozent

Ein Provisionsanspruch des Käufermaklers entsteht grundsätzlich nicht, wenn der tatsächlich zu zahlende Grundstückskaufpreis den zuvor von den Maklervertragsparteien übereinstimmend vorgestellten Preis um 25 Prozent übersteigt. Tritt ein Makler unangefordert an den Mieter einer Eigentumswohnung heran und teilt ihm neben der Verkaufsabsicht des Vermieters/Eigentümers mit, dass er sich für den Mieter bei Interesse um den Ankauf bemühen könne, ist ein im Anschluss gegebenes Provisionsversprechen des erwerbsinteressierten Mieters allein als Vermittlungs- und nicht auch als Nachweismaklerauftrag auszulegen.

OLG Dresden, Beschluss v. 18.9.2008, Az.: 8 U 1167/08

Fakten: Ein Makler teilte dem Mieter einer Eigentumswohnung unangefordert mit, dass die Wohnung zum Verkauf stehe. Bei Interesse des Mieters werde sich der Makler bemühen, einen entsprechenden Kaufvertrag zu vermitteln. Der Mieter erwarb das Objekt schließlich 25 Prozent teurer, als vom Makler avisiert.

Die Provisionsklage des Maklers musste abgewiesen werden. Gehen Parteien bei Abschluss eines Nachweismaklervertrags, übereinstimmend von einem bestimmten oder ungefähren Kaufpreis aus, zu dem die Immobilie zu haben ist, mangelt es an der maklerrechtlich erforderlichen Gleichwertigkeit zwischen angestrebtem und zustande gekommenem Kaufvertrag, wenn der Kunde das Grundstück tatsächlich nur zu einem deutlich teureren Preis erwerben kann und tatsächlich erwirbt. Bei wirtschaftlicher Betrachtung erreicht er dann nicht annähernd das Ziel, das er, wie der Makler weiß, ins Auge gefasst und für den Fall der Erreichung zu honorieren versprochen hat. Die Klage musste jedoch auch deshalb abgewiesen werden, weil der Makler keine Vermittlungstätigkeit entfaltet hatte.

Zwar hatte er einen Nachweis dergestalt erbracht, dass die Wohnung zum Verkauf stehe. Eine Vermittlung war jedoch hierin und auch nicht darin zu erblicken, dass der Makler lediglich das Ankaufangebot des Mieters weitergeleitet hatte. Hierzu wäre ein erfolgreiches Einwirken des Maklers auf die konkrete Abschlussbereitschaft des Verkäufers erforderlich gewesen.

Fazit: Die Entscheidung entspricht der herrschenden Meinung. Bereits die Grenze, bis zu der bei der späteren Kaufpreishöhe noch von wirtschaftlicher Gleichwertigkeit ausgegangen werden kann, war überschritten. Die obergerichtliche Rechtsprechung sieht Preisdifferenzen von bis zu 10 Prozent regelmäßig als provisionsunschädlich an, verneint aber umgekehrt die Gleichwertigkeit in der Regel bei einer Differenz von mindestens 20 Prozent, und zwar meist auch dann, wenn es sich um eine für den Maklerkunden günstige Abweichung in dieser Größenordnung handelt. Dem ist für eine dem Kunden des Käufermaklers nachteilige Verteuerung der Immobilie von 25 Prozent, wie sie hier vorliegt, zu folgen.

Mietrecht

Gewerbemietrecht [82.1]

Schönheitsreparaturen umfassen Grundreinigung des Teppichbodens

Vereinbaren die Parteien eines Gewerberaummietvertrags allgemein die Übertragung von Schönheitsreparaturen auf den Mieter, umfassen diese auch die Grundreinigung des Teppichbodens.

BGH, Urteil v. 8.10.2008, Az.: XII ZR 15/07

Fakten: Die 4.000 m² messenden Mieträume waren zum Betrieb eines Bekleidungsgeschäfts vermietet. Nach dem Mietvertrag waren die Schönheitsreparaturen auf den Mieter übertragen. Nach Mietende verlangte der Vermieter zunächst die Erneuerung des Teppichbodens, welche der Mieter verweigerte. Im Rahmen eines vom Vermieter angestrebten selbstständigen Beweisverfahrens wurden von einem Sachverständigen Schäden und Reinigungskosten festgestellt. Der Vermieter verlangte daraufhin den Ersatz der veranschlagten Kosten und ersetzte den Teppichboden auf Wunsch des Nachmieters. Das Gericht gibt dem Vermieter aus ergänzender Vertragsauslegung einen Anspruch auf finanziellen Ausgleich für nicht durchgeführte Schönheitsreparaturen. Da es keine für alle Mietverhältnisse geltende gesetzliche Definition der Schönheitsreparaturen gibt und die Parteien nicht näher geregelt haben, welche konkreten Arbeiten hiervon umfasst sein sollen, ist deren Umfang durch Auslegung zu ermitteln. Nach allgemeiner Auffassung umfassen Schönheitsreparaturen unter anderem das „Streichen der Fußböden“. Der redliche

Mieter muss davon ausgehen, dass er anstelle des nur für Holzdielenböden geeigneten Streichens des Bodens die Maßnahme ergreifen muss, die für den vorhandenen Boden zu einem vergleichbaren Ergebnis führt. Bei einem Teppichboden entspricht dies dessen gründlicher Reinigung. Der Vermieter kann nach der vertraglichen Regelung den Ersatz fiktiver Kosten einer Grundreinigung des Teppichbodens verlangen, wenn der Boden bei Mietende infolge vertragsgemäßer Nutzung und normaler Umwelteinflüsse durch Zeitablauf unansehnlich geworden war.

