

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 03 | 2012

Immer nur A

Institute geben kaum Geld für B-Lagen.
Alternative Finanzierungen als Allheilmittel?

GRAFFITI:
»EINFACH«

Special
Energiedienstleister

Erbschaftsteuer
Gestaltungsspielräume
für Investoren

Boom am Bosphorus
Der Einzelhandelsmarkt
in der Türkei

Mat.-Nr. 06228-5148



Katowice
Silesia City Center, Katowice

Typ: Shopping Center
Größe: 86.000 m²
Arranger · Agent · Lender



Zehlendorfer Welle
Berlin

Typ: Shopping Center
Größe: 22.500 m²
Agent · Underwriter



Watermark Place
London

Typ: Bürogebäude
Größe: 50.000 m²
Agent · Underwriter



Palais Rathenau
Frankfurt am Main

Typ: Einzelhandel und Büro
Größe: 1.000 m²
Single Lender



River Ovest
Bezons

Typ: Bürogebäude
Größe: 64.300 m²
Mandated Lead Arranger · Lender



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Immobiliengeschäft. Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. www.helaba.de

Besuchen Sie uns
auf der MIPIM:
Espace Riviera
Stand R 33.07

Helaba | 
Landesbank
Hessen-Thüringen

Von Unnützem

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

neulich war mir kalt. Aber der Installateur meinte, meine Fernwärmeheizung sei gar nicht kaputt. Sie sei nur nicht für solch einen harten Winter gemacht. Wenn es draußen wärmer werde, funktioniere sie sicher auch wieder. Das war eine höchst originelle Bemerkung. Eine Heizung, die nur bei Wärme läuft, wer braucht so etwas? Die Abendkühle in der Stube machte mich nachdenklich. Wer braucht Unnützes?

Unsere Branche ist voll von mierechtlichen Überregulierungen, Kreditklemmen, Veranstaltungen, in denen sie immer das Gleiche sagen, Krisen. Braucht kein Mensch. Neulich jedoch meinte so ein Überguter zu mir, auch das Unnützeste habe seinen Sinn, könne es doch immerhin als abschreckendes Beispiel dienen. Oh Krise, du gute: Profitiert der heimische Immobilienmarkt nicht immer stärker von dir, weil Investoren gerade hier investieren? Vor Kurzem kam mir ein Beitrag in die Finger, deren Autor sich darüber ausließ, dass die Euroturbulenzen der Immobilienwirtschaft in Deutschland nutzen, bringen sie doch Zuwanderer aus anderen Ländern, Mieter, Eigentümer. Ich nahm ihn ins Heft (Seite 56) und wurde übermütig: Vielleicht braucht es tatsächlich Kreditklemmen, um manchen Investor von einem allzu waghalsigen Investment abzuhalten.

Ich versuche also zu lernen, dass fast alles zu etwas nütze ist. Aber auch das wirklich Überflüssige hat seinen Wert. Ich denke an die so genannten Gadgets, Dinge, die keiner braucht, die sich aber trotzdem verkaufen. Aufklebbare Paniktasten für den Computer etwa. Aus dem Japanischen kommen die „Chindogu“, unnütze – wunderbare – Erfindungen. Es scheint geradezu ein Bedürfnis nach Überflüssigem zu bestehen: Vielleicht wäre das Thema Sommerheizung doch patentfähig. Unser Heft bringt einmal mehr Nützlich. Das Schöne, die jährliche Beilage zur Mipim, ist ausgelagert. Wir verteilen sie in diesem Jahr als offizieller Medienpartner der Messe in Cannes.

Ihr



„Da ist mehr drin.“

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



www.aareon.com



18

A, sonst nichts. Und eine Ballung von Wortungetümen: Basel III, Solvency II, Kreditklemme, Refinanzierungslücke, Core-Fetischismus.

Titelthema

Kreditklemme. Dieses Wort symbolisiert wie kein anderes den Wandel bei der Finanzierung von Immobilien. Wegen strenger regulatorischer Vorgaben klemmt es noch ein bisschen mehr. Besonders für Büroimmobilien jenseits von A-Lagen wird es ernst.

- 18 **Nur noch Core.** Das steht für Top-Immobilien, und fast die ganze Bankenwelt möchte entsprechende Kredite am liebsten nur für sie vergeben.
- 21 **CMBS.** Auch anderswo lauern Gefahren, zum Beispiel am Markt für Commercial Mortgage Backed Securities.
- 24 **Neue Finanzierungswege.** Bausparen: Ein altes Produkt in neuem Glanz.
- 26 **Finanzinterview.** „Die Banken sind unter Druck“, Hartmut Fründ und Christian Schulz-Wulkow (beide Ernst & Young Real Estate) zum Finanzierungsengpass.



28

Carlsberg Köln. Anfang 2008 gekauft, brachten die Büroflächen zehn Euro pro Quadratmeter. Inzwischen sind es 13 Euro.

Szene

- 08 Infografik. Investimentaussichten 2012
- 09 Kolumne. Neue Wortschöpfung: Future Core
- 10 Mietpreise im Einzelhandel. München vor Berlin und Köln



42

Paradebeispiel Mamara Park. Der türkische Markt steht beim Einzelhandelswachstum europaweit an der Spitze.

Finanzen, Markt & Management

Industrieimmobilien reloaded

- 28 Der Mittelstand kehrt aus dem Ausland zurück

Compliance

- 30 Ein neuer Standard für Prüfungen

Interview mit DIC-Vorstand Ulrich Höller

- 34 „Wir erhöhen unsere Eigenkapitalquote“

Erbschafts- und Schenkungssteuer

- 36 Für Investoren und Immobilienbesitzer lukrativ

Finanzgerichtsurteile

- 40 Noch ein Gestaltungsmodell für Steuervorteile

Türkei

- 42 Der Einzelhandel boomt und boomt

Shopping-Center

- 44 Neue Finanzierungsmodelle erfordern Flexibilität

Beyerles Blick

- 46 Last Exit Germany?

Übernahme DTZ durch UGL

- 48 Der neue Riese im Geschäft

Facility Management

50 Internationale Einfüsse auf den deutschen Markt

Schornsteinfeger

54 Nicht alle sind über das neue Gesetz glücklich

Wohnungsmarkt

56 Stärkere Zuwanderung bringt neue Chancen

Rottke on Real Estate

57 Kolumne. Gesunde Immobilienbanken

Graffiti**„Einfach“? Nichts schwerer als das!**

- 58 Alles Gute ist einfach – oder doch nicht?
 59 Unternehmer. „Nehmt doch alles nicht so schwer!“
 60 Wortgebilde. Schwerer Text ganz leicht
 61 Bauhausstil. Mehr als praktische Kisten
 62 Personen zum Thema: Von Zeitlosigkeit bis Lao-Tse

Special**Energiedienstleister. Immer ausgefeiltere Services**

- 66 Dienstleistung I. Vergleich der Energiekosten
 67 Dienstleistung II. Contracting
 68 Dienstleistung III. Energieeinsparmanagement
 68 Dienstleistung IV. Trinkwasseruntersuchung
 69 Dienstleistung V. Smart Metering

Recht**Urteil des Monats – Bauliche Veränderungen**

72 Stimmt ein Wohnungseigentümer baulichen Maßnahmen nicht zu, ist er von den Kosten befreit

Maklerrecht

75 Ein Makler kann nicht unbedingt dafür haftbar gemacht werden, wenn er dem Kunden ein falsches Baujahr angibt

Rubriken

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



48

Übernahme. Für den expandierenden australischen FM-Anbieter UGL kam der Verkauf von DTZ wie gerufen.



54

Schornsteinfeger. Nicht nur die Glücksbringer, auch andere Fachleute dürfen zukünftig zum Kamin aufsteigen.



66

Energiedienstleister. Ein Geschäftsfeld entwickelt immer neue Services: Von Energie-Controlling bis Least-Cost-Planning.

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 März www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Mipim 2012



Die internationale Messe steht in den Startlöchern, vom 6. bis 9. März werden sich wieder Immobilienfachleute aus aller Welt im südfranzösischen Cannes treffen. In diesem Jahr stehen unter anderem die Themen Baukontrolle und Logistik im Mittelpunkt – und Deutschland ist „Country of Honour“. Deutschland ist bei ausländischen Investoren stark gefragt, vor allem Core-Investments sind nach wie vor der Renner. In unserem Top-Thema lesen Sie die Messeneuigkeiten und erhalten einen Überblick über die diesjährigen Mipim-Highlights.

Neue Downloads

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

Neue Downloads:

▸ Jahresabrechnung – Prüfprotokoll Beirat

Jahresabrechnung und Wirtschaftsplan sollen, bevor die Eigentümerversammlung über sie beschließt, vom Verwaltungsbeirat geprüft und mit dessen Stellungnahme versehen werden. Das Prüfergebnis des Beirats sollte sich der Verwalter protokollieren lassen. Diese Arbeitshilfe gibt eine Vorlage für ein solches Prüfprotokoll.

Top-Thema: Abrechnung der Betriebskosten

Die alljährliche Betriebskostenabrechnung ist für Verwalter und Vermieter eine ebenso wichtige wie anspruchsvolle Aufgabe. Angesichts steigender Kosten werden Mieter immer kritischer und nehmen die Abrechnung genau unter die Lupe. Was Sie tun müssen, damit auch Ihre Abrechnung kritischen Blicken standhält, beleuchtet das Top-Thema „Abrechnung der Betriebskosten“.



Dauerbrenner beim BGH: Fragen rund um die Betriebskosten.

Haufe Online-Seminare:

„WEG-Recht kompakt:

Die wichtigsten Urteile im Überblick“
Mittwoch, 21. März 2012, 14 Uhr, 89 Euro. Dieses Online-Seminar informiert über die wichtigsten Grundsatzurteile im Wohnungseigentumsrecht, die die Verwalter kennen sollten. Ein hilfreiches Skript zum Download ist inbegriffen.

Referent: RA Thomas Hannemann



Mit Haufe schaffen Sie eine solide Basis für Ihre Karriere. Versprochen.

HAUFE
eCampus

Sie wollen auf der Karriereleiter ganz nach oben? Ob beim Studium oder bei der Aus- und Weiterbildung – der neue Haufe eCampus hilft Ihnen dabei. Dazu verraten Ihnen die eCampus-Blogger Experten-Tipps rund um Bewerbung und Karriere und zu den Fachgebieten Personal, Steuern, Finance und Immobilien. Außerdem gibt es spezielle Studenten-Angebote im neuen Studenten-Shop.

Jetzt kennenlernen und Vorteile sichern:

www.haufe.de/ecampus

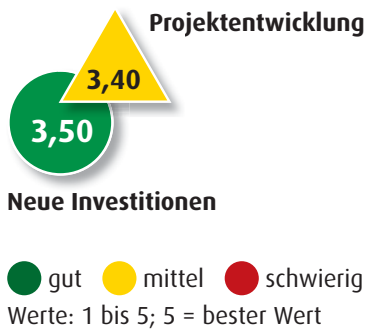
www.facebook.com/haufe-ecampus

HAUFE.

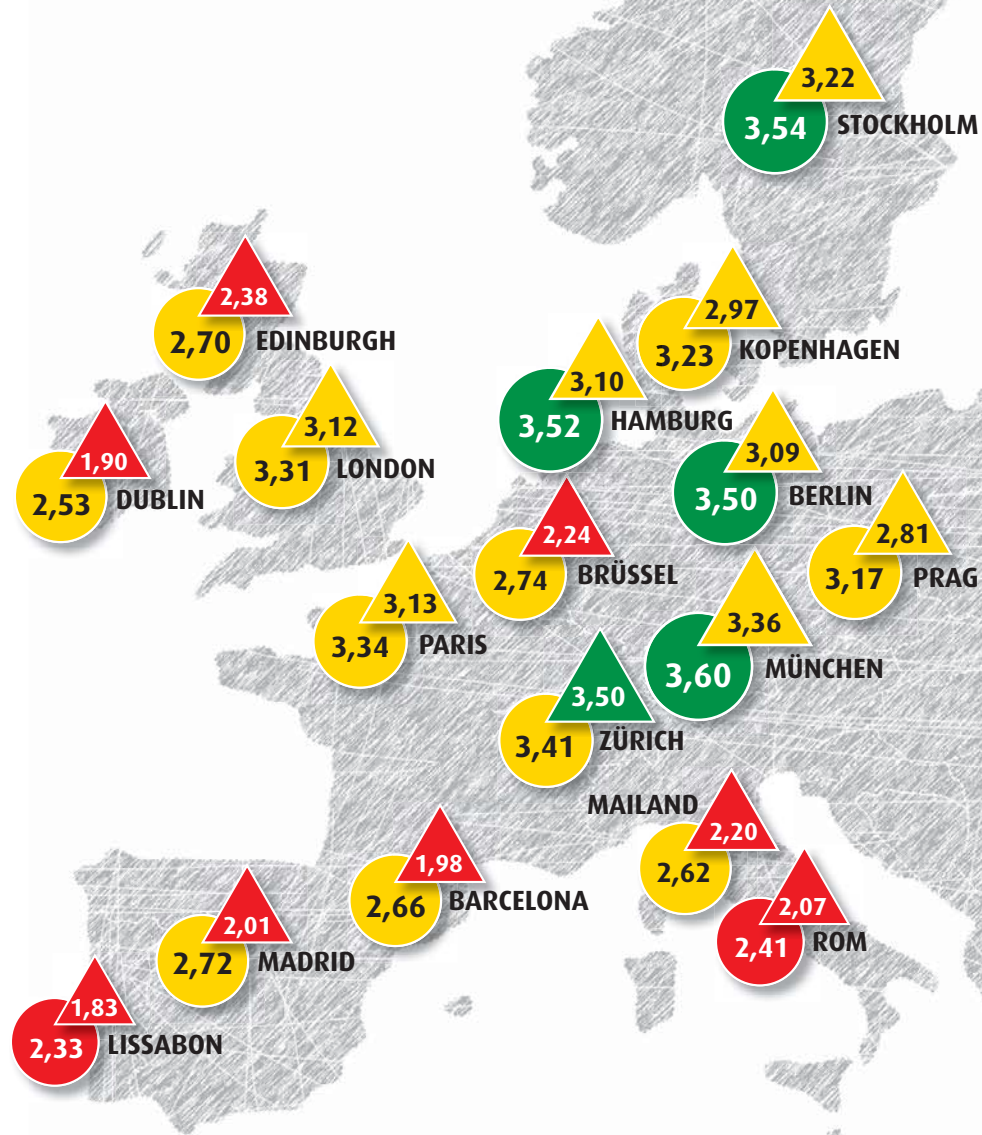
Karte des Monats

Investmentaussichten 2012

Wie wird sich der Investmentmarkt in diesem Jahr entwickeln? Gute Perspektiven gibt es vor allem in der Türkei und in Osteuropa. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung des Urban Land Instituts und PricewaterhouseCoopers.



Auf einer Skala von eins bis fünf liegt in Istanbul alles im grünen Bereich. 3,82 für neue Investitionen und sogar 4,03 für Projektentwicklungen: Mit diesen Werten ist Istanbul europaweit Spitze. Bereits im vergangenen Jahr lag die Stadt auf Rang zwei, in diesem Jahr konnte sie den Sprung ganz nach oben schaffen. Die türkischen Marktteilnehmer blicken deshalb auch am optimistischsten in die Zukunft. Gut sieht es auch in Osteuropa aus, vor allem in Moskau. Die russische Stadt ist ein Neuzugang in den Top Ten für neue Investitionen, Moskau gelang der Sprung von Platz zwölf im letzten Jahr auf den zweiten Rang in diesem Jahr. Bei den Projektentwicklungen ging es von Platz neun auf Platz zwei. Herbe Verluste musste indes die Stadt London hinnehmen. Acht Plätze ging es im Vergleich zu 2011 für die neuen Investitionen bergab, bei den Projektentwicklungen waren es sechs Plätze. Insgesamt werden sich die Investitionen in diesem Jahr wohl nur in einem Viertel der 27 untersuchten Märkte erhöhen. Am unteren Ende der Skala befinden sich Städte wie Athen, Lissabon, Budapest und Rom.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Future-Core: Denglisch dreidimensional

Bei Wortschöpfungen war die Immobilienbranche schon immer besonders kreativ. Beim Immobilienkongress Quo Vadis erblickte eine neue das Licht der Welt: Future-Core! Fabian Godbersen von Blackstone berichtete dem staunenden Auditorium, dass er am liebsten solche Objekte kaufe. Wer wolle da schon widersprechen?

Doch das Journalistenhirn schlägt aus anderen Gründen Kapriolen: Die Integration des Faktors „Zukunftserwartung“ in die Sprache eröffnet eine völlig neue Perspektive, denglisch dreidimensional sozusagen, die Verschmelzung von Zeit und Raum. Generationen von Physikern haben sich daran abgearbeitet, ein junger, fröhlich grinsender Investor mit lässig überschlagenen Beinen hat das Problem gelöst. Wenn dann also der Future-CEO zum Richtfest des Wettbewerbers, eines Forever-Loosers, aufbricht, um dem ersten Spatenstich dieses Future-Opportunist-Gebäudes beizuwohnen ...

