

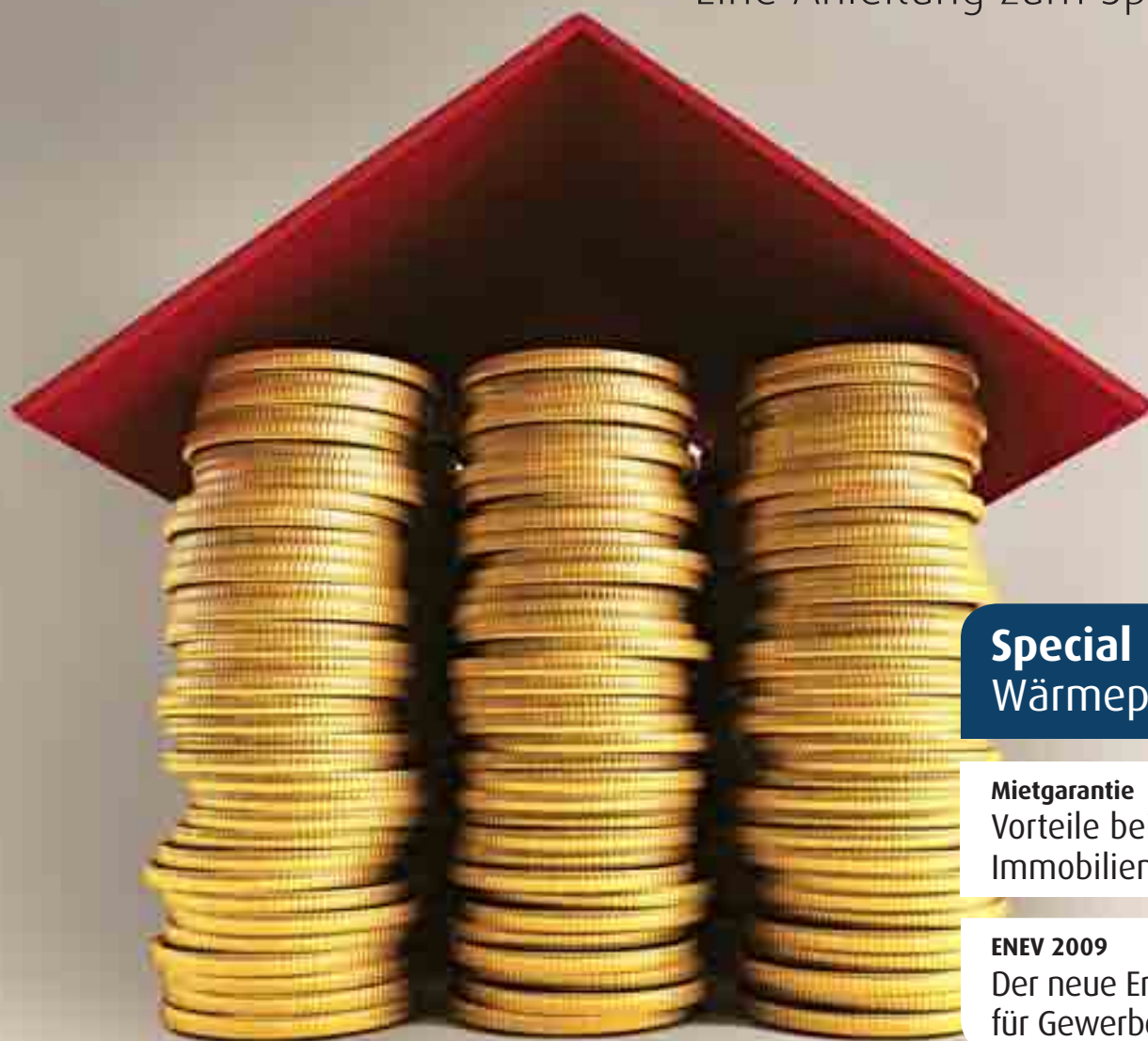
Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 07-08 | 2009

Immobilie & Steuern

Eine Anleitung zum Sparen.



Special
Wärmepumpen

Mietgarantie
Vorteile bei der
Immobilienvermarktung

ENEV 2009
Der neue Energieausweis
für Gewerbeimmobilien

Mat.-Nr. 06228-5122



9 783448 040821

[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]

Aktion Einheizprämie

Geschäftserfolg ankurbeln?
www.Einheizprämie.de
Jetzt mit System profitieren!



Zwischen dem 01.06. und 31.10.2009 laufen unsere Heizsysteme auf Hochtouren: dank der Buderus Einheizprämie. Entscheidet sich Ihr Kunde in dieser Zeit für ein Brennwert- oder Brennwert/Solar-Aktionssystem, profitiert er nicht nur von der staatlichen Förderung, sondern auch von unserem kostenlosen System-Zubehörpaket. Davon profitieren auch Sie: Mehr Preisvorteil für Ihre Kunden bedeutet mehr Wettbewerbsvorteil für Sie. Also: direkt in Ihrer Niederlassung informieren. Oder im Fachkundenbereich unter www.Einheizprämie.de!

* Beim Kauf eines Aktionssystems im Aktionszeitraum erhält der Anlagenbetreiber bei allen teilnehmenden Heizungsfachbetrieben ein abgestimmtes System-Zubehörpaket im Wert von bis zu 1.898 € gratis dazu (Bruttopreis Katalog Heiztechnik 06/09, einschl. 19 % MwSt.). Der Fachbetrieb bekommt nach Erhalt der Rechnung zeitnah den Zubehörpreis auf sein Kundenkonto gutgeschrieben.

** Die Systeme werden je nach Ausstattung mit bis zu 2.210 € staatlich gefördert (www.bafa.de).

Wärme ist unser Element

Buderus

Krise im Doppelzimmer

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Arbeitslosenzahlen sinken, Benzin verteuert sich endlich wieder, und gerade hat ein Makler, so sagt es die Pressemitteilung, den Kauf einer Gewerbeimmobilie vermittelt. Es scheint also wieder bergauf zu gehen. Somit sollte gerade jetzt jemand, der sein Heil im Antizyklischen sucht, endlich über die Finanzkrise schreiben. Ein russischer Politiker hat soeben seinen Mitarbeitern den Gebrauch des Wortes verboten. Russland ist weit. Aber meine Ängste sind diffus. Und so will ich – finanzkrisenbezüglich – nur anmerken: Substantiv, Femininum!

Aber es gibt noch ein paar andere wenig beachtete Horrorszenarien mit potenziellen Adressaten in der Immobilienwirtschaft. In Baden-Württemberg etwa droht so etwas: Heimbetreiber dort dürften bald die Krise bekommen. Denn die sollen nach neuem Gesetz ohne Ausnahme und Bestandsschutz dazu verpflichtet werden, sofort alle Doppelzimmer komplett abzuschaffen, von denen viele, streng nach gesetzlichen Normen, gerade erst gebaut worden sind. Hier drohen zahlreiche Insolvenzen.

Der Adressat einer weiteren bevorstehenden Krise ist deutlich größer: Es ist kein geringerer als die europäische Wohnungswirtschaft herself. Ab 2012 nämlich muss jede Gebäudesanierung energetische Vorteile mit sich bringen, so eine aktuelle EU-Richtlinie, die in die geplante ENEV 2012 einziehen soll. Das bedeutet etwa: Eine Nachrüstung von Wohnungen in Richtung Barrierearmut wäre ab 2012 nur noch möglich, wenn die Außenwand gleich mit gedämmt würde. Solch eine Regelung würde demografische Notwendigkeiten völlig konterkarieren. Ende September '09 wird gewählt. Schon im Oktober '09 wird in Brüssel über die ENEV 2012 entschieden. Werden sie unter diesen Voraussetzungen ausreichend vertreten, die Interessen der deutschen Wohnungswirtschaft?

Ihr

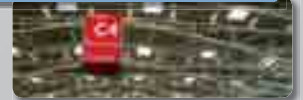
1. Internationale Spezialimmobilienkonferenz



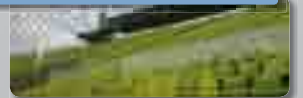
3. - 4. September 2009
InterContinental Berlin

Im Fokus

INFRASTRUCTURE + LOGISTICS



HOSPITALITY + LEISURE



HEALTH + CARE



SCIENCE + CULTURE



ACADEMIC ARENA

inspire Zukunftspreis –
5.000 Euro für Immobilien-Nachwuchs



18

Der Fiskus und die Immobilie. Nichts ist älter als die Steuer von gestern. Wie bleibt die Branche auf dem aktuellen Stand?

Titelthema

Steuerfokus Immobilien. Immer mehr Menschen treibt die Inflationsangst zum Kauf von Grundbesitz. Doch wesentliche Steuerüberlegungen bleiben dabei leider zu oft außen vor. Ein nützlicher Überblick über die wichtigsten Regelungen, die zurzeit gelten.

- 18 **Achtung, Steuerschraube.** Von „Anrechenbarkeit ausländischer Steuern“ bis zur „Zinsschranke“. Eine fachkundige Anleitung zum Steuersparen für die Immobilienwirtschaft
- 22 **Offene Immobilienfonds.** Die Behandlung des Veräußerungsgewinns
- 23 **Gewerbesteuer.** Erweiterte Kürzung bei Grundstücksunternehmen in der Rechtsform Personengesellschaft



24

Bankensicht. „Die Gruppe ist fundametal gesund“, meint der Aareal-Bank-Vorstandsvorsitzende Dr. Wolf Schumacher

Szene

- 08 Infografik. Auslandsfinanzierte kommunale Dienstleistungen
- 09 Kolumne. Hoffnung für die Schulsanierung
- 11 Einzelhandelsranking. Mietenanstieg für Ladenlokale

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview mit Dr. Wolf Schumacher

- 24 Nach der vorsorglichen Inanspruchnahme des SoFFin sieht sich die Aareal Bank AG gut aufgestellt

USA

- 26 Nun brennt der Gewerbeimmobiliensektor. Hunderte Milliarden Kredit-Dollar stehen im Feuer



28

Vermietung. Leerstände sind immer Renditefresser – aktives Management verschuecht die unliebsamen Erscheinungen

Markt + Management

Vermietungsmanagement

- 28 Preisnachlässe allein genügen nicht

Seniorenimmobilien

- 30 Insassen werden Bewohner – alternative Pflegemodelle

Mietgarantie

- 33 Perspektiven für Makler, Bauträger und Kapitalanleger

Büro-, Wohn-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien

- 38 Wo in Europa sich der Einstieg schon wieder lohnt

Markt + Management

Internet-Marketing

- 40 Wie passt der analoge Makler zum digitalen Medium?

FM-Komplettanbieter

- 42 Entsendegesetz – Problem erkannt, doch nicht gebannt

Energieausweis für Gewerbeimmobilien

- 44 Seit dem 1. Juli ist alles anders

Insolvenzratgeber

- 46 Von Zahlungsrückständen und Versorgungsengpässen

Investitionschance Konversion

- 50 Bis 2012 werden viele Bundeswehrstandorte geschlossen

Special



Energie. Der Star unter den Regenerativen: Die Wärmepumpe

Fossile Brennstoffe sind endlich. Warum nicht auf unbegrenzte Energiequellen zurückgreifen?

- 54 Heizen mit dem Kühlschrank. Einblicke in Markt und Technik der Wärmepumpe in Deutschland
- 55 Absatzzahlen. Heizungswärmepumpen von 2003 - 2008
- 56 Förderprogramme. Für Bestand und Neubau
- 58 Marktübersicht Wärmepumpen. Ihre Alleinstellungsmerkmale und Neuerungen 2009

Recht

Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht

- 62 Beschlussanfechtung Umlageschlüssel

Maklerrecht – Mietrecht

- 63 Handelsregistereintrag, Vorauszahlung, weitere Urteile

Rubriken

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 70 Bücher |
| 06 Online | 71 Impressum |
| 16 RICS | 72 Termine |
| 17 Deutscher Verband | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 53 Graffiti | 74 Finale |
| 68 Stellenmarkt | |



Transparenz heißt schwarz auf weiss

Noch nie waren Daten über Ihre Aufzugsanlagen so leicht zugänglich. Ob Analysen zur Verfügbarkeit, zu Wartungen oder Reparaturen: Mit der Customer Score Card haben Sie alle Informationen im Blick – wann Sie wollen und so oft Sie wollen. Ganz einfach online per Mausklick von Ihrem Schreibtisch aus. Sprechen Sie uns an!



Schindler

- Wissen

- News

- Top-Themen

- Online-Seminare

- Marktübersichten

- Newsletter

- 📄 Immobilien-Wirtschaft

- Aktuelle Ausgabe

- Heftarchiv

- Abonnement

- Redaktion

- 📖 Haufe Akademie

- **Haufe Community**

- Meine Kontaktseite

- Meine Kontakte

- Mitglieder

- Forum

- Online-Produkte

Immobilienetzwerk:

Mitglieder der Haufe Community

Werden Sie Mitglied und nutzen Sie die Vorteile.



Dr. Klaus Höring, Höring Management Consulting



Alexander Blankenstein, Rechtsanwalt

Mehr unter:

www.immobilienwirtschaft.de

(linke Spalte > HaufeBC)

Neu im Juli/August www.immobilienwirtschaft.de

Top-Thema: Mieterhöhung bei Wohnraum



Das Gesetz gibt Vermietern von Wohnraum das Recht, einseitig die Miete zu erhöhen, wenn bestimmte Voraussetzungen vorliegen. Viele Vermieter verlieren bares Geld, weil sie sich mit dieser Möglichkeit nicht oder verspätet befassen. Wann Sie die Miete erhöhen können und welche Formalien dabei zu beachten sind, lesen Sie in unserem Top-Thema.

Neues im Forum

Interessiert Sie, was Ihre Fachkollegen und Experten zum Thema „Sondergebühren für Verwalter“ sagen, oder haben Sie dazu selbst Fragen? Dann diskutieren Sie mit in unserem Forum!

www.haufe.de/immobilien/fc

Experten-Interviews

Haufe Experten-Interviews zur neuen Heizkostenverordnung.

Die neue Heizkostenverordnung ist seit dem 1. Januar 2009 in Kraft. Wir haben für Sie Experten zu den Änderungen und Auswirkungen auf die Praxis befragt. Die Buchautorin und Referentin Rechtsanwältin Birgit Noack von HAUS + GRUND München stand uns ebenso Rede und Antwort wie Heinz Lang, Senior-Berater Operations, von der Firma BRUNATA. Herr Lang war in der Arbeitsgemeinschaft, die die Bundesregierung bei der Ausarbeitung der neuen Verordnung unterstützt hat, aktiv.



Birgit Noack

Top-Thema: Nachhaltigkeit

Nachhaltige Gewerbeimmobilien sind trotz ihrer Mehrkosten auch in Krisenzeiten gefragt, weil langfristige Energieeinsparungen und steigende Objektwerte die höheren Investitionen gut amortisieren. Nebenbei fördern nachhaltige Immobilien das Unternehmensimage. Unser Top-Thema stellt die jüngsten Entwicklungen vor und geht dem Fragen nach, ob die Öko-Welle verebbt, ob und welche Zertifikate nützlich und für welche Investoren grüne Immobilien interessant sind.

Special: Seniorenimmobilien

Was sind zeitgemäße Wohnangebote für Senioren? An Konzepten herrscht kein Mangel. Im Fokus steht daher vorrangig die Frage nach einer tragfähigen Finanzierung – gerade vor dem Hintergrund der gegenwärtigen wirtschaftlichen Krisensituation. Seit über zehn Jahren setzt die Initium AG auf Wohnrechte und privates Sparkapital zur Finanzierung von Seniorenwohnanlagen. Ein Interview mit Christoph Maurer, Vorstandsvorsitzender der Initium AG.

Checkliste: Mietersauswahl und Bonitätsprüfung

Diese Checkliste stellt übersichtlich dar, welche Schritte Sie bei der Auswahl von Mietern auf keinen Fall vergessen sollten. Zwar gibt auch die sorgfältigste Auswahl keine Garantie, dass das Mietverhältnis problemlos verläuft. Risiken lassen sich aber minimieren.

Checkliste: Vorbereitung der Wohnungsabnahme

Die Online-Messe für ERP-Software.



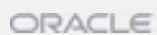
Veranstaltungsort:
Golfplatz
Veranstaltungszeit:
Montag, 16:12 Uhr

Messe to Go



erp-expo.de

Fachwissen, Anbieterübersicht, Produktinfos und alles, was Sie schon immer über ERP-Software wissen wollten. **Schnell, aktuell und kostenlos!**



Karte des Monats

Cross-Border-Leasing in deutschen Städten

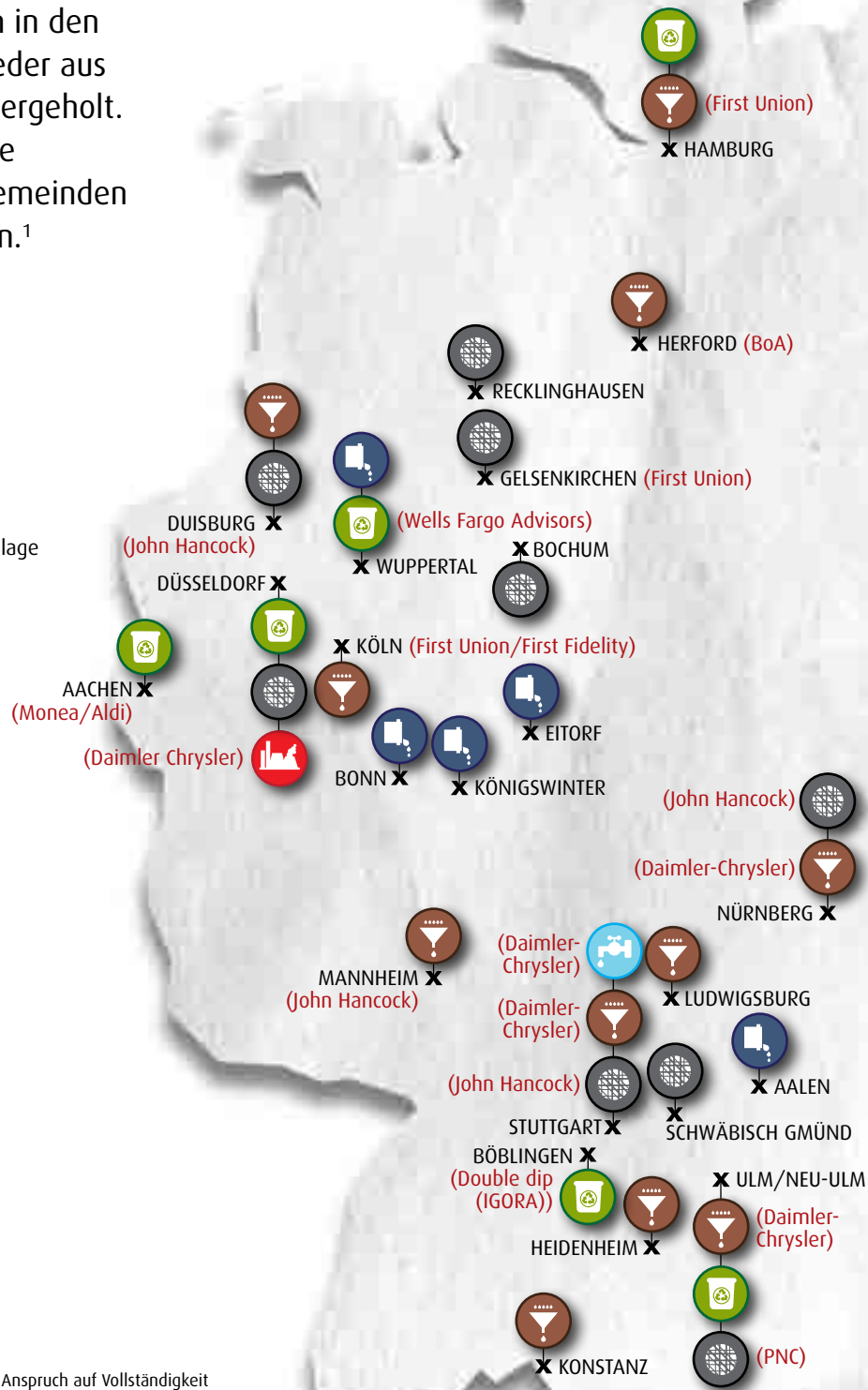
Finanzkrise und Steueränderungen in den USA haben manche Kommune wieder aus dem Entschuldungshimmel heruntergeholt. Wir geben einen Überblick über die Einrichtungen, die in deutschen Gemeinden verkauft und zurückgeleast wurden.¹

-  Kläranlage
 -  Abwassersystem
 -  Heizkraftwerk
 -  Trinkwassersystem
 -  Kanalnetz
 -  Müllverbrennungsanlage
- X STADT** (gegebenenfalls Investor)

Die Überschriften sind meist verheerend: „US-Investoren knebeln Kommunen“, „missbräuchliche Steuerumgehung“, um nur zwei zu nennen. Doch das, was jetzt skeptisch gesehen wird, schien bis vor wenigen Jahren ein interessantes Modell zur Entschuldung zu sein.

Zahlreiche europäische Kommunen konnten mit Cross Border Leasing (CBL) – vorläufig – ihre Haushalte aufbessern. Etwa 150 deutsche Städte, so viele wie in keinem anderen Land der EU, haben CBL-Geschäfte abgeschlossen; was zwischen 1994 und 2004 gang und gäbe war, wurde in den USA ab 2005 als missbräuchliche Steuerumgehung angesehen. Besonders pikant: Steuervorteile wurden auch für die in der Vergangenheit abgeschlossenen CBL-Geschäfte nicht gezahlt. Zurzeit wird über die Folgen für die Kommunen diskutiert.

¹ Kein Anspruch auf Vollständigkeit



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Zeichen der Hoffnung

Viele Schulen in Deutschland sind desolat. Im Winter fällt die Heizung aus, durch die Fenster zieht es, von der Decke bröseln der Putz, die Toiletten sind in einem unbeschreiblichen Zustand und im Pausenhof sind die Spielgeräte seit Langem kaputt. In einem solchen Umfeld macht das Lernen wenig Freude, oft ist es nur mit Einschränkung möglich. Der Zustand der Schulen sagt zudem viel über die Wertschätzung aus, die wir der nächsten Generation entgegenbringen – und die das im Übrigen auch so auffasst. Und er stellt der öffentlichen Hand ein erbärmliches Zeugnis als Immobilienmanager aus. In Stuttgart beispielsweise muss für 300.000 Euro das undichte Dach einer Turnhalle saniert werden. Der Schaden entstand, weil eine defekte Abdichtung an einer Lichtkuppel nicht ausgetauscht wurde. Die Schwabenmetropole hat sich in den vergangenen Jahren konsequent entschuldigt und schmückt sich gerne mit dem Attribut der reichsten Großstadt Deutschlands, währenddessen baute sich jedoch ein Renovierungstau an den Schulen von mindestens 200 Millionen Euro auf. Wobei andere Städte noch größere Summen zu schultern hätten (wenn sie es denn könnten und täten). Eine bereits fünf Jahre alte Untersuchung von CB Richard Ellis ermittelte 414 Millionen Euro für Köln, 619 Millionen Euro für Hamburg und 1,3 Milliarden Euro für das chronisch klamme Berlin.

Da macht ein Beispiel aus Duisburg Mut. Mit Unterstützung der Architektenkammer NRW und Handwerker sorgten Schüler für mehr Farbe in den Fluren, Bänke, Blumenkübel und neue Toiletten. Die Pennäler halfen begeistert bei der Planung, übernahmen einzelne Aufgaben komplett und unterstützten bei anderen die Handwerker. Das Ergebnis: Die Realschule wurde etatschonend saniert, die Schüler sind stolz auf das Geleistete, haben Teamgeist entwickelt und Bezug zur Arbeitswelt gefunden. Und ganz bestimmt werden sie ihre Schule pfleglicher als vorher behandeln. Immobilienwirtschaft und Kommunen sollten mehr solche Zeichen der Hoffnung setzen. Es sind Investitionen in unsere Zukunft.

Projekt- & Stadtentwicklung

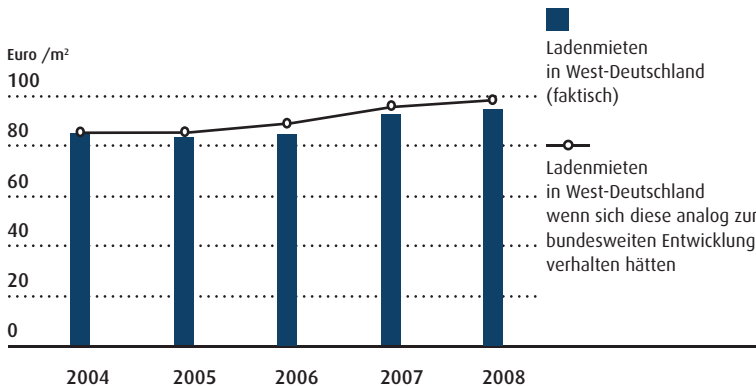
Bundesrat stimmt HOAI-Novelle zu

Der Bundesrat hat der neuen Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) zugestimmt, fordert aber zugleich eine weitere Modernisierung und redaktionelle Überarbeitung. Der Bundesrat begrüßt die Anhebung der Honorarsätze, sieht aber weiteren Handlungsbedarf, der sich in einer begleitenden Entschließung niedergeschlagen hat. Problematisch findet der Bundesrat, dass verbindliche Honorarsätze allein bei Planungsleistungen vorgegeben sind. Darüber hinaus bitten die Länder die Bundesregierung, innerhalb eines Jahres nach Inkrafttreten der Novelle über die Entwicklung und eventuell notwendige Anpassungsmaßnahmen zu berichten.

Datenmaterial: Werner Rügemer, Euwid, Stuttgarter Zeitung, Wasserforum, Wikipedia, Immobilienwirtschaft
 Grafik: Immobilienwirtschaft

Ladenlokale – Rückblick auf die vergangenen fünf Jahre Mieten stiegen um rund 20 Prozent

Ladenmieten in 1A-Lagen in West-Deutschland



* Die aufgeführten Angaben zu Mietpreisen in den 1A-Lagen beziehen sich auf Neuabschlüsse von Mietverträgen im Jahr 2008 und auf ein standardisiertes, idealtypisches (fiktives) Ladenlokal von 80 bis 120 m² reiner EG-Verkaufsfläche mit mindestens sechs Metern Schaufensterfront, ebenerdigem und stufenfreiem Zugang, rechteckigem Zuschnitt sowie einer baulichen Ausstattung gehobener Art und Güte. Quelle: Comfort

Der Einzelhandelsspezialist Comfort hat ein Ranking der Mieten für Ladenlokale in den 1A-Lagen in allen Bundesländern über den Zeitraum der vergangenen fünf Jahre bis 2008 vorgelegt. Demnach stiegen die Mieten für Ladenlokale mit einer Verkaufsfläche zwischen 80 und 120 Quadratmetern im Bundesdurchschnitt in Deutschland um rund 20 Prozent an. Der Anstieg fällt regional verschieden aus. Offensichtlich hierbei ist, dass die Renaissance der ostdeutschen Innenstädte zu einem stärkeren Anstieg der Mieten im Osten geführt hat als im Westen. Während für die westlichen Städte eine Steigerung über alle untersuchten Städte von 18,7 Prozent errechnet wurde, betrug diese Steigerung im Osten 29,7 Prozent.

Grundsätzlich, so Manfred Schalk, Geschäftsführer der Comfort München GmbH und innerhalb der Comfort-Gruppe bundesweit für den Bereich Retail Vermietung zuständig, sei der Anstieg der Mietpreise in den vergangenen fünf Jahre vorrangig auf die guten Geschäfte im Einzelhandel zurückzuführen. Auch wenn die Umsatzzahlen der letzten Jahre diese Vermutung nicht immer nahegelegt hätten. Denn man müsse zwischen den Mietern unterscheiden, die sich für Ladenlokale in 1A-Lagen interessieren und solchen, die ihr Geschäft außerhalb der 1A-Lagen machen.

Ein Gutteil der potenziellen Mieter für Ladenlokale in den Top-Lagen der Innenstädte habe – teils gegen den Trend – auch in den vergangenen Jahren gute Geschäfte gemacht und sich auf sinkende Umsätze einstellen können. Unternehmen wie Hennes & Mauritz oder die Douglas-Gruppe mit ihrem vielseitigen Angebot hätten sich auch in schwierigen Zeiten gut entwickelt und die Nachfrage nach Ladenlokalen in 1A-Lagen dadurch hochgehalten. „Auch wenn wir nicht davon ausgehen, dass wir die Mietpreise in der Mehrzahl der Städte für das laufende Jahr massiv werden korrigieren müssen“, sagt Schalk „erscheint es hilfreich, noch einmal darauf hinzuweisen, von welchem Niveau wir aus den letzten fünf Jahren kommen.“

Nachricht Real Vienna 2009

Vom 26. bis 28.5. fand in Wien die vierte Real Vienna statt, die Fachmesse mit dem Fokus auf die Länder Mittel- und Osteuropas. Zwar blieb die Finanz- und Wirtschaftskrise auch auf diese Messe nicht ohne Auswirkung, dennoch zeigte sich der Messeveranstalter, die Reed Exhibitions Messe Wien, mit dem Ergebnis zufrieden: „Mit 242 Ausstellern aus 24 Ländern und insgesamt knapp 7.100 Teilnehmern aus 42 Ländern haben wir zumindest das hohe Niveau von 2007 erreicht“, erläuterte Geschäftsführer Matthias Limbeck. (Marianne Schulze)

Weiterbildung Zertifikat Redevelopment

Es gibt inzwischen mehr freie Flächen, als verwertet werden können. In Zusammenarbeit mit Praktikern aus den großen Liegenschaftsunternehmen in NRW hat die RWTH Aachen ein Programm entwickelt, mit dem sich Studenten in einem Jahr zum Master in Redevelopment weiterbilden können. Ab September 2009 können die Module 2 bis 8 als Fortbildungsveranstaltung einzeln gebucht werden. Infos: www.master-redevelopment.com.

Spezialimmobilien Inspire-Conference

Am 3. und 4. September 2009 findet die erste Spezialimmobilienkonferenz in Berlin statt. Dabei gibt es Diskussionen und Vorträge zu übergeordneten Themen, darunter „Wie nachhaltig bleibt die Krise“, „Trendsetter der Stadtentwicklung“, „Immobilien 2025“, „Wertewandel, Klimawandel, Zeitenwandel -so flexibel muss die Immobilie der Zukunft sein“ oder „Auswirkungen der Finanzkrise auf die Finanzierung von Spezialimmobilien“. Die Abendveranstaltung am Donnerstag, 3. September, findet ab 19:30 Uhr im historischen Tresorraum des Humboldt Carré in Berlin Mitte statt. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.inspire-conference.com.

Wirtschaftliche Lage

ZIA: Regierung beschönigt

Der „Bericht über die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland“ der Bundesregierung stellt nach Ansicht des Zentrale Immobilien Ausschuss e.V. (ZIA) die wirtschaftliche Lage zu positiv dar. Zwar sei es richtig, dass die Immobilienmärkte derzeit eine relative Stabilität aufweisen. Der Bericht verkenne aber, dass sich für die gewerbliche Immobilienwirtschaft das volle Ausmaß der Krise erst in einigen Monaten zeigen werde. Dann komme es wegen der wirtschaftlichen Situation der Mieter zu Mietausfällen. Außerdem verschärfe sich die Finanzierungssituation noch einmal. Schon jetzt leide die Branche unter Abwertungen ihrer Bestände, die Neu- und Anschlussfinanzierungen erheblich erschweren. „Seit Monaten sind größere Darlehen kaum oder nur unter schlechten Konditionen zu erhalten. Anzeichen, dass sich die Situation noch in diesem Jahr ändern könnte, sehen wir nicht. Eher ist das Gegenteil der Fall“, sagt ZIA-Geschäftsführer Axel von Goldbeck.

Veranstaltungen

Erstes Eliteforum Wohnen

Das hat der Branche noch gefehlt: Ein Eliteforum Wohnen. Was da vom 22. bis 24. April in der Mark Brandenburg auf Initiative der Deutschen Kreditbank stattfand, hat auch aufgrund der Partnerschaft mit GdW, beiden BFWs und DDIV das Zeug dazu, künftig einen Baustein für die Meinungsbildung beim Thema Wohnen in Deutschland darzustellen. Zwar waren die Kerntrends nicht neu (Demografie, Energie, Pluralität der Lebensstile und mehr). Das Einmalige war jedoch die über den Teller blickende Sichtweise: Wenn hochkarätige Dozenten, Verbands- und Kommunalvertreter, Wohnungsunternehmern und Verwaltern begegnen und alle auf Themen treffen, die fast das gesamte wohnungswirtschaftliche Spektrum beinhalten (Recht war nicht dabei), dann zeigt sich, wie vielfältig die Branche ist. Aber eine solche Veranstaltung ist nicht nur Art pour l'art. Denn vieles muss sich in der Wohnungswirtschaft tun. Und derjenige, der etwas bewegen will, muss auf diesem Gebiet alle Aspekte kennen (La).

Marktanalyse

Tokio ist teuerster Bürostandort der Welt



Tokio liegt zurzeit mit 124 Euro pro Quadratmeter und Monat vor dem Londoner West End.

Tokio ist vor dem Londoner West End und der russischen Hauptstadt Moskau der teuerste Bürostandort der Welt. Dies ist das Ergebnis des „Global Office Occupancy Cost Survey“ von CB Richard Ellis, der die Raumkosten für Büroflächen von 170 Metropolen vergleicht. In den Raumkosten sind neben dem Mietpreis auch lokale Steuern und Zusatzkosten enthalten. Demnach sind die weltweiten Finanzzentren besonders stark von

dem durch die Finanzkrise verursachten Nachfragerückgang nach Büroflächen betroffen. In einigen Märkten gingen die Raumkosten in den vergangenen zwölf Monaten um 20 Prozent und mehr zurück.



Die 50 teuersten Bürostandorte der Welt sind abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Exquisiter Liebesbeweis

Mehr Vermarktungserfolg mit dem Marktführer für Immobilien CRM-Software. www.flowfact.de

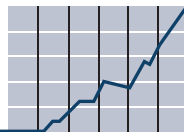
Platzmanns Baustelle

Verhandlungsposition der Mieter wird immer stärker



„Die sinkende Nachfrage nach Flächen erhöht die Verhandlungsmacht von Mietern auf europäischen Immobilienmärkten. Vermieter sind immer mehr zu Zugeständnissen bereit.“
(Quelle: CB Richard Ellis, Report EMEA Office Market View für das erste Quartal 2009)

Immobilienaktienmarkt



„Diese Woche war es ruhig an den Märkten“

Diese Woche war es ruhig an den Märkten für Immobilienaktien. Während sich die Kurse, im Gegensatz zur Vorwoche, in Übersee etwas abschwächten, stiegen die Kurse in Europa, angeführt von den britischen Titeln, leicht an.

