

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 04 | 2011

JETZT MIT
NEUER RUBRIK
„GRAFFITI“!

Software

Verwalter und Makler

Grundsteuerreform

Noch keine
Einigung in Sicht

Nachbericht: Mipim 2011
Deutschland im Fokus
der Investoren

Die große Herausforderung:

Shopping-Center als moderne Marktplätze

Met.-Nr. 06228-5139



„Mit jeder neuen Ausgabe ist man schnell darüber informiert, was sich gerade in der Branche tut. Gleichzeitig finden sich in der »Immobilienwirtschaft« immer fundierte Fachbeiträge und sorgfältig recherchierte Analysen – auch zu sonst selten thematisierten Nischenthemen. Diese Kombination macht für mich den besonderen Wert der »Immobilienwirtschaft« aus.“

Dr. Hubert Spechtenhauser,
Geschäftsführer der Hannover Leasing GmbH & Co. KG



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



HAUFE.

Betroffen abgestumpft

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Umwälzungen sind enorm. Die Revolution des Internets rüttelt an den Festen der Welt. Zudem beutelt die Finanzkrise die Menschheit, und ein Gau schlägt die Erde. Revolutionen und Beben verändern unsere Anschauungen. Friedenspfeife, Papstwahl, sauberer Wasserdampf – das war gestern: Weißer Rauch ist heute kein gutes Zeichen mehr. Revolutionen und Beben verändern unser Handeln. So sind viele von uns dank Internet vom konsumierenden zum gestaltenden Teil der Welt geworden. Beben bringen also auch positive Effekte mit sich.

Man ist gezwungen dazu zu lernen. Mehr Menschen befassen sich mit dem Internet oder verlieren die Naivität im Umgang mit den Finanzen. Mit oder ohne Beben: Wird die Welt nicht auch pragmatischer? Rot redet mit schwarz und grün mit gelb. Der Zentrale Immobilienausschuss (ZIA) spricht inzwischen mit der Bundesarbeitsgemeinschaft der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI). Das ist für Immobilienmenschen die wahre Revolution.

Bei so vielen Revolutionen stumpfen wir allmählich ab. Die Nennung von Milliardensummen schreckt uns nicht mehr. Und das Wort „Kernschmelze“ ging Reportern schon am dritten Tag der Bedrohung ohne größere Probleme über die Lippen.

Obwohl also etwas revolutionslethargisch, obwohl Finanzkrise (die Kinder baden's aus) und Gau nur einen indirekten Einfluss auf uns selbst haben, scheint jeder doch unmittelbar betroffen. Wir werden immer pessimistischer. Ein Freund beklagte sich, seine Frau pflege das Zimmer zu verlassen, wenn schlechte Nachrichten über den Äther kämen. Inzwischen kann ich solch ein Verhalten in Teilen nachvollziehen. Ich meine, es ist unser aller Aufgabe der allzu drückenden Schwere des Pessimistischen entgegenzuwirken. Erfreuliches hilft, ich dürste zurzeit danach. In diesem Heft werden Sie einiges davon finden.

Ihr

Lokale Expertise,
die wegweisend ist.

gürderbachmann



Big Ben, London

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

Foto: Hans Scherhauser



16

Deutschland liegt wieder im Fokus der Investoren. Speziell Shopping-Center gelten als lohnende Anlage.

Titelthema

Shopping-Center sind zurzeit Investors Darling. 3,2 Milliarden Euro flossen allein im Jahr 2010 in Deutschland in die Einkaufsmeilen. Doch wie lange geht der Trend noch so weiter?

- 16 **Der Wettstreit der Kommunen.** Städte und Gemeinden pokern um die Gunst der Konsumenten.
- 18 **Was ist die beste Größe?** Zwischen den verschiedenen Interessengruppen gibt es Streit. Denn die Ansiedlung von Shopping-Centern verändert nicht nur den Standort, sondern auch das gesamte Umfeld.
- 20 **Umbruchsituation.** Aber auch die Shopping-Center selbst befinden sich derzeit in einer Umstrukturierungsphase. Denn fraglich ist, ob sie überall überleben können.



26

Grundsteuerreform. Bundesländerstreit um die Datengrundlage.

Szene

- 08 Infografik: Die dynamischsten Städte Deutschlands.
- 09 Kolumne: Mipim nach wie vor in Light-Version.
- 10 Die Top-Ten der Investitionsstandorte: Schweden und Polen holen auf.

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview

- 22 Dr. Volker Riebel, neuer Chef der österreichischen Conwert Immobilien Invest SE, hat ehrgeizige Pläne.

Neues Gesetz für Offene Immobilienfonds

- 24 Abwerten auf einen Schlag ist nicht mehr drin. Denn weitgehende Änderungen sind geplant.

Noch keine Einigung in Sicht

- 26 Beim Thema Grundsteuerreform teilt sich die Republik in einen Nord- und einen Südteil.

Immobilienmesse Mipim in Cannes

- 30 Sonnenschein mit eisigem Wind: So war nicht nur das Wetter, sondern auch die Stimmung.

Vergabe im Paket

- 34 Bauleistungen werden zunehmend nicht mehr einzeln, sondern als Gesamtpaket vergeben.

Immobilien neu bewertet

- 36 Das Portal ImmobilienScout 24 bringt jetzt auch einen eigenen Immobilienindex heraus. Sein Name: IMX.



30

Mipim 2011. Deutschland hatte in Cannes gute Kontakte.

Knigge für Bildungseinrichtungen

- 38 Compliance-Regeln fehlen in der Hochschullandschaft.

Mülltonnen rausstellen und Schnee schippen?

- 40 Dass WEG-Verwalter mehr können, wollen die beiden Fachverbände BVI und DDIV klarstellen.

Trends in der Gebäudetechnik

- 42 Heizkostenverordnung erzeugt Klagewelle. Es droht Mehrarbeit für Verwalter.

Graffiti

Kreativität. Vom Architekten zum Abrissunternehmen. Wie die Branche schöpferisch ist.

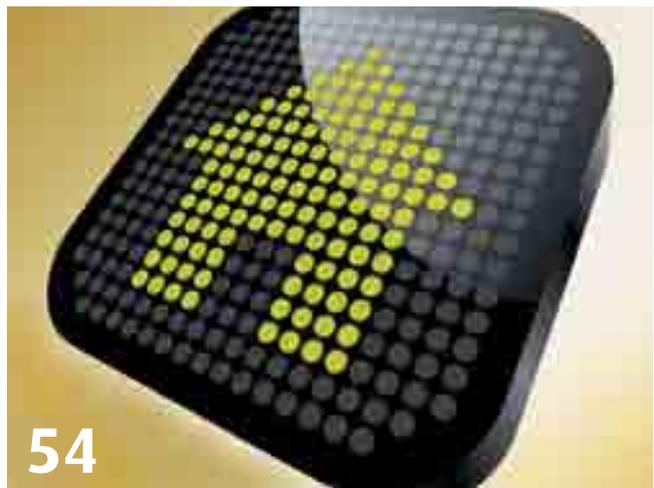
- 49 Shopping-Center. Kreativitätsmodus steht immer auf on.
50 Arbeitswelten. Raus aus der Legebatte.
51 Jenseits von Design. Kunst in der Immobilie.
52 Sie wohnen! Sie leben! Das schöpferische Reihenhaus.
53 Bis zum Schluss. Das innovative Abbruchunternehmen.

JETZT MIT
NEUER RUBRIK
„GRAFFITI“!

**Special**

Marktübersichten. Hausverwaltungs- und Makler-Software 2011

- 54 Bewegung bei den Herstellern. Der Überblick für kleinere und mittlere Immobilienunternehmen.
55 Warum immer selbst gestrickt?
56 Marktübersicht: Die Einsteigerprogramme.
58 Zwischen Stabilität und Aufbruch
59 Marktübersicht: Die Profiprogramme
61 Im Zeichen der Apps.
62 Marktübersicht: Die Maklerprogramme.



54

Marktübersichten. Immobilienverwaltungs- und Maklerprogramme 2011: Die Anbieter.

Recht**Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht**

- 64 Auch Hausgeldschuldner müssen zur Eigentümerversammlung zugelassen werden.

Rubriken

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 71 Impressum |
| 06 Online | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 14 RICS | 72 Termine |
| 15 Deutscher Verband | 74 Finale |
| 71 Bücher | |



64

Eigentümerversammlung. Ein Ausschluss von Hausgeldschuldner ist nicht rechtens.

Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Neu im April www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema: Mietkaution

Die Kautions ist ein wichtiges Instrument für Vermieter, um sich für Ansprüche gegen Mieter abzusichern. Was Vermieter bei der Vereinbarung, Handhabung und Verwertung der Kautions beachten müssen, lesen Sie in diesem Top-Thema.



Top-Thema: Novelle der Trinkwasser-verordnung ante portas

Betreibern und Eigentümern stehen neue Prüf- und Anzeigepflichten ins Haus. Die Hausverwalter sollten sie baldmöglichst darüber informieren.

Neue Downloads

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

App für Makler und Hausverwalter

Die Wohnungsübergabe-App ist weiterentwickelt worden: Die Pro-Version bietet noch mehr Funktionalitäten für Immobilienprofis. Damit kann jede Wohnungsübergabe und -abnahme individuell durchgeführt und protokolliert werden. Alle Inhalte der Standardversion sind selbstverständlich in der App enthalten.

Folgende Zusatzfunktionen bietet die neue Version:

- › Einfügen von mehr als zwei Personen in das Protokoll, wie zum Beispiel mehrere Mieter, Rechtsanwalt und Hausverwalter
- › Hinzufügen von mehr als vier Zählern
- › Protokollierung der Raumausstattung mit Fotofunktion
- › Aufnahme von Schlüsselnummer und -bezeichnung
- › Weitere Personen in der Unterschrift hinzuzufügen
- › Personen in der Unterschrift entfernen



Neu: Wohnungsübergabeprotokoll Pro für iPhone und iPad.

Mehr unter: www.haufe.de/apps/wohnungsuebergabe-pro

Checkliste: Aushang wegen Heizungsstörung: Heizungsstörungen können jederzeit auftreten. Häufig beruht die Störung auf einfachen Ursachen, die ohne Kostenaufwand beseitigt werden können. Dieser Aushang im Heizungsraum dient dem Hausmeister oder eingewiesenen Eigentümern als Leitfaden für erste Notmaßnahmen.

Haufe Online-Seminar:

Sondervergütungen vereinbaren und im Verwalterbetrieb umsetzen
Mi., 13. April 2011, 14:00 Uhr, 89 Euro
Die Verträge für Immobilienverwalter sind sehr unterschiedlich. Manche weisen sehr viele besondere Leistungen aus, einige sehr wenige. Doch für welche Dienstleistung können Verwalter eine Zusatzleistung verlangen und durchsetzen? Einen Überblick erhalten Sie in diesem Online-Seminar.
Referent: Steffen Haase

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



APPLE iPod shuffle 2GB, blau

- 2 GB Flash-Laufwerk
- Bis zu 15 Stunden Audiowiedergabe
- „VoiceOver“-Funktion
- Lieferumfang: iPod shuffle, Apple Earphones, iPod shuffle USB Kabel (45 mm)
- Maße: H29,0 x B31,6 x T8,7 mm (mit Clip), Gewicht: 12,5 g



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



Ja, ich habe einen Abonnenten geworben. Bitte schicken Sie meine Prämie 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. 4528077

Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von 136,- € 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 02528559



Per Fax: 0180/50 50 441*

*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. 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-, Gutscheine-, Studenten- oder Ausbildungsabonnements. Sie erhalten die Werbepremie innerhalb von 4 Wochen nach Bezahlung des neuen Abonnements.

HAUFE.

Karte des Monats

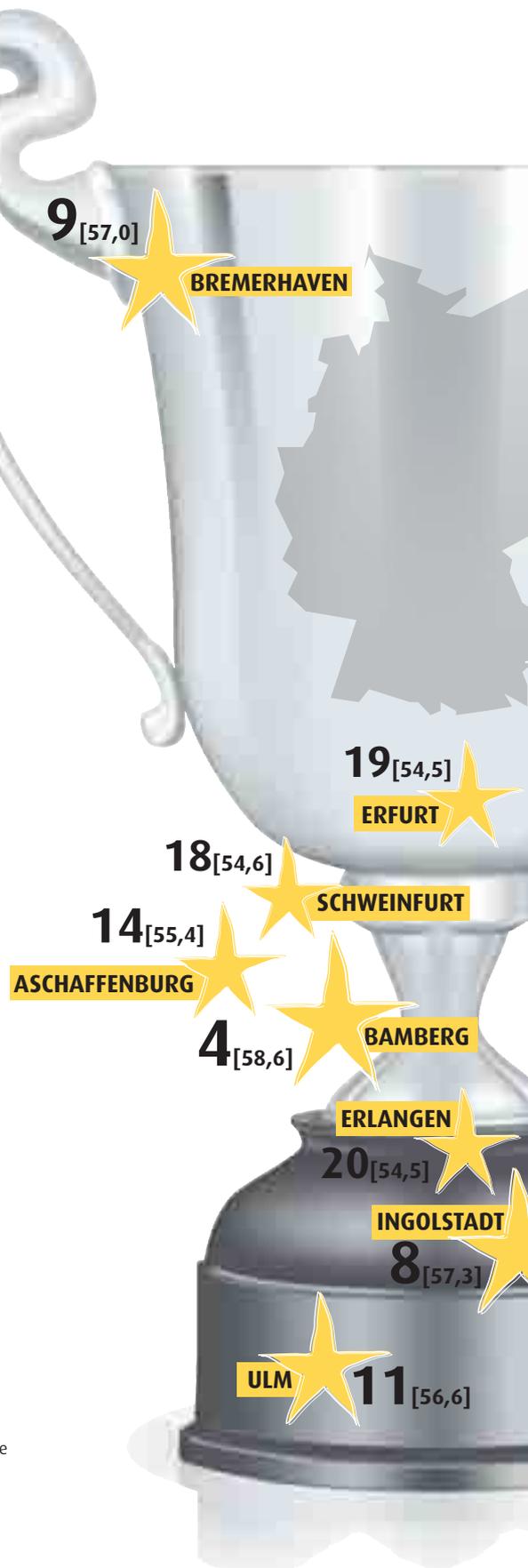
Die dynamischsten Städte Deutschlands

Beim Städte-Ranking 2011 der Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft und der WirtschaftsWoche wurden die 100 einwohnerstärksten kreisfreien Städte miteinander verglichen. Beim „Dynamik-Ranking“ konnte sich das ostdeutsche Stralsund auf Platz 1 schieben.

Stralsund an der Spitze eines Städte-Rankings? Das hat selbst die Macher der Studie überrascht. Tatsächlich entwickelte sich die Stadt aus Mecklenburg-Vorpommern in den Jahren 2004 bis 2009 jedoch so dynamisch wie keine andere Stadt in Deutschland. Um 7,8 Prozentpunkte verbesserte sich die Arbeitslosenquote in Stralsund, um 26,5 Prozent stieg das BIP je Einwohner. Allerdings: Die Ausgangslage von Stralsund ist nach wie vor niedrig. Im ebenfalls ermittelten „Niveau-Ranking“ zeigt die Stadt ein anderes Extrem: Hier landete sie auf dem letzten Platz. Denn auch zwei Jahrzehnte nach der deutschen Wiedervereinigung sind die Folgen nicht überwunden. Die Arbeitslosigkeit ist hoch und Wohlstandssindikatoren wie die verfügbaren Einkommen sind unterdurchschnittlich.

Weil beim diesjährigen Städte-Ranking erstmals die 100 einwohnerstärksten Städte untersucht wurden, konnten auch Städte punkten, die früher gar nicht berücksichtigt waren. So schob sich im Niveau-Ranking Erlangen auf Platz 2 – hinter München, aber vor so starke Metropolen wie Stuttgart oder Düsseldorf.

9 [57,0] ←
 PLATZIERUNG [PUNKTE]
 IM DYNAMIK-RANKING



Datenmaterial: www.insm-wiwo-staedteranking.de
 Grafik: Immobilienwirtschaft
 Illustration Pokal: shutterstock



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Mipim nach wie vor in Light-Version

Findet die Marché International des Professionnel de l'Immobilier, kurz Mipim, zu ihrer alten Stärke zurück oder fällt sie wie ein angestochenes Soufflé weiter in sich zusammen? Vergleichsweise leere Gänge, fehlende Schlangen am Einlass und reichlich freie Plätze in den einst begehrten Strandrestaurants ließen diese Frage aufkommen. Auch viele deutsche Unternehmen hatten nochmals ihre Delegation verkleinert, einige große Printmedien fehlten ganz oder schickten nur einen Korrespondenten. Regionale Presse ward fast gar nicht gesichtet.

Spanien wurde allein von der Region Katalonien repräsentiert, das wunderte angesichts der dortigen Probleme wenig. Aber auch das wieder erblühte London wählte einen deutlich unauffälligeren Auftritt. Deutschland ist momentan Investors Liebling und steht glänzend da. Doch statt zu protzen, verkleinerte Hamburg seinen Stand, Köln/Bonn blieben zu Hause und Stuttgart trat mit einer Version an, für die das Wörtchen „sparsam“ übertrieben wäre. Champagnerkübel hatten Seltenheitswert, und auch ansonsten war die Verpflegung weniger opulent. Zu einer zünftigen Party, wie sie früher reihenweise geschmissen wurde, fehlte der Mut.

Götterdämmerung einer Messe? Hat die Expo Real in München der Mipim endgültig den Rang abgelaufen? Sind dies die Auswirkungen einer in weiten Teilen Europas immer noch existenten Wirtschaftskrise oder der Beginn einer neuen Bescheidenheit? Darüber gingen die Meinungen zugegeben auseinander. Mit Interesse registrierten viele, dass der Veranstalter ebenfalls sparte. So gab es am Freitag keine Messezeitung mehr und der Bus-Shuttle wurde gestrichen. Doch schwerer mag wiegen, dass auch viele Aussteller das Motto „Mipim light“ lebten. Ab Freitag zur Mittagszeit waren viele Stände nicht mehr besetzt oder es wurde schon mit dem Zusammenpacken begonnen. Rühmliche Ausnahme: Zwei Mitarbeiter der Dortmunder Wirtschaftsförderung versuchten am NRW-Stand noch um 19 Uhr einen Investor zu überzeugen. Wenigstens im Revier hat man noch Biss!

NACH DREI JAHREN IST SCHLUSS

Wowex findet nicht mehr statt

Die Koelnmesse nimmt die Wowex, Fachmesse und Kongress für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, aus dem Messeprogramm. „Nach unserer Einschätzung ist eine wirtschaftlich zu verantwortende Durchführung der Wowex nachhaltig nicht gegeben“, sagt Gerald Böse, Vorsitzender der Geschäftsführung der Koelnmesse. Die Wowex habe sich trotz „vielfältigen Anstrengungen in den letzten drei Jahren“ nicht entsprechend entwickelt. Die nächste Wowex sollte Mitte Juni 2011 stattfinden.



Stockholm. Die schwedische Hauptstadt gehört zu den Top-3-Standorten.

TOP-INVESTITIONSSTANDORTE

Schweden und Polen holen auf

Der Immobiliendienstleister Savills hat seine Liste der umsatzstärksten Investmentmärkte Europas veröffentlicht. Demnach liegt Großbritannien mit einem Anteil von etwa 42 Prozent am europäischen Gesamttransaktionsvolumen deutlich in Führung, gefolgt von Deutschland, Frankreich, Schweden und den Niederlanden. Die fünf Städte mit dem höchsten Investitionsvolumen sind der Analyse zufolge London, Paris, Stockholm, Berlin und Hamburg. Das Unternehmen prognostiziert, dass Polen, das in der Rangliste der Investmentmärkte Platz neun belegt, 2011 weiterhin steigendes Interesse seitens internationaler Investoren verzeichnen wird. Als entscheidende Faktoren werden dabei die deutliche Wachstumsprognose für das polnische BIP von jährlich durchschnittlich 4,2 Prozent in den kommenden fünf Jahren sowie ein erwarteter Anstieg der Mieten für hochwertige Büroobjekte in Warschau um vier Prozent bis Jahresende angeführt. Laut Savills sind traditionelle Immobiliengrundsätze nach wie vor ausschlaggebend dafür, dass der Fokus auf den Core-Märkten bleibt. Das Unternehmen geht davon aus, dass der stabile Vermietungsmarkt Stockholms und die positiven Mietwachstumsprognosen dazu geführt haben, dass die Hauptstadt Schwedens als Standort mit geringerem Risiko eingestuft wurde und daher nun zu den Top-3-Städten zählt. Der schwedische Investmentmarkt erlebt einen deutlichen Aufschwung, nachdem das Gesamttransaktionsvolumen 2010 laut Savills auf 113 Milliarden Schwedische Kronen angestiegen ist und somit gegenüber 2009 ein Plus von 95 Prozent verzeichnet hat. Die Investitionen ausländischer Investoren nahmen um 135 Prozent zu.

IMMOBILIENINVESTMENTS

329 Milliarden US-Dollar weltweit verfügbar

Nach Schätzungen von DTZ Research werden 2011 weltweit 329 Milliarden US-Dollar für Immobilieninvestitionen verfügbar sein. Gegenüber der vorangegangenen Prognose von Mitte 2010 bedeutet dies einen Anstieg um 17 Prozent. Vor allem für die Region Asien-Pazifik steht mit 104 Milliarden US-Dollar rund 45 Prozent mehr Kapital zur Verfügung als bei der zurückliegenden Analyse (71 Milliarden US-Dollar). Für US-amerikanische Immobilien wird ebenfalls mit einem Zuwachs des bereitgestellten Kapitals von 14 Prozent auf 111 Milliarden US-Dollar gerechnet. Für europäische Immobilien fällt der Zuwachs mit zwei Prozent auf 114 Milliarden US-Dollar deutlich geringer aus. Etwa die Hälfte des zur Verfügung stehenden Kapitals ist 2011 für Investitionen in einem einzigen Land vorgesehen. Die restliche Hälfte des Kapitals wird über mehrere Länder gestreut werden. Im Dezember 2009 waren lediglich 30 Prozent der verfügbaren Mittel für eine Einlandstrategie vorgesehen.

BAUGENEHMIGUNGEN 2010

5,5 Prozent mehr Wohnungen

Von Januar bis Dezember 2010 wurde in Deutschland der Bau von 187.700 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, waren das 5,5 Prozent mehr als im Jahr 2009. Der Ende 2009 begonnene positive Trend bei den Baugenehmigungen setzte sich im Jahr 2010 weiter fort, auch wenn er sich im Laufe des Jahres abschwächte. Von den genehmigten Wohnungen waren 164.600 Neubauwohnungen in Wohngebäuden (+ 6,8 Prozent gegenüber 2009). Der Anstieg von Genehmigungen für Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (+ 8,5 Prozent) fiel dabei höher aus als der Anstieg von Genehmigungen für Wohnungen in Einfamilienhäusern (+ 5,0 Prozent) und Zweifamilienhäusern (+ 5,6 Prozent).

TRANSAKTIONSVOLUMEN VERDOPPELT

Hotellimmobilien gehören zu den Gewinnern

Das Transaktionsvolumen des Hotelinvestmentmarkts in Deutschland hat sich im Jahr 2010 im Vergleich zum Vorjahr auf mehr als 800 Millionen Euro verdoppelt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Forschungsinstituts BulwienGesa, die im Auftrag der WGF AG erstellt wurde. Dabei hat sich die deutsche Kettenhotellerie besser entwickelt als in den meisten anderen Industrienationen. Deutsche A-Städte profitieren laut Studienergebnis merklich vom wachsenden Städtetourismus sowie von der wieder steigenden Anzahl internationaler Geschäftsreisen-

der und Tagungsbesucher. Vor allem auf Economy- und Midclass-Hotels wird sich aufgrund ihres Preis-Leistungs-Gefüges der weiter erwartete Anstieg der Übernachtungszahlen auswirken. Auch ausländische Investoren kehrten zurück auf den deutschen Hotelinvestmentmarkt, auf sie entfallen 63 Prozent des Investmentvolumens, während es 2009 nur 21 Prozent waren. Potenzial wird neben den A-Standorten auch an B- und C-Standorten gesehen, in denen bislang mittelständische Privathotels mit häufig nicht mehr zeitgemäßer Ausstattung vorherrschen.



Hotels profitieren vor allem von der wieder steigenden Zahl der Geschäftsreisenden.

DEUTSCHE BANK

Zentrale in Frankfurt an Fonds verkauft

Die Deutsche Bank verkauft ihre Konzernzentrale in Frankfurt am Main an einen von ihrer Fondstochter DWS aufgelegten Geschlossenen Immobilienfonds. Der Verkaufspreis für die stadtprägenden Zwillingstürme liege bei rund 600 Millionen Euro, teilte der Dax-Konzern mit. Die Deutsche Bank möchte ihre Zentrale durch den Verkauf jedoch nicht aufgeben, sondern plant, das Gebäude langfristig als Mieter zu nutzen. Der DWS-Fonds soll ab Mitte Mai 2011 exklusiv an Privatanleger der Deutschen Bank vertrieben werden.

Die Transaktion ist für Kenner der Branche keine Überraschung: Schon nach Fertigstellung der Türme im Jahr 1984 kamen die Gebäude in einen Geschlossenen Fonds, die Deutsche Bank

wurde schon damals Mieter. Mitte 2007 kaufte die Deutsche Bank die Türme jedoch für 272 Millionen Euro zurück, um sie umfassend zu sanieren. 200 Millionen Euro investierte die Bank in die Modernisierung. Kaum waren Ende vergangenen Jahres die ersten von mehr als 2.800 Mitarbeitern wieder eingezogen, machten Anfang Dezember Meldungen die Runde, die Bank prüfe eine erneute Veräußerung ihrer Firmenzentrale. Ein Deutsche-Bank-Sprecher sagte damals: „Wir prüfen immer, ob es sinnvoller ist, Immobilien selbst zu besitzen oder zu verkaufen und anschließend zurückzuzumieten.“ Am 24. Februar 2011 wurden die verglasten Doppeltürme im Frankfurter Bankenviertel nach drei Jahren Umbau wiedereröffnet.

DEUTSCHER IMMOBILIEN KONGRESS

Neues „altes“ Event

Der Immobilien Kongress des BFW Bundesverband Freier Immobilien und Wohnungsunternehmen und des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter, hat 2011 einen neuen Namen erhalten. Er heißt nun „Deutscher Immobilien Kongress“. Rund 600 Teilnehmer werden am 5. und 6. Mai 2011 im Maritim proArte Hotel in Berlin erwartet. Im Fokus der Veranstaltung stehen unter anderem die Themen Energie und Umwelt, Wohnen im Alter, Immobilienverwaltung, Hotellimmobilien, neue Finanzierungsinstrumente, Marketing. www.deutscher-immobilien-kongress.de

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD

Der Countdown läuft

Die Bewerbungsfrist für den Immobilien-Marketing-Award läuft noch bis zum 1. Juni 2011. Teilnehmen können Verwalter, Facility Manager, Immobilienmakler, Bauträger/Entwickler, Immobilienfonds, und Banken. Bewertet werden die Innovationskraft, die Zielgruppenansprache, eine ausgewogene Kosten-Nutzen-Relation und der Erfolg. Hauptsponsoren sind ECE Projektmanagement und Immobilien Scout24. Ausschreibungsunterlagen unter: www.haufe.de/immobilien



KONGRESS

Seniorenimmobilien

Am 2. und 3. Mai findet in Düsseldorf eine hochkarätige Veranstaltung zum Thema statt. Weitere Informationen unter www.managementcircle.de



KÖPFE

„Manche Menschen würden eher sterben als nachzudenken. Und die tun es auch.“

Bertrand Russel, Philosoph



Dr. Peter Noé



Lutz Freitag



Hans Werner Klee



Peter Schreppel



Stephan Schaal



Christian Henk

Peter Noé steigt bei Hochtief aus

Dr. Peter Noé (53), Mitglied des Vorstands der Hochtief Aktiengesellschaft, hat von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch gemacht. Wie das Unternehmen mitteilte, legte Noé sein Vorstandsmandat mit Wirkung zum 10. September 2011 nieder.

Lutz Freitag ist neuer Aufsichtsratsvorsitzender der Gewobag

Der Aufsichtsrat der Gewobag hat Lutz Freitag einstimmig zu seinem Vorsitzenden gewählt. Er folgt auf Dr. Knut Gustafsson, der Anfang Dezember 2010 verstorben ist. Der 67-jährige Lutz Freitag war zuvor Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen und in dieser Funktion Vorsitzender des Kuratoriums des EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.

Hans Werner Klee wechselte zu BDC

Dr. Hans Werner Klee hat die RAG Montan Immobilien in Essen nach sechs Jahren Geschäftsführung verlassen und ist seit dem 1. März Partner in

der BDC-Drescher & Klee Consulting in Oberhausen.

Peter Schreppel neuer Managing Director bei CBRE

Peter Schreppel (42) ist neuer Managing Director des Immobilienberatungsunternehmens CB Richard Ellis (CBRE) in Deutschland. Schreppel ist seit dem Jahr 2002 bei CBRE tätig und bislang als Head of International Investment verantwortlich für den Bereich Cross-Border Capital Markets. Er löst Martin Drummer ab, der zehn Jahre in dieser Funktion tätig war.

Axel Gedaschko und Dirk Große Würdemann im Aufsichtsrat von Aareon AG

Die Hauptversammlung des Beratungshauses Aareon AG hat Axel Gedaschko und Dirk Große Würdemann als neue Mitglieder in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewählt. Gedaschko, Jurist, seit Februar 2011 Präsident des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, war zuletzt Wirtschaftssenator und Präses der Behörde für Umwelt und Arbeit in Hamburg. Große Würdemann, seit Dezember 2010 Mitglied des Vorstands

der Aareal Bank AG, bekleidete verschiedene Geschäftsführungspositionen, zuletzt bei der Pacific Star Europe GmbH.

Stephan Schaal neuer Investmentdirektor von Europa Feldberg

Der europäische Immobilienfondsmanager EuropaFeldberg verstärkt sein Investmentteam: Stephan Schaal ist neuer Investmentdirektor. Der 39-jährige war zuvor Direktor bei Curzon/AEW, einem europäischen Immobilienfondsmanager mit Sitz in London.

Christian Henk in Geschäftsleitung von Immobilienscout 24

Christian Henk wird ab 1. April die Position des Vice President Produktmanagement Immobilienwirtschaft beim Internet-Portal Immobilienscout24 übernehmen. Der 40-jährige wird künftig als Mitglied der Geschäftsleitung das gesamte Produktmanagement, den Produktentwicklungsprozess und die Preisstrategie verantworten. Er folgt auf Dr. Jörg Rahmer, der das Unternehmen zum 1. Januar 2011 verlassen hat und als COO zu Friendscout24 gewechselt ist.

Bärbel Schomberg im Nachhaltigkeitsbeirat von ECE

Der Hamburger Projektentwickler ECE hat Bärbel Schomberg in den Nachhaltigkeitsbeirat, ein beratendes Gremium mit externen Experten, berufen. Schomberg bekleidete vor der Gründung ihrer Beratungsgesellschaft Schomberg & Co. führende Positionen in der Immobilien- und Finanzbranche.

Georg Glatzel bleibt Vorstandsvorsitzender der IFM

Die IFM Immobilien AG hat den Vertrag mit ihrem Vorstandsvorsitzenden Georg Glatzel um fünf Jahre, bis Ende 2015, verlängert. Der Immobilienökonom hat das Unternehmen im Jahr 2005 selbst gegründet.

Silke Bosbach wird neue Leiterin Centermanagement bei Comfort/Corus

Comfort Center Consulting und Corus Centermanagement, ein Joint Venture der Comfort Holding und Hochtief Property Management, haben Silke Bosbach (32) zur neuen Leiterin des Bereiches Centermanagement berufen.