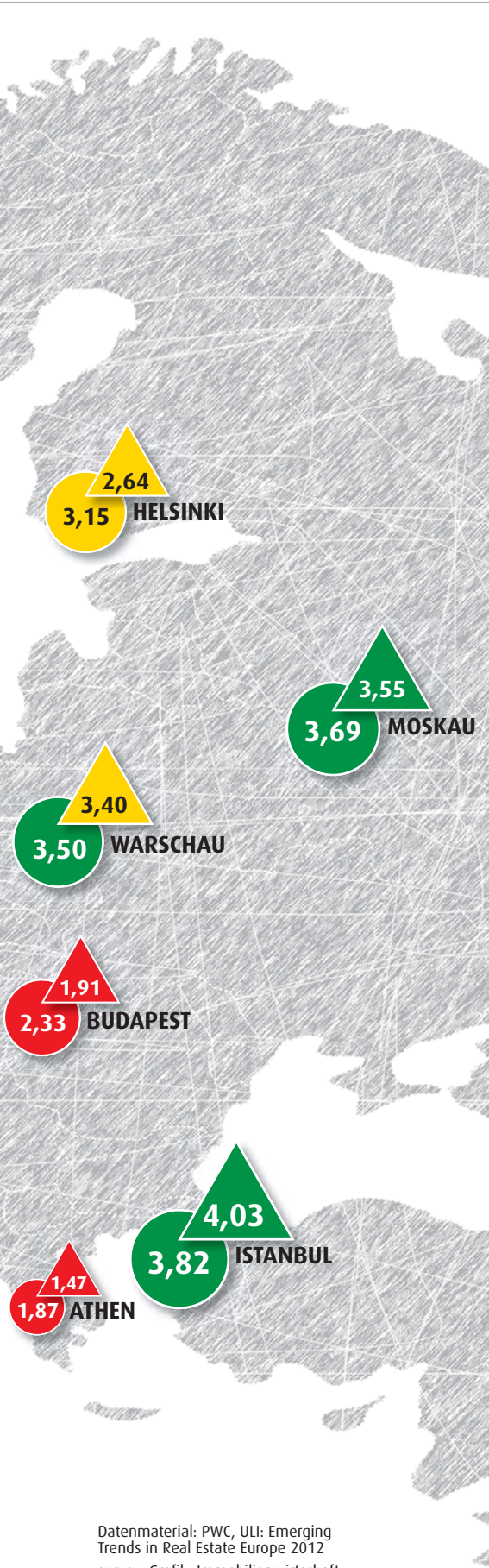
So richtig genial wird es jedoch erst, wenn der Faktor „Zukunftserwartung“ personalisiert wird, also heruntergebrochen auf die jeweilige durchaus differente Sicht der einzelnen Akteure. Das ist dann die vierte Dimension. Versuchen wir's mal: Der Future-Bauträger-Marktführer marschiert zur Bank, um von seinem Future-Frühpensionär von Berater eine Finanzierung für das künftige Top-Wohnbauprojekt der Stadt zu erhalten. Oder: Der künftige Bankvorstand bekommt Besuch von diesem popeligen Forever-Reihenhausentwickler, dem er die Illusion einer weiteren Projektfinanzierung nehmen muss – und den Dispo kräftig streichen. Etwas verwirrend, aber spannend – nicht wahr?

Ihr Future-Publitzer-Preisträger

INVESTITIONEN

Anleger verstärkt länderübergreifend tätig

411 Milliarden US-Dollar wurden im vergangenen Jahr weltweit in gewerbliche Immobilien investiert, das entspricht einer Steigerung von 28 Prozent gegenüber 2010. Der Anteil der Cross-Border-Transaktionen legte dabei von 27 auf 31 Prozent zu, wie ein Report des Dienstleistungsunternehmens Jones Lang LaSalle zeigt. Dabei profitierten die USA und Europa am stärksten von den wachsenden investiven Aktivitäten, in beiden Regionen besonders der Retail-Sektor. Insgesamt wurde im Jahresvergleich ein Plus von 60 Prozent für die USA notiert, in Europa waren es plus 20 Prozent. Deutlich höher gegenüber 2010 lag das Einzelhandelstransaktionsvolumen (USA: plus 96 Prozent, Europa: plus 40 Prozent). Im Jahr 2012 könnte das globale Transaktionsvolumen ein vergleichbares Niveau erreichen, schätzt Jones Lang LaSalle.



Datenmaterial: PWC, ULI: Emerging Trends in Real Estate Europe 2012 survey, Grafik: Immobilienwirtschaft

MIETPREISE IM EINZELHANDEL**München vor Berlin und Köln**

München. Hier sind die Mieten am höchsten.

Die höchsten Mieten im Einzelhandel werden mit 330 Euro pro Quadratmeter in München erzielt: Damit liegt die bayerische Landeshauptstadt im Comfort-Mietpreis-Ranking vor Berlin und Köln. Untersucht wurden die 1A-Lagen der 15 größten deutschen Einzelhandelsmetropolen. Deutlich wurde, dass sich die Mietpreisentwicklung in den Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern in Deutschland stark von den kleineren Städten abkoppelt. Im Schnitt betrug die Mietpreissteigerung in den Metropolen mehr als 3,2 Prozent, während der Durchschnitt der 170 insgesamt untersuchten Einkaufsstädte nur bei 1,1 Prozent lag. Die Stärke der Metropolen zeigt sich insbesondere in einer Betrachtung der Mietentwicklung über den Verlauf der letzten fünf Jahre. Hier lag die Mietpreisentwicklung mit 22,9 Prozent fast doppelt so hoch wie die Entwicklung bundesweit mit 11,9 Prozent. Top sind in München auch andere Faktoren: Die Flächenproduktion liegt mit derzeit 6.300 Euro pro Quadratmeter unter allen Einzelhandelsmetropolen ebenso an der Bundesspitze wie das Mietniveau. Die Kaufkraft der Münchner Bevölkerung ist mit einem Wert von rund 127,7 (GfK 2011) bei einem Bundesdurchschnitt von 100 deutlich höher. Insbesondere auch der zusätzliche Nachfragedruck attraktiver, internationaler Retailer pusht den Markt.

MEHR MIET- UND PACHTERLÖSE**Hamborner REIT AG mit rund 30 Prozent Plus**

Die Hamborner REIT AG blickt auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2011 zurück: Die Miet- und Pächterlöhne betragen 32,2 Millionen Euro (2010: 25 Millionen Euro) und stiegen somit um 29 Prozent. Die durchschnittliche Leerstandsquote bewegte sich dabei mit 1,3 Prozent (1,8 Prozent ohne Mietgarantien) auf niedrigem Niveau. Das Betriebsergebnis betrug 14,9 Millionen Euro nach 12,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der Anstieg um 19 Prozent ist dabei im Wesentlichen auf die höheren Mieterlöse zurückzuführen.

NEUES FÖRDERPROGRAMM**Energetische Stadt-
sanierung wird unterstützt**

Seit Anfang Februar werden Investitionen in die quartiersbezogene Wärmeversorgung und in die energieeffiziente Wasserver- und Abwasserentsorgung gefördert. Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung und die KfW wollen mit dem neuen Förderprogramm „Energetische Stadtsanierung – Energieeffiziente Quartiersversorgung“ weitere Impulse für mehr Energieeffizienz im kommunalen Bereich setzen. Das Programm ist der zweite Baustein des Programms „Energetische Stadtsanierung“. Die Darlehen werden aus dem Sondervermögen „Energie- und Klimafonds“ der Bundesregierung für die Dauer von maximal zehn Jahren im Zins verbilligt.



Wohnungen. Die Preise steigen weiter.

HAUSPREISINDEX**Wohnungen gefragt**

Die von der Hypoport AG ermittelten Indizes für Eigentumswohnungen und neue Ein- und Zweifamilienhäuser sind im Januar erneut stark gestiegen: Um 1,25 beziehungsweise 0,84 Prozent. Insgesamt legte der Hauspreis-Index (HPX) um 0,37 Prozent auf 105,10 Punkte zu. Am deutlichsten stieg der Indexwert für Wohnungen, er liegt aktuell bei 106,80 Punkte. Dies ist der höchste Wert seit Beginn der Indexberechnung im August 2005. Auch die Preise für neue Ein- und Zweifamilienhäuser sind weiter stark angestiegen.

AUSSCHREIBUNG

Startschuss für Immobilien Marketing Award

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) zeichnet auch im Jahr 2012 herausragende Marketingkampagnen in der Immobilienwirtschaft aus. Einsendeschluss für den diesjährigen Immobilien Marketing Award ist der 15. Mai. Teilnehmen können Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister. Eine eigene Preiskategorie bilden in diesem Jahr „Low-Budget“-Kampagnen, die nicht mehr als 20.000 Euro kosten. Einen Sonderpreis gibt es in diesem Jahr für „Öko-

Marketing in der Immobilienwirtschaft“. In dieser Kategorie werden Strategien für Green-Building- Konzepte, Nachhaltigkeitsmarketing und die Vermarktung von Energieeffizienz gewürdigt.



Der Immobilien Marketing Award, im Jahr 2004 vom Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ ins Leben gerufen, will ein Umdenken bezüglich Marketingaktivitäten einleiten und die Marketingverantwortlichen in der Immobilienbranche zu mehr Professionalität motivieren.

Weitere Informationen unter www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award.

HALLEN AM BORSIGTURM

ECE managt Shopping-Center

Die ECE hat das Management der Hallen am Borsigturm in Berlin-Tegel übernommen. Das Center in den historischen Lokomotivbauhallen der Borsigwerke umfasst 45.000 Quadratmeter Verkaufsfläche, 15.000 Quadratmeter Büro- und 7.500 Quadratmeter Hotelfläche.



Die Hallen am Borsigturm in Berlin-Tegel.

Präsentieren Sie potenziellen Kunden Ihr Unternehmen und maximieren Sie Ihre Erfolgchancen für Ihre lokale Werbung!

- ➔ Regional werben und zielgenau Kunden gewinnen – auch ohne eigene Webseite
- ➔ Komplettservice aus einer Hand – geringes Werbebudget
- ➔ Top-Platzierung in den Ergebnislisten von meinstadt.de
- ➔ Prominente Werbung mit Google AdWords

Tipp: Kombinieren Sie Ihr Unternehmensprofil mit Google Werbung und gewinnen Sie mit gezielten Anzeigen Kunden in Ihrer Umgebung.



Google AdWords

20%
Rabatt

Speziell für Leser der Immobilienwirtschaft:
20 % Rabatt auf das Premium-Profil

BOUWFONDS-WOHNPORTFOLIO

Aberdeen-Fonds kauft 140 Einheiten

Ein Spezialfonds der Aberdeen Immobilien hat 140 der insgesamt 380 Einheiten des Wohnprojekts „Volksgarten Plus“ in Köln von der Bouwfonds Immobilienentwicklung gekauft. Baubeginn soll im März 2012 sein. Die 140 an Aberdeen verkauften Wohneinheiten umfassen Geschoss- und Maisonnettewohnungen und eine kleine Gewerbeeinheit.

ZWEITMARKT

Fondsbörse mit gutem Jahresauftakt

Der Zweitmarkt der Fondsbörse Deutschland beendet den Januar mit einem Gesamtumsatz von rund 10,6 Millionen Euro. Davon entfallen rund 7,1 Millionen Euro auf Immobilien. „Der Großteil des Umsatzes entfiel auch im Januar auf Immobilienfonds“, sagt Alex Gadeberg, Vorstand der Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG. Der höchste Handelskurs wurde ebenfalls im Immobiliensegment erzielt.

WOHNEIGENTUM

Makler erwarten steigende Nachfrage

Die Nachfrage nach Wohneigentum wird im Jahr 2012 nach Einschätzung der Immobilienmakler weiter steigen. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage des IVD Bundesverbands. Anfang Januar wurden rund 750 Makler befragt, wie sie den Wohnimmobilienmarkt 2012 einschätzen und welche Kaufmotive sie erwarten. Die stärksten Zuwächse erwarten die befragten Makler bei Mehrfamilienhäusern für Kapitalanleger: 74 Prozent gehen davon aus, dass dieses Segment sich positiv entwickeln wird. Knapp dahinter mit 71 beziehungsweise 70 Prozent liegen die Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen für Selbstnutzer. Für vermietete Eigentumswohnungen erwarten 66 Prozent ein wachsendes Interesse. Bei Maklern, die in einer Metropolregion tätig sind, ist die Zuversicht sogar noch größer. 82,3 Prozent der Befragten rechnen hier mit mehr Interesse von Kapitalanlegern an Mehrfamilienhäusern. Analog gehen 41,1 Prozent von einem Umsatzplus aus, 45,6 Prozent rechnen mit einem gleichbleibenden Volumen, lediglich 10,4 Prozent erwarten einen niedrigeren Umsatz.

BÜROMARKT

Fertigstellungen sind weiter gesunken



Großbaustelle Deutschlands. Die meisten Büros werden in Hamburg gebaut.

Neue Bürogebäude sind rar: 2011 sind die Fertigstellungen weiter gesunken. Gleichzeitig steigt die Bedeutung von Investments in Bestandsobjekte. Zu diesem Ergebnis kommt Jones Lang LaSalle. Insgesamt wurden im vergangenen Jahr in den Big 7 nur 880.000 Quadratmeter Bürofläche errichtet. Das sind 25 Prozent weniger als im Jahr zuvor und sogar minus 35 Prozent gegenüber 2009. Im laufenden Jahr werden sich die Fertigstellungen auf vergleichbarem Niveau bewegen. Erst im Jahr 2013 könnte das Neubauvolumen dann wieder anziehen – auf knapp 1,2 Millionen Quadratmeter. Hamburg ist die „Großbaustelle“ Deutschlands. Hier befinden sich die meisten Flächen in Bau.

PLASSMANN'S BAUSTELLE



Die griechische Polizei hat den Abt eines Klosters auf dem Berg Athos festgenommen. Abt Ephraim und die Mönche des 1.000 Jahre alten Vetopedi-Klosters sollen in einem undurchsichtigen Immobilienhandel mit der früheren griechischen Regierung mehr als 100 Millionen Euro eingestrichen haben. (Quelle: FAZ 27.12.2011)

PROPERTY MANAGEMENT

HIH übernimmt deutsches Eurooffice Portfolio

Die HIH Property Management GmbH (HPM) übernimmt das Property Management für das deutsche Eurooffice Portfolio der Investmentgesellschaft AEW Europe. Das Portfolio umfasst bundesweit insgesamt sechs Büroobjekte mit rund 111.000 Quadratmetern Mietfläche. Der Verwaltungsauftrag hat eine Laufzeit von zwei Jahren.

RICS-STUDIE

Wohnen teurer denn je

Mit dem Wohnen zusammenhängende Ausgaben erhöhten sich in Europa im vergangenen Jahrzehnt deutlich: Sie bilden aktuell den größten Posten in den Haushaltsbudgets. Das geht aus einer RICS-Studie hervor. Laut der Untersuchung ist dies eine Folge der gestiegenen Einkommen. Das Wohnen als höchster Posten der Konsumausgaben wurde in 21 von 27 EU-Mitgliedsstaaten festgestellt. Darüber hinaus zeigt die Studie, dass Länder mit höherem Pro-Kopf-Einkommen einen größeren Anteil für Wohnkonsum verwenden. Die Bedeutung des selbst genutzten Wohneigentums hat ebenfalls zugenommen. Im Jahr 2010 wurde der Gegenwert von mehr als 1.600 Milliarden Euro in den EU-Mitgliedsstaaten für das Wohnen ausgegeben. Die Tatsache, dass die mit

Wohnen verbundenen Ausgaben der größte Posten beim Konsum der Haushalte sind, liegt zum einen in den ständig gestiegenen Ausgaben für Energie. Auch hätten nationale Programme in der Vergangenheit den Erwerb von Wohneigentum attraktiv gemacht.



Wohnkosten. In 21 von 27 Ländern ist die Miete der höchste Ausgabenposten.

INTERNATIONALE KOOPERATION

Immonet arbeitet mit SeLoger.com zusammen

Immonet erweitert die Kooperation mit SeLoger.com: Wer aus dem Ausland eine Mietwohnung, ein Haus oder Neubauprojekt in Deutschland sucht, findet Immonet-Objekte nun auch bei Immostreet.com. Immostreet.com ist ein mehrsprachiges Portal und Partnerseite von SeLoger.com, dem französischen Tochterunternehmen von Axel Springer. Interessierte finden hier weltweit mehr als zwei Millionen Immobilien. Auf diese Weise möchte Immonet seinen Maklern eine größere Reichweite und zusätzliche Kontakte bieten. Der Grundstein für den Ausbau der internationalen Kooperation wurde bereits im Jahr 2011 gelegt: Seit Dezember können Immonet-User auf der Partnerseite holidayrent.com Ferienimmobilien in Europa suchen.

ENDE DES POKERS

Patrizia kauft LBBW-Wohnungen

Es ist einer der größten Immobilien-Deals Deutschlands seit Jahren: Ein von der Augsburger Patrizia geführtes Konsortium hat im Bieterverfahren den Zuschlag für die 21.000 Wohnungen der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) erhalten. Der Kaufpreis beträgt

1,435 Milliarden Euro. Das von der Patrizia geführte Investorenkonsortium besteht aus einer Gruppe von deutschen und internationalen Versicherungen, Pensionskassen und berufsständischen Versorgungswerken. Patrizia ist Dienstleister und Co-Investor und mit einem

Eigenkapital von 15 Millionen Euro am Konsortium beteiligt. Das Konsortium plant, sich langfristig an die Wohnungen zu binden und möchte jährlich 25 Millionen Euro in die Qualität der Häuser investieren.

Mit dem Zuschlag für Patrizia hat eine Bietergemeinschaft rund um die Stadt Stuttgart den Poker um die überwiegend in Baden-Württemberg gelegenen Wohnungen verloren. Am Ende war laut LBBW der bessere Preis der Augsburger das Zünglein an der Waage. Die LBBW Immobilien GmbH wird weiterhin als eigenständiges Unternehmen am Markt auftreten und möchte die Geschäftspolitik der vergangenen Jahre weiterführen. Eine Abschmelzung und Aufteilung des Portfolios sei nicht Auftrag und Strategie des Konsortiums. Die LBBW musste sich von dem milliarden-schweren Bestand wegen einer von der EU verordneten Schrumpfkur trennen. Im Gegenzug durfte die während der Finanzkrise in Schieflage geratene Bank Hilfen aus Steuergeld annehmen.



LBBW-Deal: Patrizia vermehrt ihr Immobilienvermögen auf sieben Milliarden Euro.

KÖPFE

„Man kann ein Unternehmen mit dem Aktienrecht ebenso wenig führen wie eine Ehe mit dem Bürgerlichen Gesetzbuch.“

Hans-Günther Sohl (1906-1989), Ehrenpräsident des BDI



Kay Engbring



Joachim Jendretzki



Jeppe de Boer



Dagmar Krieglstein



Iris Schöberl



Peter Fruhmann

Maximilian von Glasenapp und Volker Schickram, Geschäftsführer von Colliers Valuation

Maximilian von Glasenapp und Volker Schickram sind neue Geschäftsführer der Colliers Valuation GmbH Chartered Surveyors. Von Glasenapp (45) war zuvor selbstständiger Sachverständiger und unter anderem als Planungsleiter bei Alpine Bau beschäftigt. Schickram (43) war Sachverständiger unter anderem bei der VR-Wert GmbH und der Eurohyppo AG.

Kay Engbring und Joachim Jendretzki, Prokuristen von GSW

Die GSW Immobilien AG hat zwei neue Prokuristen bestellt. Kay Engbring, 41, verantwortet seit Januar 2012 den Bereich Recht/Risikomanagement/Compliance im Geschäftsbereich von Finanzvorstand Andreas Segal. Dr. Joachim Jendretzki, 52, leitet unter Vorstand Jörg Schwagenscheidt FRICS den Bereich Akquisition.