Einige Vermietungserfolge, welche für ein Sinken des Leerstands sorgen werden, ließen die Kurse des niederländischen REITs Vastned Offices/Industrial nach oben klettern. Hammerson (UK) profitierten weiter von den in der Vorwoche gemeldeten Großverkäufen.

Negativ fiel hingegen der dänische Entwickler Sjalsoe auf, der unter einer Verkaufsempfehlung litt, sowie der französische Wohnungsbau-Entwickler Nexity (Gewinnmitnahmen nach starken Kurssteigerungen), so Helmut Kurz, Fondsmanger bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers. Kurz kommentiert immer Freitags die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien. Diese stehen in einer Tabelle zum Download bereit (Stand: 9. Juni 2009).



Freitags finden Sie die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien unter

www.immobilienwirtschaft.de

Aareon Kongress 2009

Wodis mit neuer Basis

Die Aareon AG teilte auf ihrem 19. Branchen-Event den etwa 800 Teilnehmern in Garmisch-Partenkirchen mit, dass sie die immobilienwirtschaftliche Software Wodis mit dem nächsten Regelupdate für ihre 400 Kunden auf die technische Basis .NET umstellen wird. Ab 2010 wird das Produkt kostenpflichtig eine neue Oberfläche und Neufunktionalitäten erhalten. Es wird dann in Wodis Sigma umbenannt. Es wird neben dem SAP-basierten Blue Eagle das Produkt für Neukunden werden. Das Bestandsprodukt GES hat nach wie vor 1.300 Kunden. Über die Fortführung des Produktes Wohndata mit 120 aktiven Kunden wird in Abstimmung mit den Beiräten entschieden. Der Aareon-Vorstandsvorsitzende Dr. Manfred Alflen bezeichnete diese Anpassung der Produktstrategie aufgrund künftiger Markterfordernisse als notwendig. (sei)

Zentrum setzt auf Ökostrom Gütesiegel für LOOP5

Sonae Sierra und Foncière Euris setzen für das Einkaufszentrum LOOP5 in Weiterstadt auf Ökostrom mit OK Power Label, der von einem Darmstädter Energieversorger geliefert wird. Das Gütesiegel garantiert, dass der Strom aus erneuerbaren Energien oder effizienten Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen stammt. Die Laufzeit des Vertrags wurde von Juni 2009 bis Ende 2010 vereinbart. Pro Jahr wird mit einem Liefervolumen von elf Millionen Kilowattstunden gerechnet.



Das neue Einkaufszentrum LOOP5.

Betreutes Wohnen Es gilt das Mietrecht

Der Bundestag hat das Wohn- und Betreuungsvertragsgesetz (WBVG) beschlossen. Betreutes Wohnen wird davon nicht umfasst. Für Wohnen mit Service und Betreutes Wohnen gilt auch künftig kein Heimvertragsrecht, sondern „normales“ Mietrecht. Diese Wohnformen bleiben vom Geltungsbereich des WBVG ausgenommen. In dem Gesetz wird klar gestellt, dass es nicht anzuwenden ist, wenn der Vertrag neben der Überlassung von Wohnraum ausschließlich die Erbringung von allgemeinen Unterstützungsleistungen zum Gegenstand hat.



Betreutes Wohnen wird entgegen ursprünglicher Planung nicht vom WBVG umfasst.

Steigende Wohnkosten Altersarmut droht

Steigende Wohnkosten bedrohen die wirtschaftliche Existenz der kommenden Rentnergeneration teilweise dramatisch. Laut einer aktuellen Studie des Pestel Instituts liegt der Anteil der Wohnkosten bei den Haushalten mit niedrigen Renten schon heute teilweise bei über 40 Prozent des Haushaltseinkommens, wird aber in Zukunft noch steigen. Die Miete für seniorengerecht gestaltete Wohnungen können die meisten dieser Haushalte nicht aufbringen. Experten empfehlen deswegen, den Neubau von seniorengerechten Wohnungen öffentlich zu fördern. Sollte mit der Bereitstellung altersgerechter Wohnungen die Erhöhung der ambulanten Versorgung gelingen, ergibt sich laut Pestel Institut ein gesamtwirtschaftlicher Einspareffekt von bis zu 2,9 Milliarden Euro. Alexander Rychter, Bundesgeschäftsführer des BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., mahnt eine schnelle Verbesserung der Rahmenbedingungen an. Die ausführliche Studie finden Sie unter: www.impulse-fuer-den-wohnungsbau.de

Immobilien-Forschungspreis gif schreibt Preis aus

Die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) lobt zusammen mit den Förderern RREEF und ZIA den Immobilien-Forschungspreis 2009 aus. Ziel des Wettbewerbs ist laut Mitteilung, die Branche in ihrer qualitativen Entwicklung und wissenschaftlichen Grundlagenarbeit voranzutreiben sowie den Nachwuchs zu außergewöhnlichen Leistungen in der Auseinandersetzung mit aktuellen und zukunftsorientierten Fragestellungen zu motivieren. Den Gewinnern stehen insgesamt 12.500 Euro Preisgelder in den Kategorien Bachelorarbeiten, Diplom-/Masterarbeiten, Promotionen/Habilitationen und sonstige wissenschaftliche Arbeiten zur Verfügung. Abgabetermin ist der 15. Juli. Weitere Infos unter www.gif-ev.de/forschung/der-immobilien-forschungspreis

Schuldtitle-Online-Börse Erfolgreicher Start

Seit einigen Wochen können Gläubiger im Internet ihre Schuldtitel veröffentlichen und zum Kauf anbieten. Die Titelseite richtet sich an Inhaber von Vollstreckungstiteln, aber auch an Titelaufkäufer-Interessenten, die über die Internet-Plattform mit den Gläubigern in Kontakt treten können, um ausgesuchte titulierte Forderungen käuflich zu erwerben. Interessant ist das Angebot für alle Besitzer titulierter Forderungen – von der Hausverwaltung über Handelsunternehmen bis zu Leasing-Gesellschaften. Laut den Initiatoren ist das Interesse am An- und Verkauf von titulierten Forderungen wenige Wochen nach dem Start der Titelseite sehr hoch. Weit über 1.000 Vollstreckungstitel seien bislang eingetragen worden. Weitere Informationen: www.schuldtitle-online.com.



„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

„Wir lernen die Menschen nicht kennen, wenn sie zu uns kommen, wir müssen zu ihnen gehen, um zu erfahren, wie es mit ihnen steht.“

Johann Wolfgang von Goethe



Christoph Husmann



Darron White



Dr. Thomas Veit



Jürgen Kulartz



Timo Tschammler



Dr. Dietmar Meister

Christoph Husmann neuer Geschäftsführer der Hochtief Projektentwicklung GmbH

Husmann folgte am 1. Mai 2009 auf den bisherigen Geschäftsführer der Hochtief Projektentwicklung GmbH Steinhauer. Gleichzeitig wurde er in die Geschäftsleitung des Unternehmensbereichs Hochtief Real Estate berufen. In beiden Funktionen ist er für die Bereiche Finanzen, Controlling, Rechnungswesen und Recht verantwortlich. Husmann übernimmt damit die Verantwortlichkeiten von Matthias Steinhauer, der ab 1. Januar 2010 für internationale Aufgaben innerhalb des Konzerns zuständig sein wird. Steinhauer bleibt bis dahin in der Geschäftsführung von Hochtief Projektentwicklung sowie der Unternehmensbereichsleitung von Hochtief Real Estate und wird seinen Tätigkeitsschwerpunkt auf Hochtief Property Management legen.

Darron White verlässt JLL

Darron White MRICS, einer der Geschäftsführer der Jones Lang LaSalle GmbH (JLL), verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch zum 1. Oktober 2009 und gründet ein eigenes Beratungsunternehmen. Der 47-Jährige, seit 19 Jahren bei JLL, war zuletzt

verantwortlich für das Portfolio-Investment-Team. Während seiner Zeit bei JLL wickelte er laut Mitteilung eine Reihe von Großtransaktionen ab.

Dr. Thomas Veit übernimmt den Vorsitz des Aufsichtsrats der Berlin Hyp.

Er ist zudem Mitglied des Vorstands der Landesbank Berlin Holding und der Landesbank Berlin AG (LBB). Veit war bereits seit 2005 stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der Berlin Hyp. Das Amt des Aufsichtsrats-Vorsitzenden übernimmt er von Hans-Jörg Vetter, der den Vorsitz aufgrund seines beabsichtigten Wechsels zur Landesbank Baden-Württemberg niedergelegt. Außerdem hat Aufsichtsratsmitglied Werner Schildt sein Mandat aufgrund des Erreichens der vereinbarten Altersgrenze niedergelegt. Als Nachfolger wurde Hans Jürgen Kulartz gewählt. Kulartz ist mit dem Geschäft der Berlin Hyp über seine Tätigkeit im Vorstand der LBB, wo er das Firmenkundengeschäft verantwortet, gut vertraut.

Timo Tschammler wird DTZ-Deutschland-Chef – Nehls und Behrendt gehen

Der internationale Immobilienberater DTZ hat Timo Tschammler zum Vorsitzenden der Geschäftsführung und Peter Collins in die Geschäftsführung der DTZ Deutschland Holding GmbH berufen. In seiner neuen Funktion wird der 32-jährige Tschammler die Verantwortung für das gesamte operative Geschäft übernehmen und von London nach Frankfurt wechseln. Zugleich habe man sich mit Jörg Nehls und Lutz Behrendt in gegenseitigem Einvernehmen auf die Beendigung ihrer Verträge als Geschäftsführer der DTZ Deutschland Holding geeinigt. Tschammler ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und Master of Science in Real Estate sowie Immobilienökonom (ebs). Collins (53) ist bereits in verschiedenen Führungspositionen bei der DTZ Group tätig.

Aufsichtsrat bestellt Rolf Elgeti zum neuen Vorstandsvorsitzenden der TAG Immobilien AG

Der Vorstandsvorsitzende der TAG Immobilien AG, Andreas Ibel, hat mit Wirkung zum 30. Juni 2009 das Unternehmen verlassen, um sich zukünftig anderen Aufgaben außerhalb der Unternehmensgruppe zu widmen. Andreas Ibel

war seit 2006 Vorstand der TAG. Der Aufsichtsrat hat mit Wirkung zum 1. Juli 2009 Rolf Elgeti zum neuen Vorstandsvorsitzenden der TAG bestellt. Rolf Elgeti war viele Jahre als Analyst in Großbritannien tätig, unter anderem für ABN Amro und Commerzbank Securities, und verfügt über exzellente Kapitalmarktkenntnisse. In Berlin verwaltete er bislang als selbstständiger Kaufmann Immobilienfonds. Seit Oktober 2008 war er Mitglied des Aufsichtsrats der TAG.

Vaillant Group: Dr. Meister als neuer Geschäftsführer bestellt

Der Aufsichtsrat der Vaillant GmbH hat Dr. Dietmar Meister FRICS zum 1. Juli 2009 als Nachfolger von Claes Göransson zum ordentlichen Geschäftsführer des Unternehmens bestellt. Der Diplom-Kaufmann zeichnet für den Bereich Finanzen verantwortlich und wird die Vaillant Group als Mitglied der Geschäftsführung zusammen mit Ralf-Otto Limbach und Dieter Müller führen. Er wird zudem die Aufgabe als Arbeitsdirektor übernehmen. Claes Göransson ist zum 30. Juni 2009 als Geschäftsführer des Bereichs Finanzen nach zehnjähriger Tätigkeit für die Vaillant Group ausgeschieden.

Preisverleihung Prom des Jahres

Mit dem „Prom des Jahres 2009“ zeichnet das Energieunternehmen RWE Energy am 8. Juli die drei energieeffizientesten gewerblich und öffentlich genutzten Immobilien Deutschlands aus. Schirmherr ist der Bundesumweltminister, Projektpartner der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung, das Zentrum für umweltbewusstes Bauen, das Fraunhofer Institut sowie die TU München. Aus 15 vom Zentrum für umweltbewusstes Bauen ausgewählten Kandidaten hat die Prom-Jury unter Vorsitz von Professor Dr. Gerd Hauser von der TU München in ihrer Sitzung Ende Mai drei Gewinner gekürt. Die Preisgelder belaufen sich auf 30.000 Euro für den Erstplatzierten, 20.000 Euro für den Zweit- und 10.000 Euro für den Drittplatzierten. www.prom-des-jahres.de

In eigener Sache Vergütungsstudie 2009

Bereits zum fünften Mal führt das Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ gemeinsam mit den auf Vergütungsthemen spezialisierten Beratungsunternehmen PersonalMarkt und Baumgartner & Partner eine Vergütungsstudie für die Branche durch. Über den Link www.immobilienwirtschaft.de/gehalt können Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft auch in diesem Jahr wieder via Online-Fragebogen bis 31. August an der Studie teilnehmen und alle Gehaltsdaten verschlüsselt melden. Die Daten werden anonymisiert ausgewertet. Jedes Unternehmen, das an der Umfrage teilnimmt, kann dadurch ein Bild der branchenüblichen Vergütungsstruktur erhalten. Teilnehmende Unternehmen können die Studie zum Vorzugspreis von 179 statt 429 Euro erwerben. Sie erhalten außer-

dem einen grafischen Vergleich ihres eigenen Vergütungsniveaus zu dem des Markts. Dieser direkte Marktvergleich zeigt auf einen Blick Stärken und Schwächen der eigenen Vergütungspraxis. Dargestellt wird die Vergütung wie auch nach Funktion, Firmengröße, Positionsebene und Personalverantwortung.



Vergütung: Nehmen Sie teil an der Studie.

immowelt.de

Genau meine Welt

Warum wir immowelt.de heißen?

Weil Immobilien-finden-auf-einem-der-
benutzerfreundlichsten*-Portale-
der-Immobilienwelt.de zu lang ist!

75% der Befragten* finden unser Preis-Leistungs-Verhältnis überdurchschnittlich gut. Außerdem erreichen wir beste Werte zu Benutzerfreundlichkeit, Sympathie und Suchhäufigkeit. Profitieren Sie jetzt davon. Service-Rufnummer +49 (0)911/520 25-20 oder

www.immowelt.de





Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

RICS-Focus 2009: Blick zurück, Blick nach vorn

Kongress. Über 170 Branchenteilnehmer diskutierten in Berlin über den ökonomischen Strukturwandel und seine Folgen für die Immobilienwirtschaft.

Judith Gabler, Frankfurt am Main

Zum diesjährigen RICS-Focus kamen 170 Professionals aus der Immobilienwirtschaft in das Auditorium Friedrichstraße in Berlin. Es erwartete sie eine spannende Veranstaltung

In seinem Vortrag zum Thema „Hat die Finanzkrise die Welt verändert? Megatrends und Ausblicke für die Weltwirtschaft“ führte der Finanzexperte und Autor des Buches „Der Crash kommt“, Prof. Max Otte, aus, dass die Entstehung der Globalisierungsblase – kreierte durch die Lockerung der Beschränkungen in der Finanzindustrie, einhergehend mit der Kreation immer innovativerer Produkte – letztendlich unvermeidbar war. Zudem zeigte Dr. Thomas Beyerle, Chef-Researcher der Degi, die Dynamik des derzeitigen politischen Umbruchs und ökonomischen Strukturwandels auf und stellte die Fortsetzung der Globalisierung unter Berücksichtigung des nationalen Protektionismus und der Staatskonjunkturlilfe dar. Eine Rückkehr zu den Ursprüngen der Investmentwelt hielt Beyerle dabei für unwahrscheinlich. Seiner Ansicht nach werden die Volumen die herrschenden Faktoren des Markts bleiben.

Inflationserwartung von fünf Prozent

Der Chef-Ökonom der RICS, Simon Rubinsohn, stellte die länderspezifischen Entwicklungsdaten dar, die am besten mit dem britischen Ausdruck „gloom und doom“ zu beschreiben seien. Steigende Kapitalisierungsraten, ein sinkendes Mietenniveau und geringe Transaktionsniveaus bestimmen nach seinen Aussagen das Bild. In der Podiumsdiskussion zeigte sich Otte überzeugt, dass die Grundlagen des anglosächsischen Bankensystems weiterhin existieren werden, wenn auch im engeren staatlichen Rahmen als bisher. Eine Rückkehr in eine Situation mit abgemilderter Kontrolle wurde von den Panelteilnehmern mittelfristig nicht ausgeschlossen. Auf die Frage zur Inflationserwartung wagte Otte als Einziger eine Prognose und rechnete mit einem Wert von fünf Prozent. Auf einen Zeithorizont wollte auch er sich allerdings nicht festlegen.

Weiterer Gast des RICS-Focus war der finanzpolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Otto Bernhardt, MdB, der in seinem Vortrag die aktuelle Rolle der Politik und die Notwendigkeit und Brisanz politischen Handelns darstellte. Die Podiumsdiskussion mit Bernhardt, Jan Bettink, Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp, Thomas Zinnöcker, Vorsitzender der Geschäftsführung GSW Immobilien GmbH, und dem Vorstandsvorsitzenden der RICS Deutschland, Ulrich Jacke, endete mit der Aussage, dass die problematischen Zeiten keineswegs vorüber sind, dies aber nicht dazu führen werde, unsere Wirtschaftsordnung generell infrage zu stellen.

Das Fazit des Focus: Es gilt zukünftig eine verstärkte Konzentration auf das Thema Transparenz. Mit Sicherheit wird in den kommenden Quartalen eine gewisse lokale Orientierung zu verzeichnen sein. Viele Marktteilnehmer werden sich allein aus Risikoüberlegungen heraus verstärkt auf lokalen Märkten engagieren. Dennoch ist der Prozess der Globalisierung nicht aufzuhalten und bietet viele Vorteile, die es bei aller empfundenen Abhängigkeit und den damit verbundenen Problemen zu betonen gilt. ←|



RICS Chef-Ökonom Simon Rubinsohn und Prof. Dr. Max Otte im Gespräch.

Umfrage: 23 Prozent mit ihren Asset-Management-Leistungen unzufrieden

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) Deutschland rechnet mit einem deutlich steigenden Bedarf an Asset-Management-Dienstleistungen aufgrund der Finanzkrise. Dies ist das Ergebnis einer von der RICS Deutschland erstellten Umfrage unter ihren Mitgliedern. Insgesamt nahmen von 1.440 Befragten 503 Immobilienexperten an der

Umfrage teil. Demnach geben 23 Prozent an, mit den ihnen angebotenen Asset-Management-Leistungen nicht ausreichend zufrieden zu sein, sechs Prozent sagen sogar, mit den Leistungen unzufrieden zu sein. Die RICS rechnet aus diesem Grund mit einer deutlichen Zunahme der Nachfrage nach dieser Art von Dienstleistungen.

Schneller zu europäischen Fördertöpfen

Finanzierungsprogramme. Wirtschaftsunterstützung der EU ist oft zu kompliziert. Ein vom DV begleitetes Projekt erarbeitet Möglichkeiten, den Zugang zu den Finanzen mithilfe der Sparkassen zu erleichtern.



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



Gernot Mittler

Die Europäische Union bietet verschiedenste Finanzierungsprogramme und Fonds, um die regionale und lokale Wirtschaft adäquat zu unterstützen. Allein in den Strukturfondsprogrammen stehen EU-weit für die nächsten sieben Jahre etwa 350 Milliarden Euro für die Entwicklung von Regionen zur Verfügung; hiervon entfallen allein 25 Milliarden Euro auf die Bundesrepublik Deutschland. Ferner werden mithilfe der Europäischen Investitionsbank zahlreiche Programme und Fonds vorgehalten, die die Belange der Wirtschaft unterstützen sollen. Und ebenso entwickeln auf nationaler und regionaler Ebene Bund und Länder Förder- und Finanzierungsangebote, um den Bedarf bei den Unternehmen zu decken.

Doch leider entfalten die entwickelten Instrumente nicht immer ihre volle Wirkung. Vielen Unternehmen fehlt das Wissen über die vorhandenen Angebote, oder sie schrecken vor den aufwendigen Verfahren einer Antragstellung zurück.

Hinzu kommt, dass es für einige Branchen mittlerweile eine derartige Vielzahl von Programmen gibt, dass der einzelne Unternehmer sich vom Angebot überfordert fühlt.

Die Forderung nach vereinfachten Fördersystemen wird immer wieder laut, doch zeigen sich tatsächlich nur begrenzte Möglichkeiten, hier kurzfristig Einfluss zu nehmen.

Lösung: Partnerschaften vor Ort

Der Fokus sollte vielmehr auf der Anpassung der Umsetzungsstrukturen liegen: Um europäische Finanzierungsvehikel für lokale und regionale Unternehmen wirksam zu machen, müssen sie durch Partner vor Ort ergänzt werden, die als Intermediäre zwischen dem einzelnen Unternehmen und den europäischen Fonds auftreten.

Die Funktion zwischengeschalteter Stellen besteht darin, einen Überblick über die vorhandenen Finanzinstrumente zu haben und diese im Bedarfsfall zu ergänzen. Die Intermediäre kommunizieren die Instrumente nicht nur, sondern bieten dem einzelnen Unternehmen auch Hilfestellung, die jeweils benötigte Förderung zu finden.

Das europäische Netzwerk „FIN-URB-ACT – Integrierte Maßnahmen zur Stärkung und Finanzierung innovativer Unternehmen und des Mittelstands“, in dem sich zwölf Partner aus zehn verschiedenen Regionen Europas zusammengefunden haben, beschäftigt sich mit eben diesem Themengebiet. Zwar hat das Projekt einen speziellen Fokus auf kleine und innovative Unternehmen, doch werden auch allgemeingültige Handlungsempfehlungen verabschiedet.

Im Mittelpunkt der Diskussionen zwischen den Städten Aachen, Leipzig, Linz, Rom und Edinburgh stehen die

nachfolgenden Fragen: Wie kann der Zugang zu benötigten finanziellen Mitteln erleichtert werden? Wie können Städte und Regionen die Rahmenbedingungen verändern, um die Unternehmensförderung effizienter zu gestalten? Welche Arten von Unterstützungsnetzwerken sind Erfolg versprechend, damit der einzelne Unternehmer besser von den vorhandenen Förderstrukturen profitiert? Welche Akteure sind unerlässlich für das Gelingen der Unterstützungsstrukturen?

Zugang zu Finanzquellen soll effizienter werden

In die Diskussionen bindet FIN-URB-ACT neben den genannten Stadtverwaltungen insbesondere die lokalen Sparkassen, die Kammern, Universitäten und Forschungseinrichtungen und die zuständigen regionalen Verwaltungsbehörden der EU-Strukturfondsprogramme mit ein, um den Finanzzugang für Unternehmen effizienter und zielgerichteter zu gestalten.

Die Ergebnisse des Projekts schlagen sich zum einen in Aktionsplänen in den beteiligten Städten nieder. Zum anderen werden Handlungsempfehlungen verabschiedet, um Finanzinstrumente zielgerichteter für die lokale Wirtschaft nutzen zu können.

Das Projekt hat eine Laufzeit von Mitte 2009 bis Mitte 2011 und ein Gesamtvolumen von 710.000 Euro, das aus dem städtischen EU-Programm URBACT teilfinanziert wird. Die Leitung des Projekts obliegt der Stadt Aachen, die thematische Koordination erfolgt durch den Deutschen Verband. ←|



Titelthema

Immobilien steuern

Portfoliogestaltung. Immer mehr private Investoren treibt die Inflationsangst zum Erwerb von Grundbesitz. Wer sie berät, kommt um steuerliche Überlegungen nicht herum. Regeln, Ausnahmen und Pläne im Überblick.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Nichts ist älter als die Steuer von gestern. Umfangreiche Nachschlagewerke sind kaum bei den Steuerberatern angekommen, da sind sie schon nicht mehr korrekt. Das gilt auch für 2009: Mal eben ein weiteres Konjunkturpaket geschnürt, die degressive Abschreibung auf bewegliche Wirtschaftsgüter erst abgeschafft und dann schnell wieder eingeführt, die komplizierte Zinsschranke bis zur Unkenntlichkeit verstümmelt und schließlich doch noch ein wenig zugunsten der betroffenen Unternehmen gestaltet – der Gesetzgeber kennt kein Pardon mit den deutschen Steuerzahlern und ihren Beratern.

Fordern und Fördern

Nichts ist aber auch zäher als das Beharren auf Forderungen, von denen man annehmen kann, dass wenigstens ein Teil von ihnen eines Tages erfüllt wird. Das haben sich offenbar auch die Lobbyisten des Immobilienverbands IVD gesagt, dessen Präsident Jens-Ulrich Kießling Anfang Juni „die Förderung von Wohneigentum und Anreize zur energetischen Sanierung von Immobilien“ anmahnte. Da wird sicher etwas gehen, nur bleibt die Frage: Wann?

Die Riester-Rente brauchte mehr als ein halbes Jahrzehnt, bis sie mit vielen Haken und Ösen über den sogenannten Wohn-Riester auch den Wohnungsbau einbezog. Das mit Förder-Forderungen prall gefüllte IVD-Päckchen, konkurriert in Bezug auf die strapazierten öffentlichen Haushalte zunächst gegen die von der Bundesregierung bereits auf den Weg gebrachten schwersten Pakete, wie die Rettung ganzer Bank- und Industriekonzerne. Die Lobbyisten werden zunächst ins Hintertreffen geraten.

Aber dass sie mit einem Teil ihrer Forderungen in der nächsten Legislaturperiode durchkommen werden, steht außer Zweifel. Denn der Bedarf an – vor allem bezahlbaren, altersgerechten – Wohnungen wird stark steigen, ebenso der Bedarf an energetischer Sanierung von Altbauten. Steuerliche Anreize

werden ihren Kern bilden, so viel steht fest, und daran arbeiten schon verschiedene Lobbygruppen. Bis dahin heißt es für Steuerzahler, die durchaus noch vorhandenen Möglichkeiten zur legalen Steuergestaltung auszuschöpfen, die kommenden Fördermaßnahmen schon einmal hypothetisch Revue passieren zu lassen und die Finanzierung zu planen.

Der Gesetzgeber ist, überwiegend auf Initiative der Bundesregierung und der Landesregierungen, dem – zum Teil ideologisch motivierten – Aktivismus anheim gefallen, weil die Bundestagswahl bevorsteht. Da kommt es offenbar überhaupt nicht mehr auf eine schlüssige Steuersystematik und handwerklich saubere Steuergesetze an, sondern auf Konjunkturpakete und Rettungsaktionen. Es ist nicht auszuschließen, dass das Stopfen der Haushaltslöcher nach der Bundestagswahl durch Steuererhöhungen finanziert wird.

Bereits heiß diskutiert: Die Erhöhung der Umsatzsteuer, wobei besonders der ermäßigte Steuersatz von 7 Prozent für viele Produkte und Dienstleistungen zur Disposition stehen könnte, und eine Art Klima-Soli, der sich am ehesten mittels Bündelung schon vorhandener Klimaschutzgesetze realisieren ließe.

Folgen für die Immobilienwirtschaft

Womit muss die Immobilienwirtschaft rechnen? Es dürfte weitgehend beim bunten Allerlei von Regeln und Ausnahmen, Fördermaßnahmen und Restriktionen bleiben. Grund genug, die wichtigsten von ihnen unter die Lupe zu nehmen und sich zunächst vor allem auf die seit Anfang 2009 geltenden Vorschriften zu konzentrieren – ohne allerdings die denkbaren zukünftigen Steueranreize aus den Augen zu verlieren. Im Folgenden sind die markantesten Vorschriften zur Einkommensteuer genannt, darunter zusätzlich solche, die sich mittelbar auf Immobilien auswirken. Und was die steuerberatenden Berufe betrifft: Sie sind immer mehr bei einer Tätigkeit gefragt, die der Datev-Chef Dieter Kempf gern „Gestaltungsberatung“ nennt. →

- › **Anrechnung ausländischer Steuern:** Für sie gilt von 2009 an § 32 d Abs. 5 anstelle von § 34 c ESG. Das bedeutet: Die Anrechnung erfolgt im Rahmen der Abgeltungsteuer, und zwar höchstens im Umfang der gezahlten ausländischen Steuer, maximal in Höhe von 25 Prozent der Kapitalerträge, mit der Folge, dass die Erstattung entfällt. Das auf Länder bezogene Anrechnungsverfahren findet hier nicht mehr statt.
- › **Degressive Abschreibungen für bewegliche Wirtschaftsgüter des Anlagevermögens:** Sie haben geradezu eine Regelungs-Odyssee hinter sich: Bis Ende 2007 zulässig, dann nicht, seit 2009 doch wieder, jetzt mit 25 Prozent, allerdings befristet für zwei Jahre.
- › **Doppelte Haushaltsführung:** Diese führt dazu, dass Arbeitnehmer und Freiberufler den dadurch bedingten zusätzlichen finanziellen Aufwand als Werbungskosten beziehungsweise Betriebsausgaben geltend machen dürfen. Dies umfasst auch Mieten einschließlich Nebenkosten für die Zweitwohnung am Arbeitsort, alternativ Abschreibungen auf den Gebäudewert zuzüglich Finanzierungs- und Nebenkosten. Finanzämter erkennen maximal nur 60 Quadratmeter für die Zweitwohnung an.
- › **Handwerkerleistungen und haushaltsnahe Dienstleistungen:** Sie werden 2009 doppelt so hoch begünstigt wie 2008, soweit ihnen Arbeitskosten zugrunde liegen: Jetzt 20 Prozent von höchstens 6.000 Euro, also maximal 1.200 Euro jährlich. Wichtig: Anerkennung durch das Finanzamt nur, wenn es eine Rechnung gibt und wenn das Geld auf ein Konto geflossen ist; Barzahlungen scheiden aus. Keine Doppelförderung von Maßnahmen, die nach dem CO₂-Gebäudesanierungsprogramm der KfW-Förderbank begünstigt sind.
- › **Investitionsabzugsbetrag für bewegliche Wirtschaftsgüter:** So heißt der Nachfolger der Ansparabschreibung. Er bezieht sich auf die künftige Anschaffung oder Herstellung von beweglichen Wirtschaftsgütern des Anlagevermögens und kann, befristet auf zwei Jahre, von Freiberuflern und Gewerbetreibenden in Anspruch genommen werden. Dabei gelten ab 2009 die folgenden Obergrenzen: Betriebsvermögen von Gewerbebetrieben und von Freiberuflern im Fall der Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 1 oder § 5 EStG für zwei Jahre höchstens 335.000 Euro, Gewinn von Freiberuflern mit Gewinnermittlung nach § 4 Abs. 3 höchstens 200.000 Euro ohne Investitionsabzugsbetrag.
- › **Kapitalertragsteuer (Abgeltungsteuer):** 25 Prozent zuzüglich Soli (zusammen 26,375 Prozent) und Kirchensteuer



(alles in allem rund 28 Prozent, abhängig vom Kirchensteuer- und Kappungssatz, vom Sonderausgabenabzug und von der Herkunft der Kapitalerträge aus dem In- oder Ausland, Details unter www.kirchenabgeltungssteuer.de). Damit ist die Einkommensteuer auf Kapitalerträge abgegolten, auch wenn der individuelle Steuersatz für die Einkünfte eines Jahres insgesamt darüber liegt, und muss im Rahmen der Einkommensteuer-Erklärung nicht mehr berücksichtigt werden, es sei denn, jemand optiert wegen eines unter 25 Prozent liegenden Steuersatzes für die Einkommensteuer-Veranlagung.

- › **Kursgewinne:** Von der Abgeltungsteuer werden neben Zinsen und vergleichbaren Kapitalerträgen auch Dividenden erfasst, die nun voll zu versteuern sind (bis 2008 nur zur Hälfte). Darüber hinaus Kursgewinne aus seit Anfang 2009 gekauften, im Privatvermögen gehaltenen Wertpapieren (aus solchen im Betriebsvermögen schon immer), so-



Steuern im Zusammenhang mit dem Gut „Immobilie“ zeigen Regelungswut und mangelnde Verlässlichkeit des Gesetzgebers.

erfrei. Sind Einkünfte aus Auslandsimmobilien von der Besteuerung in Deutschland freigestellt, weil mit dem betreffenden Land ein Doppelbesteuerungsabkommen besteht, gilt der Progressionsvorbehalt (Berücksichtigung aller entsprechenden Auslandserträge nur bei der Ermittlung des Steuersatzes). Dagegen bleiben dann sowohl Erträge eines Fonds aus Vermietung und Verpachtung wie auch aus Immobilienverkäufen für Anleger steuerfrei.

› **Private Veräußerungsgeschäfte:** Sie sind ab 2009 in wichtigen Punkten neu geregelt. Sofern die daraus stammenden Gewinne den Kapitalerträgen zuzuordnen sind, unterliegen sie nicht mehr § 23, sondern § 20 Einkommensteuergesetz (EStG). Altverluste aus privaten Veräußerungsgeschäften können bis zum Jahr 2013 mit Gewinnen aus solchen Geschäften und auch mit Erträgen aus Kapitalanlagen gemäß § 20 Abs. 2 EStG verrechnet werden. Nach § 23 Abs. 3 EStG in der neuen Fassung müssen bei den sonstigen Einkünften gemäß § 22 EStG die Anschaffungskosten um alle Arten von Abschreibungen gekürzt – die Gewinne also erhöht – werden, falls die Abschreibungen bei der Einkunftsermittlung abgezogen werden konnten.

› **Sparerpauschbetrag:** Er beträgt ab 2009 801/1602 Euro (Ledige/Eheleute) und löst im Rahmen der Einkünfte aus Kapitalvermögen den Sparerfreibetrag samt Werbungskostenpauschale ab. Über die genannten Beträge hinausgehende Kapitalerträge unterliegen nun der Kapitalertragsteuer. Es sei denn, jemand hat so wenig Einkommen zu versteuern, dass der Steuersatz unter 25 Prozent rutscht und die sogenannte Günstigerprüfung zur Steuerersparnis führt.

› **Umzugskosten:** Sie gehören zu den Werbungskosten von Arbeitnehmern. Pauschalen, für die Höchstbeträge gelten, können die Aufstellung einzelner Posten ersetzen. Sie sind wie folgt gestaffelt: Erstes Halbjahr 2009 für Ledige 602 Euro, für Verheiratete 1.204 Euro, für jede weitere Person (ohne Ehegatten) 265 Euro. Darüber hinaus gibt es einen Höchstbetrag je Kind von 1.514 Euro für umzugsbedingte Unterrichtskosten. Die Beträge steigen im zweiten Halbjahr 2009 auf 628 Euro für Ledige, 1.256 Euro für Verheiratete, 277 Euro für jede weitere Person und 1.584 Euro Höchstbetrag je Kind.