PLASSMANNS BAUSTELLE



Einkaufszentren, Ladenpassagen und sonstige Begegnungsstätten erlangen für die Kommunikation immer mehr Bedeutung, sodass sich die Versammlungsfreiheit hierauf erstreckt. Ob private Betreiber von Shopping-Centern Demonstrationen und Meinungskundgebungen grundsätzlich gestatten müssen, ist nach einem Urteil des Bundesverfassungsgerichts weiter unklar. (BVerfG, Urteil v. 22.2.2011, 1 BvR 699/06)

HANDELSBLATT-JAHRESTAGUNG Neue Herausforderungen für die Branche

Zum 18. Mal findet in diesem Jahr die Handelsblatt-Jahrestagung statt, diesmal am 9. und 10. Juni 2011 im Ritz-Carlton-Hotel in Berlin. In Informationsveranstaltungen und bei Diskussionen soll es bei der Neuauflage in diesem Jahr unter anderem um die Themen Immobilienwirtschaft und Politik, Finanzierung und Investment sowie um Anlageformen wie Spezialfonds und REITS gehen. Außerdem werden sich die Konferenzteilnehmer am zweiten Tag mit den Herausforderungen beschäftigen, die das Web 2.0 für die Branche und ihre Kommunikation bedeutet. Im vergangenen Jahr nahmen rund 150 Vertreter der Branche an der Tagung teil. Weitere Informationen und Anmeldung im Internet unter: www.immobiliengforum.com

18. Handelsblatt Jahrestagung, 9. und 10. Juni 2011, The Ritz-Carlton Berlin

Immobilienwirtschaft 2011

Der jährliche Treffpunkt der Entscheider!

www.immobiliengforum.com

Mit diesen Top-Referenten und vielen weiteren:



Dr. Georg Allendorf,
RREEF Management
GmbH



Jan Mücke,
Bundesministerium
für Verkehr, Bau und
Stadtentwicklung



Charles Pridgeon,
Allianz Real Estate



Dr. Joachim Seeler,
HamburgTrust GmbH



Uwe Wewel,
Bundesministerium
der Finanzen



Barbara Esser
Info-Telefon: 02 11.96 86 - 35 25

Konzeption und Organisation:

EUROFORUM
The Conference Company

Handelsblatt
Substanz entscheidet.



www.ricseurope.eu/deutschland

Mediation: Streiten – aber richtig

Konfliktbewältigung. Ein Gesetzentwurf untermauert die steigende Etablierung von Mediationsverfahren. RICS Deutschland qualifiziert Mediatoren eigens für die Immobilienbranche.

Thomas Wiegmann FRICS

Im Januar 2011 hat die Bundesregierung das vorgelegte „Gesetz zur Förderung der Mediation und anderer Verfahren der außergerichtlichen Konfliktbeilegung“ verabschiedet. Ziel des Mediationsgesetzes ist die Etablierung der Mediation in Deutschland und damit Erreichung einer zukünftigen Entlastung des deutschen Gerichts- und Rechtswesens. Zudem soll es eine Auflage der Europäischen Union erfüllen, die vorsieht, eine europäische Mediationsrichtlinie bis Mai 2011 in nationales Recht umzuwandeln.

RICS Deutschland begrüßt das von der Bundesregierung geplante Mediationsgesetz als Schritt in die richtige Richtung. Hierdurch wird der Richtungswechsel zu einer konstruktiven Streitkultur weiter fundiert und erstmals die außergerichtliche und gerichtsinterne Mediation in Deutschland auf eine gesetzliche Grundlage gestellt.

Positiv hervorzuheben ist unter anderem, dass die im Zuge der Mediation abgeschlossene Vereinbarung laut Gesetzentwurf einfach und kostengünstig für vollstreckbar erklärt werden kann. Um die Vertraulichkeit des Mediationsverfahrens zu gewährleisten, ist eine allgemeine Verschwiegenheitspflicht für

den Mediator vorgesehen. Kein Regelungsbedarf besteht im Hinblick auf die Verjährung. Denn die Verjährung sei laut Gesetzesbegründung bereits nach § 203 Satz 1 BGB gehemmt, wenn zwischen den Parteien Verhandlungen über den Anspruch oder die den Anspruch begründenden Umstände schweben. Dabei ist zu bedenken, dass der verwendete Begriff der „schwebenden Verhandlung“ nicht klar definiert ist. Diese missliche Situation ist nach Auffassung der RICS zu vermeiden, ebenso wie eine klare Umgrenzung der Hemmung der Verjährung. So ist eine Nachlaufverjährung von drei Monaten bei komplexen Immobiliensachverhalten zu kurz.

Eine Frage der Qualifikation

Was die Qualifikation des Mediators betrifft, sieht der Gesetzentwurf keine abschließende Reglementierung vor. Die Auswahl des Mediators sollte daher mit besonderer Sorgfalt erfolgen. Dabei stehen der deutschen Immobilienwirtschaft seit 2008 speziell ausgebildete „Business-Mediatoren RICS“ zur Verfügung. Konfliktparteien können, indem sie sich an die RICS Deutschland wenden, auf Immobilienexperten mit profundem Mediations-Know-how zurückgreifen, die über ein hohes Maß an Objektivität, Integrität und Neutralität verfügen. Gemeinsam mit EUCON hat die RICS Deutschland einen Pool von Mediatoren mit ausgewiesener Real-Estate-Kompetenz eingerichtet.

Immobilienwirtschaftliche Konflikte können nach Erfahrungen der RICS effizient, nachhaltig und mit einem hohen

RICS Mediationsklausel

„Etwaige Schwierigkeiten im Zusammenhang mit diesem Vertrag sollen nach dem Willen der Parteien gütlich durch Verhandlungen gelöst werden. Die Parteien verpflichten sich hiermit, zunächst den ernsthaften Versuch zu unternehmen, etwaige Meinungsunterschiede im Rahmen einer Wirtschaftsmediation beizulegen, um die Einleitung eines Rechtsstreits vor den ordentlichen Gerichten zu vermeiden. Die Wirtschaftsmediation beginnt mit einer schriftlichen Aufforderung einer Partei gegenüber der RICS Deutschland Ltd., Jung-hofstraße 26, 60311 Frankfurt am Main eine Wirtschaftsmediation einzuleiten. Durch diese Regelung ist keine Partei gehindert, ein gerichtliches Eilverfahren, insbesondere ein Arrest- oder einstweiliges Verfügungsverfahren durchzuführen.“

Maß an Vertraulichkeit und Eigenverantwortung mittels qualifizierter Unterstützung durch einen externen und unabhängigen Mediator gelöst werden. Die Mediation birgt somit im Vergleich zu einer gerichtlichen Auseinandersetzung entscheidende Vorteile, sowohl im nationalen als auch im internationalen Geschäftsverkehr.

Eine Mediation kann eingeleitet werden, wenn die Parteien sich einigen, vor einem Gerichtsentscheid durch einen außenstehenden Dritten zunächst selbst einen außergerichtlichen Lösungsweg einzuschlagen. Oder, wenn der einem Konflikt zugrunde liegende Vertrag eine Klausel über eine „alternative Konfliktlösung“ enthält. ←|



Thomas Wiegmann FRICS

ist Business Mediator RICS, Leiter der Professional Group Dispute Resolution der RICS Deutschland und Mitglied des Vorstandes von EUCON – Europäisches Institut für Conflict Management.

Wirtschaftsstandort Stadt stärken

Vielfältige Herausforderungen. Städte und lokale Unternehmer sind voneinander abhängig. Umso wichtiger ist es, ihre Zusammenarbeit zu stärken. Denn die Strukturen verändern sich.

Christian Huttenloher, Generalsekretär Deutscher Verband



Christian Huttenloher

Seit jeher ist die Entwicklung unserer Städte untrennbar mit der Entwicklung der Wirtschaft verbunden: Städte leben einerseits von ökonomischer Produktivität, andererseits bieten sie Unternehmen die notwendigen Strukturen für ihre Geschäftstätigkeit. Die Art dieser Verbindung hat sich über die Zeit jedoch verändert. Lange Zeit waren europäische Städte besonders durch die baulichen und sozialen Bedingungen der Industrialisierung geprägt. In der heutigen Dienstleistungsgesellschaft beeinflussen vor allem der Rückzug großer Industriebetriebe sowie die Dynamik in anderen Wirtschaftszweigen das wirtschaftliche und städtebauliche Bild unserer Städte. Daher gilt es für eine erfolgreiche Stadtentwicklung, neue Wege zu finden, die städtische Wirtschaft zu stärken und Stadtstrukturen weiterzuentwickeln.

Innenstädte im Fokus

Eine wichtige Rolle spielen die Innenstädte. Dies kommt auch in der aktuellen Diskussion um das Weißbuch Innenstadt des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung zum Ausdruck. Entscheidend ist vor allem die Vielfäl-

tigkeit der innerstädtischen Wirtschaftsaktivitäten. Die städtische Wirtschaft hat jedoch auch mit vielfältigen Herausforderungen zu kämpfen. Während Mieten in guten Lagen steigen und damit für traditionelle Betriebe immer schwerer zu bezahlen sind, kommt es in weniger attraktiven Lagen zu Leerständen. Innovative Instrumente der Stadtentwicklung können dabei helfen, solchen Herausforderungen zu begegnen und für städtische Unternehmen möglichst attraktive Umfeldbedingungen anzubieten.

Eine erfolgreiche Stärkung unserer Innenstädte als attraktive Wirtschaftsstandorte erfordert integrierte Entwicklungskonzepte. Diese müssen verschiedenste innerstädtische Handlungsfelder miteinander verknüpfen: Stadterneuerung und städtebauliche Aufwertung, lokale Infrastrukturen, Verkehr, Wohnen, Kultur, Bildung, Beschäftigungsförderung und soziale Integration. Hierfür bildet die Städtebauförderung das zentrale Unterstützungsinstrument. Darüber hinaus versuchen immer mehr Stadtverwaltungen ihre kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) direkt zu unterstützen, um deren Innovationspotenzial und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Denn gerade sie gelten als das Rückgrat der städtischen Wirtschaft.

In vielen europäischen Städten sind die Voraussetzungen für eine solche Unterstützung zwar gegeben, jedoch sind die Strukturen und Instrumente häufig unkoordiniert, nicht auf KMU ausgerichtet oder wenig bekannt. Hier können städtische Behörden konstruktiv koordinieren und kommunizieren. Die Basis für eine erfolgreiche Unterstützung ist dabei

eine starke lokale Partnerschaft zwischen städtischen Behörden, Förderinstitutionen, Universitäten und Forschungsinstituten auf der einen und privaten Schlüsselakteuren, wie Kammern oder lokalen Banken, auf der anderen Seite. Aber auch die Vernetzung zu übergeordneten Förderangeboten von Bund, Ländern und EU spielt eine wichtige Rolle. All dies schafft die Voraussetzung dafür, dass lokale KMU gerade in ihrer Gründungs- und Wachstumsphase Zugang zu passender Finanzierung, zu geeigneten Immobilien, zu qualifizierter Beratung und unternehmerischem Know-how sowie zu entsprechenden Netzwerken erhalten. Wie Stadtverwaltungen für ihre lokale Wirtschaft aktiv werden können, verdeutlicht das europäische Austauschprojekt FIN-URB-ACT „Städtische Maßnahmen zur Finanzierung innovativer Wirtschaft und KMU“.

Gespann Stadt-Wirtschaft

Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer sind unerlässlich für ein erfolgreiches Gespann Stadt-Wirtschaft. Mit dem Deutschen Seminar für Städtebau und Wirtschaft unterstützt der deutsche Verband Kommunen dabei, unter Berücksichtigung der neuen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen nach immer neuen Lösungsweegen für das Zusammenspiel von Städten und Wirtschaft zu suchen. Dabei initiiert er durch Veranstaltungen und andere Projekte Dialoge mit verschiedenen Akteuren der städtischen Entwicklung und bietet als Kompetenzzentrum seine Dienste an. ←|



www.deutscher-verband.org



Titelthema

Shopping-Center als moderne Marktplätze

Zurzeit sind sie Investors Darling. 3,2 Milliarden Euro flossen 2010 in Deutschlands Einkaufstempel. Doch die Konsummuster wandeln sich. Auch stadtplanerische Ansprüche zwingen die Großimmobilien zu starken Veränderungen.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Im Segment Handelsimmobilien entfiel 2010 der größte Teil der Investitionen auf die Asset-Klasse „Shopping-Center“. Im Einzelhandel und in der Politik wird das Thema Shopping-Center dagegen sehr kontrovers diskutiert. Die einen fürchten den Wettbewerb durch die Handelsagglomeration, die anderen sehen die Chance, schwächelnde Einkaufsstädte aufzuwerten. Auf jeden Fall führen die Großimmobilien aber zu Veränderungen und unterliegen derzeit selbst einem starken Wandel.

Licht- und Schattenseiten von Shopping-Centern lassen sich am Beispiel Fürth anschaulich betrachten. Die Heimatstadt des ehemaligen Quelle-Versands mit ihren gut 114.000 Einwohnern, einer laut Jones Lang LaSalle überdurchschnittlichen Kaufkraftkennziffer von 105,1 und einer Zentralitätskennziffer von 123,9 kennt die Schattenseiten, die ein darbedendes Shop-

Auf einen Blick

- › Im Wettstreit der Kommunen um die Gunst der Konsumenten spielen Shopping-Center heute die zentrale Rolle. Das große Interesse der Investoren begünstigt diese Entwicklung. 3,2 Milliarden Euro flossen allein 2010 in Deutschland in Shopping-Center.
- › Da die Ansiedlung der Shopping-Center jedoch zu großen Veränderungen in der Stadt und im Umland führen kann, ist zwischen den verschiedenen Interessengruppen seit Jahren ein Streit über die verträgliche Größe entbrannt. Zudem setzt das Baugesetzbuch den Shopping-Centern heute deutliche Grenzen.
- › Es verändern sich aber nicht nur die Städte rund um die Shopping-Center, sondern auch die Shopping-Center selbst befinden sich derzeit in einer großen Umstrukturierungsphase. Es ist fraglich, ob sie überall überleben können.

ping-Center mit sich bringt. Dabei ist die Ausgangslage des „City Centers Fürth“ an der Einkaufsmeile Schwabacher Straße denkbar schlecht: Es hat sage und schreibe 351 Eigentümer, wie Horst Müller, berufsmäßiger Stadtrat und Wirtschaftsreferent von Fürth, berichtet. Und die konnten sich meist nicht auf eine gemeinsame Linie einigen. So ist seit 26 Jahren nichts passiert. Zudem hat das Einkaufszentrum einen gravierenden Geburtsfehler: Der Eingang ist schwer zu finden. Die Konsequenz: 60 Prozent der 26.000 Quadratmeter Verkaufsfläche stehen leer. Dabei könnte die Stadt ein funktionierendes Shopping-Center mit modernen Verkaufsflächen dringend brauchen, da Fürth im Krieg kaum zerstört wurde und viel alte Bausubstanz erhalten blieb. Dadurch sind die meisten Verkaufsflächen für das Gros der heute angesagten Filialisten zu klein. Zuletzt keimte wieder |→



„Weil es mancherorts zu viele Shopping-Center gibt, werden einzelne Städte eines Tages auch über den Abriss von Shopping-Centern nachdenken müssen.“

Thomas Binder,
CEO der Sierra Developments
Germany GmbH

Hoffnung auf, weil die Münchener TKN AG Interesse hat, das Objekt für 20 Millionen Euro zu kaufen und für weitere 70 Millionen Euro zu revitalisieren. Die Bauvoranfrage wurde bereits gestellt. Doch die Kaufverhandlungen ziehen sich aufgrund der Eigentümerstruktur hin.

Unabhängig von der Zukunft des City Centers Fürth sucht die Stadt jedoch schon lange eine eigene Lösung, um die Verkaufsfläche zu vergrößern und wichtige Magnetanbieter aus dem Modebereich zu etablieren. Denn der Druck ist schon aufgrund der Lage der Stadt in der Metropolregion Nürnberg groß. Fürth verliert laut Stadtrat Müller jährlich 120 Millionen Euro Kaufkraft an die Nachbarstädte Nürnberg und Erlangen. Um Abhilfe zu schaffen, plante die Stadt zunächst mit dem Shopping-Center-Spezialisten Sonae Sierra die „Neue Mitte Fürth“, ein innerstädtisches Shopping-Center. Doch das Projekt scheiterte. Inzwischen wird das Konzept eines „innerstädtischen Einkaufsschwerpunkts“, so der nüchterne Arbeitstitel, diskutiert.

Fürth ist längst kein Einzelfall

Fürth ist mit seinen Center-Projekten kein Einzelfall. Im Wettstreit der deutschen Kommunen um die Gunst der Konsumenten aus der eigenen Stadt und aus dem Umland spielen Shopping-Center heute die zentrale Rolle. Das große Interesse der Investoren begünstigt die Entwicklung. 2010 floss in Deutschland laut Jones Lang LaSalle mit 3,2 Milliarden Euro das meiste Geld in Shopping-Center, fast die Hälfte der Summe von 7,64 Milliarden Euro, die Investoren in Handelsimmobilien investiert haben. Dabei spielt laut Dennis Börgel MRICS, Partner des Immobiliendienstleisters Cushman & Wakefield Germany, beim Shopping-Center die Risikostreuung durch die Vielzahl der Mieter eine Rolle. Vor allem Offene Immobilienfonds sind laut Jones Lang LaSalle an der Anlage-Klasse interessiert.

Als moderne Variante des „Alles-unter-einem-Dach-Prinzips“ übernehmen Shopping-Center zunehmend die Rolle der innerstädtischen Warenhäuser. Leiden die Warenhäuser unter der Atomisierung des Konsumgütermarkts in immer kleinere Zielgruppen, können die Shopping-Center diesen Wandel aufgreifen, indem sie unter einem Dach die angesagten Marken in eigenen Läden präsentieren. Zudem können sich die Center durch ihre flexible Bauweise auf die sich ständig wandelnden Flächenanforderungen des Einzelhandels einstellen. Außerdem sind innerstädtische Shopping-Center gewissermaßen eine Antwort auf die häufig kritisierte Verödung deutscher Innenstädte. Die geballte Nachfrage des Einzelhandels nach den 1A-Lagen hat die Mieten in den vergangenen Jahrzehnten exorbitant steigen lassen, sodass sich in den innerstädtischen Top-Einkaufsmeylen nur noch die renditestarken Einzelhändler aus der Modebranche, dem Schmuck- und Kosmetikbereich oder dem Buchhandel ansie-

deln konnten. Formate, die Lebendigkeit versprechen, können das nicht bezahlen.

Da der Raum für Shopping-Center meist nur am Rande von Top-Lagen verfügbar ist, – vereinzelt lassen sich auch Warenhäuser umgestalten wie der City Point in Braunschweig oder die Neumarkt Galerie in Köln –, können sich die Center meist nur behaupten, so das Credo der Branche, wenn sie durch Größe genügend Attraktionen bieten, um eine ausreichende Frequenz zu sichern. Das führt in Innenstädten aber nicht selten zu Veränderungen der Kundenströme, der Laufwege und im Extremfall zur Verlagerung der 1A-Lage. So etwa in Bayreuth, wo sich nach Ansiedlung des Rotmain Centers die 1A-Lage in Richtung Center verlagerte.

Da Shopping-Center für viele Kommunen heute das Mittel der Wahl sind, um den heimischen Einzelhandelsstandort aufzuwerten, ihre Ansiedlung aber zu großen Veränderungen führen kann, ist zwischen den verschiedenen Interessengruppen seit Jahren ein Streit über die verträgliche Größe entbrannt. Die größten Auswirkungen auf die innerstädtischen Strukturen erwartet das Deutsche Institut für Urbanistik (difu) in Berlin naturgemäß von großen Zentren „in Innenstadtrandlagen“, während kleinere, integrierte Einkaufszentren eine positive Wirkung auf die 1A-Lage entfalten könnten. Auch Volker Sonnenschein, Leiter Retail bei der Bilfinger-Berger-Tochter EPM, die unter anderem auf das Asset-Management von Shopping-Centern fokussiert ist, tritt der Einschätzung entgegen, dass nur große Center erfolgreich seien. Wenn die Center gut in die Innenstadt integriert und gut positioniert seien, könnten sich auch kleine Center gut



Foto: Image Marketing GmbH; ECE Managing Director Leasing; GMA; ECE

Expertenmeinungen



Stephan Jung, Vorstandschef der German Council of Shopping-Centers (GCSC), denkt, dass die Aufenthaltsqualität der Shopping-Center erhöht werden muss: „Das Center darf kein Ort sein, von dem man nach 90 Minuten schon wieder weg will.“



Klaus Striebich, Managing Director Leasing beim Hamburger Shopping-Center Spezialisten ECE, sieht die Herausforderung der Branche darin, im „Shopping-Center die Sehnsüchte der Kunden zu erfüllen“.



Raimund Ellrott, Mitglied des Management Boards der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (GMA), hat in einer Studie herausgefunden, dass fast die Hälfte der deutschen Shopping-Center revitalisierungsbedürftig ist.



Reinhard Winiwarter, Managing Director der Standort Marketing Agentur GmbH aus Wien: „Die Shopping-Center müssen sich als Marke positionieren. Eine Rolle kommt der Architektur als ‚gebauter Marke‘ zu.“

entwickeln. Als generelle Grenze für verträgliche Center wird unter Experten gerne eine Fläche propagiert, die etwa 15 Prozent der vorhandenen Verkaufsfläche umfasst oder eine Größe von 15.000 Quadratmetern nicht überschreitet. Die Kehrseite der Begrenzung ist jedoch, dass Städte mit einem ohnehin schon schwachen Einzelhandel dann kaum in der Lage sind, ihren Einzelhandelsstandort nachhaltig zu stärken. Doch da es für viele Kommunalpolitiker bei der Ansiedlung von Shopping-Centern nicht nur um die Aufwertung des in-

nerstädtischen Einzelhandelsstandorts geht, sondern auch darum, sich im Wettbewerb mit Nachbarstädten zu behaupten, ist die Definition der „angemessenen Größe“ oft relativ. Das zeigt sich nirgendwo deutlicher als im Ruhrgebiet. Jede Stadt versucht, mit neuen Attraktionen Anziehungspunkte für Bewohner und Besucher zu schaffen. Denn eins ist allen Städten gemein: Der Bevölkerungsschwund und der Kampf um neue Arbeitsplätze.

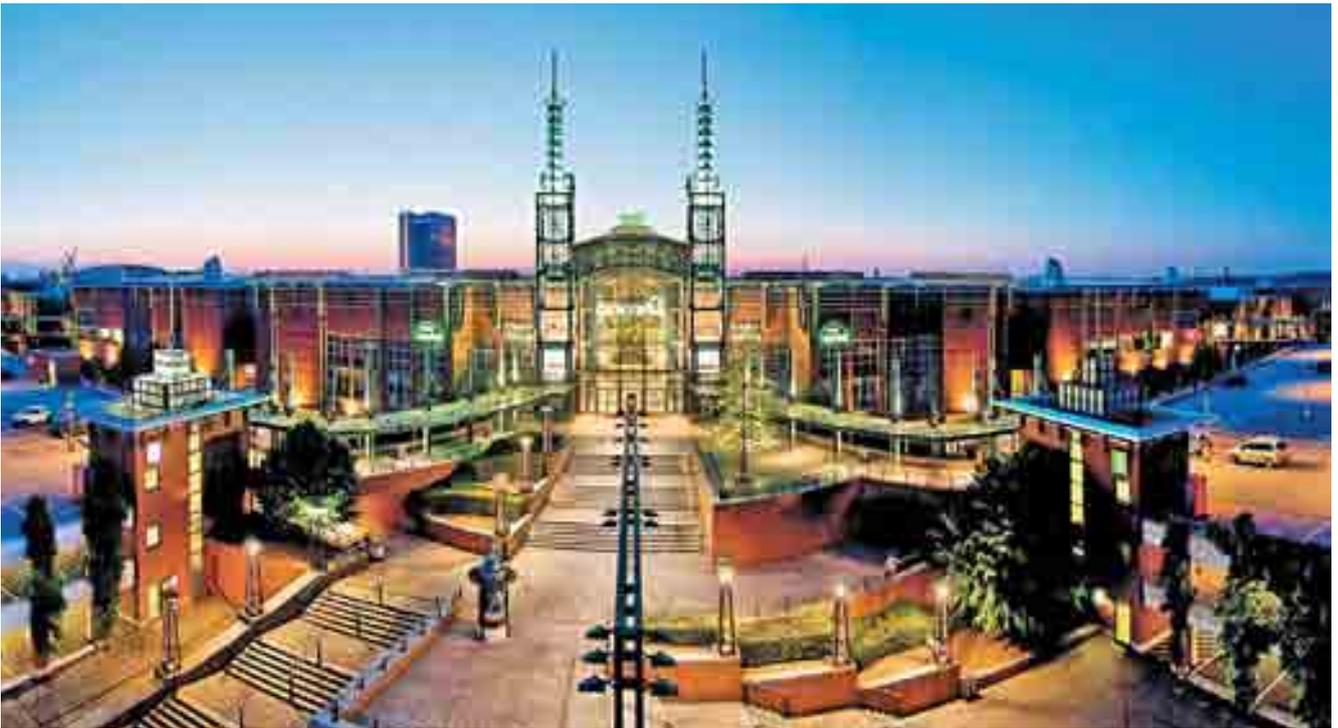
Shopping-Center statt Brachflächen

Dabei werden Shopping-Center und große Fachmarktzentren auch gerne als Nachnutzung von Industriebrachen etabliert. So beschloss Oberhausen in den 1990er-Jahren auf dem brachliegenden Industriegelände der Gutehoffnungshütte ein Einkaufs- und Freizeit-Paradies mit einer Strahlkraft weit über die Stadtgrenzen hinaus zu etablieren. Auch wenn die Verwerfungen für die Innenstadt durch die „Neue Mitte Oberhausen“ erheblich sein würden, schienen die Zugewinne größer. Neben den etwa 200 Geschäften auf 70.000 Quadratmetern im CentrO selbst finden sich in der Nachbarschaft Touristenattraktionen wie die Multifunktionshalle König-Pilsener-Arena, der CentrO-Freizeitpark für Familien oder das Multiplex-Kino.

Die Dimensionen des CentrO, das von der britischen Investorengruppe Stadium Group entwickelt wurde, waren bereits vorgegeben durch zwei andere Größen im Ruhrpott: Das Rhein-Ruhr-Zentrum mit seinen 100.000 Quadratmetern Verkaufsfläche, das 1973 auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Humboldt in Mülheim an der Ruhr eröffnete, und den 1964 im Bochumer Stadtteil Harpen eröffneten Ruhrpark mit 126.000 Quadratmetern Verkaufsfläche. Nur durch nennenswerte Größe konnte das CentrO ein Millionenpublikum nach Oberhausen holen. Das brachte aber das Gleichgewicht anderer Städte ins Wanken. So etwa auch in der Stadt Essen, die lange Zeit hinter Düsseldorf die|→



Der City Point Braunschweig entwickelte sich von einem Kaufhaus zu einem Shopping-Center. In der Regel entstehen neue Shopping-Center jedoch am Rand der Top-Lagen.



Shopping-Center als Nachnutzung von Industriebrachen. Das Centro in Oberhausen hat das Gleichgewicht der Städte im Ruhrpott ins Wanken gebracht ...

Top-Shopping-Destination des Ruhrgebiets war. Um zu alter Bedeutung zurückzufinden, genehmigte die Stadt auf dem Gelände des alten Karstadt Warenhauses am Limbecker Platz den Bau des 70.000 Quadratmeter großen Shopping-Centers, wobei allerdings der Mieter Karstadt mit heute 30.000 Quadratmetern bereits vorher am Standort war. Dass das Center Auswirkungen auf die Top-Einkaufslagen hat, war klar. Doch registriert Comfort in der Limbecker Straße, in der Nähe des Centers, allmählich wieder eine steigende Flächennachfrage.

Bis 2012 wird die Zahl der Shopping-Center (ab 10.000 Quadratmeter Verkaufsfläche) von aktuell 435 (Stand: Januar 2011) laut EHI Retail Institute in Köln bis Anfang 2012 auf 444 steigen. „Der Einzelhandel in Deutschland hat 2010 mit unerwarteter Kraft die Hürde von 400 Milliarden Euro Umsatz übersprungen“, stellt Stephan Jung, Vorstandschef des German Council of Shopping-Centers (GCSC), fest. „Da aber das Flächenwachstum in den vergangenen Jahren schneller erfolgte,



... so etwa auch in Essen. Die Stadt kämpft um ihren Einzelhandel.

prüfen Investoren genau, an welchen Standorten und in welcher Lage sie welche Asset-Typen erwerben.“

Grenzen durch Gesetze

Dem Wettstreit der Kommunen um die attraktivsten Großimmobilien setzt § 2,2 des Baugesetz-Buchs heute jedoch Grenzen. Danach müssen beim Bau großflächiger Handelsobjekte, deren Einzugsgebiet in andere Kommunen reicht, die Nachbargemeinden an den Planverfahren beteiligen.

Knapp 50 Jahre nachdem die ersten Shopping-Center in Deutschland eröffnet wurden, stehen die Einkaufszentren ihrerseits vor einem Prozess der Umstrukturierung. Nach einer Studie der Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung (GMA) im Auftrag von Sonae Sierra ist fast die Hälfte der deutschen Shopping-Center revitalisierungsbedürftig. Das entspricht im besten Fall einem Investitionsbedarf von 2,5 bis 3,5 Milliarden Euro in den nächsten drei bis fünf Jahren. Es gibt aber auch Standorte, wo sich die Objekte so stark kannibalisieren, dass es für einzelne Center keine Lösung mehr gibt, glaubt Raimund Ellrott, Mitglied des Management Boards der GMA. Deshalb kann sich Thomas Binder, CEO der Sierra Developments Germany GmbH, vorstellen, dass einzelne Städte eines Tages über den Abriss von Shopping-Centern nachdenken müssen.

Zudem führen der sich beschleunigende Wandel bei den Konsummustern und im Einzelhandel sowie die wachsenden stadtplanerischen Ansprüche an die Großimmobilien zu Veränderungen in der Shopping-Center-Industrie. Zumal auch in den Shopping-Centern gilt, dass die immer gleichen Filialketten das Bild prägen, sodass die Mitglieder des GCSC seit Jahren über die Frage diskutieren, wie sie das Flair mittelalterlicher Marktplätze ins Center holen könnten. Ein Baustein ist die Gastronomie. „Das Center darf kein Ort sein, von dem man nach

Unternehmen Wir – die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg – sind ein leistungsfähiges, marktorientiertes, wertebasiertes Finanzdienstleistungsunternehmen mit einer Bilanzsumme von knapp 2 Mrd. EUR zu den größten Volksbanken Deutschlands. Zum nächstmöglichen Zeitpunkt suchen wir für unsere hochdynamische Tochtergesellschaft „BöwePark GmbH“ einen

Geschäftsführer/Immobilien-/Property Manager (m/w)

Auf dem Areal des Braunschweiger mit einer Gesamtfläche von 75.000 m² werden zukünftig unter anderem ein repräsentatives Business-Center mit 10.000 m² Bürofläche und ein Fachmarktzentrum mit einer Verkaufsfläche von 20.000 m² entstehen. In dem bereits vollständig verwirklichten Bürokomplex wird auch die Volksbank Böwe zum Verwaltungssitz bezogen.