Fazit: Insbesondere bei Mietobjekten mit einer großen Mietraumfläche kann der Teppichboden zu einem erheblichen Kostenfaktor werden. Die Kosten für die Grundreinigung waren hier vom Sachverständigen auf über 10.000 Euro geschätzt worden. Sind die Schönheitsreparaturen wirksam auf den Mieter übertragen, kann der Vermieter die Kosten für die Grundreinigung verlangen. Eine ausdrückliche Klarstellung, dass die Schönheitsreparaturen in Bezug auf den Teppichboden die Grundreinigung umfasst, beugt teuren Prozessen vor.

Lastschriftverfahren [82.2]

Vermieter muss vereinbartes Lastschriftverfahren einhalten

Wird die Einziehung von Mietforderungen im Lastschriftverfahren vereinbart, so kommt der Schuldner nicht in Verzug, wenn der Gläubiger von der Ermächtigung keinen Gebrauch mehr macht, ohne dies vorher anzukündigen. Haben sich die Parteien auf den Einzug der Miete im Lastschriftverfahren geeinigt, trifft den Vermieter eine Mitwirkungspflicht bezüglich des Einzugs der Miete. Erfüllt er diese nicht, kann er dem Mieter den mangelnden Zahlungseingang der Miete auch dann nicht vorwerfen, wenn das Konto des Mieters nicht gedeckt war und es in der Folge zu einer Rückbelastung gekommen ist. Etwas anderes gilt nur, wenn dem Mieter konkrete Anhaltspunkte für eine mangelnde Deckung nachgewiesen werden können, welche eine Berufung des Mieters auf das Lastschriftverfahren als treuwidrig erscheinen lassen. In Rechtsprechung und Literatur wird zum Teil davon ausgegangen, dass der Vermieter durch einseitige Mitteilung das Lastschriftverfahren aufkündigen kann. Die überwiegende Auffassung geht aber wohl davon aus, dass sich der Vermieter mit dem Mieter auf eine Änderung der Zahlungsmodalitäten einigen muss.

OLG Stuttgart, Urteil v. 2.6.2008, Az.: 5 U 20/08



Zahlungsverfahren: Änderung nur unter engen Voraussetzungen.

Außenfenster und -türen [82.3]

Wegfall der gesamten Verpflichtung zu Schönheitsreparaturen

Sind in der formularmietvertraglichen Verpflichtung des Mieters zum Streichen der Fenster und Türen deren Außenseiten nicht ausdrücklich ausgenommen, ist die Klausel unwirksam und hat zur Folge, dass der Mieter überhaupt keine Schönheitsreparaturen durchführen muss.

Wird vom Mieter formularmietvertraglich ohne Einschränkung das Streichen der Türen und Fenster verlangt, folgt daraus, dass auch die Außenseiten davon nicht ausgeschlossen sind. Eine solche Klausel ist unwirksam und kann auch nicht teilweise erhalten werden. Es ist daher immer darauf zu achten, dass der Mietvertrag nur die Übertragung der Verpflichtung des Mieters enthält, die Innenseiten der Fenster und Türen zu streichen.

KG Berlin, Beschluss v. 17.9.2008, Az.: 8 U 77/07

Wandfarbe [83.1]**Vorschriften zur Wandfarbe im laufenden Mietverhältnis unwirksam**

Eine formularvertragliche Klausel, die den Mieter dazu verpflichtet, die auf ihn abgewälzten Schönheitsreparaturen in „neutralen, hellen, deckenden Farben und Tapeten auszuführen“, ist wegen unangemessener Benachteiligung des Mieters unwirksam, wenn sie nicht auf den Zustand der Wohnung im Zeitpunkt der Rückgabe der Mietsache beschränkt ist, sondern auch für Schönheitsreparaturen gilt, die der Mieter im Laufe des Mietverhältnisses vorzunehmen hat. Die formalmäßige unangemessene Einengung des Mieters in der Art der Ausführung von Schönheitsreparaturen führt zur Unwirksamkeit der Abwälzung der Pflicht zur Vornahme der Schönheitsreparaturen insgesamt. BGH, Urteil v. 18.6.2008, Az.: VIII ZR 224/07

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der oben genannten Schönheitsreparaturklausel. Der BGH gibt dem Mieter recht und verneint jeglichen Anspruch des Vermieters gegen den Mieter auf Vornahme von Schönheitsreparaturen. Zwar ist die Klausel hinreichend klar. Für den durchschnittlichen Mieter ist ohne Weiteres ersichtlich, was unter „hellen“ Farben zu verstehen ist und dass farbige Gestaltungen wie „lindgrün“ oder „hellblau“ nicht als „neutral“ angesehen werden können. Die Klausel ist hier unwirksam, weil sie den Mieter auch während des laufenden Mietverhältnisses zu einer Dekoration in der angegebenen Farbwahl verpflichtet und dadurch in der Gestaltung seines persönlichen Lebensbereichs einschränkt, ohne dass hierfür ein anerkanntes Interesse des Vermieters besteht.