› **Wiederkehrende Bezüge nach § 22 EStG:** Sie unterliegen beim Empfänger ab 2009 auch dann der Einkommensteuer, wenn der Zahler unbeschränkt der Einkommen- oder Körperschaftsteuer unterliegt.

› **Zinsschranke:** Sie liegt nach der Reform der Unternehmenssteuerreform vom Mai dieses Jahres (Einschub in das |→

fern die Summe aller privaten Kapitalerträge in einem Jahr über den Sparerpauschbetrag hinausgeht.

› **Miet- oder Hausgeldkonto:** Von praktischer Bedeutung ist die neue Art der Besteuerung beispielsweise für Zinseinnahmen aus einem Mietkonto. Diese Einnahmen gehören nicht zu den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung, sondern zu denen aus Kapitalvermögen. Auch Zinsen aus einem vom Wohnungsverwalter für das Haus- beziehungsweise Wohnungsgeld der Eigentümer oder für die Instandhaltungsrücklage geführten Konto sind Kapitalerträge.

› **Offene Immobilienfonds:** Die neue Besteuerung der Kursgewinne gilt, außer für entsprechende Erträge aus Immobilienaktien und aus deren Sonderform Reits, zum Teil auch für Offene Immobilienfonds. Hier bleiben Gewinne aus Immobilienverkäufen, die ein Fonds nach zehn Jahren Haltedauer erzielt, für private Anleger grundsätzlich steu-

Bürgerentlastungsgesetz) bei drei Millionen Euro (bisher: eine Million Euro). Das heißt, Unternehmen (mit in einigen Details unterschiedlichen Regelungen für konzernfreie und konzerngebundene Körperschaften) dürfen nun Fremdkapitalzinsen bis zu drei Millionen Euro steuerlich geltend machen, also vom Gewinn abziehen.

Umsatz- und Gewerbesteuer

Wer Immobilien besitzt, kauft oder verkauft, muss sich über die einkommenssteuerlichen Vorschriften hinaus mit vielen anderen Bereichen befassen.

Umsatzsteuer entfällt bei Immobilienverkäufen in der Regel nach § 4 Nr. 9 a Umsatzsteuergesetz. Verkauft jemand eine Immobilie an einen Unternehmer für dessen Unternehmen, kann er sich jedoch für den Verkauf einschließlich Umsatzsteuer entscheiden. Dann gehört ein entsprechender Passus in den notariellen Kaufvertrag. In solchen Fällen ist Beratung durch einen versierten Spezialisten dringend erforderlich. Eine Umsatzsteueroption bei Grundstücken ist nur noch eingeschränkt möglich, etwa dann, wenn ein Mieter als Leistungsempfänger das Grundstück nur für Umsätze verwendet, die den Vorsteuerabzug nicht ausschließen.

Auch im Rahmen der Eigennutzung von Wohnräumen in einem zum Unternehmensvermögen gehörenden Gebäude kann die Umsatzsteueroption gelten (BMF-Schreiben vom 13.4.2004, BStBl 2004 I, S. 469). Die Grundstücksentnahme aus dem Unternehmensvermögen ist nach § 4

Nr. 9 a UStG von der Umsatzsteuer befreit (BMF-Schreiben vom 22.9.2008, BStBl 2008 I, S. 895). Sie ist besonders in drei Fällen von praktischer Bedeutung:

- › Wenn ein Autostellplatz nicht an den Mieter einer Wohnung vermietet wird und somit keine unselbständige Nebenleistung darstellt.
- › Wenn Ferienwohnungen hotelmäßig vermietet werden, gehören Mieten zu den Einkünften aus Gewerbebetrieb.
- › Wenn jemand im Zeitraum von fünf Jahren mehr als drei Immobilien verkauft (ganz egal, um was für Immobilien es sich handelt) und sie jeweils weniger als zehn Jahre hält. Wer der Immobilienbranche – ein weiter Begriff – zuzurechnen ist, hat es mit nur fünf Jahren Haltedauer zu tun.

Kürzungen der Gewerbesteuer sind umfangreich in § 9 GewStG aufgeführt. Seit 2009 gilt hier die folgende Ergänzung: Die erweiterte Kürzung bei Grundstücksunternehmen in der Rechtsform einer Personengesellschaft gilt nur in dem Umfang, wie Sondervergütungen auf die Überlassung von Grundstücken entfallen.

Immobilienbewertung

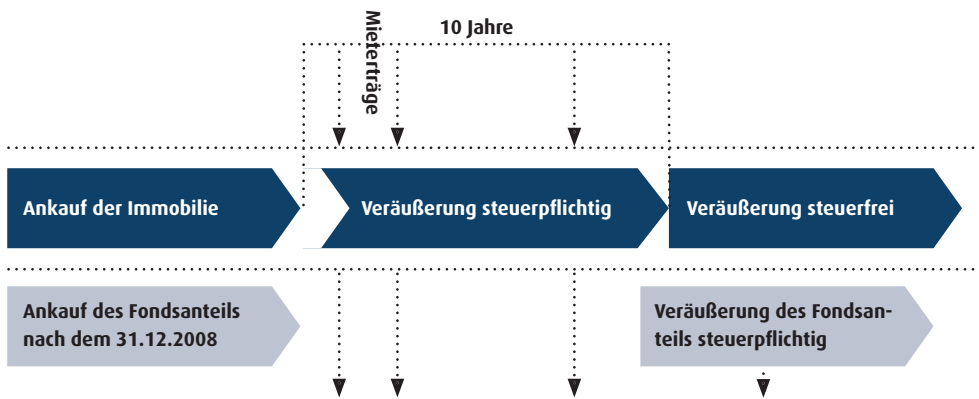
Die Erbschaft- und Schenkungsteuer wurde mit Wirkung ab 2009 von Grund auf reformiert. Im Folgenden einige bemerkenswerte Vorschriften zur Bewertung von Grundbesitz.

Bebaute Grundstücke sind nach dem Vergleichswert-, Ertragswert- oder Sachwertverfahren zu bewerten. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern sowie Eigentumswohnungen kommt das

Offener Immobilienfonds. Behandlung des Veräußerungsgewinns.

Bei Ankauf des Fondsanteils nach dem 31. Dezember 2008 ist der Gewinn aus der Veräußerung des Anteils immer steuerpflichtig, unabhängig

von der Haltedauer. Seit dem 1. Januar 2009 gilt jedoch anteilige Steuerfreiheit in Höhe des sogenannten „Immobilien-Aktiengewinns“.



Quelle: Hans-Joachim Weck, Berlin



Die Wahl 2009 lässt Aktionismus bei den Steuergesetzen erwarten.

Vergleichswertverfahren entweder durch die Berücksichtigung bereits vorhandener Verkaufspreise oder durch den Ansatz vergleichbarer Quadratmeterpreise zum Zug. Für Mietwohn-, Geschäfts- und gemischt genutzte Grundstücke gilt das Ertragswertverfahren, falls sich eine übliche Miete feststellen lässt. Ist das nicht möglich, kommt es zum Sachwertverfahren, das im Übrigen auch für die sonstigen bebauten Grundstücke gilt.

Das übliche Ertragswertverfahren funktioniert wie folgt: Aus dem Rohertrag abzüglich Bewirtschaftungskosten und Bodenwertverzinsung ergibt sich zunächst der Gebäudereinertrag. Diesen multipliziert man mit einem Vervielfältiger (Multiplikator), der sich aus dem Liegenschaftszinssatz und der Restnutzungsdauer ergibt. Das Ergebnis heißt Gebäudeertragswert, zu dem man dann den Bodenwert addiert, um schließlich den Grundbesitzwert zu erhalten. Sind nicht alle Daten verfügbar,

hilft oft das kommunale Liegenschaftsamt oder der Gutachterausschuss. Selbst genutztes Wohneigentum ist, wenn es mindestens zehn Jahre genutzt worden ist, von der Erbschaft-/Schenkungssteuer freigestellt, wenn es auf den Ehegatten, die Kinder oder Lebenspartner (gemäß Lebenspartnerschaftsgesetz) übertragen wird. In diesen Fällen sind jedoch einige Sonderregeln zu beachten.

Vermietete Wohnimmobilien profitieren im Fall der Erbschaft oder Schenkung von einem zehnpromzentigen Bewertungsabschlag, falls sie nicht zum Betriebsvermögen gehören. Dieser Vorteil gilt zusätzlich für Objekte in der Europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum. Auch hier sind Sonderregeln zu beachten.

Betriebs- sowie land- und forstwirtschaftliches Vermögen sind im Erbschafts- oder Schenkungsfall ebenfalls begünstigt. So sind 85 Prozent des Betriebsvermögens unter bestimmten Bedingungen steuerfrei, dagegen die restlichen 15 Prozent unter Beachtung einer gleitenden Freigrenze in Höhe von 150.000 Euro zu versteuern. Die Vergünstigung gilt auch für Betriebsvermögen in der Europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum.

Die spanische Finca

Auslandsimmobilien unterliegen in erster Linie dem Recht des Landes, in dem sie sich befinden. Deutschland hat mit den meisten Ländern ein Doppelbesteuerungsabkommen geschlossen. Demzufolge greift der Fiskus nur ein Mal zu. Hierbei unterscheidet man das Anrechnungs- und das Freistellungsverfahren. Letzteres kommt für Einkünfte aus Immobilien der meisten Länder infrage, und zwar für Mieten wie auch für Einkünfte aus Verkäufen. Ausnahmen unter den relevanten Ländern in Europa bilden Spanien und Finnland. ←|

 **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.



Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Die Gruppe ist fundamental gesund“

Wolf Schumacher

Serie

Nach der vorsorglichen Inanspruchnahme des SoFFin sieht sich die Aareal Bank gut aufgestellt. Wird sich zukünftig das Schwergewicht ihrer Tätigkeit ändern?

Herr Dr. Schumacher, Sie haben in Ihrer Hauptversammlung die Inanspruchnahme des SoFFin als Versicherung auf Zeit bezeichnet. Eine wie lange Zeit?

Schumacher: Zunächst einmal: Die Aareal Bank Gruppe ist fundamental gesund. Sie hat ein stimmiges und langfristig tragfähiges Geschäftsmodell und ein nachhaltig profitables operatives Ge-

schäft. Das Thema SoFFin hat deshalb für uns rein vorsorglichen Charakter. Wir haben zwei Säulen des deutschen Regierungsprogramms in Anspruch genommen: Erstens eine stille Einlage von 525 Millionen Euro; dadurch werden wir den gestiegenen Anforderungen an die Ausstattung von Banken mit Eigenkapital nachhaltig gerecht und machen uns zudem wetterfest für alle Unwägbarkeiten der gegenwärtigen Wirtschafts- und Finanzmarktkrise. Zweitens hat uns der SoFFin einen Garantierahmen für unbesicherte Emissionen von bis zu vier Milliarden Euro zur Verfügung gestellt. Diesen Garantierahmen haben wir teilweise bereits genutzt; wir verschaffen uns damit mehr Flexibilität im Funding. Was Ihre Frage nach der Zeit angeht: Wir möchten die Mittel des SoFFin so schnell wie möglich zurückführen.

Zeigt der auf zwei Jahre begrenzte Dividendenausfall, dass Sie den SoFFin danach nicht mehr brauchen?

Schumacher: Der Dividendenausfall ist eine von nur zwei Auflagen, die wir als fundamental gesundes Unternehmen vom SoFFin bekommen haben: Erstens

dürfen wir für die Geschäftsjahre 2008 und 2009 keine Dividende zahlen. Und zweitens sind für 2009 und 2010 die Bezüge der Vorstandsmitglieder begrenzt. Es gibt jedoch keinen Zusammenhang zwischen der zeitlichen Befristung dieser Auflagen und der Dauer des Engagements des SoFFin.

Rechnen Sie damit, dass die Rezession nach zwei Jahren vorbei sein wird?

Schumacher: Das Besondere an dieser Rezession ist, dass nahezu jedes Land der Welt – wenn auch unterschiedlich stark – zur gleichen Zeit betroffen ist. So etwas gab es noch nie. Wann sich die Weltwirtschaft wieder erholt, weiß heute noch niemand. Fest steht aus unserer Sicht nur: Wir alle werden 2009 und



Dr. Wolf Schumacher

ist seit 2005 Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank in Wiesbaden. Der promovierte Jurist, Jahrgang 1958, begann seine Karriere bei der Hypo-Bank in München. Nach Stationen bei DG Hyp und VR Immobilien übernahm er 2005 in der Cheffunktion alle strategisch wichtigen Sparten der Aareal Bank, die sich auf die strukturierte Immobilienfinanzierung und auf Dienstleistungen für über 2.200 Kunden aus der institutionellen Wohnungswirtschaft konzentriert. Seine wohl schwierigste Aufgabe bewältigte Schumacher in diesem Februar mit der Inanspruchnahme des staatlichen Rettungsfonds SoFFin.





auch noch 2010 mit der Rezession und ihren Folgen zu kämpfen haben.

Woran machen Sie das fest?

Schumacher: Zunächst am Funding, wobei ich den Pfandbrief ausnehmen möchte. Nach wie vor gibt es am Markt große Unsicherheiten – ein klares Indiz dafür, dass von einer durchgreifenden Normalisierung auf den Finanzmärkten noch keine Rede sein kann. Darüber hinaus beobachten wir, dass die massive wirtschaftliche Eintrübung auch vor unseren Kunden nicht Halt macht. Zum Beispiel ist die Anzahl der Deals erheblich zurückgegangen, und die Leerstandsquoten in einigen Segmenten der Immobilienmärkte sind erheblich gestiegen. Das hat jedoch auch seine guten Seiten: Exzessive

Preisniveaus, die wir mancherorts gesehen hatten, werden korrigiert. Zudem treten wieder verstärkt Investoren mit einer langfristigen Perspektive an den Immobilienmärkten auf.

Warum möchten Sie den Pfandbrief ausnehmen?

Schumacher: Weil wir Pfandbriefe weiterhin emittieren können. Erst vor wenigen Tagen haben wir eine sehr erfolgreiche Platzierung geschafft. Der Pfandbrief profitiert von seiner makellosen Historie: Die Geschichte des Pfandbriefs erstreckt sich bis zu Friedrich dem Großen. Noch nie hat ein Pfandbriefgläubiger sein Geld verloren. Der Deckungsstock bietet ein Höchstmaß an Sicherheit, und bei der Bewertung der zugrunde liegenden Objekte sind große Abschläge üblich. Zudem ist das deutsche Pfandbriefgesetz, das die Sicherheit des Pfandbriefs garantiert, einzigartig auf der Welt. Leider herrscht im angelsächsischen Raum diesbezüglich noch viel Unkenntnis.

Sehen Sie die Qualitäten des Pfandbriefs, die Sie gerade hervorgehoben haben, unabhängig von der Zusammensetzung des Deckungsstocks?

Schumacher: Ja, sofern der Deckungsstock breit diversifiziert ist.

Wird sich denn der Markt für Gewerbeimmobilien nicht so schnell erholen?

Schumacher: Dieser Markt läuft der Konjunktur hinterher, also auch der jetzigen Rezession. Vom weltweiten Konjunkturabschwung ist auch die Finanzierung von Gewerbeobjekten betroffen. Daher gehen wir inzwischen auch in unserer Planung für 2009 von einer Risikovorsorge am oberen Ende einer Bandbreite von 90 bis 150 Millionen Euro aus. Wichtig ist für uns aber gerade im aktuellen Umfeld, dass wir mit unserem Geschäftssegment Consulting/Dienstleistungen für die deutsche institutionelle Wohnungswirtschaft über ein zweites starkes Standbein verfügen, das von der Finanz- und Wirtschaftskrise weitgehend unabhängig ist.

Sie finanzieren nicht mehr in größerem Umfang die Wohnungswirtschaft ...

Schumacher: Das stimmt nicht. Wir stehen in unserer Funktion als Hausbank der institutionellen Wohnungswirtschaft auch hier mit Kreditlinien zur Verfügung. Allerdings liegt das Schwergewicht unserer Geschäftstätigkeit bei Dienstleistungen zur Verwaltung von Immobilienbeständen. Wir bieten der Wohnungswirtschaft über unsere hundertprozentige Tochter Aareon EDV-Dienstleistungen für die Verwaltung ihrer Immobilienbestände an. Mit unserem System werden in Deutschland über sieben Millionen Wohneinheiten verwaltet.

Erwarten Sie vonseiten der deutschen Wohnungswirtschaft konjunkturelle Impulse?

Schumacher: Das ist nicht auszuschließen, vor allem unter einem Aspekt: Wir erleben in einer Phase großer Unsicherheiten eine Rückbesinnung auf Sachwerte. Dieser Aspekt rückt deshalb in den Vordergrund, weil der Schutz vor Inflation in Deutschland aufgrund der Erfahrungen aus der Vergangenheit nach wie vor eine große Rolle spielt. Es gibt bereits Anzeichen dafür, dass es innerhalb der Vermögenskategorie der Sachwerte zu einer klaren Fokussierung auf Wohnimmobilien kommt. Außerdem ist die Zahl der Baugenehmigungen in den deutschen Ballungsgebieten während der vergangenen Jahre massiv nach unten gegangen. Durch den Zuzug der Bevölkerung in diese Gebiete gibt es einen großen Bedarf an Wohnungen.

Bedauern Sie inzwischen nicht, dass Sie sich für ein Geschäftsmodell ohne die private Wohnungsfinanzierung entschieden haben?

Schumacher: Nein, überhaupt nicht. Denn der Wettbewerb, der hier unter den Immobilienbanken, Volksbanken, Sparkassen und den örtlichen Niederlassungen der privaten Großbanken stattfindet, wird hauptsächlich über die Konditionen ausgetragen. Er ist so hart, dass wir uns bewusst herausgehalten haben, weil wir dort keine auskömmlichen Renditen erwirtschaften können. Diese Strategie hat sich in den vergangenen Jahren eindeutig ausgezahlt. ←|

Wall Street vor neuen Albträumen

US-Markt. Im Zentrum der globalen Finanzkrise schlagen die Flammen wieder hoch: Nach dem Eigenheimmarkt brennt in den USA nun der Gewerbeimmobiliensektor. Hunderte Milliarden Kredit-Dollar stehen im Feuer.

Richard Haimann, Neu Wulmstorf

Für US-Notenbankpräsident Ben Bernanke ist die Pleite von General Growth das Menetekel der neuen Krise: Der zweitgrößte Shoppingcenter-Betreiber in den USA flüchtete in den Gläubigerschutz, weil Banken Kredite über 900 Millionen US-Dollar (661,7 Millionen Euro) nicht refinanzieren. Die Insolvenz des mit mehr als 25 Milliarden US-Dollar (18,4 Milliarden Euro) in der Kreide stehenden Real Estate Investment Trusts ist die bislang größte Pleite in der Geschichte des US-Gewerbeimmobilienmarkts – und doch nur ein Vorbote viel größeren Ungemachs.

Mit 2.500 Milliarden US-Dollar (1.838 Milliarden Euro) veranschlagt die Federal Reserve Bank (Fed) das Gesamtvolumen aller in den USA ausgereichten Gewerbeimmobilienkredite. Bis zu zwölf Prozent dieser Darlehen, so hat die Fed in ihrem Banken-Stresstest unterstellt, könnten durch den Einbruch an den Büro-, Einzelhandels-, Hotel- und Logistikmärkten ausfallen. 300 Millionen US-Dollar (220,6 Millionen Euro) müssten Banken und Inhaber verbriefter Gewerbeimmobilienkredite (Commercial Mortgage Backed Securities – CMBS) in diesem Fall abschreiben.

Dramatische Einschätzungen

Die Analysten des International Währungsfonds sehen die Situation noch weitaus dramatischer: Nach ihren aktuellen Berechnungen könnten allein bis 2010 bei Gewerbeimmobiliendarlehen

Auf einen Blick

- › Der US-Gewerbeimmobilienmarkt ist dramatisch eingebrochen. Die Leerstands-raten steigen, während Mieten und Immobilienpreise immer tiefer fallen. Im schlimmsten Fall drohen Wertverluste von mehr als 45 Prozent, schätzt Deutsche-Bank-Analyst Richard Parkus.
- › Banken stellen deshalb Kredite vorzeitig fällig, verlangen von Investoren den Neunfachen Eigenkapitaleinsatz.
- › Die Ausfallraten bei Gewerbeimmobilien-darlehen haben sich deshalb bereits verdreifacht. Hunderte Milliarden US-Dollar stehen im Feuer. Kredite über 650 Milliarden US-Dollar gelten derzeit als nicht refinanzierungsfähig.

Verluste von 410 Millionen US-Dollar (301,5 Millionen Euro) anfallen – was rund einem Drittel der Abschreibungen bei US-Eigenheimkrediten im Volumen von 1.422 Milliarden US-Dollar (1.046 Milliarden Euro) entsprechen würde. Die unausweichlichen Konsequenzen für die internationale Finanzwirtschaft wären gewaltig, meint Richard Bove, Analyst der Brokerfirma Rochdale Securities LLC: „Wir hätten eine neue Krise im Bankensystem.“

Dieser Gefahr ist sich der Fed-Chef bewusst. Bernanke hat jüngst die Term Asset Backed Securities Loan Facility (TALF) angewiesen, auch Gewerbeimmobiliendarlehen mit AAA-Ratings

als Sicherheit für direkte Kredite der Federal Reserve Bank an die Finanzwirtschaft zu akzeptieren. Bislang nahm der zur Krisenbewältigung mit 1.000 Milliarden US-Dollar (735,3 Milliarden Euro) ausgestattete Liquiditätsversorger der Fed nur Eigenheimdarlehen und verbrieftete Kreditkartenforderungen als Sicherheit für direkte Bankdarlehen. Die TALF-Idee ist simpel: Banken laden ihre Risiko-Kredite bei der Sondereinrichtung der Fed ab – und erhalten dafür frische Liquidität im ursprünglichen Nennwert der Papiere.

TALF zeigt Wirkung

Experten bezweifeln jedoch, dass sich so die Krise abwenden lässt. „Die Fed hat die Tränke zwar mit Wasser gefüllt, es ist aber nicht sicher, ob auch alle Pferde etwas zu trinken bekommen werden“, sagt Tobias Just, Immobilienanalyst, Deutsche Bank Research. Zwar zeigt das TALF-Programm bei Eigenheimkrediten Wirkung. Das liegt vor allem daran, dass auch in den USA mehr als 80 Prozent der Hypothekendarlehen an private Immobilieneigentümer im Gesamtvolumen von 12.057 Milliarden US-Dollar (8.865,4 Milliarden Euro) mit fester Zinsbindung und langer Laufzeit ausgestattet sind. Auch bei fallenden Verkehrswerten können die Banken an den Vertragskonditionen nichts ändern, solange Zins und Tilgung bedient werden. Lediglich rund 2.200 Milliarden US-Dollar Kreditvolumen entfällt auf Darlehen mit variablen



Dunkle Farbtöne beherrschen die Wall Street.

Zinsen und flexibler Laufzeit – mithin auf jene Produkte, die mit ihren erhöhten Ausfallraten die gegenwärtige Finanzkrise ausgelöst haben.

Commercial Real Estate Loans

Anders ist das bei den Commercial Real Estate Loans. Sie sind meist nur über fünf Jahre abgeschlossen. Zudem können Banken Kredite jederzeit auflösen, wenn der Verkehrswert der Immobilie fällt. Genau das geschieht in den USA derzeit auf breiter Front. Nach der jüngsten Marktun-

„Die Fed hat die Tränke zwar mit Wasser gefüllt, es ist aber nicht sicher, ob auch alle Pferde etwas zu trinken bekommen werden.“
Tobias Just, Immobilienanalyst, Deutsche Bank Research

tersuchung des nationalen Verbands der institutionellen Immobilieninvestoren, des National Council of Real Estate Fiduciaries' (NCREIF) verschärfte sich der Wertverfall an den US-Gewerbeimmobilienmärkten zuletzt dramatisch. Seit Ende September vergangenen Jahres

fielen die Preise von Büroimmobilien im Schnitt um 18,8 Prozent, von Logistikobjekten um 17,6 Prozent und von Shoppingcentern um 13,1 Prozent. „Der Wirtschaftsabschwung schlägt sich auf den gewerblichen Immobilienmärkten in einer geringeren Flächennachfrage und sinkenden Erträgen nieder“, sagt Pramerica-Analyst Markus Reissner.

Immer öfter stellen Banken deshalb Darlehen vorzeitig fällig – und immer mehr Investoren haben mangels Eigenkapital Probleme, eine neue Finanzierung zu stemmen. Denn Banken beleihen nur noch bis zu 65 Prozent des Immobilienwerts, berichten Analysten der Researchgesellschaft Foresight Analytics. Da zugleich die Verkehrswerte gefallen sind, müssen Investoren jetzt fast das Neunfache des ursprünglich von ihnen eingesetzten Eigenkapitals aufbringen, um eine Refinanzierung zu erhalten. Seit Mai 2008 hat sich die Ausfallrate bei den Com-

Die Preise fallen

Der Rückgang bei US-Gewerbeimmobilien seit September 2008 beträgt in einzelnen Segmenten bereits über 20 Prozent.

Segment	Preisrückgang im Landesschnitt in Prozent
Büroimmobilien	18,8 %
Logistikimmobilien	17,6 %
Shoppingcenter	13,1 %
Hotels	20,3 %
Mietwohnungen	18,5 %

Quelle: NCREIF

mercial Real Estate Loans bereits verdreifacht. Experten fürchten, dass die Quote noch viel stärker in die Höhe schießt, wenn sich die Rahmenbedingungen nicht ändern. Unter den gegenwärtigen Bedingungen sei die Hälfte der bis 2013 regulär zur Neuverhandlungen anstehenden Darlehen im Gesamtwert von 1.300 Milliarden US-Dollar (955,9 Milliarden Euro) nicht refinanzierungsfähig, sagt der Deutsche-Bank-Analyst Richard Parkus. Durch die Zwangsverwertungen würden die Preise weiter unter Druck geraten. „Es drohen Wertverluste von 45 Prozent oder mehr gegenüber dem Höhepunkt des Immobilienbooms“, fürchtet der Analyst.

Ausstieg aus CMBS-Papieren

Vor allem Halter von CMBS-Papieren mit Top-Rating von AAA stellen Kredite vorzeitig fällig, weiß Parkus. Sie wollen aussteigen, bevor sich der bereits dramatische Abschwung am US-Gewerbeimmobilienmarkt noch weiter verschärft. Im ersten Quartal dieses Jahres fielen die Büromieten im Landesschnitt um 5,5 Prozent, während die Leerstandsrate um 6,9 Prozent stieg, hat Ross J. Moore, Chefökonom bei Colliers International, errechnet. „Ende März waren 14,74 Prozent aller Büroflächen unvermietet – so viel, wie Ende des zweiten Quartals 2005.“ Zusammen mit dem aktuellen Konsumeinbruch ergibt sich ein neues und hochentzündliches Krisengemisch nicht nur für die US-Wirtschaft. ←|

Preisnachlässe allein genügen nicht

Mieten. Viele in den guten Jahren geschlossenen Verträge laufen ab 2010 aus. Nutzer beginnen deshalb oft schon heute damit, nach Alternativen zu suchen. Ein umfassendes Vermietungsmanagement wird dabei immer wichtiger.

Ken Kuhnke, Leiter Vermietungsmanagement HIH Hamburgische Immobilien Handlung, Hamburg

Vermietungsmanagement ist anspruchsvoller geworden. Eine in der Vergangenheit erfolgreiche Maßnahme, die Vermietung anzukurbeln, war das Senken des Mietpreises. Diese Maßnahme kommt gegenwärtig nicht in Betracht. Denn die Mieten sinken bereits auf breiter Front: Einer Untersuchung von Savills zufolge, sind die Durchschnittsmieten in den fünf großen deutschen Büromärkten im ersten Quartal 2009 gegenüber dem Jahresende 2008 um acht Prozent gesunken. Lediglich den Preis seiner Immobilie den Marktgegebenheiten anzupassen, reicht derzeit nicht aus. Viele Mieter, die gar nicht umziehen wollen, führen Besichtigungen von Flächen durch, um Vergleichsangebote einzuholen und den Vermieter damit zusätzlich preislich unter Druck zu setzen – denn die Raumkosten werden gegenwärtig als wichtige Kostenposition auf den Prüfstand gestellt. Das Vermietungsmanagement muss entsprechend zusätzlich andere Instrumente zum Preisargument als Mietanreiz nutzen, um aus der Masse herauszuragen.

Flexible Laufzeitvereinbarungen

Maßnahmen, die mehr Aussicht auf Erfolg als bloße Preissenkungen haben, sind beispielsweise flexible Laufzeitvereinbarungen. Der klassische Mietvertrag, der über zehn Jahre läuft, lässt sich gegenwärtig nur schwer abschließen. Potenzielle Mieter, die aufgrund der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situati-



Längst reicht es nicht mehr, den Mietpreis zu senken, um Mieter zu gewinnen.

on unsicher sind, wie sich das Geschäft entwickeln wird, möchten kürzer mieten oder beispielsweise Teile der Mietfläche vor dem Ende der Vertragslaufzeit zurückgeben können. Immobilieneigentümer, die hier nicht die nötige Flexibilität und Kooperationsbereitschaft zeigen, verlieren einen Großteil der ohnehin überschaubaren Mietinteressenten. Flexibilität ist außerdem bei der Gestaltung der Mietflächen gefragt – also auf die Vorgaben und Wünsche des Nutzers einzugehen oder ihm beispielsweise einen höheren Ausstattungsstandard als

zunächst vorgesehen anzubieten. Auch die Übernahme der Umzugskosten, der Einbau der EDV-Verkabelung oder die Gewährung mietfreier Zeiten wirken sich positiv auf die Vermietungschancen aus. Durch solche Maßnahmen lassen sich im Einzelfall in den Verhandlungen sogar Mietpreisreduzierungen verhindern.

Auch professionelle Unterstützung des Mietinteressenten bei der Raumplanung wird ein immer wichtigerer Aspekt beim Vermietungsmanagement. In den vergangenen Jahren hat sich der Flächenverbrauch pro Mitarbeiter in Relation zum jeweiligen Mietpreis als das entscheidende wirtschaftliche Kriterium beim Vergleich von Mietflächen entwickelt – aktuell ist der Aspekt wichtiger denn je. Vermietungsmanager können bis zu 20 Prozent Fläche für ein Unternehmen bei einem Umzug einsparen, ohne dass eine strukturelle Neuausrichtung der Firmenkultur erforderlich ist und beispielsweise eine komplette Umstellung von Einzel- auf Großraumbüros nötig ist.

Weitere Maßnahmen zur Mieterbindung sind die „Modernisierung“ und die „Markenbildung.“ Mehr hierzu finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



PHILIPS Kaffeepadmaschine „Senseo New Generation“

- besonderes Kaffeebrühsystem für ein rundes Aroma
- feine, leckere Crema
- höhenverstellbarer Kaffeeauslauf
- großer Wassertank für 8 Tassen (1,2 Liter)
- 1 oder 2 Tassenzubereitung
- schnelles Aufheizen in nur 30 Sek.
- alle abnehmbaren Teile spülmaschinenfest
- Farbe: schwarz (Pianolack)
- Leistung: ca. 1.450 Watt (Lieferung erfolgt ohne Gläser)



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



Ja, ich habe einen Abonnenten geworben. Bitte schicken Sie meine Prämie, die PHILIPS Kaffeepadmaschine „Senseo New Generation“, an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft Abonnent bin.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3096432

Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von 128,- Euro inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01454246



Per Fax: 0180/50 50 441*
*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.



Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

Der neue Abonnent darf innerhalb der letzten 6 Monate nicht Bezieher von Immobilienwirtschaft gewesen sein. Das Prämienangebot gilt nicht bei Eigen- oder Umbestellungen, Geschenk-, Gutschein-, Studenten- oder Ausbildungsabonnements. Sie erhalten die Werbepremie innerhalb von 4 Wochen nach Bezahlung des neuen Abonnements.

Haufe

Vom Insassen zum Bewohner

Senioreneimmobilien. Angesichts des erheblichen Leerstands in konventionellen Einrichtungen richten Investoren ihren Blick auf alternative Pflegemodelle der fünften Generation. Wohnquartiere liegen im Trend.

Christian Hunziker, Berlin

„Wir wollen aber keine 80-Betten-Burg haben“, sagte der Leiter der Bauabteilung einer Kleinstadt in Nordrhein-Westfalen, als er sich unlängst mit Nikolaos Tavidis über die Investorensuche für ein neues Pflegeheim unterhielt. Damit stellte er den Geschäftsführer des auf Seniorenimmobilien spezialisierten Beratungsunternehmens Axion Consult vor eine Herausforderung. Denn Pflegeheime mit weniger als 80 Betten betrachten Investoren als unwirtschaftlich, weshalb Einrichtungen mit rund 100 Plätzen als investorentauglich gelten. Doch allmählich stellt Tavidis ein zaghaftes Umdenken fest. Manche Investoren hätten mit einer ungenügenden Auslastung ihrer Heime zu kämpfen, da sich in den vergangenen Jahren ein Überangebot aufgebaut habe.

„Solche Investoren“, sagt Tavidis, „werden sich mit einem kleinteiligeren Angebot anfreunden können.“ Denn bei einer Kombination, die beispielsweise aus einem kleineren Pflegeheim, betreutem Wohnen und einem Demenzzentrum bestehe, sei die Auslastung tendenziell höher – zumal die Heime der zweiten und dritten Generation (siehe Kasten S. 32) „die Endkunden weniger ansprechen als Lösungen, die an eine Wohnung erinnern“.

Verstärkt in die Wohnquartiere

Noch einen Schritt weiter geht Alexander Künzel, Vorstand der Bremer Heimstiftung. Er prognostiziert ein „Platzen der Pflegeheimblase“ und widerspricht damit der weitverbreiteten Erwartung, Pflege-

Auf einen Blick

- › Statt großer Heime, die Krankenhäusern ähneln, werden inzwischen vermehrt kleinere Objekte mit verschiedenen Angeboten vom betreuten Wohnen bis hin zu speziellen Gruppen für Demenzkranke gebaut.
- › Die Zukunft der Pflegeheime liegt nach Ansicht von Experten in einer stärkeren Verknüpfung der Pflegeeinrichtung mit dem häuslichen Umfeld. Ein Leuchtturmprojekt ist das „Haus im Viertel“ der Bremer Heimstiftung.

heime seien die logischen Gewinner des demografischen Wandels. Vor allem die nach dem Zweiten Weltkrieg geborene

Foto: KWA

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN
SCOUT 24

Deutschlands größter Immobilienmarkt

Umziehende Haushalte:

Wo im Internet haben

Neben der größten Nutzung nimmt Immobilien-Scout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 43,3 %

4,1 %
Immowelt

6,1 %
Internetportale
(z. B. Yahoo, Google etc.)