Ihre Aufgaben

- Wahrnehmung von Eigentümerfunktionen
- aktive Mietvertragsmanagement einschließlich Erstellung von Mietverträgen und Nachträgen
- Erstellung von Nebenkostenrechnungen
- Schlafstellen mit Mietern und Betreibern
- Steuerung der einzelnen Dienstleister und Flächen
- Abwicklung von Vermietungsanträgen
- Budgetplanung und -überwachung sowie Reporting und Controlling

Ihr Profil

- „Ergänzende“ Ausbildung zum Immobilienkaufmann oder vergleichbare Qualifikation
- Zustandsbürgerschaft als Immobilienkaufmann oder Fachwirt in Facility Management Wirtschaftswert
- mehrfache Berufserfahrung in der Immobilienverwaltung
- umfassende Kenntnisse des gewerblichen Mietvertragsrechts und der relevanten Immobilienmärkte
- sehr gute Kommunikationsfähigkeiten und Durchsetzungsvermögen
- ausgeprägte Dienstleistungsmotivität
- hohe Eigeninitiative und Flexibilität
- starkes Auftreten und Verhandlungsmotiv
- Organisationstalent und Belastbarkeit
- gute DV-Kenntnisse

Ansprechpartner Wenn Sie diese herausfordernde Aufgabe anspricht, freuen wir uns auf die Zusage Ihrer aussagekräftigen Unterlagen (Lebenslauf, Zeugnisse, Gehaltsunterlagen) an die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg, Personalabteilung, 38143 Braunschweig. Für schriftliche Abschlusssicherungen steht Ihnen der Bereich der Unternehmenskommunikation gerne zur Verfügung. Absolut Diskretion ist für uns selbstverständlich. Wir sind gerne erreichbar. Ihre persönliche Kontaktaufnahme ist für uns ebenfalls sehr willkommen.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:

„Jede Mensch hat etwas, das ihn ausstellt“

Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg



„Shopping-Center müssen nicht unbedingt groß sein, um Erfolg zu haben. Auch kleine Center können sich gut entwickeln.“
Volker Sonnenschein,
Leiter Retail bei der Billfinger-Berger-Tochter EPM

90 Minuten schon wieder weg will“, greift er das Thema Aufenthaltsqualität auf. Das Center müsse sich als Marke positionieren, so Reinhard Winiwarter, Managing Director der Standort Marketing Agentur GmbH, und Thomas Kratky, Creative Director der Kratkys.net, aus Wien. Klaus Striebich, Managing Director Leasing bei der ECE, sieht die Herausforderung darin, die Sehnsüchte der Kunden zu erfüllen. Das Stichwort heißt „Unterhaltung“, denn Shopping-Center sollen zur sozialen Begegnungsstätte werden. So besteht auch die Strategie der ECE da-

rin, „mit innovativen Shopping-Centern moderne Marktplätze mit überregionaler Anziehungskraft zu entwickeln“, sagt Ulrich Schmitz, Center-Manager des Limbecker Platzes in Essen.

Und auch die Kommunikation mit den jungen Leuten ist ein Thema, das die Center-Betreiber nicht aus den Augen verlieren dürfen. So stellt sich laut GCSC-Vorstandschef Jung die Frage: „Wie kommuniziert die Community?“ Die Online-Kommunikation über Facebook, Twitter & Co. gewinnt für die Shopping-Center-Branche an Bedeutung. Dazu gehört, dass Xing-Gruppenmitglieder oder Facebook-Fans nicht nur exklusive Einladungen erhalten, sondern auch Angebote und Rabatte auf Waren und Dienstleistungen, die anderen verschlossen bleiben. Oder: Center-Besucher, die sich per Handy registrieren ließen, erhielten einen elektronischen Begrüßungs-Coupon für einen Kaffee, eine Probefahrt mit einem neuen Automodell oder eine Überraschung zum Geburtstag, zählt Jung auf.

In Städten und Kommunen ist die Online-Kommunikation für die frühe Diskussion mit den Bürgern über Stadtentwicklung Pflicht. Auch wenn es um neue Shopping-Center geht. „Partizipation und kurze Entscheidungswege sorgen für nachhaltige Projektumsetzungen“, sagt Eva Lose, Oberbürgermeisterin der Stadt Ludwigshafen. Dadurch gewinne Meinungsbildung dramatisch an Tempo. Das wird auch die Entwicklung neuer Shopping-Center beeinflussen, da schneller klar wird, wie die „Community“ darüber denkt. ←|

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Sehnsucht nach sicheren Anlagen

Dr. Volker Riebel

Serie

Beim österreichischen Immobilienunternehmen Conwert bewegt sich viel. Der neue Chef verrät seine ehrgeizigen Pläne. Er hat vor allem den deutschen Markt im Visier.

Herr Dr. Riebel, Sie waren bis Ende 2010 Verwaltungsratsmitglied und sind seit Anfang 2011 CEO von Conwert. Ein ungewöhnlicher Schritt, wie kam es dazu?

Riebel: Es war eine persönliche Entscheidung meines Vorgängers Johann Kowar, sein Amt als CEO niederzulegen. Es hieß nicht von vornherein, dass ich es übernehmen sollte, sondern es gab ein Verfahren mit einem der bekanntesten Personalberater. Mich persönlich hat die Aufgabe sehr gereizt. Am Ende des Verfahrens war ich dann der neue CEO.



Dr. Volker Riebel

ist seit Jahresbeginn Chef der österreichischen Conwert Immobilien Invest SE. Für seine neue Aufgabe bringt er reichlich Erfahrung im Immobiliengeschäft mit, zuletzt als Vorstandsvorsitzender der kommunalen Gewoba in Bremen, davor als Chef des Wohnimmobilienkonzerns Deutsche Annington in Düsseldorf. Riebel will Conwert zum „Pure Player“ für Wohnimmobilien umgestalten.

Tat es Ihnen nicht leid, den Chefsessel der Gewoba in Bremen zu verlassen?

Riebel: Ich bin in der Tat schweren Herzens von der Gewoba gegangen. Ich habe die drei erfolgreichsten Jahre der Unternehmensgeschichte erlebt. Aber ich wollte auch mal bei einem börsennotierten Immobilienunternehmen arbeiten. So viele gibt es nicht, und bei einigen würde ich nicht so gern arbeiten.

Was reizt Sie denn an Conwert?

Riebel: Conwert ist schon lange an der Börse und hat ein sehr interessantes Geschäftsmodell. Dieses besitzt in der deutschen Wohnungswirtschaft mit gutem Mieterservice und guten Mietergebnissen viel Potenzial. Conwert stellt sich als komplettes Wohninvestmenthaus auf, das Wohnungsbestände sowohl an Mieter als auch an Kapitalanleger verkauft. Bereits zwei Wohnimmobilienfonds werden für die Fondsgesellschaft DWS gemanagt. Bei diesem Geschäft rechnen wir uns eine Menge aus, vor allem im institutionellen deutschen Geschäft. Es gibt eine große Sehnsucht nach sicheren Anlagen. Davon profitieren Wohnimmobilien mehr als Gewerbeimmobilien.



Wer nicht direkt Häuser oder Wohnungen kauft, investiert in solche Fonds oder in unsere Aktie. Wir haben das Potenzial, hier Marktführer in Deutschland zu werden.

Ihre ersten hundert Tage als Conwert-CEO neigen sich dem Ende zu. Was haben Sie in Angriff genommen?

Riebel: Wir wollen die Lücke zwischen dem NAV, also dem Buchwert unserer Immobilien abzüglich Schulden, und dem aktuellen Kurs unserer Aktie möglichst schließen. Dazwischen liegen jetzt noch 20 bis 25 Prozent. Das ist im Vergleich zu anderen österreichischen Immobilien-Aktiengesellschaften zwar sehr gut, reicht uns aber nicht. Also konzentrieren wir uns auf eine wertorientierte Unternehmenspolitik mit dem



se haben. Etwa aus Tschechien, Slowakei, Ungarn und Ukraine.

Gibt es noch andere Bereiche, von denen Sie sich trennen wollen?

Riebel: Wir werden uns von einigen Randaktivitäten trennen, etwa vom Bau-trägergeschäft oder Baudevelopment. Wir wollen Pure Player mit dem Thema Wohnungsmanagement werden.

Was werden Sie mit dem ganzen Geld machen, das durch Verkäufe frei wird?

Riebel: Wir wollen die Erlöse zur Verbesserung unserer Kapitalstruktur einsetzen. Unser LTV – also vereinfacht gesagt, der Verschuldungsgrad – liegt jetzt bei knapp über 60 Prozent. Das ist verglichen mit unserer Peer Group ein konservativer Wert, doch wir wollen da hin, wo Conwert schon mal war: 55 Prozent. In Deutschland werden wir dort investieren, wo die Mietrenditen noch nicht so niedrig sind wie in Österreich.

Welche Märkte und Aktivitäten sind in Deutschland am interessantesten?

Riebel: Vorwiegend die Ballungszentren, wie Berlin, Hamburg, die Rheinschiene, ja alle Regionen mit guten wirtschaftlichen Aussichten. Wir können uns auch Co-Investments mit institutionellen Investoren vorstellen. Privatisierung für Dritte ist das klassische Geschäft unserer Tochter Alt+Kelber. Auch die Fremdverwaltung von Wohnungen, das Asset und Property Management mit Schwerpunkt institutionelle Investoren, wie Fonds und Stiftungen, kommen in Betracht.

Wie steht es um Anleger, die schon Ihre Aktionäre sind?

Riebel: Nach dem Einstieg von Petrus Advisers, einem britischen Investor, der 18 Prozent unserer Aktien hält und unter anderem Stiftungen verwaltet, haben wir 82 Prozent freie Aktionäre. 50 Prozent sind institutionelle Investoren, der Rest Einzelanleger. Wir haben also einen großen Free Float, die Aktie ist sehr liquide. Ganz besonders freut uns, dass wir seit dem 21. März im ATX notieren. Das ist sozusagen der österreichische DAX, die erste Börsenliga in Österreich. ←|

klaren Schwerpunkt Wohnimmobilien. Dazu gehört auch, dass wir uns von Aktivitäten im Bereich Gewerbeimmobilien trennen. Die durch die Übernahme der ECO Business-Immobilien AG erworbenen Immobilien wollen wir in zwei bis drei Jahren größtenteils verkaufen.

Haben Sie auch schon regionale Schwerpunkte im Auge?

Riebel: Österreich, davon mit 90 bis 95 Prozent Wien. Wir werden unser Exposure mittelfristig auf ein Volumen von 500 bis 600 Millionen Euro abbauen, weil die Mietrenditen niedrig sind, insbesondere auf dem Wiener Zinshausmarkt. Wir wollen verstärkt in Deutschland investieren und uns aus Ländern zurückziehen, in denen wir keine kritische Mas-

BUILDING FUTURE. CREATING VALUE.



14. – 15. Juni 2011
CCH - Congress Center
Hamburg

Legen Sie den Grundstein für Ihren Erfolg auf der Real Estate North

- ▀ der Fachmesse für Gewerbeimmobilien
- ▀ dem dynamischen Branchentreff für Nordeuropa
- ▀ der perfekten Plattform für neue Kundenkontakte und effektiven Meinungsaustausch

Mehr dazu unter
www.real-estate-north.de



**REAL ESTATE
NORTH**

Exhibition for Commercial
Property in Northern Europe

Mitglied bei



„Abwerten auf einen Schlag ist nicht mehr drin“

Offene Immobilienfonds. Mit dem neuen Anlegerschutzgesetz will die Bundesregierung die Asset-Klasse stabilisieren. Dazu soll unter anderem eine Verkürzung der Bewertungsintervalle beitragen.

Birgitt Wüst, Freiburg

Im Februar hat der Bundestag das Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und zur Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts (AnsFuG) beschlossen. Nachdem auch der Bundesrat Mitte März zugestimmt hat, treten für die Offenen Immobilienfonds (OIF) neue Regeln in Kraft. Die wesentlichen Änderungen: Eine Mindesthaltefrist von 24 Monaten, eine einjährige Kündigungsfrist und eine Reduktion der maximalen Fremdfinanzierungsquote. Während es für institutionelle Anleger aufgrund der neuen Regelungen künftig nicht mehr möglich ist, die Offenen Immobilienfonds als „Parkplatz“ für kurzfristige Anlagen zu nutzen, dürfte sich für Kleinanleger kaum etwas ändern: Um den laufenden Liquiditätsbedarf von Privatinvestoren nicht zu beeinträchtigen, soll jeder Anleger halbjährlich 30.000 Euro aus einem OIF abziehen können, im Ge-

samtjahr also maximal 60.000 Euro. Die Änderung wird in der Branche begrüßt. Auch mit der Neuregulierung der Bewertung von Fondsimmobilen – vorgesehen sind strengere Regeln für die Unabhängigkeit der Sachverständigen und engere Bewertungsintervalle – zeigt man sich im Großen und Ganzen zufrieden.

Es wäre schlimmer gegangen

So dürfen Sachverständige, die auch als Berater oder Vermittler tätig sind – etwa Angehörige der großen internationalen Beratungsunternehmen – weiterhin nicht als Gutachter für die KAGs tätig werden. § 77 Abs. 2 InvG stuft die Objektvermietung, den Objektverkauf und die Objektvermittlung als konfliktreiche Tätigkeiten ein, die sich nicht mit einer unabhängigen Bewertung vereinbaren lassen.

Für Klarheit beim Anleger soll der erhöhte Bewertungssturnus der Fondsimmobilen sorgen: Mussten die Kapitalanlagegesellschaften (KAG) ihre Immobilien früher einmal jährlich vom Sachverständigenausschuss begutachten lassen, sofern sie nicht im Einzelfall aufgrund Änderungen bei wesentlichen Bewertungsfaktoren eine außerturnusmäßige Valuation erforderten, sollen die Objekte nun quartalsweise bewertet werden. In der Branche zeigt man sich zufrieden: „Es hätte schlimmer kommen können“, heißt es unter Verweis auf den jüngst noch geplanten monatlichen

Bewertungssturnus. Allerdings sind die Regelungen derzeit noch nicht im Detail ausgearbeitet. „Es könnte darauf hinauslaufen, dass es jährlich eine Vollbewertung und drei Überprüfungen geben wird“, meint Fabian Hellbusch, Sprecher von Union Investment Real Estate. Beim Branchenverband BVI plädiert man für eine „praxisnahe Vorgehensweise“. „Wir befürworten eine vollständige Bewertung pro Jahr, die alle drei Monate überprüft wird“, sagt Sprecher Frank Bock.

Größere Änderungen durch die neue Bewertungsfrequenz erwartet Hellbusch nicht. „Die erhöhte Belastung der Sachverständigen wird sich sicher auf die TER auswirken, die Auswirkung auf die Performance dürfte vernachlässigbar sein.“ Die TER ist eine Kennzahl, die Aufschluss darüber gibt, welche Kosten bei einem Investmentfonds jährlich zusätzlich zum Ausgabeaufschlag anfallen.

„Läuft es auf eine Vollbewertung und drei Desktop-Bewertungen pro Jahr hinaus, werden sich die Kosten nicht exorbitant erhöhen“, bestätigt Albrecht Reihlen, Geschäftsführer der Deka Immobilien Investment. Da bei der Deka Immobilien das Durchschnittsobjekt 50 bis 60 Millionen Euro wert sei, schlägen die Vollbewertung und die Bewertungsüberprüfungen mit geringen Kosten zu Buche. Durch den erhöhten Turnus ändere sich nichts Substanzielles. Dennoch erwartet Reihlen einige Umstellungen. Beispielsweise müsse die Deka Immobilien Investment bei der Datenweitergabe

Wertermittlung derzeit unmöglich

Aufgrund der Katastrophe in Japan hat Union Investment als Vorsichtsmaßnahme den Unilmmo Global vorerst geschlossen: Eine Neubewertung – und damit korrekte Ermittlung des Anteilsschein-Werts – ist derzeit nicht möglich. Erdbeben und Tsunami haben keine größeren Schäden an den Objekten in Tokio (14 Prozent des Fondsvermögens) angerichtet, doch kommt es zu einem atomaren Super-GAU, dürften die Objekte stark an Wert verlieren.

an die Sachverständigen schneller werden. Veränderungen erwartet Reihlen auch bei den Sachverständigen: „Das Ein-Gutachter-Büro wird es meines Erachtens bald nicht mehr geben.“ Beim BIIS Bundesverband der Immobiliensachverständigen sieht man die Lage für die Individual-Sachverständigen-Büros weniger kritisch. „Ich denke nicht, dass der Trend zwangsläufig in Richtung immer größerer Zusammenschlüsse von Sachverständigen oder gar Bewertungsfabriken geht“, meint Gernot Archner. Probleme durch den erhöhten Turnus könne er nicht erkennen.

Auch bei der Einschätzung eines weiteren Effekts, der Turnuserhöhung, gehen die Meinungen auseinander. „Mit der quartalsweisen Bewertung dürfte eine höhere Volatilität pro Objekt verbunden sein“, sagt Hellbusch. „Ob sich

daraus auch ein Portfolioeffekt ergibt, lässt sich gegenwärtig nicht abschätzen.“ „Die Deutschen Märkte sind stabil: Die neue Regelung dürfte sich auf ein größeres, hierzulande allokiertes Portfolio kaum auswirken“, differenziert Reihlen.

Auswirkungen sind unklar

Bei jungen, noch kleinen Fonds oder solchen, die mit wenigen Objekten in volatilen Märkten investiert sind, wirke sich die Änderung schon eher aus. Bei breit diversifizierten großen Fonds schlage die quartalsweise Wertänderung indes nicht auf die Performance durch: „Wenn Sie 150 Immobilien im Portfolio haben, spielt das keine Rolle.“ Bei den Offenen Immobilienfonds der Deka könne man mit der Bewertung eigentlich weiter wie bisher verfahren, meint Reihlen. „Aber

wir tragen die Änderung gerne mit.“ Die Commerz Real AG begrüßt den neuen Bewertungsturnus. „Bereits in den zurückliegenden Jahren haben wir bei großvolumigen Investitionsobjekten oder bei deutlichen Veränderungen im Markt- oder Objektfeld unterjährige Bewertungen durchgeführt, um erforderliche Korrekturen frühzeitig vornehmen zu können“, berichtet Mario Schüttauf, Fondsmanager des HausInvest. „Obgleich das neue Gesetz keine Vorgaben bezüglich des Umfangs der Bewertungen enthält, haben wir uns vorgenommen, in jedem Jahr vier umfassende Bewertungen erstellen zu lassen.“ Die quartalsweise Bewertung wird Schüttauf zufolge dazu beitragen, „einen für die Gesamtbranche einheitlich hohen Transparenzstandard bezüglich des Immobilienvermögens eines Fonds zu schaffen“.

Von Gutachterseite aus stimmt man dieser Einschätzung zu. „Heute kann sich an volatilen Märkten in einem Vierteljahr schon eine wertrelevante Veränderung ergeben, auch wenn wir eine halbjährliche Bewertungsfrequenz mit Blick auf Transaktionsdauern und einen ausreichend breiten Marktbeleg grundsätzlich bevorzugt hätten“, sagt Archner. „So wird man über eine vorsichtige Bewertungspraxis, die größten Wert auf eine tiefe Marktanalyse und ausreichende Vergleichsdaten legt – und deshalb auch etwas länger als nur drei Monate zurückreichende Beobachtungszeiträume berücksichtigt –, sicherzustellen haben, dass aus einer belegten und abgesicherten Bewertung keine dem reinen Sentiment geschuldete quartalsweise Bewertung wird.“

Für die Anleger sei auf jeden Fall positiv, dass eine kürzere Bewertungsfrequenz raschere und granuliere Anpassungen an Markt- und Objektveränderungen zulasse: „Massive Abwertungen oder Aufwertungen auf einen Schlag wie bei einer jährlichen Bewertungsfrequenz sollten der Vergangenheit angehören.“ Allerdings seien selbst bei einer kürzeren Bewertungsfrequenz im Einzelfall – etwa bei einer nicht vorhersehbaren Insolvenz eines Mieters – positive wie negative Überraschungen weiter möglich.“ ←|

Offene Immobilienfonds. Durch ein neues Gesetz kommen Änderungen auf die Branche zu.



Noch keine Einigung in Sicht

Grundsteuerreform. Süd gegen Nord: Derzeit streiten sich die Bundesländer um eine Reform der Grundsteuer. Thüringen schlägt einen Mittelweg vor. Führt der zur Lösung?



Noch bleiben Fragezeichen:
Auf welcher Datenbasis soll die Grundsteuer berechnet werden?

Wolfgang Schmidt-Gorbac, optegra:hhl, Köln

Kaum zu glauben: Die Bemessungsgrundlage der Grundsteuer beruht noch heute in Westdeutschland auf den sogenannten Einheitswerten von 1964 und in Ostdeutschland sogar auf denen von 1935. Es ist also nicht weiter verwunderlich, dass der Bundesfinanzhof (BFH) Mitte 2010 eine Neuordnung der Grundsteuer forderte. Die geltende Praxis sei verfassungsrechtlich bedenklich und verstoße gegen den allgemeinen Gleichbehandlungsgrundsatz.

Nun liegen drei Vorschläge zur Reform der Grundsteuer vor. Ginge es nach den Bundesländern Hessen, Baden-Württemberg und Bayern, würde die Höhe der Grundsteuer künftig pauschal anhand der Flächen des Grundstücks und der darauf errichteten Gebäude berechnet – Lage, Qualität und Wert der Gebäude spielten keine Rolle mehr. Der Vorteil dieser Regelung: Die mit hohem Aufwand und hohen Kosten verbundene Grundstücksbewertung durch die öffentliche Hand könnte entfallen. Die Steu-

erlast ließe sich für jedes Grundstück größtenteils vollautomatisiert erheben. Da die Fläche der Grundstücke und Gebäude als Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer von Konjunkturzyklen unabhängig ist, könnten die Kommunen von einem stabilen Steueraufkommen profitieren.

Keine Steuergerechtigkeit mehr

Der Nachteil dieses Vorschlags: Nach Ansicht vieler Eigentümer bliebe bei diesem Modell die Steuergerechtigkeit auf der Strecke. Denn innerhalb einer Kommune wäre die Grundsteuerlast einer Immobilie einfacher Qualität in peripherer Lage künftig identisch mit der einer höherwertigen Immobilie gleicher Größe und Nutzung an einem Top-Standort. Blicke das gesamte Grundsteueraufkommen nach der Reform unverändert, würden Objekte einfacher Qualität im Zuge der Neuregelung stärker belastet. Die Grundsteuerlast von Eigentümern luxuriöser Villen hingegen würde tendenziell sinken.

Dass diese Regelung teilweise als ungerecht empfunden wird, liegt daran, dass die Grundsteuer unterschiedlich interpretiert werden kann. Ein Lager sieht sie als eine Art Vermögenssteuer. Dem anderen Ansatz zufolge wird die Grundsteuer hingegen als Ausgleich für die Kosten erhoben, die der Kommune für die Bereitstellung der Infrastruktur rund um die jeweilige Immobilie entstehen. Da sowohl das einfache Einfamilienhaus als auch die luxuriöse Villa unabhängig vom Wert des Grund und Bodens vergleichbare finanzielle Leistungen der Kommune für Erschließung, Ver- und Entsorgung verursachen, ist auch eine vergleichbare Steuerlast nicht zwingend ungerecht.

Die Länder Bremen, Berlin, Niedersachsen und Schleswig-Holstein, die den zweiten Reformvorschlag vorgelegt haben, schlagen dennoch einen anderen Weg ein. Sie wollen künftig die Verkehrswerte der Immobilien zur Berechnungsgrundlage machen. Der Vorteil: Da sich die Steuerlast nach dem Wert und nicht ausschließlich nach der Größe und Nut-

zung bemisst, müssten Eigentümer von höherwertigen Immobilien auch einen größeren Anteil am Steueraufkommen tragen. Das Leistungsprinzip und die Steuergerechtigkeit blieben gewahrt. Die Nachteile: Zum einen wäre der Verwaltungsaufwand bei der regelmäßigen Neubewertung immens. Zum anderen ist der Grundstückswert eine der streitanfälligsten Bemessungsgrundlagen. Als weiterer Nachteil kommt hinzu, dass die Grundsteuer dann von wirtschaftlichen Zyklen abhängig wäre.

Mittelweg aus Thüringen

Einen Mittelweg skizziert der Reformvorschlag aus Thüringen. Diesem Modell zufolge soll der Wert des Grundstücks mithilfe der Bodenrichtwerte der Gutachterausschüsse berechnet werden. Die

Auf einen Blick

- › Ginge es nach den Vorstellungen von Hessen, Baden-Württemberg und Bayern, würde die Höhe der Grundsteuer künftig pauschal anhand der Flächen des Grundstücks und des Gebäudes berechnet.
- › Bremen, Berlin, Niedersachsen und Schleswig-Holstein wollen Verkehrswerte zur Berechnungsgrundlage machen.
- › Ein Kompromissvorschlag kommt aus Thüringen.

aufstehenden Gebäude sollen jedoch pauschal nach der Bruttogeschossfläche besteuert werden. Für die Gebäude sieht der Thüringer Entwurf nur eine Differenzierung nach Wohnfläche und Nicht-Wohnfläche vor.

Die Entscheidung für eines der drei Modelle wird allerdings noch einige Monate auf sich warten lassen. Die Finanzminister der Länder einigten sich auf einer Konferenz Ende Januar darauf, alle drei Modelle zunächst rund ein Jahr zu testen. Anhand einer Stichprobe von 10.000 ausgewählten Fällen wollen die Länder untersuchen, wie sich die drei Vorschläge auf die Höhe der Grundsteuer auswirken. Erst Ende 2011 soll eine Entscheidung fallen.

Fest steht: Selbst bei Aufkommensneutralität der Reform wird es – unabhängig davon, welcher der Reformvorschläge sich durchsetzt – zu Verschiebungen der Steuerbelastung kommen. Dies wird nicht nur Eigentümer, sondern vor allem Mieter treffen, denn die Grundsteuer darf vollständig auf die Mieter umgelegt werden. ←|



Deutscher Immobilien Kongress 2011

Die Immobilienbranche zwischen Innovation und Stabilität – Herausforderungen erfolgreich meistern!

Der Deutsche Immobilien Kongress 2011 – Ihre Plattform für fachlichen Austausch zu aktuellen Entwicklungen, zukunftsweisenden Trends sowie wirtschaftlichen, rechtlichen und klimapolitischen Herausforderungen

Diskutieren Sie in neun Arbeitsgruppen und im Immobilienverwalter-Plenum mit namhaften Referenten aus Politik, Wirtschaft, Verwaltung und Fachwissenschaften. Als Gäste begrüßen wir u. a. Jan Mücke, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung und Dr. Birgit Grundmann, Staatssekretärin im Bundesministerium für Justiz.

Die Themenschwerpunkte im Überblick:

Steuern · Hotelimmobilien · Bauträger · Seniorenimmobilien · Neue Finanzierungsinstrumente · Immobilienmarketing · Immobilienverwaltung · Wohneigentum · Energie und Umwelt · Mietrecht

Deutscher Immobilien Kongress 2011

5. und 6. Mai 2011

Maritim proArte Hotel Berlin
Friedrichstraße 151
10117 Berlin

Von den Finanzgerichten

Darlehensverträge: Die Familie als Steueroase

Neuer Erlass: Vermieter, die ihr Geld lieber mit der Familie als mit dem Finanzamt teilen, können durch Verträge mit nahen Angehörigen Steuern sparen.



Nicht jedes Sparmodell hält (was es verspricht).

Michael Schreiber, Oberweser

In der Gestaltungsberatung ist der Abschluss Steuer sparender Miet-, Darlehens- oder Arbeitsverträge mit nahen Angehörigen ein Standardthema. Die Finanzämter vermuten jedoch oft Scheingeschäfte. Die steuerliche Anerkennung hängt für sie davon ab, ob das zugrunde liegende Vertragsverhältnis zivilrechtlich wirksam vereinbart wurde, die Vereinbarungen auch eingehalten wurden und die Konditionen dem entsprechen, was nicht verwandte Dritte untereinander vereinbaren würden. Die Möglichkeiten Steuer sparender Gestaltung mit nahen Angehörigen zeigt nachstehender Fall auf.

Die Klägerin errichtete drei Mehrfamilienhäuser, zu deren Finanzierung sie

mit ihren minderjährigen Enkelkindern Darlehensverträge abschloss; ein nach dem BGB notwendiger Ergänzungspfleger wurde zunächst nicht eingeschaltet. Später genehmigte der jetzt eingeschaltete Ergänzungspfleger die Darlehensverträge; danach wurden Grundschulden zur Sicherung der Darlehen bestellt. Die Zinsen für das Streitjahr zahlte die Klägerin vertragsgemäß an ihre Enkel.

Das Finanzamt versagte den Abzug der Zinsen als Werbungskosten. Auch das Finanzgericht berücksichtigte erstinstanzlich die Verträge nicht, weil sie aufgrund des fehlenden Ergänzungspflegers nicht formwirksam abgeschlossen worden seien. Die Klägerin zog vor den Bundesfinanzhof (BFH) und gewann die Klage mit Urteil vom 7. Juni 2006 – IX R

CHECKLISTE

So gehen Sie auf Nummer sicher:

- › Schließen Sie einen schriftlichen Darlehensvertrag ab und achten Sie bei den Hauptpflichten des Vertrags auf die Fremdüblichkeit der Vereinbarungen (Laufzeit, Verzinsung, Sicherheiten, Art und Zeitpunkt der Tilgung, Zahlungsweg und Fälligkeit der Zinsen).
- › Bei der Beteiligung Minderjähriger muss das Familiengericht zustimmen.
- › Halten Sie alle Vereinbarungen mit dem Angehörigen penibel ein.

4/04. Nach Ansicht des BFH ist die versäumte Bestellung eines Ergänzungspflegers allein kein Grund, die steuerliche Anerkennung der Darlehensverträge zu versagen. Die Klägerin bekam jetzt auch vor dem Niedersächsischen Finanzgericht endgültig recht (Urteil vom 10.12.2009 – 1 K 141/09).

Aktueller Erlass

Die Spielregeln für die steuerliche Anerkennung von Darlehensverträgen zwischen nahen Angehörigen sind jetzt in einem Verwaltungserlass zusammengefasst. Das BMF-Schreiben vom 23. Dezember 2010 (Az. IV C 6 – S 2144/07/10004) kann auf www.bundesfinanzministerium.de heruntergeladen werden. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile

Kein Vorsteuerabzug für Dienstleistungen zugunsten der Gesellschafter

Ein Geschlossener Immobilien-Leasingfonds in Form einer GmbH & Co. KG bezog mangels eigenem Personal Verwaltungsdienstleistungen von dem Fondsiniciator. Der dazu abgeschlossene Geschäftsbesorgungsvertrag erstreckte sich auf alle Geschäfte und Maßnahmen, die dem Zweck der KG und ihrem Geschäftsbetrieb dienen. Im Rahmen einer Betriebsprüfung bei der KG versagte das Finanzamt den Vorsteuerabzug für Eingangsleistungen, soweit die Leistungen nicht gegenüber der KG, sondern gegenüber ihren Gesellschaftern erbracht wurden. Konkret bezog sich die Beanstandung des Betriebsprüfers unter anderem auf die anteiligen Kosten für die für Besteuerungszwecke notwendige Erstellung der Erklärung zur einheitlichen und gesonderten Feststellung des Gewinns der KG. Die KG argumentierte, die bezogenen Eingangsleistungen seien zwangsläufige Folge ihrer unternehmerischen Tätigkeit, sie gehörten damit zu den Kostenelementen ihrer umsatzbesteuerten Ausgangsleistungen. Vor dem Finanzgericht Düsseldorf (Urteil vom 9.4.2008 – 5 K 3229/06 U) obsiegte die KG mit diesem Argument – nicht aber vor dem Bundesfinanzhof (BFH). Der BFH (Urteil vom 8.9.2010 – Az XI R 31/08) verneinte einen unternehmerischen Bezug der Eingangsleistungen, soweit sie der Erfüllung einkommensteuerlicher Pflichten der Gesellschafter dienten. Die KG kann so die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer für die Erstellung der Feststellungserklärung nicht als Vorsteuer abziehen.