Fazit: Farbwahlklauseln sind zwar grundsätzlich zulässig, doch der BGH weist in dieser Entscheidung nochmals darauf hin, dass die Klausel klarstellen muss, dass sie für die Rückgabe der Mietsache gilt, und dass dem

Mieter während des laufenden Mietverhältnisses die Farbwahl nicht eingeschränkt wird. Die in einem Nebensatz getroffene Behauptung, „hellblau“ und „lindgrün“ seien keine „neutralen“ Farben, wirft die unbeantwortet gelassene Frage auf, welche Farben denn als neutral zu bewerten sind. Der BGH orientiert sich insoweit an hier üblichen Wohnungseinrichtungen. Der BGH verweist in dieser Entscheidung auch darauf, dass eine an starre Fristen geknüpfte Quotenabgeltungsklausel zwar unwirksam ist, aber nicht zur Unwirksamkeit der Übertragung der Schönheitsreparaturen führt. Der Zweck der Abgeltungsklausel besteht darin, dem Vermieter, der von dem ausziehenden Mieter mangels Fälligkeit der Schönheitsreparaturen keine Endrenovierung verlangen kann, wenigstens einen prozentualen Anteil an Renovierungskosten seit den letzten Schönheitsreparaturen während der Mietzeit zu sichern. Sie ergänzt deshalb die Verpflichtung des Mieters zur Durchführung von Schönheitsreparaturen für den Fall, dass die Renovierungspflicht noch nicht fällig ist.

Einbauküche [83.2]**Küche des Mieters wird mit Einbau nicht Eigentum des Vermieters**

Zur Zubehörseigenschaft einer Einbauküche, die der Mieter in seine Wohnung einbringt.

BGH, Versäumnisurteil v. 20.11.2008, Az.: IX ZR 180/07



Der Mieter kann die Küche beim Auszug wieder „mitnehmen“.

Fakten: Die Parteien streiten um das Eigentum an einer Einbauküche und die Berechtigung des Mieters, bei seinem Auszug aus der Wohnung die wesentlichen Teile davon mitzunehmen. Der Mieter hatte bei seinem Auszug die Einbauküche mit Ausnahme eines Eckspülelements entfernt. Der Vermieter ist der Meinung, die vom Mieter in die Wohnung eingebrachte Einbauküche sei durch den Einbau sein Eigentum geworden. Der Mieter ist der Auffassung, was er zu vorübergehendem Zweck in die Wohnung einbringe, könne weder Zubehör noch wesentlicher Bestandteil geworden sein. Der BGH hebt die vorinstanzliche Entscheidung auf und gibt dem Mieter recht. Zwar ist die Einbauküche dazu bestimmt, dem wirtschaftlichen Zweck der Wohnung als Hauptsache zu dienen. Doch die Einbauküche wird im Rechtsverkehr

nicht als Zubehör angesehen. Jedenfalls für den süddeutschen Raum ist festzustellen, dass es nicht der Verkehrsauffassung entspricht, Einbauküchen als Zubehör anzusehen. Ein Mieter, der die Küche mit eigenen Mitteln erwirbt, will in aller Regel die Küche beim Auszug wieder mitnehmen, es sei denn, er kann sie an den Nachmieter verkaufen.

Fazit: Eine vom Mieter eingebaute Einrichtung darf der Mieter nach dem Auszug grundsätzlich wieder mitnehmen. Anders als bei der Einbauküche wird der Mieter etwa einen von ihm verlegten Laminatboden nach dem Auszug kaum mitnehmen wollen, sodass ein Eigentumsübergang auf den Vermieter möglich ist. Für den Fall, dass der Vermieter den Einbau behalten will, muss er dem Mieter dann die Aufwendungen für den Einbau erstatten.

► Wir bieten -

Perspektiven!

Als Personalberatung sind wir seit über 30 Jahren auf die Real Estate Industry spezialisiert. Für unsere hervorragenden Mandanten besetzen wir interessante Positionen für Fach- und Führungskräfte der Immobilienwirtschaft. Auch in schwierigen Zeiten bieten wir Ihnen beste Karrierechancen!

Derzeit suchen wir überzeugende Persönlichkeiten für unter anderem folgende Positionen:

Dipl.-Ing. Bauwesen (m/w) Portugal

(Kennziffer sts21/09, Ansprechpartner: Stefanie Schröder)

Unser Mandant ist ein börsenunabhängiges Familienunternehmen mit einem komplexen, eigenen Immobilienbestand im In- und Ausland. Als eine im Baumanagement erfahrene Persönlichkeit betreuen Sie mit einem kompetenten Team alle Planungs- und Baumanagementprozesse sowie An- und Verkäufe der Gewerbeimmobilien unseres Kunden am Standort Portugal. Mit unternehmerischem Denken und Handeln sowie ausgeprägten interkulturellen und kommunikativen Fähigkeiten sind Sie der kompetente Unternehmensvertreter unseres Kunden vor Ort.

Regionalleiter (m/w) Asset Management NRW

(Kennziffer jf21/09, Ansprechpartner: Julie Freytag)

Für die Asset Management Organisation einer US-Fondsgesellschaft verantworten Sie mit einem hochqualifizierten Team das aktive Asset Management und die Weiterentwicklung des gewerblichen Immobilienbestandes. Als erfahrene Führungskraft in der Vermarktung verschiedener Immobilienprodukte sowie der Koordinierung externer Dienstleister besitzen Sie ein fundiertes Wissen im professionellen Immobilienmanagement. Ein hervorragendes Netzwerk in NRW ist für diese verantwortungsvolle Position unerlässlich.