43,3 %

Generation lehne „institutionalisierte Lösungen massiv ab“, argumentiert Künzel. Deshalb plädiert er dafür, die Pflege älterer Menschen verstärkt in die Wohnquartiere zu verlegen und dabei auf die Vernetzung mit sozialen Institutionen, Kommunen, Wohnungswirtschaft und anderen Partnern zu setzen.

Seit zehn Jahren hat die Bremer Heimstiftung denn auch kein klassisches Pflegeheim mehr gebaut. Stattdessen errichtet sie Stiftungsdörfer oder Stadtteilhäuser,

die architektonisch an normale Wohngebäude angelehnt und in das jeweilige Quartier integriert sind. Ihr Leuchtturmprojekt ist das „Haus im Viertel“. Dieses umfasst eine breite Palette an Angeboten – von Seniorenwohnungen über eine Wohngemeinschaft für Menschen mit Demenz bis hin zu einem ambulanten Pflegedienst. Aber auch ein Kindergarten und sogar ein buddhistisches Kulturzentrum gehören zum Objekt im Bremer Steintorviertel. |→



München. Das Kuratorium Wohnen im Alter gestaltet das Georg-Brauchle-Haus zu einer Senioreneinrichtung der fünften Generation um.

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Der Marktführer

Sie Ihre Immobilie gefunden?

aller umgezogenen Haushalte, die für ihre Suche das Internet genutzt haben, ihre neue Immobilie beim Marktführer ImmobilienScout24 gefunden.

8,0 %

Website einer
Tageszeitung

8,3 %

Immonet

9,0 %

Website von Makler,
Verwalter etc.

Testen Sie den Marktführer:
66 Tage mit allen Ihren Objekten
für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.
www.immobilienscout24.de/testprodukt

In der Vernetzung zwischen Pflegeeinrichtungen und ihrem Umfeld sieht auch Stefan Arend, Vorstand des Münchner Seniorenstift-Betreibers Kuratorium Wohnen im Alter (KWA), das Modell der Zukunft. Zwei solche „Heime der fünften Generation“ realisiert das KWA derzeit: In ihrem Stift in Aalen und im Georg-Brauchle-Haus in München-Neuperlach. Arend strebt so die Schaffung von Versorgungszentren an, deren Dienstleistungen älteren Menschen im ganzen Quartier zur Verfügung stehen. Das können kulturelle Angebote sein, aber auch stundenweise Pflege, um die Angehörigen zu entlasten.

„Die Zukunft der stationären Pflege“, ist Arend überzeugt, „liegt nicht in soliden Gebäuden. Wir müssen weg vom Vorbild des Krankenhauses.“ Das sei nicht zuletzt aus immobilienwirtschaftlicher Sicht sinnvoll: „Bei den standardisierten Bauprogrammen der großen Pflegeketten“, gibt er zu bedenken, „ergeben sich große Probleme bei der Zweitverwertung.“ Wohnungsähnliche Kon-



„Haus im Viertel“ der Bremer Heimstiftung: Kein Klassisches Pflegeheim mehr, stattdessen Stadtteilhäuser.

Altenheime der fünften Generation

Vier Generationen der deutschen Pflegeeinrichtungen unterscheidet das Kuratorium Deutsche Altershilfe (KDA), Köln. Dabei lässt sich die Entwicklung auf die Formel „Vom Insassen zum Bewohner“ bringen. Unter der ersten Generation versteht das KDA die an Alten-Verwahranstalten erinnernden Einrichtungen der Nachkriegszeit, während mit der zweiten Generation die krankenhaushähnlichen Heime vor allem aus den 70er-Jahren gemeint sind. Die Pflegeeinrichtungen aus den 80er- und 90er-Jahren, die auch Wohngruppen

umfassen, zählen zur dritten Generation. Den Begriff der vierten Generation schließlich verwendet die KDA für die Hausgemeinschaften, wie sie in den letzten Jahren entstanden sind.

Nach Ansicht des Kuratoriums Wohnen im Alter (KWA), München – einem Betreiber von Seniorenstiften im gehobenen Segment – sollte nun die fünfte Generation von Pflegeheimen folgen: Einrichtungen, die auf eine enge Vernetzung mit kommunalen Strukturen und nachbarschaftlichen Initiativen setzen.

zepte dagegen, unterstreicht Alexander Künzel von der Bremer Heimstiftung, seien zukunftssicher, da sie bei unveränderter Grundstruktur auch für andere Nutzungen taugten.

Auf Hausgemeinschaftsmodelle setzt auch ein Developer wie Hochtief Projektentwicklung. Das Essener Unternehmen errichtet derzeit vier Pflegeimmobilien, die sich in die bestehende Bebauung integrieren und in Wohnungen für zwölf bis

14 Bewohner aufgeteilt sind. „Die Zeiten im Krankenhausstil betriebener Pflegeheime sind vorbei“, sagt Benjamin Röhrborn, Leiter des Bereichs Pflegeimmobilien bei Hochtief Projektentwicklung. Diese Sichtweise teilt der Lebensversicherer Swiss Life, der drei der vier Hochtief-Projekte erworben hat.

Auch die TLG Immobilien sieht das Pflegeheim alten Stils auf dem Rückzug. „Dafür“, sagt Pressesprecherin Sabine Pentrop, „steigt die Nachfrage nach Wohnformen, die möglichst lange ein selbstbestimmtes Leben erlauben.“ In Rostock realisierte das bundeseigene Unternehmen eine Senioreneinrichtung, die nicht nur altengerechte Wohnungen und ein Pflegeheim umfasst, sondern auch eine Kindertagesstätte. „Wichtig ist“, betont Pentrop, „mit Konzepten zu arbeiten, die

angesichts der sich ändernden Ansprüche der Senioren langfristig wirken.“

Versorgungszentren für ältere Menschen

Doch wie verhält sich dies zu der Notwendigkeit, angesichts einer zu erwartenden Altersarmut kostengünstige Modelle anzubieten? Architektonisch hochwertige Lösungen müssen nicht teurer sein, sagt der Architekt Thomas Winkelbauer. Sein Büro GAP Architekten plant im Auftrag der Sonthofener Dieter Conle Gruppe ein Pflegeheim im brandenburgischen Eberswalde, das Energieeffizienz mit angenehmer Aufenthaltsqualität verbindet und sich trotzdem mit Baukosten von knapp 1.300 Euro pro Quadratmeter im mittleren Bereich bewegt. „Ich finde es unerträglich, wie Pflegeheime oft gebaut sind – mit einem dunklen Mittelflur wie im Hotel“, so Winkelbauer. Er sieht stattdessen Gartenhöfe vor, die das Lichtbedürfnis der Bewohner befriedigen.

Und wie erkennt man, ob das Konzept einer Pflegeeinrichtung zukunfts-trächtig ist? Dafür muss man, laut Hochtief-Fachmann Röhrborn, nur eine einfache Frage beantworten: „Kann ich mir vorstellen, dass ich selbst oder ein Angehöriger von mir hier später einmal einziehen wird?“ ←|

Das Online-Dossier „Spezialimmobilien“ liefert ab sofort Hintergrundinfos zum Thema „Senioreneinrichtungen“.



www.immobilienvirtschaft.de

Verkaufsunterstützung per Mietgarantie

Kaufargument. Das Konstrukt bietet nicht nur interessante Perspektiven für Makler, Bauträger und Kapitalanleger, es können sich zusätzlich auch Steuervorteile für Investoren ergeben. Allerdings müssen die Beteiligten hier einiges beachten.

Fritz Schmidt, Pacta-Steuerberatungsgesellschaft, Stuttgart

Im Rahmen der gegenwärtigen Finanzkrise und der erwarteten verstärkten inflationären Tendenzen nach dem Abflauen der Krise, suchen Kapitalanleger verstärkt nach Möglichkeiten, ihr Vermögen zu schützen. Der Kauf von Immobilien ist hierbei eine Option. Da bei Immobilien das Risiko besteht, dass der

1. Der Bauträger mietet die Immobilie vom Investor an und vermietet sie anschließend weiter. Der Investor hat kein Risiko, weil Mietausfälle oder Leerstände zulasten des Wohnungsunternehmens gehen. Auch die lästige Verwaltung der Immobilie ist auf den Bauträger abgewälzt (Variante 1).

Auf einen Blick

- › Durch die Vereinbarung von Mietgarantien kann dem Wunsch von Immobilieninvestoren nach Sicherheit entsprochen und damit die Vermarktung von Immobilien erleichtert werden.
- › Zusätzlich können sich für die Investoren Steuervorteile ergeben.
- › Die Übernahme von Mietgarantien kann beim Garanten bei ungünstiger wirtschaftlicher Entwicklung zu erheblichen finanziellen Belastungen führen.
- › Es sollte deshalb sehr gut abgewogen werden, bei welchen Objekten man eine Mietgarantie abgibt und wie man das Risiko daraus begrenzt.



MIETGARANTIE

Mieter seine Miete nicht bezahlt, wollen sich diese Investoren durch die Vereinbarung von Mietgarantien zusätzlich absichern. Durch die Einräumung von Mietgarantien ergeben sich interessante Perspektiven in der Vermarktung von Immobilien und für den Kapitalanleger neben der zusätzlichen Sicherheit auch Möglichkeiten zur Steuerersparnis.

Ausgestaltung von Mietgarantien

Es bestehen für die Vereinbarung von Mietgarantien grundsätzlich zwei Möglichkeiten:

2. Der Bauträger garantiert dem Investor eine bestimmte Miethöhe oder eine jährlich mindestens zu erzielende Mieteinnahme. Erreicht die Miethöhe nicht den vereinbarten Betrag oder sind die erzielten Mieteinnahmen geringer als vereinbart, hat der Bauträger die Differenz auszugleichen (Variante 2).

Der Investor wird in der Regel die Variante 1 bevorzugen, weil hierbei der Garant alle Arbeit und Ärger mit der Immobilie hat. Variante 1 ist aus der Sicht des Investors das Rundum-Sorglos-Paket, er hat hier eine Investition in das sichere Sachanlagevermögen vorgenommen, erhält eine feste monatliche

Zahlung und braucht sich während der Garantiezeit um die Immobilie nicht zu kümmern; er stellt sich quasi so, als ob er ein festverzinsliches Wertpapier erworben hätte.

Aus steuerlichen Gründen ist Variante 1 nicht zu empfehlen, da die an den Investor bezahlte Miete bei der Gewerbesteuer in die Finanzierungsaufwendungen zu 65 Prozent eingeht und der Finanzierungsaufwand dann zu 25 Prozent bei der Ermittlung des Gewerbeertrags hinzugerechnet wird. Auch kann ein Wohnungsunternehmen, das eine gewerbliche Zwischenanmietung vornimmt, nicht die erweiterte Kürzung nach § |→

9 Nr. 1 Satz 2 GewStG beantragen. Die Garantie kann entgeltlich übernommen werden, das heißt, der Investor bezahlt dem Garanten einen Geldbetrag dafür, dass er ihm die Mietzahlung garantiert. Möglich ist aber auch die unentgeltliche Gewährung der Mietgarantie, quasi als versteckter Kaufpreinsnachlass.

Die Auswirkungen der Mietgarantie beim Garanten

Erfolgt die Gewährung der Mietgarantie gegen eine Geldzahlung, erbringt der Garant eine sonstige Leistung, die nach § 1 Abs. 1 Umsatzsteuergesetz (UStG) steuerbar, aber nach § 4 Nr. 8g UStG von der Umsatzsteuer befreit ist. Das heißt, auch wenn eine Mietgarantie gegen Entgelt eingeräumt wird, ist das Entgelt hierfür nicht der Umsatzsteuer zu unterwerfen.

Wird der Garant aus der Garantie in Anspruch genommen, so handelt es sich bei der Garantiezahlung nicht um eine nach § 1 Abs. 1 Nr. 1 UStG umsatzsteuerpflichtige entgeltliche Leistung, sondern um nicht umsatzsteuerbaren Schadensersatz, der nicht der Umsatzsteuer unterliegt.

Die vom Garanten vereinnahmte Gebühr für die Übernahme der Mietgarantie ist passiv abzugrenzen und über den Garantiezeitraum linear aufzulösen. Sofern dem Garanten aus der Garantie eine Inanspruchnahme droht, ist hierfür in der Handelsbilanz eine Rückstellung entsprechend der voraussichtlichen Inanspruchnahme zu bilden.

In der Steuerbilanz kann diese Rückstellung aber nur dann angesetzt werden, wenn es sich nicht um eine Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften handelt. Wird die Variante 1 gewählt, also die Anmietung der Bestände vom Investor, und die erwarteten Mieteinnahmen sind nicht ausreichend, um die Kosten der Anmietung zu decken, handelt es sich um eine Rückstellung für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften, die in der Steuerbilanz nicht angesetzt werden darf.

Garantiert das Wohnungsunternehmen dem Investor eine Miete, ohne die Bestände anzumieten (Variante 2), han-

delt es sich bei der zu bildenden Rückstellung um eine Verpflichtungsrückstellung, die auch in der Steuerbilanz angesetzt werden darf. Ist keine Rückstellung wegen drohender Inanspruchnahme zu bilden, so handelt es sich bei der Mietgarantie um eine Eventualverbindlichkeit, die im Anhang anzugeben ist. Hierzu erscheint folgende Formulierung ausreichend: Beim Objekt x wurde für y Quadratmeter eine Mietgarantie über Euro z gegeben. Eine Inanspruchnahme aus der gegebenen Mietgarantie war im Zeitpunkt der Bilanzaufstellung nicht erfolgt oder zu erwarten.

Steuerstundungsmodell für den Investor?

Wird dem Investor eine Mietgarantie gegen Entgelt eingeräumt, so kann – wenn es sich um eine modellhafte Gestaltung handelt – ein Steuerstundungsmodell im Sinne des § 15 b Einkommensteuergesetz (EStG) gegeben sein. Bei Steuerstundungsmodellen ist ein Verlustausgleich nur mit Gewinnen aus Steuerstundungsmodellen möglich. Das bedeutet, dass die während der Verlustphase realisierten steuerlichen Verluste beim Investor zunächst nicht zu berücksichtigen sind, vielmehr diese Verluste erst mit den in späteren Jahren auflaufenden Gewinnen aus der Immobilie verrechnet werden können. Die Verlustverrechnungsbeschränkung kommt nach § 15b Abs. 3 EStG nur zum Ansatz, wenn die in der Verlustphase angehäuften Verluste zehn Prozent des vom Investor eingesetzten oder aufzubringenden Kapitals überschreiten.

Die Finanzverwaltung vertritt die Auffassung, dass ein Steuerstundungsmodell bereits dann vorliegt, wenn neben einer modellhaften Gestaltung eine Zusatzleistung – etwa eine Mietgarantie – vereinbart wird (Ziffer 8 des BMF-Schreibens vom 17.7.2007). So soll es ausreichend sein, wenn neben der Inanspruchnahme der erhöhten Abschreibung für Baudenkmäler nach § 7h EStG eine Mietgarantie übernommen wird. Kann nur die zweiprozentige Abschreibung nach § 7 Abs. 4 EStG vorgenom-

men werden, so werden abhängig von der Finanzierung bereits in der Anfangsphase der Investition keine steuerlichen Verluste erwirtschaftet – ein Steuerstundungsmodell kann dann überhaupt nicht vorliegen. Ergeben sich doch Verluste, so dürfte nach § 15 Abs. 3 EStG dennoch





Mietgarantien federn
das Leerstandsrisiko ab.
Ihre Übernahme kann jedoch
beim Garanten zu finanziellen
Belastungen führen.

der Mietgarantie kann dieser im Jahr der Zahlung in voller Höhe als Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung absetzen.

Wie wird das wirtschaftliche Risiko abgedeckt?

Nach Auffassung der Finanzverwaltung (BMF-Schreiben vom 20.10.2003, IV C 3 – S 2253a – 48/03) werden Gebühren für die Übernahme von Mietgarantien nur dann als Werbungskosten anerkannt, wenn tatsächlich ein Mietausfallwagnis besteht. Die Höhe der Gebühr darf dabei bestimmte Grenzen nicht überschreiten.

Bei dem üblicherweise vereinbarten Garantiezeitraum von fünf Jahren kann das wirtschaftliche Risiko durch eine Gebühr bis zur Höhe von vier Monatsmieten als abgedeckt angesehen werden, bei einer Mietgarantiezeit von zehn Jahren wären dann acht Monatsmieten angemessen. War das Objekt im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bereits vermietet, muss das Risiko entsprechend geringer bewertet werden; es ist bei einer Garantiezeit von fünf Jahren regelmäßig mit einer Gebühr in Höhe von bis zu zwei Monatsmieten angemessen abgegolten.

Soweit höhere Gebühren vereinbart und gezahlt worden sind, stellen diese anteilig Anschaffungskosten des Grund und Bodens und der Bausubstanz dar und können steuerlich nur über die Verrechnung als Abschreibungen abgesetzt werden. Erhält der Investor vom Garanten Leistungen aufgrund der Mietgarantie, hat er diese als Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung zu versteuern. Der Grunderwerbsteuer unterliegt die Übernahme der Garantie dann nicht, wenn sie außerhalb des grunder-

werbsteuerpflichtigen Vorgangs steht und sich als angemessener Aufwand für tatsächlich erbrachte Leistungen darstellt (vgl. BFH vom 19.7.1989 II R 95/87). Dies ist der Fall, denn die Übernahme der Garantie betrifft die Nutzung der Wohnung.

Etwas anderes könnte sich jedoch ergeben, wenn die Garantiegebühr lediglich Kalkulationsbestandteil wäre. Wird für den Kauf der Immobilie ein vom Listenpreis abweichende geringere Betrag vereinbart und im Gegenzug die Mietgarantiegebühr in Rechnung gestellt, sodass der Investor insgesamt den ursprünglich geforderten Kaufpreis laut Preisliste bezahlt, könnte das Finanzamt argumentieren, dass es sich bei der Gebühr für die Mietgarantie lediglich um einen Kalkulationsbestandteil handelt, der der Grunderwerbsteuer zu unterwerfen sei. Diesem Einwand könnte mit dem Argument begegnet werden, dass in der besonderen Marktsituation Preiszugeständnisse zu machen sind, beziehungsweise wenn der ursprüngliche Kaufpreis erzielt werden soll Zusatzleistungen, wie etwa die Mietgarantie, gewährt werden müssen, um die Wohnungen verkaufen zu können. ←|

Der Autor

Fritz Schmidt
(Dipl.-Volkswirt StTB)



ist seit 1995 Geschäftsführer der Pacta-Steuerberatungsgesellschaft, die auf die Beratung von Kommunen und Wohnungsunternehmen spezialisiert ist. Schmidt ist Mitglied im Steuerfachausschuss des GdW.

kein Steuerstundungsmodell vorliegen, da die eingangs beschriebenen Investoren ja gerade ihr Geldvermögen in die sicheren Immobilien investieren wollen und damit der Eigenkapitaleinsatz relativ hoch sein wird. Die vom Erwerber entrichtete Gebühr für die Übernahme

ImmobilienScout24 veranstaltet größten Branchentreff

Trends und Strategien in der Immobilienvermarktung: Unter dem Motto „Gerade jetzt! Gemeinsam erfolgreich mit der Nr. 1“ startet am 22. September 2009 in Berlin die diesjährige Forenreihe von ImmobilienScout24.

In insgesamt zehn Städten Deutschlands informieren hochkarätige Referenten über Trends und Strategien in der Immobilienwirtschaft, innovative Produktneheiten und geben Tipps rund um die Immobilienvermarktung. Die Veranstaltungsreihe ist in der hiesigen Immobilienwirtschaft einer der größten Branchentreffs und ein Muss für alle, die ihren Vermarktungserfolg nachhaltig steigern wollen.

Bei den ImmobilienScout24-Foren zeigen Top-Referenten, was die Branche derzeit umtreibt. Praxisnah wird erklärt, wie die Teilnehmer dies für sich nutzen können. Unter anderem werden die jüngsten Entwicklungen des deutschen Immobilienmarktes mit seinen regionalen Unterschieden beleuchtet. Prof. Dr. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft & Umwelt

in Nürtingen, wird Strategien aufzeigen, wie die Teilnehmer ihre Objekt-Akquise optimieren können. In den Trend.labs erhalten die teilnehmenden Immobilienprofis spannende Einblicke, wohin bei der Online-Immobilienvermarktung in Zukunft die Reise geht – wie neueste Produktentwicklungen von ImmobilienScout24 mit Hilfe aktueller Internet-Technologien die Online-Immobilien-suche verändern.

Entscheidende Anregungen werden die Teilnehmer nicht nur durch Expertenvorträge und Fachdiskussionen erhalten, sondern auch von den zahlreichen Branchen-Kolleginnen und -Kollegen. Denn zu den Foren werden mehrere Tausend Teilnehmer aus allen Bundesländern erwartet. Deshalb wird Networking in diesem Jahr besonders groß geschrieben und von ImmobilienScout24 gezielt gefördert. Es ist das erklärte Ziel, auf den ImmobilienScout24-Foren eine hoch kommunikative Atmosphäre zu schaffen, in der sich das Anbahnen neuer Geschäftsbeziehungen und der Erfahrungsaustausch besonders einfach gestalten.

Fachvorträge von Top-Referenten aus der Unternehmenspraxis, direkte Gespräche mit Immobilien-Experten und die aktuellsten Neuigkeiten aus der Immobilienwirtschaft machen die Foren zu einer Pflichtveranstaltung – sowohl für Makler als auch für Unternehmer der Wohnungswirtschaft. Das endgültige Veranstaltungsprogramm mit der vollständigen Referentenliste wird im Juli online unter www.immobilienscout24.de/foren2009 veröffentlicht. ←|

TEILNEHMERSTIMMEN

Das sagen Teilnehmer der ImmobilienScout24-Foren vom letzten Jahr.

- › „An Ihrem Forum habe ich mit Vergnügen teilgenommen und bedanke mich bei Ihnen für die vielfältigen Informationen, die vermittelte Begeisterung und die freundliche Beratung.“
Dieter Reich, Eigentümergemeinschaft und Hausverwaltung, Berlin
- › „In Bezug auf die geringe Teilnahmegebühr verstand ich die Veranstaltung zunächst als Werbung in eigener Sache. Umso mehr erstaunte es mich, dass es Ihrem Unternehmen sehr gut gelungen ist, durch die professionellen Referenten wichtige Informationen und Kenntnisse zu vermitteln.“
Christa Freinik, Christa Freinik Immobilien, Heilbronn
- › „Eine sehr gelungene Veranstaltung! Vielen Dank noch einmal an das Team von ImmobilienScout24. Im nächsten Jahr sind wir bestimmt wieder dabei!“
Evelyn Reinl, LBS Oberbayern Süd-Ost, München
- › „Ich fand die Veranstaltung sehr professionell organisiert und auch durchgeführt. Besonders gefallen haben mir die persönliche Ansprache und auch die Präsenz der zahlreichen Mitarbeiter, die hinter ImmobilienScout24 stehen. Sehr persönlich und individuell, was ich hinter einem so großen Internetlabel nicht erwartet hätte.“
Klaus Waldmann, HypoVereinsbank – Ludwigshafen am Rhein



Die Forenreihe startet am 22. September in Berlin. In bundesweit zehn Städten informieren erstklassige Referenten über Trends & Entwicklungen in der hiesigen Immobilienwirtschaft.

Trotz Krise kaufen

Immobilieninvestments. Nirgendwo ist der Markt richtig gut, aber mancherorts inzwischen besonders schlecht. In welchen europäischen Ländern lohnt sich dennoch ein (Wieder-)Einstieg?

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Um zu wissen, dass die Zeiten alles andere als rosig sind, reicht Hela Hinrichs ein Blick auf die Kapitalwerte: Überall geht es runter, ohne Ausnahme. „Minus 21, minus 18, minus 15“, sagt die Research-Direktorin bei Jones Lang LaSalle in Frankfurt. Gemeint sind die fallenden Prozentsätze im Preisgefüge für europäische Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien – in dieser Reihenfolge. Nirgendwo sei der Markt noch richtig gut, dafür aber mancherorts inzwischen besonders schlecht.

In der Tat werde auch in der Krise gekauft, nur liest man seltener davon, sagt Dr. Thomas Beyerle, Global-Researcher der DEGI (Aberdeen-Gruppe). Allerdings hätten sich die Losgrößen verschoben, der Schwerpunkt liege zwischen 25 bis 50 Millionen Euro, darüber werde die Luft dünner, sprich, geht kaum mehr irgendwas, bestätigt der Analyst. Wer von Schnäppchen spreche, meine die gute Büroimmobilie zum jetzt wieder „normalen Marktpreis“, vielleicht sogar mit leichten Abstrichen. So antizyklisch eingekauft, bieten sie die Chance – im Rahmen des Schweinezyklus –, am irgendwann wieder ansteigenden Nachfragemarkt wertsteigernd partizipieren zu können.

Für Beyerle sind Märkte wie Spanien und Russland in der jetzigen Phase „no go“, das heißt, die Preisspirale nach unten ist hier noch nicht beendet. Anders verhalte es sich bei London und Manchester, schlicht die wesentlichsten Immobilienmärkte Großbritanniens. An diesen Städten mit Preiseinbrüchen zuletzt von 30 bis 40 Prozent im Bürosektor und ebenso in den nordischen Staaten sei der Boden beim Preisverfall in etwa

erreicht und daher ein Einstieg sinnvoll. Pauschalurteile sind immer mit Vorsicht zu genießen und meist nur in Teilen zutreffend, die Aussage, dass die Immobiliensegmente Wohnen und Logistik das relativ stärkste Wachstum verspreche, könne nach Aussage Beyerles jedoch so stehen bleiben.

Hoher Anlagedruck

Zahlreiche Institutionelle haben ihre Aktienquote in den vergangenen Monaten deutlich reduziert. Es besteht jedoch andererseits ein erheblicher Anlage- und Performancedruck, der allein mit Anleiheinvestments nicht gelöst werden kann.

Als wichtigste generelle Kriterien für die Auswahl von Immobilienanlagen gaben durch LB Immo Invest (in Zusammenarbeit mit der Uni Leipzig) befragte Investoren stabile Erträge, eine breite Diversifikation und eine geringe Korrelation zu Aktien- und Bondmärkten an. Erwerben möchten sie bis 2011 verstärkt Handels-, Logistik-, Wohn- und Seniorenimmobilien sowie Infrastruktureinrichtungen. Dafür solle der Anteil an Büroimmobilien in den Portfolios sinken.

Mit einem wichtigen Argument können Entwickler von Einzelhandelsimmobilien zurzeit besonders punkten: Die Nutzungskonzepte vor allem bei den finanzstarken nationalen und internatio-

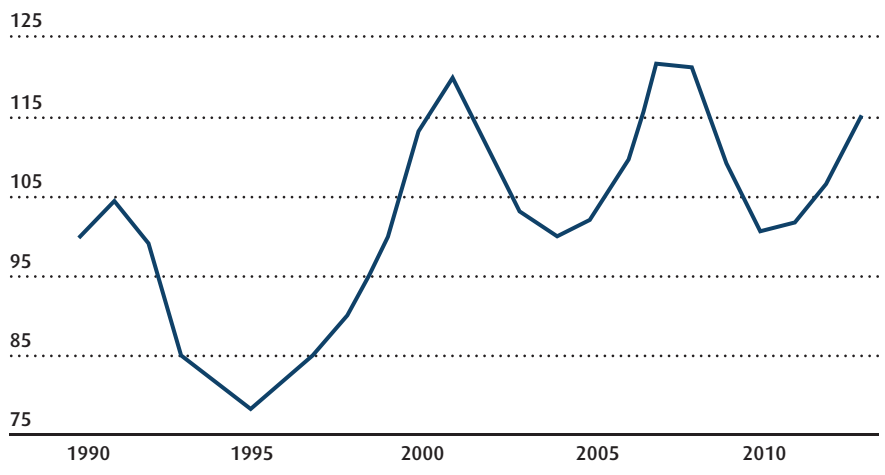
Prognose – Entwicklung der Büromiete in Europa

Es soll wieder aufwärts gehen. Berücksichtigte Büromärkte innerhalb Europas: Amsterdam, Barcelona, Brüssel, Kopenhagen,

Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Helsinki, Lissabon, Madrid, Mailand, München, Paris (CBD), Rom, London (City).

Entwicklung Spitzenmieten (Index 1990=100)

Quelle: API, DEGI (2009)



Auf einen Blick

- › Märkte wie Spanien und Russland sind in der jetzigen Phase „no go's“, das heißt, die Preisspirale nach unten ist hier noch nicht beendet.
- › Anders verhalte es sich bei London und Manchester. In diesen Städten mit Preis-einbrüchen von zuletzt 30 bis 40 Prozent im Bürosektor und ebenso in den nordischen Staaten sei der Boden beim Preisverfall in etwa erreicht und daher ein Einstieg sinnvoll.

nalen Filialunternehmen sind – enger als etwa bei Büroimmobilien – an die vorgegebene Gebäudestruktur angepasst. Infolgedessen schließen die Mieter in den meisten Fällen langfristige, vorwiegend indexierte und damit die Inflation ausgleichende Mietverträge ab. Für langfristig orientierte Anleger bedeutet das eine Wertbeständigkeit ihrer Investition.

Dirk Lührmann, geschäftsführender Gesellschafter der Lührmann Holding GmbH & Co. KG, beobachtet speziell bei 1A-Innenstadtlagen im Einzelhandelssegment seit einigen Wochen eine Markterholung. Im Gegensatz dazu erwarte er eine längere Durststrecke für Büroimmobilien. Als Besonderheit seines Immobilienzweigs nennt Lührmann die geringen Leerstandsrisiken und die besondere Mieterstruktur: „Die in der 1A-Lage hauptsächlich vertretenen national und international operierenden Filialunternehmen reagieren relativ unabhängig auf Konjunkturschwankungen, da die Umsatzrückgänge in den besten Lagen, wenn überhaupt, erheblich geringer sind und einzelne Einbußen abgefedert werden können.“ Außerdem erwarte er eine weitere Belebung durch neue Konzepte für die Innenstädte, die sich dem krisenbeeinflussten Kaufverhalten der Verbraucher anpassen. Letztere sind zumindest noch konsumfreudig, der absehbare Anstieg der Arbeitslosigkeit wird sich jedoch zeitverzögert bemerkbar machen.

Was sagen die osteuropäischen Nachbarn? Monatelang hatten Immobilienentwickler und Analysten gehofft, dass die

Finanzkrise dort weniger hart einschlagen würde als in den USA oder Westeuropa. „Seit September 2008 wissen wir, dass diese Abkopplungstheorie obsolet ist“, erklärt Karla Schestauber, Immobilienexpertin bei der Bank Austria Real Invest. Die Region, deren Wirtschaftswachstum im Schnitt noch höher ist als jenes der westeuropäischen Länder, hat es auf dem Immobilienmarkt schlimmer erwischt als Deutschland oder auch Österreich. Das hat unter anderem wirtschaftliche Ursachen: Länder wie Rumänien, Bulgarien und die baltischen Staaten haben ein starkes Leistungsbilanzdefizit, Russland leidet am rasant fallenden Ölpreis.

Tatsächlich kommt es auf den Immobilienmärkten zu einer Normalisierung. Nach einer Überhitzung 2007 und Anfang 2008 ist jetzt das Niveau des Jahres 2004/2005 in den osteuropäischen Märkten erreicht. Damals flossen sechs Milliarden Euro in den osteuropäischen Immobilienmarkt, zwei Jahre später waren es bereits etwa 15 Milliarden Euro.

In Polen scheint die Welt noch heil

In Polen etwa ist die Welt noch in Ordnung. Wer dort gerade zumindest mit einem Einkaufszentrum fertig wird, hat gute Chancen, dass es sich auch füllt. In den baltischen Ländern ist jedoch mit schärferen Einbrüchen zu rechnen. In Rumänien und Bulgarien entstanden extrem expansiv neue Einzelhandelsprojekte und somit eine regelrechte Blase, die zu platzen droht.

Osteuropa lebt beim Büromarkt stark von internationalen Investoren, die dort aktuell nicht investieren. Die Folgen sind vielerorts sinkende Preise und steigende Renditen von bis zu einen Prozentpunkt. In Prag etwa hatte man im Jahr 2007 noch zu sechs Prozent Rendite eingekauft, jetzt dürften es sieben Prozent werden. In Moskau ist mit Renditesteigerungen von 2007 bis 2009 von 8,5 auf bis zu 10,5 Prozent zu rechnen, in Warschau von 5,5 auf 6,75 Prozent. Lediglich in der Slowakei dürfte die Krise nur gedämpft zuschlagen. Experten raten in dieser Phase den Investoren, ihr Bestandsportfolio zu optimieren. ←|



Berufsbegleitende Weiterbildung

praxisnah und
anwendungsorientiert
seit 1990

*Berufsbegleitender Promotions-
studiengang*

Akademisches Europa-Seminar

Promotion an renommierten
europäischen Universitäten
Studiendauer: ab 3 Jahren
Abschluss: Dr. oder PhD.

Berufsbegleitender Aufbau-Studiengang

Master of Science (Real Estate)

Studiendauer: 2 Jahre
Durchführung: 9 Seminarwochen
(Montag-Samstag)
sowie Selbststudium
Abschluss: akademischer Grad
MSc (Donau-Universität
Krems)

Berufsbegleitende Fachfortbildungen

Immobilien-Projektentwicklung Immobilien-Portfoliomanagement Immobilienbewertung Energiemanagement und Technisches Gebäudemanagement

Lehrgangsdauer: 9 Monate
Durchführung: 9 Seminarwochen-
enden
(Freitag-Samstag)
sowie Selbststudium
Abschluss: EIPOS-Zertifikat

Europäisches Institut für
postgraduale Bildung an der
Technischen Universität
Dresden e. V.
Goetheallee 24, D-01309 Dresden

Ihr Ansprechpartner
Herr Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)
Sven Hartmann
Tel.: +49 351 21312-40
E-Mail: s.hartmann@eiapos.de

Weitere Informationen zu
Master-Studiengängen,
Fachfortbildungen,
Tagesveranstaltungen
auf unserer Webseite

www.EIPOS.de

Von analogen Maklern und digitalen Medien

Immobilienportale. Bei Anfragen für Gewerbeimmobilien in großen Städten erhalten Interessenten zu viele unspezifische Angebote. Ein Wunschzettel zur Verfeinerung der Suchkriterien.

Lars Grosenick, Köln



Den Immobilienportalen fehlt im gewerblichen Bereich oft noch die Brille der Sucherin.