Keine Eigenheimzulage für Wohnungen im EU-Ausland

Nach einem Urteil des BFH vom 20. Oktober 2010 (Az. IX R 20/09) ist es europarechtlich nicht geboten, einem deutschen Steuerzahler die Eigenheimförderung für seinen Zweitwohnsitz im EU-Ausland zu gewähren. Der Kläger hatte sich auf ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) vom 17. Januar 2008 (Az. C 152/05) berufen und die staatliche Eigenheimförderung eingefordert. Vor dem Finanzgericht hatte er recht bekommen – jetzt unterlag er vor dem BFH. Ziel des Eigenheimförderungsgesetzes sei es gewesen, den Wohnungsbestand im Inland zu vermehren. Die Zielsetzung lasse sich aber nicht durch die Förderung von Wohnungen im EU-Ausland erreichen. Auf die Rechtsprechung des EuGH könne sich der Kläger nicht berufen, da sich das genannte Urteil nur auf die Besteuerung von Grenzpendlern bezog. ←|

5. Auflage



Betriebskosten richtig abrechnen

Mit dieser Schritt-für-Schritt-Anleitung rechnen Sie die Betriebskosten schnell und unanfechtbar ab. Jetzt neu mit der aktuellen BGH-Rechtsprechung.

- › Detaillierte Übersicht über alle umlagefähigen Kosten
- › Tipps zur Vertragsgestaltung
- › Welche Fristen müssen Sie beachten
- › Alles zum Verteilerschlüssel
- › Wie reagieren Sie auf Einwände des Mieters
- › Neu: Abrechnungsfomular mit ausführlicher Erläuterung durch unsere Experten

In Zusammenarbeit mit Haus+Grund München

Auf CD-ROM:

Abrechnungsfomulare, Übersichten, Musterbriefe, Heizkostenverordnung, Betriebskosten- und Wohnflächenverordnung

Buch mit CD-ROM | 296 Seiten
Bestell-Nr. E06258 | ISBN 978-3-648-01086-0
€ 29,80

Jetzt bestellen!
www.haufe.de/bestellung
oder in Ihrer Buchhandlung

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

HAUFE.



Auf der diesjährigen Mipim suchten alle Teilnehmer weiterhin nur das eine: Core

Sonne und Gegenwind

MIPIM 2011. Ein paar Sorgen gibt es auf der diesjährigen internationalen Messe: Solvency II und Basel III machen das Leben nicht leichter. Deutschland ist bei den Immobilieninvestoren Zielmarkt Nr. 1. Im Fokus der Branche auch weiterhin: Core.

Birgitt Wüst, Freiburg

Wer sich Anfang März einen warmen Mantel nach Cannes mitgebracht hatte, durfte sich freuen. Zwar zeigte sich die Côte d'Azur zum Auftakt der Mipim im strahlenden Sonnenschein, doch wehte noch ein zuweilen recht eisiger Wind. Die durchwachsene Wetterlage passte recht gut zur Stimmung auf dem Frühlingstreff der internationalen Immobilienbranche: Diese war zwar deutlich besser als in den Vorjahren, doch immer noch verhalten. „Wir stellen die Rückkehr zu einem moderaten Optimismus fest“, sagt Filippo Rean, Mipim-Chef beim Messeveranstalter Reed Midem. Knapp 18.400 Besucher – davon 4.000 Investoren – aus 90 Ländern kamen in diesem Frühjahr nach Cannes, sieben Prozent mehr als 2010. Mit 2.196 Besuchern und 199 Ausstellern

fanden sich ähnlich viele Teilnehmer aus Deutschland ein wie im Vorjahr. An den deutschen Ständen herrschte reger Betrieb; so etwa am Frankfurt-Stand, an dem unter anderem die IVG Immobilien AG ihr Squire-Projekt präsentierte. Das kurz vor der Fertigstellung stehende und mit rund 140.000 Quadratmetern Mietfläche größte Bürogebäude Europas sei keineswegs mehr ein „Sorgenkind“ seines Unternehmens, betont Konzernchef Gerhard Niesslein FRICS. Dass jüngst eine Großanmietung mit DB Schenker nicht zustande kam, sieht Niesslein eher als Chance: „Ein Unternehmen zu finden, welches über 10.000 Quadratmeter Fläche anmietet, ist nicht einfach, doch können wir nun Verträge über kleinere Flächen abschließen – zu Mieten, die

über 30 Euro pro Quadratmeter liegen. Bei einer größeren Fläche wäre dies derzeit kaum möglich.“ Dass sich die freien Flächen im „Squire“ bald füllen werden, ist für Niesslein keine Frage: „Wir sind aktuell mit rund 40 Unternehmen im Gespräch.“ Seinen Optimismus begründet der IVG-Chef mit den Ausstattungs- und Lagequalitäten der neuen „Landmarke“ am Frankfurter Flughafen sowie mit den hervorragenden Fundamentaldaten: „Die deutsche Wirtschaft brummt.“

„Gesunder Realismus“

Tatsächlich ist Deutschland aufgrund seines Wirtschaftswachstums und seiner Stabilität stark in den Fokus von Immobilieninvestoren gerückt. So geht Jones

Lang LaSalle (JLL) davon aus, dass die Investitionen in Gewerbeimmobilien in Europa in diesem Jahr um bis zu 30 Prozent auf rund 134 Milliarden Euro zunehmen werden und davon das meiste Kapital erneut in die Kernmärkte fließen wird. Laut Richard Bloxam, Leiter West- und Osteuropa bei JLL, werden Großbritannien, Frankreich und Deutschland – auf diese Länder entfiel schon 2010 das meiste Anlagekapital – auch 2011 attraktive Anlageziele bleiben; Mieten und Kaufpreise würden weiter steigen.

Zu ähnlichen Ergebnissen kommt eine Studie, die CB Richard Ellis (CBRE) auf der Mipim präsentierte. Rund ein Drittel der durch das internationale Beratungsunternehmen befragten 350 europäischen Immobilieninvestoren planen hierzulande Akquisitionen; 2010 waren es 18 Prozent. Damit ist Deutsch-

land aktuell wichtigster Zielmarkt für Immobilieninvestitionen in Europa – vor Großbritannien und Frankreich. Auch Cushman & Wakefield sieht besonders gute Chancen für den deutschen Markt und rechnet 2011 mit einem Anstieg des Investmentvolumens um 20 Prozent. Kein Wunder also, wenn Makler, Investoren und Projektentwickler von einer regen Nachfrage nach schwarz-rot-goldenen Immobilien berichten. „Ich habe in den vergangenen 20 Jahren noch nie so viele Gespräche über konkrete Transaktionen erlebt wie in diesem Jahr“, sagt Peter Rösler, Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate |→

werden, eine spezielle Kategorie für UK-Projekte. Welche Dreingaben die Veranstalter mit dem Ehrentitel im kommenden Jahr verbinden werden, steht bislang noch nicht fest. Zu erwarten ist, dass sich das derzeit ohnehin große Interesse am schwarz-rot-goldenen Investitionsstandort beim Messeauftritt 2012 noch mehr konzentrieren wird.

Guest of Honour 2012: Deutschland

Deutschland wird 2012 Ehrengast der Mipim sein. „Guest of honour“ in diesem Jahr war Großbritannien. Für das Land brachte dieser Status Vorteile: So organisierte Reed Midem etwa diverse Konferenzen und Sonderveranstaltungen; darüber hinaus gab es bei der Verleihung der Mipim Awards, bei der herausragende Immobilienprojekte gekürt

werden, eine spezielle Kategorie für UK-Projekte. Welche Dreingaben die Veranstalter mit dem Ehrentitel im kommenden Jahr verbinden werden, steht bislang noch nicht fest. Zu erwarten ist, dass sich das derzeit ohnehin große Interesse am schwarz-rot-goldenen Investitionsstandort beim Messeauftritt 2012 noch mehr konzentrieren wird.

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Attr. Darlehen mit verbilligtem Zinssatz
 sucht Investor, Vermieter o. Wohnungsunter-
 nehmen für eine feste Beziehung bis max.
 30 J. Wenn Du Interesse an **barrierearmem**
Wohnen o. energetischer Gebäudesanierung
 hast, findest Du mich auf [www.ibb.de/
 wohnen_modernisieren!](http://www.ibb.de/wohnen_modernisieren!)

Gesucht, gefunden – Darlehen gibt's bei der IBB.

Als zuverlässiger Partner unterstützen wir Sie bei der Modernisierung oder Sanierung Ihrer Immobilien in Berlin.

Sprechen Sie uns an:

Telefon: 030 / 2125-2662

E-Mail: immobilien@ibb.de

www.ibb.de/wohnen_modernisieren

 Investitionsbank
Berlin

Leistung für Berlin.

Deutschland. „Die Gespräche sind stark abschlussorientiert. Auch zeigt sich die Bereitschaft, wieder stärker in Projekte zu investieren“, berichtet Rorbert Bambach. Für den Geschäftsführer der Hochtiief Projektentwicklung GmbH war die Stimmung auf der Mipim geprägt von einem „gesunden Realismus“. „Angesichts der enormen Nachfrage nach Immobilien in Deutschland dürfen sich die Projektentwickler freuen“, sagt Matthias Voss, Leiter Immobilienbereich der HCI Capital.

Für die Investoren bedeute dies allerdings auch, sehr bewusst Chancen und Risiken abzuwägen: „Nicht jede langfristig vermietete Immobilie in Deutschland ist automatisch ‚Core‘, und eine risikoaverse Selektion unter Beachtung der Lagequalität sollte bei langfristig orientierten Investoren immer im Fokus bleiben.“ Solche Immobilien zu vertretbaren Konditionen in den nächsten 18 Monaten akquirieren zu können sei nicht einfacher geworden: „Gute Kontakte zu Projektentwicklern erfahren vor diesem Hintergrund einen erheblichen Bedeutungsgewinn.“

Angesichts der anhaltenden Nachfrage nach den raren Core-Immobilien und der hohen Preise, die für die „sicheren“ Investmentobjekte aufgerufen werden, gehen Marktbeobachter davon

aus, dass es in absehbarer Zeit wieder Bieterverfahren geben wird. „Gewinnt man diese, ist eines klar: Man hat den teuersten Preis bezahlt“, sagt Voss. Seiner Meinung nach bringe es daher gerade bei Neubauten Vorteile, sich als Investor ein Objekt frühzeitig, am besten schon in der Planungsphase, und in guter Zusammenarbeit mit dem Projektentwickler zu sichern.

Sicherheit am wichtigsten

Der Aufschwung hat indes noch längst nicht alle Marktsegmente erfasst. „Auch wenn eine Reihe von Investoren ankündigen, ihr Anlageprofil zukünftig wieder für Value added zu öffnen, stehen bei konkreten Verhandlungen die Core-Immobilien noch im Vordergrund“, sagt Bambach. Auch für Jochen Schenk, Vorstand der Münchner Real I.S. AG, ist die „Akzeptanz von mehr Value added erst in Anfängen zu erkennen“.

Ähnlich sieht HCI-Experte Voss die Lage: „Die meisten Anleger setzen nach wie vor auf Sicherheit. Ich glaube nicht, dass sich daran absehbar etwas ändern wird.“ Bei den „Secondaries“, sprich B-Lagen, bewege sich derzeit auch in den wichtigsten deutschen Büroimmobilienmärkten wenig, bestätigt Hans-Joachim Lehmann, Leiter Immobilientransaktio-

nen bei der HIH Hamburgischen Immobilien Handlung GmbH. „Sicherheit“ sei weiterhin das wichtigste Investmentkriterium der großen Kapitalsammelstellen.

Dies mag zum einen daran liegen, dass Banken bei der Kreditvergabe Objekte mit geringem Risiko bevorzugen – schon mit Blick auf die eigene Refinanzierung, die mit „gedeckter Ware“ einfacher ist. „Noch herrscht unter den Banken nicht genügend Vertrauen“, ist in der Branche zu hören. Die Refinanzierung erfolge derzeit vor allem über das Begeben von Pfandbriefen, und diese erforderten bekanntlich hohe Sicherheiten; der Verbriefungsmarkt im Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung habe sich bisher noch nicht erholt.

Einen weiteren Grund für die Sicherheitsorientierung sieht Christian Schulz-Wulkow, Partner bei Ernst & Young, in den bislang kaum absehbaren Auswirkungen der anstehenden Regulatorien Basel III und Solvency II. „Noch ist nicht jedes Detail bekannt. So ist die Zurückhaltung an den Märkten nachvollziehbar.“ Allerdings geht Schulz-Wulkow davon aus, dass die deutschen Immobilientransaktionsmärkte in Bälde weiter anziehen werden: „Opportunistische Fonds sind zurück am deutschen Markt – sie haben eingesehen, dass es keinen Sinn macht, länger abzuwarten.“ ←|

Kein MIPIM-Award für Deutschland

Bei der diesjährigen Verleihung der begehrten MIPIM-Awards ging Deutschland leer aus. Ausgezeichnet wurden in Cannes Immobilienprojekte aus Belgien (Savonnerie Heymans; siehe Bild rechts), Frankreich (First Tower Paris; Cheque Dejeuner Headquarter at Carre), Großbritannien (W Hotel), Indien (zwei Preise für Park Hotel), Italien (Preisträger war 3M für „Green Buildings“) und Japan (Preisträger war Futura Projects für „Sustainable Urban Redevelopment“). Die Zwillingstürme der Deutschen Bank in Frankfurt am Main wurden für ihre Umgestaltung zum „Green Building“ nicht prämiert.





Immobilien- Marketing- Award 2011

Bewerben Sie sich
um den Immobilien-
Marketing-Award 2011

Das Bewusstsein der Immobilienbranche für professionelles Marketing wächst. Doch obwohl überlebensnotwendig, wird es noch oft vernachlässigt.

Ziel des 2003 vom Magazin „Immobilienwirtschaft“ ins Leben gerufenen Awards ist es, hier ein Umdenken zu forcieren und die Unternehmen zu verstärkten Marketingmaßnahmen zu ermutigen.

Informationen und Bewerbungsmodalitäten erhalten Sie unter: www.immobilienvirtschaft.de

Last Call – Einsendeschluss: 01. Juni 2011



Partner:

**Immobilien
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management,
Recht und Praxis



Preisverleihung: Die besten Marketingkonzepte werden Anfang Oktober 2011 auf der Expo Real prämiert.

Sponsoren:





Planung, Bau und Bauunterhaltung aus einer Hand gibt es bei Paketwettbewerben.

Vergabe im Paket

Ausschreibungen. Bauleistungen werden zunehmend nicht mehr einzeln, sondern gebündelt vergeben. Das hat nicht nur Vorteile für den Auftraggeber – auch die Bieter profitieren.

Dr. Ute Jasper, Partnerin und Dr. Daniel Soudry, LL.M., Rechtsanwalt, Heuking Kühn Lüer Wojtek (Düsseldorf)

Öffentliche Auftraggeber wollen ihre Beschaffungsvorhaben vor allem schnell, kosteneffizient und rechtssicher abwickeln. Dabei greifen sie zunehmend auf das Know-how von Bietern zurück. Hier hat sich das Modell der Paketvergabe bewährt. Danach werden mehrere Teilleistungen in einem einzigen Verfahren ausgeschrieben und vergeben. So lassen sich Zeit und Kosten sparen und Fallstricke vermeiden. Was für Auftraggeber gut ist, muss aber für Bieter nicht schlecht sein. Auch Auftragnehmer wissen die Vorzüge der Paketvergabe zuneh-

mend zu schätzen. Denn mit ihr eröffnen sich neue Spielräume. Zugleich gehören viele Probleme der Vergangenheit an.

Nicht umsonst erfreuen sich Paketvergaben bei öffentlichen Auftraggebern zunehmender Beliebtheit. Anders als bei herkömmlichen Vergabeverfahren schreibt der Auftraggeber bei Paketvergaben die Teilleistungen von Planung, Bau und Betrieb nicht in getrennten, sondern in einem gemeinsamen Vergabeverfahren aus. Für Auftraggeber empfiehlt sich dieses Vorgehen gerade bei komplexeren Bauvorhaben. Die gebündelte

Auf einen Blick

- › Bei einer Paketvergabe werden mehrere Teilleistungen in einem einzigen Verfahren ausgeschrieben und vergeben.
- › Gebündelte Ausschreibungen sparen nicht nur Zeit und Geld, sondern machen das Vergabeverfahren auch rechtssicherer.
- › Der Vorteil für Bieter besteht darin, dass sie noch während des laufenden Verfahrens ihre Verbesserungsvorschläge und Ideen einbringen können.



Dr. Ute Jasper

ist Partnerin bei der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf. Dort berät sie bei Projekten der öffentlichen Hand von der Konzeption über die Durchführung bis zur Projektrealisierung.



Dr. Daniel Soudry

LL.M., ist als Rechtsanwalt im gleichen Unternehmen tätig. Heuking Kühn Lüer Wojtek ist mit über 220 Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren an insgesamt neun Standorten in Deutschland vertreten.

Ausschreibung „in einem Paket“ spart nicht nur Zeit und Geld, sie macht das Vergabeverfahren auch rechtssicherer. Denn Auftraggeber haben nur noch einen Ansprechpartner und einen Verantwortlichen für das gesamte Projekt. Gerade im Baubereich entscheiden sie sich deshalb häufig für eine Paketvergabe.

Paketvergaben auch für Unternehmen vorteilhaft

Paketvergaben haben aus Sicht der Bieter und Auftragnehmer jedoch mindestens ebenso viele Vorzüge. Häufig wählen Auftraggeber ein Verhandlungsverfahren. Dessen Vorteil besteht für Bieter darin, dass sie noch während des laufenden Verfahrens ihre Verbesserungsvorschläge und Ideen einbringen und mit dem Auftraggeber diskutieren können. So

können sie ihr spezifisches Fachwissen gerade bei technisch anspruchsvollen und komplexen Projekten gewinnbringend einfließen lassen. Zwar verfügen Unternehmen nicht immer selbst über alle fachlichen Kenntnisse, um alle Leistungsphasen durchzuführen. In diesem Fall können sie jedoch eine Bietergemeinschaft gründen und in dieser ihre Kompetenzen bündeln.

Der ganzheitliche und alle Projektphasen umspannende Ansatz einer Paketvergabe erlaubt dabei eine effiziente Verzahnung der Projektphasen von Beginn an. Schon in der Planungsphase kann die praktische Umsetzbarkeit der Entwürfe mit den Fachleuten abgestimmt werden, die für die Ausführung zuständig sind. Planungsfehler können so schon im Ansatz vermieden werden. Getreu dem Motto „Viele Köche verder-

ben den Brei“ gehören auch die Haftungsrisiken und schwierigen Beweisprobleme aus geteilten Verantwortlichkeiten der Vergangenheit an.

Kosteneffizienz durch ganzheitlichen Ansatz

Denn während bei der getrennten Vergabe von Teilleistungen bei auftretenden Mängeln häufig ein teurer und zermürbender Streit darüber entsteht, ob schon die Planung fehlerhaft war oder die Bauleistung schlecht ausgeführt wurde, haben Unternehmen bei Paketvergaben selbst die volle Kontrolle über das gesamte Projekt. Der wegfallende Abstimmungsbedarf bei der Beauftragung mehrerer Unternehmen führt ebenfalls zu Zeit- und Kostenersparnissen.

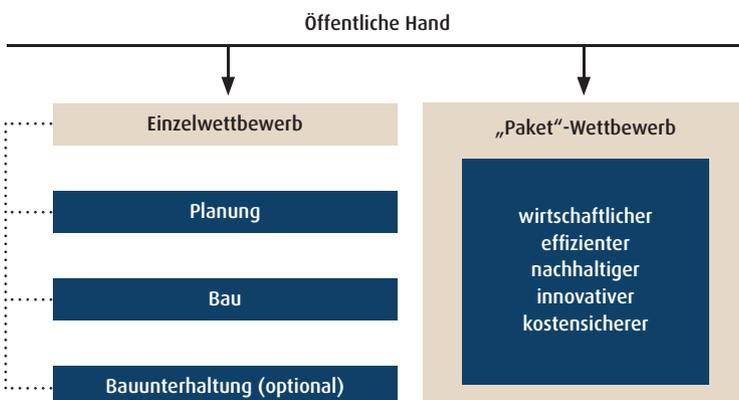
Paketvergaben sind auch deshalb so effizient, weil Unternehmen das Projekt ganzheitlich betrachten können. Indem sie das Bauvorhaben schon in der Planungsphase mit vorausschauendem Blick auf die Ausführung und den späteren Betrieb entwerfen, können sie freier kalkulieren. Zwar fordern Auftraggeber häufig Angebote zu Pauschalpreisen. Das bedeutet jedoch nicht, dass Unternehmen im Preiswettbewerb keine attraktiven Gewinnspannen hätten. Vielmehr verschiebt sich die Kalkulation in Richtung der laufenden Betriebskosten. Auftraggeber bauen gerne Energieeffizienzklauseln in die Verträge ein, die mit Prämienzahlungen für das Erreichen vordefinierter Werte kombiniert werden. Wer hier wirtschaftliche Lösungen anbietet, kann ein Projekt effizient und auskömmlich zugleich umsetzen.

Ergebnisse sind oft innovativ und haben Modellcharakter

Paketvergaben bieten für Auftraggeber und Unternehmen gleichermaßen Vorteile. Häufig sind die Ergebnisse dieser Zusammenarbeit von Auftraggebern und Unternehmen so innovativ, dass die Konzepte Modellcharakter erlangen und mit Preisen prämiert werden. Vergleichbare Folgeprojekte sind dann keine Seltenheit. ←|

Gemeinsame Vergabeverfahren

Im Block statt einzeln: „Paket“-Wettbewerbe haben viele Vorteile: Sie sparen Zeit und Geld und machen das Vergabeverfahren außerdem rechtssicherer. Deshalb erfreuen sie sich wachsender Beliebtheit.



Quelle: Heuking Kühn Lüer Wojtek

Häuser neu bewertet

IMX. Das Portal ImmobilienScout24 veröffentlicht in Kooperation mit dem Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsinstitut einen Immobilienindex. Reiht er sich in die zahlreichen anderen Indizes ein – oder bietet er mehr?

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Die Bewertung von Immobilien ist ein Thema, über das schon ganz dicke Bücher geschrieben wurden. Das Ergebnis war bisher allzu oft ernüchternd: „Verwirrung um Wert und Preis“. So lautete vor zwei Jahren die Überschrift in der „Immobilienwirtschaft“, als es um die Bewertung von Aktiengesellschaften mit hohem Immobilienbestand und von Offenen Immobilienfonds mit niedriger Performance ging. Damals lag der Net

Asset Value (NAV = Nettoinventarwert) so mancher AG um ein Mehrfaches über deren Aktienkurs, während die Fonds sich mit allen Mitteln, die gerade noch erlaubt waren, schönrechneten.

Und heute? Die Kurse so mancher AG haben sich zwar kräftig erholt, aber die Werte der meisten Immobilienfonds sind geschmolzen wie Schnee in der Sonne, sodass es den einen oder anderen von ihnen bald nicht mehr geben wird.

Da trifft es sich gut, dass nach dem Statistischen Bundesamt, nach BulwienGesa, Ellwanger & Geiger, F & B, Gewos, Hypoport, IPD und Jones Lang LaSalle seit Jahresfrist auch das zum Portefeuille der Deutschen Telekom gehörende Portal ImmobilienScout24 in Kooperation mit dem Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsinstitut (RWI) einen Immobilienindex veröffentlicht. Er soll den in manchen Belangen immer noch un-

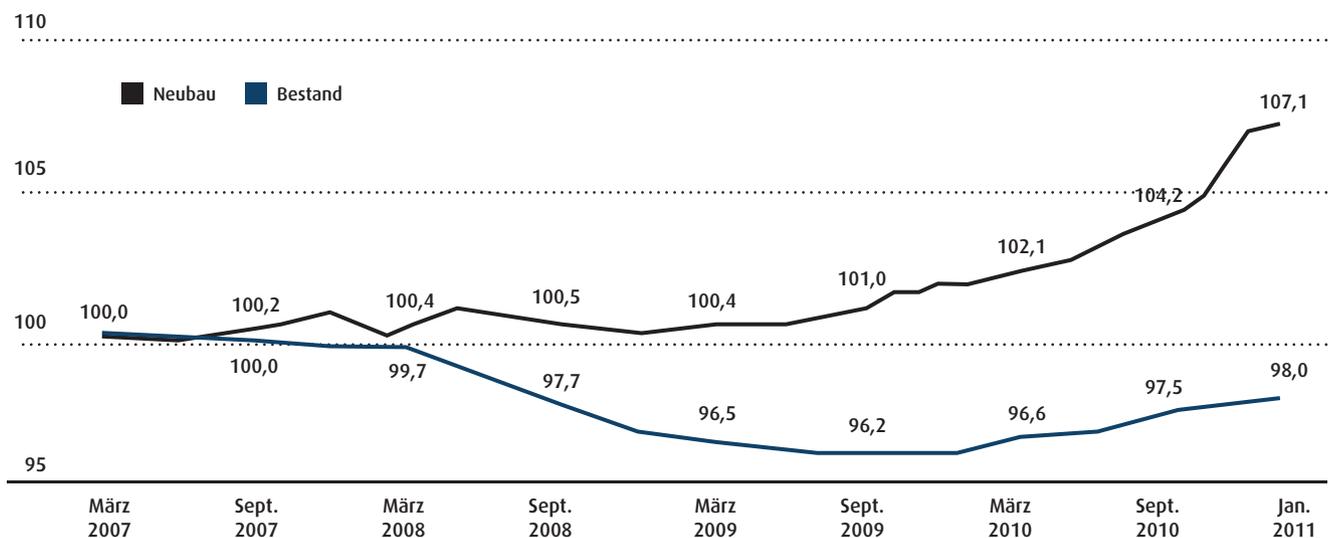
IMX Januar 2011 – langfristige Entwicklung Wohnhäuser

Historie und Prognose. Die Neubaupreise für Häuser sind besonders seit Anfang 2010 deutlich angestiegen. In ihrem Schatten sind

auch die Bestandsbauten langsam immer teurer geworden. Die Steigerungsraten fallen bei den Bestandsgebäuden jedoch deutlich

geringer aus als im Neubau. In den Vorjahren sind die Preise für bestehende Häuser eher zurückgegangen.

März 2007 bis Januar 2011 (März 2007 = 100)



Quelle: www.ImmobilienScout24.de

Der Immobilienindex von ImmobilienScout24 für Doppel-, Reihen- und Einfamilienhäuser, unterschieden in Neubau und Bestand

durchsichtigen Immobilienmarkt transparenter machen. Sein Name: IMX. Die ImmobilienScouts können sich den dafür erforderlichen großen Aufwand leisten, weil ihr Unternehmen, im Gegensatz zu den diversen Scout-Schwestern, richtig brummt.

Die zuletzt veröffentlichten IMX-Daten reichen vier Jahre zurück. Seit diesem Januar ist die Berechnungsmethode neu, das heißt, der Index enthält mehr preisbestimmende Faktoren als vorher. Obwohl die Scouts behaupten, sämtliche Immobilientypen zu erfassen, liegt ihr Schwerpunkt in der Wohnungswirtschaft. Als „Deutschlands größter Immobilienmarkt“, wie das Unternehmensprofil beschrieben wird, verfügt man über repräsentative Angebotspreise potenzieller Verkäufer. Welche Transaktionspreise am Ende erzielt werden, wenn Verkäufer und Käufer sich vor dem Notar ihr Ja-Wort geben, ermitteln die Scouts über Informationen zur Nachfrage, die ihnen vorliegen. „Wir kennen bei rund drei Prozent unserer Angebote auch den tatsächlichen Verkaufspreis“, sagt Michael Kiefer MRICS, Leiter Immobilienbewertung bei ImmobilienScout24.

Angebotspreise entscheidend

Was zeichnet die neue Berechnungsmethode sonst noch aus? „Die Hedonik“, meint Kiefer, die er so umschreibt: „Sie sorgt dafür, dass der Immobilienpreisindex die Wertveränderung und nicht die Veränderung der Eigenschaften der beobachteten Immobilien widerspiegelt.“ Schwerer Stoff. Er bedeutet so viel wie: Da keine Immobilie im Hinblick auf die Lage, das Alter oder den baulichen Zustand mit einer anderen identisch ist, müssen die Auswirkungen dieser Eigenschaften auf den Preis berücksichtigt werden. Kiefer macht das an einem Beispiel fest: „Wir beobachten seit einigen Monaten, dass das Angebot an einfachen Immobilien in einfachen Lagen im Verhältnis zum Gesamtmarkt zugenommen hat. Um eine Aussage über die tatsächliche Veränderung der Immobilienpreise zu machen, muss die Hedonik das ausgleichen.“

Auf einen Blick

- › Das Portal ImmobilienScout24 bringt in Kooperation mit dem Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsinstitut (RWI) einen neuen Immobilienindex heraus.
- › Der Index beruht auf Angebotspreisen.
- › Außerdem werden Abschläge auf die vom Verkäufer angegebenen Preise gemacht, um zu den tatsächlichen Marktpreisen zu gelangen.

Das Kiefer-Team hat hierfür alle verfügbaren Informationen zu Immobilien und deren Lage hinsichtlich ihrer Auswirkung auf die Preise untersucht. Das hat zum Teil neue Gewichtungen erfordert. Hinzugekommen sind Daten wie etwa die Verweildauer einzelner Objekte bei ImmobilienScout24. Dadurch hat das Team erfahren, wie gut der Markt bestimmte Objekte annimmt. Informationen darüber seien „sehr aufschlussreich für die Immobilienpreisbeobachtung“, meint Kiefer.

Da der IMX auf Angebotspreisen beruht, ist er nicht mit Indizes vergleichbar, die aus Transaktions- und Abschlusspreisen oder aus Preisen finanzierender Banken, Sparkassen, Versicherer und Bausparkassen zusammengesetzt sind. „Ähnlichkeiten gibt es unter Umständen mit dem F & B-Index“, räumt Kiefer ein, allerdings bestünden hier deutliche Unterschiede bei den verwendeten Daten und Methoden.

Eine knifflige Aufgabe besteht darin, die Abschläge auf die Angebotspreise zu ermitteln. Solche Abschläge ergeben sich dadurch, dass Käufer in der Regel weniger zahlen als Verkäufer verlangen. Zunächst werden die Abschläge statistisch ermittelt; sie hängen vom Verhältnis des Angebots zur Nachfrage ab. ImmobilienScout24 geht natürlich davon aus, dass Immobilien bei wenig Angebot und viel Nachfrage mit geringerem Abschlag verkauft werden als im umgekehrten Fall. Doch um zu konkreten Ergebnissen zu kommen, benötigt man möglichst viele Informationen. Genügen drei Prozent des Angebots, bei denen die Scouts auch

über die schließlich erzielten Verkaufspreise verfügen? Kiefer ist überzeugt, dass die Informationen ausreichen, um „den Gegen-Check bei der Berechnung des Abschlags“ machen zu können. Ein Durchschnittsergebnis würde nicht viel aussagen. Die Spanne bewegt sich zwischen fünf und 20 Prozent Abschlag auf die Angebotspreise.

Knifflig: Abschläge auf Preise

In besonders gefragten Lagen, zum Beispiel in bestimmten Stadtteilen von München, setzen Verkäufer ihre Preisvorstellungen sogar komplett durch. Auch soll es schon vorgekommen sein, dass dort Zuschläge bezahlt wurden. München ist kein Einzelfall. Ähnliches ist etwa auch aus Frankfurt und Berlin zu vernehmen. Im Frankfurter Westend, wo in den 60er- und 70er-Jahren wahre Straßenschlachten um hochherrschaftliche Villen stattfanden, überwiegt die Nachfrage ebenso wie im Nordend, wo gerade relativ viele Häuser aufgehübscht werden und reißenden Absatz finden.