Jeppe de Boer im Vorstand der OVG

Jeppe de Boer (43) ist zum Chief Investment Officer und

Mitglied des Vorstands der OVG Real Estate ernannt worden. Im Zuge ihrer internationalen Wachstumsstrategie erwartet sich die OVG durch die Schaffung dieser Position eine Unterstützung im Zugang zu den Kapitalmärkten im Bereich nachhaltiger Immobilieninvestments. De Boer war zuletzt Head of Real Estate Banking bei der Renaissance Capital in Moskau. Zudem arbeitete er als Executive Director Real Estate Advisory bei Goldman Sachs.

Bernhard Kraus mit neuem Geschäftsführerposten

Seit dem 1. Februar hat Bernhard Kraus in der Geschäftsführung der Union Investment die Verantwortung für Wertpapiergeschäfte bei Immobilien-Bündelungslösungen übernommen. Neben seiner neuen Funktion ist Kraus seit dem Jahr 2008 Geschäftsführer der Schwester-gesellschaft Union Investment Institutional GmbH, Frankfurt, bei der er die Bereiche Produktmanagement, Fondsadministration und Risiko-Controlling verantwortet. Neben Bernhard Kraus gehören Dr. Christoph Schumacher und Wolfgang Kessler MRICS zum Führungsteam der Union Investment Institutional Property GmbH.

Dagmar Krieglstein für institutionelles Geschäft bei Wölbern Invest verantwortlich

Dagmar Krieglstein übernimmt als Head of Institutional Clients Europe den weiteren Ausbau des institutionellen Geschäfts bei Wölbern Invest. Dagmar Krieglstein war zuvor unter anderem bei der Hypovereinsbank New York, der HSH Nordbank AG und zuletzt bei der Lloyd Fonds AG tätig.

Iris Schöberl Beirat der ECE

Seit dem 1. Januar ergänzt Iris Schöberl den Beirat der ECE. Schöberl ist seit zwölf Jahren Geschäftsführerin der F&C REIT Asset Management und baute deren deutsche Niederlassung in München auf. Davor war Schöberl bei der Hypovereinsbank tätig. Die 46-Jährige betreut ein Portfolio von 275 Immobilien mit Fokus auf Büro- und Einzelhandelsimmobilien in deutschen Mittelstädten im Wert von 1,4 Milliarden Euro.

Oliver Porr als Vorsitzender des VGF bestätigt

Auf der Mitgliederversammlung des VGF Verband Geschlossene

Fonds wurde turnusmäßig der Vorstand gewählt. Oliver Porr (LHI Leasing) wurde als Vorsitzender bestätigt. Auch Michael Kohl (Commerz Real), Reiner Seelheim (Nordcapital), Torsten Teichert (Lloyd Fonds) und Gert Waltenbauer (KGAL) sind weiter im Vorstand des VGF. Neu gewählt wurden Marc Drießen (Hesse Newman Capital), Sönke Fanslow (Hansa Treuhand) und Dr. Hubert Spechtenhauser (Hannover Leasing). Mario Liebermann (Fondsmanagement Düsseldorf) und Dr. Joachim Seeler (Lloyd Fonds) sind wegen beruflicher Veränderungen aus dem Vorstand ausgeschieden.

Peter Fruhmann wird Vertriebsdirektor bei der Targobank

Die Targobank hat Peter Fruhmann zum neuen Vertriebsdirektor Vermögensberater in Freiburg ernannt. Der 52-Jährige ist künftig für 90 Vermögensberater verantwortlich. Bevor er zur Düsseldorfer Privatkundenbank gewechselt ist, hat er bei der Hypovereinsbank und der Deutschen Bank Kunden und Kundenberater betreut.



Empire State Building. Handeln mit dem berühmten Wahrzeichen.

NEW YORK

Empire State Building soll an die Börse

Das berühmte Wahrzeichen New Yorks, das Empire State Building, soll an die Börse gebracht werden. Nach einer Meldung der „Welt“ versprechen sich die Eigentümer vom Börsengang bis zu eine Milliarde Dollar (760 Millionen Euro). Das Hochhaus im Art-Deco-Stil ist Teil eines Reits, in dem zwölf Gebäude gebündelt sind. Die Mehrzahl der Objekte des „Empire State Realty“ liegt in Manhattan, der Rest in „Greater New York“. Immobilieninvestor Peter Malkin hatte

das Empire State Building vor zehn Jahren von Donald Trump und einem seiner Geschäftspartner für 57,5 Millionen Dollar erworben. Zwischenzeitlich haben die Walkins das Gebäude für mehr als eine halbe Milliarde Dollar grundlegend renoviert. Den Börsengang planten die Malkins bereits im November des vergangenen Jahres. Wie US-Medien berichten, dürfte die Familie auch nach dem Börsengang die Kontrolle über das Gebäude behalten.

CORPORATE REAL ESTATE

Manager verdienen mehr

83 Prozent der Corporate Real Estate Manager haben laut einer CNG-Gehaltsstudie im Geschäftsjahr 2010/2011 einen Anstieg bei ihrem Basisgehalt erzielt, im Durchschnitt von fünf Prozent. Befragt wurden 288 Unternehmen. Im Geschäftsjahr davor hatten 64 Prozent ein gestiegenes Basisgehalt realisiert. Für das Geschäftsjahr 2011/2012 erwarten 81 Prozent der Befragten eine weitere Steigerung des Gehalts im Zusammenhang mit der Unternehmensentwicklung. 50 Prozent der Befragten berichten für das Geschäftsjahr 2010/2011 von einer gestiegenen Akquisitionsaktivität, im Geschäftsjahr zuvor waren es nur 43 Prozent. Bei der Bautätigkeit sprechen 36 Prozent von einem Anstieg, im Vorjahreszeitraum waren es 32 Prozent. Nur 16 Prozent der Befragten gehen von einem geringeren Gesamteinkommen aus, im Vorjahreszeitraum waren es noch 23 Prozent. Dennoch liegen die Gehälter unter denen der Boomjahre 2006/2007. Das Basiseinkommen für einen Head of Corporate Real Estate liegt derzeit bei 176.000 US-Dollar (133.000 Euro) pro Jahr, die Gesamtbezüge belaufen sich auf 216.000 US-Dollar (163.000 Euro).



Der beste Treffpunkt für die Wohnungswirtschaft.

Hier präsentiert die SHK-Branche Lösungen zu

Erneuerbaren Energien, Energieeffizienz und Ressourcenschonung.

Planen Sie Ihren Besuch der regionalen Leitmesse fest ein und melden Sie sich zu den **geführten Rundgängen** an. Sie profitieren und werden begeistert sein.

Jetzt informieren und zu den **Gewinnern** zählen:

www.ifh-intherm.de/wowi



GHM

Your Fair Partner



Fachmesse für Sanitär, Heizung,
Klima, Erneuerbare Energien.
18. – 21. April 2012
Messezentrum Nürnberg



www.ricseurope.eu/deutschland

Buy and Hold – oder ist Timing alles?

RICS. Die Zahl der Anhänger einer Buy-&Hold-Strategie ist in den letzten Jahren stark geschrumpft. Richtiges Timing stand im Fokus vieler Investoren. Welche Strategien sind in unsicheren Zeiten die besten?

Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsmitglied der RICS Deutschland und Geschäftsführer innerhalb der niederländischen Bouwfonds REIM-Gruppe



Martin Eberhardt FRICS

Lange Zeit galt bei Investoren die Maxime des „Buy & Hold“, also eine Immobilie zu kaufen und diese langfristig im Bestand zu halten. Dieser passive Managementansatz wurde jedoch vielfach aufgegeben. Nun galt es, Immobilienportfolien aktiv zu gestalten. Vor allem schien ein exaktes Timing der Schlüssel zu einer nachhaltig positiven Performance zu sein. Im April 2002 erschien in der Tageszeitung „Die Welt“ ein Interview mit der Überschrift: „Timing ersetzt die gute Lage.“ Ist also „Timing, Timing, Timing“ viel wichtiger als die viel zitierte „Lage, Lage, Lage“?

Timing als Werttreiber

Zehn Jahre nach Erscheinen des Beitrags ist diese Frage nicht einfach zu beantworten. Sicher ist, dass die Performance eines Immobilienportfolios im Zuge eines verfehlten Ankaufstimmings auch durch ein aktives, professionelles Bestandsmanagement kaum zu retten ist. Timing ist ein wesentlicher Werttreiber; diese Lehre lässt sich aus den extremen Zyklusverläufen der letzten Jahre ziehen. Wer in den Jahren 2006 und 2007 stark einkaufte, musste signifikante Wertver-

luste seiner Portfolien hinnehmen. Zahlreiche Investitionen und Fonds gerieten in Schieflage, viel Geld ging verloren.

Intuition statt Modelle

Andererseits boten sich in der traditionell zyklischen Immobilienwirtschaft innerhalb der Krise durch ein „Riding the Cycle“ auch Chancen. So lag der frühzyklische Londoner Immobilienmarkt Ende 2009 völlig am Boden. Die Stimmung war sehr negativ, selbst für gute Objekte fanden sich kaum Käufer. Wer damals antizyklisch handelte, konnte sich schon kurze Zeit danach über erhebliche Wertzuwächse freuen.

Antizyklisch zu handeln, das klingt einfach. Aber der Marktplatz London hätte sich auch noch weiter nach unten entwickeln können. Vorteilhaft wären daher Früherkennungsmodelle, die Preisblasen und Preisstürze auf Immobilienmärkten vorhersehen können. Doch bislang können die Modelle der Wirtschaftswissenschaften Preisblasen weder frühzeitig identifizieren noch ihre Entwicklung prognostizieren. Viele Praktiker stellen daher wissenschaftliche Modelle infrage und verlassen sich auf ihre Intuition. Sind also Milliardeninvestitionen auf der Grundlage von „Bauchgefühl“ der richtige Weg, um in unsicheren Zeiten Investmentstrategien zu definieren?

Zumindest sollte das Bauchgefühl die zyklusspezifischen Parameter der Immobilienwirtschaft richtig abbilden. Die Performance einer Immobilieninvestition wird einerseits über den Miet- und andererseits über den Investmentmarkt bestimmt. Der Mietmarkt weist

die Aspekte Miethöhe, Leerstands- sowie Absorptionsrate und Vermietungsumsätze auf. Noch vielschichtiger sind die wesentlichen Elemente des Investmentmarkts mit Nettoanfangsrenditen, Investmentumsätzen und Kapitalmarktzinsen.

Sollte der Immobilienprofi also aufgrund der Komplexität doch besser auf Timing-Strategien verzichten und Probleme im Sinne eines Buy & Hold „aussitzen“? Es lohnt sich, über diese Fragen zu diskutieren, den aktuellen Stand der Forschung zu reflektieren und über Investmentstrategien in unsicheren Zeiten nachzudenken. ←|

Jahreskonferenz 8. RICS-Focus 2012

8. RICS-Focus. Der diesjährige RICS-Focus findet am 19. April 2012 in Berlin statt. Im diesjährigen Brennpunkt steht das Thema „Ist Buy and Hold noch zeitgemäß? Oder ist Timing alles? - Investmentstrategien in unsicheren Zeiten.“

Namhafte Experten aus Wissenschaft und Praxis erwarten die Teilnehmer, darunter Dr. Frank Billand (Union Investment), Guy Barker MRICS (Palmer Capital), Maximilian Brauers (REMI), Peter Hobbs MRICS (IPD), Wenzel Hoberg MRICS (Canada Pension Plan), Markus Königstein MRICS (R+V), Angelika Kunath (Fondshaus Hamburg), Prof. Dr. Günther Schulz (Universität Bonn), Jörg Schwagenscheidt FRICS (GSW), Christian Ulbrich (Jones Lang LaSalle) und Stefan Wundrak (Henderson Global Investors). Das Programm und weitere Infos stehen im Internet unter www.ricseurope.eu/focus2012.

Teilnahmegebühr: 250 Euro für RICS-Mitglieder/350 Euro für Nicht-Mitglieder

Europäische Union will Städte stärker fördern

Strukturfonds. In der Diskussion um ihre Ausgestaltung in der nächsten Periode begrüßt der Deutsche Verband die Fördermöglichkeiten für integrierte Stadtentwicklung.



Dr. Peter Runkel, Ministerialdirektor a.D., Vorsitzender AG Europa, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.



Dr. Peter Runkel

Die Europäische Union investiert über ihre Regionalpolitik in erheblichem Maße in die wirtschaftliche, infrastrukturelle, soziale und ökologische Entwicklung unserer Städte und Regionen. Dies erfolgt über einen mehrjährigen Finanzrahmen mit großem Mittelvolumen. Allein Deutschland erhält zwischen 2007 und 2013 gut 26 Milliarden Euro aus den Strukturfonds. Um die neue Siebenjahresperiode ab 2014 rechtzeitig vorzubereiten, werden derzeit die von der EU-Kommission vorgelegten Verordnungsentwürfe verhandelt. Europaweit sollen insgesamt 336 Milliarden Euro zur Verfügung stehen, 33 Prozent des gesamten EU-Haushalts. Dabei werden neben der Förderung der rückständigsten Gebiete weiterhin auch „stärker entwickelte Regionen“ der alten Mitgliedsstaaten einbezogen. Zudem wird eine Übergangskategorie vorgeschlagen, in die vor allem die neuen Bundesländer fallen würden.

Förderschwerpunkte der Politik

Die Verordnungsentwürfe sind auf die Ziele der Europastrategie „EU 2020“ ausgerichtet. Sie sollen mithilfe von elf

Förderprioritäten ein intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum unterstützen und die Bereiche Wirtschaft, Umwelt und Soziales verbinden. Der Fokus liegt vor allem auf Energieeffizienz und erneuerbaren Energien und Forschung, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Für stärker entwickelte Regionen wie Deutschland sind Mindestquoten von 20 Prozent für energetische Modernisierung und erneuerbare Energien vorgesehen. Darunter fallen auch die Förderung der Energieeffizienz, die Nutzung erneuerbarer Energien und die Förderung von Strategien zur Senkung des CO₂-Ausstoßes.

Auch kleinere Städte fördern

Grundsätzlich soll die nachhaltige Stadtentwicklung in der EU-Strukturpolitik auch künftig eine große Rolle spielen. Die Verordnung des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) sieht vor, diese durch umfassende Maßnahmen zu unterstützen. Dafür müssen die Strukturen der Mittelverwaltung jedoch so ausgestaltet sein, dass die Förderung nicht nur für Großstädte mit umfangreichen Verwaltungskapazitäten, sondern auch für Mittel- und Kleinstädte zugänglich bleibt. Mindestens fünf Prozent der auf nationaler Ebene zugewiesenen EFRE-Mittel sollen künftig für integrierte Maßnahmen einer nachhaltigen Stadtentwicklung zugeteilt werden. Dies sollte für Deutschland kein Hindernis darstellen, wo bisher höhere Mittelanteile in die integrierte Stadtentwicklung investiert wurden. Allerdings ist darauf

zu achten, dass es künftig nicht bei der jetzt festgelegten Mindestquote bleibt. Die von der Kommission angestrebte Konzentration der Mittel auf KMU-Förderung und Energieeffizienz könnte den Spielraum für weitere Handlungsfelder empfindlich einschränken.

Insgesamt sieht die EFRE-Verordnung eine Reihe neuer Instrumente zur Förderung der Städte vor, wobei der lokalen Ebene mehr Eigenverantwortung übertragen werden soll. Die Einbindung lokaler Akteure soll gestärkt und, Stadt-Umland-Beziehungen verbessert werden. Für insgesamt stärker integrierte und räumlich angepasste Handlungskonzepte wird eine bessere Verknüpfung der einzelnen Strukturfonds untereinander und mit dem Europäischen Fonds für Ländliche Entwicklung angestrebt. Dazu wurde ein übergeordneter rechtlicher und strategischer Rahmen für alle Fonds vorgelegt. Darüber hinaus möchte die Europäische Kommission den Einsatz innovativer Finanzierungsinstrumente in der künftigen Förderperiode verstärken. Revolvierende Ansätze wie der Stadtentwicklungsfonds „Jessica“ sollen dabei verstärkt zum Einsatz kommen.

Derzeit wird im Europäischen Parlament und im Europäischen Rat über die Verordnungsentwürfe beraten. Mit einer endgültigen Verabschiedung der Neuerungen ist nicht vor Ende des Jahres zu rechnen. Der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung begrüßt die gestärkte städtische Dimension in den neuen Verordnungsentwürfen und wird deren Umsetzung auch in der künftigen Förderperiode intensiv begleiten. ← |



Finanzierung ist wie Laufen auf dem Seil:
nie langweilig. Die Banken bedauern das
und ziehen ihre eigenen Konsequenzen ...



Titelthema

Büro in B-Lage sucht Bank

Weil Core-Objekte und A-Lagen nicht mehr auf dem Markt sind, tun Investoren sich verstärkt jenseits der Top-Standorte um. Doch oft hapert es hier mit der Finanzierung. Während sich für Wohnungen noch Wege finden lassen, wird es für Investoren von Gewerbeimmobilien immer schwieriger ...

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

An die Zusammenballung von Wortungetümen anno 2012 muss man sich erst noch gewöhnen: Basel III, Solvency II, Kreditklemme, Refinanzierungslücke – und nun auch Core-Fetischismus, geprägt von Thomas Beyerle, Vordenker des Immobilienkonzerns IVG. Basel III steht für neue Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften der Banken, Solvency II für neue Eigenkapitalrichtlinien der Versicherer. Beide sollten ursprünglich Anfang 2013 europaweit in Kraft treten, wenn alles wie geplant verläuft. Doch davon kann zumindest im Fall Solvency II nicht mehr die Rede sein. Denn spätestens in wenigen Wochen, am 20. und 21. März, wenn ein Ausschuss des Europa-Parlaments den Daumen senken dürfte, wird die Einführung von Solvency II weiter in die Zukunft verschoben.

Kreditklemme bedeutet, dass Banken und Sparkassen weniger Kredite vergeben, als aufgrund der Zinsentwicklung und der zu finanzierenden Objekte angemessen wäre. Dafür gibt es verschiedene Ursachen, die Refinanzierungslücke ist eine besonders wichtige und heiß diskutierte. Sie besagt, dass die Passivseiten der Bankbilanzen nur so vor Kraftlosigkeit strotzen, weil das dort ausgewiesene Fremdkapital im Verhältnis zu den Bilanzsummen zu hoch ist und die europäische Bankenaufsicht EBA dafür sorgen will, dass dieses Verhältnis bis Mitte 2012 nach ihren Vorgaben verbessert wird. Da die Kräftigung mit zusätzlichem Eigenkapital mangels Interesse potenzieller Kapitalgeber kaum infrage kommt, muss das Fremdkapital sinken.