Wer Bürofläche sucht, hat derzeit die Auswahl. In einschlägigen Immobilienportalen definiert man in der Suchanfrage zunächst die Objektart, den Standort und weitere Wünsche. In einer Metropo-

le wie Berlin erhält der Interessent auch bei hinreichender Spezifikation für fast jede Suche mehrere Tausend Angebote. Aus deren Überschriften erfährt der potenzielle Kunde mehrtausendfach genau

das, was er gerade eingegeben hat: Nämlich, dass es sich bei den Angeboten um Bürofläche handelt. In manchen Fällen wird auch freundlicherweise die zuvor selbst eingegebene Quadratmeterzahl wiederholt. Es ist aber eigentlich nicht mehr nötig, wie auf einem Bauschild den zufällig vorbeigehenden Interessenten darüber zu informieren, um welche Flächenart es sich handelt! Seinen Wunsch hat er doch bereits im Suchprozess formuliert. Der wertvolle Überschriftentext wird in den Portalen für irrelevante Informationen verwendet.

Die Sucherbrille

Setzt doch mal die Brille des Suchenden auf! Dieser gäbe gerne noch feinere

Auf einen Blick

- › Bei den Immobilienportalen tut im Gewerbebereich eine Verfeinerung der Suchkriterien not.
- › Eine spitzere Zielgruppenansprache ließe sich im Medium Internet leicht umsetzen. Wenn zum Beispiel Immobilien sowohl für Anleger als auch für Eigennutzer aufbereitet werden, lassen sich die Kontrakt-raten um bis zu 70 Prozent erhöhen.
- › Objektverlinkungen und Zugriffsstatistiken für die Auftraggeber kann der Makler auch mit der Technik von heute bereits leisten.

Suchkriterien ein. Aber Verfeinerungen nach Ausstattung und/oder Anmutungsleistungen sind bei Gewerbe- und Wohnimmobilien meist gar nicht vorgesehen. Selbst die großen Maklerhäuser mit fantastischen eigenen Websites und von Marketingspezialisten aufbereiteten Verkaufsunterlagen präsentieren sich und ihre Angebote in den Internet-Portalen eher bescheiden.

Welche Informationen gehören also in die Überschrift? Diese dient dazu, den Interessenten zum Klick auf das Angebot zu bewegen. Lust könnte ein frecher Spruch machen. Ein frecher Spruch könnte sein: „Nur für schlaue Füchse“ oder „Klicken verboten“. Diese erzeugen hohe Öffnungsraten der Objekt-Exposés. Aber der passt nicht zu allen Immobilienzielgruppen. Es geht auch seriöser. Das Medium Internet erlaubt, jede Zielgruppe konkret auf die benötigte Einzelfläche anzusprechen. Es freuen sich der Arzt und Kapitalanleger, die Rechtsanwaltskanzlei und der Flächensuchende einer großen Institution.

Wo bleibt die Freude?

Das Medium Internet ermöglicht es, mehrere Exposés für jedes Objekt zu erstellen. Diese können wöchentlich gewechselt oder auch zeitgleich im Angebot belassen werden. Wenn Immobilien sowohl für Anleger als auch für Eigentümer aufbereitet werden, lassen sich die

Kontaktraten um bis zu 70 % erhöhen. Der Eigennutzer interessiert sich für die Infrastruktur im Umfeld. Den vermögensorientierten Kapitalanleger interessiert die Mietpreisentwicklung der letzten Jahre, die Umzugshäufigkeit in der Nachbarschaft und die Lageprognose von Experten. Ein Arzt, der sich niederlässt, braucht andere Informationen als ein Rechtsanwalt. Lieblos angebotene Flächen, die aus wenigen Informationen bestehen, werden nicht mit dem Kontakt des Interessenten belohnt. Hätte die Immobilienwirtschaft Autos zu verkaufen, würde vermutlich in jedem Angebot darauf hingewiesen, dass das Auto vier Reifen hat und zum Fahren dient. „Freude am Fahren“, aus dem berühmten BMW Slogan, kommt beim Wohnen und Mieten doch eher nicht auf.

Jeder Makler hat zwei Kunden

Immobilienvermarkter haben ja bekanntermaßen zwei Kunden, den Eigentümer und den Suchenden. Doch häufig wird der Eigentümer in die Internet-Aktivitäten nicht mit einbezogen. Der alte Spruch „Der Auftraggeber muss den Makler schwitzen sehen“ gilt auch für die Aktivitäten im Internet. Ein Link mit Verweis auf des Eigentümers Objekte im Internet reicht dafür. Alle Portale bieten diese technischen Möglichkeiten. Sie bieten Zugriffsstatistiken an, die nicht nur den Makler, sondern auch dem Eigen-

tümer eine aussagekräftige Rückmeldung über das konkrete Marktinteresse an seinem Objekt gibt. Transparenz in den Aktivitäten ist ein Katalysator für die Beziehung zum Auftraggeber und zum Erfolg.

Jede Menge Inspiration

Mit ein wenig Mühe könnte im Internet noch weitaus größerer Nutzen für suchende und abgebende Maklerkunden geschaffen werden. Es empfiehlt sich, zur Ideenfindung auch die Portale im Ausland sorgfältig anzuschauen. Insbesondere die skandinavischen Länder sind hier sehr weit. Schauen Sie einmal auf die Objektpräsentationen von www.finn.no. Diese sind im Kundensinne wirklich transparent. Und solche internationalen Webseiten sind nur wenige Mausclicks von den deutschen entfernt. Hier gibt es jede Menge Inspiration – und das kostenlos. Wie auch im Printbereich ist innovatives und erfolgreiches Marketing auf der einen Seite und die totale Nachweisicherheit auf der anderen Seite nicht gerade einfach in Einklang zu bringen. Doch auch hierbei hilft es sehr, durch die Brille des Kunden zu sehen, in dessen Schuhen zu laufen, mit dessen Herz zu fühlen. ←|

Der Autor

Lars Grosenick, Vorstand der FlowFact AG, Köln, www.flowfact.de



Im Rahmen der Planungen der internationalen Gartenschau Hamburg 2013 und der Internationalen Bauausstellung wird im zweiten Schritt nach der Hafencity der Hamburger Stadtteil Wilhelmsburg städtebaulich aufgewertet und der Sprung über die Elbe umgesetzt. Die igs 2013 realisiert im Eingangsbereich zur Gartenschau und zentral in der neu entstehenden „Wilhelmsburg Mitte“ einen Hallenkomplex. Dieses Gebäude beinhaltet im nördlichen Bereich eine Hotelanlage mit Tiefgarage.

Südlich angrenzend gliedern sich zwei separate Hallenbereiche, die im Jahr 2013 durch die igs 2013 für Sonderschauen zwischengenutzt werden. Nach der Gartenschau sollen Sport-, Bewegungs- und Gesundheitsangebote in die Hallen integriert werden. Unabhängig von diesem Verfahren soll in der direkten Nachbarschaft ein Schwimmbad realisiert werden.

BGF igs 2013 Hallen und Hotelgebäude:

BGF Hotel: 15.000 m², BGF igs 2013-Hallen: 7.200 m², (550 Stellplätze in TG Hotelkomplex integriert) Geeignete private Anleger, Investoren und Bauträger werden zur Bewerbung im Rahmen des europäischen Teilnahmewettbewerbs aufgefordert.

Die Teilnahme- und Projektinformationen sind erhältlich bis 30.06.2009:

unter www.igs-hamburg.de/hallenkomplex (Download) oder per Post bei der igs 2013.

Der Sprung über die Elbe – Teilnahmewettbewerb

Entsendegesetz – Problem erkannt, doch nicht gebannt!

Facility Management. Die Mindestlöhne für Dienstleistungen im Reinigungsgewerbe treffen insbesondere die großen FM-Anbieter. Ein Praxisbericht aus der Branche.

Hansjörg Kuhn, dcmgroup München

Wenn Frau Müller mit Herrn Meier über ihre Arbeit bei der Firma „XY“ spricht, geht es neben allerlei „Tratsch“ oft um die geringe Bezahlung und um das enorme Arbeitspensum. Selbstverständlich wird Frau Müller stets nach Tarif bezahlt. Nur leider ist bei so manchem Unternehmen eine Stunde etwas länger als 60 Minuten. Wenn sie das ihr zugeteilte Revier nicht sauber bekommt, muss ohne Bezahlung nachgearbeitet werden. Manchmal hilft sogar der Ehemann oder die Freundin. Meckern hilft nicht, sonst würde man ihren Arbeitsplatz halt einer günstigeren Kraft aus den neuen Bundesländern oder aus dem ehemaligen Ostblock anbieten.

Herr Meier, angestellt bei einem Konkurrenzunternehmen als Reinigungskraft, Lohngruppe 1, kennt die Tücken des Gewerbes. Er würde zwar auch gern mehr als 8,15 Euro die Stunde verdienen, leidet aber unter keinen Tricksereien seiner Vorgesetzten und lobt das Betriebsklima. Was ihn mit Frau Müller eint, ist der enorme Leistungsdruck. Diesen erzeugt teilweise die unredliche Wettbewerbsverzerrung, wenn bei Angeboten unseriöse Leistungszahlen und Stundenlöhne verglichen werden. Und wenn der Einkauf des Auftraggebers ausschließlich über den Preis vergibt.

Das Entsendegesetz – gültig seit dem 1. Juli 2007 – hat solcher Ausnutzung der Arbeitskraft einen Riegel vorgeschoben. Auch die daraus resultierende wettbewerbliche Fehlentwicklung im Sinne von Dumping-Angeboten ist untersagt. Gleich ob Zeitarbeit, Leiharbeit, Misch-

betriebe, ausländisches Unternehmen, Haustarifvertrag oder andere Reinigungstarifverträge: Niemand darf die am Ausführungsort gültigen Tarifverträge des Gebäudereinigerhandwerks bei gewerblichen Reinigungsdienstleistungen unterbieten!

Verstoß gegen Mindestlohn

Die Finanzkontrolle Schwarzarbeit der Hauptzollämter prüft in unangemeldeten und verdachtslosen Außenprüfungen in Reinigungsobjekten, ob ein Verstoß gegen den Mindestlohn vorliegt. Nicht nur Anwesenheitslisten, Personalausweise und damit Wohnorte, Arbeitsverträge und Bezahlungsmodalitäten

Vorsicht, Kontrollen!

Zollbeamte befragen verdachtsunabhängig die Reinigungskräfte während ihrer Arbeit anhand detailgenauer Personalfragebögen zu ihren Personalien, zur Dauer der Arbeitszeit und Entlohnung. Auch Urlaubsanspruch, Urlaubsentlohnung, Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, Mehrarbeitsvergütung, Mitführung erforderlicher Papiere werden abgefragt. Bußgelder bis zu 500.000 Euro und sogar Strafverfahren drohen Auftragnehmern wie auch Auftraggebern.

Tipp: Informieren Sie sich ausführlich beim Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger Handwerks in Bonn www.gebaeudereiniger.de

werden vor Ort gecheckt, sondern auch die gezielte Befragung der Reinigungskräfte bringt Licht in manchen zunächst wasserfest erscheinenden Abrechnungsprozess. Entsprechend geschulte Zollbeamte unterziehen zudem Quadratmeterleistung, Revierplanung, Zeitvorgaben, Arbeitspensum und Anwesenheitszeiten einem Plausibilitäts-Check. Mit durchschlagendem Erfolg: Eine „für nicht jedermann“ überraschend hohe Anzahl an Verstößen und eingeleiteten Bußgeldverfahren steht zu Buche – betroffen sind verstärkt die kleineren mittelständischen Unternehmen, jedoch auch ein paar der Großen verfangen sich bereits im Netz der Fahnder.

Fairerweise werden Bußgeldverfahren bei Fehlverhalten nicht nur gegen Dienstleister und deren Arbeitnehmer eingeleitet, sondern auch gegen die Auftraggeber, die ihre Sorgfaltspflicht vernachlässigt haben. Ein Auftraggeber, der aufgrund der eingereichten Angebotskalkulation hätte erkennen müssen, dass die versprochenen Leistungen und der eingereichte Stundenverrechnungssatz nicht mit Tarifentlohnung bewerkstelligt werden kann, hat zu Recht sehr schlechte Karten.

Die Erfahrungen zeigen: Für Dienstleister, die sich seit Jahren an Tarifvereinbarungen und ordentliche Vergütung anhand geleisteter Arbeitszeit und dokumentierter Prozessabläufe halten, hat das Entsendegesetz keine großen Veränderungen für die internen Abläufe gebracht. Sie könnten letztendlich von

„In §14 des Entsendegesetzes ist nachzulesen, dass der Arbeitgeber wie ein Bürge für den Arbeitnehmer haftet. Grund genug, seine Verträge und Vergabepraktiken den Gegebenheiten anzupassen.“

Andrea Hämmelmann, Geschäftsführerin
3D Facilities Consulting



den Auswirkungen auf die Branche profitieren, sofern die seit Jahren ruinöse Preisspirale, befeuert von den „schwarzen Schafen“ der Branche, zumindest gestoppt werden kann. Gerade in letzter Zeit mit der langsamen Durchdringung der Gesetzesinhalte in die Unternehmensstrukturen gelangen Auftraggeber wie Auftragnehmer in „Argumentationschwierigkeiten“, wenn sie unter 14 Euro Stundenlohn (alte Bundesländer) und zu unseriösen Leistungszahlen (also Anzahl der pro Stunde von einer Arbeitskraft zu reinigenden Fläche) Reinigungsdienstleistungen beauftragen wollen. Müsste Frau Müller jetzt nicht eigentlich höchst zufrieden sein? Schließlich ist ihr Recht auf ordentliche Bezahlung inklusive

Urlaubs- und Krankengeld, ordentliche Abrechnungsprozesse und Ausschluss von „Billigkräften“ aus dem In- und Ausland fundamental verankert worden und kann bei Vergehen durch den Arbeitgeber hervorragend eingeklagt werden.

Minderleistung und Überlastung

Die Probleme wurden erkannt, aber noch nicht gebannt! Angebotskalkulation wird ausschließlich nach der Zuschlagskalkulation bearbeitet; auf den Tariflohn kommen fixe wie variable Zuschläge. Der Spielraum für die Anbieter ist viel geringer als angenommen. Unter 15 Euro muss der Dienstleister in den meisten Fällen diese „Unterdeckung“ durch Weg-

lassen von versprochener Leistung (Minderleistung) oder verstärktem Druck auf seine Arbeitskräfte durch Anheben der Reinigungsleistungszahlen (Überlastung) ausgleichen. Also eigentlich Betrug am Kunden. Über 15 Euro bekommt man aber keinen Zuschlag vom Einkauf – also Betrug oder Ausnützen einer Marktposition am Dienstleister.

Gerade die Auftraggeber können gezielt einen Beitrag zur Sicherung der Arbeitsbedingungen im Gebäudereinigerhandwerk leisten. Es wird noch einige Jahre dauern, bis sich zwischen Dienstleistern und Auftraggebern „gesunde“ Stundenverrechnungssätze und Leistungskennzahlen inklusiv eines anerkannten, weil standardisierten Qualitätsmanagementsystems eingespielt haben. Voraussetzungen für dieses erhoffte Durchschnaufen der gesamten Reinigungsbranche, sind die Implementierung von objektiven Messgrößen und damit die nachfolgende Generierung von verlässlichen Kennzahlen. Aktuell ist dies aber nur ein frommer Wunsch, denn alltagstaugliche Messgrößen für Reinigungsleistungen liegen in weiter Ferne. Zurück bleibt die Hoffnung, dass Auftraggeber und Auftragnehmer gleichermaßen in Sachen Kompetenz und „Rückgrat zeigen“ zulegen. Denn Preis, Kalkulation und vertragliche Leistungskontrollmöglichkeiten sollten endlich in eine win-win-Situation für alle Beteiligten überführt werden können. Nicht zuletzt für die Reinigungskräfte, wie Frau Müller und Herrn Meier. ←|

Bundesweite Schwerpunktprüfung in der Gebäudereinigung

Auszug einer Veröffentlichung des Bundesministeriums der Finanzen in Berlin vom 12. Januar 2009.

„... Bei der 7-tägigen Aktion Mitte November des abgelaufenen Jahres setzte der Zoll rund 2.100 Beschäftigte ein, die 2.782 Unternehmen und 17.368 Gebäudereiniger vor Ort prüften.

Bei über 530 Betrieben ergaben sich Hinweise, dass die Mindestlöhne nicht gezahlt wurden, davon waren 1.400 Arbeitnehmer betroffen. Insgesamt ergaben sich bei den Arbeitnehmern 2.911 Hinweise auf Rechtsverstöße, bei den Arbeitgebern 777. Dazu zählen neben Hinweisen auf Verstöße gegen Mindestlohnbestimmungen auch Fälle von

Leistungsbetrug sowie Hinweise auf Scheinselbstständigkeit und arbeitsgenehmigungsrechtliche Verstöße ...

... Aufgrund der bisherigen Erkenntnisse wurden bereits 175 Bußgeld- bzw. Strafverfahren gegen Arbeitnehmer und Arbeitgeber eingeleitet. Drei Personen wurden festgenommen ...

... Der Zoll weist darauf hin, dass ab dem 1. Januar 2009 in wesentlichen Bereichen der Wirtschaft Arbeitnehmer bei Aufnahme einer Tätigkeit sofort bei der Rentenversicherung anzumelden sind. Ferner müssen Arbeitnehmer dieser Branchen ihren Personalausweis o. Ä. bei der Arbeit mitführen und den Zollbeamten bei einer Kontrolle vorlegen.

Seit 1. Juli ist alles anders

Energieausweis für Gewerbeimmobilien. Er muss jetzt auch bei Vermietung oder Verkauf von Nichtwohngebäuden vorgelegt werden. Verbrauchs- oder bedarfsbasiert? Wo gibt es ihn eigentlich? Und was kostet er?

Kirstin Ruge, Hamburg

Die Tücke steckt im Detail, weiß Melita Tuschinski. Die freie Architektin und Diplom-Ingenieurin betreibt das Online-Portal „EnEV online“. Die Homepage bietet Energieberatern, Planern und anderen zum Ausstellen eines Energieausweises Berechtigten wertvolle Tipps für die Praxis. Wie komplex die Materie speziell im Bereich der Nichtwohngebäude ist, erschließt sich beim Surfen auf Tuschinskis Seite. Da wird zum Beispiel erörtert, was man bei der Berechnung des „Variable Refrigerant Flows“ wissen müsse, wie der öffentlich-rechtliche Nachweis eines Schulgebäudes zu führen oder wie trotz teilweise fehlender Nutzungsrand-Bedingungen nach DIN V 18599, Teil zehn, ein Wellness-Hotel

korrekt einzustufen sei. Hier betritt der Nichtfachmann einen ganz eigenen Kosmos, den sich auch viele Experten erst Schritt für Schritt nach dem Prinzip „Learning by doing“ erobern müssen.

Verschärfung in drei Jahren?

Seit 1. Juli ist bei Verkauf oder Neuvermietung eines Nichtwohngebäudes die Vorlage eines Energieausweises Pflicht. Es kann wahlweise ein Bedarfs- oder ein Verbrauchsausweis vorgelegt werden. In öffentlichen Gebäuden wie Schulen oder Behörden müssen die Ausweise sichtbar aufgehängt werden. Anderes gilt für den privatwirtschaftlichen Bereich: Hier muss der Energiepass nur dann

Auf einen Blick

- › Seit 1. Juli ist bei Verkauf oder Neuvermietung eines Nichtwohngebäudes die Vorlage eines Energieausweises Pflicht.
- › Namhafte Energiedienstleistungsunternehmen haben sich auf die zu erwartende Nachfrage aus dem Nichtwohnbereich vorbereitet.
- › Die Preise für verbrauchsorientierte Ausweise liegen mengen- und bestellwegabhängig zwischen 90,- und 380,- Euro.

vorgelegt werden, wenn Käufer oder Neumieter dies ausdrücklich verlangen. Wie lange die Regelung noch gilt, steht allerdings in den Sternen. Zwar sieht die in diesem Jahr nochmals verschärfte Energieeinsparverordnung EnEV keine Neuregelung an der Stelle vor. Fachleute rechnen aber damit, dass der Passus „Vorlage auf Verlangen“ spätestens mit der Verabschiedung einer neuen EU-Klimaschutzrichtlinie entfallen könnte. Wann solches europäisches in deutsches Recht umgesetzt wird, ist noch ungewiss. Viele Experten tippen übereinstimmend auf das Jahr 2012.

Besonders für Kindergärten, Museen und Rathäuser drängt die Zeit. Anfang Juni meldete die Deutsche Energieagentur dena, dass von 55.000 öffentlichen Nichtwohnbauten erst knapp ein Viertel über einen Energieausweis zum Aushang verfügen. Die Nachricht überrascht kaum. Denn lassen sich Bedarfs- oder Verbrauchsausweise für Wohnungen noch relativ einfach ausstellen, ist die



Beim nächsten Verkauf wird es ernst. Der Energieverbrauch muss ausgewiesen werden.

Prozedur für Nichtwohngebäude mit einigen Mühen verbunden. „Das Entscheidende ist der Stromverbrauch“, sagt Bernhard Mundry, der bei Brunata-Hürth den Service des Energieausweis-Ausstellens betreut. „Hier müssen die Eigentümer unter Umständen selbst von vielen Mietern oder gar von den Energieversorgern die Daten einholen.“

Zwei Verbrauchskennwerte

Im Unterschied zu Energieausweisen für Wohngebäude fordert der Gesetzgeber für Energieausweise für Nichtwohngebäude explizit einen zweiten Verbrauchskennwert bei der energetischen Gesamtbetrachtung der Liegenschaft. Dieser betrifft den Strom, den die Nutzer über das ganze Jahr gesehen verbrauchen, zum Beispiel für Elektrogeräte, Kühlung, Beleuchtung und anderes mehr. Um die Daten von den einzelnen Mietern einzuholen, braucht es Zeit. Wenn die Mieter nicht in der gewünschten Weise kooperieren, kann auch bei Energieversorgern oder Stadtwerken nachgefragt werden. Doch manche Stadtwerke und Energieversorger verweigern die Weitergabe von Verbrauchsdaten, weil die jeweiligen Datenschutzbestimmungen des Landes dagegen sprechen. Aus diesem Grund empfiehlt es sich für Eigentümer, sich schon vor dem Einholen der Daten von kundiger Seite beraten zu lassen.

Die Energiedienstleistungsunternehmen haben sich pünktlich zum 1. Juli auf die Nachfrage aus dem Nichtwohnbe-

reich vorbereitet. Das in Essen ansässige Unternehmen Ista, nach eigenen Angaben Technologieführer bei der Erfassung von Verbrauchsdaten, hat im Februar eigens eine Kooperation mit dem Gewerbeimmobilienportal Immopro24 gestartet. „Mit Immopro24 konnten wir einen der größten Portalbetreiber mit der Spezialisierung auf gewerblich genutzte Immobilien in Europa als Partner gewinnen. Das Portal ist die ideale Plattform, um Eigentümer und Multiplikatoren von Gewerbeimmobilien in Deutschland für das Thema Energieeffizienz zu sensibili-

„Das Entscheidende ist der Stromverbrauch. Hier müssen die Eigentümer unter Umständen selbst von vielen Mietern oder gar von den Energieversorgern die Daten einholen.“
Bernhard Mundry, Brunata-Hürth

sieren“, sagt Karsten Zastrau, Produktmanager von Ista. Interessierte können unter www.immopro24.eu online Energieausweise für Gewerbeimmobilien abrufen. Laut Zastrau ist die verbrauchsorientierte Variante bei Ista schon ab 109 Euro erhältlich. Für die Erstellung des bedarfsorientierten Ausweises müssten die Gebäudehülle und die verarbeiteten Materialien begutachtet werden. Ista bietet daher den Bedarfsausweis gemeinsam mit Cycle Systems an.

Für Bestands- und Neukunden

Sowohl für Bestands-, als auch für Neukunden bietet Brunata-Hürth Verbrauchsausweise für Nichtwohngebäude an. Auch hier ist der Pfad online

bequem zu beschreiten. Wer auf der Website www.brunata-huerth.de auf den Reiter „Eigentümer“ und dann weiter auf „Energieausweis“ und „Bestellung“ klickt, gelangt zu einem Fragebogen, den man in aller Ruhe ausfüllen kann. Für Bestandskunden erhebt Brunata eine Gebühr pro Ausweis von 90 Euro netto, für Neukunden werden 135 Euro netto fällig. Die Eschborner Techem AG, die im Bereich der Wohnungswirtschaft bereits einen Online-Service für die neuen Energieausweise vorhält, kooperiert im gewerblichen Bereich mit der

CalCon Deutschland AG, München. Das eng mit dem renommierten Fraunhofer-Institut verbundene Unternehmen bietet sowohl einen Bedarfs-

als auch einen Verbrauchsausweis an. Letzterer wird zu gestaffelten Preiskonditionen offeriert: So kostet der erste ausgestellte Verbrauchsausweis 360 Euro, der zweite schlägt mit 240 Euro zu Buche. Es gibt Mengenrabatt: Je mehr Energieausweise telefonisch oder per Mail bei CalCon (siehe www.calcon.de) geordert werden, umso günstiger werden sie. Individuelle Angebote unterbreiten die Münchner all jenen, die einen Bedarfsausweis haben möchten.

Auch in Leinfeld-Echterdingen tüfelt man zurzeit an der optimalen Preisgestaltung für den nichtwohnlischen Energieausweis. Einen von der Firma Minol Messtechnik ausgestellten Ausweis kann man auf dem klassischen Wege per Mail, Fax oder per Post beantragen. Das Angebot der Schwaben richtet sich an Bestandskunden wie an Neukunden. Die Preisgestaltung laufe zwar noch, doch werde sich der Preis für einen verbrauchs-basierten Energieausweis für Gewerbeobjekte knapp unter 100 Euro bewegen, so eine Unternehmenssprecherin. Der Preis für den bedarfsbasierten Energieausweis für Gewerbeobjekte sei dagegen abhängig vom Aufwand für die Erstellung und Sachlage. Seine Erstellung werde durch die entsprechenden Sachverständigen erfolgen, die die Gewerbeobjekte in der Regel vor Ort begehren. ←|



„Das Portal www.immopro24.de ist die ideale Plattform, um Eigentümer und Multiplikatoren von Gewerbeimmobilien in Deutschland für das Thema Energieeffizienz zu sensibilisieren.“
Karsten Zastrau, Produktmanager, Ista AG

Zahlungsrückstände und Versorgungsengpässe

Gewerbemietverhältnisse. Vor allem in wirtschaftlich schwierigen Zeiten rücken Insolvenzen in das öffentliche Bewusstsein. Das Wissen um die damit verbundenen Risiken ist für alle Mietvertragsparteien essenziell. Ein Rechtsratgeber.

Martin Günther, Partner, und Dr. Carsten Loll, Rechtsanwalt im Münchener Büro von Lovells LLP.

In der Insolvenz des Mieters ist es für den Vermieter entscheidend, ob, wann, wie und in welcher Höhe er Mietzahlungen durchsetzen und unter welchen Voraussetzungen er oder der Insolvenzverwalter einen Mietvertrag beenden kann. Für den Mieter eines insolventen Vermieters ist entscheidend, an wen die Mietzahlungen zu leisten sind, ob die Barkaution und Erstattungsansprüche aus Nebenkosten zurückgewährt werden und ob die Versorgung des Mietobjekts mit Wasser und Strom gesichert ist.

Insolvenz des Mieters

In der Insolvenz des Mieters von Gewerberäumen besteht das Mietverhältnis grundsätzlich fort. Dem Vermieter können allerdings erhebliche finanzielle Verluste drohen: Seine Ansprüche auf rückständige Miete und/oder Betriebskosten aus dem Zeitraum vor Eröffnung des Insolvenzverfahrens werden zu Insolvenzforderungen. Diese werden vom Insolvenzverwalter erst nach Abschluss des (häufig langjährigen) Insolvenzverfahrens mit einer Quote von oft nur drei bis fünf Prozent der geltend gemachten Forderung befriedigt. Erst nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens werden fällige Mietzahlungen als Masseverbindlichkeit vom Insolvenzverwalter laufend beglichen.

Nimmt der Vermieter Zahlungen des Mieters vor dem Insolvenzeröffnungsantrag an – insbesondere in einem Zeitraum von drei Monaten –, besteht

die Gefahr der insolvenzrechtlichen Anfechtbarkeit dieser Zahlungen durch den Insolvenzverwalter. Dieses Risiko besteht insbesondere dann, wenn der Vermieter Kenntnis von den finanziellen Schwierigkeiten des Schuldners hat, beispielsweise weil der Mieter bereits längere Zeit nur unregelmäßig zahlt oder eine Ratenzahlungsvereinbarung oder einen Vergleich vorgeschlagen hat. Bei wirksamer Anfechtung muss der Vermieter die erhaltene Miete an den Insolvenzverwalter zurückzahlen. Das Anfechtungsrisiko lässt sich nur vermei-

den, indem der Mieter die laufende Miete vollständig unmittelbar bei Fälligkeit zahlt (privilegiertes „Bargeschäft“).

Kündigungsgründe

Ab dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens kann der Vermieter den Mietvertrag nicht wegen der Insolvenz des Mieters, der zugrunde liegenden Verschlechterung seiner Vermögensverhältnisse und/oder wegen Zahlungsrückständen aus dem Vorantragszeitraum kündigen (§ 112 InsO).



Für den Vermieter ist es oft ratsam, bei drohender Insolvenz des Mieters das Mietverhältnis schnell zu kündigen. Allerdings nur sofern ein Folgiemietler vorhanden ist.

Auf einen Blick

- › In der Insolvenz des Mieters von Gewerberäumen besteht das Mietverhältnis grundsätzlich fort. Dem Vermieter drohen allerdings erhebliche finanzielle Verluste.
- › In der Insolvenz des Vermieters von Gewerberäumen verliert der Vermieter das Recht, die Miete einzuziehen. Diese Aufgabe nimmt ab Insolvenzeröffnung der Insolvenzverwalter wahr.
- › Problematisch kann in der Insolvenz des Vermieters die Versorgung mit Energie und Wasser werden, wenn das Vertragsverhältnis nur zwischen dem Vermieter und dem Versorgungsunternehmen besteht.

Alle anderen Kündigungsgründe, zum Beispiel reiner Zahlungsverzug des Mieters, bleiben dem Vermieter erhalten. Der Insolvenzverwalter ist ab Eröffnung des Insolvenzverfahrens zur Kündigung des Mietvertrags berechtigt (§ 109 Abs. 1 InsO). Die Kündigungsfrist beträgt drei Monate zum Monatsende soweit nicht eine kürzere Frist vertraglich vereinbart ist. Der Vermieter kann etwaige Schadensersatzansprüche wegen vorzeitiger Beendigung des Mietvertrags nur als Insolvenzforderung geltend machen.

Unwirksame Klauseln

Klauseln, die für den Fall der Insolvenz einer Partei ein Kündigungsrecht des Mietvertrags vorsehen, sind nach herrschender Meinung unwirksam. Mangels höchstrichterlicher Rechtsprechung dazu könnte ein Vermieter dennoch auf Grundlage einer solchen Klausel zunächst eine Kündigung aussprechen und so die Vergleichsbereitschaft erhöhen. Zum vorbeugenden Schutz seiner Interessen sollte der Vermieter auf Mietsicherheiten wie Kautions- und Bürgschaft bestehen. Diese sollten wenigstens die wesentlichen Forderungen anlässlich der Vertragsbeendigung (Renovierung, Reparatur, Räumung und Rückbau) und das Risiko eines mehrmonatigen Mietausfalls abdecken (Richtwert: sechs Mo-

natsmieten). Bei konzernverbundenen Unternehmen als Mieter ist auch eine harte Patronatserklärung denkbar.

Aus Sicht des Vermieters kann es sich bei einer drohenden Insolvenz des Mieters empfehlen, das Mietverhältnis möglichst schnell zu kündigen, sofern ein Folgiemietler vorhanden ist und ein außerordentliches Kündigungsrecht, zum Beispiel wegen fehlender Mietzahlungen, besteht. Ist kein Folgiemietler in Sicht, ist dem Vermieter zu empfehlen, mit dem Insolvenzverwalter eine längerfristige Nutzungsmöglichkeit für das Mietobjekt zu suchen. Die in der (drohenden) Insolvenz des Mieters bei Vermietern häufig zu beobachtende Selbsthilfe ist unbedingt zu vermeiden. Der Vermieter kann sich hier schnell etwa wegen Hausfriedensbruchs strafbar machen und so auch eine außerordentliche Kündigung des Insolvenzverwalters begründen.

Befriedigungsabreden mit dem Mieter, die zum Beispiel eine weitere Überlassung der Mietsache davon abhängig machen, dass der Mieter Altschulden begleicht, sind anfechtbar. Sie sind kein Mittel zur Durchsetzung von Mietforderungen in der Insolvenz des Mieters. Sinnvoll ist oft eine Vereinbarung über die Beendigung des Mietvertrags sein. Dabei ist zu beachten, dass der Mietvertrag lediglich vorzeitig beendet, nicht aber aufgehoben wird. Nur so bleiben akzessorische Sicherheiten – insbesondere die Bürgschaft – erhalten.

Insolvenz des Vermieters

In der Insolvenz des Vermieters verliert der Vermieter das Recht, die Miete einzuziehen. Diese Aufgabe nimmt ab Insolvenzeröffnung der Insolvenzverwalter wahr. Er fordert den Mieter auf, Miete und Betriebskosten auf ein von ihm geführtes Konto zu überweisen. Zahlt der Mieter vor Eingang einer solchen Aufforderung des Verwalters an den Vermieter, läuft er Gefahr, erneut an den Insolvenzverwalter leisten zu müssen. Solange die Eröffnung des Insolvenzverfahrens nicht öffentlich bekannt gemacht ist, wird vermutet, dass der Mieter gutgläubig an den alten Vermieter geleistet hat; |→

Hanseatisch gut beraten.



HV3000® ist eines der

- zukunftsichersten
- 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.



GEMAS® GmbH
Gesellschaft für Energiewerte und Anwerkesysteme

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 leistungsstarker Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

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

er muss dann nicht mehr leisten. Nach der öffentlichen Bekanntmachung trifft den Mieter die Beweislast, dass er in Unkenntnis der Eröffnung des Insolvenzverfahrens irrtümlich an den insolventen Vermieter geleistet hat. Nur wenn ihm dieser Beweis gelingt, wird er von seiner Leistungspflicht frei.

Vorauszahlungen auf die geschuldete Miete sind für den Mieter auch riskant. Der Insolvenzverwalter muss die Vorauszahlungen nur für den laufenden Kalendermonat oder bei Verfahrenseröffnung in der zweiten Monatshälfte des folgenden Kalendermonats gegen sich gelten lassen. Der Mieter riskiert daher, bei weitergehenden Vorauszahlungen noch einmal leisten zu müssen.