Das Nachfragephänomen bei Edelmobilien ist leicht zu erklären: Reiche Bundesbürger und Family Offices glauben, mit dem Einstieg in dieses Immobiliengeschäft wenig falsch machen zu können. Folglich nehmen sie einerseits Minirenditen in Kauf, spekulieren aber andererseits auf Werterhaltung oder sogar Wertsteigerung. Das machte sich besonders während des Nachfrageschubs im Zuge der Griechenland-Krise vom Mai 2010 bemerkbar, Wiederholung nicht ausgeschlossen.

Um die Methoden zur Ermittlung echter Preise weiter zu verfeinern, setzt ImmobilienScout24 die Zusammenarbeit mit dem RWI fort. In puncto Methodik und Expertise sei RWI „ein absoluter Wunschartner“, sagt Kiefer. Demnächst sollen weitere gemeinsame Projekte starten. Zumindest so viel wird verraten: Der IMX soll in den nächsten RWI-Konjunkturbericht als Gradmesser für den Immobilienmarkt aufgenommen werden. Und die Scouts wollen gemeinsam mit dem RWI Prognosemodelle für Immobilien entwickeln. ←|

Es wird Zeit für einen Hochschul-Knigge

Compliance. Für Immobilienunternehmen gibt es einen Corporate-Governance-Kodex und Compliance-Regeln. Die Hochschulen hinken jedoch der Branche bei diesem Thema hinterher. Dabei wären Regelungen dringend nötig.

Die neue, einfache Software für Makler ist da!

www.maklermanager.de



Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

Webbasiert:
keine Installation
notwendig!



Gabriele Bobka, Staufen

Schmiergeldzahlungen, wettbewerbswidrige Absprachen und die Gier einiger Vorstände bescherten der Immobilienwirtschaft in den vergangenen Jahren immer wieder ungewollte Aufmerksamkeit. Jüngst rückten auch einige Eliteschmieden der Branche in den Verdacht von allzu vertraulicher Verbindung zur Wirtschaft. Während es für immobilienwirtschaftliche Unternehmen einen Corporate-Governance-Kodex und Compliance-Regeln gibt, hinken die

Hochschulen der Branche hinsichtlich spezifischer Regelungen hinterher.

Enge Verzahnung ist Alltag

Hochschulen definieren sich heute zunehmend als Bildungsunternehmen, die angesichts schwächelnder Staatskassen um Drittmittel und Forschungsaufträge kämpfen. Die enge Verzahnung von Wissenschaft und Praxis etabliert sich zur Leitidee – und dies nicht nur im privaten Hochschulbereich. So bringt die Technische Universität München

„Ergebnisse der Grundlagenforschung in marktorientierte Innovationsprozesse ein, initiiert wachstumsorientierte Firmengründungen ihrer Mitglieder und unterstützt sie durch unbürokratische Maßnahmen bis zur erfolgreichen Marktpositionierung“. „Wir schätzen die Zusammenarbeit mit unseren Dozenten, die ausgezeichnete Akademiker und erfahrene Führungskräfte aus der immobilienwirtschaftlichen Praxis sind. Durch die enge Verzahnung von Lehre und Praxis sichern wir Qualität und Aktualität unserer Angebote“, heißt es bei der BBA

– Akademie der Immobilienwirtschaft, die in Zusammenarbeit mit der Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (HTW) den Studiengang „MBA Real Estate Management“ anbietet.

Die Besetzung der Aufsichtsgremien und des Lehrkörpers mit Praktikern aus der Immobilienwirtschaft sichert einerseits die Orientierung der Wissenschaft an den Bedürfnissen und Veränderungen der Praxis und andererseits den Wissenstransfer der Forschung in die immobili-

oder den Staat finanziert, kann der Verdacht auf Einflussnahme oder bestimmte Erwartungshaltungen der Unternehmen entstehen“, so Graf.

Praxisbezug mit „Geschmäcke“?

Agieren zudem Mitglieder der Hochschul-Führungsgremien auch privatwirtschaftlich als Aufsichtsräte, Berater oder Inhaber eigener Firmen, steht bei ungenügender Transparenz und klarer

bilienwirtschaftlichen Bildungsinstitutionen auch dort an Bedeutung. Dabei bedeute Compliance mehr als das bloße Einhalten von rechtlichen Pflichten und freiwilligen Kodizes innerhalb der Hochschule. Der Begriff umfasse auch die persönlichen Organisations- und Überwachungspflichten von Management und Aufsichtsgremien, um Rechtsverstößen vorzubeugen.

Bisher beschränken sich die meisten immobilienwirtschaftlich orientierten

Einfach

- +++ Selbsterklärende, professionelle Software
- +++ Inklusive Leistungsnachweis

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Schnell und erfolgreich

- +++ Alle Daten an einem Ort verwalten und verknüpfen
- +++ Angebote automatisch auf mehreren Portalen veröffentlichen

enwirtschaftlichen Unternehmen. „Problematisch kann sich die Verbindung dann gestalten, wenn Unternehmen die Hochschulen mit hohen Beträgen sponsern oder gar ganze Lehrstühle finanzieren“, erläutert Peter Graf, Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg, die in Kooperation mit der Steinbeis Hochschule Berlin Bachelor- und Master-Studiengänge und mit der Universität Freiburg Kompetenzstudiengänge anbietet. „Werden die Hochschulen nicht ausschließlich über Studiengebühren

Trennung der Funktionen schnell die Integrität der ganzen Institution infrage. „Angesichts der steigenden Komplexität der gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen gestaltet sich die Gewährleistung von Compliance zunehmend schwierig“, weiß Rechtsanwalt Oliver Engels, Partner bei Advisory KPMG in Frankfurt. Einen spezifischen Kodex für Hochschulen der Immobilienwirtschaft gebe es noch nicht. Das aktive Management von Compliance-Risiken gewinne aber mit zunehmender unternehmerischer Ausrichtung der immo-

Hochschulen auf die Formulierung von Leitlinien und die Akkreditierung der Studiengänge durch die entsprechende Anerkennung der staatlichen Ministerien und der Internationalen Agentur zur Qualitätssicherung im Hochschulbereich (FIBAA). Spezifische Compliance-Regelwerke und ihr Management werden, wenn überhaupt, intern und damit wenig transparent umgesetzt. Angesichts des zunehmenden internationalen Wettbewerbs der Hochschulen könnte der Druck der „Stakeholder“ auch hier bald neue Wege erfordern. ←|

Mehr als Mülltonnen rausstellen und Schnee schippen

Berufsprofil. Welche konkreten Aufgaben WEG-Verwalter haben, ist nach wie vor relativ unbekannt. Die beiden Fachverbände BVI und DDIV wollen das ändern und sind gemeinsam auf Profilierungskurs.

Mobil

- +++ Webbasierte Software
- +++ Daten von überall aus verwalten

IMMOBILIEN
SCOUT 24

Flexibel und günstig

- +++ Monatliche Kündigung
- +++ Nur 19,95 EUR pro Monat und Benutzerlizenz (zzgl. MwSt.)

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Die durchaus komplexe Dienstleistung von Verwaltern wird häufig unterschätzt. Die Zahl der hauptberuflichen Verwalter, die sich professionellen Branchenverbänden anschließen, steigt von Jahr zu Jahr. Sie wünschen sich Unterstützung für die Tagesarbeit und mehr Gewicht in der öffentlichen wie der politischen Wahrnehmung.

Derzeit kümmern sich zwei Verbände um die Interessen der WEG-Verwalter: Der Bundesfachverband Immobilienver-

walter (BVI) und der ältere Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V. (DDIV). Beide Vereine sind Mitglied im BSI, der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft, wo wiederum mit BFW, GdW und IVD Berufsverbände organisiert sind, die sich ebenso lobbymäßig für Verwalterinteressen einsetzen.

In den Zielen politischer Lobbyarbeit sind sich BVI wie DDIV ziemlich einig, die „Aufregerthemen“ der Branche beschäftigen beide Verbände gleichermaßen stark. Das beginnt mit der wenig trans-

Auf einen Blick

- › Die Zahl der hauptberuflichen Verwalter, die sich professionellen Branchenverbänden anschließen, steigt von Jahr zu Jahr.
- › Die WEG-Verwalter wünschen sich eine größere Lobby. Denn nach wie vor werden ihre Dienstleistungen unterschätzt und sind nur wenig bekannt.
- › Zwei Verbände kümmern sich um die Interessen der WEG-Verwalter: Der BVI und der ältere Dachverband DDIV.

parenten Darstellung des Berufszweigs. Was machen Verwalter eigentlich? Und warum genügt zumindest formell lediglich der Gewerbeschein als Qualifikation zur Ausübung des Berufs? Fragen der Mindestanforderungen für Verwalter werden im Austausch mit den Parteien ebenso regelmäßig diskutiert wie aktuell die Möglichkeit der Einsichtnahme des Verwalters in das elektronische Grundbuch sowie Fragen zur Harmonisierung von WEG- und Mietrecht.

zepte sehr schnell umsetzen.“ Um mehr Profil zeigen zu können, ist der ehemals als „kleiner BFW“ unter dem Dach des Bundesverbands freier Wohnungsunternehmen verankerte Verwalterverband im Herbst 2010 umbenannt worden in BVI. Sparmann: „Wir wollen uns als eigenständige Marke zukünftig noch eindeutiger darstellen.“ Die WEG-Verwaltung sei für viele ein „unbekanntes Wesen“. „Die Aufgabe des Verwalters als Hüter und Vermehrer fremden Grund-

Mietrecht. Darüber hinaus machen wir uns stark für die Aufhebung oder Lockerung des Bankendurchleitungsprinzips oder aber die Einsichtnahme des Verwalters in das elektronische Grundbuch.“ Letztendlich geschehe alles mit dem Ziel, den Qualitätsgedanken voranzutreiben.

Die Verwaltung unterliegt entsprechend § 21 WEG bestimmten Pflichten. Zur sogenannten ordnungsmäßigen Verwaltung gehören zum Beispiel die Aufstellung und Durchsetzung einer

Arbeiten Sie jetzt noch effizienter und managen Sie Ihre Interessenten, Angebote, Adressen und weitere Daten einfach und professionell.

**Mehr Informationen unter
030 24 301 1970**

www.maklermanager.de



Im BVI-Bundesfachverband haben sich hauptberuflich tätige Immobilienverwalter aus ganz Deutschland zusammengeschlossen. „Wir betreuen über 400 Verwaltungsunternehmen mit einem Bestand von 580.000 Wohnungen mit einem Gesamtvermögen von etwa 97,2 Milliarden Euro“, sagt Geschäftsführer Michael Sparmann.

Der gelernte Volkswirt Sparmann sieht seinen Verband als „Schnellboot“ aufgestellt: „Wir sind zentral organisiert und können im kleinen personellen Rahmen für die Branche beschlossene Kon-

besitzes wird in der Wahrnehmung nicht gebührend gewürdigt“, sagt auch BVI-Präsident Thomas Meier.

Im DDIV haben sich in zehn Landesverbänden mehr als 1.400 hauptberufliche Immobilienverwalter zusammengeschlossen. Die verwalten laut Vizepräsident und DDIV-Sprecher Steffen Hase etwa 1,4 Millionen Einheiten im Wert von rund 120 Milliarden Euro. DDIV-Geschäftsführer Martin Kaßler: „Unser Hauptaugenmerk liegt 2011 auf den Feldern Berufsbild/Berufsordnung und Harmonisierung von WEG- und

Hausordnung, die ordnungsgemäße Instandhaltung der Immobilie und die Aufstellung des Wirtschaftsplans.

Der Mitgliederzuspruch wachse beständig, heißt es beim BVI und DDIV. Um knapp fünf Prozent oder 25 Personen konnte der BVI seine Mitgliederzahl 2010 erhöhen, beim DDIV sind es sechs Prozent mehr. Eine Bündelung der Mitglieder unter einem einheitlichen Verbandsdach will man langfristig nicht generell ausschließen. Etwa 25 Prozent der rund 16.000 hauptberuflichen Verwalter sind in Verbänden organisiert. ←|

Mehr Arbeit, mehr Streit

Nachrüstung von Wärmemessgeräten. Für Vermieter und Verwalter gibt es in dem Bereich neue Herausforderungen. Messdienstleister stoßen oft an ihre Grenzen, wenn Mieter sich weigern, höhere Heizkosten zu zahlen. Vieles bleibt am Verwalter hängen.

Dirk Labusch, Freiburg

Das Szenario ist immer ähnlich dem der Wohnung, die Thomas Meierwisch in Freiburg als Mieter bewohnt: Dachgeschoss, außen liegend, Einrohrheizung. Im April 2009 sind dort Wärmehähler anstelle der alten Verdunstungsröhrchen eingebaut worden. Der Mieter betont, im Heizungsverhalten selbst habe es keine großen Veränderungen gegeben. Und doch habe die Abrechnung im Sommer 2010 eine enorme, außergewöhnlich hohe Nachzahlung ergeben.

Mal sind es Wärmehähler, mal Heizkostenverteiler. Immer wieder erfolgt der Einbau unabhängig von der neuen HeizkostenVO, oft genug ist aber diese der Grund für eine Auswechslung der Ablesegeräte. Die Folge ist dabei oft, dass die Kosten der zweiten Miete signifikant ansteigen. Die Mieter sind empfindlicher geworden, wenn es um Veränderungen in der Heizkostenabrechnung geht, meint Verwalter Helmut Schlitter aus Lahr.

Viele Gründe für den Anstieg der Heizkosten

Gründe für den Anstieg der Kosten gibt es viele, nicht nur einen gestiegenen Verbrauch. Während der Vermieter bei der alten HeizkostenVO einen Spielraum hatte bezüglich des Verteilerschlüssels, so ist dieser Spielraum nunmehr für gewisse Gebäudetypen weggefallen. Der neue Verteilerschlüssel ist oft zwingend anzusetzen, egal, was im Mietvertrag steht. Eine Änderung des Verteilerschlüssels ist laut HeizkostenVO immer dann erforderlich, wenn ein mit Gas oder Öl beheiztes Mietshaus nicht alle Vorgaben der WärmeschutzVO von 1994 er-

füllt und freiliegende Heizungsleitungen überwiegend ungedämmt sind. Unter diese Regelung fallen nach Schätzungen der Wohnungswirtschaft mehr als vier Millionen Wohnungen bundesweit.

Nach Aussage des Deutschen Mieterbunds hat der Beratungsbedarf von Mietern zugenommen, und auch der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter bestätigt großen Beratungsbedarf beim Thema „Änderung elektronischer Ablesegeräte bei Einrohrheizungen“. Helmut Schlitter ist derselben Meinung: Die Nachrüstung sei in diesem Bereich zum besonderen Problem geworden.

Auf einen Blick

- › Aufgrund der aktuellen HeizkostenVO ändert sich oft der Verteilerschlüssel in Wohngebäuden. Da dies eine zwingende Vorschrift ist, müssen die Mieter nicht im Vorfeld informiert werden.
- › Unter anderem deshalb gibt es vermehrt Rechtsstreitigkeiten.
- › Das Prozessrisiko steigt. Vermieter und Verwalter müssen es tragen. Eine bessere Informationspolitik im Vorfeld zur Heizkostenabrechnung kann helfen, Streitigkeiten zu vermeiden.



Foto: Markus Unger/Shutterstock

Heizkostenverordnung – noch zeitgemäß?

Aufgrund des Anstiegs der Energiekosten kommt es inzwischen verbreitet zu Diskussionen darüber, ob die derzeit gültige HeizkostenVO noch zeitgemäß ist.

Immerhin schreibt sie weiterhin vor, dass ein anteiliger Wärmeverbrauch auf sämtliche Mietparteien umgelegt und der höhere Energieverbrauch außen liegender Wohnungen durch sämtliche Mietparteien

sozialisiert wird. Bis 1983 war der Mehrverbrauch außen liegender Wohnungen ganz, später zu 50 und heute immerhin bei bestimmten Voraussetzungen noch zu 30 Prozent den Mietern innen liegender Wohnungen angelastet worden. Allerdings haben Vermieter größerer Wohneinheiten ein vitales Interesse daran, Wohnungen zu spezifisch gleichen Mietern zu vermieten. Die Höhe der Kaltmiete soll allein von der Wohnungsgröße abhängen. Eine Heizkostenabrechnung rein

nach tatsächlichem Verbrauch würde jedoch voraussetzen, dass Vermieter die Kaltmiete in bestimmten Lagen bei gleicher Wohnungsausstattung entsprechend senken müssten, um sie überhaupt vermieten zu können.

Welche Erfahrungen haben Sie gemacht? Diskutieren Sie mit in unserem Forum unter



www.haufe.de/immobilien/fc

Mieter beklagen sich darüber, dass nunmehr auch die Kosten für eine Verbrauchsanalyse im Rahmen einer Heizkostenabrechnung umgelegt werden können, jedoch nicht ansatzweise definiert ist, welchen Anforderungen diese Verbrauchsanalyse genügen muss. Der Mieterbund rät seinen Mitgliedern sogar förmlich, sich gegen solche „nicht nachvollziehbaren Kosten“ zu wehren.

„Die Hausverwalter werden, auch im Vorfeld von Rechtsstreitigkeiten nicht immer optimal durch die einzelnen Messdienstunternehmen unterstützt“, so Verwalterin Ingrid Steimer aus Kon-

stanz. Man mache es sich dort bisweilen ziemlich leicht, sei aber andererseits in der Regel auch kulant, wenn sich Streitigkeiten zwischen Mieter und Vermieter/Verwalter zu verschärfen drohten.

Oft keine ausreichende Erklärung für den Einzelfall

Zwar können Messdienstleister Erklärungen für Kostensteigerungen liefern. Durch Wärmezähler oder elektronische Heizkostenverteiler sei nun eben exakt die Wärme zu messen, die am Heizkörper abgegeben werde, wie Minol auf Anfrage mitteilt. Man habe dort natürlich auch Lösungen für die Bewohner erarbeitet, was die Verminderung des Verbrauchs bei Einrohrheizungen betrifft.

Der Dienstleister Kalorimeta weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass außen liegende Wohnungen durch das vergleichsweise ungenaue alte Verdunstungsprinzip eher begünstigt worden seien. Techem, ista, Brunata-Metrona verweisen ebenfalls auf die höhere Erfassungsgenauigkeit der neuen Ablesegeräte. All diese Informationen werden zwar bereitwillig weitergegeben.

Gleichwohl, so Ingrid Steimer, hapere es im Einzelfall immer wieder an wirksamer Hilfe durch die Messdienstleister. Die Anzahl der Rechtsstreitigkeiten habe, so Steimer, seit Inkrafttreten der neuen HeizkostenVO zugenommen.

Mieter Meierwisch aus Freiburg hat im Übrigen, weil ihm noch niemand plausibel den Anstieg der Heizkosten habe erklären können, die Nachzahlungsforderung für die Heizkosten noch nicht beglichen. Sicher kein Einzelfall.

Es ist davon auszugehen, dass der Beratungsbedarf der Vermieter und Verwalter noch steigen wird, weil bei verbundenen Heiz- und Warmwasseranlagen der Energieverbrauch zur Warmwassererwärmung ab dem 31.12.2013 mithilfe von Wärmezählern erfasst werden muss. Möglicherweise wird dann auch die Zahl der Gerichtsverfahren zunehmen. ←|



Neue Thermostate bedeuten nicht für jede Wohnung eine niedrigere zweite Miete ...

ANZEIGE

GEMAS
Gesellschaft für Energiekosten- und Betriebskostenabrechnung

Ihr Partner
für das komplexe Thema:

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung

Alles aus einer Hand:

- Softwarelösungen
- Heiz- und Betriebskostenabrechnung
- Heizkörperreinigung und -wartung
- Messgeräte
- Heizkörperreinigung, Wassertest und Wärmezähler
- Kauf, Miet, Wartung aller Typen aller gängiger Hersteller

Erfahrung & Know-How
Individuelle Beratung, Service, Schulung durch praxiserprobtes Fachpersonal

GEMAS GmbH
Dankwartstraße 7 - 31109 Markgronningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Graffiti „Kreativität“

Wo Originalität auf Sinn trifft

Einfallsreichtum. Werbeunternehmen, Architekten, Centermanager, Baukünstler, Makler, ja klar. Aber selbst für Reihenhaushersteller und Abbruchunternehmer ist mehr als ein Quäntchen Kreativität unerlässlich.



Laura Henkel, Freiburg

Viele Menschen verbinden sie mit den Künsten. Sie entsteht aber auf vielfältige Art, und sie beschränkt sich keineswegs nur aufs Malen oder Musizieren. Sie wird überall dort gebraucht, wo es darum geht, neue Lösungen oder Ideen zu finden: Kreativität. Werber und Centermanager benutzen sie, um Kunden zu gewinnen und zu halten (S. 46, 49). Mit ihr gelingt die Kunst der Verführung. Ein kreativer Prozess mit dem Ziel, Produkte oder

Dienstleistungen als begehrenswert zu positionieren. Effizient kreativ sein – das ist kein Widerspruch (S. 48 f.).

Um kreativ zu sein, braucht es aber auch Gewerbeimmobilien, die Raum zur Entfaltung bieten. Die gebaute Realität sieht oftmals noch anders aus (S. 50). Hier heißt es: Raus aus der Legebatte, hinein in innovative Arbeitswelten. Büros dürfen auch mal verrückt sein. Kunst am oder im Bau kann mit kleinem Budget umge-

setzt werden. Ambivalent, aber durchaus vereinbar: Das Originelle mit dem Sinnvollen verbinden (S. 51).

Selbst in der Beschränkung entsteht Kreativität: Wer Reihenhäuser baut, sich auf eine Wohnform spezialisiert, versteht, was Kunden wirklich wollen (S. 52). Picasso sagte, dass jeder schöpferische Akt mit einem Akt der Zerstörung beginnt. So lässt sich die Arbeit eines Abbruchunternehmens zusammenfassen (S. 53). ←|

SCHÖNE HOMEPAGE SCHNELL & EINFACH!



SCHÖN EINFACH, EINFACH SCHÖN:

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

1&1 DO-IT-YOURSELF HOMEPAGE

**KOSTENLOS
AUSPROBIEREN!**



Ausgabe 05/2011



www.1und1.de



Blick von außen

Liebe Muse, küß endlich!

»ZWISCHEN DEN BERUFS-
KREATIVEN UND DER GÖTTLICHEN
IDEE STEHEN DIE KUNDENANFOR-
DERUNGEN – ZUM GLÜCK.«

Kreativität auf Knopfdruck. Es gibt kein göttliches Geheimnis für die Entwicklung guter Ideen. Doch die Werbebranche kennt Rezepte, die sie wahrscheinlicher machen.

Gregor Blach, WE DO communication GmbH, Berlin

Schöne Vorstellung: Kreative sitzen ab 11 Uhr mit Skizzenblock im Cafe, trinken Latte und rauchen Stimulanzien. Sie surfen auf dem iPad und warten, bis eine Idee vorbeikommt. Doch die Wirklichkeit hat zwischen den Berufskreativen und die göttliche Idee den Kunden gesetzt – und dessen Anforderungen.

Wie lautet der häufigste Satz in Agenturbriefings? „Wir hätten gerne so etwas Kreatives wie die Sixt-Kampagne.“ Dann folgt das Kleingedruckte: Bitte vergessen Sie bei Ihren Entwürfen nicht das Logo, den bestehenden Claim und das Corporate Design. Und: Beachten Sie dabei auch den persönlichen Geschmack unseres CEO ... Und schon ist aus dem herausfordernden weißen Blatt Papier ein schmaler Spalt geworden, durch den sich die Kreativität herauszwängen muss.

Doch gibt es ja keine Probleme, sondern nur Herausforderungen. Und Erfolg ist zu zehn Prozent Inspiration und zu 90 Prozent Transpiration. Auch Kreativität ist leider nicht etwas, das plötzlich vom Himmel fällt oder von der Muse vorbeigebracht wird. Ihren Kuss muss man sich wie im wahren Leben hart erarbeiten.

Alles schon mal dagewesen?

Dafür muss ein ganzes Team aus Analysten, Strategen, Konzeptionern, Textern, Grafikern und Programmierern ran. Als Fundament steht eine ausführliche Analyse des Produkts, der Zielgruppen und der Mitbewerber an. „Consumer insights“ heißt der Blick in das Hirn der Menschen, die angesprochen werden sollen. Die Kommunikationsstrategie ist der Rohbau: Neben Kernbotschaft, Markenversprechen und Tonalität enthält sie

auch den „Reason why“. Reicht das als Rezept für eine gute Kreation? Nein. Wir brauchen noch Erfahrungswerte, Branchenwissen und Talent. Zudem visuelles Verständnis, eine gute Schreibe, viel Zeit, eine Prise Allgemeinbildung und ein gutes Maß an Frustrationstoleranz.

Denn viele gute Ideen stellen sich bei einer ersten Recherche als schon mal dagewesen heraus. Wie die Architekten nicht mit jedem Haus die Architektur neu erfinden, so greifen auch die Kreativen in ihrem Arbeitsprozess auf Traditionen, Trends, Gesehenes, Erlebtes oder Geliebtes zurück. Da jedoch niemand ein Guttenbergsches Plagiat abliefern will, heißt es dann noch einmal zurück auf Los. Doch wer den skizzierten und zugegebenermaßen arbeitsreichen Prozess einhält, kommt vielleicht nicht auf göttliche, bestimmt aber auf gute Ideen. Warten allerdings ist keine gute. ←|

SCHNELL & EINFACH SELBST GEMACHT:

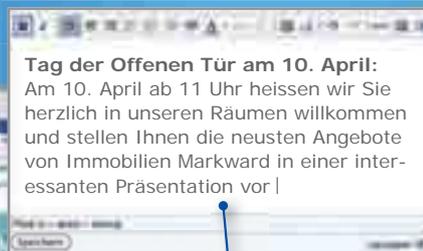
Alles, was Sie brauchen, ist ein Internet-Anschluss, egal von welchem Anbieter. Wählen Sie einfach Ihre Wunschfarbe, geben Sie Ihre Firmendaten ein und in wenigen Augenblicken erscheint Ihre Homepage. Mit passenden Text- und Bildvorschlägen für Immobilienmakler. Und wenn Sie wollen, können Sie Ihre Homepage beliebig anpassen. Jederzeit. Einfach übers Internet. Jetzt ausprobieren!

Übrigens: Auch Ihre eigene Internet-Adresse, unter der Sie im Internet und in Suchmaschinen gefunden werden, ist inklusive!

Bilder austauschen oder eigene Fotos verwenden?
Mit wenigen Mausklicks!



Texte ändern? Einfach Textfeld anklicken und darüberschreiben oder einkopieren!



Andere Farbe?
Sekundenschnell!



**1&1 DO-IT-YOURSELF HOMEPAGE
KOSTENLOS
AUSPROBIEREN:**

www.1und1.de/immobilien

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



Sie haben noch Fragen? 0 26 02 / 96 91

www.1und1.de

Gelb handeln als Chance

Entwicklungskonzept Neustadt. Mit „hello yellow“ geht der Stadtteil von Titisee-Neustadt neue Wege in der Präsentation. Die Wälderkommune soll zu einem gelben Gesamtkunstwerk werden.

Thomas Winckelmann, Freiburg

Die gelben Farbtupfer in Neustadt werden immer zahlreicher. Langsam gewinnt die Aktion „hello yellow“ mehr Anhänger, werden weitere Häuser in einem Gelbton gestaltet. „Das Thema muss im Kopf sitzen, bei allem was man angeht“, meint der Initiator der Aktion, der Neustädter Künstler Albi Maier, und ergänzt, dass man sich bei „hello yellow“ nicht nur auf Häuser fixieren sollte.

Ob im sozialen Bereich, bei der Werbung, im Geschäft oder Büro, überall sollte man nach Maiers Ideen das Thema Gelb zum Tragen bringen. Er und das Hello-Yellow-Team sehen darin die Chance, das Wir-Gefühl in der Stadt farblich zum Ausdruck zu bringen. Maier: „Wir könnten außergewöhnlich werden und auch Menschen von außen für die Stadt interessieren.“ Mit „hello yellow“ geht Neustadt seit rund fünf

Jahren neue Wege in der Präsentation einer Stadt. Die Idee, die Wälderstadt zu einem gelben Gesamtkunstwerk umzugestalten, fand bereits in den ersten Jahren bundesweit Interesse. Angesichts der finanziellen Probleme der Wälderstadt, des fortschreitenden Leerstands in Geschäften und Gaststätten, der zurückgehenden Bevölkerungszahl, ist sich der Initiator der Aktion nach wie vor sicher, dass, so Maier, „hello yellow das richtige ... Konzept für unsere Heimatstadt ist“.

„Gelb beflügelt, befreit, erfreut, erregt, macht sinnlich. Die Aktion „hello yellow“ kann eine ganze Stadt mental verändern, kann innere Verbindungen und damit eine psychische Beruhigung, Gesundung und Bürgerstolz bewirken“, meint auch der Eisenbacher Psychologe und Autor Professor Ulrich Beer.

Mit einem neuen Slogan wirbt Albi Maier für die Aktion, in Gesprächen sorgt er dafür, dass die Idee nicht einschläft

und versucht, Hauseigentümer und Gewerbetreibende vom Sinn der gelben Farbe zu überzeugen: „Gelb denken und handeln, die außergewöhnliche Chance für Neustadt“, überschreibt der Künstler seine Bemühungen und freut sich darüber, dass in diesem Frühjahr wieder an einigen Gebäuden Gerüste montiert und Fassaden neu gestaltet werden.

„Fünf bis sechs Häuser“, weiß Maier, würden in den nächsten Wochen wieder gelb gestrichen. Auch soll in diesem Jahr wieder eine Schulung mit farbpsychologischem Hintergrund für Architekten, Handwerker und interessierte Hauseigentümer angeboten werden.

Bisher nicht geklappt hat der Versuch, die Aktion in einem Wettbewerb zu platzieren. „Wir sind leider nicht zum Zuge gekommen“, berichtet Wirtschaftsförderin Alexandra Christoffel, die „hello yellow“ für den bundesweiten Wettbewerb „365 Orte“ angemeldet hatte. ←|

»GELB BEFLÜGELT, BEFREIT, ERFREUT, ERREGT, MACHT SINNLICH. DIE AKTION, 'HELLO YELLOW' KANN EINE GANZE STADT MENTAL VERÄNDERN.« SO DER EISENBACHER PSYCHOLOGE PROFESSOR ULRICH BEER.



Der kreative Durchblick
befreit den Kopf, verändert den
Blickwinkel und macht Spaß.

Die Kunst der Verführung

Beflügelte Fantasie. Lockt das Management eines Shopping-Centers mit Einfallsreichtum neue Kunden an? Ein Interview zur Kreativität und Effizienz.

Birgit Stallmann, agentur05 GmbH, Köln

Herr Junge, wissen Sie eigentlich, was Ihr Kollege Herr Hutmacher als Center-Manager den ganzen Tag im Loop5 macht?

Junge: Na klar, wir sind ein eng verzahntes Team und stehen im ständigen Dialog. Vor allem sehe ich, dass ein Center-Manager jeden Tag Hunderttausend Dinge auf einmal regeln muss, damit alles rundläuft.

Wie steht es mit Innovation im normalen Betrieb? Man kann doch ein Shoppingcenter nicht täglich neu erfinden ...

Junge: ... Doch, genau das ist die Kunst.



Thomas Junge / Heiner Hutmacher

Deutschland-Marketing-Chef Thomas Junge (links) und Loop5 Center-Manager Heiner Hutmacher (rechts) – beide Sonae Sierra – sprechen über Kundenverführung und wie viel Kreativität dafür nötig ist.

Jeden Tag müssen wir Zigtausende von Menschen dazu verführen, uns zu besuchen. Ein Center ist ein sich ständig wandelndes Gebilde. Um neue Kunden zu gewinnen und zu halten, müssen wir in Innovationen denken. Daher ist der Kreativitätsmodus immer auf „on“, und pausenlos ist eine Art innerer Scan aktiv, der alles auf sein kreatives Potenzial abtastet.