Kredite nur noch für Core-Immobilien

Die Folge: Eine Kreditklemme, die daraus resultiert, dass beim Schrumpfen der Passivseite auch die Aktivseite, sprich die Kreditvergabe, entsprechend sinken muss. Hier kommt es dann, durch die Brille der Immobilienwirtschaft betrachtet, zum

Auf einen Blick

- › Über die Kreditklemme wird derzeit heiß diskutiert. Die einen meinen, eindeutig erkennen zu können, dass für große Immobilienprojekte kaum noch Kredite zu bekommen sind, andere stellen keine Kreditmüdigkeit fest.
- › In jedem Fall gibt es aber Unterschiede zwischen den einzelnen Segmenten der Branche: Für Wohnimmobilien bekommen Investoren leicht Kredite, bei Einkaufszentren sieht es auch noch ganz gut aus – im Gegensatz zu Büroimmobilien.
- › Differenziert werden muss auch zwischen den Laufzeiten der Kredite: Je nachdem, ob es um lange oder kurze Laufzeiten geht, fallen die Einschätzungen der Banken anders aus.

Core-Fetischismus. Core steht für Top-Immobilien, und fast die ganze Bankenwelt möchte entsprechende Kredite am liebsten nur für sie vergeben. Andere Immobilien, gemeinhin Value Add (riskanter zu finanzieren als Core) und Opportunistic (noch riskanter), scheiden demzufolge zu einem erheblichen Teil für die Fremdfinanzierung aus.

Die Folge: Ihre Preise sinken bis auf ein Niveau, das Investoren mit viel Eigenkapital anlockt. Das gilt, wie sich aus den hier noch folgenden Überlegungen ergibt, im Wesentlichen für einen Großteil der Büroimmobilien. Olaf Borkers, Vorstand des auf Handelsimmobilien spezialisierten Unternehmens Deutsche Euroshop, fasst zusammen: „Kredit für Gewerbeimmobilien-Transaktionen gibt es weiterhin, aber er ist teurer, wird intensiver kontrolliert und ist nicht immer in langen Laufzeiten und hohen Beträgen – ab 50 Millionen Euro – von allen Banken verfügbar.“

Über die Zahl der deutschen Banken, die bereit sind, im laufenden Jahr und darüber hinaus Kreditrisiken ab 50 Millionen |→

Stimmen aus der Branche



Christian Ulbrich Europa-Chef von Jones Lang LaSalle: „Finanzierer werden sich die vermeintlich attraktivsten Risiken aussuchen, weil die Nachfrage nach Finanzierungen das Angebot erheblich übersteigt.“



Olaf Borkers Vorstand der Deutsche Euroshop: „Kredite für Gewerbeimmobilien-Transaktionen gibt es weiterhin, aber sie sind teuer, werden intensiver kontrolliert und sind nicht immer von allen Banken verfügbar.“



Andreas Dombret Vorstand der Deutschen Bundesbank: „Zwar deutet sich an, dass Banken bei den Laufzeiten zurückhaltender werden. Allgemeine Anzeichen einer Kreditklemme sind jedoch nicht auszumachen.“

Euro einzugehen, wird unter Insidern kontrovers diskutiert und spekuliert. Die einen wollen beobachtet haben, dass die Zahl im Großen und Ganzen stagniert, ohne eine Kreditvergabemüdigkeit erkennen zu lassen, während andere nur noch von einem Dutzend sprechen und in Bezug auf große Projekte mit dreistelligem Millionenvolumen bestenfalls ein halbes Dutzend aktive Banken am Markt erkennen können.

Beschränkender Faktor

Die Finanzierung mit Krediten werde 2012 „eindeutig der beschränkende Faktor bei Immobilientransaktionen sein“, ist Hartmut Fründ überzeugt, Managing-Partner bei Ernst & Young Real Estate. Es werde weiter frisches Geld geben, „aber eben nicht für jeden“. Wie man sich das im Einzelnen vorzustellen hat, das beschreibt Christian Ulbrich, Europa-Chef von Jones Lang LaSalle: „Finanzierer werden sich die vermeintlich attraktivsten Risiken aussuchen, weil die Nachfrage nach Finanzierungen das Angebot erheblich übersteigt.“ Spannend wird es, wenn Ulbrich auf die einzelnen Sparten der Immobilienwirtschaft zu sprechen kommt: „Die Finanzierung von attraktiven Wohngebäuden dürfte am einfachsten sein. Moderne Shopping- und Fachmarktcenter werden ebenfalls als gute Risiken betrachtet. Hier könnte bei großen Centern lediglich die Gesamthöhe ein Engpass werden und unter Umständen ein Konsortium von Finanzierern erfordern.“

Wie steht es um die anderen Sparten? „Büro, Logistik und Hotels werden es deutlich schwerer haben“, sagt Ulbrich, fügt aber gleich hinzu: „Im Gegensatz zu den letzten Jahren spielt die Gesamtbeziehung zwischen Finanzierer und Kunde wieder

eine viel wichtigere Rolle.“ Das heißt, gute Objekte treuer Kunden werden finanziert. Liegen dagegen beide Voraussetzungen – gut und treu – nicht vor, wird es schwierig, Fremdkapital zu beschaffen. Das gilt im Besonderen auch für Projektfinanzierungen. Wobei hier zwischen bereits abgeschlossenen und neuen Deals zu unterscheiden ist. Im ersten Fall sind die Projektentwickler auf der relativ sicheren Seite, sofern nicht gerade in Kürze eine Kreditverlängerung ansteht. Dagegen müssen sie im zweiten Fall mit den hier beschriebenen vielfachen Problemen des Finanzierungsmarkts zurechtkommen. Aus dem Schneider sind alle Projektentwickler, deren Refinanzierung erst in einigen Jahren ansteht.

Alles in allem werde die Lage 2012 „angespannt bleiben“, prognostizieren die Analysten der auf das Immobiliengeschäft spezialisierten Stuttgarter Privatbank Ellwanger & Geiger (E&G). In Europa ständen während der kommenden vier Jahre etwa 500 Milliarden Euro Darlehen allein aus gewerblichen Immobilienkrediten zur Refinanzierung an. Wegen der strenger werdenden Anforderungen an die Ausstattung mit Eigenkapital und wegen weiterer Restriktionen würden Banken in Zukunft also „nur noch bedingt Fremdkapital zur Verfügung stellen, was zu weiteren Not leidenden Immobilienportfolien führen wird“. Wenn es nur dabei bliebe.

Es lauern auch anderswo Gefahren

Doch obendrein lauern auch anderswo Gefahren, zum Beispiel am Markt für Kreditverbriefungen, bekannt unter dem Kürzel CMBS (Commercial Mortgage Backed Securities). Die hier wegen des mangelnden Interesses von Investoren geringe Markt-

liquidität führe zu „Spreads von über sechs Prozent gegenüber einer vergleichbaren Pfandbrieffinanzierung“, warnen die E&G-Analysten. Das bedeutet: Angenommen, die Finanzierung mittels Pfandbrief kostet drei Prozent, dann muss ein Schuldner für eine adäquate CMBS-Finanzierung den dreifachen Betrag an Zinsen aufwenden.

Auch im Hinblick auf das Volumen handelt es sich nicht gerade um einen Pappentier: Von 2013 bis 2016 wird in Europa die CMBS-Refinanzierung von etwa 60 Milliarden Euro fällig. Die Deutsche Bank-Tochter DB Research nannte dazu schon im vergangenen Sommer vier Belastungsfaktoren: Kapitalwerte für Büroimmobilien sind deutlich unter dem Vorkrisenniveau, es gibt stark nach unten revidierte Wachstumserwartungen, neue regulatorische Hürden (wie Basel III) und Misstrauen im Hinblick auf die geringe Transparenz an den Verbriefungsmärkten, hier also speziell CMBS.

Zu befürchten ist, dass der Anteil der nicht bedienten Kredite, der schon jetzt auf ein Fünftel zusteigt, weiter steigt. Das wiederum führt mittelbar zu einer verstärkten Konzentration der Finanzierung auf A-Lagen. „Es sind die weniger attraktiven Gebäude und Lagen, die Sorgen machen“, resümieren die E&G-Analysten. „Besonders die Kredite, die zwischen 2005 und 2007 mit geringem Eigenkapital und hohen Beleihungswerten vergeben worden waren, bereiten bei der Refinanzierung große Probleme.“

Denen werden sich Banken mit hohem Kreditengagement nicht so einfach entziehen können. Es sei denn, sie haben schon entsprechend hohe Wertberichtigungen vorgenommen. Deren Höhe zu schätzen, fällt zurzeit besonders schwer, weil die Jahresabschlüsse für 2011 noch nicht detailliert vorliegen. Eines lässt sich indes anhand der Kursentwicklung von Bankaktien erkennen: Ihre Abstürze auf Crash-Niveau deuten nicht allein darauf hin, dass Banken unter der Euro-Krise leiden, sondern auch darauf, dass sie bei den Wertberichtigungen eher klotzen als kleckern – was wiederum die Hoffnung nährt, dass sie nicht allzu großen Altlasten ins Jahr 2012 gestartet und zumindest dann zur Refinanzierung bereit sind, wenn „die Gesamtbeziehung“ (Ulbrich) zwischen Kreditgeber und -nehmer stimmt.

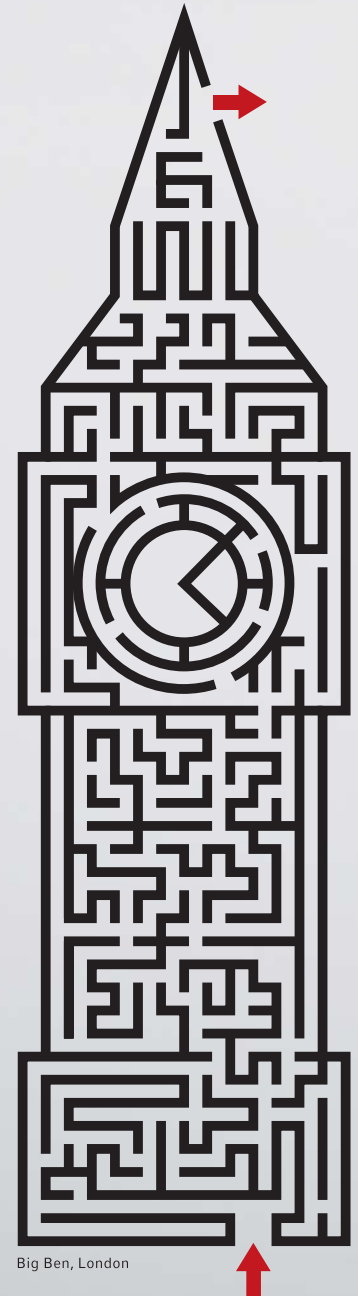
Versicherer können kaum einspringen

Der Europa-Chef von Jones Lang LaSalle sieht „eine große Gefahr darin, dass fällige Bankdarlehen nicht verlängert oder in Anleihen verbrieft Kredite nicht umgeschuldet werden“. Den Versicherern traut er kaum zu, in die Bresche zu springen. Seiner Ansicht nach bahnt sich die folgende Entwicklung an: Banken versuchen, höhere Margen durchzusetzen, also die Spanne zwischen den aktuell sehr niedrigen Einstandszinsen und den höheren Kreditzinsen auszudehnen. Dadurch ist Kreditgebern und -nehmern gleichermaßen gedient – vorausgesetzt, Letztere sind in der Lage, die höheren Zinsen zu stemmen.

Deutsche Euroshop-Vorstand Borkers hat beobachtet, dass steigende Margen und dazu auch noch Liquiditätskosten bereits in den vergangenen Monaten durch sinkende |→

Lokale Expertise,
die wegweisend ist.

Besuchen Sie uns auf der
MIPIM, Stand R33.09



Big Ben, London

Jeder Immobilienmarkt ist anders. Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen.

**EURO
HYPO**

Zinsen „mehr als kompensiert wurden“. Er macht das an einem Beispiel fest: Ein Darlehen aus dem Boomjahr 2006 mit einer Bankmarge unter 0,5 Prozent und langer Laufzeit wurde zu fünf Prozent verzinst. Im vergangenen Jahr stieg die Marge für ein Darlehen mit ähnlich langer Laufzeit auf ein Prozent. Trotzdem betrug der Kreditzins wegen des inzwischen gesunkenen Zinsniveaus nur noch vier Prozent.

Borkers meint, der Bankenmarkt habe sich besonders seit 2009 stark verändert – mit negativen, aber auch mit positiven Effekten. Zum einen haben deutsche Banken die Immobilienfinanzierung aufgegeben und ausländische Banken den deutschen Markt verlassen, ohne wieder vollzählig zurückzukommen. Zum anderen haben Banken ihre ganze Kreditpolitik neu geordnet, und da könnte durchaus Hoffnung aufkeimen: Einige verkürzen zwar Kreditlaufzeiten und -beträge, wenden sich aber bei geschrumpfter Bilanz wieder dem Geschäft mit Immobilienkrediten zu. „Sparkassen und Volksbanken sehen Möglichkeiten, insbesondere über Club-Deals an größeren Darlehen teilzuhaben und damit ihre Kreditportfolien besser zu streuen“, beobachtet Borkers und kommt zum Ergebnis: „Keine eindeutige Kreditklemme.“

Na also, da geht doch noch was. Und wo? In dieser Hinsicht ist Borkers sich mit Ulbrich einig, wenn er zum Ergebnis kommt: „Nach meiner Erfahrung sind die Einschränkungen

**Berlin Mitte
Hackesches Quartier.**
Es gibt noch Finanzierungen von Büro- und Gewerbeimmobilien.



in den langen Darlehenslaufzeiten und hohen Darlehen im Vergleich zu den Einkaufszentren weniger ausgeprägt bei der Finanzierung von Wohnimmobilienpaketen und deutlicher ausgeprägt bei Büroimmobilien.“ Oder um es noch konkreter auf den Punkt zu bringen: Wer Wohnimmobilien finanzieren will, braucht sich um Kredite kaum Sorgen zu machen. Bei

„Geld ist in Hülle und Fülle da“

Wenn Johann Berger die vergangenen vier Jahre Revue passieren lässt, steht sein Fazit fest:



Johann Berger, Helaba

„Sie waren hochgradig anspruchsvoll.“ Der für das Immobilienfinanzierungsgeschäft, Schwerpunkt Gewerbe, zuständige stellvertretende Vorstandschef der Helaba spielt damit auf die seit Jahrzehnten größten Turbulenzen an, von denen dieses Geschäft betroffen war und zum Teil noch betroffen ist.

Bis 2007 heizten Auslandsbanken und Private-Equity-Firmen den deutschen Immobilienboom mit allzu mutigen Finanzierungen zusätzlich an. Spätestens mit der Pleite der Bank Lehman Brothers kam die Wende zum Schlechten. Der Markt schrumpfte, und obendrein konnten einige offene Immobilienfonds ihre Anleger nicht mehr auszahlen, was bis heute „nicht gut für das Image des Markts ist“, resümiert Berger.

Als weitere Risiken führt er an: Die uneinheitliche Marktverfassung, die Notwendigkeit zu refinanzieren („von 800 Milliarden Euro bis unendlich“) und die nicht immer vorhandene Verfügbarkeit von Bankfinanzierungen. Doch wo Schatten ist, gibt es auch Licht, in diesem Fall: Das historisch niedrige Zinsniveau, die Konzentration auf Qualität (bekannt unter dem Begriff Core), die geringe Bautätigkeit und der Anlagedruck der Investoren.

„Geld ist in Hülle und Fülle da“, kommentiert Berger den zuletzt genannten Punkt. Damit meint er vor allem das Geld der Versicherer und Pensionskassen, die im Gegensatz zu Banken weniger strenge Eigenkapitalregeln einhalten müssen. So mache der Finanzierungsmarkt gerade „eine strategische Veränderung durch“.

Die Helaba sei davon allerdings kaum betroffen. Als Grund dafür nennt Berger an erster Stelle das Relationship Banking seines Hauses, also die intensive Kundenbetreuung. Diese müssten die Konkurrenten aus der Assekuranz und der Altersvorsorge im Geschäft mit Gewerbefinanzierungen erst noch ausbauen. Außerdem hätten Auslandsbanken und Private-Equity-Firmen durch ihren Abschied aus Deutschland so viel Finanzierungspotenzial übrig gelassen, dass die neuen Konkurrenten erst einmal bei dieser Hinterlassenschaft aktiv werden könnten, ohne der Helaba in die Quere zu kommen.



Einkaufszentren sieht es auch noch ganz gut aus. Aber Kredite für Büros stoßen schnell an Grenzen – dies umso mehr, als vonseiten der inzwischen Geschlossenen oder in Abwicklung befindlichen, überwiegend in Büroimmobilien investierten Offenen Immobilienfonds Verkaufsdruck ausgeht, der sich negativ auf die Beleihungsgrenzen auswirkt.