Senior Asset Manager (m/w) Frankfurt am Main/ Berlin

(Kennziffer jf22/09, Ansprechpartner: Julie Freytag)

Unser Kunde ist die Immobilienplattform zweier führender Investmentgesellschaften. Als Professional im Asset Management verantworten Sie als Eigentümervertreter und mit unternehmerischem Denken alle Prozesse der von Ihnen betreuten großflächigen und hochkarätigen Immobilien. In enger Zusammenarbeit mit den Abteilungen Vermietung und Development sichern Sie eine optimale Wertschöpfung.

Haben wir Ihr Interesse an diesen hervorragenden Karriereperspektiven geweckt? Dann senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen unter Angabe der Kennziffer. Oder kontaktieren Sie uns persönlich. Wir beantworten Ihnen gerne telefonisch wichtige Fragen im Vorfeld.

Weitere Angebote und nähere Informationen finden Sie auch auf unserer Website unter www.heuer-karriere.de.

Wir freuen uns darauf Sie kennen zu lernen!



► **Bernd Heuer & Partner**

Human Resources GmbH
Hans-Böckler-Straße 1
40476 Düsseldorf

Telefon: +49 (211) 46 90 40
Fax: +49 (211) 46 30 05
info@heuer-karriere.de

www.heuer-karriere.de

Die nächste Ausgabe der Immobilienwirtschaft erscheint am 03.04.2009. Druckunterlagenschluss ist der 12.03.2009.

MIT DER MSE-GRUPPE AUF ERFOLGSKURS



Bringen Sie uns voran!

Die mse-Gruppe arbeitet mit ihren rund 100 Mitarbeitern an den Standorten Augsburg, Berlin, Halle, Hamburg, Hattingen, Ravensburg, Stuttgart, St. Gallen und Wien für die Immobilienwirtschaft. Wir bieten mit RELion eine umfangreiche und innovative Speziallösung auf der Basis Microsoft Dynamics NAV für Wohnungsunternehmen, Wohnungsgenossenschaften, Haus- und Grundstücksverwaltungen sowie Verwaltern von gewerblichen Immobilien.

Wir sind Microsoft Gold-Partner und zertifizierter Microsoft-Entwicklungspartner.

Für unser weiteres Wachstum und die optimale Betreuung **suchen wir ständig qualifizierte Mitarbeiter/innen** zur Unterstützung eines unserer Teams.

Wir freuen uns auf Sie, wenn Sie über solides Allgemeinwissen, Technologiebegeisterung und natürlich Fachwissen aus der Immobilienbranche verfügen. Sie passen zu uns, wenn Sie sich hundertprozentig für den Erfolg unserer Kunden ins Zeug legen wollen.

Die mse-Gruppe bietet Ihnen neben fairen Einstiegs- auch Aufstiegschancen und die Möglichkeit, sich in einem spannenden Umfeld mit anspruchsvollen Kunden zu bewegen.

Interessiert? Dann leiten Sie uns ganz schnell Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen zu (jobs-gd@mse-gruppe.de). Wir möchten Sie gerne persönlich kennen lernen. Weitere Informationen finden Sie hier: www.mse-gruppe.de



mse Gruppe
Kurzes Gelände 8a | 86156 Augsburg
Tel.: +49 (0) 821-45 04 12-0
www.mse-gruppe.de

RELion[®]
www.relion.de



Kurt E. Becker bespricht:



Dr. Kurt E. Becker ist bei der Public Relation Agentur Becker + Schneider Kommunikation für den Bereich Immobilien verantwortlich.

Leonardos zweiter Fall. Ein Trüffelschwein als Detektiv Roman von Wolfgang Zdral

„Tartufo mortale“ ist ein Kriminalroman. Und was für einer. Leonardo, der Ich-Erzähler, ist ein begnadeter Weinkenner, Feinschmecker und Hobbykoch. Er hat eine kriminalistische Nase, nicht zuletzt geeignet auch zur Trüffelsuche. Leonardo ist nämlich ein – Trüffelschwein.

„Tartufo mortale“ glänzt mit einem bemerkenswerten Blick auf die Welt und die Menschen in ihr – aus der Sicht der



„Tartufo mortale glänzt mit einem bemerkenswerten Blick auf die Welt und die Menschen in ihr – aus der Sicht der Schweine. Die Philosophie kommt dabei genauso wenig zu kurz wie die Historie.“

Schweine. Die Philosophie kommt dabei genauso wenig zu kurz wie die Historie. Besonders einfallsreich zum Beispiel der Abschnitt über die Erfindung des Mönchstums durch die Schweine, der den Leser grübeln macht: Dichtung oder Wahrheit? Oder die wunderbare Erkenntnis des Schweine-Philosophen Vestalus in dessen „Götzenhämmerung“: „In der harten Rübe steckt eine süßer Saft. Zerschmettere die Rübe und du verlierst den Saft.“

„Tartufo mortale“ spielt in einem Benediktinerkloster in Umbrien. Die Rahmenhandlung ist rasch erzählt. Eleonora Gobetti, Leonardos Padrona, studierte Historikerin aus Piemont, soll die Legende um einen goldenen Trüffel erforschen. Das Kloster, Hort des goldenen

Trüffels, steht vor der Pleite und dessen Abt erhofft sich durch die Ergebnisse der Forschung jene öffentliche Aufmerksamkeit, die sein Kloster zum Überleben dringend benötigt. Der Roman glänzt insofern auch mit sehr aktuellen Ein- und Ansichten zum Thema „Krisenbewältigung durch Umnutzung“ von Immobilien. Selbstverständlich mit wunderbar ironischer Distanz. Wie alles in diesem Buch.