Was ist entscheidender fürs Center-Management, Kreativität oder Effizienz, Herr Hutmacher?

Hutmacher: Keines von beiden allein reicht aus. Um ein großes Center wie Loop5 zu managen, braucht es natürlich hochprofessionelle Managementprozesse. Aber alles lässt sich nicht steuern – überall, wo viele Menschen zusammenkommen, ist auch Flexibilität wichtig.

Kommt hier die Kreativität ins Spiel?

Hutmacher: Auch. Flexibilität befindet sich an der Schnittstelle zur Kreativität. Aber abseits des auf Effizienz gerichteten Betriebs eines Centers brauchen wir für Innovationen ein kreatives Team mit Tatendrang.

Junge: Ja. Kreativität ist gelebte Problemlösung durch Innovation.

Welchen Zweck muss Kreativität verfolgen, Herr Junge?

Junge: Aus dem kreativen Prozess heraus entstehen Innovationen. Und Innovationen sind in unserer wettbewerbsintensiven Branche der Schlüssel zum Erfolg – auch auf globaler Ebene. Wir wollen zum Beispiel unsere Center als starke Lifestyle-Marken positionieren. Das ist ein seltener Ansatz. Aber gerade ein deutliches Branding sorgt für nachhaltige und emotionale Kundenbindung.

Gibt es Orte, die Ihre Fantasie beflügeln?

Junge: Ich komme an viele Orte die mich inspirieren. Ob auf Reisen oder beim Jogging im Wald, überall können mir zündende Ideen kommen. Häufig geschieht dies auch, wenn, ich mich in unseren Centern aufhalte.

Hutmacher: Wirklich Neues in meinem Kopf entsteht, wenn ich den Blick in die Ferne schweifen lasse wie am Leuchtturm auf Hiddensee, oder wenn ich aus meinem Büro Richtung Flughafen-Startbahn schaue. Ein Ideen-Feuerwerk entzündet sich auch, wenn ich zu Hause in Berlin Kreuzberg spazieren gehe. Hier trifft so viel Fremdartiges aufeinander, was sich quasi neu arrangieren muss, dass viele neue Perspektiven entstehen. Und bei einer Denkblockade stelle ich mir vor, wie ein Projekt ohne die üblicherweise vorhandenen Ressourcen vorangetrieben werden kann. Das befreit den Kopf, verändert den Blickwinkel und macht auch noch richtig Spaß. ←|



»KREATIVITÄT ENTSTEHT NICHT NUR IM KOPF – SIE HAT AUCH ETWAS MIT DER QUALITÄT DER RÄUME ZU TUN, DIE UNS IN UNSEREM ALLTAG UMGEBEN.«

Raus aus der Legebatterie

Arbeitswelten. Wenn Menschen wie Hühner auf der Stange eingepfercht arbeiten müssen, hat Kreativität keine Chance. Solche Bedingungen seien regelrecht innovationsfeindlich, sagen Architekten – und suchen nach Lösungen.

Prof. Regine Leibinger, Barkow Leibinger Architekten, Berlin

Was hat Architektur mit Kreativität zu tun? Sehr viel, behauptet Professor Peter Kern vom Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation: „In einer totgesparten Immobilie, in der die Menschen wie Hühner auf der Stange aufeinanderhocken, kann man keine Innovationen erwarten.“ Kern bezieht sich bei dieser Aussage auf eine Studie des Massachusetts Institute of Technology (MIT) in Cambridge, der zufolge ein Großteil aller Innovationen durch die zufällige und ungeplante Kommunikation von Mitarbeitern zustande kommt. Angesichts der gebauten Realität kommt Kern jedoch zu einer kritischen Einschätzung: „Die Arbeitsplätze der Wissens- und Kreativarbeiter sind recht häufig geradezu innovationsfeindlich ausgestattet.“

Als Architekten schließen wir uns dieser Auffassung uneingeschränkt an. Kreativität entsteht nicht nur im Kopf – sie hat auch etwas mit der Qualität der

Räume zu tun, die uns in unserem Alltag umgeben. Arbeitswelten können so gestaltet werden, dass sie zwar bezogen auf Kosten und Flächen im höchsten Maße effizient sind. Oftmals bleiben dabei aber „weiche“ Faktoren, wie die Förderung von Bewegung, Begegnung, Austausch oder Identifikation, auf der Strecke.

Gute Architektur und eine ansprechend ausgestattete Arbeitswelt können Kreativität und Kommunikation fördern. Hierzu ist keine experimentelle Laborsituation mit Sitzsäcken und Liegemöbeln erforderlich, was immer wieder als Negativklischee für eine „kommunikative Arbeitswelt“ bemüht wird.

Trennungen aufheben

Große Vorteile für formelle und informelle Kommunikation und eine größere Motivation am Arbeitsplatz lassen sich wesentlich unspektakulärer erlangen: Zum Beispiel durch helle, offene Räume mit wenigen Kommunikationsbarrieren, in denen zugleich über die Wahl von

Materialien und Oberflächen eine gute Akustik sichergestellt ist. Ebenso durch ein angenehmes Raumklima und ein durchdachtes System zur künstlichen Belichtung, wobei beides idealerweise individuell steuerbar sein sollte. Hilfreich im Hinblick auf Kreativität sind Räume, die variantenreiche Arbeitsformen vom Brainstorming oder der Diskussion in einer großen Gruppe über das Zwiegespräch bis zum Rückzug für vertrauliche Telefonate und konzentrierte Einzelarbeit zulassen.

Wer die Kreativität im eigenen Unternehmen fördern oder für kreative Berufe attraktive Immobilien entwickeln möchte, sollte nicht an der falschen Stelle sparen. Es macht sich langfristig nicht bezahlt, wenn in Büros oder Laboren die von Professor Kern beschriebenen „Legebatterie“-Bedingungen herrschen. Positive Energie und neue Ideen können wir vor allem dann freisetzen, wenn wir die Stunden an unserem Arbeitsplatz bewusst oder unbewusst als eine inspirierende räumliche Erfahrung erleben.

Baukünstler am Werk

Objektgestaltung. Es gibt jenseits von Design viele Möglichkeiten, eine Immobilie originell zu gestalten. Mit großem Einfallsreichtum setzen sie viel um: Kunstberater.

Eva Mueller, Grünwald

Frei nach Brockhaus ist Kreativität schöpferisches Vermögen, das durch Neuartigkeit oder Originalität gekennzeichnet ist. Sie weist aber auch einen sinnvollen Bezug zur Lösung technischer oder menschlicher Probleme auf. Erscheinen heutige Wohn- und Gewerbebauten wirklich neuartig und originell? Denn aufgesetzte Designideen, die keinen erkennbaren Beitrag für unser menschliches Zusammenleben leisten, sind damit nicht gemeint. Mit ihrem effekthascherischen Auftritt zerstören sie so manches Stadtbild. In Gebäuden selbst stehen einem mitunter die Haare zu Berge. Selbst hochpreisig Angebotenes kommt häufig einfallslos daher. Der Kosteneinwand sticht dabei nicht. Bei Kreativität und Intelligenz zählt das Vermögen an guten



Ideenvielfalt.
Kunstwerke
verleihen Bauten
ein Gesicht.

Gebäudekunst

Eva Mueller

ist Expertin für Kunst im/am Gebäude
www.kunstberatung.de

- › Kreative Immobilien sind originell und stiften Nutzen.
- › Wirklich gute Künstler dienen mit ihren Impulsen Nutzern, Bauherren und der Öffentlichkeit.
- › Damit potenzielle Mieter wirklich inspiriert werden, dürfen Büros auch mal ganz „ver-rückt“ sein.

Ideen. Wirklich gute Künstler dienen mit ihren Impulsen Nutzern, Bauherren und der Öffentlichkeit. Und Meisterwerke der Kunst verleihen Bauten eine dauerhafte Attraktivität, die noch wirkt, auch wenn die Entstehungskultur bereits Jahrhunderte zurückliegt.

Unternehmen suchen prägnante Gebäude, in denen sie ihre Corporate Identity gebührend repräsentiert sehen. Dabei kann Kunst als Alleinstellungsmerkmal eine wichtige Rolle spielen. Denn ein ansprechendes Arbeitsumfeld erhöht die Motivation bei Mitarbeitern und die Reputation bei Kunden. Schon der Bauzaun kann sich originell abheben. Außenraumgestaltungen sorgen für einen unschätzbaren Wiedererken-

nungswert. Gesichtslose Gebäude, dunkle Treppenhäuser und endlose Flure wirken allein durch ein intelligentes Farbkonzept vollkommen verwandelt.

Professionelle Kunstberater und Künstler berücksichtigen sensible Bildbotschaften. Sie wissen, wie Akzentpunkte geschaffen werden können, die Mieter und Käufer anziehen. Wieso nicht das Lichtkonzept, das es sowieso braucht, von Künstlern gestalten lassen? Viele Ideen fallen kostenmäßig kaum ins Gewicht. Damit die potenziellen Mieter wirklich inspiriert werden, dürfen Büros auch mal ganz „ver-rückt“ sein. So bleiben sie im Gedächtnis! Das Originelle muss nämlich dem Sinnvollen keineswegs widersprechen. ←|

Sie wohnen! Sie leben!

Das Reihenhaus. Klo immer vorne links. Keine typische Spielweise für Kreativität. Wirklich nicht? Weit gefehlt. Es ist in Wahrheit eine schöpferische Idylle – vor allem, wenn man den Bewohner als Individuum begreift ...

Achim Behn, Deutsche Reihenhaus AG, Köln

Kreativität und Reihenhaus – das ist so wie ... Stopp, aufhören! Viele großstädtische Feuilletons würden das verbale Spiel jetzt schon abpfeifen. Kreativität konnte und wird dieser archetypischen Brutstätte der Monotonie niemals ent-rinnen. Langweilige Menschen ziehen in langweilige Häuser. Die natürlich von ebenso langweiligen Menschen gebaut werden. Was glauben Sie, was viele Architekten und Stadtplaner über Kreativität, das Schaffen und das Gestalten in Verbindung mit einem Reihenhaus-Wohnpark denken? Oh, denken Sie das etwa auch gerade? So ist das mit den Vorurteilen. Wenig kreativ.

Doch was ist sie eigentlich, diese Kreativität? Friedrich Schiller hat sich mit der Grundlage von schöpferischem Schaffen und Kultur vor rund 200 Jahren in seinen Briefen „Über die ästhetische Erziehung des Menschen“ beschäftigt. Also genau mit dem, was heute weitgehend unter Kreativität verstanden wird.

Schiller erkannte im menschlichen Spieltrieb eine Fähigkeit, die nicht nur einigen wenigen Hochbegabten, sondern jedem Mensch eigen ist. Ihm galt das Spielen des Kindes als das Höchste. Von allen Geschöpfen könne ausschließlich der Mensch spielen, und er sei nur ganz Mensch, wenn er spiele. Und ganz besonders aus dem Spiel des Kindes entwickle sich bei Problemen stets eine Lösungs-gestaltung. Diese sei bestimmt durch eine ernste, konzentrierte, mutige und vor allem vorurteilsfreie Herangehensweise.

Das Reihenhaus neu erfinden?

Ernst ist die Herangehensweise auch für einen kreativen Hersteller von Reihenhäusern. Und zwar genau dann, wenn er den Menschen in den Mittelpunkt der Gestaltung eines Wohnparks rückt. Kreativität darf nicht der architektonischen Selbstbe-wehräucherung dienen. So müssen etwa die Gestaltung der Außenanlagen, die

Schnitte der Räume oder auch die Preisgestaltung so ausgerichtet werden, dass sich möglichst breite Schichten der Bevölkerung das Reihenhaus erlauben können. Übrigens, eine solche Kreativität entsteht in der Beschränkung: Nur wer sich konzentriert auf den Bau einer Wohnform spezialisiert, wird die Voraussetzungen schaffen, dass Menschen ein optimales Wohnumfeld erleben. Das Reihenhaus kann man nicht neu erfinden. Mutig ist der Hersteller, der neue Lösungsmöglichkeiten – etwa bei Haustechnik oder Eigentumsgestaltung – findet. Und vorurteilsfrei agiert nur derjenige, der sich vom Klischee Reihenhaus löst und vor allem die Bewohner als Individuen begreift, die mit einem Stück Eigentum in einem Wohnpark einen Traum realisieren. Denn sie und ihre Kinder sind hier ganz Mensch – sie spielen, sie leben! Wagen Sie doch einmal diesen nicht kindischen, sondern kindlichen Blick: Reihenhaus und Kreativität – warum denn nicht? ←|



»WAS GLAUBEN SIE, WAS VIELE ARCHITECTEN UND STADTPLANER ÜBER KREATIVITÄT UND GESTALTEN IN VERBINDUNG MIT EINEM REIHNHAUS-WOHN-PARK DENKEN? OH, DENKEN SIE DAS ETWA AUCH GERADE? SO IST DAS MIT DEN VORURTEILEN.«

„Aus alt mach neu“
ist immer schöpferisch.



Der Schluss ist der Anfang

Demontage und Recycling. Kreativ zerstören ist kein Widerspruch in sich, gibt es doch in vielen Fällen auch viele verschiedene Wege. Welchen nehmen? Wir fragten bei einem Abbruchunternehmer nach.

Beate Beule, Freiburg

Kreativität und der Abbruch von Immobilien: Ist das nicht schon ein Widerspruch in sich? Nein, meint Joachim Stuckenberg vom gleichnamigen Abbruchunternehmen aus Leipzig, das Abbrucharbeiten, Verschrottung, Entkernung und Entsorgung anbietet. „Auf der Baustelle muss man oft auf unvorhergesehene Dinge reagieren. Und da braucht es auch Kreativität“, sagt er. Wo der „Standard-Abbruchunternehmer“ aufhört zu arbeiten, weil es zu komplex und schwierig wird, beginnen für Stuckenberg erst die spannenden Aufgaben. Gerade an Baustellen mit hohem Sicherheitsrisiko müssten die Örtlichkeiten ausgiebig besichtigt werden, um die Risiken zu kalkulieren und entsprechend zu planen, sagt Stuckenberg. Oft gebe es mehrere Wege, eine Immobilie abzubrechen und zu verwerten. Da sind Einfallsreichtum und Kreativität gefragt.

Wer Neues erschaffen will, der müsse sich auch von Regeln, Material und

vom „Bestand lösen können“, meint Joachim Stuckenberg. Leicht fällt das dem Abrissunternehmer trotzdem nicht immer. Wenn die Firma zum Beispiel ein Objekt beseitigen muss, das bereits seit Jahrzehnten einen Ort oder auch ein Landschaftsbild geprägt hat, muss er auch schon einmal heftig schlucken. „Deswegen ist das Unternehmen aber auch daran interessiert, historische Baustoffe oder Bauteile zu erhalten, wenn die Möglichkeit dazu besteht, und diese an den Auftraggeber zu übergeben“, sagt Stuckenberg. „So manches historische Bauteil habe es dadurch geschafft, in eine neue Idee integriert zu werden.“

Es gibt viele Materialien die entsorgt oder aber auch recycelt werden können. Wie man mit ihnen umgeht, sei von Fall zu Fall verschieden. Grundsätzlich sei es in seinem Unternehmen aber Standard, im Vorfeld mit dem Auftraggeber zusammen einen Ablaufplan über den Abbruch zu erstellen. „Wir sprechen hierbei von unserem Abbruchentsorgungs- und -sicherheitskonzept“, erklärt

Stuckenberg. Dieses Konzept ermögliche es dem Auftraggeber, Schritt für Schritt die geplanten Phasen zu überblicken. Dabei gehe es um Details: Wie stark ist das Material belastet? Je höher der Belastungsgrad, desto höher sind die Entsorgungskosten. Kann ich Material – beispielsweise Beton – als Recycling-Material vor Ort wiederverwenden? Wie werden Schrott und Edelmetalle verwertet? Gerade bei der Entsorgung gibt es etliche gesetzliche Vorgaben, die der Fachbetrieb erfüllen muss.

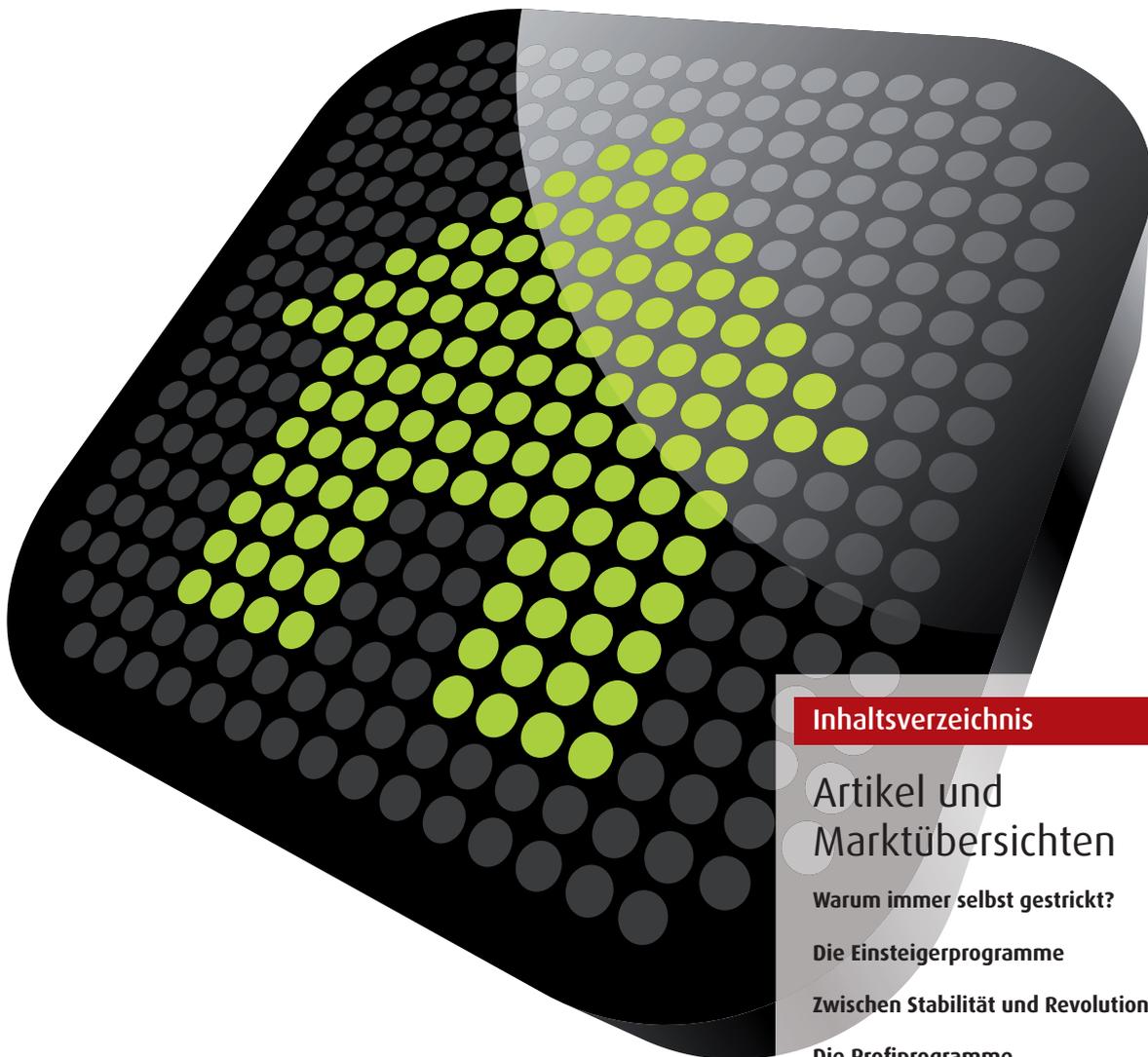
Mit Systematik zur Kreativität

Je schwieriger der Fall, desto mehr Kreativität ist gefragt. Jeder Entsorgungsweg wird vorab abgeklärt. Dabei werden auch Analytiklabore eingesetzt, die bereits im Vorfeld Proben der verschiedenen Abfallfraktionen entnehmen und untersuchen. Je nach Deklaration und Einstufung werden anfallende Altlasten dann dem Entsorgungskreislauf zugeführt (www.stuckenberg-abbruch.de). ←|

Marktübersicht

Hausverwaltungs- und Makler-Software 2011

Bewegung in der Herstellerlandschaft. Die nächsten Seiten zeigen kleineren und mittleren Immobilienunternehmen einen aktuellen Überblick.



Inhaltsverzeichnis

Artikel und Marktübersichten

Warum immer selbst gestrickt?	55
Die Einsteigerprogramme	56
Zwischen Stabilität und Revolution	58
Die Profiprogramme	59
Im Zeichen der Apps	61
Die Maklerprogramme	62

Warum immer selbst gestrickt?

Hausverwaltungs-Software für Einsteiger. Nach wie vor werben die Hersteller um Vermieter und kleine Hausverwaltungen. Und sie haben Sinnvolles anzubieten.

Jörg Seifert, Freiburg

Viele, die Wohnungen ihr eigen nennen und vermieten, machen ihre Nebenkostenabrechnung nach wie vor selbst. Das am häufigsten dafür eingesetzte Produkt heißt Microsoft-Excel. Das heißt, die Nebenkostenabrechnung ist Handarbeit. Muss sie aber gar nicht sein. Denn es gibt ja darauf spezialisierte Software. Selbst dieses vermeintlich renditeschwache Segment ist für manche Software-Hersteller nach wie vor allein durch die Masse der Vermieter interessant.

Es wird weiterhin bedient mit Neuentwicklungen. Falls einem Vermieter die selbst gestrickten Betriebskostenabrechnungen mit der Zeit dann doch zu aufwendig sind, sollte er sich umschauchen. Die Marketingsprache der Marktführer in diesem Segment, Buhl Data Service mit dem Produkt Wiso Vermieter und Haufe-Lexware mit dem Lexware Hausverwalter, verspricht einfache und gesetzlich korrekte Handhabung.

Ein wenig Einarbeitungszeit in die neue Software ist dann aber doch vonnöten, um sich nach der Stammdatenerfassung mit den korrekten Eingaben zur Betriebskostenabrechnung zurecht zu finden. Doch auch die software-internen Hilfesysteme sind mittlerweile sehr intuitiv bedienbar. Bei den genannten Marktführerern bieten die Produkte außerdem eine Rechts- und Informationsdatenbank mit aktuellen Gesetzestexten. Mustermietverträge und -kündigungen sind ebenso enthalten wie eine Hausordnung. Wenn dem Vermieter per Schnitt-

Einsteiger-Software

Kernzielgruppe

- › Eigentümer
- › Private Vermieter und Hausverwalter
- › Kleine Hausverwaltungen

Nebenzielgruppe

- › Wohnungseigentümergeinschaften

stelle noch der Import der Daten in die Steuer-Software gelingt, so ist dies eine weitere Arbeiterleichterung. Die Einnahmen aus dem Vermietungsbetrieb wie auch die haushaltsnahen Dienstleistungen gehen auf diese Weise direkt in die Steuererklärung.

In diesem Jahr dürfte besonders die elektronische Unterstützung des ungeliebten Zensus 2011 gefragt sein. Das bietet in dieser Software-Klasse nur der Lexware Hausverwalter. Die zeitsparende virtuelle Kontenführung per Bankenschnittstelle bietet neben der letztgenannten das Schweizer Programm Easy Soft Haus. Im WEG-Bereich eingesetzt, sollte der Anwender darauf achten, dass das BGH-Urteil zur Instandhaltungsrücklage bereits in der Software seiner Wahl umgesetzt ist. |→

Eine Langfassung der nachstehenden Tabellen finden Sie online unter



www.immobilienvirtschaft.de/marketplace



inklusive:

- > Experten-Hotline
- > Mehrplatzlizenzen
- > 12 x Online-Seminare im Jahr
- > 10 x Verwalter-Brief im Jahr

Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!

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

Überzeugen Sie sich 4 Wochen kostenlos und unverbindlich!

www.haufe.de/shop/vpr-pro

oder telefonisch unter **0180/55 55 691**

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

HAUFE.



Firmenname	Buhl Data Service GmbH	EasySoft AG	Haufe-Lexware Real Estate AG
Produktname	WISO Vermieter	EasySoft Haus	Lexware Hausverwalter
Kernzielgruppe	private Vermieter bis 5 Wohneinheiten	kleine und mittlere Verwaltungen	Vermieter und kleine Hausverwaltungen
Aktuelle Versionsnummer	2.0	IM	2011
Kosten Einzelplatzversion	39,95 Euro	360 CHF	269,90 Euro
Upgrade-Möglichkeit?	zusätzliche WE freischaltbar		ja, Lexware hausverwalter plus
Produkt/Anwendungsbereich			
WEG-/Mietverwaltung	Mietverwaltung	ja	ja
Gewerbliche Mietverwaltung	nein	ja	ja
Hausgeld- und Betriebskostenabrechnung	nur Betriebskosten	ja	ja
Rücklagenentwicklung	nein	ja	ja
Datenaustausch Heizkosten	nein	nein	ja
Virtuelle Kontenführung	nein	ja	MT940 ab plus-Version
Zusatzfunktionen			
Unterstützung Zensus 2011	nein		ja
Rechts- und Informationsdatenbank	ja	nein	ja, ab plus-Version
Datenexport in andere Applikationen	ja: MS Word, WISO Sparbuch, PDF	ja	ja, MS Word, Excel, Adobe PDF
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	einfache Betriebskostenabrechnung per Assistent, Datenübernahme in Anlage V.	ja	Vertrauensgarantie: 4 Wochen kostenlos testen; Software-Prüfkommission
Neue Features 2011 (Auswahl)	haushaltsnahe Dienstleistungen		BGH-Urteil Instandhaltungsrücklage, Verwalter-Praxis (1 Jahr kostenlos)



Firmenname	Hofele GmbH	Müller-Informationssysteme e.K.	Pfeifer SWE GbR
Produktname	NOVALIS® -Hausverwaltung	HAUS6	Neko4
Kernzielgruppe	kleinere Hausverwalter	kleinere und mittlere Hausverwalter	Vermieter und Hausverwalter
Aktuelle Versionsnummer	3.68	6.16	1.5.0
Kosten Einzelplatzversion	Grundpreis einmalig 190,00 Euro	142,80 Euro	68 Euro
Support-/Hotline-Kosten (ohne Wartung)	Auf Wunsch monatlich 17,85 Euro	nach Aufwand	
Upgrade-Möglichkeit?	ja	nein	ja
Produkt/Anwendungsbereich			
WEG-/Mietverwaltung	ja	ja	ja
Gewerbliche Mietverwaltung	ja	ja	bedingt
Hausgeld- und Betriebskostenabrechnung	ja	ja	ja
Rücklagenentwicklung	ja	ja	ja
Datenaustausch mit Heizkostenabrechnung	nein	nein	ja
Virtuelle Kontenführung	nein	nein	nein
Zusatzfunktionen			
Unterstützung Zensus 2011		nein	nein
Rechts- und Informationsdatenbank	nein	nein	nein
Datenexport in andere Applikationen	ja	ja	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)		Einnahmen-Überschussrechnung	
Neue Features 2011 (Auswahl)	Datenaustausch Wärmedienst	neue Rücklagenabrechnung	ja

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: März 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Software finden!



Der Softwareguide Real Estate – jetzt online!
Ihr Marketplace für Immobiliensoftware.



Mobilecode

Finden Sie die Immobiliensoftware, die zu Ihnen passt. Ganz einfach, Tag und Nacht, das ganze Jahr – immer aktuell.

www.immobilienmanagement.haufe.de

HAUFE.

Zwischen Stabilität und Aufbruch

Immobilienverwaltungs-Software für Profis. Ein gewichtiges Segment lebt von den wenig krisenanfälligen Tätigkeiten im Property Management. Das ist häufig nicht aufregend, doch auch in diesem Bereich tut sich etwas.

Jörg Seifert, Freiburg

Es ist stabil – das Segment der Immobilienverwaltungs-Software für Profis. Auch in Krisenzeiten lief das Geschäft mit der Unterstützung der Prozesse rund um die Verwaltung von Wohnimmobilien. Jetzt, da der Markt wieder anzieht, umso mehr. Laut Eigenangaben der Hersteller wurden im letzten Jahr von den Produkten WinCasa 1.200 und von Domus1000 355 Neulizenzen verkauft.

Doch auch die großen Verschiebungen der IT-Landschaft machen sich bemerkbar. Mit online-gestützten Produkten etwa ist die DKB Service GmbH gut gestartet: Ihr Neuprodukt DKB@winlight hat sich im Jahr 2010 laut Eigenangaben 15.000 neu verwaltete Einheiten

erobert. Kaum eine der antwortenden Firmen besitzt nicht per ASP oder Terminalserver zumindest eine indirekte Online-fähigkeit. Denn wer diese nicht besitzt, dem ist wohl nur noch eine kurze Halbwertszeit auf dem Markt gegeben. Manche neue Marktteilnehmer wie AW ImmoWare verzichten bereits komplett auf Client-Server-Technologie.

Marktverschiebungen

Auch firmenseits gab es wahrnehmbare Marktveränderungen: Die Sykosch Software AG und die CSI Computer + Software Ingenieur-Gesellschaft mbH wurden zur Haufe-Lexware Real Estate

AG verschmolzen. Verwalter und auch Wohnungsunternehmen erhalten dort nun Lösungen jeder Größenordnung.

Als Neu-Feature ist eine elektronische Unterstützung des Zensus 2011 bei den maßgeblichen Playern gegeben. Die BGH-konforme Rücklagendarstellung ist ebenfalls ein Muss. Die meisten Produkte unterstützen mehr und mehr den Workflow. Hier und da gibt es erste Apps für den mobilen Datenzugriff. Doch sucht man nach revolutionären Anbieterneuerungen vergebens. Ein stabiles Marktsegment eben. |→

Verwaltungs-Software für Profis

Kernzielgruppe

- › Wohnungseigentumsverwalter
- › Mietverwalter
- › mittlere Hausverwaltungen
- › gewerbliche Immobilienverwaltungen
- › Liegenschaftsverwaltungen
- › Baugenossenschaften

Nebenzielgruppe

- › Wohnungseigentümergeinschaften
- › Immobilienbesitzer
- › Banken
- › Versicherungen
- › Bauunternehmen
- › Gebäudewirtschaft
- › Steuerberater
- › Vermögensverwaltungen
- › Makler
- › Zwangsverwalter
- › Kirchen
- › Kommunen



Immobilienverwaltung ist auch Softwaresache. Der Markt dafür ist vielfältig.