Streitpunkt in der Insolvenz des Vermieters ist oft die Betriebskostenabrechnung. Diese ist im Insolvenzverfahren vom Insolvenzverwalter zu erstellen. Erstattungsansprüche des Mieters aus der Abrechnung sind Forderungen, die vom Insolvenzverwalter aus der Insolvenzmasse in der Regel voll beglichen werden, wenn die Betriebskosten nach Insolvenzeröffnung angefallen sind. Überzahlungen, die auf den Zeitraum vor Insolvenzeröffnung entfallen, sind hingegen Insolvenzforderungen, die erst am Ende des Insolvenzverfahrens mit der in der Regel geringen Quote befrie-

digt werden. Der Insolvenzverwalter ist verpflichtet, dem Mieter auch in der Insolvenz des Vermieters den vertragsgemäßen Gebrauch des Mietobjekts zu gewähren.

Ausweg: Direkte Abrechnung

Problematisch kann in der Insolvenz des Vermieters die Versorgung mit Energie und Wasser werden, wenn das Vertragsverhältnis nur zwischen dem Vermieter und dem Versorgungsunternehmen besteht. Sperrt das Versorgungsunternehmen weitere Lieferungen, sollte der Mieter selbst die weitere Versorgung sicherstellen, gegebenenfalls mittels einstweiliger Verfügung gegen das Versorgungsunternehmen. In der Praxis bietet sich eine direkte Abrechnung mit dem Versorgungsunternehmen oder die Zahlung eines Vorschusses an. Auf die gelegentlich vorkommende Forderung eines Versorgungsunternehmens, Rückstände des Vermieters auszugleichen, muss sich der Mieter nicht einlassen. Anders als in der Insolvenz des Mieters sieht die Insolvenzordnung grundsätzlich keine besonderen Kündigungsgründe in der Insolvenz des Vermieters vor. Veräußert der Insolvenzverwalter allerdings die Mieträume, kann der Erwerber das bestehende Mietverhältnis grundsätzlich mit den gesetzlichen Fristen kündigen

(§ 111 InsO). Dieses Sonderkündigungsrecht des Erwerbers kann vertraglich nicht ausgeschlossen werden. Kündigt der Erwerber nicht zum erstmöglichen Termin nach Eigentumsübergang, ist sein Sonderkündigungsrecht hinfällig.

Für den Mieter kann das Sonderkündigungsrecht des Erwerbers von gravierendem Nachteil sein, wenn er in das Mietobjekt investiert hat. Einen aus vorzeitiger Kündigung entstehenden Schadensersatzanspruch gegen den ursprünglichen Vermieter kann der Mieter nach herrschender Ansicht nur als einfache Insolvenzforderung geltend machen. Gegen dieses Risiko kann sich der Mieter durch ein Dauernutzungsrecht oder eine persönlich beschränkte Dienstbarkeit (§ 1090 BGB) absichern. In der Praxis ist bei einer Insolvenz des Vermieters oft das Schicksal der vom Mieter geleisteten Barkaution problematisch. Vermischt der Vermieter diese mit seinem sonstigen Vermögen, erwirbt der Mieter lediglich eine Insolvenzforderung. Der Mieter sollte sicherstellen, dass der Vermieter die Barkaution auf einem separaten Treuhandkonto anlegt. ←|

Mehr zum Thema „Insolvenz des gewerblichen Vermieters und Mieters“ finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de
(linke Spalte „Top-Themen“)

Häufig gestellte Fragen zum Thema Insolvenz

- › **Welche finanziellen Verluste drohen in der Insolvenz?** Der Vermieter kann in der Insolvenz des Mieters mit Mietforderungen und sonstigen Ansprüchen (etwa Renovierung, Reparatur, Räumung und Rückbau) ausfallen. Dem Mieter drohen Verluste, wenn er irrtümlich an den insolventen Vermieter leistet oder die Kaution nicht auf einem separaten Konto des Vermieters angelegt ist.
- › **Welche Kündigungsrechte bestehen infolge der Insolvenz?** In der Insolvenz des Mieters kann der Insolvenzverwalter des Mieters, nicht aber der

Vermieter kündigen. Verkauft der Insolvenzverwalter in der Insolvenz des Vermieters den Mietgegenstand an einen Dritten, kann dieser den Mietvertrag kündigen. Der Mieter kann sich dagegen durch ein dingliches Nutzungsrecht schützen.

- › **Wie sichert der Mieter im Insolvenzfall des Vermieters die Versorgung mit Energie?** Sperrt das Versorgungsunternehmen weitere Lieferungen sollte der Mieter selbst die weitere Versorgung sicherstellen, gegebenenfalls mittels einstweiliger Verfügung

gegen das Versorgungsunternehmen. In der Praxis bietet sich eine direkte Abrechnung mit dem Versorgungsunternehmen oder die Zahlung eines Vorschusses an.

- › **Sollte der Vermieter zum Schutz seiner Interessen auf Mietsicherheiten bestehen?** Ja. Kaution und Bürgschaft sollten wenigstens die wesentlichen Forderungen anlässlich der Vertragsbeendigung (Renovierung, Reparatur, Räumung und Rückbau) und das Risiko eines mehrmonatigen Mietausfalls abdecken (Richtwert: sechs Monatsmieten).

In der Immobilienwirtschaft versuchen
viele den großen Schritt nach vorne.



Ich bin schon bei Haufe.

Sie möchten die richtigen Informationen zu einem Immobilien-Thema finden? Ohne lange danach suchen zu müssen? Sie wollen sich mit [namhaften Experten](#) austauschen? Oder neue [Fachkontakte knüpfen](#)? Haufe bietet Ihnen eine Anlaufstelle für sämtliche Fragen: Das Portal für Immobilienfachleute beinhaltet alles, was Sie in der Praxis benötigen: [tagesaktuelle News](#), [praxisrelevante Downloads](#), [Online-Seminare](#), [Diskussions-Foren](#) sowie Deutschlands [größtes Netzwerk für Immobilien-Experten](#). So können Sie in Ihrem Tagesgeschäft noch souveräner auftreten.

••• www.haufe.de/immobilien

Haufe..

Kauft Bundeswehrflächen

Konversion. Bis 2012 werden zahlreiche Standorte geschlossen. Dadurch werden viele Areale, Gebäude und Anlagen frei und können zukünftig anders genutzt werden. Eine Chance für private Investoren.

Kai Petersen, Regensburg

Bis 2012 reduziert die Bundeswehr ihre Präsenz in Deutschland auf rund 390 Standorte mit etwa 325.000 Soldaten und zivilen Mitarbeitern. Zusätzlich zu den vor 2004 benannten 76 Liegenschaften werden deshalb weitere 105 Standorte aller Größenordnungen komplett geschlossen. Dadurch können zahlreiche Flächen, Gebäude und Anlagen aus der militärischen in eine zivile Nutzung umgewandelt werden.

Bereits in den letzten 19 Jahren hat der Bund durch rund 65.000 Verkäufe etwa 100.000 Hektar mit einem Gesamtverkehrswert von etwa 17 Milliarden Euro in die zivile Nutzung überführt. Der Bund bemüht sich mit der jeweiligen Kommune schnellstmöglich die ehemaligen Militärliegenschaften einer zivilen Anschlussnutzung zuzuführen. Dies ist gerade für private Investoren interessant.



Der Bundeswehr-Standort Kellinghusen, Kreis Steinburg, steht zum Verkauf.

Einige Vorteile

Die Vorteile der angebotenen Anlagen, Gebäude und Flächen sind vielfältig: Bedarfsgerechte Flächenangebote ermöglichen maßgeschneiderte Planungen, die Immobilien befinden sich oft in störungsarmen Lagen und mit optimaler Verkehrsanbindung. Die bestehende Infrastruktur ist meist leistungsfähig und uneingeschränkt nutzbar, die großzügigen Flächen werden „aus einer Hand“ angeboten, es bestehen Optionen zur Arrondierung und Expansion oder ein preisgünstiges Angebot für Gewerberaum.

Liegenschaften der Bundeswehr sind für die Dauer der militärischen Nutzung dem kommunalen Planungsrecht entzo-

gen und unterliegen dem Fachplanungsrecht des Bundes. Schon im Vorfeld können sich Investoren vor Ort bei einem jeweils lokal zuständigen Ansprechpartner bei der Wehrbereichsverwaltung oder beim Bundeswehr-Dienstleistungszentrum informieren und die freiwerdende Liegenschaft besichtigen.

Die zivile Anschlussnutzung durch Dritte muss von der Belegenheitsgemeinde genehmigt werden. Die Kommune verantwortet dabei als Träger der Planungshoheit die Einhaltung der rechtlichen, planerischen und finanziellen Aspekte für alle Phasen der Konversion. Die Bundesanstalt für Immobi-

lienaufgaben (BImA) strebt den Verkauf der Grundstücke auf dem freien Markt an. In der Regel wird bereits vor der tatsächlichen Freigabe der Liegenschaften begonnen, mit potenziellen privaten Investoren über eine zügige Anschlussnutzung zu verhandeln. Oberstes Ziel des Verkäufers ist die Förderung künftiger Nutzungsmöglichkeiten.

Potenzielle Investoren profitieren frühzeitig von der Unterstützung seitens des Bundes: Dieser beteiligt sich bei Bedarf an den Kosten für Machbarkeitsstudien oder Nutzungskonzepte bis zur Bauleitplanung und konkreten Maßnahmen zur Standortentwicklung.

Online und Offline. Die Vermarktung von Konversionsflächen

Freie militärische Liegenschaften gehören dem allgemeinen Grundvermögen des Bundes. Die verfügbaren Liegenschaften sind im Internet auf der Seite www.bundeswehr.de (Suche nach „Immobilien“) aufgelistet, mit genauer Ortsangabe und Objektbezeichnung, frühestmöglicher Verfügbarkeit und direkten Kontaktdaten zu den jeweiligen Ansprechpartnern. Die Liegenschaften werden außerdem auf der Seite www.bundesimmobilien.de und in regionalen oder überregionalen Tageszeitungen

veröffentlicht. Die zuständigen Mitarbeiter der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) leiten über neun regionale Hauptstellen regelmäßig den Städten und Gemeinden relevante Informationen zu, geben bundesweit gewonnene Konversionserfahrungen weiter und helfen bei Fragen und Umsetzung bestimmter Verwertungsmodelle. In bestimmten Verwertungsfällen unterstützt die bundeseigene Gesellschaft für Entwicklung, Beschaffung und Betrieb mbH (g.e.b.b.) (www.gebb.de).


Gibt ein privater Investor ein Gebot für eine Liegenschaft ab, sind das Kaufinteresse von Bund, Land und Kommune und Entbehrlichkeiten und Ansprüche zur Rückübertragung bereits abschließend geprüft. Die Anmietung kann im Einzelfall aus wirtschaftlichen Gründen als Zwischenlösung dienen, wenn für den Verkauf noch vorbereitende Maßnahmen notwendig werden.

Bundeseigene Grundstücke dürfen grundsätzlich nur zum vollen Verkehrswert verkauft werden. Der Verkehrswert ermittelt sich alternativ anhand der förmlichen Wertermittlung (gemäß Wertermittlungsverordnung und Richtlinien) oder durch die offene Anbietung auf dem Immobilienmarkt. Die Insertion ist die

bevorzugte Methode, um einen transparenten Preisvermerk für Investoren zu setzen. Mit dieser Aufforderung zur Abgabe von Angeboten behält sich der Bund, anders als bei Ausschreibungsverfahren zur Vergabe eines öffentlichen Auftrags, die Zuschlagserteilung vor. Nur im Ausnahmefall ist unter bestimmten Voraussetzungen ein EU-weites Vergabeverfahren anzuwenden.

Bewährte Verwertungsmodelle

Wie geht die Verwertung vor sich? Durch einen städtebaulichen Vertrag zwischen einem privaten Investor und der Kommune werden konkrete Entwicklungsverpflichtungen festgeschrieben. Private Planungsträger können ihre Nutzungsvorstellungen selbst oder mit Unterstützung entwickeln und umsetzen. Die Kommune ermittelt dazu den Kaufpreis anhand der konkreten Nutzungsvorstellungen unter Berücksichtigung insbesondere der Kosten für Freilegung, Erschließung, Vermarktung. Erst mit Erwerb durch einen privaten Investor wird der Kaufpreis seitens Kommune an den Bund fällig.

Einzelne Kommunen erwerben die Flächen einer Liegenschaft direkt vom Bund zum aktuellen Verkehrswert und übernehmen dabei alle Aufwendungen und Risiken. Durch die selbstständige Vermarktung setzt die Gemeinde auf eine hohe Wertschöpfung nach Herrichtung und Weiterveräußerung an einen privaten Investor. 

Auf einen Blick

- › Bis 2012 werden 105 Standorte der Bundeswehr geschlossen, Flächen und Gebäude können zukünftig zivil genutzt werden.
- › Die Standorte sind von der Lage meist sehr attraktiv und besitzen eine gute Verkehrsanbindung.
- › Beim Verkauf wird in der Regel mit dem Investor ein städtebaulicher Vertrag abgeschlossen.
- › Kaufinteressierte können finanzielle Unterstützung bekommen, auch bei der Beseitigung der Altlasten, die auf militärischen Flächen häufig ein Problem sind.

Was könnten Sie alles machen, wenn Sie mehr Zeit hätten?



Ich bin schon bei Haufe.

Jetzt neu!

Erledigen Sie Ihre Arbeit aus nur einer Software. Und finden Sie alle wichtigen Verwalterinformationen, ohne suchen zu müssen – schnell, zuverlässig, rechtssicher.

Tel.: 0180/55 55 691

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

••• www.haufe.de/shop/immobilien

Haufe...

Erwirbt ein privater Investor eine bundeseigene Liegenschaft, verpflichtet sich dieser parallel in einem städtebaulichen Vertrag zur Erschließung und zu Infrastrukturmaßnahmen. Die Kommune wird dadurch finanziell entlastet, der Investor beschleunigt die Umnutzung und

Sanierungskosten von Altlasten bei Verunreinigungen von Böden oder Gewässern werden auf bundeseigenen Liegenschaften bis erforderlichenfalls zur Höhe des Kaufpreises übernommen, bei einer Eigenbeteiligung des Käufers von zehn Prozent. Fehlen gesetzliche Verpflich-

planerischen Voruntersuchungen, der Bauleitplanung und Maßnahmen der Standortentwicklung. Diese Kostenanteile refinanzieren sich durch entsprechend höhere Verwertungserlöse. Dadurch können komplexe Bauvorhaben rasch realisiert werden. Der Bund beauftragt bei Bedarf ein ziviles Immobilienunternehmen zur Entwicklung eines Nutzungskonzepts oder zur Umsetzung von Maßnahmen zur Standortentwicklung. Diese Maßnahmen setzen die Prognose für eine angemessene Wertsteigerung der Fläche und damit einen verbesserten Vermarktungserfolg voraus.

Übersteigen die geschätzten Entwicklungskosten den geschätzten Wert der Liegenschaft, kann der private Investor den nach Abzug der tatsächlichen Entwicklungskosten verbleibenden Kaufpreis nach Herrichtung und Weiterveräußerung beziehungsweise Nutzung an den Bund auskehren. Private Investoren sollten den jeweiligen Ansprechpartner der zuständigen Länderverwaltung für eine Liegenschaft kennen, denn diese bestimmen über regionale Schwerpunkte und Prioritäten bei der Verwendung der Fördermittel. Länder und Kommunen nutzen beispielsweise Mittel zur „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ (GRW), aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) und dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE), sowie der Städtebauförderung für bisher brachliegende Flächen in Innenstädten. ←|



Auch das Areal in List, Nordfriesland, kann neu genutzt werden.

richtet diese an seinem konkreten Bedarf aus. Kauft ein privater Investor vor der Planungsreife, ist die planungsbedingte Wertsteigerung oder Minderung der Liegenschaft gegenüber den bei Vertragsabschluss angenommenen Nutzungsmöglichkeiten möglich. Daher können städtebauliche Verträge Verpflichtungen für Nachzahlungen oder Erstattungen festschreiben. Der Bund gewährt Zahlungserleichterungen für den Kaufpreis: Das Hinausschieben der Fälligkeit und die zinspflichtige Stundung über mehrere Jahre mit moderaten Zahlungen.

Hilfe bei Sanierung und Altlasten

Schon während der Verkaufsverhandlungen beteiligt sich der Bund an notwendigen Kosten der Untersuchung von Altlasten, damit die vorgesehenen zivilen Nutzungen realisierbar sind. Notwendige

tungen, bestimmte Untersuchungen und Sanierungen von Altlasten zu veranlassen, macht der Bund seine Erkenntnisse über Altlastenverdachtsflächen oder Altlasten selbst zum Gegenstand der Verkaufsgespräche. Die Kosten der Sanierung werden beim Kaufpreis berücksichtigt, und bei stärkeren Verunreinigungen oder erheblicher Unsicherheit kann auch eine spätere Kostenbeteiligung des Bundes vereinbart werden. Bei Anhaltspunkten auf Munition oder Munitionsreste werden Sonderregelungen aufgenommen, die den Käufer von der Kostenlast freistellen können.

Vielfältige Investitionshilfen

Für einen bevorzugten Kaufinteressenten, der eine bestimmte Fläche nur baureif erwerben möchte, können finanzielle Hilfsmittel eingesetzt werden: Der Bund beteiligt sich an städte-

Der Autor

Kai Petersen
Personalberater und Publizist



ist Oberstleutnant der Reserve der Bundeswehr und regelmäßig im Bundesministerium der Verteidigung tätig. Er studierte Politik-, Staats- und Sozialwissenschaften, ist heute Inhaber einer Management-Personalberatung und als Herausgeber und Publizist tätig. Sie erreichen den Autor über konversion@kaipetersen.com.

Graffiti

Verwalter-Flatrate

Extras kosten extra. Diese simple Regel gilt überall – beim ältesten Gewerbe der Welt, beim Zimmerservice, beim Autokauf. Nur in der Verwalterbranche gilt sie (noch?) nicht.

Dr. Michael Casser, Vorstandsvorsitzender des Verbands der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter, Köln

Verwalter sind eine seltsame Spezies: Sie erfüllen nicht nur die ihnen obliegenden umfangreichen Aufgaben, sondern auch mehr oder weniger bereitwillig fast alle Zusatzleistungen, die ihre Kunden einfordern. Aber sie trauen sich nicht, diese Extras auch zusätzlich zu berechnen.

Alles ohne Berechnung

Nachfrage schmeichelt – auch dem Verwalter. Ist sie doch ein Beweis von Vertrauen in die Kompetenz. Und natürlich möchte der Verwalter zu Diensten sein. Das sind andere Dienstleister auch. Sie geben Ihren Mietwagen unbetankt zurück? Kein Problem – kostet natürlich extra, und zwar nicht der Sprit, sondern die Dienstleistung des Betankens. Aber warum berechnen Verwalter Zusatzleistungen oftmals nicht? Drei Beispiele aus der Verwalterpraxis: Kommen zu einer Eigentümerversammlung nicht genügend Eigentümer, und ist sie somit nicht beschlussfähig, lädt der Verwalter brav zu einer Wiederholungsversammlung ein. In anderen Branchen fällt dann eine „no show“ Gebühr an. Bei den meisten Verwaltern nicht.

Die WEG beschäftigt lieber eigene Hausreinigungskräfte, um die Kosten eines Unternehmens zu sparen. Der Verwalter überwacht diese nicht nur, er organisiert auch deren Krankheits- und Urlaubsvertretung und übernimmt die aufwändige Lohnbuchhaltung. Leider meistens o.B. = ohne Berechnung.



Die Bearbeitung eines Eigentümerwechsels erfolgt in der Regel auch o.B. – üblich ist nur die Gebühr für den Fall der Verwalterzustimmung. Die eigentliche Arbeit entsteht jedoch ungeachtet dieser nach außen sichtbaren Handlung. Und dafür berechnet jeder sonstige Dienstleister „Umbuchungsgebühren“. Gerade in Zeiten, in denen Grundhonorare stark unter Druck stehen, sollten Verwalter den Mut haben, klarzustellen, dass Extra-Leistungen auch extra Geld kosten.

Zumal der Begriff „Flatrate“ im Zusammenhang mit Verwalterhonoraren auch irreführend ist: Eine Flatrate zeichnet sich bekanntlich dadurch aus, dass ein deutlich über dem Einzelpreis liegender Pauschalpreis für bestimmte Leistungen vereinbart wird, deren Abnahmemenge aber ungewiss ist. Es hängt bei solchen Angeboten von vielen Kriterien ab, ob der Anbieter gewinnt oder verliert. Im vorliegenden Fall ist das je-

doch klar. Wenn bereits mit dem Grundpreis möglichst alle Zusatzleistungen abgegolten sein sollen, verliert natürlich – der Verwalter.

Gebot der Fairness

Verwalter müssen ihren Kunden vermitteln, dass Zusatzgebühren für Zusatzleistungen für beide Seiten fair sind: Sie fallen nur dann an, wenn sie auch abgerufen und erbracht werden. Werden sie nicht benötigt, bleibt es beim Grundhonorar.

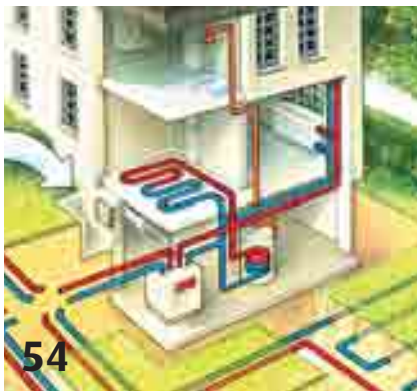
Ganz wichtig: Dank der neuen Beschlusskompetenz nach § 21 Abs. 7 WEG können die Kosten dem Verursacher besonderen Verwaltungsaufwands auferlegt werden, etwa die Gebühr für die Bearbeitung des Eigentümerwechsels dem Veräußerer. Die ohnehin oft unauskömmliche Grundgebühr als faktische Flatrate für Zusatzleistungen? Nein danke. ←|

Special Wärmepumpen

Inhalt

Seit der ersten Ölkrise in den 70ern ist klar: Die Preise für fossile Brennstoffe steigen langfristig. Was liegt da näher, als andere Quellen zu nutzen, die sich erneuern? Die regenerativen Energien nutzt sehr effektiv die Wärmepumpe. Ein Überblick über ihren Markt & ihre Technik.

Alternative Wärmequellen



- 54 - Heizen mit dem Kühlschrank - Auch die Politik will die Wärmepumpe
55 - Alternative Energiequellen

Markt & Förderung



- 56 - Förderprogramme für Bestand und Neubau
56 - Die Absatzzahlen von Heizungswärmepumpen von 2003 -2008
58 - Marktübersicht der Hersteller: von Bosch bis Weisshaupt

Heizen mit dem Kühlschrank

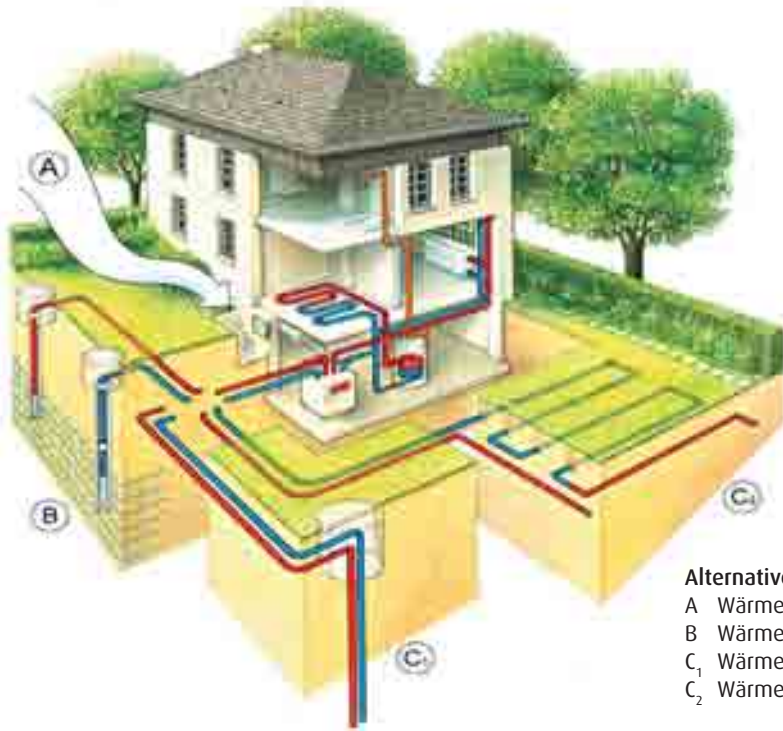
Energie. Fossile Brennstoffe sind endlich. Warum also nicht auf Energiequellen zurückgreifen, die fast unbegrenzt vorkommen? Der neue Star unter den Regenerativen ist die Wärmepumpe.

Oliver Mertens, Stuttgart

Die Politik will die Wärmepumpe: „Unser Ziel ist es, die Leistung aus geothermischer Energie bis ins Jahr 2020 auf etwa 280 Megawatt zu vervierzigfachen“, erklärte Bundesumweltminister Sigmar Gabriel jüngst anlässlich der Einweihung einer Geothermieanlage in Unterhaching bei München. Entsprechend hat der Wärmepumpenmarkt in Deutschland deutlich Fahrt aufgenommen. Bisher werden 15 Prozent der neu gebauten Ein- und Zweifamilienhäuser damit beheizt. Jetzt machen sich die Hersteller daran, bestehende Wohnanlagen und Gewerbeobjekte mit der Umweltwärme zu versorgen. Sie liefern Anlagen, die bis zu 1,5 Megawatt Heizleistung liefern. Damit ist die Wärmepumpe in der energetischen Profiligen angekommen. Zurzeit verrichten in Deutschland etwa 350.000 Heizungswärmepumpen ihren Dienst. Die Marktentwicklung, von bescheidenen 9.700 im Jahr 2003 über 18.500 in 2005 bis hin zu 62.500 verkauften Heizungswärmepumpen 2008, macht den steilen Anstieg der Nachfrage deutlich. Experten rechnen mit rund eine Million Heizungswärmepumpen bis 2030.

Auf einen Blick

- › Die Bundesregierung will die Leistung aus geothermischer Energie bis 2020 vervierzigfachen.
- › Die Wärmepumpe kann Energie aus der Erdwärme, dem Grundwasser und der Luft gewinnen.
- › Faustregel: Pro gebohrtem Meter liefert die Erdsonde durchschnittlich etwa 50 Watt Wärmeleistung.
- › Wenn ein Mehrfamilienhaus mit einer Wärmepumpe beheizt wird, kann auf eine Verbrauchsabrechnung der Heizkosten verzichtet werden.
- › Der Einbau von Wärmepumpen wird von Bund, Ländern und Gemeinden gefördert (www.energiefoerderung.info und www.foerderdata.de).



Alternative Wärmequellen:

- A Wärmequelle Luft
- B Wärmequelle Grundwasser
- C₁ Wärmequelle Erdreich (Sonde)
- C₂ Wärmequelle Erdreich (Erdwärmetauscher)

Jeder von uns hat eine Wärmepumpe in seiner Wohnung: Den Kühlschrank. Wärmepumpen können nämlich wärmen und kühlen. Bereits 1929 sind in Zürich mehrere Gebäude mit damals noch sehr großen geothermischen Wärmepumpenanlagen beheizt worden. Heute ist die Heizung nach dem Kühlschrankprinzip wieder stark im Kommen. Die Wärmepumpe ist in der Lage, verschiedene Energiequellen anzuzapfen: Erdwärme, Grundwasser und Luft. Sie erzeugt aus bis zu 80 Prozent kostenloser Umweltwärme und 20 Prozent – meist elektrischer – Antriebsenergie Wärme zum Heizen und zur Warmwasserbereitung. Die Wärmepumpe kann auch sehr effektiv zum Kühlen eingesetzt werden, was sie attraktiv für Gewerbebauten macht.

50 Watt Wärme pro Meter

In der Regel entscheiden die Gegebenheiten vor Ort, wie Grundstücksgröße, Beschaffenheit des Untergrunds und nicht zuletzt das Investitionsbudget, über die Wahl der Wärmequelle. Meist fällt die Wahl auf Erdsonden, die tief in den Boden hinein verlegt werden. Für die Bohrtiefe gilt als Faustregel: Pro gebohrtem Meter liefert die Sonde durchschnittlich etwa 50 Watt Wärmeleistung. Da ab einer Tiefe von etwa zehn Metern die Temperatur das ganze Jahr über nahezu konstant ist, ist die Erdwärmesonde insbesondere im Winter bei tiefen Temperaturen sehr effektiv. Im Sommer kann man mit Erdwärmesonden auch sehr effektiv passiv kühlen. Alternativ zu den Sonden kann in ein bis zwei Meter Tiefe eine Kollektoranlage installiert werden.

Für die unterschiedlichen Bedürfnisse gibt es unterschiedliche Anlagen: Sole/Wasser- und Wasser/Wasser-Wärmepumpen nutzen Erd- und Grundwasserwärme. Luft/Wasser-Geräte entnehmen die Energie der Außenluft. Sie eignen sich jedoch nur zur Warmwasserbereitung oder zur Heizunterstützung. Eine Besonderheit stellen Luft/Luft-Wärmepumpen dar, die zur kontrollierten Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung genutzt werden. Beim Umrüsten der Heizungsanlage muss zuerst die erforderliche Vorlauftemperatur ermittelt und soweit wie möglich gesenkt werden. In Heizungsanlagen mit Vorlauftem-

peraturen von bis zu 55 Grad Celsius können Wärmepumpen effizient arbeiten. Liegt die Vorlauftemperatur darüber, ist es oft sinnvoll, eine zusätzliche Wärmequelle zu nutzen. Wenn ein Mehrfamilienhaus mit einer Wärmepumpe beheizt wird, kann nach Paragraf 11, Absatz 1 Nr. 3 der Heizkostenver- |→

ANZEIGE

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

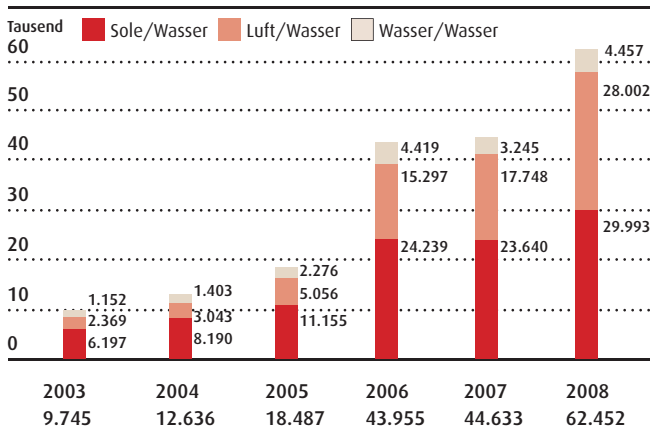
ordnung (HeizkVO) auf eine verbrauchsabhängige Abrechnung der Heizkosten verzichtet werden. Dadurch können die nicht unerheblichen Kosten für Heizkostenverteiler, ihre Installation und Wartung, sowie das Ablesen und Erstellen der Heizkostenabrechnung gespart werden. Als Alternative zur klassischen Kaltmiete plus Betriebskostenvorauszahlungen bieten sich in diesem Fall zwei Abrechnungsmodelle an: Das Vereinbaren der guten alten Warmmiete oder das pauschale Abrechnen der Wärmekosten über den Umlagschlüssel Wohnfläche.

Achtung bei Beschlüssen

In Wohnungseigentumsanlagen wartet vor der Einführung einer Wärmepumpe eine besondere Fußangel auf den Verwalter: Die Beschlussart. Diese Maßnahme ist juristisch eine Modernisierung: Es wird in erheblichem Maße Energie gespart. Bei der Beschlussfassung muss deshalb die doppelt qualifizierte Mehrheit erreicht werden: Mehr als 50 Prozent der Stimmanteile müssen bei der beschließenden Versammlung anwesend sein, und davon 75 Prozent der Köpfe dem Beschluss zustimmen. Der Verwalter muss also gerade bei großen Gemeinschaften sehr vorsichtig agieren, wenn er sich nicht in Haftungsrisiken begeben möchte. Schwierig wird es, wenn die Wahl auf eine Luft/Wasser-Wärmepumpe fällt. Diese wird für alle sichtbar auf dem Grundstück platziert werden und brummt leise vor sich hin. Somit handelt es sich um eine nachteilige bauliche Veränderung. Hier gilt nicht mehr das Mehrheitsprinzip. Jeder Eigentümer, der sich beeinträchtigt fühlt, hat ein Vetorecht. Deshalb

Absatzzahlen von Heizungswärmepumpen

In fünf Jahren versechsfacht: Die Verkaufszahlen von Heizungswärmepumpen gehen in die Höhe. Insbesondere die Luft/Wasser-Pumpen haben ihre Bedeutung für den Gesamtmarkt von 2003 bis 2008 überproportional gesteigert.



Förderprogramme für Bestand und Neubau

Seit 2008 ist die Wärmepumpe in das Marktanzreizprogramm der Bundesregierung (MAP) mit einbezogen. Die Höhe der Förderung bemisst sich nach der beheizten Fläche.

- › **Für Sole/Wasser- und Wasser/Wasser-Wärmepumpen im Neubau.** Bei mehr als zwei Wohneinheiten zehn Prozent der nachgewiesenen Nettoinvestition.
- › **Für Luft/Wasser-Wärmepumpen im Neubau.** Bei mehr als zwei Wohneinheiten acht Prozent der nachgewiesenen Nettoinvestition.
- › **Für Sole/Wasser- und Wasser/Wasser-Wärmepumpen im Bestand** Bei mehr als zwei Wohneinheiten 15 Prozent der nachgewiesenen Nettoinvestition.
- › **Für Luft/Wasser-Wärmepumpen im Bestand.** Bei mehr als zwei Wohneinheiten zehn Prozent der nachgewiesenen Nettoinvestition.

Darüber hinaus gibt es weitere Förderprogramme von Bund, Ländern und Gemeinden, die in Förderdatenbanken wie www.energiefoerderung.info und www.foerder-data.de abgefragt werden können.

sollte der Verwalter hier immer den Beschluss nur dann als gefasst ansehen, wenn Allstimmigkeit erreicht werden konnte, was aber in der Praxis sehr schwierig ist.