Abgesehen von der differenzierten Betrachtung verschiedener Sparten der Immobilienwirtschaft ist auch zwischen kurzen und langen Laufzeiten der Kredite zu differenzieren. Dazu äußert sich Andreas Dombret aus dem Vorstand der Deutschen Bundesbank so: „Zwar deutet sich an, dass Banken bei den Laufzeiten der Neukreditvergabe etwas zurückhaltender werden. Allgemeine Anzeichen einer Kreditklemme sind jedoch nicht auszumachen. Und die bisher bekannt gewordenen Pläne deutscher Banken lassen die Gefahr eines übermäßigen Abbaus von Krediten nicht erkennen.“

Kein Ende abzusehen

Auch wenn der Abbau nicht dramatisch sein sollte, wäre es doch falsch, ihn einfach zu ignorieren. Sind Versicherer willens und in der Lage, wenigstens zum Teil an die Stelle der Banken zu treten, indem sie vor allem die von Banken hinterlassene Kreditlücke bei der Finanzierung von Gewerbeimmobilien schließen? Die Meinungen dazu gehen weit auseinander. Während beispielsweise Deka-Immobilienvorstand Matthias Danne behauptet, dass „Versicherer in diese Lücke vorstoßen“, ist Ulbrich entgegengesetzter Ansicht: „Die Lücke kann niemand schließen. Die Versicherer werden den Finanzierungsmarkt nicht retten.“

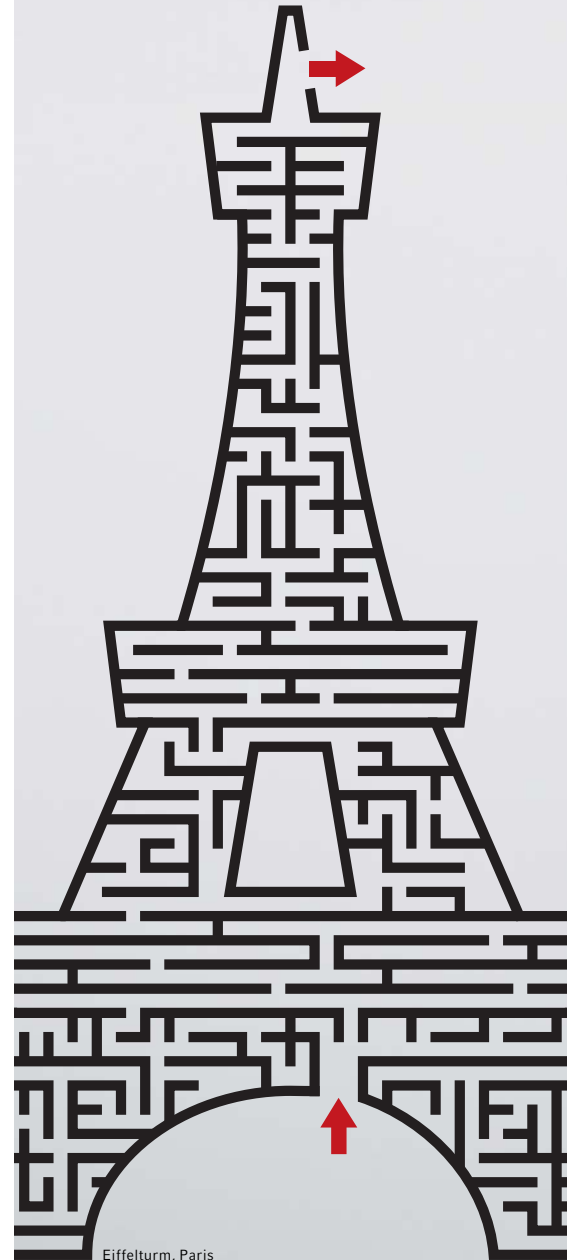
Es bleibt demnach folgendes Fazit: Die Immobilienfinanzierung bleibt im Umbruch, ohne dass ein Ende abzusehen ist. Das bekommen besonders solche Investoren deutlich zu spüren, die zu sehr auf Büroimmobilien gesetzt haben. Dagegen lässt der Einzelhandel Lichtblicke erkennen. Wohnimmobilien sind bis auf Weiteres die Investitions- und Finanzierungsstars.



Lokale Expertise,
die wegweisend ist.

gürtlerbachmann

Besuchen Sie uns auf der
MIPIM, Stand R33.09



Eiffelturm, Paris

Jeder Immobilienmarkt ist anders. Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen.

**EURO
HYPO**

COMMERZBANK 
Group

a passion for solutions.

Ein altes Produkt in neuem Glanz

Bausparkassen. Die Wohnungswirtschaft sucht nach sicheren Finanzierungen. Bausparen ist angesichts der aktuellen Situation ein durchaus praktikabler Weg auch für großvolumige Geschäfte.

Hans Peter Trampe, Vorstand der Dr. Klein & Co. AG

Bausparkassen finanzieren inzwischen etwa ein Viertel der Finanzierungen für Wohnimmobilien. Diese Entwicklung ist größtenteils an professionellen Immobilienunternehmen wie der Wohnungswirtschaft vorübergegangen. Dabei stellen Bausparkassen aufgrund der kapitalmarktunabhängigen Refinanzierung innerhalb des Modells und durch die hohen regulatorischen Anforderungen einen stabilen und verlässlichen Partner dar. Die bisherigen Krisen haben die Bausparkassen alle unversehrt überstanden.

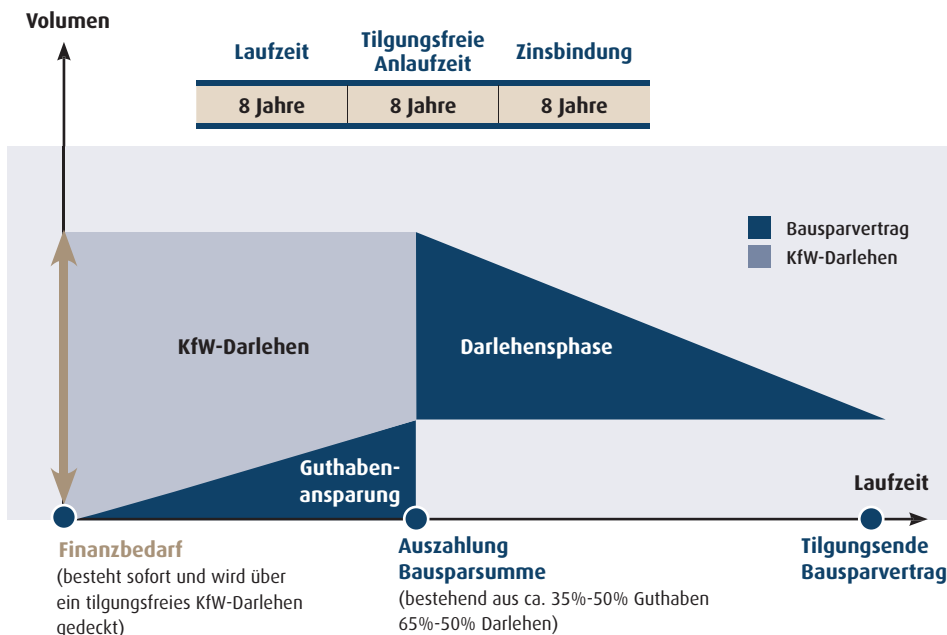
Entscheidender Grund hierfür ist, dass Bausparkassen in sich geschlossene Finanzierungskreisläufe sind. Der wirtschaftlich gravierendste Vorteil für Bausparmodelle ist, sich das derzeit sehr günstige Zinsniveau auf eine sehr lange Sicht zu

sichern. Bei der Zinssicherung mit Bausparverträgen sollten folgende Punkte unbedingt beachtet werden:

Fälligkeitstermine

Mit Bausparprodukten können prinzipiell alle Fälligkeiten ab zwei Jahren Vorlaufzeit betrachtet werden. Bei sehr kurzen Vorlaufzeiten verringern sich entsprechend auch die Darlehenslaufzeiten. Darüber hinaus können Fälligkeiten gesichert werden, die so weit in der Zukunft liegen, dass sie mit den klassischen Forward-Darlehen nicht erreicht werden oder nur mit hohen Aufschlägen. Also Zeiträume, die größer als drei bis vier Jahre sind. Bei Vorlaufzeiten ab fünf Jahren können auch Modelle mit einer laufenden Ansparung genutzt werden. Grund-

Bausparen – Kombination mit einem KfW-Darlehen



Quelle: Dr. Klein

Auf einen Blick

- › Der Markt der Bausparkassen ist vielfältig, aber nicht alle sind geeignet oder in der Lage, großvolumige Geschäfte mit der Wohnungswirtschaft umzusetzen.
- › Bausparverträge sind in einem Finanzierungsportfolio eine sinnvolle Ergänzung.
- › Das bevorzugte Finanzierungsmodell ist die Kombination mit einem tilgungsfreien KfW-Darlehen, das als Sofortkredit dem Darlehensnehmer zur Verfügung steht. Später wird dies durch das zugeteilte Bausparguthaben abgelöst.

sätzlich gibt es keine Obergrenze, in der Praxis sind allerdings Vorlaufzeiten von über zehn Jahren eher die Ausnahme.

Darlehenszinsen und -laufzeiten

Die Zinssätze für Bauspardarlehen stehen in einem sehr engen Zusammenhang mit der Zinsbindungsdauer, wie es auch beim klassischen Darlehen üblich ist. Die günstigsten Zinssätze von derzeit unter zwei Prozent zeichnen sich in der Regel durch recht kurze Laufzeiten aus (fünf bis sechs Jahre). Für Zinsbindungen von zehn Jahren werden Zinssätze unter drei Prozent fällig und bei Laufzeiten darüber hinaus (bis maximal 20 Jahre) liegen sie immer noch deutlich unter vier Prozent. Innerhalb der tariflich ermittelten Darlehenslaufzeit erfolgt immer eine vollständige Tilgung.

Guthabenverzinsung und Mindesteinzahlung

Die Guthabenverzinsung eines Bausparvertrags bewegt sich in den gängigen Finanzierungstarifen in dem Spread von 0,5 bis 1,5 Prozent. Werden die Voraussetzungen für eine Steuerbefreiung erfüllt, bleiben die Kapitalerträge abzugsfrei auf dem Vertrag erhalten. Das Sahnehäubchen einiger Verträge ist ein Bonussystem mit einer extra Guthabenverzinsung, wenn auf die Inanspruchnahme des Bauspardarlehens verzichtet wird. Das sichert den Fall ab, dass das Darlehen nur eingesetzt wird, wenn tatsächlich das Zinsniveau deutlich höher liegt. Viele Tarife setzen eine Mindesteinzahlung zur Erreichung der Guthabens- und Darlehensbereitstellung (Zuteilung) von 40 bis 50 Prozent der Bausparsumme voraus. Einige Anbieter haben auch Tarife, die das Ziel mit geringerer Ansparung erreichen.

Flexibilität

Von einem geplanten Verwendungstermin ausgehend, können individuelle Bedürfnisse zur Darlehenslaufzeit und verschiedene Sparmodelle berücksichtigt werden. Neben dem zuvor erwähnten Zinsbonus bei Darlehensverzicht in einigen Tarifen können auch vor dem geplanten Termin Teilbausparsummen in Anspruch genommen werden. Die kurzfristige Verfügbarkeit

des Guthabens ist ebenfalls gewährleistet, wenn beispielsweise der Vertrag bereits zugeteilt ist oder vorzeitig aufgelöst wird. Wenn sich die ursprüngliche Planung ändert, ist der Bausparvertrag ein flexibles Instrument. Es besteht die Möglichkeit, den Vertrag fortzusetzen und zu einem späteren Termin erst in Anspruch zu nehmen. Eine kostenfreie Bereitstellung des Darlehens und gleichzeitiger Verfügung über das Guthaben ist über ein Zeitfenster von bis zu zwei Jahren umsetzbar. Sonderregelungen sind in beliebiger Höhe jederzeit in der Darlehensphase möglich.

Verwendung

Voraussetzung für den Erhalt dieser Darlehensmittel ist ein wohnungswirtschaftlicher Verwendungszweck. Wohnungsunternehmen erfüllen diesen aufgrund ihres Tätigkeitsfelds in der Regel mit ihren Finanzierungsvorhaben, zum Beispiel Neubau, Modernisierungen oder auch Ablösung von anderen Darlehen.

Kombination mit KfW-Mitteln

Die Kombination mit KfW-Mitteln ist eine ideale Lösung bei förderungsfähigen Vorhaben und wird von den meisten Darlehensnehmern genutzt. Die Fördermittel sind in der ersten Zinsbindungsdauer subventioniert. Die Anschlussfinanzierung kann mit einem Bauspardarlehen zinsgesichert werden – das hohe Zinsänderungsrisiko entfällt. Hierzu bietet seit März 2011 die KfW eine Programmvariante mit einer tilgungsfreien Laufzeit von acht Jahren an (siehe Grafik). Die ersparte Tilgung kann so zum Ansparen eines Bausparvertrags genutzt werden. Mit diesem Modell kann für eine Finanzierung Zinssicherheit für über 20 Jahre hergestellt werden.

Darlehenssicherheiten und -bedingungen

Bausparkassen vergeben Darlehen in der Regel bis zu einem Beleihungsauslauf von 80 Prozent des Beleihungswerts. Einige Anbieter schränken dies im Großkundengeschäft auf 60 Prozent Beleihungsauslauf ein. Stehen die zu beleihenden Objekte bei Vertragsabschluss fest, kann konkret eine Stellungnahme der Bausparkasse über die künftige Beleihung und Finanzierungsbereitschaft von der Bausparkasse eingeholt werden. Die Gutachterkosten trägt häufig der Kunde. Beim Anbietervergleich sollte daher auf diese Kostenposition geachtet werden.

Kosten und Gebühren

Bei Abschluss eines Bausparvertrags fällt eine so genannte Abschlussgebühr von 1 bis 1,6 Prozent der Bausparsumme an, die direkt in den Tarif mit einkalkuliert wird. In einer Gesamtkostenkalkulation werden trotz der Abschlussgebühr hervorragende Vergleichswerte erzielt. Aufmerksamkeit ist aber auch hier höchstes Gebot, denn einige Tarife im Markt weisen zusätzlich eine Darlehensgebühr von ein bis zwei Prozent aus. Wenn zunächst nur die erforderlichen Sparleistungen verglichen werden, wird dieses kostspielige Merkmal leicht übersehen. |→

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Banken unter Druck“

Hartmut Fründ & Christian Schulz-Wulkow

Serie

Die gute Nachricht: Der deutsche Immobilienmarkt ist attraktiv. Die weniger gute: Die Finanzierung wird zum Engpass. Zwei Experten von Ernst & Young Real Estate erläutern Gründe und Hintergründe.

Herr Fründ, wie wird sich die Euro- und Staatsschuldenkrise auf den deutschen Immobilienmarkt auswirken?

Fründ: Ein Ergebnis unserer diesjährigen Studie zum Immobilien-Transaktionsmarkt war, dass die Staatsschuldenkrise den deutschen Immobilien-Investmentmarkt kaum zu tangieren scheint. Gegenwärtig sind deutsche Immobilien für

die befragten Unternehmen sogar noch attraktiver als vor der Euro-Krise. Sowohl absolut als auch im europäischen Vergleich schätzen bemerkenswerte 99 Prozent der Umfrageteilnehmer den deutschen Markt als attraktiv ein. Besonders deutsche Wohn- und Einzelhandelsimmobilien erfreuen sich ungebrochener Beliebtheit bei allen befragten Investoren.

Welche Anlegergruppen kaufen per Saldo, welche verkaufen?

Schulz-Wulkow: Als Käufer im laufenden Jahr sehen die Teilnehmer unseres Trendbarometers vor allem eigenkapitalstarke Investoren wie Family Offices und institutionelle Anleger. Immobilienverkäufer in Deutschland dürften in diesem Jahr vor allem offene Fonds, Banken und Opportunity- oder Private-Equity-Fonds sein. Jeweils rund neun von zehn Befragten schätzen, dass diese Gruppen auf der Verkaufsseite mindestens moderat aktiv sein werden. Banken zählen unter anderem deshalb zu den voraussichtlich

wichtigsten Verkäufergruppen, weil sie aufgrund der zunehmenden Regulierungsvorgaben unter Druck stehen.

Rechnen Sie mit einem stärkeren Verkaufsdruck vonseiten offener Immobilienfonds, weil einige von ihnen verkaufen müssen, um wieder liquid zu werden?

Schulz-Wulkow: Der Markt der Offenen Fonds ist gespalten. Die Fonds, die verkaufen müssen, um wieder öffnen zu können, stehen unserer Ansicht nach eindeutig unter Zugzwang. Die Fonds, die abgewickelt werden müssen, haben von der Finanzaufsicht BaFin genügend Zeit bekommen, auch ohne Druck ihre Immobilien verkaufen zu können. Andere Offene Fonds mit einem stabilen Vertriebsnetzwerk sind aber unverändert auf der Käuferseite anzutreffen.

Von den Verkäufern zu den Käufern: Spielen für sie die Inflationserwartungen eine Rolle?

Fründ: Ja, eindeutig. Fast neun von zehn

Christian Schulz-Wulkow

ist Partner bei Ernst & Young Real Estate GmbH in Eschborn. Er absolvierte ein Wirtschaftsstudium und stieg bei Arthur Andersen ein, bevor er zu Ernst & Young kam, wo er den Immobiliensektor für den deutschsprachigen Raum leitet. Den Schwerpunkt seiner Tätigkeit bildet das Geschäft mit Fusionen und Übernahmen im Immobiliensektor.



Hartmut Fründ

ist Managing-Partner bei der Ernst & Young Real Estate. Nach dem Wirtschaftsstudium und der Ausbildung zum Wirtschaftsprüfer arbeitete er während der 1980er-Jahre im US-Immobiliengeschäft. Seit 1990 baute er das Geschäft mit der Immobilienberatung für Arthur Andersen auf, danach für Ernst & Young in Deutschland, Europa und weltweit, mit den Schwerpunkten Kauf, Verkauf und Finanzierung.



Teilnehmern des Trendbarometers sehen Inflations Sorgen als treibenden Faktor für den Kauf von Immobilien. Diesen Trend haben wir auch schon im vergangenen Jahr beobachtet.

In welchen Sparten rechnen Sie 2012 mit weiter steigenden Transaktionsvolumina, in welchen mit sinkenden?

Schulz-Wulkow: Unserer Auffassung nach wird das Transaktionsvolumen für Gewerbe- und Wohninvestments 2012 etwa dem Vorjahresniveau entsprechen, das wären rund 28 Milliarden Euro. Eine knappe Mehrheit der von uns Befragten erwartet sogar ein steigendes Transaktionsvolumen. Vor allem für Wohnimmobilien, gefolgt von Einzelhandelsobjekten, erwarten wir eine konstant hohe Nachfrage. 69 beziehungsweise 51 der Studienteilnehmer legen 2012 einen starken Fokus auf diese Asset-Klassen. Büroimmobilien stehen weniger im Fokus als in der Vergangenheit.

Wird es 2012 zu einer Kreditklemme kommen?

Fründ: Die Kreditfinanzierung wird 2012 eindeutig der beschränkende Faktor bei Immobilientransaktionen sein. Von einer Kreditklemme gehen wir aber nicht aus. Es wird weiterhin frisches Geld geben, aber eben nicht für jeden.

Wie werden die Banken mit Problemkrediten umgehen?

Fründ: Das Thema Kreditverkäufe allgemein wird wieder an Bedeutung gewinnen, und darunter werden sich auch viele Immobilienkredite befinden. Das

bedeutet aber nicht, dass es in großem Umfang zu Notverkäufen von Immobilien wegen der Immobilienkredite kommt. Die wahrscheinlichsten Maßnahmen der Banken im Umgang mit problembehafteten Krediten sind einvernehmliche Restrukturierungen und Verlängerungen des Rückzahlungszeitraums.