Neben Signora Gobetti und ihren beiden Trüffelschweinen beherbergt das Kloster noch weitere Gäste, unter anderem einen italienischen Tenor und einen deutschen Marketingfachmann.

Kommen die Gäste als Mörder infrage? Schon bald wird Leonardo und seiner Patronin klar, dass das Geheimnis um die Morde nur in der Vergangenheit zu lüften sein wird. Die Medici spielen dabei genauso eine Rolle wie Lucrezia, Leonardos Ururoma, die einst als Vertraute von Nannina de' Medici diente und deren Spuren sich in der Nähe des Klosters verlieren.

Wie schon „Tartufo“ ist „Tartufo mortale“ ein Unterhaltungs- und Bildungsknüller aus der Feder eines Journalisten, ehemals stellvertretender Chefredakteur der „Wirtschaftswoche“: flott geschrieben, süffig zu lesen – macht den Leser süchtig nach mehr.

Wolfgang Zdral, Tartufo mortale: Leonardos zweiter Fall, Pendo Verlag, €16,90

Neue Bücher

Marktorientierte Immobilienbewertung

Das Werk führt in die Grundlagen der marktorientierten Grundstücksbewertung ein und verzichtet auf Spezialthemen. Die Ertragswert- und Sachwertverfahren werden dargestellt und die Möglichkeiten des Verkehrswertverfahrens und der Marktanpassung der Ergebnisse aufgezeigt. Die Verfahren werden übersichtlich und mit ergänzenden Beispielen erläutert.

H. Petersen, Boorberg Verlag, 2008, 96 S., ISBN 978-3-415-03993-3, 16 Euro



Massenpsychologie und Börse

Masseneuphorien und Panikreaktionen bestimmen Kursverläufe. Die Gefühlsreaktionen der Anleger werden durch psychologische Gesetzmäßigkeiten beeinflusst, die sich an der Börse regelmäßig wiederholen. Das Buch erklärt die Zusammenhänge und bietet eine Vielzahl von Anregungen und Hilfestellungen für Berater und Anleger.

A. Kitzmann, Gabler Verlag, 2009, 176 S., ISBN 978-3-8349-0297-9, 39,90 Euro



Trend-Report 2009

Im Werk werden die wichtigsten soziokulturellen Veränderungen und Schlüsselrends präsentiert. Neun ausführlich erläuterte und mit interessanten Zahlen sowie informativen Best-Practice-Beispielen untermauerte Trends geben Anregung für Innovationen. Die Leser erfahren, wo neue Nachfrage nach innovativen Produkten entsteht und wie sich daraus neue Märkte generieren.

M. Horx, Zukunftsinstitut, 2008, 134 S., ISBN: 978-3-938284-44-5, 125 Euro



Absatzmarketing in der Immobilienwirtschaft

In den ersten Kapiteln werden die Marktlage sowie die rechtlichen Gegebenheiten des Objekts beschrieben, ehe die Grundstücksbeschreibungen und die Beschreibung der baulichen Anlagen erfolgen. Danach wird anhand der Wertermittlungsverfahren die Berechnung des Bodenwerts, des Sachwerts und des Ertragswerts dargestellt. Unter Abwägung und Gewichtung dieser Ergebnisse wird der Verkehrswert der Immobilie ermittelt, der plausibilisiert und auf Marktkonformität überprüft wird. In ähnlicher Weise wird der Beleihungswert des Objekts abgeleitet. Eine kritische Einschätzung der Marktgängigkeit rundet das Gutachten ab. Neben der Langform des Gutachtens wird auch eine komprimierte Präsentationsversion geboten. Diverse Abbildungen und Fotos tragen zur Veranschaulichung der bewerteten Immobilie bei.

R. Engelhart, Eul Verlag, 2008, 102 S., ISBN 978-3-89936-652-5, 33 Euro



Geschäftsraummiete

Dieses Experten-Handbuch beantwortet sämtliche relevanten Fragen zum Gewerberaum-Mietvertrag praxisorientiert, fundiert und zugleich wissenschaftlich genau. Es erfasst insbesondere die maßgebende obergerichtliche und höchstrichterliche Entscheidungspraxis, die häufig in vertragliche Einzelregelungen eingreift. Mit diesem Werk haben Sie ein wertvolles Instrumentarium für alle Fallgestaltungen an der Hand. Die Neuauflage berücksichtigt die aktuelle Rechtsprechung, insbesondere zu den Themen Schriftformerfordernis, Gewährleistung, Nebenkosten sowie Schönheitsreparaturen und Endrenovierung. Außerdem befasst sie sich mit dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG) und seinen Auswirkungen auf das gewerbliche Mietrecht und setzt das hohe Niveau der ersten Auflage auf hochaktuellem Stand fort.