Deutliche Zeichen für die Wohnungswirtschaft

Einige Wohnungsunternehmen haben bereits Erfahrung mit der Umweltwärme. Die GAG Immobilien AG errichtet seit 2007 in Köln Europas größte Wärmepumpensiedlung mit rund 400 Wohnungen. Bereits Ende 2005 hatte die Pforzheimer Grund & Boden in der Senefelder Straße ein Mehrfamilienhaus von 1951 auf den anspruchsvollen KfW-40-Standard energetisch saniert. Für die Wärmepumpe sammeln zwei Erdsonden in 80 Meter Tiefe die Heizenergie für das Haus. Vor der Sanierung verbrauchte es fast 153 kW pro Quadratmeter und Jahr, heute sind es etwas mehr als 35. Gekostet hat die Wärmepumpe einschließlich Montage und Mehrwertsteuer rund 24.000 Euro.

Ob sich im Vermietungsgeschäft Wärmepumpen heute schon wirtschaftlich tragen, hängt stark von der Objektart und der Vermietungssituation ab. Eines ist jedoch klar: Je teurer konventionelle Energie wird, desto schneller amortisiert sich die Wärmepumpe. Das sehen auch die Hersteller so, die kräftig investieren. Stiebel-Eltron hat vor Kurzem in Holzminden eine neue Produktionsanlage gebaut, um auf die stark gestiegene Nachfrage zu reagieren. Damit kann der Marktführer bis zu 60.000 Geräte pro Jahr in Deutschland bauen. Auch Vaillant, Viessmann, Junkers und Weishaupt haben Produktion und Produktpalette aufgerüstet. Das sind deutliche Zeichen an die Wohnungswirtschaft. ←|

Achtung!

Spitze Zielgruppen!



Der Entscheider-Channel für Mittelstand und KMU.

Zielsichere B2B-Kommunikation an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Personal, Sozialversicherung, Immobilien, Finance, Controlling, Steuern, Recht, Public Sector, Arbeitsschutz, Marketing und Vertrieb.

Mediainformationen unter:
www.haufe.de/mediacenter
Telefon 0931 2791770

Haufe
...

Marktübersicht: Wärmepumpenhersteller



Unternehmen	Bosch/Buderus/ Junkers	Danfoss GmbH	Glen Dimplex Deutschland GmbH	Heliotherm Wärmepumpen- technik GmbH
Kontakt	www.bosch.de www.buderus.de www.junkers.com	www.waermepumpen. danfoss.de	www.dimplex.de	www.heliotherm.at
Umsatz 2006				
Umsatz 2007		3,0 Milliarden Euro (Konzernumsatz)		
Umsatz 2008				
Produktname	Sole/Wasser- Wärmepumpen	DHP-A, DHP-H, DHP-C, DHP-L, DHP-R, LCR	Dimplex Wärmepumpe	Wärmepumpen
Kernzielgruppe	Ein- und Mehrfamilien- häuser, Gewerbeobjekte		Großhandel	Neubau & Sanierer
Nebenzielgruppe				
Anzahl Kunden				25.000
Anzahl der in Deutschland verkauften Wärmepumpen		220.000		10.000
Geräteabsatz im Jahr 2008				2.700
Absatzerwartung 2009				3.000
In welchem Marktsegment (Alt- bau/Neubau, privater Bauherr/ Wohnungswirtschaft/Gewerbebau) sehen Sie die besten Chancen für Wärmepumpen?		zurzeit Neubau, privater Bauherr	private und öffentliche Modernisierung	Sowohl Altbau und Sanierer
Welchen Marktanteil können Wärmepumpen in den nächsten Jahren erreichen?		50 Prozent bei Neubau		
Welchen Anteil wollen Sie davon er- reichen?				
Wie hoch ist der Wirkungsgrad heutiger Wärmepumpen?	COP bis 4,8	3,3 (Luft), 4,0 (Sole)	Unterschiedlich, je nach Rahmenbedingungen	bis zu 7 Prozent
Wie lange dauert es, bis sich eine Wärmepumpe amortisiert?		5 bis 7 Jahre	je nach Bedingungen circa 8-10 Jahre	Abhängig vom WP-System
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)?	Umfangreiches Produkt- sortiment, Vorlauftempe- ratur 65 °C, hocheffiziente Sole/Wasserwärmepumpe	Umfangreiches Produkt- sortiment; benutzer- freundliche Regelung; 30 Jahre Erfahrung mit Wärmepumpen	Breites Produktsortiment, Online-Planungstools, neue Luft-Wärmepumpen- reihe ist konkurrenzlos leise	DSI-Technik, Modulation, Web-Control, twin-x Kältetechnik, DSG-Gehäuse
Neue Features in 2009	Sole/Wasser-Wärmepum- pe Logatherm WPS	Neues Sortiment Hochleis- tungswärmepumpen (Einführung Herbst 2009)	Luft-Wasser-Wärmepumpe mit Leistungszahlen die vergleichbar mit denen von Sole/Wasser- Wärmepumpen sind	Alle Wärmepumpen in modulierender Ausführung



Nibe Systemtechnik GmbH	STIEBEL ELTRON	Vaillant	Viessmann	Weishaupt
www.nibe.de	www.stiebel-eltron.de	www.vaillant.de	www.viessmann.de	www.weishaupt.de
			1,4 Milliarden Euro	
	400 Millionen Euro		1,4 Milliarden Euro	400 Millionen Euro
	460 Millionen Euro	2,438 Milliarden Euro	1,7 Milliarden Euro	
Sole/Wasser-Wärmepumpe NIBE F1245	Luft/Wasser-Wärmepumpe WPL 14 HAT	Vaillant geoTHERM	Vitocircal 300 G	Wärmepumpen
Neubau, Bauherrn über Installateure	Großhandel, Fachhandwerk	Ein- und Mehrfamilienhäuser	keine Differenzierung	keine Differenzierung
Altbau, Renovierer über Installateure				
		Über dem Vorjahr		
Chancen sind in beiden Segmenten groß	alle Bereiche	Neubau und renovierter Altbau	Altbau und privater Bauherr	
weit über 50 Prozent	20 bis 25 Prozent			
		< 10 Prozent		
unsere bis COP 5,0 sowie JAZ >4	Unterschiedlich, je nach Anlage	Jahresarbeitszahlen von circa 3,5 - 5,0	COP bis 4,7	
5 bis 10 Jahre je nach Anwendung und Typ	Unterschiedlich, je nach Anlage	circa 8-15 Jahre	4 bis 15 Jahre, grundsätzliche Aussage nicht möglich	
Intuitiv bedienbare Komfortregelung, auch für Otto-Normalverbraucher leicht verständlich.	WP für die Modernisierung: Heizungsvorlauftemperaturen bis +75 Grad	StiWa Testsieger	RCD-System für hohe JAZ Integrierte Energiebilanzierung Förderfähig mit Innovationsbonus	Hocheffizienz-Luft-Wasser-Wärmepumpen
Luft/Wasser-WP NIBE SPLIT für Heizung und Kühlung Sole/Wasser-WP NIBE F1145 sowie F1245	neue Sole/Wasser-Wärmepumpen-Generation, neue Groß-Wärmepumpe-Luft	automatische Kühlfunktion, Kaskadenregler	65 °C Vorlauftemperatur	

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Juni 2009). Konzeption: Jörg Seifert, Oliver Mertens; Dokumentation: Anne Oellerich

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
■ 7.11.2009

Urteil des Monats

62.1 Beschlussanfechtung

Eigentümer können mehrheitlich über den Schlüssel zur Umlage der Betriebskosten beschließen

63.1 Anfechtungsklage

Begründungsfrist wird nicht durch rechtzeitiges Vorbringen anderer Kläger gewahrt

63.2 Instandhaltung und Instandsetzung

„Unterhaltung“ in der Teilungserklärung bedeutet nicht Instandsetzung

64.1 Verwalterbestellung

Fehlende Eckdaten im Bestellungsbeschluss und große Entfernung vom Ort der Verwaltung

64.2 Eigentümerversammlung

Versendung der Einladung genügt

64.3 Bauliche Veränderung

Keine Verpflichtung zur Zustimmung zu Fahrstuhleinbau

65.1 Eigentumserwerb durch Minderjährige

Vormundschaftsgerichtliche Genehmigung kann zu erteilen sein

Maklerrecht

65.2 Verflechtung von Makler und Erwerber

Noch fehlender Handelsregistereintrag ist unschädlich

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

66.1 Betriebskostenabrechnung

Kein Anspruch des Mieters auf kostendeckende Vorauszahlungen

66.2 Mieterhöhung

Zinsverbilligte Darlehen als öffentliche Darlehen bei Mieterhöhung

67.1 Umwandlung in Wohnungseigentum

Kündigungsbeschränkung gilt hier nicht



„Ich lese die „Immobilienwirtschaft“, weil sie mir als WEG-Verwalter den Überblick über die Entwicklung in den anderen Bereichen der Immobilienbranche gibt. So kann ich mögliche Auswirkungen auf unsere Arbeit frühzeitig erkennen.“

Dipl.-Kfm. Richard Kunze,
Vorstand der KUNZE Beteiligungen
und Verwaltung AG



Das Fachmagazin für die
gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



Haufe
...

Urteil des Monats

Beschluss über Umlageschlüssel

Kostenverteilung. Eigentümer können mehrheitlich über den Schlüssel zur Umlage der Betriebskosten beschließen.

Kostenart	Umlageschlüssel			Gesamt	Ihr Anteil
Grundsteuer	57 qm	von	306 qm	730,10 €	
Wohlfühler	57 qm	von	306 qm	48,24 €	
Schwabinger	57 qm	von	306 qm	186,33 €	
Gerätepflege	57 qm	von	307 qm	132,00 €	
Versicherungen	57 qm	von	306 qm	6,00 €	
Wohlfühler	2 Pers.	von	10 Pers.	746,00 €	
Abwasser	2 Pers.	von	10 Pers.	817,12 €	
Wasser	2 Pers.	von	10 Pers.	116,43 €	
Strom	2 Pers.	von	10 Pers.	47,58 €	

Die Wohnungseigentümer können gemäß § 16 Abs. 3 WEG mehrheitlich über den Umlageschlüssel für die Betriebskosten des gemeinschaftlichen und des Sondereigentums beschließen, soweit dies ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht. Ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht die Abänderung des Umlageschlüssels dann, wenn einzelne Miteigentümer gegenüber dem früheren Zustand nicht unbillig benachteiligt werden und sich die Mehrheit nicht über schutzwürdige Belange der Minderheit hinwegsetzt.

LG Nürnberg-Fürth, Urteil vom 25.3.2009, Az.: 14 S 7627/08

Fakten: In der Teilungserklärung war geregelt, dass die Kostenverteilung unter den Wohnungseigentümern nach Miteigentumsanteilen (MEA) zu erfolgen habe. Sie beschlossen darauf, die Kosten für den Hausmeister künftig nach Wohneinheiten, die Kosten für den Aufzug gestaffelt nach Geschosshöhe und die Kabelanschlusskosten nach Objekten zu verteilen. Dieser Beschluss wurde teilweise erfolgreich angefochten.

Die Eigentümer können gemäß § 16 Abs. 3 WEG mehrheitlich über den Umlageschlüssel für Betriebskosten beschließen, soweit dies ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht. Dies ist gegeben, wenn einzelne Miteigentümer gegenüber dem früheren Zustand nicht unbillig be-

nachteiligt werden und sich die Mehrheit nicht über schutzwürdige Belange der Minderheit hinwegsetzt. Der durch das Gesetz eröffnete Korridor für denkbare Umlageschlüssel wird erst dann verlassen, wenn ein neu beschlossener Schlüssel zu einer erheblichen Mehrbelastung einzelner Wohnungseigentümer führt.

Strittig ist, ob es darüber hinaus eines sachlichen Grunds für die Änderung des Kostenschlüssels bedarf. Die Richter jedenfalls meinten, dass die positive Feststellung eines sachlichen Grunds in der Regel nicht gefordert werden kann.

So wurde der Beschluss über die Änderung der Kostenverteilung hinsichtlich der Hausmeisterkosten für ungültig erklärt, da er keiner ordnungsgemäßen Verwaltung entspricht. Durch die beschlossene Änderung erhöht sich die Belastung des klagenden Eigentümers um rund 35 Prozent gegenüber der früheren Abrechnung nach Miteigentumsanteilen.

Dagegen entspricht der Beschluss zur Umlage der Kabelanschlusskosten nach Einheiten ordnungsgemäßer Verwaltung. Mit dem Kabelanschluss wird in jeder Sondereigentumseinheit derselbe Zugang zum Empfang gewährt. Jeder Miteigentümer kann, unabhängig von der Größe seines MEA im selben Umfang von dem Kabelempfang profitieren.

Auch die Kostenverteilungsänderung im Hinblick auf die etagenabhängige

Aufzugsnutzung entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung. Eine Differenzierung danach, in welcher Etage sich das Sondereigentum befindet, ist damit möglich, womit die Miteigentümer am meisten zahlen, die am höchsten wohnen.

Fazit: Die Entscheidung ist bis auf die Aufzugskostenverteilung richtig. Bei Letzterem allerdings begegnet die allzu schematisierte Betrachtung „wer den Aufzug stärker in Anspruch nimmt, indem er größere Fahrten mit ihm durchführt, soll hierfür mehr aufkommen“ größeren Bedenken. Man stelle sich vor, der Penthouse-Eigentümer nutzt den Aufzug gerade morgens und abends, wohingegen die vier Kinder der im 2. OG lebenden Eigentümer ihn ständig benutzen. Auch fällt ein Großteil der Aufzugskosten unabhängig von dessen „Fahrtstrecke“ an.

Von maßgeblicher Bedeutung aber ist bei dieser Entscheidung, dass die Eigentümer auf Grundlage von § 16 Abs. 3 WEG nicht den gesetzlichen, sondern einen vereinbarten Kostenverteilungsschlüssel abgeändert hatten. Das Gericht hatte diesen Punkt nicht thematisiert. Die Entscheidung des AG Hamburg (IW Heft 6/09, Seite 71) indes spricht den Eigentümern grundsätzlich die Kompetenz ab, einen vereinbarten Kostenverteilungsschlüssel überhaupt mehrheitlich abändern zu können.

Wohnungseigentumsrecht

Anfechtungsklage [63.1]

Begründungsfrist wird nicht durch rechtzeitiges Vorbringen anderer Kläger gewahrt

§ 62 Abs. 1 ZPO findet auf die Wahrung der Begründungsfrist nach § 46 Abs. 1 Satz 2 WEG keine, auch keine entsprechende Anwendung. Die Frist wird auch bei Verfahrensverbindung nach § 47 Satz 1 WEG nicht durch das rechtzeitige Vorbringen anderer Kläger gewahrt. Wird die rechtzeitig begründete Klage eines Streitgenossen zurückgenommen, ist nur über die von dem Kläger und seinen verbleibenden Streitgenossen rechtzeitig vorgebrachten Anfechtungsgründe zu entscheiden.

BGH, Urteil vom 27.3.2009, Az.: V ZR 196/08

Fakten: Vorliegend hatte ein Wohnungseigentümer fristgemäß Anfechtungsklage innerhalb der Monatsfrist des § 46 Abs. 1 Satz 2 Alt. 1 WEG erhoben. In seiner Klageschrift hatte er sich die Begründung seiner Anträge vorbehalten. Kurze Zeit später, jedoch ebenfalls noch fristgerecht, erhoben zwei weitere Wohnungseigentümer Anfechtungsklage, die sie sogleich begründeten. Diese Klagen jedoch wurden alsbald zurückgenommen. Nach erfolgten Klagerücknahmen, mithin jedoch noch innerhalb der zweimonatigen Klagebegründungsfrist des § 46 Abs. 1 Satz 2 Alt. 2 WEG bestellte sich ein Rechtsanwalt als Prozessbevollmächtigter für den Wohnungseigentümer. Dieser wies darauf hin, dass die Beschlüsse mangels Beschlussfähigkeit angefochten werden sollten. Des Weiteren beantragte er, den Beklagten die Vorlage von Abstimmungsunterlagen aufzugeben und behielt sich „die Klagebegründung“ vor. Diese reichte er sodann nach Ablauf von weiteren drei Monaten im Amtsgericht

ein. Die Klage musste abgewiesen werden. Der Wohnungseigentümer hatte die Klagebegründungsfrist des § 46 Abs. 1 Satz 2 Alt. 2 WEG nicht eingehalten. Innerhalb der zweimonatigen Klagebegründungsfrist hatte der Wohnungseigentümer lediglich erwähnt, dass die Beschlüsse mangels Beschlussfähigkeit im Sinne von § 25 Abs. 3 WEG angefochten werden sollten. Dies jedoch genügt zur Wahrung der Begründungsfrist nicht. Vielmehr muss in der Frist der Lebenssachverhalt geschildert werden, auf den die Anfechtung der Versammlungsbeschlüsse gestützt wird. Das war nicht geschehen. Die Begründungsfrist soll bewirken, dass für die Wohnungseigentümer und für den Verwalter alsbald Klarheit darüber besteht, ob, in welchem Umfang und aufgrund welcher tatsächlichen Grundlage gefasste Beschlüsse einer gerichtlichen Überprüfung unterzogen werden. Deshalb muss sich der Lebenssachverhalt, auf den die Anfechtungsklage gestützt wird, zumindest im Kern aus den innerhalb der

Frist eingegangenen Schriftsätzen selbst ergeben.

Fazit: Dem Wohnungseigentümer kam auch nicht zugute, dass weitere Wohnungseigentümer ihre Klagen fristgerecht begründet hatten. Zwar sind diese

notwendige Streitgenossen des Klägers gewesen. Eine Wahrung der Frist durch die anderen Kläger scheidet aber aus, weil die Begründungsfrist eine materiell-rechtliche Ausschlussfrist ist und durch jeden Wohnungseigentümer selbst gewahrt werden muss.

Instandhaltung und Instandsetzung [63.2]

„Unterhaltung“ bedeutet nicht Instandsetzung

Ist ein Sondernutzungsberechtigter in der Teilungserklärung zur Unterhaltung der vom Sondernutzungsrecht umfassten Bereiche auf seine Kosten verpflichtet, umfasst eine derartige Regelung nicht Maßnahmen der Instandsetzung der vom Sondernutzungsrecht umfassten Bereiche des Gemeinschaftseigentums.

KG, Beschluss vom 25.2.2009, Az.: 4 W 362/08

Fakten: Zugunsten eines Wohnungseigentümers ist an der Dachterrasse ein Sondernutzungsrecht begründet. Der Belag dieser Dachterrasse musste erneuert werden. In der Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung ist geregelt, dass der sondernutzungsberechtigte Wohnungseigentümer „die Terrassenflächen bestimmungsgemäß zu verwenden und voll zu ‚unterhalten‘ und zu pflegen hat, und zwar auf eigene Kosten.“ Auf Grundlage dieser Bestimmung begehrt nunmehr die Eigentümergemeinschaft Ersatz der angefallenen Sanierungskosten von dem Wohnungseigentümer. Der entsprechende Antrag musste abgewiesen werden, da die Kosten der Instandsetzung insoweit nicht dem sondernutzungsberechtigten Wohnungseigentümer durch die Bestimmung in der Teilungserklärung auferlegt wurden. Zwar mögen aufgrund der Regelung in der Teilungserklärung die Instandhaltung und deren Kosten insoweit abweichend von § 16 Abs. 2 WEG dem Sondernutzungs-

berechtigten überbürdet worden sein. Nach Wortlaut oder Sinn der Erklärung ergibt sich hieraus jedoch nicht als nächstliegende Bedeutung für einen unbefangenen Betrachter, dass weitergehend auch die Instandsetzung der Terrassenfläche und die dadurch entstehenden Kosten auf den Sondernutzungsberechtigten allein abgewälzt werden sollen.

Fazit: Der Instandsetzungsbedarf beruhte vorliegend auch nicht auf unterlassener Instandhaltung durch den Wohnungseigentümer, sondern auf dem Umstand, dass ältere Bauwerksteile – insbesondere Abdichtungen – nach gewissen Zeitabläufen durchgreifender Instandsetzungsmaßnahmen bedürfen, um ihre technischen Funktionen zukünftig verlässlich erfüllen zu können. Ein solcher Instandsetzungsbedarf eines Bauteils, bei dem wesentliche Teile aufgrund seines Zustands zumindest jederzeit unbrauchbar zu werden drohen, lässt also nicht auf unterlassene Instandhaltung schließen.

Verwalterbestellung [64.1]**Fehlende Eckdaten im Bestellungsbeschluss und große Entfernung vom Ort der Verwaltung**

Die Bestellung eines Wohnungseigentümers zum Verwalter der Wohnungseigentümergeinschaft widerspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn im Bestellungsbeschluss die wesentlichen Eckdaten zur Dauer des Bestellungszeitraums sowie zur Höhe der Verwaltervergütung fehlen und der Ort der Verwaltung darüber hinaus noch über 400 Kilometer von der zu verwaltenden Wohnungseigentümergeinschaft entfernt ist.

AG Neuss, Urteil vom 27.3.2009, Az.: 101 C 242/08

Einberufung der Wohnungseigentümersammlung [64.2]**Versendung der Einladung genügt**

Der Wohnungseigentumsverwalter erfüllt seine Pflicht zur Einberufung einer Eigentümersammlung bereits mit der Versendung der Einladung. Auf einen Zugang der Einladung bei den einzelnen Wohnungseigentümern kommt es dann nicht mehr an. Vielmehr liegt dieser Zugang in der Risikosphäre der einzelnen Wohnungseigentümer und nicht mehr im Aufgabenbereich des zur Einladung verpflichteten Verwalters.

AG Aachen, Urteil vom 25.2.2009, Az.: 119 C 80/08

Fakten: Vorliegend begehren einige Wohnungseigentümer vom Verwalter die Einberufung einer Eigentümersammlung. Diese hatten im Vorfeld schriftlich vom Verwalter die Einberufung einer Wohnungseigentümersammlung zum Tagesordnungspunkt „Abberufung des Verwalters und Kündigung des Verwaltervertrags“ verlangt. Etwa eineinhalb Monate später hatte der Verwalter eine Eigentümersammlung abgehalten, in der diese Wohnungseigentümer nicht erschienen waren. Zu TOP 3 dieser Eigentümersammlung wurde über den Beschlussantrag „Abberufung des Verwalters und Kündigung des Verwaltervertrags, Bestellung eines neuen Verwalters, Bevollmächtigung eines Eigentümers zum Abschluss des Verwaltervertrags“

abgestimmt. Der Beschlussantrag wurde abgelehnt. Die vorliegend klagenden Wohnungseigentümer tragen vor, der Verwalter habe ihr Einberufungsverlangen nicht erfüllt. Sie seien zu dieser Eigentümersammlung nicht eingeladen worden. Keiner der klagenden Wohnungseigentümer habe im Vorfeld Kenntnis von dieser Eigentümersammlung gehabt. Soweit der Verwalter Einlieferungsbelege zu Einwurfeinschreiben vorgelegt hat, würden diese nicht belegen, dass die klagenden Wohnungseigentümer das eingeschriebene Schriftstück tatsächlich erhalten hätten. Das Gericht hat die Klage abgewiesen. Nach seiner Auffassung jedenfalls hatte der Verwalter das Einberufungsverlangen erfüllt. Der Verwalter hatte nämlich die schließlich durchgeführte Versammlung ordnungs-

mäßig einberufen. Zur Überzeugung des Gerichts jedenfalls stand fest, dass die vom Verwalter vorgelegten Einschreiben-Einlieferungsbelege zeitlich zum Einberufungsverlangen und der schließlich durchgeführten Versammlung passen. Es war nicht vorstellbar, dass von allen vier versandten

Sendungen keine einzige angekommen sein sollte.

Fazit: Materiell zu prüfen war nicht die Frage des Zugangs, sondern nur die Frage, ob der Verwalter seine Einberufungspflicht erfüllt hatte. Dies war bereits mit Versendung der Einladung geschehen.



Zustimmung zum Aufzug: WEG-Recht schlägt Bauordnungsrecht.

Bauliche Veränderung [64.3]**Keine Verpflichtung zur Zustimmung zum Fahrstuhleinbau**

Die Wohnungseigentümer sind auch dann nicht zur Genehmigung des Einbaus eines Aufzugs verpflichtet, wenn ohne den Aufzug die Errichtung einer Dachgeschosseinheit bauordnungsrechtlich nicht mehr möglich ist, weil der Sondereigentümer der Dachgeschosseinheit einen Bauvorbescheid ohne Aufzugserfordernis verfallen ließ.

AG Aachen, Urteil vom 4.3.2009, Az.: 119 C 77/08

Fakten: Vorliegend wendet sich ein Eigentümer gegen einen Beschluss, mit welchem ihm die Zustimmung zum Bau eines Aufzugs, der für die Errichtung seiner Sondereigentumseinheiten erforderlich ist, verweigert wurde. Der Wohnungseigentümer ist Sondereigentümer von vier noch zu errichtenden Einheiten im als sechstes Geschoss über der Geländeoberfläche auszubauenden Dachgeschoss. Im Kaufvertrag sind die Einheiten als noch nicht errichtete, vielmehr

baubehördlich genehmigte Eigentumswohnungen bezeichnet. Für diese Einheiten lag eine Baugenehmigung vor. In dieser Baugenehmigung ist die Errichtung eines Aufzugs weder verlangt, noch sonst irgendwie erwähnt. Die erteilte Baugenehmigung – ohne das Erfordernis eines Aufzugs – wurde in der Folgezeit nicht verlängert. Auf Antrag des Wohnungseigentümers wurde diesem schließlich vor Beschlussfassung ein Vorbescheid erteilt, nach welchem

für die Errichtung der Einheiten auf dem Dachgeschoss die Herstellung eines Außenaufzugs am Haus verlangt wurde. Der Wohnungseigentümer hatte jedoch keinen Anspruch gegen die übrigen Wohnungseigentümer auf Errichtung des Aufzugs. Dabei handelt es sich um eine bauliche Veränderung gemäß § 22 WEG. Mit dem Anbau des Fahrstuhls ist ein massiver Eingriff in die Substanz des Gemeinschaftseigentums verbunden. Durch den Außenaufzug wird darüber hinaus die Fassadenoptik beeinträchtigt. All diese Veränderungen jedenfalls bewirken Nachteile, die im Sinne des § 14 Ziff. 1 WEG über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinaus-

gehen. Die übrigen Wohnungseigentümer waren auch frei, ihre Zustimmung zu den vom Kläger beabsichtigten Maßnahmen zu verweigern.

Fazit: Soweit der Wohnungseigentümer vorgetragen hatte, er habe auch einen Anspruch auf Errichtung des Aufzugs auf der Grundlage des von ihm benötigten barrierefreien Zugangs zu seinen Einheiten, konnte dies vom Gericht vorliegend unberücksichtigt bleiben. Dieses Argument hatte der Wohnungseigentümer nämlich erst im Verfahren vorgebracht. Damit hatten die Wohnungseigentümer keine Gelegenheit, sich im Rahmen einer Eigentümerversammlung mit diesem Begehren auseinanderzusetzen.

Eigentumserwerb durch Minderjährige [65.1]

Vormundschaftsgerichtliche Genehmigung ist zu erteilen, wenn Erwerbsvertrag im Ganzen vorteilhaft ist

Nach §§ 1821 Abs. 1 Nr. 5 BGB bedarf es der Genehmigung des Vormundschaftsgerichts zu einem Vertrag, der auf den entgeltlichen Erwerb eines Grundstücks durch einen Minderjährigen gerichtet ist. Die Genehmigung darf daher nur versagt werden, wenn das in Aussicht genommene Rechtsgeschäft nach den im Zeitpunkt der Entscheidung zu beurteilenden Gesamtumständen nicht dem Interesse des Kindes entspricht. Durch den Genehmigungsvorbehalt soll nicht jedes Risiko von dem unter elterlicher Sorge stehenden Kind ferngehalten werden. Es genügt vielmehr, wenn im Ganzen gesehen der Vertrag für den Minderjährigen vorteilhaft ist.

Brandenburgisches OLG, Beschluss vom 23.9.2008, Az.: 10 UF 70/08



Wann ein Vertrag nur vorteilhaft ist, ist im Einzelnen strittig.

Maklerrecht

Verflechtung von Makler und Erwerber [65.2]

Noch fehlender Handelsregistereintrag ist unschädlich

Eine sogenannte echte Verflechtung zwischen einem Makler und einer Partei des Hauptvertrags liegt nur vor, wenn sie den wirklichen gesellschaftsrechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen entspricht. War daher im Zeitpunkt des Hauptvertragschlusses die Person, die als Komplementärin auch die Maklerfirma maßgeblich gesteuert und beeinflusst hatte, bereits aus der Makler-Kommanditgesellschaft ausgeschieden, ist ein Verflechtungstatbestand auch dann nicht mehr gegeben, wenn das Ausscheiden dieser Person aus der Gesellschaft noch nicht im Handelsregister eingetragen worden war.

BGH, Urteil vom 19.2.2009, Az.: III ZR 91/08

Fakten: Die Maklerfirma wurde vorliegend zunächst von einem Ehepaar in der Rechtsform einer Kommanditgesellschaft geführt. Die Ehefrau fungierte als Komplementärin und Geschäftsführerin. Zwei Monate nach dem Ausscheiden der Ehefrau aus der Kommanditgesellschaft schlossen die mittlerweile geschiedenen Eheleute einen Maklervertrag hinsichtlich des Erwerbs eines Grundstücks durch die geschiedene Gattin. Der notarielle Kaufvertrag wurde geschlossen, der Wechsel des Komplementärs wurde jedoch erst ein Jahr später in das Handelsregister eingetragen. Der geschiedene Ehegatte, mithin der neue Komplementär der Makler-KG, hatte vorinstanzlich vergeblich seinen Provisionsanspruch gegen seine Ex-Frau hinsichtlich der vertragsgemäß erbrachten Maklerleistung geltend gemacht. Die Vorinstanzen hatten den Provisionsanspruch wegen Bestehens einer gesellschaftsrechtlichen beziehungsweise wirtschaftlichen Verflechtung nicht anerkannt.

Der BGH indes ist hier anderer Auffassung. Zwar setzt jede Maklertätigkeit notwendigerweise das Zusammenwirken von drei Personen vor, nämlich der Parteien des Hauptvertrags und des Maklers. In der Rechtsprechung ist darüber hinaus anerkannt, dass es an dieser Voraussetzung fehlt, wenn der Hauptvertrag mit einer Person zustande kommt, mit der der Makler gesellschaftsrechtlich oder auf sonstige Weise verflochten ist, der Makler etwa an der Vertragsgegnerin des vermittelten oder nachgewiesenen Geschäfts wesentlich beteiligt ist oder sie beherrscht. Nichts anderes gilt, wenn wie vorliegend ein und dieselbe Person die Geschäftstätigkeit der Maklerfirma und des Vertragsgegners entscheidend steuern und beeinflussen kann. Allerdings war eine gesellschaftsrechtliche oder wirtschaftliche Verflechtung zwischen der Maklerin und einer der Parteien des Hauptvertrags zum Zeitpunkt des Abschlusses des Maklervertrags nicht mehr gegeben. Kann demnach eine

Verflechtung aufgrund der wirklichen Vertretungs- und Beteiligungsverhältnisse bei der Makler-Gesellschaft nicht mehr angenommen werden, liegt eine vertragsgemäße und taugliche Nachweistätigkeit dieser Gesellschaft als Maklerin vor, die den geltend gemachten Provisionsanspruch rechtfertigt. In seiner Funktion als persönlich haftender Gesellschafter hatte der geschiedene Ehegatte für die Kommanditgesellschaft den Maklervertrag geschlossen sowie die vereinbarte Maklertätigkeit ausgeübt, indem er letztlich seine geschiedene Ehefrau als potenzielle Käuferin nachgewiesen und dies zu einem Verkauf des Grundstücks geführt hat. Dieser Beurteilung kann die erst später vorgenommene beziehungsweise unterbliebene Eintragung und Bekanntmachung eintragungspflichtiger Tatsachen, nämlich der Austausch des Komplementärs und des einzigen Kommanditisten, im Handelsregister nicht mit Erfolg entgegengehalten werden.

Fazit: Die sogenannte Verflechtungsrechtsprechung verfolgt den Zweck, eine Gefährdung der dem Makler vom Auftraggeber übertra-

genen Wahrung seiner Interessen infolge der bei einer Verflechtung auf der Hand liegenden Interessenkollision zu verhindern. Die Annahme, ein Provisionsanspruch sei wegen Verflechtung nicht entstanden, erfordert deshalb das Vorliegen tatsächlicher Gegebenheiten, aus denen sich eine solche ergibt. Liegen diese dagegen objektiv nicht vor, ist eine Konstellation, die zu einer Interessenkollision durch gesellschaftsrechtliche oder wirtschaftliche Bindungen und Abhängigkeiten führen kann, nicht abstrakt und theoretisch aus noch vorhandenen Eintragungen im Handelsregister abzuleiten. Eine Schutzbedürftigkeit des Maklerkunden besteht in einem solchen Fall ersichtlich nicht, eine Beeinträchtigung seiner Interessen allein dadurch ist nicht zu befürchten. Eine auf der Grundlage des § 15 Abs. 1 HGB unterstellte, mit den wahren Verhältnissen nicht übereinstimmende Verflechtungssituation mit der Folge des Entfallens eines Provisionsanspruchs geht deshalb über den Umfang des mit dieser Rechtsprechung beabsichtigten Schutzes des Maklerkunden hinaus.

deckend sind. Der Vermieter hat keine Aufklärungspflicht dahin, dass die Vorauszahlungen nicht kostendeckend sein werden oder dass sie im Einzelnen gar nicht kalkuliert wurden. Nur wenn er die Angemessenheit der Vorauszahlungen zugesichert oder deren ausreichende Bemessung auf Nachfrage unzutreffend bewusst bestätigt hat, macht er sich in Höhe des Differenzbetrags wegen Verletzung vorvertraglicher Pflichten gegenüber dem Mieter Schadensersatzpflichtig.

LG Rostock, Urteil vom 23.10.2008, Az.: 3 U 123/07

Fakten: Die Parteien eines Gewerbemietvertrags streiten über die Höhe der vom Mieter zu zahlenden Vorauszahlungen für die Nebenkosten. Der Vermieter hatte mehrere Jahre lang Nebenkosten in erheblicher Höhe nachgefordert. Der Mieter erklärte daraufhin die Anfechtung des Mietvertrags mit der Begründung, der Vermieter habe ihn bei Abschluss des Mietvertrags über die Höhe der tatsächlich anfallenden Nebenkosten getäuscht, welche deutlich über der Nettokaltmiete der ersten fünf Jahre liegen würden. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Die Anfechtung des Mietvertrages war nicht wirksam. Der Vermieter ist ohne besonderen Anlass nicht verpflichtet, die Höhe der Vorauszahlungen überschlägig so zu kalkulieren, dass sie jedenfalls in etwa kostendeckend sind. Auch muss er den Mieter nicht darüber aufklären, dass die Vorauszahlungen die tatsächlichen Kosten nicht decken werden. Der Vermieter muss

auch nicht offenlegen, dass die tatsächlichen Kosten im Einzelnen nicht kalkuliert wurden. Der Vermieter ist nicht einmal verpflichtet, überhaupt Nebenkostenvorschüsse zu erheben. Sind die Vorauszahlungen zu gering bemessen, muss der Mieter gleichwohl den sich aus der Abrechnung ergebenden Betrag nachzahlen. Nur wenn der Mieter nachgefragt hat und der Vermieter die Angemessenheit der Vorschüsse zugesichert oder den Mieter über die tatsächlichen Kosten bewusst getäuscht hat, um ihn zum Vertragsabschluss zu bewegen, muss er dem Mieter den Differenzbetrag ersetzen.