Ist mit großen Kreditverkäufen der Banken zu rechnen?

Schulz-Wulkow: Zu diesem Thema haben wir kürzlich den „European Non-Performing Loan Report 2011“ vorgelegt. Ein Ergebnis ist, dass für 2012 eine neue Welle von Kreditverkäufen in Deutschland anrollen könnte. Das Transaktionsvolumen dürfte dabei voraussichtlich um ein Vielfaches über den Werten aus den Boomjahren vor der Krise liegen.

Können Sie schon eine Zahl nennen?

Schulz-Wulkow: Wir sehen aktuell in Deutschland bei NPL, also Non Performing Loans, ein Marktpotenzial von 250 Milliarden Euro. Faule Immobilienkredite bilden nur einen Teil des Markts. Hinzu kommen in diesem Jahr auch gesunde Kredite – ein Marktsegment, das bislang nur punktuell eine Rolle gespielt hat, den Markt aber unserer Ansicht nach künftig sogar dominieren wird.

Welche Financiers werden an die Stelle der Banken treten?

Fründ: Rund 85 Prozent der für das deutsche Trendbarometer befragten Experten rechnen damit, dass Versicherungen künftig häufiger als Fremdkapitalgeber für Immobilieninvestments Dritter auf-

treten könnten. Das ist eine mögliche Folge des Versicherungsaufsichtsrechts, das gegenwärtig reformiert wird – bekannt unter dem Stichwort Solvency II. Eine Neuerung durch Solvency II wird sein, dass Versicherungen Immobilieninvestments künftig mit zusätzlichem Eigenkapital hinterlegen müssen. Je nach Konstellation können sie den Eigenkapitalaufwand reduzieren, wenn sie Immobilien finanzieren, statt sie zu erwerben.

Wie schwierig wird es, Projektentwicklungen zu finanzieren?

Schulz-Wulkow: Weniger als die Hälfte der Befragten geht von einem steigenden Projektentwicklungsvolumen für 2012 aus. Die Mehrheit der Befragten hält ein Anziehen der Aktivitäten auf diesem Gebiet für unwahrscheinlich. Einen Grund dafür sehen wir in der Finanzierung. Das verhältnismäßig hohe Risiko einer Projektentwicklung wollen die wenigsten Banken heute noch allein tragen. Höhere Eigenkapitalanforderungen an die Entwickler und die Bildung von Finanzierungskonsortien sind die Folge. All das wird es auch 2012 schwierig, wenn auch nicht unmöglich machen, neue Projekte zu finanzieren. ←|

Zurück, doch ohne Fläche

Industrieunternehmen. Viele holen ihre einst ins Ausland verlagerten Betriebsteile wieder nach Deutschland zurück. Das belebt den Markt – bringt aber auch Probleme mit sich.

Ingo-Hans Holz, Vorstand der Beos AG



Carlswerk Köln. Die Beos AG hat das Objekt Anfang 2008 gekauft, die Büroflächen brachten damals zehn Euro pro Quadratmeter. Inzwischen wird es für 13 Euro pro Quadratmeter vermietet.

Zunächst waren es nur einfache und arbeitskraftintensive Produktionsabläufe, doch spätestens seit der Jahrtausendwende begannen deutsche Mittelständler auch Forschungs- und Entwicklungsabteilungen in Schwellenländer auszulagern. In der Spitze (1999) haben bis zu 27 Prozent der Unternehmen des verarbei-

tenden Gewerbes Kapazitäten ins Ausland verschickt. Inzwischen ist der Trend zum Outsourcing deutlich zurückgegangen. Nach einer Studie des Fraunhofer-Instituts planen lediglich neun Prozent der Betriebe Verlagerungen ins Ausland, Tendenz fallend. Dagegen liegt das Niveau der Rückverlagerungen seit Ende der 1990er konstant zwischen drei und sechs Prozent. Momentan kommt auf jeden dritten Verlagerer ein Rückverlagerer. Unter Letzteren sind viele Unternehmen, die sich als Qualitätsführer in ihren Segmenten definieren.

Der Trend zur Rückholung ganzer Werke und die Binnenwanderung in die Metropolen sind wichtige Gründe für die deutliche Belebung an den deutschen Industrie- und Produktionsimmobilienmärkten. Zwar wird das Segment von den jeweiligen Reporten in der Regel nicht separat erfasst, doch schreibt beispielsweise der Logistik- und Industrieimmobilienspezialist Realogis in sei-

nem jüngsten Bericht zum Münchener Markt, dass bei einem Vermietungsplus von 30 Prozent auch Produktionsunternehmen verstärkt Flächen nachfragen.

Der Sog der Metropolen

Ähnlich sieht es im Stuttgarter Raum aus. Bei einer hohen Nachfrage können hier Flächengesuche ab 10.000 Quadratmetern oftmals nicht bedient werden.

Der Sog der Metropolen ist vor allem für mittelständische Unternehmen in strukturschwachen Regionen problematisch. Laut Berechnungen des Hamburgischen Weltwirtschaftsinstituts (HWWI) wird etwa im Münchner Umland die Beschäftigung von Hochqualifizierten bis 2020 um mehr als fünf Prozent steigen, während sie in weiten Teilen Hessens und Mecklenburg-Vorpommerns um mehr als 15 Prozent sinkt. Um diesem Trend zu begegnen, bemühen sich Unternehmen aus strukturschwachen

Auf einen Blick

- › Der Trend zum Outsourcing geht zurück: Inzwischen verlagern nur noch neun Prozent der Betriebe ihre Produktion ins Ausland.
- › Stattdessen werden Betriebe wieder zurück nach Deutschland geholt, was die Industrieimmobilienmärkte belebt, vor allem in den Metropolen.
- › Das führt zu Wanderungsbewegungen der Arbeitnehmer: Ein Problem für kleinere und mittlere Unternehmen an unattraktiveren Standorten.

Regionen, Fachkräfte aus Mangelberufen an ihre Standorte zu binden. Mittelständische Technologieunternehmen oder innovative Dienstleister schaffen jedoch nicht nur Jobs für Hochqualifizierte, sondern auch für durchschnittlich oder gering qualifizierte Erwerbstätige. Das heißt: Die ohnehin schon vorhandenen Wanderungsbewegungen und die daraus resultierenden Auswirkungen für die Immobilienmärkte werden durch die Mobilität von Fachkräften beschleunigt.

Potenziale nicht ausgeschöpft

Investoren, die sich im Segment der Industrie- und Unternehmensimmobilien engagieren wollen, sollten sich daher bei der Standortauswahl ausschließlich auf die demografischen Wachstumsregionen um die Metropolen konzentrieren. Zumal für Investoren kaum eine Notwendigkeit

besteht, auf Offerten aus demografisch heiklen Standorten einzugehen, denn das Potenzial in den Wachstumsregionen ist noch lange nicht ausgeschöpft: Rund 90 Prozent der Unternehmensimmobilien befinden sich im Eigentum der Nutzer. Dabei sind Unternehmensimmobilien mit einer Gesamtnutzfläche von 3,16 Milliarden Quadratmetern und einem Marktwert von 1.100 Milliarden Euro grundsätzlich das größte Segment des deutschen Gewerbeimmobilienmarkts, wobei momentan rund ein Viertel der deutschen Unternehmensimmobilien als investmentfähig gilt. Und nach einer Studie von Ernst & Young Real Estate können sich rund 11,6 Prozent der deutschen Mittelständler vorstellen, sich von ihrem Immobilieneigentum in den kommenden Jahren ganz oder teilweise zu trennen. Der Verkauf von Liegenschaften an professionelle Immobilieninvestoren ist

nicht zuletzt von den Engpässen an den Kapitalmärkten und durch den wachsenden Rationalisierungsdruck getrieben. Die Unternehmen würden nicht mehr benötigte Flächen gern weitervermieten. Ihnen fehlen aber oft Kapazitäten für eine professionelle Bewirtschaftung. Außerdem erscheint der Verkauf von Immobilien als Möglichkeit, gebundenes Kapital für Investitionen in das Kerngeschäft freizusetzen. Im Ergebnis einigen sich Investoren und Verkäufer oftmals auf Sale-and-Rent-back-Transaktionen. Diese Praxis hat den Vorteil, dass langwierige Genehmigungsverfahren vermieden und interessierten Nutzern rasch adäquate Flächen zur Verfügung gestellt werden können. Das heißt im Ergebnis: Insbesondere von der Weiternutzung von Unternehmensimmobilien können wichtige Impulse für die weitere Entwicklung eines Standorts ausgehen. ←|



Sparkasseninitiative
S-ACCOUNT

**Gut für die Wohnungswirtschaft.
Regional. Effizient. Zukunftssicher.**

Bis zu 90% Verwaltungsaufwand bei Mietkautionen sparen - unkompliziert, kostengünstig und transparent. Mit der webbasierten IT-Lösung S-ACCOUNT teilnehmender Sparkassen. Video und ausführliche Infos auf www.s-account.de.



Reputationsrisiken vermeiden

Compliance. Das Institut der Wirtschaftsprüfer hat einen neuen Standard für Compliance-Management-Systeme verabschiedet. Eine Herausforderung für den richtigen Umgang nicht nur mit Provisionen in der Immobilienwirtschaft.

Michael Klar, Wirtschaftsprüfer und Partner KPMG, Berlin

Kürzlich hat das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) den neuen IDW Prüfungsstandard IDW PS 980 verabschiedet, der die Prüfung von Compliance-Management-Systemen (CMS) durch Wirtschaftsprüfer regelt. Eine solche Prüfung – und eine hiervon unabhängige Zertifizierung – von Compliance Management-Systemen kann geeignet sein, Reputationsrisiken entgegenzuwirken.

Auch für die Immobilienwirtschaft ist zu erwarten, dass die Bedeutung der Prüfung von Compliance-Management-Systemen stark zunehmen wird. Zum einen, weil Auftraggeber und Kunden danach fragen, zum anderen, weil Wettbewerber hier voranschreiten und damit ein gewisser Wettbewerbsdruck entsteht. In jedem Fall gilt es für alle interessierten Immobilienunternehmen, die Entwick-

lung auf diesem Gebiet sehr sorgfältig zu beobachten.

Bei großen und insbesondere bei börsennotierten Immobiliengesellschaften kann eine entsprechende Prüfung durch die Geschäftsleitung initiiert sein. Denkbar ist aber auch eine Beauftragung durch die Aufsichtsorgane, die allein aus der Erfüllung ihrer Aufsichtspflichten heraus an einer neutralen und durch besondere Expertise geprägten Prüfung des betrieblichen Compliance- und Wertemanagements interessiert sein dürften.

Bereiche in der Immobilienwirtschaft, auf die sich Compliance-Regelungen zweckmäßigerweise erstrecken, können der Umgang mit Provisionen, Geschenken oder andere geldwerte Vorteile sein. Auch die Überprüfung von

Auf einen Blick

- › Für die Immobilienwirtschaft ist zu erwarten, dass die Bedeutung der Prüfung von Compliance-Management-Systemen stark zunehmen wird.
- › Im neuen Prüfungsstandard sind drei verschiedene Prüfungen vorgesehen.
- › Die Prüfung stellt jedoch keine Zertifizierung dar.

Regeln zur Beteiligung an Ausschreibungs- und Vergabeverfahren bei Bau- und Wartungsdienstleistungen oder die Beachtung von Umweltstandards ist hier – neben vielen anderen Bereichen – denkbar.

Grundvoraussetzung nahezu aller anerkannten Compliance-orientierten Rahmenkonzepte ist es, dass die gesetzlichen Vertreter zunächst das Compliance Management System beschreiben. So sehen es beispielsweise auch die Grundsätze der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (ICG) vor. Die entsprechende Dokumentation soll eine konsistente und personenunabhängige Beachtung der Compliance-Grundsätze ermöglichen. Sie bildet zugleich die Basis der Prüfung nach dem vom Institut der Wirtschaftsprüfer vorgelegten Prüfungsstandard.

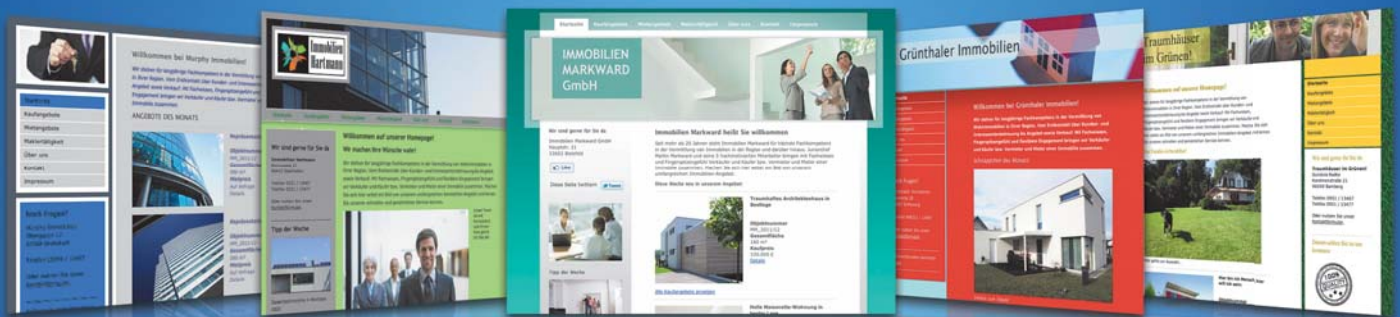
Drei Prüfungstypen

Bei diesem Prüfungsstandard werden hinsichtlich des Umfangs der Prüfung drei Auftragsstypen unterschieden. Allen gemeinsam ist |→



Stimmt alles? Die Prüfer schauen ganz genau hin.

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:

**MIT BILDERN
UND TEXTEN
SPEZIELL FÜR
IMMOBILIENMAKLER**



Ausgabe 05/2011



Sie haben noch Fragen? 0 26 02 / 96 91

www.1und1.de

die Beurteilung des Wirtschaftsprüfers, ob die Aussagen der gesetzlichen Vertreter – und damit in der Regel der Unternehmensleitung – in der Beschreibung zur Konzeption des Compliance-Management-Systems im Wesentlichen zutreffen. Dies allein zeigt bereits, wie wichtig eine Auseinandersetzung des Managements mit den Zielen eines unternehmerischen Compliance- und Managementsystems ist.

Worin liegen die Unterschiede der einzelnen Auftragsarten? Der grundlegende und vom Umfang her am stärksten eingegrenzte Auftragsart erstreckt sich ausschließlich auf die Prüfung der Konzeption des CMS (Konzeptionsprüfung). Hierbei beurteilt der Wirtschaftsprüfer, ob die Beschreibung des CMS durch Geschäftsleitung oder den Vorstand zu dessen Konzeption zutrifft und ob das CMS alle im IDW PS 980 genannten Grundelemente beinhaltet. Dazu gehören beispielsweise die Compliance-Ziele, die Compliance-Organisation, das Compliance-Programm sowie die Compliance-Überwachung und -verbesserung. Bestehen hier erhebliche Mängel, so werden sich weitere Prüfungshandlungen zur Aufbau- und Funktionsprüfung des CMS erübrigen.

Eine darüber hinaus gehende Aufbauprüfung erstreckt sich auf die Prü-

Solvency II. Stellenwert von Compliance in Versicherungen erhöht

Die Compliance-Officer deutscher Versicherungen sind sich sicher, dass durch die kommende Solvency-II-Richtlinie die Compliance-Funktion in Versicherungsunternehmen einen deutlich höheren Stellenwert bekommen wird.

Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage des Berliner Compliance-Spezialisten digital spirit unter 130 Compliance-Verantwortlichen deutscher Versicherer. Obwohl die Richtlinie erst 2013 in Kraft tritt, sind alle Teilnehmer der Umfrage bereits jetzt damit beschäftigt, die Solvency-II-Anforderungen umzusetzen. Die Mehrheit der Rückmeldungen zeigt, dass

die Versicherer ihre Mitarbeiter derzeit auf die gestiegenen Compliance-Anforderungen vorbereiten und bestrebt sind, mögliche Qualifikationslücken zu erkennen. Der Aufbau eines internen Kontrollsystems zur Überwachung der Einhaltung der Solvency-II-Richtlinie und die Schulung der Mitarbeiter stehen bei knapp der Hälfte der Unternehmen ganz oben auf der Agenda. Fast 90 Prozent der Teilnehmer erwarten, dass die Bedeutung der Compliance-Funktion für den Unternehmenserfolg durch die neuen Beratungs- und Gestaltungsaufgaben wachsen wird.

Quelle: digital spirit GmbH

fung der Eignung und der Implementierung des CMS. Der Prüfer hat hierbei zusätzlich zu beurteilen, ob das CMS aufgrund seines Aufbaus und seiner Implementierung geeignet ist, Risiken für wesentliche Compliance-Verstöße hinreichend sicher und rechtzeitig zu erkennen und mögliche Verstöße zu verhindern.

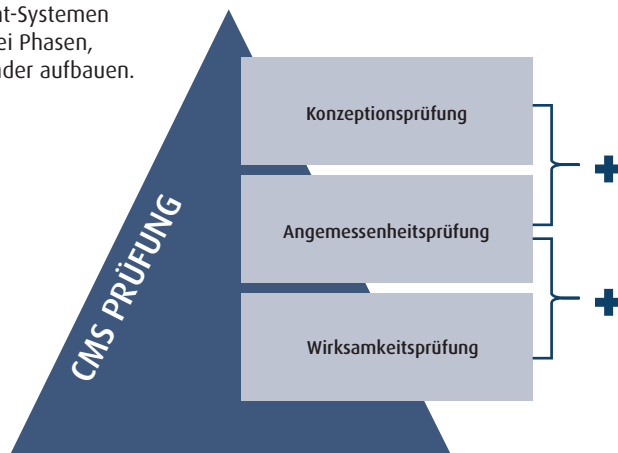
Bei einer Funktionsprüfung als inhaltlich weitestgehendem Auftrag kommt schließlich noch die Wirksamkeitsprüfung hinzu, die sich auf einen bestimmten Zeitraum, etwa ein Geschäftsjahr, erstreckt. Bei dieser Prüfung

werden über die Konzeption und grundsätzliche Eignung des CMS hinaus Funktionstests durchgeführt, die die tatsächliche Wirksamkeit des CMS nachweisen sollen.

Je nachdem, für welche der Auftragsvarianten sich ein Unternehmen entscheidet, fällt die Berichterstattung über das Ergebnis der Prüfung mehr oder weniger umfassend aus. Der genaue Auftragsumfang wird in dem zur Prüfung erstellten Prüfungsbericht oder einer nach IDW PS 980 vorgesehenen Kurzfassung bei einer Wirksamkeitsprüfung für Zwecke der Veröffentlichung beschrieben.