Marktübersicht: Immobilienverwaltungsprogramme für Profis

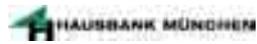


Firmenname	AWImmoware GmbH	DKB Service GmbH	DOMUS Software AG
Produktname	immoware24go	DKB@win, DKB@win-light	DOMUS 1000
Kernzielgruppe	Immobilienverwaltungsgesellschaften	Hausverwalter, Verwaltungsunternehmen	Haus-/Gewerbe-/Wohnungsverwaltung
Aktuelle Versionsnummer			3.1.0.0 B94I
Kosten Einzelplatzversion	Mietpreis ab 9,95 Euro/Monat, Abrechnung nach VE + Grundgebühr/Monat	auf Anfrage	2.416
Anzahl Kunden	keine Angaben	130	ASP oder Terminalserver
Online-Fähigkeit	ja	ja (ausschließlich)	ab 920 Euro netto
Schulungskosten pro Tag	Preis auf Anfrage	keine	
Produkt/Anwendungsbereich			
Mietsonderverwaltung	in Kürze (2011)	ja	ja (Zusatzmodul)
Datenaustausch Heizkosten	in Kürze (2011)	ja	ja
Virtuelle Kontenführung	ja	ja	nein
Zusatzfunktionen			
Unterstützung Zensus 2011	nein	ja	ja
Rechts- + Informationsdatenbank	nein	ja	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Software wird komplett als Dienstleistung über Internet bereitgestellt	Online-Produkt, Miet-Software (kein Erwerb einer Basis-Software notwendig), Anbindung an Online-Banking	Anbindung an Büroorg. SW (DOMUS Objektmanagement)
Neue Features in 2011 (Auswahl)	Mahnwesen, Datenaustausch Heizkosten, Leerstandsmanagement	Archiv, integrierte Betriebskostenrechnung	SEPA



Firmenname	GAP GmbH	GFAD Systemhaus AG	Haufe-Lexware Real Estate AG
Produktname	immotion®	HausSoft BASE	Haufe Immobilienverwaltung
Kernzielgruppe	Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Hausverwalter WEG-Verwalter	2011
Kosten Einzelplatzversion	nach Modulumfang und Anzahl der VE's	ab 379 Euro zzgl. MwSt. (451,01 Euro inkl. MwSt.)	keine Angaben
Anzahl Kunden	> 500 Kunden	445 (+385 Flow-Version)	ja
Online-Fähigkeit	ja	ja	ab 399 Euro/Tag
Schulungskosten pro Tag	1.000 Euro pro Tag	600 Euro zzgl. MwSt.	
Produkt/Anwendungsbereich			
Mietsonderverwaltung	ja	ja	ja
Datenaustausch Heizkosten	ja	ja	ja, ARGE
Virtuelle Kontenführung	ja	ja	nein
Zusatzfunktionen			
Unterstützung Zensus 2011	ja	ja	ja
Rechts- + Informationsdatenbank	nein	nein	ja, ab plus-Version
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Einsatz der Microsoft® Produktfamilie für Entwicklung, Datenhaltung und Office-Integration	WEG-Abrechnung inkl. Abrechnungsspitze, (BGH-konform), WEG-Versammlungs-Manager (on/offline)	Vertrauensgarantie: 4 Wochen kostenlos testen, Softwareprüfungskommission
Neue Features in 2011 (Auswahl)	Standard-Workflows-Postverteilung und REB	Zensus 2011, Neuentwicklung Index-Mieterhöhung	BGH-Urteil zur Instandhaltungsrücklage, Zensus 2011

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: März 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf



Firmenname	HAUSBANK MÜNCHEN eG Bank für Haus- und Grundbesitz	HAWOBE Hanseatische Beratungsges. für die Wohnungswirtschaft mbH	Gerald Hübschmann Unternehmensberatung GmbH
Produktname	Verwalter-Service VS 3	HV3000.NET	System \ R2000® - HV2000
Kernzielgruppe	professionelle Immobilienverwalter	Wohnungsunternehmen	Wohnungswirtschaft
Aktuelle Versionsnummer	3.14	9.1	2011
Kosten Einzelplatzversion	Mietmodell		2.500 Euro
Anzahl Kunden	340		> 200
Online-Fähigkeit	ja	ja	ja
Schulungskosten pro Tag	300 Euro	800 Euro	1.040 Euro
Produkt/Anwendungsbereich			
Mietsonderverwaltung	ja	ja	ja
Datenaustausch Heizkosten	ja	ja	ja
Virtuelle Kontenführung	ja		ja
Zusatzfunktionen			
Unterstützung Zensus 2011	ja		ja
Rechts- + Informationsdatenbank	nein	teilweise	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Rechenzentrumsanwendung, Entfall Installation und IT-Administration		volle Integration des Rechnungswesens für Wohnungswirtschaft, Bauträger, sonstige Unternehmen
Neue Features in 2011 (Auswahl)	SEPA, Kundenzugriff auf Datenarchiv, Import von Buchungsdaten		BGH-Urteil, Auslandszahlungsverkehr



Firmenname	Schöttner EDV	Software24.com GmbH	Zülów-Software und Computer GmbH
Produktname	HV-Office, HV-Technik	Win-CASA 2011	ZHAUS-Profi
Kernzielgruppe	Hausverwalter	Hausverwalter/Immobilienmakler	Wohnungsges., Wohnungsgen.
Aktuelle Versionsnummer	Version 2011	Win-CASA 2011	4.2
Kosten Einzelplatzversion	ab 400 Euro + 19% MwSt.	Miet 100 Euro WE 298 Euro/ WEG 100 Euro WE 298 Euro/ Pro 100 498 Euro	2.500 Euro
Anzahl Kunden	ca. 300	ca. 10.000	340
Online-Fähigkeit	in Entwicklung	ja	Terminalserver
Schulungskosten pro Tag	1.000 Euro + 19% MwSt.	ab 754 Euro	500 bis 900 Euro
Produkt/Anwendungsbereich			
Mietsonderverwaltung	ja	ja	ja
Datenaustausch Heizkosten	ja	ja	ja
Virtuelle Kontenführung	ja	ja	ja
Zusatzfunktionen			
Unterstützung Zensus 2011	ja, in Verbindung mit Zusatztool	ja	ja
Rechts- + Informationsdatenbank	nein	nein	nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Programmierer sind gleichzeitig Verwalter		übersichtlich, preiswürdig
Neue Features in 2011 (Auswahl)	ja	Zensus 2011, Trennung Rücklagen und Hausgeld, Index-Mieten, Berechnung Verwaltervergütung	Anbindung Outlook, E-Bilanz

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: März 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Im Zeichen der Apps

Makler-Software. Neue Anbieter setzen den alteingesessenen mächtig zu. Doch auch diese erkennen den Trend. Wer seine Lösung web-basiert anbietet und innovative Applikationen auf den Markt bringt, ist gut aufgestellt.



Erst die Apps machen die wichtigen Teile der Maklerlösung mobil.

Jörg Seifert, Freiburg

Beim Einsatz moderner Informationstechnologien sind die Hersteller von Maklersystemen in der Immobilienwirtschaft führend. Früh bereits kombinierten sie offline und online. Auch die Schnittstellen hin zur Welt der mobilen Endgeräte hatten sie bereits gemacht als andere Branchenteile diese nur zum telefonieren und Kurznachrichten verschicken genutzt hatten. Heute sind sie wieder führend was den Einsatz von Apps angeht. Denn die kleinen Anwendungen, die den Arbeitsalltag des professionellen Objektvermittlers erleichtern sind auch für den Makler wie geschaffen.

nierten sie offline und online. Auch die Schnittstellen hin zur Welt der mobilen Endgeräte hatten sie bereits gemacht als andere Branchenteile diese nur zum telefonieren und Kurznachrichten verschicken genutzt hatten. Heute sind sie wieder führend was den Einsatz von Apps angeht. Denn die kleinen Anwendungen, die den Arbeitsalltag des professionellen Objektvermittlers erleichtern sind auch für den Makler wie geschaffen.

Makler-Software

Kernzielgruppe

- › Immobilienmakler
- › Immobilienberater
- › Fonds

Nebenzielgruppe

- › Banken
- › Sparkassen
- › Bauträger
- › Hausverwalter
- › Projektentwickler
- › Finanzmakler
- › Vermögensverwalter

Altanbieter versus Neueinsteiger

Die führenden Anbieter sind deshalb mit ihren Systemen auch alle webbasiert aufgestellt. Neuester Teilnehmer ist Immobilienscout24 dessen im Sommer 2010 gelaunchter MaklerManager bereits vom Markt als logische Konsequenz der

Firmenpolitik vorhergesagt worden war. Doch auch die Immowelt AG erlebt mit dem bereits im Vorjahr gelaunchten webbasierten i-Tool einen großen Zuspruch. Aber auch die alteingesessenen Lagler OMAKler und Flowfact mit seinem Immobilien-CRM bieten neueren Anbietern wie OnOffice mit seinem smart oder Delta Access mit seinem argo.web weiterhin die Stirn.

Vorteile der web-gestützten Systeme sind auch die Anpassungen der Lösungen auf die jeweiligen Unternehmensgröße. Der Objektvermittler kann mit kleinen funktionellen Paketen und deshalb auch mit überschaubaren Kosten anfangen, die neue Technologie zu testen. Die Anwender können mit XML-Schnittstellenformaten wie OpenImmo die Daten zwischen einzelnen Anwendungen und auch den Immobilienbörsen komfortabel austauschen. Noch nicht allzu weit verbreitet sind allerdings Schnittstellen zu Twitter oder Facebook. Das wird im nächsten Jahr anders aussehen.

Die eingangs besagten Apps bieten mit unterschiedlichen Funktionalitäten bereits Immobilienscout24 und Immowelt wie auch Flowfact und node. Auch die Mehrzahl der anderen Anbieter arbeitet bereits an weiteren Apps. Denn diese können die bereits gute Verbreitung mobiler Endgeräte in der Maklerschaft sinnvoll nutzen. |→

Eine Langfassung der Tabelle „Makler-Software“ finden Sie online unter



www.immobilienscout24.de/marketplace



Firmenname/Unternehmensform	Delta Access GmbH	FIO SYSTEMS AG	FlowFact AG
Produktname	[argo.web]	FIOPORT WEBMAKLER	FlowFact Immobilien CRM
Kernzielgruppe	Immobilienberatung, Gewerbeimmobilien	Makler, Wohnungsunternehmen	Immobilienmakler, Hausverwalter
Aktuelle Versionsnummer	8.9	2.40	FlowFact Immobilien CRM 2012
Kosten Einzelplatzversion	auf Anfrage	ASP-Gebühr 69 Euro/Monat	ab 79 Euro
Aktive Lizenzen	> 4.500		keine Angaben
Online-Fähigkeit	auf Anfrage	ja, da webbasiert	ja
Schulungskosten pro Tag	auf Anfrage	auf Anfrage	ab 280 Euro
Objektverwaltung und Projektsteuerung			
Objektdatenim- und-exportschnittstelle	ja	ja	ja
Provisionsabrechnung	ja	ja	ja
Twitter-Schnittstelle	optional	nein	nein
Facebook-Schnittstelle	optional	nein	ja
Apps	Q3/2011	nein	ja, live-Datenzugriff via iPhone
Kundenportal	ja	ja	ja
Zugang von Mobilgeräten	ja	ja	ja
Sonstiges	GeoService-BING-maps-Integration		Prozessmanagement
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	[argo.web] = RE Standard	webbasiert, Berechtigungssystem	skalierbar 1 bis Enterprise; Success-Management; Consulting; hohe Anpassungsfähigkeit
Neue Features 2011 (Auswahl)	mobile Anwend. iPhone/iPad/W7 Mobile		neue Version FlowFact performance CRM: u.a. Import und Export von Termineinladungen, Exchange 2010



Firmenname/Unternehmensform	ImmobilienScout24	Immowelt AG	onOffice Software GmbH
Produktname	MaklerManager	Weblösung: immowelt i-Tool	onOffice smart 2.5.x
Kernzielgruppe	Makler	Immobilienmakler, Immobilienanbieter	Immobilienmakler
Aktuelle Versionsnummer	1.43	3.4	2.5.3
Kosten Einzelplatzversion		pro Benutzerlizenz 24,90 Euro/Monat + MwSt.	99 Euro im Monat
Aktive Lizenzen	keine Angabe		5000
Online-Fähigkeit	läuft komplett webbasiert	nur Online	muss vorhanden sein
Schulungskosten pro Tag	kostenlos, Online-Training, 1h		199 Euro bis 249 Euro
Objektverwaltung und Projektsteuerung			
Objektdatenim- und-exportschnittstelle	ja	ja	vorhanden
Provisionsabrechnung	nein	nein	individuell anzupassen
Twitter-Schnittstelle	nein	nein	nicht vorhanden
Facebook-Schnittstelle	nein	nein	nicht vorhanden
Apps	iPhone, Win mobile, Blackberry	ja	nicht vorhanden
Kundenportal		nein	nicht vorhanden
Zugang von Mobilgeräten	ja	ja	teilweise vorhanden
Sonstiges		unterstützt alle gängigen Browser	
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	einfach, flexibel und mobil	plattformunabh. Mobile Client	Online-Software
Neue Features 2011 (Auswahl)	Serienbrief, Nutzerhierarchie, automatische Integration von Kontaktfanfragen	E-Mail-Client	

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: März 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf



Urteil des Monats

Kein Ausschluss von der Versammlung

Auch Hausgeldschuldner muss teilnehmen dürfen.

Ein Wohnungseigentümer, der mit der Zahlung von Beiträgen in Verzug ist, kann deswegen nicht von der Eigentümerversammlung ausgeschlossen werden; ihm kann auch nicht das Stimmrecht entzogen werden. Die Ungültigerklärung von Beschlüssen scheidet in der Regel aus, wenn feststeht, dass sich ein Beschlussmangel auf das Abstimmungsergebnis nicht ausgewirkt hat; anders verhält es sich jedoch bei schwerwiegenden Eingriffen in den Kernbereich elementarer Mitgliedschaftsrechte, die dazu führen, dass das Teilnahme- und Mitwirkungsrecht eines Wohnungseigentümers in gravierender Weise ausgehebelt wird.

BGH, Urteil vom 10.12.2010, Az.: V ZR 60/10

Fakten: Die Gemeinschaftsordnung enthält vorliegend folgende Bestimmung: „Die Versammlung kann einen Wohnungseigentümer, der mit Zahlungen von Beiträgen länger als einen Monat in Verzug ist, von der Teilnahme an der Eigentümerversammlung und der Abstimmung ausschließen. Der Betroffene hat hierbei kein Stimmrecht. Mit vollständiger Zahlung der Rückstände entfällt die Wirkung obigen Beschlusses.“ Entsprechend dieses Regelungsinhalts beschlossen die Eigentümer den Entzug des Stimmrechts und den Ausschluss derjenigen Eigentümer von der Ver-

sammlung, die mit ihren Hausgeldzahlungen mehr als einen Monat in Verzug waren. Aufgrund dessen konnte eine betroffene Eigentümerin nicht mehr weiter an der Versammlung teilnehmen. Sie focht sämtliche Beschlüsse an, die auf der Versammlung gefasst wurden.

Die Klage war erfolgreich, da die Beschlüsse rechtsfehlerhaft zustande gekommen waren. Das Gesetz eröffnet den Eigentümern nicht die Möglichkeit, einem Mitglied der Gemeinschaft sein Stimmrecht zu entziehen und dieses wegen Zahlungsverzugs von einer Eigentümerversammlung auszuschließen. Die Regelung in der Gemeinschaftsordnung ist insoweit nichtig. Deren Gestaltungsfreiheit endet nämlich dort, wo die personenrechtliche Gemeinschaftsstellung der Eigentümer ausgehöhlt wird. Das mitgliedschaftsrechtliche Element des Wohnungseigentums verbietet insoweit einen allgemeinen Ausschluss des Eigentümers vom Stimmrecht. Dasselbe gilt im Grundsatz auch für einen nur vorübergehenden Ausschluss. Ein Eingriff in das Teilnahmerecht ist nur statthaft, wenn auf andere Weise die geordnete Durchführung einer Versammlung nicht gewährleistet werden kann, etwa bei nachhaltigen Störungen.

Der rechtsfehlerhafte Ausschluss der Eigentümer hat sich insoweit auf die Wirk-

samkeit der nachfolgend gefassten Beschlüsse ausgewirkt. Zwar scheidet eine Ungültigerklärung in der Regel aus, wenn feststeht, dass sich der Beschlussmangel auf das Abstimmungsergebnis nicht ausgewirkt hat. Anders verhält es sich jedoch bei schwerwiegenden Verstößen, die dazu führen, dass das Teilnahme- und Mitwirkungsrecht eines Mitglieds in gravierender Weise ausgehebelt wird, was vorliegend der Fall war.

Fazit: Die Entscheidung ist vor dem Hintergrund der Bestimmung des § 25 Abs. 5 WEG konsequent. Hiernach nämlich ist ein Eigentümer lediglich dann nicht stimmberechtigt, wenn er unter den strengen Voraussetzungen des § 18 WEG rechtskräftig zur Veräußerung seines Eigentums verurteilt worden ist. Selbst dann bleibt das Recht auf Teilnahme an Eigentümerversammlungen bis zur Übertragung des Eigentums auf den Erwerber bestehen. Bloße Zahlungsrückstände – mögen sie im Einzelfall auch erheblich sein – können einen Ausschluss von der Teilnahme an Eigentümerversammlungen oder den Verlust des Stimmrechts nicht begründen. Wie die Entscheidung weiter deutlich macht, sind entsprechende Regelungen in Teilungserklärungen beziehungsweise Gemeinschaftsordnungen nichtig.

Wohnungseigentumsrecht

Energetische Sanierung [65.1]

Auch Ablehnung kann ordnungsmäßiger Verwaltung entsprechen

Die Ablehnung einer energetischen Sanierungsmaßnahme kann ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen. Die Wohnungseigentümer haben ein Ermessen beim „Ob“ und „Wie“ einer Sanierungsmaßnahme. Zu berücksichtigen sind insoweit die finanzielle Leistungsfähigkeit der Gemeinschaft, die Kosten-Nutzen-Analyse sowie die Eilbedürftigkeit der Maßnahme.

LG Köln, Beschluss v. 12.4.2010, Az.: 29 T 72/09

Fakten: In einer größeren Wohnanlage war es zu Schimmelbildung in einzelnen Sondereigentumseinheiten gekommen. Dass ein Mangel am gemeinschaftlichen Eigentum vorlag, war letztlich unstreitig. Durch den Einbau doppelt verglasten Fenster war die bauphysikalische Situation in dem Gebäude verändert worden ist. Auf Grundlage mehrerer Vergleichsangebote stand nunmehr die Beschlussfassung über eine Fassadensanierung mit Wärmedämmung zu einem Kostenvolumen in Höhe von über 250.000 Euro an. Die Maßnahme sollte per Sonderumlage finanziert werden, wobei über das Vermögen der Mehrheitseigentümerin das Insolvenzverfahren eröffnet war. Der Beschluss wurde mehrheitlich abgelehnt. Einer der Wohnungseigentümer der vom Schimmel betroffenen Eigentumseinheiten hatte den Negativbeschluss angefochten und die Zustimmung der übrigen Eigentümer zur Durchführung der Maßnahme begehrt. Nach Auffassung des Gerichts konnte der Wohnungseigentümer die Durchführung der begehrten Sanierungsmaßnahme nicht verlangen. Zwar war das

Gemeinschaftseigentum mangelhaft. Jedoch hat die Gemeinschaft grundsätzlich einen Ermessensspielraum, ob und welche Maßnahmen sie zur Beseitigung von Mängeln am gemeinschaftlichen Eigentum vornimmt. Bei der Beurteilung ist stets die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Gemeinschaft zu berücksichtigen. Daher ist in jedem Fall eine Kosten-Nutzen-Analyse vorzunehmen und darauf zu achten, dass die beabsichtigte Maßnahme die einzelnen Wohnungseigentümer in finanzieller Hinsicht nicht überfordert. Dabei kann es im Einzelfall auch ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen, aus wirtschaftlichen Gründen keine schadensbeseitigenden Maßnahmen zu ergreifen oder diese zurückzustellen. Vorliegend entsprach die Ablehnung des Beschlussantrags unter Berücksichtigung dieser Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung. Aufgrund geänderten Lüftungsverhaltens konnte nämlich der Bildung von Schimmel wirksam begegnet werden. Aufgrund der Tatsache, dass das Außenmauerwerk normal trocken war, war auch eine sofortige Anbringung der Wärme-

dämmung zur Erhaltung der Anlage nicht erforderlich.

Fazit: Bei der Beschlussfassung über größere, nicht dringliche Sanierungsmaßnahmen ist selbstverständlich stets die wirtschaftliche Situation der Gemeinschaft zu berücksichtigen. Ein Beschluss über die Durchführung einer Instandhaltungsmaßnahme entspricht nur dann ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn die beschlossene Maßnahme auch finanziert werden kann. Verfügt die Gemeinschaft über eine unzureichende Instandhaltungsrücklage und kommt eine Finanzierung nur durch die Erhebung einer Sonderumlage infrage, die voraussichtlich nicht alle Eigentümer bedie-

nen können, entspricht die Ablehnung nicht dringender nötiger Instandsetzungsmaßnahmen ordnungsmäßiger Verwaltung.



Sanierung. Aus finanziellen Gründen kommt es nicht immer dazu.

Eigentümerliste [65.2]

Lediglich deklaratorischen Charakter

Die Angaben auf der gemäß § 44 Abs. 1 WEG vorzulegenden Eigentümerliste haben ausschließlich deklaratorischen Charakter. Denn die beklagten übrigen Wohnungseigentümer werden schon hinreichend definiert, einerseits durch die Bezeichnung der Wohnungseigentümergeinschaft mit Ort, Straßenname und Hausnummer, andererseits durch die Eintragungen im Grundbuch, die sich diesem Grundstück zweifelsfrei zuordnen lassen. LG Nürnberg-Fürth, Urteil vom 11.8.2010, Az.: 14 S 3003/10 WEG

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin hatte mehrere Beschlüsse einer Eigentümerversammlung angefochten. Das Amtsgericht hatte ihre Klage abgewiesen, da sie bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung nur eine Eigentümerliste vorgelegt hatte, in der nicht die Adressen korrekt angegeben gewesen waren. Die Entscheidung des

Amtsgerichts musste in dieser Hinsicht korrigiert werden. Nach der maßgeblichen Bestimmung des § 44 WEG ist es ausreichend, bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung die Wohnungseigentümer namentlich zu bezeichnen. Dies geschieht im Regelfall durch Vorlage einer entsprechenden Eigen-

tümerliste. Die Angaben auf dieser Liste haben jedoch ausschließlich deklaratorischen Charakter. Denn die beklagten übrigen Wohnungseigentümer werden schon hinreichend definiert, einerseits durch die Bezeichnung der Wohnungseigentümergeinschaft mit Ort, Straßennamen und Hausnummer, andererseits durch die Eintragungen im Grundbuch, die sich diesem Grundstück zweifelsfrei zuordnen lassen. Ungenauigkeiten und Fehler der Eigentümerliste können auch ohne weiteres jederzeit nach zivilprozessualen Vorschriften berichtigt werden.

Fazit: Hinzu kommt, dass auch das Gericht selbst den Verwalter der Wohnungseigentümergeinschaft in seiner Eigenschaft als Vertreter der Beklagten auffordern kann, die Eigentümerliste vorzulegen. Dann aber scheint es kaum sachgerecht, die Zulässigkeit der Klage von der Richtigkeit der von dem Vertreter der Beklagtenseite vorgelegten Liste abhängig zu machen. Probleme der Zustellung tauchen ebenfalls nicht auf, da diese im Allgemeinen an den Verwalter oder einen Ersatzzustellungsvertreter erfolgt. Nur wenn diese fehlen, sind die exakten Daten der Beklagten zur Zustellung notwendig.

Verwalterabberufung [66.1]

Verwalter stimmberechtigt hinsichtlich eigener Abberufung

Wenn ein Verwalter nicht selbst Wohnungseigentümer ist, sondern als Vertreter anderer Wohnungseigentümer auftritt und dabei über seine eigene Abberufung abstimmt, so geht es um die Ausübung des Stimmrechts der Miteigentümer und damit um deren Recht zur Mitgestaltung der Gemeinschaftsangelegenheiten. Der Verwalter ist deshalb weder durch § 25 Abs. 5 WEG noch durch den allgemeinen Rechtsgedanken, wonach das Mitglied einer Personenvereinigung nicht an der Entscheidung über Maßnahmen beteiligt sein soll, die die Gemeinschaft ihm gegenüber aus wichtigem Grund vornehmen will, gehindert, an einer solchen Beschlussfassung mitzuwirken.

OLG München, Beschluss vom 15.9.2010, Az.: 32 Wx 16/10

Instandhaltung und Instandsetzung [66.2]

Kosten können durch Vereinbarung dem jeweiligen Wohnungseigentümer auferlegt werden

Erfolgt zwar in der Gemeinschaftsordnung eine nichtige Zuweisung der Außentüren und Fensterverglasungen sowie der Tür- und Fensterflächen einschließlich Tür- und Fensterrahmen zum Sondereigentum, ergibt sich hieraus nicht zwingend, dass die Instandhaltung und Instandsetzung von Gemeinschaftseigentum allein der Gemeinschaft obliegt. Grundsätzlich nämlich kann die Instandhaltungs- und Instandsetzungspflicht für Teile des Gemeinschaftseigentums durch Vereinbarung auf einzelne Wohnungseigentümer übertragen werden.

OLG Karlsruhe, Beschluss v. 7.7.2010, Az.: 11 Wx 115/08

Versorgungssperre [66.3]

Ausnahmsweise rechtmäßig, wenn Energie direkt vom Versorger bezogen wird

Eine Versorgungssperre kann auch dann die Stromzufuhr erfassen, wenn der betroffene Miteigentümer zwar den Strom direkt von dem Stromversorgungsunternehmen bezieht und dieses auch ihm gegenüber direkt abrechnet, die Stromleitung, die zu der Sondereigentumseinheit des Miteigentümers führt, jedoch im Gemeinschaftseigentum steht.

LG München I, Urteil vom 8.11.2010, Az.: 1 S 10608/10

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten infolge Hausgeldrückstands eines Eigentümers beschlossen, dass eine Versorgungssperre bezüglich aller Versorgungsleitungen zu der Sondereigentumseinheit des säumigen Eigentümers durchzuführen sei. Obwohl dieser den Strom direkt vom Stromversorger bezieht und auch in diesem Verhältnis direkt abgerechnet wird, konnte die Sperre auch die Stromversorgung umfassen. Im zur Entscheidung stehenden Sachverhalt waren nämlich die Stromleitungen dem Gemeinschaftseigentum

zuzuordnen. Diese nämlich führten jeweils vom gemeinschaftlichen Zählerraum im Keller durch das Gebäude in die jeweiligen Sondereigentumseinheiten.

Fazit: Die Versorgungssperre selbst ist nur bei gravierendem Hausgeldrückstand zulässig. Dieser wird allgemein bei einem Rückstand von sechs Monatsraten angenommen. Der Sperre selbst muss eine Abmahnung vorausgehen. Diese muss dem Vollzug der Sperre vorausgehen, nicht schon der vorbereitenden Beschlussfassung.



Letztes Mittel. Das Kappen von Strom.

Untergemeinschaft [66.4]

Anfechtungsklage und Untergemeinschaft

Die Anfechtungsklage gegen einen Beschluss einer Untergemeinschaft, die nach der Gemeinschaftsordnung eigene Eigentümerversammlungen abhalten darf und die grundsätzlich mit eigenen Beschlusskompetenzen ausgestattet ist, ist nur gegen die übrigen Eigentümer der betreffenden Untergemeinschaft zu richten.

LG München, Urteil vom 20.12.2010, Az.: 1 S 8436/10

Maklerrecht

Nachweistätigkeit [67.1]

Ausnahmsweise muss Vermietername nicht genannt werden

Voraussetzung für den Maklerlohn ist grundsätzlich – aber nicht immer – die Mitteilung des Namens und der Anschrift des Verfügungsberechtigten durch den Makler.

LG Berlin, Urteil vom 29.9.2010, Az.: 49 S 16/10

Fakten: Der Makler wurde vorliegend im Rahmen der Wohnraumvermittlung damit beauftragt, die Gelegenheit zum Abschluss eines Mietvertrags nachzuweisen. Der Makler hatte insoweit einen Besichtigungstermin durchgeführt. Dabei hatte er jedoch nicht den Namen des Vermieters bekannt gegeben. Diesen hatte vielmehr die Vermieterin bekannt gegeben, die einen Nachmieter suchte, der auch ihre Einrichtungsgegenstände übernehmen würde. Da der Maklerkunde hiermit einverstanden war, konnte der Mietvertrag geschlossen werden.

Insoweit aber hatte der Makler auch Anspruch auf Provision. Zwar besteht ein Nachweis in einer Mitteilung des Maklers, durch die sein Auftraggeber in die Lage versetzt wird, ohne weitere eigene Nachforschungen in Verhandlungen über den angestrebten Hauptvertrag einzutreten. Da der Kunde Verhandlungen mit dem Vermieter nur einleiten kann, wenn er erfährt, an wen er sich wegen des angestrebten Vertrags wenden muss, wird der Makler im Allgemeinen nicht nur das Objekt zur Kenntnis bringen, sondern auch Name und Anschrift des Verfügungsberechtigten nennen müssen. Anerkannt ist

aber auch, dass eine wesentliche Mitursächlichkeit der Maklertätigkeit ausreicht, die sich nach wertender Betrachtung als Arbeitserfolg des Maklers darstellt. Dies war vorliegend der Fall. Die Vermieterin wollte nur einen Nachmieter, der auch ihre Einrichtungsgegenstände übernehmen würde. Von daher war zwangsläufig für alle Beteiligten klar, dass diese auch den Kontakt mit dem Vermieter herstellen würde.

Fazit: Der BGH lässt zwei Ausnahmen von der Regel zu, dass der Makler auch die genauen Daten des Abschlussberechtigten präsentieren muss, um den Maklerlohn zu verdienen. 1. Bei Mitteilung der Angaben über das Objekt sind keine weiteren Nachforschungen zur Feststellung des Verkäufers erforderlich, weil sie mit der Bezeichnung des Grundstücks zusammenfallen. 2. Den Maklerkunden interessiert der Name des Vertragspartners zunächst nicht, der Vertrag wird später am Makler vorbei abgeschlossen. Ähnlich lagen die Dinge hier, da der Nachmieter ohne eigene weitere Nachforschungen den Vermieter kontaktieren und den begehrten Vertrag am Makler vorbei abschließen konnte.

Mietrecht



Mietvertrag. Besonderheiten bei britischer Beteiligung

Limited [67.2]

Mietvertrag im Namen einer Limited

Schließt eine Partei einen Mietvertrag im Namen einer Limited nach englischem Recht ab, so wird diese verpflichtet, es sei denn, die Limited ist gar nicht existent.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 29.4.2010, Az.: I-24 U 232/09

Fakten: Die Parteien streiten über die persönlichen Verpflichtungen aus dem Mietvertrag. Dieser war mit der „C. Ltd & Co.“ geschlossen worden. Bei Abschluss des Mietvertrags war die Ltd. im englischen Register eingetragen. Zusammen mit einer anderen Ltd. hatten sie dann eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts gegründet. Das Gericht gibt der Ltd. & Co. als Mieterin recht. Nach dem Mietvertrag sollte allein die C. Ltd & Co. verpflichtet werden. Soweit der Vermieter vorträgt, die Parteien seien davon ausgegangen, dass unabhängig davon der „Mieter“ auch persönlich verpflichtet sein sollte, ist der Vortrag unerheblich, da der behauptete Wille des Vermieters in den zum Vertragsschluss führenden Erklärungen keinen Niederschlag gefunden hat. Eine Eigenhaf-

tung des Mieters käme nur dann in Betracht, wenn die C. Ltd Co. zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses nicht existiert hätte. Unerheblich ist, dass die Ltd. bei Klageerhebung gelöscht war. Die Löschung einer englischen Ltd. aus dem britischen Gesellschaftsregister führt nicht zur Haftung ihres Direktors.

Fazit: Das Gericht hat hier darauf hingewiesen, dass sich die für das deutsche GmbH- und Aktienrecht entwickelten Grundsätze über die Durchgriffshaftung auf das Vermögen von Vorständen und Geschäftsführern nicht auf eine nach englischem Recht gegründete Limited übertragen lassen. Wer einen Vertrag mit einer ausländischen Gesellschaft schließt, kann nicht mit dem Rechtsschutz für Verträge mit deutschen Gesellschaften rechnen.

Sonderkündigungsrecht [68.1]**Verweigerung der Umwandlung von Buchhandlung in „Ein-Euro-Shop“**

Darf der Vermieter die Nutzungsänderung und die Untervermietung nur aus wichtigem Grund verweigern und liegt ein solcher nicht vor, steht dem Mieter bei Weigerung des Vermieters, einer solchen zuzustimmen, ein Sonderkündigungsrecht zu?