Lindner-Figura, Oprée, Stellmann, C. H. Beck Verlag, 2. Aufl. 2008, 960 S., ISBN 978-3-406-56613-4, 118 Euro



Aus unserem Haus

Die Wertermittlungsreform

Der exakte Wert einer Immobilie ist in vielen Situationen, wie zum Beispiel Immobilien-erwerb, Veräußerung, Beleihung, Ehescheidung oder Erbauseinandersetzung, ausschlaggebend. Durch die Wertermittlungsreform haben sich bei der Bestimmung des Verkehrswerts von Immobilien gravierende und wertrelevante Änderungen ergeben. Alle neuen Regelungen im Überblick finden sich im Fachbuch. Angereichert sind diese Informationen mit konkreten Erläuterungen, was sich in Zukunft bei der Wertermittlung von Immobilien und Grundstücken ändert, allen wichtigen Verfahren und Berechnungsarten und den Auswirkungen der Erbschaftsteuerreform auf die Immobilienbewertung. Weitere Themen sind die Anwendung der neuen ImmoWertV und der NHK 2005 in der Wertermittlung. Inklusive CD-ROM mit Checklisten, Mustergutachten, Berechnungsbeispielen und Gesetzestexten.

T. H. Garthe, Rudolf Haufe Verlag, 2009, 160 Seiten, ISBN 978-3-448-09281-3, 39,80 Euro



Impressum

Verlag
Rudolf Haufe Verlag
GmbH & Co. KG
Hindenburgstraße 64
79102 Freiburg

Geschäftsführung:
Martin Laqua
Markus Reithwiesner

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 01 80/50 50 169*
Fax 01 80/50 50 441*

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise, ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König

Michaela Burgdorf
Marcus Surges
Beate Beule
Anne Oellerich

Journalisten im Heft 03/09
Michael Degethof
Dr. Gudrun Escher
Dr. Leo Fischer
Christian Hunziker
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

Objektleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 07 61/36 83-507
Fax: 07 61/36 83-105
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
Internet: www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus,
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG,
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Titelbild
magicinfo/Danylchenko Iaroslav/
shutterstock

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2008)
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 09 31/27 91 733
klaus.sturm@immobilienwirtschaft.de

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 09 31/27 91 535
michaela.freund@immobilienwirtschaft.de
Helmut Laas
Tel. 09 31/27 91 539
helmut.laas@immobilienwirtschaft.de

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel. 09 31/27 91-464, Fax -477
E-Mail: monika.thuencher@immobilienwirtschaft.de

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

Bezugspreis
Jahresabo 116 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

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

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

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein

Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Bildnachweise
Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank der Haufe-Mediengruppe.

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
20.226 Exemplare im 4. Quartal 2008

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von BauMesse NRW bis WOWEX

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
Deutscher Handelsimmobilien-Kongress 2009 – Top-Jahresevent für den Einzelhandel und die Immobilienwirtschaft in Deutschland	2.-3.4.2009 Berlin	1.190 Euro	B+P Management Forum GmbH, Telefon 069/24 24-47 70, www.managementforum.com
WOWEX – Neue Fachmesse mit Kongress für die Wohnungswirtschaft – Leitthemen sind Energieeinsparmaßnahmen an Gebäuden	2.-4.4.2009 Köln	Tageskarte (Messe): 24 Euro Tageskarte (Kongress): 250 Euro	Koelnmesse GmbH, Telefon 01805/12 10 00 www.wowex.de
BauMesse NRW	3.-5.4.2009 Dortmund	Tageskarte 6 Euro	eco-System GmbH International, Telefon 0 59 73/9 64 41, www.baumessenrw.de
Seminare und Schulungen			
EnEV 2009 – Was ist neu?	12.3.2009 München	249 Euro	gtw Weiterbildung GmbH, Telefon 0 89/57 88 79, www.gtw.de
fm ´energy	18.-19.3.2009 Stuttgart	495 Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 02 08/2 05 21 97, www.i2fm.de
Forderungsmanagement bei Gewerbetriebe	20.3.2009 München	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 07 61/4 70 88 11, www.haufe-akademie.de
Die Betriebskostenabrechnung in der Wohnungswirtschaft	23.3.2009 München	295 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 02 28/7 25 99 18, www.vhw.de
Wirtschaftlichkeit und Rentabilität in der Objektverwaltung	23.-24.3.2009 Köln	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 07 61/4 70 88 11, www.haufe-akademie.de
Das große 1x1 der Immobilienwirtschaft	24.-25.3.2009 Frankfurt am Main	950 Euro	GGT Symposien, Telefon 0 67 23/6 01 28 85, www.ggt-symposien.de
Praxisseminar PC-HausVerwalter	25.3.2009 Hamburg	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800/7956724, www.sykosch.de
Immobilienfinanzierung	25.-26.3.2009 Düsseldorf	1.795 Euro	Management Circle, Telefon 06196/47 22-700, www.managementcircle.de/03-60948
Das neue WEG-Recht	26.3.2009 Freiburg	153 Euro	DIA Deutsche Immobilien-Akademie an der Uni Freiburg, Telefon 0761/207 55-0, www.dia.de
Immobilien LifeCycleCosts	26.-27.3.2009 Frankfurt am Main	1.795 Euro	Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151/27 19-0, www.management-forum.de/immobilien_lifecyclecosts
Dealing with Customers	27.-28.3.2009 Geislingen	450 Euro	Real Estate Language Academy Hochschule für Wirtschaft und Umwelt, Telefon 07331/22-599, www.rela.hfwu.de
Erstellung von Verkehrswertgutachten, Grundlagen	27.-28.3.2009 Berlin	485 Euro	Sprengnetter Akademie, Telefon 02642/97 96-76/75, www.sprengnetter.de
Brandschutzseminar	28.3.2009 Holzminden	249 Euro	Weiterbildungszentrum der Hochschulstandorte Holzminden/Höxter, Telefon 05531/126-151, www.weiterbildungszentrum.net
Interkulturelle Mietverhältnisse – schwierige deutsche Mietverhältnisse	31.3.-1.4.2009 Mainz	545 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611/37 97 56, www.sfa-immo.de
Logistik und Logistikimmobilien	2.4.2009 Duisburg	1.250 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211/46 90 50, www.heuer-dialog.de
Mietverträge für Einzelhandelsflächen	3.4.2009 Wiesbaden	890 Euro	SUGEMA Seminare&Beratung GmbH, Telefon 0611/44 90 58, www.sugema.de