Phasen der CMS-Prüfung

Die Prüfung von Compliance-Management-Systemen erfolgt in drei Phasen, die aufeinander aufbauen.



Quelle: BDO

Grundlage für Zertifizierung

Die Vorlage des Prüfungsberichts stellt keine Zertifizierung dar, wie sie nach verschiedenen Rahmenkonzepten zu Compliance- und Wertemanagementsystemen vorgesehen ist. Ein positives Prüfungsergebnis bildet vielmehr erst die Grundlage zur Erlangung einer Zertifizierung. Doch sollten nicht allein Zertifizierungsmotive den Ausschlag geben für eine Beauftragung von Wirtschaftsprüfern. Entscheidend dürfte künftig vor allem das bei Marktteilnehmern gestiegene Verlangen nach intensiver Beachtung von Grundsätzen guter Unternehmensführung sein, das die Nachfrage nach entsprechend sachverständig durchgeführten Prüfungen steigen lassen wird. ←|

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!

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

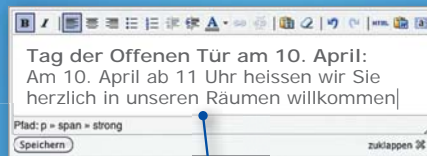
www.1und1.de/immobilien

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

Texte ändern? Einfach Textfeld anklicken
und darüberschreiben oder einkopieren!



Ihre eigene Internet-
Adresse, unter der Sie
im Internet und in Such-
maschinen gefunden
werden, ist inklusive!



Bilder austauschen oder
eigene Fotos verwenden?
Mit wenigen Mausklicks!



Andere Farbe? Blitzschnell!



Integrieren Sie auf Wunsch
Social Network-Buttons,
damit Ihre Besucher Ihre
Homepage einfach weiter-
empfehlen können!



Sie haben noch Fragen? 0 26 02 / 96 91

www.1und1.de

Mehr Eigenkapital, weniger Leverage

Interview mit Ulrich Höller

Dirk Labusch, Freiburg

Die Zeiten für Aktiengesellschaften, die Gewerbeimmobilien im Bestand haben, waren schon besser. Das Thema Refinanzierung in einer veränderten Bankenwelt verlangt nach einer neuen Kapitalstruktur, so Ulrich Höller, CEO Deutsche Immobilien Chancen Asset AG.



„Wir wissen sehr genau den Vorteil des Kapitalmarkts zu schätzen.“

Herr Höller, was erwarten Sie 2012 für das Segment der Gewerbeimmobilien?

Höller: Auf Basis der aktuellen Wirtschaftsprognosen und der sehr erfreulichen Arbeitsmarktdaten erwarten wir stabile Vermietungs- und Transaktionsmärkte sowohl in den Metropolen als auch in den Mittelzentren.

Wie steht es mit Immobilienaktien?

Höller: Es gibt Unterschiede, je nach Segment. Gewerbeimmobilienaktien sind aktuell weniger gefragt als Wohnimmobilienaktien; das ist aber eine temporäre Entwicklung, die vor allem der internationalen Staatsverschuldungskrise geschuldet ist. Viele Investoren, gerade aus dem Ausland, wollen ihre Gelder eher per Wohnimmobilieninvestment absichern. Daher sehe ich für Gewerbeimmobilienaktien großes Aufholpotenzial.

Auch in Bezug auf die institutionellen Investoren?

Höller: Speziell die generalistischen Investoren halten sich seit 2007/2008 stark zurück. Und momentan spielt für einige das Thema Leverage, das den engen Bezug zu Bankkrediten reflektiert, eine überdurchschnittlich starke Rolle, unter der unsere Branche in Deutschland aktuell leidet. In

diesem Zusammenhang erklärt sich maßgeblich auch der relativ hohe Abschlag vom Net Asset Value. Das kann auch das konstante Geschäftsmodell der DIC Asset, das ununterbrochen seit Jahren hohe operative Ergebnisse erwirtschaftet, nicht gänzlich kompensieren.

Leiden Sie unter negativen Nachrichten der Konkurrenz?

Höller: Das kommt vor. Wenn etwa eine Immobilien-AG ihr Kapital erhöht und dafür in die Kritik gerät, werden oft auch die anderen Immobilienaktien, denen man dann ähnliche Pläne unterstellt, abgestraft. Gelegentlich wird bei den einzelnen Unternehmen zu wenig differenziert, etwa hinsichtlich der Standorte, der Gebäudearten und der Risikosituation der Immobilien im Portfolio.

Sie sprechen Ihr Projekt MainTor in Frankfurt an?

Höller: Ja. Bei Großprojekten ist nun einmal wichtig, ob sie ein großes einzelnes Bauteil bilden oder sich aus einzelnen Projektabschnitten zusammensetzen, wie etwa das MainTor.

Die Spielregeln der Märkte sind nicht immer leicht verdaulich ...

Höller: ... aber wir müssen mit ihnen leben. Die Anleger, die grundsätzlich in Aktien aller Branchen investieren, treiben die Kurse. Sie sind aber im Moment kaum bei Immobilienaktien aktiv.

Welche maßgebliche Spielregel würden Sie nennen?

Höller: Dazu zählen etwa auch technische Vorgänge. Wenn die Börsenkaptalisierung einer Immobilien-AG unter einen Wert X fällt, fällt der Wert unter Umständen bei Investoren in New York aus Portfolien heraus, weil er Mindestgrößen unterschreitet, die sich ein Fonds gegeben hat; das drückt den Kurs.

Haben Sie je daran gedacht, Ihre Aktie von der Börse zu holen?

Höller: Klare Antwort: Nein. Die Frage stellt sich für uns nicht. Wir wissen sehr genau den Vorteil des Kapitalmarkts zu schätzen, und wir haben in den letzten Jahren bei passenden Gelegenheiten die positiven Grundstimmungen an der Börse erfolgreich dazu genutzt, Kapital einzusammeln.

Sie setzen mit etwa 30 Prozent relativ wenig Eigenkapital bei Ihren Finanzierungen ein. Passt das noch in die Zeit?

Höller: Das war vor vier, fünf Jahren sogar viel. Es stimmt natürlich, dass heute in Zeiten großer Unsicherheiten die Anleger mehr sehen wollen. Und das dürfte sich insgesamt langfristig als Trend fortsetzen. Deshalb sind wir auch dabei, mittelfristig bei unseren Finanzierungen den Eigenkapitalanteil auf bis zu 35 Prozent auszubauen. Damit sind wir auf einem guten Weg. Ende 2009 lagen wir noch bei 24 Prozent, jetzt sind wir bereits bei rund 30 Prozent Eigenkapitalquote angekommen. Ganz unabhängig davon werden wir weitere Maßnahmen ergreifen, um die Attraktivität unserer Aktie zu erhöhen.

Das bedeutet?

Höller: Wir werden den bereits erwähnten Leverage bei unseren Finanzierungen und Refinanzierungen sukzessive verringern. Auch werden wir die Vorteile unseres ertragsstarken und langfristig ausgerichteten Geschäftsmodells mit einem regional breit diversifizierten Bestandsportfolio noch deutlicher herausstellen. Darüber hinaus wollen wir auch künftig inneres Wachstum zeigen, Leerstände abbauen und zusätzliche Mietnahmen aus dem Bestand generieren. Und wir werden noch stärker betonen, dass unser operativer Ertrag pro Aktie (FFO je Aktie) von rund einem Euro branchenweit seit Jahren einen der höchsten Werte darstellt.

Sehen Sie noch Potenzial bei der DIC-Aktie?

Höller: Auf jeden Fall. Sie hat zurzeit einen Kurs von 6,20 Euro. Allein unser NAV liegt bei 14 Euro je Aktie; und ich denke, der wird sich auch als stabil erweisen, wenn wir im März unsere Zahlen veröffentlichen. Zudem erkennen Investoren zunehmend, dass bei unserer MainTor-Projektentwicklung große Ertragschancen liegen, nachdem wir zwei beachtliche Vorvermarktungen realisiert haben. Und für Anleger dürfte besonders interessant sein, dass die Cashflow-beziehungsweise Mietrendite, die die Bonität des Unternehmens zeigt, bei uns stets sehr hoch ist, das bedeutet, dass die Firma operativ sehr stabil läuft.

Inwiefern?

Höller: Wir können auch in einem schwierigen Markt agieren, weil wir auf das intensive Management von Immobilien spezialisiert sind und auf diesem Gebiet große Erfahrungen und gute Erfolge vorzuweisen haben. Dazu haben wir ein eigenes Asset- und Property-Management-Team aufgebaut, das sämtliche Themen, die unsere Immobilien betreffen können, unmittelbar löst, anstatt dies auszulagern, wie es viele andere machen.

Was könnten Sie sich denn bei der Fortentwicklung des Geschäftsmodells vorstellen? Andere Segmente etwa?

Höller: Wir haben als großer Bestandshalter für Gewerbeimmobilien ein stabiles Geschäftsmodell, das aber offen für Weiterentwicklungen ist. So haben wir im Bereich unserer Co-Investments einen Spezialfonds zusammen mit anderen Investoren aufgelegt. Die DIC Asset ist hieran zu 20 Prozent beteiligt; wir können uns gut vorstellen, noch im Laufe dieses Jahres einen zweiten Fonds ins Leben zu rufen.

„Wir stehen gut da. Wir haben aktuell eine Laufzeit unserer Kredite von 3½ Jahren. Das größte Refinanzierungsthema steht Ende 2014 an, also erst in gut drei Jahren. wir haben deutlich mehr als 80 Prozent unserer Kreditkosten fest abgesichert, sodass wir keine maßgeblich steigenden Finanzierungskosten haben werden.“

Die Restlaufzeit Ihrer Kredite ist nicht übermäßig lang. Inwiefern stellt das für Sie ein größeres Problem dar?

Höller: Wir stehen gut da. Wir haben aktuell eine Laufzeit unserer Kredite von 3½ Jahren. Dahinter stehen langfristig abgeschlossene Finanzierungen. Das größte Refinanzierungsthema steht Ende 2014 an, also erst in gut drei Jahren. Bei der Finanzierung der Investments sind wir über die Non-Recourse-Strukturen sehr stabil aufgestellt. Wir haben deutlich mehr als 80 Prozent unserer Kreditkosten fest abgesichert, sodass wir keine maßgeblich steigenden Finanzierungskosten haben werden. Ich betone das deswegen, weil etwa internationale Player in der Vergangenheit viel aggressiver finanziert haben und dies noch sehr kurzfristig.

Mit einer extrem niedrigen Zinslast.

Höller: Und natürlich auch mit enormen Bonitätsrisiken. Überdies sehen wir die Herausforderung, die aus der Bankenwelt auf die Branche zukommt. Es wird kein Zuckerschlecken, wenn wichtige Player wie der bisherige Branchenführer Eurohypo vom Markt verschwinden, auch wenn vereinzelt andere Banken wieder stärker mitmischen. Ich glaube, es wird in den nächsten 18 Monaten nicht für jeden ganz einfach sein, größere Volumina umzufinanzieren.

Und für die DIC?

Höller: Wir haben bisher immer problemlos unsere Finanzierungen arrangiert bekommen und Prolongationen bewerkstelligt. Allein in 2011 haben wir für 300 Millionen Euro Immobilien erworben und kaufen auch aktuell wieder welche. Bei kleineren Finanzierungsvolumina bis rund 30 Millionen Euro stellen inzwischen auch regionale Sparkassen oder Volksbanken die Finanzierung.

Gibt es Veränderungen bei den Bewertungskriterien der Banken?

Höller: Ja, diese Kriterien haben sich tatsächlich geändert. Sie achten heute nicht mehr nur auf das Thema Eigenkapital. In der Zwischenzeit ist die Bonität der Kunden mindestens ebenso wichtig für eine Transaktion geworden. Banken mussten in der jüngeren Vergangenheit zu viele schlechte Erfahrungen machen. Dazu zählen auch die Schlüsselrückgaben internationaler Player. Banken schauen mehr denn je danach, ob die Immobilien, die sie finanzieren, vernünftig gemanagt werden. Das spricht dann mehr für regional verankerte und langfristig orientierte Player wie uns, sofern sie mit deutschen Banken zusammenarbeiten. Und von daher ist mir nicht bange, wenngleich das Umfeld sicherlich herausfordernd ist. Zumindest in der Perspektive der nächsten 12 bis 18 Monate. ←|

Vorteil für Wohnungsunternehmen

Erbschaft- und Schenkungsteuer. Seit knapp drei Jahren gilt das neue Erbschaftsteuerrecht. Es ist kompliziert, bietet aber für wohlhabende Investoren und Immobilienbesitzer lukrative Gestaltungsspielräume.

Michael Schreiber, Oberweser

„Die Bezahlung von Erbschaftsteuer ist freiwillig, Bemessungsgrundlage ist die Dummheit“ lautete eine Anzeige in der Londoner Times vom 9. November 1969. Das Bonmot hat nicht an Aktualität verloren. Tatsächlich können Steuerzahler keine andere Steuer auf legalem Wege einfacher reduzieren oder gänzlich vermeiden wie die Abgabe auf Erbschaften und Schenkungen. Auch nach der Erbschaftsteuerreform zum 1. Januar 2009 bieten sich betuchten Steuerzahlern lukrative Ausweichgestaltungen, um den Fiskus knapp zu halten.

Zwei Steuervarianten möglich

Auf Verlangen des Bundesverfassungsgerichts werden bei der Bemessung der

Erbschaft- und Schenkungsteuer seit Anfang 2009 alle Vermögenswerte mit ihrem Marktwert taxiert. Immobilien schlagen seitdem mit dem Verkehrswert zu Buche. Nur für im Privatvermögen gehaltene Mietshäuser wird ein Abschlag von zehn Prozent gewährt. Davon abziehbar sind die kompletten auf dem Grundbesitz lastenden Schulden.

Unternehmen können bei der Regelung ihrer Nachfolge zwischen zwei Varianten der Besteuerung wählen. In der Grundvariante wird ein Verschonungsabschlag von 85 Prozent auf den errechneten Unternehmenswert gewährt. Nur 15 Prozent sind steuerpflichtig, wenn der Erbe den Betrieb über eine fünfjährige Haltefrist fortführt und in dieser Zeit kaum Personal abgebaut wird. In

der zweiten Variante (Optionsmodell) entfällt die Besteuerung komplett (Verschonungsabschlag 100 Prozent), wenn der Erbe sich zu einer siebenjährigen Betriebsfortführung ohne Arbeitsplatzverluste verpflichtet. Nachteil: Der Begünstigte muss sich bereits bei Antritt des Erbes unwiderruflich für eine der beiden Varianten entscheiden. Kleinere Unternehmen können zusätzlich einen Freibetrag von 150.000 Euro nutzen. Bis zu einem Marktwert von einer Million Euro fallen damit beim Betriebsübergang überhaupt keine Steuern mehr an. Der Freibetrag wird allerdings bis zu einem Unternehmenswert von drei Millionen Euro gleitend abgeschmolzen. Die Steuergeschenke gibt es zudem nicht umsonst – sie sind an die Einhaltung

Foto: Petra Bork / pixelio.de

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Die Nr. 1
rund um Immobilien**

Umziehende Personen:

Wo im Internet haben

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein.

4,9%
Internetportale
(z. B. Yahoo, Google etc.)

5,4%
Website einer
Tageszeitung



Komplizierte Strukturen.
Das neue Steuerrecht ist nicht leicht durchschaubar, aber besonders Wohnungsunternehmen können sparen.

strenger Auflagen geknüpft. Der Betrieb oder die begünstigt übertragenen Firmenanteile dürfen in der gewählten Bindungsfrist von fünf oder sieben Jahren weder als Ganzes noch in Teilen versilbert werden. Wer vorher Kasse macht, muss den vollen Unternehmenswert

versteuern. Der Nachfolger darf dem Betrieb innerhalb der Bindungsfrist zudem nur finanzielle Mittel in Höhe seiner Einlagen und der erwirtschafteten Erträge plus einer Toleranzschwelle von 150.000 Euro für private Zwecke entnehmen. Wer sich zu üppig bedient, |→

IMMOBILIEN
SCOUT 24

Der Marktführer

Sie Ihre Immobilie gefunden?

So haben 52,1% aller umgezogenen Personen, die im Internet ihre neue Immobilie gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

Mehrfachnennungen möglich.

6,6 %
Immowelt

7,8 %
Immonet

9,9 %
Website von Makler,
Verwalter etc.

Nutzen Sie den Marktführer:
Monatlich schon ab 159,- Euro
zzgl. MwSt. für 5 Objekte!
www.immobilienscout24.de/vario

verliert rückwirkend sämtliche Steuervorteile. Außerdem darf die Lohnsumme des Betriebs innerhalb der fünfjährigen Bindungsfrist nach der Stabübergabe insgesamt 400 Prozent der Anfangslohnsumme nicht unterschreiten. Bei siebenjähriger Fortführung gilt eine Lohnsumme von 700 Prozent des Ausgangsjahres. Die vom Fiskus geforderte Arbeitsplatzgarantie steht bei vielen Unternehmern im Kreuzfeuer der Kritik. Denn über vielen Unternehmenserben schwebt damit über Jahre hinweg das Damoklesschwert einer drohenden Erbschaftsteuernachzahlung, wenn sie in wirtschaftlich stürmischen Zeiten Personal abbauen müssen. Die dann fällige Steuernachzahlung kann das endgültige Aus für den Betrieb bedeuten.

Vermögen richtig strukturieren

Es gibt aber für alle Betriebe noch eine weitere Hürde: Bei der ersten Variante müssen mehr als 50 Prozent des Betriebsvermögens direkt in der Produktion gebunden sein, bei der zweiten Variante sogar 90 Prozent. Diese Vorgaben sollen Steuervergünstigungen für rein vermögensverwaltende Unternehmen eigentlich verhindern. Doch die Regelung ist im Detail paradox – und lässt für wohlhabende Steuerzahler Ausweichgestaltungen zu. So zählen etwa

Firmenbeteiligungen und Wertpapiere zum schädlichen Verwaltungsvermögen, reine Festgeldkonten, Bargeld sowie Sicht- und Spareinlagen allerdings nicht. Das eröffnet bei richtiger Strukturierung des Vermögens ungeahnte Steuersparmöglichkeiten. In der Firmenbilanz geparktes Geld kann damit immer noch nahezu steuerfrei auf die nächste Generation übertragen werden. In der Praxis sollten deshalb alle Unternehmen vor der Stabübergabe auf eine steueroptimale Strukturierung ihres Unternehmensvermögens achten.