OLG Düsseldorf, Beschluss v. 1.6.2010, Az.: I-24 U 32/10

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der Kündigung des Mieters. Der hatte die Räume zum Zwecke des Betriebs einer Filiale einer Buchhandlungskette angemietet und von seinem Sonderkündigungsrecht Gebrauch gemacht, nachdem ihm der Vermieter die Zustimmung zur Untervermietung an einen „Ein-Euro-Shop“ verweigert hatte. Nach dem Mietvertrag kann der Vermieter die Zustimmung zur Nutzungsänderung und zur Untervermietung „aus wichtigem Grund“ verweigern. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Hier besteht die Besonderheit, dass der

Vermieter auch eine Änderung des zunächst vereinbarten Nutzungszwecks nur bei Vorliegen eines „wichtigen Grundes“ verweigern darf. Die hier gewünschte Umstellung des Betriebs stellt nach Ansicht des Gerichts keinen solchen Grund dar.

Fazit: Der Vertrag gab dem Mieter weitgehende Möglichkeiten, das Mietobjekt anders zu nutzen oder Untermieter zu finden. Der Vermieter profitiert von dieser Vertragsgestaltung, weil sein Risiko, bei mangelnder Zahlungsfähigkeit des Mieters Ausfälle zu erleiden, deutlich herabgesetzt wird.

Geschäftsraummiete [68.2]**Festlegung der Ausführung von Schönheitsreparaturen unwirksam**

Eine in den AGB eines Mietvertrags über Geschäftsräume enthaltene Regelung, die dem Mieter die Verpflichtung zur Ausführung der Schönheitsreparaturen auferlegt und bestimmt, dass der Mieter nur mit Zustimmung des Wohnungsunternehmens von der bisherigen Ausführungsart abweichen darf, ist gem. §§ 305c Abs. 2, 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam.

KG Berlin, Beschluss v. 17.05.2010, Az.: 8 U 17/10

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der oben wiedergegebenen AGB-Klausel. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Der ist durch die Klausel gehindert, die Räume nach seinem Geschmack auszugestalten. Die Ausgestaltung von Geschäftsräumen ist aber oft Teil des

Geschäftskonzepts. Durch die unwirksame Klausel entfällt die Verpflichtung zur Durchführung von Schönheitsreparaturen.

Fazit: Hier wäre allerdings eine individuell vereinbarte Endrenovierungsklausel nach der Rechtsprechung wirksam.



Meist kein Mangel. Ein schlecht gedämmtes Haus.

Mietminderung [68.3]**Keine Mietminderung wegen außergewöhnlich hoher Heizkosten**

Selbst außergewöhnlich hohe Heizkosten stellen als solche keinen Fehler der Mietsache dar, der zur Minderung der Grundmiete berechtigt. Beruhen übermäßig hohe Heizkosten auf einem Fehler der Heizungsanlage, kann ein Mangel der Mietsache vorliegen, wenn die Heizungsanlage schon nach dem Stand der Technik zur Zeit ihres Einbaus beziehungsweise der Gebäudeerrichtung als mangelhaft zu beurteilen ist. Beruft sich der Mieter auf eine unzureichende Heizungsanlage, obliegt es ihm, darzulegen, wie sich die Heizleistung in den verschiedenen Räumen dargestellt hat und welche konkreten Beeinträchtigungen hiervon für die Nutzer der Räume ausgingen.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 8.7.2010, Az.: I-24 U 222/09

Fakten: Der Mieter hatte wegen hoher Heizkosten und einer „völlig unwirtschaftlich“ arbeitenden Heizungsanlage die Miete gemindert. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Selbst außergewöhnlich hohe Heizkosten stellen als solche keinen Fehler der Mietsache dar, der die Grundmiete mindert. Ein Mangel kann nur dann vorliegen, wenn übermäßig hohe Heizkosten auf einem Fehler der Heizungsanlage beruhen. Ob die Heizungsanlage in diesem Sinne mangelhaft ist, ist nach dem Stand der Technik zur Zeit ihres Einbaus zu beurteilen. Der Vermieter muss die Anlage nicht ständig auf dem neuesten technischen Stand

halten. Der Mieter hat hier nicht bewiesen, dass die Heizungsanlage den vertragsgemäßen Mietgebrauch konkret eingeschränkt hat.

Fazit: Der Vermieter schuldet nur eine Heizungsanlage, welche dem Stand der Technik zur Zeit ihres Einbaus oder der Gebäudeerrichtung entspricht. Der Mieter hat keinen Anspruch darauf, dass der Vermieter eine funktions-taugliche Heizungsanlage gegen eine wirtschaftlichere Anlage austauscht. Ob die Heizungsanlage den Anforderungen der Energieeinsparverordnung genügt, ist unerheblich, der Vermieter ist insoweit nicht zur Modernisierung verpflichtet.

Berechnung Mietminderung [69.1]

Zur Berechnung der Mietminderung bei mehreren Mietmängeln

Das Gericht ermittelt die Mietminderung durch Bewertung der Beeinträchtigung des Gebrauchswerts der Mieträume im Einzelfall. Eine nasse Wand in der Küche mit Schimmelbildung kann mit 15 Prozent, eine mangelhafte Verfugung im Bad mit vier Prozent, schadhafte Wasserschenkel an der Balkontür mit ein Prozent, umfangreiche Arbeiten in der Wohnung mit Ausfall der Wasserversorgung, Lärm durch Trocknungsgeräte und Bau-schutt mit 75 Prozent bewertet werden.

LG Berlin, Urteil vom 15.10.2010, Az.: 65 S 136/10

Fakten: Die Parteien streiten über die Bewertung der Mietmängel. Die Berufungsinstanz bewertet die Feuchtigkeitmängel, die ihren Ursprung im Bad haben, gemeinsam mit den Mängeln am Fenster beziehungsweise der Balkontür des Wohnzimmers und des Badfensters sowie der Wohnungstür insgesamt nur mit 20 Prozent Minderung. Das berücksichtigt die ganz erhebliche Gebrauchsbeeinträchtigung der Küche infolge der nassen Wand zum Bad mit dem Schimmelbefall, den Zustand des Bades und die geringeren Auswirkungen auf den Flur sowie die Gebrauchsbeeinträchtigung im Wohnzimmer ausreichend und angemessen. Die ausgedehnte, offenbar länger andauernde, großflächige Feuchtigkeit in der Küchenwand hat zur Schimmelbildung geführt, die für die Zubereitung und Aufbewahrung gesundheitlich unbedenklicher Nahrung erheblich beeinträchtigend wirkt. Dass der Schimmelbefall erst nach Abziehen des Küchenschrankes von der Wand entdeckt wurde, ist unerheblich, denn Schimmelpilzbefall an Wänden führt auch zu einer Erhöhung des Pilzsporenbefalls in der Luft, welcher verbreitet allergene Wirkungen hat.

Zu berücksichtigen ist auch, dass die Küche als Raum mit Koch- und Backmöglichkeit, einzig geeigneter Raum zur Nahrungsbereitung geeigneter Raum ist und daher einen sehr wichtigen Teil des Wohnens von hervorragender Bedeutung ist. Die Beeinträchtigung des Küchengebrauchs ist schwerer auszugleichen, als die Gebrauchsbeeinträchtigung eines Wohnraums, solange weitere Wohnräume zur Verfügung stehen. Das wirkt sich auf die Bewertung der Mietminderung aus.

Fazit: Eine gesetzliche Regelung zur Höhe der Mietminderung gibt es nicht. Entgegen einer weitverbreiteten Meinung gibt es auch keine allgemeingültigen Quoten. Die Höhe der Mietminderung ist immer im Einzelfall anhand der jeweils festzustellenden Beeinträchtigung des Gebrauchswerts im jeweils betroffenen Bereich (Raum) zu ermitteln. Dabei muss die Gebrauchsbeeinträchtigung ins Verhältnis zu der gesamten Wohnung gesetzt werden. Ein formelmäßiges Bewertungsschema, bei welchem die Wohnwerte mit dem Faktor Wertminderung scheinbar mathematisch exakt verknüpft werden, ist zur Ermittlung der Mietminderungshöhe nicht geeignet.

Betriebskosten [69.2]

Abrechnung nach Wirtschaftseinheit zulässig

Sofern vertragliche Abreden dem nicht entgegenstehen, ist der Vermieter preisfreien Wohnraums bei der Abrechnung der umlagefähigen Betriebskosten regelmäßig berechtigt, mehrere von ihm verwaltete und der Wohnnutzung dienende zusammenhängende Gebäude vergleichbaren Bauweise, Ausstattung und Größe zu einer Abrechnungseinheit zusammenzufassen. Das gilt auch dann, wenn nur hinsichtlich einzelner Betriebskosten (hier Heizkosten) ein unabweisbares technisches Bedürfnis für eine gebäudeübergreifende Abrechnung besteht.

BGH, Urteil vom 20.10.2010, Az.: VIII ZR 73/10

Fakten: Im Mietvertrag ist für die Betriebskosten eine Verteilung „nach qm ges.“ vereinbart. Der Mieter wendet sich gegen die Betriebskostenabrechnungen, weil der Vermieter bei vielen Positionen die Gesamtkosten der drei Häuser der zusammenhängenden Häuserzeile berücksichtigt. Die Wohnungen sind hinsichtlich Ausstattung und Größe weitgehend baugleich, die Gesamtwohnfläche der drei Häuser unterscheidet sich nur geringfügig. Auf einem der Grundstücke befinden sich zusätzlich Garagen, die den Mietern aller drei Häuser zur Verfügung stehen. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Die Abrechnungen sind ordnungsgemäß. Der Vermieter preisfreien Wohnraums ist nach billigem Ermessen berechtigt, mehrere Gebäude zu einer Wirtschafts- und Abrechnungseinheit zusammenzufassen, soweit im Mietvertrag nichts anderes bestimmt ist. Das Gesetz beschränkt den Vermieter nicht darauf, eine gebäudebezogene Abrechnung nur dann vorzunehmen, wenn dies aus technischen Gründen unvermeidbar ist. Die hier gewählte Wirtschaftseinheit ist nicht zu beanstanden, da die betroffenen Wohnungen in Bauweise, Wohnfläche und Ausstattung weitgehend baugleich sind. Die Abrech-

nung nach der gebildeten Wirtschaftseinheit ist auch nicht darum unbillig, weil einzelne Kostenpositionen – etwa die Grundsteuer – getrennt abgerechnet werden könnten.

Fazit: Eine Betriebskostenabrechnung ist formell ordnungsgemäß, wenn sie den allgemeinen Anforderungen des § 259 BGB entspricht, also eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und Ausgaben enthält. Sofern keine besonderen Abreden bestehen, sind in die Abrechnung bei Gebäuden mit mehreren Wohneinheiten folgende Mindestangaben aufzunehmen: Eine Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und Erläuterung der zugrunde gelegten Verteilerschlüssel, die Berechnung des Anteils des Mieters und der Abzug der geleisteten Vorauszahlungen. Die Abgrenzung zwischen formeller Wirksamkeit einer Betriebskostenabrechnung und inhaltlicher Richtigkeit richtet sich danach, ob der Mieter in der Lage ist, die Art des Verteilungsschlüssels der Kostenpositionen zu erkennen und den auf ihn entfallenden Anteil an den Gesamtkosten rechnerisch nachzuprüfen. Der Verteilungsmaßstab ist nur dann zu erläutern, wenn dies zum Verständnis der Abrechnung erforderlich ist.

Mein Klassiker



Matthias Fieseler,
Mitgründer der
Wohnwerk GmbH, Essen

„Kein gewöhnlicher Hausmeister“

Buch von Jörg Juretzka

Die Dinge einfach so laufen zu lassen, das ist bei Kristof Kryszinski nicht drin. Selbst als verdeckter Ermittler fällt der Ruhrgebietsdetektiv schnell aus der Rolle. Einige Bewohner des Mühlheimer Wohnparks Nord ahnen jedenfalls bald, dass der Mann, der sich jetzt um verstopfte Abflüsse und defekte Wohnungstüren kümmert, kein gewöhnlicher Hausmeister ist – und Kryszinski weiß bald, warum 90 Prozent der Hausmeisterleistungen von Frauen angefordert werden. Doch das ei-



„Ein 20 Jahre altes Neubauareal, zwischen den Häusern Rasenflächen – überhäuft mit menschlichen und tierischen Hinterlassenschaften. Juretzkas Roman verdeutlicht: Ein Eigentümer, der hier nichts tut, handelt verantwortungslos.“

gentliche Grauen beginnt erst, nachdem Kryszinski seinen Auftrag erfüllt und die Einbruchsserie aufgeklärt hat. Denn die beiden vermeintlichen Täter – zwei elfjährige Jungen – werden vom Jugendamt ungewöhnlich rasch an eine Luxemburger Pflegefamilie vermittelt. Die von ih-

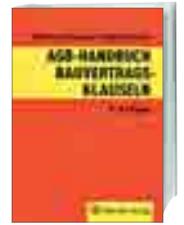
rem Sorgerecht entbundene Mutter wie auch ihr aktueller Lebenspartner zeigen jedoch wenig Interesse am Schicksal der Kinder. Daher ist Kryszinski der Einzige, der den blonden Zwillingen ins idyllische Echternach folgt und einem Kinderschänderring auf die Schliche kommt, der sich bis in höchste gesellschaftliche Kreise erstreckt.

Die Schilderung der sich dort auftuenden Abgründe lässt kaum Spielraum für flotte Sprüche und Slapstick. Dass der Spagat zwischen Unterhaltung und Gesellschaftskritik jedoch trotzdem gelingt, spricht aus meiner Sicht sehr für den Autor. Hinzu kommt, dass er sich in dem Milieu recht gut auskennt: Denn der Wohnpark Nord ist ein sozialer Brennpunkt wie aus dem Lehrbuch: Ein inzwischen 20 Jahre altes Neubauareal, eingerahmt von der A 40 und einem Gewerbegebiet, zwischen den Häusern Rasenflächen – überhäuft mit menschlichen und tierischen Hinterlassenschaften. Juretzkas Roman verdeutlicht: Ein Eigentümer, der hier nichts tut, handelt verantwortungslos. Es passt somit gut ins Bild, dass Kryszinskis Auftraggeber, das Tochterunternehmen eines Wohnungskonzerns, sich herzlich wenig um den Wohnpark Nord kümmert. Kryszinski hingegen bringt seine beiden Schützlinge zuletzt bei einer rüstigen Nachbarin unter. Dort werden sie als Erstes tüchtig bekocht. **Jörg Juretzka: Rotzig & Rotzig, Rotbuch 2010, 256 Seiten, ISBN: 978-3867891035, 16,95 Euro**

Neue Bücher

AGB-Handbuch Bauvertragsklauseln

Im Werk werden alle wesentlichen Klauseln geordnet nach dem Aufbau eines Bauvertrags betrachtet. Sie sind jeweils deutlich und unter Angabe der Gründe als wirksam oder unwirksam gekennzeichnet. Zu jeder Klausel werden die einschlägigen Gerichtsentscheidungen genannt und weiterführende Hinweise gegeben. Auch auf Abweichungen und Ausnahmen der Rechtsprechung wird eingegangen.



Dr. J. Markus, Dr. S. Kaiser u. a., Werner Verlag, 2011, 778 S., ISBN 978-3-8041-5207-6, 78 Euro

Mietminderungstabelle

Das Buch hilft bei der Prüfung der Rechtslage und bei der Berechnung der richtigen Mietminderungsquote. Es bietet eine Entscheidungssammlung in Tabellenform. Acht verschiedene Tabellen zeigen übersichtlich den Rahmen, innerhalb dessen Gerichte bei einem ähnlichen oder vergleichbaren Mangel eine Mietminderung angenommen haben.



C. & U. Börstinghaus, Verlag C.H. Beck, 2. Aufl. 2010, 417 S., ISBN 978-3-406-60285-6, 38 Euro

Praktische Fragen des Wohnungseigentums

Der Band behandelt das Wohnungseigentumsrecht systematisch und praxisnah. Zahlreiche Beispiele und ein umfangreiches Stichwortverzeichnis erlauben es, konkrete Einzelfälle schnell und sicher zu lösen. Schwerpunkt der Darstellung ist die Rechtsprechung nach der Reform des Wohnungseigentumsgesetzes und die ersten Erfahrungen mit den Neuerungen in der Praxis.



Horst Müller, C.H. Beck, 5. Aufl. 2010, 539 S., ISBN 978-3-406-58153-3, 56 Euro

Maklerrecht anhand der höchstrichterlichen Rechtsprechung

Im Bürgerlichen Gesetzbuch mit drei Bestimmungen (§§ 652-654 BGB) vertreten, hat das allgemeine Maklerrecht nur eine lückenhafte gesetzliche Regelung erfahren und ist bis heute eine durch und durch richterrechtlich geprägte Rechtsmaterie. Gestaltet wird es in erster Linie durch die Rechtsprechung des Maklerrechtssenats des Bundesgerichtshofs. Dieses Buch gibt das durch die höchstrichterliche Rechtsprechung entwickelte Maklerrecht in seiner heutigen Ausgestaltung praxisorientiert wieder. Die maklerrechtliche Judikatur der Oberlandesgerichte wird ebenso eingehend berücksichtigt, wie auch das Immobilienmaklerrecht einschließlich des Wohnungsvermittlungsrechts, aus dem die meisten Entscheidungen stammen. Auch auf das übrige Maklerrecht wird eingegangen.



Detlev Fischer, Verlag Recht und Wirtschaft,
1. Aufl. 2010, 153 S., ISBN 978-3-8005-1530-1,
49 Euro

Praxishandbuch Immobilien-Asset-Management

Die Neuerscheinung positioniert Asset-Management als immobilienwirtschaftliche Managementdisziplin und bietet praxisorientierte Lösungskonzepte zur Aktivierung der immobilienbezogenen Wertebel. Für die Beurteilung der Wertsteigerungspotenziale von Bestandsimmobilien werden mietertragsbezogene Kennzahlen vorgestellt, die als Grundlage einer performanceorientierten Immobilienentwicklung dienen. So wird durch das Handbuch ein Leistungsbild dieser Managementdisziplin in der Immobilienwirtschaft entwickelt, das sowohl die technischen Belange als auch die betriebswirtschaftlichen Aspekte des Immobilienmanagements umfasst. Durch das Werk wird Asset-Management in der deutschen und auch internationalen Immobilienwirtschaft verankert.



Dr. Rainer Quante, Immobilien-Manager
Verlag, 2011, 432 S., ISBN 978-3-89984-242-5,
79 Euro

Aus unserem Haus

Einzelhandelsimmobilien

Das Buch behandelt das Thema Einzelhandelsimmobilien sowohl aus der Perspektive des Investors als auch aus der des Nutzers. Es gibt einen Überblick über den gesamten Lebenszyklus von Einzelhandelsimmobilien und Informationen zur richtigen Markt- und Standortanalyse. Verschiedene Strukturierungsformen der Investition werden ebenso vorgestellt wie auch Anforderungen an das erfolgreiche Management von Einzelhandelsimmobilien. Ausgehend von einem innovativen Immobilienverständnis werden unter anderem der Einzelhandel im Zeitenwandel, die möglichen Betriebsformen sowie Zentren- und Lagetypen betrachtet. Bestandsmanagement und -entwicklung für Handelsimmobilien werden beleuchtet, außerdem der Markt für Einzelhandelsimmobilien, Due Diligence und das Rating von Einzelhandelsimmobilien.



Robert Soethe, Werner Rohmert, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG,
1. Aufl. 2010, 274 S., ISBN
978-3-448-10161-4, 78 Euro

Impressum

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

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 0180 5050169*
Fax 0180 5050441*

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein,
RAin Almut König, Michaela
Burgdorf
Beate Beule
Korrespondent Frankfurt/M,
München, Düsseldorf
Manfred Gburek
E-Mail: info@gburek.eu

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

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

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
ECE, Rhein-Galerie Ludwigshafen

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: www.haufe.de/mediacenter

Bezugspreis
Jahresabo 136 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.

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 des Verlags.

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
19.222 Exemplare im 4. Quartal/2010

Druck: Echter Druck Center, Würzburg



Termine ...

... vom „Aareon Kongress“ bis „Vertragsmanagement bei Geschäftsraummietverträgen“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
TOP-TERMIN	Fachkonferenz: Seniorenimmobilien 2011 Veränderungen, Trends und Innovationen – was tut sich auf dem Markt?	2.-3.5.2011 Düsseldorf	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
	Deutscher Immobilien Kongress 2011	5.-6.5.2011 Berlin	89 Euro* / 260 Euro**	BFW Bundesverband/BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e. V., Telefon 030 327 81-0/030 30872917, www.deutscher-immobilien-kongress.de
	Aareon Kongress – Status.Trends.Visionen	30.5.-1.6.2011 Garmisch-Parten- kirchen	990 Euro	Aareon AG, Telefon 06131 301 564, www.aareon-kongress.com
	18. Handelsblatt Jahrestagung: Immobilienwirtschaft 2011	9.-10.6.2011 Berlin	2.299 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3463, www.immobilien-forum.com
	Seminare und Schulungen			
	Immobilien-Investitionsrechnung	28.-29.4.2011 München	1.995 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
	Brandschutzanforderungen beim Bauen im Bestand – Maßnahmen – Lösungskonzepte	29.4.2011 Berlin	415 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, www.ssb-seminare.de
TOP-TERMIN	30. Fachgespräch Mietrecht Themen: Mietrechtsnovellierung 2011, Pflichtverletzungen im Mietverhältnis: Eigentümer – Verwalter – Mieter	4.-6.5.2011 Rosenheim	395 Euro	Evangelisches Siedlungswerk in Deutschland e. V., Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de
	Die HOAI-Novelle 2009 – Was sich ändert und worauf zu achten ist!	4.5.2011 München	285 Euro	IREBS Immobilienakademie, Telefon 06723 995030, www.irebs-immobilienakademie.de
	Basiswissen Betriebskosten bei Wohnraum	6.5.2011 Berlin	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708-811, www.haufe-akademie.de
	6. Buildair-Symposium (Internationales BlowerDoor-Symposium)	6.5.2011 Berlin	289 Euro	Energie- und Umweltzentrum am Deister GmbH, Telefon 05044 975-20, www.buildair.de
	Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Immobilien-Transaktionsrecht	9.-10.5.2011 Berlin	1.550 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobilienvirtschaft.de
	Lexware Hausverwalter 2011 „Grundlagen“	9.5.2011 Schloß Holte- Stukenbrock	399 Euro (brutto)	Sykosch Akademie, Telefon 0800 7956724, www.sykosch.de/akademie
	Immobilienbewertung: Zusätzliche Einnah- mequelle und erfolgreiches Akquisemittel – der Energieausweis	9.5.2011 Sinzig	360 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
	Energieeffizienz von Gebäuden – Einfluss auf die Verkehrswertermittlung	10.5.2011 Leipzig	355 Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, www.vhw.de
	Rechtliche Grundlagen für das Management von Facility Services	10.-11.5.2011 Berlin	570 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwick- lung, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	„Crash-Kurs professionelle Provisionssi- cherung“: Aktuelles und Praktisches zur Maklercourtage	11.5.2011 Frankfurt am Main	180 Euro	bethgeundpartner immobilienanwälte, Telefon 0511 360860, www.seminare-immobilienrecht.de
	Workshop: Richtige Vermarktung im Internet – So werden Ihre Firma und Ihre Produkte online gefunden!	12.5.2011 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobilienvirtschaft.de
	Vertragsmanagement bei Geschäftsraummietverträgen	12.-13.5.2011 Berlin	1.490 Euro	SUGEMA Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611 449058, www.sugema.de
	Das neue Vergaberecht 2011	16.5.2011 München	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708-811, www.haufe-akademie.de
	fm'basics: 2-Tages-Intensivseminar über alles, was das Facility Management ausmacht	17.-18.5.2011 Oberhausen	795 Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	
Aareal Bank AG	12
Aareon AG	12
ACS	12
Advisory KPMG	39
alt+kelber	23
Astrada	10
AW Immoware	58
B	
BDC-Drescher & Klee Consulting	12
BNP Parisbas Real Estate	31
Brunata Metrona	42
Brunner Erben	10
Buhl Data Service	55
BulwienGesa	11, 36
C	
CB Richard Ellis (CBRE)	12, 31
Comfort	20
Commerz Real AG	25
conwert Immobilien Invest SE	22
CSI Computer + Software Ingenieur-Gesellschaft mbH	58
Curzon/AEW	12
Cushman & Wakefield	31
Cushman & Wakefield Germany	18
D	
DB Schenker	30
Deka Immobilien Investment	24
Delta Access	61
Deutsche Bank	11
Deutsche Telekom	36
Domus AG	58
DITZ Research	10
DWS	11, 22
E	
Easy Soft	55
ECE Projektmanagement	11, 12, 19 ff.
ECO Business-Immobilien AG	23
Ellwanger & Geiger	36
Ernst & Young	32
EuropaFeldberg Real Estate Investment Management GmbH	12
F	
F & B	36, 37
Facebook	61
Flowfact	61
Friendscout24	12
G	
Gewoba	12, 22
Gewos	36
H	
Haufe-Lexware	55
Haufe-Lexware Real Estate AG	58
HausInvest	25
HCI Capital	32
HIH Hamburgischen Immobilien Handlung GmbH	32
Hochtief AG	12
Hochtief Projektentwicklung GmbH	32
Hypoport	36
I/J	
IFM Immobilien AG	12
ImmobilienScout 24	11, 12, 36, 37, 61
Immowelt AG	61
IPD	36
ista	42
IVG Immobilien AG	30
Jones Lang LaSalle 17 ff., 30, 31, 36	
K	
Kalorimeta	42
Karstadt	20
Koelnmesse	9
Konzept-fünf	74
Kratkys.net	21
L	
Lagler	61
M	
Mediaplus	74
Minol	42
mobile.de/eBay Motors	12
N	
node	61
O	
OnOffice	61
P	
Pacific Star Europe GmbH	12
Petrus Advisers	23
R	
RAG Montan Immobilien	12
Real I.S. AG	32
Reed Midem	30
S	
Savills	10
Schomberg & Co	12
Software24	58
Sonae Sierra	18, 20
Stadium Group	19
Standort Marketing Agentur GmbH	19 ff.
Strabag SE	10
Stuckenberger Handel, Beratung & Demontagen	53
Sykosch Software AG	58
T	
Techem	42
TKN AG	18
Twitter	61
U	
Union Investment Real Estate	24
W	
We Do Communication GmbH	74
WGF AG	11
Wohnwerk GmbH	70

Vorschau auf ...

... Mai 2011



Der Pfandbrief: Langsam ein wieder gefragtes Papier.

Immobilienverbriefung Erholung ist angesagt

Der Immobilienverbriefungsmarkt kam seit der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise zum Erliegen. Nun ist er dabei, sich zu erholen. Erste Verbriefungsaktionen verliefen überaus erfolgreich. Wie sehen die Verbriefungskonzepte aus? Sind sie nun transparenter? Welche Auswirkungen hat das auf den Pfandbriefmarkt?

Aufzugsbau im Bestand Variantenreiche Wertsteigerung

Der nachträgliche Einbau eines Aufzugs hebt den Wohnwert einer Immobilie beträchtlich. Doch erhöht er auch den Wert? Das gelingt, wenn bereits im Vorfeld der Baumaßnahme die entscheidenden Dinge beachtet werden. Ein Überblick mit Varianten.

**Die Mai-Ausgabe erscheint am Freitag, 6. Mai 2011
Anzeigenschluss ist der 7. April 2011**

... Juni 2011

Special Top-B-Standorte in Deutschland

Alle wollen in Core-Objekte an Core-Standorten investieren. Das geht nicht. Deshalb schlägt auch weiterhin die Stunde der B-Städte. Die Mittelzentren ziehen Retailer an. Mietpreissprünge kennzeichnen den Büromarkt. Nicht zuletzt locken dort auch Wohnimmobilien.

**Die Juni-Ausgabe erscheint am
Dienstag, 3. Juni 2011, Anzeigenschluss ist der 6. Mai 2011**



Perspektivreicher
B-Standort: Bremen

Geheimnisse

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

... drei Kommunikatoren



Gregor Blach
ist Geschäftsführer und Managing-Partner bei der We Do Communication GmbH, Berlin.



Stefanie Hahn
ist Medialeiterin bei der Mediaplus Mediaagentur in Hamburg, ein Unternehmen der Serviceplan Gruppe.



Wolfgang Schwengler
ist Inhaber der Werbeagentur Konzept-fünf, Offenbach am Main, mit dem Schwerpunkt Konzeption und Beratung.

Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Blach: I-phone-süchtig, kreativitätsfordernd und -fördernd, fortwährend teetrinkend.

Hahn: Dass ich immer positiv an Themen herangehe, zielorientiert und ständig auf der Suche nach Lösungen bin.

Schwengler: Humorvoll, umsetzungsstark und kundenorientiert.

durch die Hafen City machen und mir die Visionen der Studierenden anhören.

Schwengler: Ganz klar mit Donald Trump! Ich bin ein stiller Bewunderer seiner Frisur. Die Statik ist mit 65 Jahren äußerst interessant.

Schwengler: Am Küchentisch mit meinen Mitarbeitern und Partnern.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Blach: Mehr Mut zu außergewöhnlicher Architektur.

Hahn: Mehr Durchhaltevermögen, seine Kunden von den Chancen der neuen Medienlandschaft zu überzeugen.

Schwengler: Mehr Bewusstsein für kreative Leistungen und deren Durchsetzung in der Immobilienbranche.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Blach: Je nach Hunger bei „Curry 195“ oder im „Borchardt“.

Hahn: Beim Spaziergang mit unserem Agenturhund, sonst in unserem Casino.

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

Blach: Mit dem wunderbaren Architekten Frank O. Gehry, um mit ihm über schräge Gebäude und kreative Abweichungen zu sprechen und ein wenig von besserer Architektur zu träumen.

Hahn: Mit den Studierenden der Hafen-City Universität. Statt Abendessen würde ich allerdings gerne einen Spaziergang

Ihr Statement zu folgender provokanter Stereotype: „Kreativität ist für die Immobilienwirtschaft leider häufig ein Fremdwort.“

Blach: ... weil offensichtlich die Prioritäten zu oft beim Profit liegen und nicht in der Ästhetik. Mehr Mut, bitte, mehr Mut!

Hahn: Gerade bei Mittelstandskunden gehen viele Marketingentscheider die gewohnten Wege. Es fehlt der Mut, Dinge neu auszuprobieren.

Schwengler: Ein Fremdwort ist es bis zur Vermarktung! Erst wenn diese nicht gelingt, wird es zur „hektischen Losung“ in der Hoffnung auf eine Lösung. ←|

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!**

Investorenvertrauen steigern. Transparenz erhöhen.



Die manuellen Prozesse beim Gebrauch von Tabellenkalkulationen hindern Sie daran, den für den heutigen Markt erforderlichen Grad an Transparenz und Kontrolle zu erfüllen?

Die Investoren sind jetzt risikobewusster als je zuvor, so dass Transparenz zu einer Bedingung geworden ist, um neue Mittel zu erhalten und darüber hinaus ein Weg für Sie, die Interessen ihrer bestehenden Investoren zu sichern.

Yardi Investment Management liefert in der Branche unvergleichliche Werkzeuge, die Fairness, volle Transparenz und das Vertrauen der Anteilseigner sicherstellen.

YARDI Investment Management™

SOFTWARE FÜR DAS IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT

- *Schnelle Drill-Down-Funktion zu Objektdaten und Berichten - protokolliert und nachvollziehbar*
- *Eine automatisierte Berichterstattung ermöglicht Transparenz bei jeder Investition*
- *Vereinfachung von komplexen Strukturen, Automatisierung von Konsolidierungen*
- *Berichtswesen über die Finanzverhältnisse in Echtzeit*
- *Detaillierte Leistungsanalyse für die entsprechende Region, Investitionsart oder Fondsstrategie*
- *Darlegung des Planvermögens und des Fremdkapitals der Investoren*
- *Detaillierte Investor/Fonds-Aussagen mit Performance - und Renditeberichten*