TOP-TERMIN TOP-TERMIN

Unternehmensindex

A	
25Hours	67
Accor.....	65
Aengevelt.....	61, 63
Alco Computer GmbH.....	53
Alstria Office Reit AG.....	22, 23
Atisreal.....	12, 60
Atoss Software AG.....	53
Axel Springer Verlag.....	38
B	
Berliner Tourismus- und Congress-Gesellschaft.....	67
BNP Paribas Real Estate.....	12
C	
C&A.....	76
Carlo Colucci.....	17
CB Richard Ellis.....	59, 60, 61, 63, 69
Centro Properties.....	14
Clifford Chance.....	90
Colonia Real Estate AG (CRE).....	10
Commerz Real.....	60
Consolidate Software GmbH & Co.....	52
Conwert Immobilien Invest SE. 24, 26, 27	
CRE Accentro GmbH.....	10
CSI Computer-Software.....	53
Cursor Software AG.....	53
Cushman & Wakefield (C&W).....	15, 63
D	
Daimler AG.....	23
DEGI.....	24, 27
Deגי Research.....	12
Deka.....	61
Deloitte.....	66
Deutsche Mietkaution Schweiz AG.....	12
Deutsche Telekom AG.....	38
Domus Software AG.....	53
Dr. Lübke.....	66
DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH.....	44
E	
Ebay.....	38
Eike Becker Architekten.....	74
Ellwanger & Geiger.....	14, 25
Etap.....	65
Eurytos.....	16
F	
Feri EuroRating Services.....	33
Feuring Gruppe.....	16
Feuring Hotelconsulting GmbH.....	72
First Class-Hotel.....	67
Fittkau & Maaß Consulting.....	36
Fleming's.....	72
Foncière Euris.....	15
G	
GBW-Gruppe.....	21, 22
GFOS GmbH.....	53
Google.....	38, 39
Graff Architekten.....	75
Grand Hyatt.....	67
GSW Immobilien GmbH.....	10
H	
H&M.....	76
Hahn Immobilien-Beteiligungs AG.....	24
Hamburg Trust.....	33
Hannover Leasing.....	33
Henderson Global Investors.....	44
Hertie GmbH.....	10
Hilton Gruppe.....	66
Holtzbrinck.....	38
Hospitality Concept.....	66
HSBC Bank.....	21
HVB.....	16
Hypo Vereinsbank.....	16
I	
Ibis.....	65
IBM Deutschland GmbH.....	52
Immac.....	33
ImmobilienScout24.....	37, 38, 39
Immo Media Consult.....	36
Immonet.....	37, 38
Impopool.....	37
Immowelt.....	37, 38
Isgus Schlenker Grusen.....	53
isM Integral Systemtechnik GmbH.....	53
IVG Immobilien AG.....	16, 32
J	
J.L.Völckers & Sohn.....	38
Jamestown.....	32
Jan Störmer Partner.....	75
Joi-design.....	74
Jones Lang LaSalle.....	16, 32, 60, 63, 65, 69
K	
Kaba GmbH.....	53
Kenmore Property Group.....	10
KGAL.....	33
Kleihues + Kleihues.....	74
L	
LaSalle Investment Management.....	16, 60, 63
Le Méridien.....	72
Lehman Bros.....	21, 32
Lehman Brothers International.....	14
Lexware.....	53
Luxury Hospitality & Entertainment Group (LH&E Group).....	73
M	
Marmara Hotels and Residences.....	66
Marriott.....	72
Meininger.....	66
Metrovacesa.....	22
Microsoft.....	52
MKG.....	68
Morgan Stanley Real Estate Investment.....	14
Motel One.....	66
MSE GmbH Fischer & Madlener.....	52
Münchner Verlag.....	38
N	
NAI apollo valuation advisory GmbH.....	25
Nakheel.....	65
Neinver.....	10
Nielsen Online.....	37
Norddeutsche Landesbank.....	53
O	
Oaktree.....	14
P	
Pirelli RE in Deutschland.....	16
PricewaterhouseCoopers.....	65
Prudential plc.....	16
S	
SALANS LLP.....	90
SAP AG.....	53
Savills.....	60
Sol Kerzner.....	65
Sonae Sierra.....	15
Stilli Park AG.....	72
SWH SETS.....	53
Swisslake Capital AG.....	16
Sykosch.....	53
T	
Taylor Wessing.....	90
Tisofware GmbH.....	53
Trendbüro.....	76
U	
Uni Credit.....	16
US Treuhand.....	32
V	
Viador.....	16
Vivico.....	16
W	
WAZ.....	38
Westfield.....	14
Wohnungswirtschaftliche Treuhand Rheinland-Westfalen GmbH (WRW).....	16
WRW Assekuranzmakler GmbH.....	16

Vorschau auf...