Fazit: Der Vermieter ist weder verpflichtet, Nebenkostenvorauszahlungen zu erheben, noch ist er verpflichtet, die Vorauszahlungen in angemessener Höhe zu erheben. Mit der Vereinbarung von Vorauszahlungen wird kein Vertrauenstatbestand geschaffen, dass die Vorauszahlungen die tatsächlichen Betriebskosten auch decken.

Mietrecht

Betriebskostenabrechnung [66.1]

Kein Anspruch des Mieters auf kostendeckende Vorauszahlungen

Der Mieter muss den sich aus einer Nebenkostenabrechnung ergebenden Betrag auch dann nachzahlen, wenn die Vorauszahlungen deutlich zu niedrig bemessen waren. Der Vermieter ist nicht verpflichtet, Vorschüsse auf die Nebenkosten zu erheben und ist deshalb auch nicht verpflichtet, Vorauszahlungen überschlägig so zu berechnen, dass sie jedenfalls in etwa kosten-

Mieterhöhung [66.2]

Zinsverbilligte Darlehen als öffentliche Darlehen bei Mieterhöhung

Werden Modernisierungsmaßnahmen des Vermieters durch öffentliche Fördermittel in Form eines zinsverbilligten Darlehens gefördert, kann der Vermieter die Miete im Förderzeitraum nach § 558 BGB nur bis zu dem Betrag erhöhen, der sich nach Abzug der Zinsverbilligung von der ortsüblichen Vergleichsmiete ergibt.

BGH, Urteil vom 1.4.2009, Az.: VIII ZR 179/09

Fakten: Der Mieter bewohnt seit 1980 die Wohnung. Der Vermieter hatte 1999 unter Inanspruchnahme zinsverbilligter Darlehen Modernisierungsmaßnahmen durchgeführt. 2000 erhöhte er die Miete, wobei er die Zinsverbilligung berechnet und an den Mieter weitergegeben hatte. 2004 verlangte der Vermieter vom Mieter die Zustimmung zu einer weiteren Mieterhöhung, diesmal zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete. Die bis zum 31. Oktober 2008 fortbestehende Zinsverbilligung durch die öffentlichen Fördermittel wurde vom Vermieter dabei nicht berücksichtigt. Der BGH entschied wie oben zitiert. Ein Mieterhöhungsverlangen zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete ist nur dann formell wirksam, wenn der Vermieter Kürzungsbeträge aufgrund der Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel einschließlich der zugrunde liegenden Berechnungspositionen in das Erhöhungsverlangen aufnimmt. Bei den hier gewährten öffentlichen Fördergeldern handelt es sich nicht um einmalige Zuschüsse, sondern um eine laufende, dem Vermieter noch bis Ende Oktober 2008 bewilligte Zinsverbilligung. Bei einer derartigen befristeten Förderung durch einen Kredit zu verbilligten Zinsen hat eine Anrechnung in dem Zeitraum zu erfolgen, in dem der Vermieter die Zinsverbilligung tatsächlich erhält. Der Vermieter kann deshalb die Miete in diesem Zeitraum nicht gemäß § 558 BGB bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete erhöhen, sondern nur bis zu dem Betrag, der sich nach Abzug der Zinsverbilligung von der ortsüblichen

Vergleichsmiete ergibt. Dem steht nicht entgegen, dass die frühere, zum Bestandteil der Grundmiete gewordene Mieterhöhung wegen Modernisierung die Zinsverbilligung enthalten hatte. Da die Zinsverbilligung noch bis Ende Oktober 2008 dauerte, war sie bei der 2004 geltend gemachten Mieterhöhung zu berücksichtigen, der Vermieter musste daher Angaben zu ihrer Höhe nebst den zugrunde liegenden Berechnungspositionen machen. Da das Mieterhöhungsverlangen von 2004 diese Angaben nicht enthielt, war es zunächst formell unwirksam. Der Vermieter hatte hier allerdings im Laufe des Prozesses nachgebessert und damit den formellen Mangel behoben.

Fazit: Der BGH hat für den Fall einmaliger, also verlорener Zuschüsse bereits entschieden, dass diese nicht nur im Zeitpunkt der Gewährung, sondern für einen längeren, wenn auch begrenzten Zeitraum bei einer Mieterhöhung zu berücksichtigen sind; hierfür hat er eine Frist von zwölf Jahren in Betracht gezogen. Nunmehr hat der BGH auch zum Fall zinsverbilligter öffentlicher Darlehen in der oben zitierten Weise entschieden. Durch die Anrechnung der Drittmittel soll erreicht werden, dass bei einer Mieterhöhung auf die ortsübliche Vergleichsmiete Leistungen aus öffentlichen Haushalten in jedem Fall dem Mieter zugute kommen. Solange dem Vermieter öffentliche Fördermittel in Form der Zinsverbilligung tatsächlich zufließen, sind diese bei jeder Mieterhöhung nach § 558 BGB durch Absetzung des Förderbetrags von der ortsüblichen Miete zugunsten des Mieters zu berücksichtigen.

Umwandlung in Wohnungseigentum [67.1] Kündigungsbeschränkung analog einer Eigenbedarfskündigung gilt hier nicht

Die Kündigungsbeschränkung des § 577a BGB bei der Umwandlung von vermieteten Wohnräumen in Wohnungseigentum gilt lediglich für Eigenbedarfs- oder die so genannten Verwertungskündigungen (§ 573 Abs. 2 Nr. 2 oder 3 BGB) und ist auf andere Kündigungsgründe im Sinne von § 573 Abs. 1 Satz 1 BGB nicht analog anwendbar.

BGH, Urteil vom 11.3.2009, Az.: VIII ZR 127/08



Umwandlung in Wohnungseigentum: Vieles ist hier streitig.

Fakten: Die Wohnung des Mieters wurde 2002 in Wohnungs- und Teileigentum umgewandelt. Der neue Vermieter zog in die Nachbarwohnung, die er ebenfalls erworben hatte. 2006 kündigte der Vermieter wegen Eigenbedarfs und begründete die Kündigung damit, er benötige für die Betreuung seiner Kinder eine Betreuungsperson, und sei so auf die Wohnung angewiesen. Der Mieter argumentierte, der Vermieter könne erst nach zehn Jahren wegen Eigenbedarfs kündigen. Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Nach § 573 Abs. 2 BGB kann der Vermieter dem Mieter unter Einhaltung der Kündigungsfristen kündigen, wenn er die Räume als Wohnung für sich, seine Familienangehörigen oder Angehörige seines Haushalts benötigt. Wenn an den vermieteten Wohnräumen Wohnungseigentum begründet

und dieses veräußert worden ist, schließt § 577a BGB für den Erwerber nur die Berufung auf Eigenbedarf für die Dauer von drei beziehungsweise zehn Jahren aus. Der BGH entscheidet, dass die lange Kündigungsfrist des § 577a BGB nicht analog auf die Kündigungsgründe des § 573 Abs. 2 BGB anzuwenden ist.

Fazit: Das Argument, im Falle der Wohnungsveräußerung könne die Kündigung für den eigenen Bedarf des Vermieters nicht weiter reichen als die für einen Haushaltsangehörigen, lässt der BGH nicht gelten. Mit der Sperrfrist des § 577a BGB wollte sich der Gesetzgeber darauf beschränken, den Mieter besonders davor zu schützen, dass umgewandelte Eigentumswohnungen oft zur Befriedigung eigenen Wohnbedarfs erworben werden.

Finanzexperten gesucht!

Unser Kunde ist ein international agierender Immobilienspezialist mit mehreren Milliarden Assets under Management. Das Unternehmen ist in Deutschland an fünf Standorten vertreten und verwaltet die Immobilien während aller Phasen des Lebenszyklus. Im Zuge des weiteren dynamischen Wachstums suchen wir am Standort Frankfurt am Main einen erfahrenen Head of Finance (m/w) sowie zwei selbständig arbeitende Financial Controller (m/w).

Frankfurt am Main | m/w | Sehr attraktive Gehaltspakete

Head of Finance Germany (m/w)

Aufgabengebiet

- Federführende Verantwortung für den gesamten Finanzbereich in Deutschland, insbesondere für die fristgerechte Erstellung der Monats-, Quartals- und Jahresabschlüsse nach IFRS (einschließlich der Konsolidierung der Einzelabschlüsse) sowie für die Erstellung der Steuerbilanzen; jeweils auf Fondenebene
- Führung eines Teams bestehend aus 13 direkt berichtenden Mitarbeitern
- Erstellung und Steuerung der GuV-, Bilanz- und Cash Flow Planung sowie der monatlichen Abweichungsanalyse
- Steuerung der Abschlüsse der deutschen Managementgesellschaft
- Ansprechpartner für alle externen Dienstleister (Steuer- und Wirtschaftsprüfer sowie externe Berater) im In- und Ausland
- Reporting direkt an den CFO Europa sowie an den Geschäftsführer in Deutschland

Anforderungsprofil

- Abgeschlossenes Studium der Wirtschaftswissenschaften mit dem Schwerpunkt Finanzen; Berufsexamina (wie Steuerberater oder Chartered Accountant) sind von Vorteil
- Mindestens 4-jährige relevante Berufserfahrung im Finanzbereich eines international ausgerichteten Unternehmens oder einer WP-Gesellschaft
- Gute und praxiserprobte Kenntnisse nationaler und internationaler Bilanzierungsvorschriften (IFRS) sowie fundiertes Know-How in steuerrechtlichen Fragestellungen
- Sehr gute Englischkenntnisse und sicherer Umgang mit den gängigen MS-Office Produkten
- Hervorragende Analyse- und Kommunikationsstärke sowie hohe Flexibilität
- Reisebereitschaft innerhalb Europas (recht regelmäßig)

Ref. REG/20415

Financial Controller / Fund Accountant (m/w)

Aufgabengebiet

- Verantwortung für die ganzheitliche, finanzwirtschaftliche Steuerung von Property Companies, insbesondere:
- Erstellung und Analyse von Jahresabschlüssen nach deutschen, niederländischen und luxemburgischen Rechnungswesenvorschriften
- Erstellung monatlicher Reports auf Basis von IFRS
- Erstellung von Liquiditätsplänen, Investment-Reports und Portfolio-Budgets in enger Zusammenarbeit mit dem Real Estate Asset Management
- Klärung steuerlicher Themen in Zusammenarbeit mit den Steuerberatern
- Steuerung der externen Partner (outgesourcte Buchhaltung in einem SSC, Wirtschaftsprüfer etc.)

Anforderungsprofil

- Erfolgreich abgeschlossenes betriebswirtschaftliches Studium mit Schwerpunkt Rechnungswesen/Steuern oder vergleichbare Ausbildung, idealerweise ergänzt um eine international ausgerichtete Weiterbildung (bspw. zum internationalen Bilanzbuchhalter, CIMA)
- Erfahrung in der Bilanzierung von Immobilienunternehmen mit Fondstrukturen
- Sicherer Umgang mit YARDI und MS Office wünschenswert
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Flexibilität, Engagement und Verantwortungsbewusstsein in Verbindung mit hoher Serviceorientierung

Referenz: REG/20477

Bitte senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Nennung der Referenznummer an berlin@cobaltrecruitment.com oder rufen Sie uns unter Tel+49 (0) 30 88 70 62 264 an, um Einzelheiten zu dieser Position zu erfahren.

**Erstklassiges Recruitment
für die Immobilienbranche**



Cobalt Recruitment
Kurfürstendamm 21
10719 Berlin
Germany

Tel+49 (0) 30 88 70 62 264
berlin@cobaltrecruitment.com
www.cobaltrecruitment.de



cobalt
recruitment



Die attraktivsten* Bewerber (w/m) Deutschlands.

Beste Aussichten für Immobilienprofis mit hohen Ansprüchen:

Der Stellenmarkt der Immobilienwirtschaft in Kooperation mit
www.immoportal.de, dem großen Online-Stellenmarkt der Branche!

Auch Online unter www.immobilienvirtschaft.de abrufbar.

* Zumindest für Immobilienprofis

Wir beraten Sie gerne:

Printanzeige

Tel.: (09 31) 2 79 15 35

E-Mail: anzeigen@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienvirtschaft.de

Onlineanzeige

Tel.: (06 11) 97 77 30

E-Mail: jobboerse@immoportal.de
www.immoportal.de

Die nächste Ausgabe der Immobilienwirtschaft erscheint am am 04.09.09. Druckunterlagenschluss ist der 13.08.09.

Mein Klassiker



Joachim Mattner ist Finanzvorstand der Design Bau AG in Kiel

Außer Dienst: Eine Bilanz

Autobiografie von Helmut Schmidt

Für mich ist die Autobiografie von Helmut Schmidt schon jetzt ein persönlicher Klassiker. Mein Vater war Zeit seines Lebens Anhänger dieses Mannes. Seit ich das Buch gelesen habe, weiß ich, warum. Helmut Schmidt steht für viele Werte und Tugenden, die meine Eltern meinen



„Als Unternehmer stand ich immer wieder an Wegkreuzungen, an denen ich wichtige Entscheidungen treffen musste. Dabei habe ich gelernt, dass sich Geradlinigkeit am Ende auszahlt. Dies gilt vor allem in Krisenzeiten. Dabei kann uns allen Helmut Schmidt als Vorbild dienen.“

Geschwistern und mir vermittelt haben. Insofern begleitet mich der Inhalt des Buches bereits mein gesamtes Leben. Was mich an Helmut Schmidt fasziniert, ist seine Charakterstärke, seine Geradlinigkeit und seine Bescheidenheit, die er sich trotz all seiner Erfolge bewahrt hat. Er ist ein Mensch, der seinen eigenen Weg ge-

sucht hat, dabei immer seiner Linie treu geblieben ist und nicht versucht hat, dem Zeitgeist hinterherzulaufen. Er hatte den Mut, ungewöhnliche Entscheidungen zu treffen. Heutzutage sollten viel mehr Politiker aus diesem Holz geschnitzt sein. Mutige Entscheidungen müssen aller-

dings nicht nur in der Politik, sondern auch in der Wirtschaft getroffen werden. Als Unternehmer stand ich immer wieder an Wegkreuzungen, an denen ich wichtige Entscheidungen treffen musste. Dabei

habe ich gelernt, dass sich Geradlinigkeit am Ende auszahlt. Vor allem in Krisenzeiten sind mutige Entscheidungen gefragt und dabei kann uns allen Helmut Schmidt als Vorbild dienen.

Helmut Schmidt, Außer Dienst: Eine Bilanz. Siedler Verlag, 2008, 352 Seiten, ISBN: 978-3886808632, 22,95 Euro

Hausordnung für Wohnungseigentümer

Ein praktischer Ratgeber, der die rechtlichen Vorgaben und individuellen Möglichkeiten für eine Hausordnung darstellt, auf Schwierigkeiten und Grenzen bezüglich der Hausordnung hinweist und Tipps für eine rechtlich einwandfreie Handhabung gibt, mit Formulierungsbeispielen und Muster-Hausordnungen.

Volker Bielefeld, Grabener Verlag, 1. Aufl. 2009, 84 S., ISBN 978-3-925573-361, 16,50 Euro



Neue Bücher

Plötz Immobilienführer Deutschland 2009

Die neue Ausgabe des Immobilienführers gibt einen bundesweiten Überblick über einen noch robusten Markt. Das Werk beschreibt 735 differenzierte Teilmärkte in 120 Städten und macht dazu mehr als 4.400 Preisangaben. Es werden sektorale Trends dargestellt und 150 besonders interessante Immobilienprojekte mit Initiatorenadressen präsentiert. **Immobilien Manager Verlag IMV, 12. Aufl. 2009, 620 S., ISBN 978-3-89984-213-5, 45 Euro**



Ratgeber Wärmedämmung

Das Werk liefert alle wichtigen Informationen zum Thema Dämmstoffe. Der Leser erfährt Wissenswertes über Auswahlkriterien, Materialkennwerte, Normen sowie über die Details der Dämmstoffarten. Dämmstoffsteckbriefe bieten alle wichtigen Daten zu Herstellung, Gebrauch, Beseitigung, Wärmespeicherzahl und Kosten.

H. König, Verbraucherzentrale NRW, 2009, 192 S., ISBN 978-3-936350-57-9, 9,90 Euro



Studienführer der gif

Der Studienführer bietet eine Übersicht über Studiengänge mit immobilienökonomischen Inhalten. Studienort, Hochschule, Abschluss, Zulassungsvoraussetzungen, unter anderem

werden über ein Formular abgefragt. Rund 120 Studiengänge mit unterschiedlichen Abschlüssen und von diversen Hochschulen und Bildungseinrichtungen werden aufgeführt.

gif Gesellschaft für immobilien-wirtschaftliche Forschung e.V., 2008, 229 S., kann über www.gif-ev.de kostenlos bezogen werden



Die neue Bewertung des Grundbesitzes nach dem ErbStRG

Durch das von Bundestag und Bundesrat beschlossene Gesetz zur Reform des Erbschaftsteuer- und Bewertungsrechts (Erbschaftsteuerreformgesetz/ErbStRG) wird die Bewertung des Grundbesitzes für Zwecke der Erbschaft- und Schenkungsteuer neu geregelt. Die Vorschriften sind in einem 6. Abschnitt der besonderen Bewertungsvorschriften des Bewertungsgesetzes enthalten. Mit dem bewertungsrechtlichen Teil des ErbStRG zog der Gesetzgeber die Folgerungen aus dem Erbschaftsteuer-Beschluss des BVerfG vom 7. November 2006. Dieser Kommentar ermöglicht einen optimalen Einstieg in das neue Bewertungsrecht für Grundbesitz. Aufgenommen wurden die Vorschriften des Baugesetzbuchs über Gutachterausschüsse und Bodenrichtwerte, die für die Grundstücksbewertung eine zentrale Bedeutung haben.

Dr. W.-D. Drosdzol, Dr. J. Stemmler, Sprengnetzer GmbH, 1. Aufl. 2009, 240 S., ISBN 978-3-937513-49-2, 49 Euro



Wohnen 2018 – Smart Living

Das Buch zeigt Entwicklungen und Trends des Wohnens der kommenden Jahre auf und analysiert, welche Handlungspotenziale (baulich, technisch, ökonomisch und sozial) für die Akteure der Wohnungswirtschaft bestehen, um die sich daraus ergebenden Chancen bestmöglich wahrzunehmen und eventuelle Herausforderungen frühzeitig zu erkennen und zu meistern. Das Werk beinhaltet Forschungsergebnisse, Studien, Expertengespräche sowie umfassende Internet- und Literaturrecherchen, größtenteils exklusiv für das Buch erhoben. Alle Daten, Beispiele und Befunde umfassen den gesamtdeutschen Sprachraum. Für die Zielgruppe der Wohnungswirtschaft und interessierte Leser werden die Inhalte klar pointiert und lesefreundlich aufbereitet und um praktisch anwendbare Instrumente für die Umsetzung des Gelesenen ergänzt.

A. Schikowitz, D. O. Maerki, ImmobilienMedien Verlag, 2009, 360 S., ISBN 978-3-200-01266-0, 39,90 Euro



Aus unserem Haus

EnEV-Novelle 2009 und neue Heizkostenverordnung

Im Oktober tritt die neue EnEV 2009 in Kraft. Mit der Reform werden künftige Anforderungen an Neubauten ebenso verschärft wie die Vorschriften für die Modernisierung von Altbauten. Gebäude sollen gegenüber der alten Regelung um durchschnittlich 30 Prozent sparsamer im Energieverbrauch werden. Alte Nachtstromheizungen müssen in größeren Gebäuden langfristig außer Betrieb genommen werden. Außerdem werden verschärfte Kontrollmaßnahmen und neue Bußgeldvorschriften eingeführt. Zusammen mit der seit dem 1. Januar 2009 in Kraft getretenen Heizkostenverordnung ergeben sich daraus viele neue Vorschriften im Energiebereich. Das Buch erläutert detailliert und systematisch die neue Rechtslage und zeigt Ihnen mit zahlreichen Beispielen, was in der Zukunft beim Energieverbrauch und bei der Heizkostenabrechnung zu beachten ist.

G. Hopfensperger, B. Noack, S. Onischke, Rudolf Haufe Verlag, 1. Aufl. 2009, 180 S., ISBN 978-3-448-09241-7, 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)
(verantwortl. 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

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

Korrespondentin Berlin:
Karen Niederstadt
karen.niederstadt@berlin.de

Journalisten im Heft

Lars Grosenick
Richard Haimann
Christian Hunziker
Hansjörg Kuhn
Oliver Mertens
Kristin Ruge
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth

Objektleitung Reiner Straub Koordination Anja Bek

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 07 61/36 83-50, Fax: -105
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

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

Titel
Clark Vansteensel/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
Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten der Haufe-Mediengruppe finden Sie unter: www.haufe-fachmedia.de/mediacenter

Bezugspreis
Jahresabo 128 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, 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
19.071 Exemplare im 1. Quartal 2009

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von alternativen Energien bis zum Vertriebsweg Makler

	Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	12. IIR Immobilienstandort Immobilienstandort Frankfurt	26.-27.8.2009 Frankfurt am Main	1.899 Euro	IIR Deutschland/Informa Deutschland SE, Telefon 0211/96 86-30 00, www.iir.de
	Fachkonferenz Produktmanagement und Markenführung in der Energiewirtschaft	26.-27.8.2009 Frankfurt am Main	1.695 Euro	Management-Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151/27 19-0, www.management-forum.de/energie
TOP-TERMIN	ImmoCom 2009 – IT- und Management-Kongress der Immobilienwirtschaft mit den Schwerpunktthemen: Neue Kommunikationsformen für Immobilienunternehmen, Standortstärkung und Quartiersentwicklung, Vernetztes Wohnen und vieles mehr	3.-4.9.2009 Berlin	650 Euro	BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030/23 08 55-10, www.immocom-berlin.de
	1. Internationale Spezialimmobilienkonferenz	3.-4.9.2009 Berlin	1.450 Euro	IBC Euroforum GmbH, Telefon 0211/96 86-37 54, www.inspire-conference.com
	KomCom Ost 2009	15.-16.9.2009 Leipzig	15 Euro	KOMCOM Messe GmbH, Telefon 0681/954 27-0, www.komcom.de
TOP-TERMIN	12. SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft 2009 – Plattform für Entscheider, IT-Spezialisten und -Anwender, um sich über aktuelle Lösungen und Leistungen rund um das Thema Immobilie zu informieren	15.-16.9.2009 Potsdam	980 Euro	T.A. Cook Consultants, Telefon 030/88 43 07-0, www.tacook.de/sap-immobilienkongress
	Seminare und Schulungen			
	Weg von Öl und Gas – Alternative Energien und deren sinnvoller Einsatz im Wohnungsbau	16.07.2009 Freiburg	153 Euro	DIA Deutsche Immobilien-Akademie an der Uni Freiburg, Telefon 0761/2 07 55-0, www.dia-freiburg.de
	Risikomanagement für Immobilien	23.-24.7.2009 Frankfurt am Main	1.795 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196/47 22-700, www.managementcircle.de/07-61921
	Kaufmännisches Facility Management	30.-31.7.2009 München	1.795 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196/47 22-700, www.managementcircle.de/07-61921
	Aktuelle Entwicklungen im Steuerrecht: Erlasse zur Erbschaftsteuerreform und Probleme im Zusammenhang mit Denkmalschutzimmobilien	10.8.2009 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030/63 22 38 83, www.immobilienrunde.de
	Mieterhöhung von A-Z	17.8.2009 Hannover	295 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V., Telefon 0511/98 42 25 14, www.vhw.de
	Vertriebsweg Makler 2009 + Maklerprozesse und Maklerportale	18.-19.8.2009 Düsseldorf	1.999 Euro	Euroforum, Informa Deutschland SE, Telefon 0211/96 86-34 62, www.euroforum.de
	Betriebskosten bei Gewerbemiete und Pacht	19.8.2009 Hamburg	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, www.haufe-akademie.de
	Rechte und Pflichten des Wohnungseigentumsverwalters	27.8.2009 Frankfurt am Main	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, www.haufe-akademie.de
	Praxisseminar HausVerwaltungsManagement	31.8.2009 Rostock	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800/7 95 67 24, www.sykosch.de
	Gewerbemietrecht aktuell	1.9.2009 Wiesbaden	345 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611/37 97 56, www.sfa-immo.de
	Einkauf von FM-Dienstleistungen	2.9.2009 Hamburg	330 Euro	FM-Connect.com Unternehmungsgesellschaft, Telefon 040/18 04 88 58, www.fm-connect.com

Unternehmensindex

A		K	
Aareal Bank	24	Kuratorium Wohnen	
Aareon AG	12, 25, 74	im Alter (KWA)	32
Aberdeen-Gruppe	38		
ABN Amro	14	L	
Axion Consult	30	Landesbank	
		Baden-Württemberg	14
B		Landesbank Berlin AG (LBB)	14
Bank Austria Real Invest	39	Landesbank Berlin Holding	14
Baumgartner & Partner	15	LB Immo Invest	38
Berlin Hyp	14, 16	Lührmann Holding GmbH	
Brunata-Hürth	6, 45	& Co. KG	39
		M	
C		Minol Messtechnik	45
CalCon Deutschland AG	45		
CB Richard Ellis	11, 12	N	
Colliers International	27	Nexity	12
Comfort-Gruppe	10		
Commerzbank Securities	14	P	
		PersonalMarkt	15
D		Pforzheimer Grund & Boden	56
DEGI	16, 38	Pramerica	27
Deutsche Bank Research	26		
Douglas-Gruppe	10	R	
DTZ Deutschland Holding		Reed Exhibitions Messe Wien	10
GmbH	14	Rochdale Securities LLC	26
DTZ Group	14	RREEF	13
		RWE Energy	15
E			
Ellwanger & Geiger		S	
Privatbankiers	12	Sjaloe	12
		Sonae Sierra	12
F		Sonthofener Dieter Conle	
Foncière Euris	12	Gruppe	32
		Swiss Life	32
G			
GAG Immobilien AG	56	T	
GAP Architekten	32	TAG Immobilien AG	14
GSW Immobilien GmbH	16	Techem AG	45
		TLG Immobilien	32
H		TREUREAL	74
Hammerson	12		
Hennes & Mauritz	10	V	
Hochtief Projektentwicklung		Vaillant GmbH	14, 56
GmbH	14, 32	Vaillant Group	14
Hochtief Real Estate	14	Viessmann	56
Höring Management			
Consulting	6	W	
		Weishaupt	56
I			
Immonet.de	74		
Initium AG	6		
Ista	45		
J			
Jones Lang LaSalle			
GmbH (JLL)	14, 38		
Junkers	56		

Vorschau auf...

... September 2009



Was darf eine Maklerleistung heute noch kosten?

Top-Thema

Provisionsmodelle der Makler

Wie steht es um die aktuellen Vergütungen bei der Objektvermittlung? Sind diese noch gerechtfertigt? Denn der Arbeitsaufwand ist durch die modernen elektronischen Hilfsmittel gesunken. Es zeichnen sich neue Provisionsmodelle ab. Haben sie Zukunft?

Top-Thema

SAP-Partner in der Branche

„Zu groß, zu teuer“ lauten weit verbreitete Einschätzungen der Branche zum SAP-Einsatz. Doch eine ganze Reihe von Partnerunternehmen haben SAP-Lösungen für die Immobilienwirtschaft hoffähig gemacht. Der Immobilien-Fachkongress – in diesem Jahr am 15. und 16. September in Potsdam – zieht alljährlich über 400 Teilnehmer an. Welche Alleinstellungsmerkmale weist der einzelne Lösungsanbieter auf?

Die Septemбераusgabe erscheint am Freitag, den 4. September 2009, Anzeigenschluss ist der 10. August 2009

... Oktober 2009

Gewerbeimmobilien

Expo Real 2009 in München

Das Konjunkturbarometer der Branche schlechthin. Wohin schlägt es in diesem Jahr aus? Wer kommt zur Arbeitsmesse der Branche? Wie lauten die Schlüsselthemen am Markt? Ein vorab informatives Heft mit Sonderumfang.



Die Oktoberausgabe erscheint am Freitag, den 2. Oktober 2009, Anzeigenschluss ist der 7. September 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 Pressesprecher



Heinz Colligs
ist Prokurist in der Holding der TREUREAL-Gruppe, Mannheim. Er ist verantwortlich für Kommunikation und Qualitätsmanagement



Daniel Görs
ist Leiter Corporate Communications bei Immonet.de, Hamburg. Er verantwortet Öffentlichkeitsarbeit, Digital & Media Relations und Redaktion



Anja Weidig
ist Pressesprecherin des Beratungs- und Systemhauses Aareon AG, Mainz. Sie verantwortet das Team Unternehmenskommunikation

? Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Colligs: Überlegt, positiv, vermittelnd.
Görs: Professionell, fordernd, fördernd.
Weidig: Engagiert, kreativ, zielorientiert.

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

Colligs: Posthum mit John Jakob Raskob. Ich erführe gerne, warum er inmitten der größten Finanzkrise des 20. Jahrhunderts das Empire State Building errichtete.
Görs: Mit jedem Immobilien-CEO, der noch glaubt, dass PR und Online-Relations für sein Unternehmen unwichtig sind. Wer nicht kommuniziert, verliert!
Weidig: Mit Mohamed Ali Allabbar, Chairman Emaar Properties PJSC, Dubai. Ich bin neugierig, wie sich dort die wirtschaftlichen und kulturellen Unterschiede auf die Stellung der Frau im Geschäftsleben auswirken.

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Colligs: Unter meinen Kolleginnen und Kollegen.
Görs: Jedenfalls nicht im Büro. Aber mobil erreichbar und irgendwie, irgendwo im Internet.
Weidig: Beim Austausch mit meinen Kollegen am gemeinsamen Mittagstisch. Und ab August sicherlich im Betriebsrestaurant unseres neuen Bürogebäudes, das als sehr modern und delikats angepriesen wurde.

? Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Colligs: Mehr gestalten, weniger reagieren.
Görs: Mehr Kommunikation in eigener Sache: PR gehört die Zukunft, besonders online. Engagieren Sie sich in der Deutschen Public Relations Gesellschaft!
Weidig: Treiben Sie die Professionalität durch Berufscodizes weiter voran. Seien Sie mutiger. Gehen Sie neue Wege. Denn wir gestalten den Wertewandel in der Gesellschaft mit. ←|

Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Der Pressesprecher sitzt bei seiner Arbeit immer zwischen allen Stühlen.“

Colligs: Das stimmt oft, aber nicht notwendigerweise. In jedem Fall sollte er sich dann die Stühle gut aussuchen.
Görs: Das ist zu passiv. Denn wer sitzt, hat schon verloren. „Täglicher Kampf an und zwischen allen Fronten“ trifft es besser.
Weidig: Ich sehe mich eher als Brücke, die verbindet. Auf dieser können alle Seiten ihre jeweiligen Ziele schneller erreichen.

Die Wirtschaftskrise ist für viele in der Immobilienwirtschaft eine Stolperfalle.

Ich bin schon bei Haufe.

Subprime-Krise, Zinsschranke, Standort und Marktanalysen, Wohn-Riester, Umweltschadensgesetz oder das richtige Gestalten von Erbschaften und Schenkungen bei Immobilieneigentum: gerade heute müssen Sie bei jedem Schritt absolut sicher sein.

Am besten mit „Immobilienwirtschaft Professional“, der rechtsicheren Komplettlösung für die gesamte Immobilienbranche. Umfassendes Fachwissen, Arbeitshilfen, Marktdaten aller deutschen Städte über 100.000 Einwohner, attraktive Online-Seminare und das Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ führen Sie schnell und sicher ans Ziel.



••• www.haufe.de/immobilienwirtschaft-professional

Haufe..

„WIR WOLLEN NICHT HUNDERTE NEUER E-MAIL-KONTAKTE, WIR WOLLEN EINEN KÄUFER.“

EFFIZIENTER VERMARKTEN MIT IMMONET.DE.



Norbert Fischer
Fischer Immobilien GmbH



Heidi Dick-Bässler
Dick-Bässler Immobilien



Heinrich Eichler
Eichler GmbH



Thomas Kraft
IP Projekt Consult e.K.



Johannes Schneider
Schneider & Prell
Immobilientreuhand AG



Stephan Prokschi
Immobilien Stärk
GmbH & Co. KG



Stephan Schlocker
Henning-Immobilien GmbH



Ralph Schneider
Immobilien Stärk
GmbH & Co. KG



Lisbeth Jentz
Helmut Jentz Immobilien



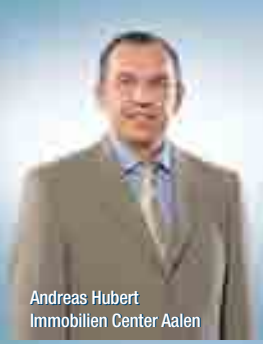
Bernd Hollstein
Hans Schütt GmbH



Jan Schneider
Münchner Bank
Immobilien GmbH



Steffen Wahr
Wahr Immobilien GbR



Andreas Hubert
Immobilien Center Aalen



Eberhard Krötz
SKD Immobilien GmbH



Martin Schäfer
Rudolf Schäfer KG



Harriet Wollenberg
Juwo Immobilien GmbH



Günter Laub
LAUB Immobilien



Anja Mezger
mezger haus-
baufretreuungs GmbH



Peter Schneider
Schneider & Prell
Immobilientreuhand AG



Wilhelm K. Kunze
Kunze Immobilien e.K.



Hans-Jürgen Löschky
Ofitex Immobilien GmbH



Dieter Schröder
Immobilien-Schröder e.K.



Beate Albert
SKD Immobilien GmbH



Corvin Tolle
Rohrer Immobilien GmbH



Bei uns finden Sie den Richtigen.

Denn wir sind das Immobilienportal mit der höchsten Kontaktqualität. Das heißt, bei uns erreichen Immobilienprofis genau die, die sich auch wirklich für ihr Objekt interessieren. Wir sind gerne für Sie da. Telefon: 040-347 288 31.

immonet.de
schneller besser wohnen