... April 2009

Titelthema Konjunkturprogramme

50 Milliarden Euro sind in der Pipeline. Die Branche kann die Angebote der Bundesregierung und der Europäischen Union anzapfen. Die Investitionsbedingungen für Klimaschutz. Neues Vergaberecht: Kommunen aufgewacht! Ausbau der Schulen und Bildungseinrichtungen: Wo, bitte schön, geht's hier zum Auftrag? Sanierung und ihre Finanzierung. Es gibt einiges an Kritik - aber es gibt auch Chancen.



Foto: Gillian Mowbray/shutterstock

Konjunkturpaket. Was ist drin für die Branche?

Top-Thema

Comeback der Wohnimmobilienaktie?

Verluste allenthalben. Doch es gibt Unterschiede in der Kursentwicklung zwischen den Gesellschaften. Wer als Bestandhalter agiert, ist deutlich weniger betroffen. Über haltbare Finanzierungsstrukturen für Immobilien AGs. Wer muss weitere Abwertungen fürchten oder verkaufen? Wer kann durchstarten? Eine Analyse.

Die Aprilausgabe erscheint am Freitag, den 3. April 2009, Anzeigenschluss ist der 9. März 2009

... Mai 2009

Große Marktübersicht

Wertermittlungs-Software

Wie gehen die Software-Hersteller mit den Bilanzierungsanforderungen um? Welche Rolle spielt Online? Wer kommt mit neuen Programmen? Wer bietet die aktuell notwendigen Funktionalitäten?



Die Maiausgabe erscheint am Dienstag, den 5. Mai 2009, Anzeigenschluss ist der 3. April 2009

Geheimnisse

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

... drei Immobilienanwälte



Dr. Christoph Brandenburg
ist Partner bei Taylor Wessing, München, mit Schwerpunkt öffentliches Bau- und Planungsrecht sowie Umweltrecht für Immobilienunternehmen.



Florian Schneider
ist Partner bei SALANS LLP, Moskau, mit Schwerpunkt Immobilien- und Unternehmensrecht für Bauträger, Projektentwickler und Einzelhandel.



Cornelia Thaler
ist Partnerin bei Clifford Chance, Frankfurt am Main, mit Beratungsschwerpunkt Corporate Real Estate and Finance.

Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Brandenburg: O-Ton der Mitarbeiter: Zielstrebig, konsequent, launisch.

Schneider: Geduldig, zielstrebig, positive Lebenseinstellung.

Thaler: Anspruchsvoll, kämpferisch, deal-orientiert.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Brandenburg: Wenn ich in München bin: In einem der zahlreichen Restaurants rund um den Viktualienmarkt.

Schneider: In der Kantine mit Kollegen oder in der GQ-Bar in Moskau beim Businesslunch mit Mandanten.

Thaler: Im Büro oder in der „Schulkindersinsel“, dem Mehrgenerationenhaus am Gallus, bei der Hausaufgabenbetreuung ausländischer Grundschüler.

Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Brandenburg: Die Anpassung unseres Berufsbilds an die Herausforderungen der Zeit. Wir müssen einige lieb gewonnene Regeln über Bord werfen.

Schneider: Zuversicht und Gelassenheit: Immobilien wird es immer geben.

Thaler: Lasst uns bleiben wie wir sind: Eine fortschrittliche Mischung aus selbstbewussten Wissensträgern und streitbaren Rettern in wallenden Roben. ←|

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

Brandenburg: Mit der Architektin Zaha Hadid, da ein Abend mit ihr eine große Herausforderung wäre!

Schneider: Mit Sir Norman Foster. Mich interessieren seine neuen Ideen für die Immobilienbranche in dieser Zeit.

Thaler: Mit Warren Buffet – o.k., er ist nicht nur im Bereich Real Estate aktiv: Aber als Unternehmer scheint er mir in der Krise einer der wenigen großen Antizykliker zu sein.

Ihr Statement zur Stereotype: „Allenfalls kleinere Deals sorgen in der jetzigen Krise für etwas Immobilien-Cashflow in der Kanzlei.“

Brandenburg: Das stimmt nur für rein transaktionsgetriebene Kanzleien. Wer Full-Service bietet, lebt auch gut aus anderen Quellen, etwa der Projektentwicklung.

Schneider: Gerade jetzt macht derjenige, der in Russland einsteigt oder sein Portfolio erweitert, auf dem werdenden Käufermarkt beileibe nicht nur kleine Deals.

Thaler: In jeder Krise wird Vermögen geschaffen, auch in dieser – diese Chance müssen wir nutzen.

Wissen trifft Praxis

www.haufe.de/immobilien – Das Portal für Immobilienfachleute



Das Portal für Immobilienfachleute,
das wirklich weiß, was für Ihre Praxis wichtig ist:
Top-News, Top-Netzwerk, Top-Themen – täglich neu!

► Jetzt registrieren:
www.haufe.de/immobilien

Haufe...

EUROHYPO

Die führende Spezialbank für
Immobilien und Staatsfinanzierung

gürtlerbachmann

Was Sie bewegt, treibt uns an.

Besuchen Sie uns auf der MIPIM
Stand R33.09

Als Spezialist für Immobilien- und Staatsfinanzierung haben wir stets ein Ziel vor Augen: das unserer Kunden. Was unsere Kunden bewegt, treibt uns an, ausgezeichnete Beratung und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen zu bieten.

COMMERZBANK 
Group

www.eurohypo.com

a passion for solutions.

**EURO
HYPO**