Für Wohnungsunternehmen gibt es ein weiteres Steuerschlupfloch. Immobilien zählen nämlich dann nicht zum schädlichen Verwaltungsvermögen, wenn der Hauptzweck des Unternehmens in der Vermietung von Wohnungen besteht und für die Immobilienverwaltung ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb notwendig ist. Die erforderlichen Voraussetzungen für ein derartiges Wohnungsunternehmen hat das Bayerische Finanzministerium mit Erlass vom 12. Juli 2010 (Az. 34 – S 3812b – 001 – 27 200/10) präzisiert. Danach ist es nicht erforderlich, dass der wirtschaftliche Geschäftsbetrieb direkt bei dem Unternehmen vorliegt, welches übertragen oder dessen Anteile übertragen werden sollen. Die Verwaltung der Immobilien durch einen Dritten reicht deshalb für die Qualifikation als Woh-

nungsunternehmen aus. Die – steuerlich problematische – Abgrenzung zwischen Gewerblichkeit und privater Vermögensverwaltung lässt sich auch dadurch klarer vornehmen, indem man neben der Vermietungstätigkeit auch weitere gewerbliche Tätigkeiten und Dienstleistungen ausübt.

Der Transfer privater Vermögenswerte in einen gewerblichen Firmenmantel bietet bei richtiger Gestaltung erhebliche schenkungsteuerliche Vorteile. Diese Privilegien müssen allerdings gegen ertragsteuerliche Nachteile aufgewogen werden. So können private Bestandhalter ihren vermieteten Grundbesitz nach Ablauf der zehnjährigen Spekulationsfrist steuerfrei verkaufen – im Firmenbereich gebundene Immobilien sind dagegen dauerhaft steuerpflichtig. Auf laufende Vermögenserträge ihres Firmenmantels zahlen Personenunternehmer Einkommensteuern nach ihrem persönlichen Steuersatz – der oft günstigere Abgeltungsteuersatz von 25 Prozent ist privaten Anlegern vorbehalten.

Wer sich mit dem Gedanken trägt, Vermögenswerte möglichst steuergünstig auf seine Nachkommen zu übertragen, sollte die Gestaltungsvarianten von einem Steuerfachmann durchrechnen lassen. Auf die lange Bank sollte man diese Entscheidung allerdings nicht schieben. Denn so hohe Steuervergünstigungen für Betriebsvermögen gab es noch nie – niemand weiß, ob diese Privilegien auch nach einem Wechsel der gegenwärtigen politischen Mehrheiten Bestand haben werden. Auch von juristischer Seite gerät die Erbschaftsteuerreform unter Druck. Der Bundesfinanzhof hat in einem Aussetzungsbeschluss vom 5. Oktober 2011 (Az. II R 9/11) aufgrund der bestehenden Steuergestaltungsmöglichkeiten für vermögende Steuerzahler Zweifel an der Verfassungsmäßigkeit der Reform geäußert und das Bundesfinanzministerium aufgefordert, dem anhängigen Verfahren beizutreten. Die Steuerexperten aus dem Ministerium werden in Kürze ihr Reformkonzept bereits drei Jahre nach dessen Inkrafttreten vor dem obersten deutschen Steuergericht verteidigen müssen. ←|

Beispiel: Steuersparpotenzial einer gewerblichen Immobilienfirma.

Ein Steuerzahler verfügt über ein umfangreiches privates Immobilienvermögen, dessen Verwaltung einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb im Sinne der Verwaltungsgerichte erfordert. Er will den vermieteten Grundbesitz auf seine beiden Söhne übertragen.

Statt den privaten Grund und Boden direkt zu verschenken, gründet er zunächst zwei Firmen. Eine GmbH und eine GmbH & Co. KG. Bei der KG darf nach dem Gesellschaftsvertrag nur die GmbH oder andere Personen, die nicht an der KG beteiligt sind, zur Geschäftsführung befugt sein. In den „Firmenmantel“ der GmbH & Co. KG bringt er in einem zweiten Schritt seine

Immobilien ein. Grunderwerbssteuer fällt bei dieser Transaktion nicht an. Statt der Immobilien verschenkt er dann Firmenanteile zu gleichen Teilen an seine Stammhalter. Auch die Anteile an der Komplementär-GmbH werden quotal mit übertragen. Der Effekt: Mit dem einfachen Schachzug hat man privates Immobilienvermögen in steuerlich privilegiertes Betriebsvermögen transformiert.

Auch bei der Gewerbesteuer genießen grundbesitzverwaltende Personengesellschaften ein Privileg – die reinen Erträge aus der Vermietung und dem Verkauf der Immobilien bleiben bei dieser Steuerart von der kommunalen Zusatzabgabe befreit.



Jetzt gleich anfordern!

☎ Per Fax: 0180/50 50 441*

✉ Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

*0,14 m/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

Empfehlen Sie jetzt die Immobilienwirtschaft. Ihr Geschenk wartet bereits auf Sie.

Digitales Notizbuch mit Bluetooth Funktion

- > Erfasst handschriftliche Notizen digital und ohne PC
- > Überträgt Daten per Bluetooth zum Bearbeiten oder Weiterleiten per Email/MMS
- > Speichert bis zu 100 Seiten
- > Akku für bis zu 8 Stunden kontinuierliches Schreiben
- > Inkl. Grafiktablett, Stift, 2x Tintenminen, Werkzeug zum Minenwechsel, USB Kabel, CD

Ihre Prämie



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 _____

Ja, ich abonniere die 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 _____

Ich zahle per Rechnung bequem per Bankeinzug

Kontonummer _____ BLZ _____

Name der Bank _____

Datum _____ Unterschrift _____

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

Bestellnummer: A06228_DIR
Werbenummer: 02974213
Prämienbestellnummer: 5297141

HAUFE.

Von den Finanzgerichten Steuervorteile per Privatdarlehen

Neues Gestaltungsmodell. Für private Zwecke aufgenommene Darlehen können in den Bereich Vermietungseinkünfte transferiert werden. Das erhöht steuerwirksam das Abschreibungsvolumen und die Schuldzinsen.



Michael Schreiber, Oberweser

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Urteil vom 18. Oktober 2011 (Az. IX R 15/11) ein interessantes Gestaltungsmodell abgesegnet, das es ermöglicht, ursprünglich für private Zwecke aufgenommene Darlehen in den steuerwirksamen Bereich der Vermietungseinkünfte zu transferieren und damit Abschreibungsvolumen und steuerlich abzugsfähige Schuldzinsen entstehen zu lassen.

In dem jetzt entschiedenen Streitfall war die Klägerin eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts, die 2003 gegründet wurde. Beteiligt war der Unternehmer M mit zehn Prozent und seine Ehefrau F

mit 90 Prozent. Nach dem Gesellschaftsvertrag war Zweck der GbR die Vermietung eines Mehrfamilienhauses, das bisher im Alleineigentum von M stand. Der notarielle Einbringungsvertrag bestimmte, dass M das gesamte Mietwohngrundstück mit den darauf lastenden Grundpfandrechten und insgesamt sechs Darlehen in die GbR einbringt.

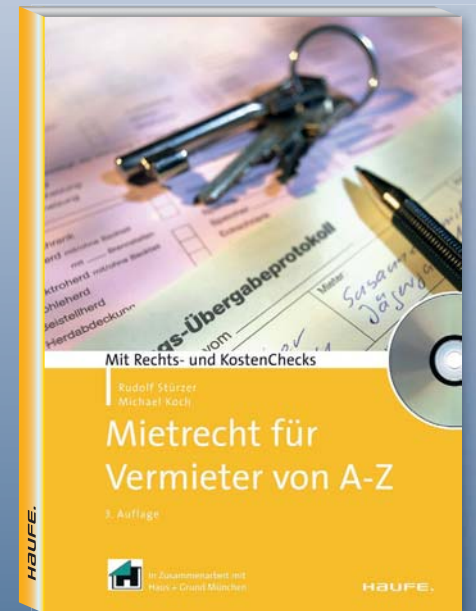
Darlehen mussten bedient werden

Darunter befanden sich auch zwei Sparkassendarlehen, die M ursprünglich zur Finanzierung des selbst genutzten Einfamilienhauses, dessen Alleineigentümer

M ist, aufgenommen hatte. Die Darlehen wurden auf die GbR umgeschrieben. Sie war nunmehr verpflichtet, die Darlehen zu bedienen. Die Einbringung des Mehrfamilienhauses erfolgte gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten. Im Rahmen der Steuererklärungen für die Streitjahre 2003 und 2004 ging die GbR aufgrund der von ihr übernommenen Darlehen (insgesamt rund 152.000 Euro) für die Gesellschafterin F von einem teilentgeltlichen Erwerb aus – und zwar im Verhältnis des Verkehrswerts der Immobilie von 300.000 Euro zu den Darlehen, zuzüglich Notarkosten (insgesamt 152.800 Euro). Nach Ansicht der GbR hatte F ihren Anteil deshalb zu 50,94 Prozent entgeltlich erworben. Auf dieser Basis wurde die Abschreibung für das Mehrfamilienhaus neu berechnet (für 2003 zehn Monate 1.779 Euro und für 2004 insgesamt 2.136 Euro). Ferner wurden Schuldzinsen geltend gemacht, und zwar aus den Darlehensverträgen, um die es hier geht. Insgesamt beantragte die GbR einen Werbungskostenabzug von 5.096 Euro für 2003 und 5.496 Euro für 2004.

Das Finanzamt sah in Bezug auf die Darlehen keinen Anschaffungsvorgang und kürzte dementsprechend die Anschaffungskosten und die als Werbungskosten geltend gemachten Schuldzinsen. Das Finanzgericht Münster gab dem beklagten Finanzamt mit Urteil vom 1. Oktober 2010 (Az. 11 K 3216/06 F) recht. Die Richter der ersten Instanz sahen in den getroffenen vertraglichen Verein-

Sicherheit in allen Fragen rund um das Mietrecht



527 Seiten mit CD-ROM, €19,95 [D]
ISBN 978-3-648-02397-6, Bestell-Nr. E01055

Dieser Ratgeber stellt alle wichtigen Themen des Mietrechts vor: alphabetisch gegliedert, verständlich, kurz und prägnant. Mit den zusätzlichen Rechts- und KostenChecks wissen Sie als Vermieter immer, was Sie tun müssen und sind auf der sicheren Seite.

- > ProblemCheck: Antworten auf die 10 häufigsten Fragen
- > RechtsChecks zu Themen wie Schönheitsreparaturen, Mieterhöhung, Abmahnung, Kündigung
- > KostenChecks zu Modernisierung, Betriebskostenabrechnung, Mieterhöhung usw.

barungen einen Missbrauch von Gestaltungsmöglichkeiten des Rechts nach § 42 der Abgabenordnung. Schuldzinsen für private Darlehen könnten demnach nicht durch Vereinbarungen in den steuerlich relevanten Bereich verlagert werden, wenn ansonsten kein wirtschaftlicher Gehalt dahintersteckt.

Zweite Instanz gab Klägerin recht

In der zweiten Instanz gaben die Richter des Bundesfinanzhofs der Klägerin allerdings recht. Bei Einbringung eines

Grundstücks in eine vermögensverwaltende GbR liegen insoweit Anschaffungsvorgänge vor, als sich die zuzurechnenden Anteile der Gesellschafter an dem Grundstück gegenüber der bisherigen Beteiligungsquote erhöht haben. Zu Anschaffungskosten führt auch die Übernahme einer Verbindlichkeit, die die GbR als Gegenleistung von dem einbringenden Gesellschafter übernimmt. Dies gelte auch dann, wenn die Verbindlichkeit ursprünglich aufgenommen wurde, um ein privat genutztes Gebäude damit zu finanzieren. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile

Hinzurechnung von Pachtzinsen auch bei Weitervermietung

Die Hinzurechnung von Miet- und Pachtzinsen bei der Ermittlung der Gewerbesteuer ist nach einer Entscheidung des Niedersächsischen Finanzgerichts vom 7. Juli 2011 (Az. 10 K 78/10) nicht auf die Fälle beschränkt, in denen der Mieter oder Pächter die überlassenen Immobilien als Endmieter unmittelbar selbst nutzt oder nutzen könnte. Nach der Neukonzeption der gewerbesteuerlichen Hinzurechnungstatbestände werden seit 2008 auch diejenigen Sachverhalte erfasst, in denen das Grundstück oder Gebäude angemietet und ganz oder teilweise durch Weitervermietung oder -verpachtung genutzt wird. Im Urteilsfall hatte die Klägerin ein Hotel gepachtet und dieses samt Inventar und Parkplatz an eine andere GmbH weiterverpachtet. Sie erzielte Pachterlöse von rund 1,2 Millionen Euro. Dem standen Pachtaufwendungen von rund 900.000 Euro gegenüber. Insgesamt erzielte die Klägerin einen steuerlichen Verlust aus der Weitervermietung des Hotelbetriebs. Bei der Gewerbesteuer errechnete das Finanzamt jedoch einen positiven Gewerbeertrag, weil es neben der (unstreitigen) Hinzurechnung von Dauerschulden auch die Pachtaufwendungen nach § 8 Nr. 1 Gewerbesteuergesetz bei der Ermittlung des Gewerbeertrags anteilig hinzurechnete. Die Finanzrichter aus der niedersächsischen Landeshauptstadt haben in dem Streitverfahren die Revision wegen grundsätzlicher Bedeutung zugelassen. Das Verfahren ist beim BFH unter dem Aktenzeichen IV R 38/11 anhängig.

Erd- und Pflanzarbeiten im Garten als Handwerkerleistung

Hausbesitzer, die ihren Garten neu anlegen oder einen bisher naturbelassenen Garten umgestalten lassen, erhalten für die anfallenden Arbeitskosten der Handwerker einen Steuerbonus vom maximal 1.200 Euro pro Jahr. Das hat der Bundesfinanzhof in einem aktuellen Urteil vom 13. Juli 2011 (Az. VI R 61/10) entschieden. Bislang hatten die Finanzämter Erd- und Pflanzarbeiten im Garten einer selbst bewohnten Immobilie nur dann anerkannt, wenn es sich um die Pflege eines bestehenden Gartens handelte. An den Kosten einer Neuanlage wollten sich die Beamten nicht finanziell beteiligen. Das müssen sie jetzt aber – die Klage eines Ehepaares aus Rheinland-Pfalz hatte Erfolg. Sie hatten 2006 einen Fachbetrieb mit der Neugestaltung ihres 2003 erbauten Hauses beauftragt. Für die Errichtung einer Stützmauer und für umfangreiche Erd- und Pflanzarbeiten zahlten sie ohne Material insgesamt 7.634 Euro. Nach Ansicht der BFH-Richter muss der Fiskus für diese Kosten bis zum gesetzlich festgelegten Höchstbetrag von 6.000 Euro eine Steuerermäßigung von 20 Prozent gewähren. Die 1.200 Euro werden direkt von der Steuerschuld abgezogen.

Tipp: Der Betrag lässt sich verdoppeln, wenn der Fachbetrieb den Garten im Herbst 2012 anlegt und die Rechnung für seine Leistungen splittet. Ein Abschlag wird 2012 gezahlt – der Rest dann Anfang 2013. ←|



Viele Länder Westeuropas leiden an der Schuldenkrise. Auf dem türkischen Markt ruht demgegenüber einiges an Hoffnung. Beispiel: Mamara Park.

Der Westen lockt im Osten

Retail und mehr. Die türkische Wirtschaft wächst stärker als diejenige der Europäischen Union. Auch die große Zahl junger Leute im Land begünstigt die starke Expansion westeuropäischer Einzelhändler und Entwickler in die Türkei.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Der 24. November 2011 war für Metro-Vorstand Joel Saveuse ein denkwürdiger Tag: Im Istanbul Stadtteil Kagithane eröffnete die Metro-Sparte Cash & Carry ihren weltweit 700. Markt. Dass dieses Jubiläum gerade in der Türkei gefeiert werden konnte, hat schon fast Symbolcharakter, denn der türkische Markt ist derzeit angesagt: „Wir halten die Türkei für ein äußerst interessantes Land“, bestätigt Sebastian Müller, Head of Real Estate Consulting bei GfK Geomarketing.

Bereits im September 1990, lange bevor Deutschlands Einzelhändler ihre Internationalisierung im europäischen und außereuropäischen Ausland vorantrieben, hatte Metro als einer der ersten Handelskonzerne in der Türkei Fuß ge-

fasst: Mit einem Cash & Carry-Markt. Die Sparte gilt im Metro-Konzern als Speerspitze bei der Internationalisierung, da der Selbstbedienungsgroßhandel (Cash & Carry) gerade in den aufstrebenden Märkten den oft unzureichend ausgebildeten Großhandel ersetzt. Heute betreibt die Metro Group 49 Märkte in zwölf großen türkischen Städten, darunter 19 Cash & Carry-Märkte, zwölf SB-Warenhäuser der Tochter Real und 20 Fachmärkte der Tochter Media Markt/Saturn. Weitere neun Markteröffnungen sind geplant. Hinzu kommen zehn Shopping- oder Fachmarktzentren in acht Städten, darunter drei in Istanbul.

Auch für die Immobilien-Sparte ist die Türkei ein besonderes Pflaster. Mit

dem Shopping Square Meydan Ümraniye in Istanbul mit 71.000 Quadratmetern Verkaufsfläche hatte Metro Properties bei der Eröffnung im September 2007 Zeichen in puncto Nachhaltigkeit gesetzt: Mit einem Gründach als Hitzewand und Wärmedämmung, natürlicher Belüftung mittels luftdurchlässiger Fassaden und vor allem der größten Geothermie-Anlage Europas betreibt das Center Heizung und Kühlung vollständig mit erneuerbaren Energien. Die Krönung der neun Auszeichnungen, die Metro Properties für den Shopping Square Meydan einsammeln konnte, war 2010 denn auch der „Best-of-the-Best-World-Award“ des International Council of Shopping Centers (ICSC).

„Tatsächlich ist die Türkei einer unserer größten Wachstumsmärkte“, stellt Metro-Vorstand Saveuse fest. Im ersten Halbjahr stieg der Umsatz hier um sieben Prozent, in Landeswährung waren es sogar 15 Prozent, und Saveuse geht davon aus, dass Metro das Gesamtjahr 2011 mit diesem positiven Trend abschließen kann.

Der Markt boomt

Mit dieser Einschätzung über den türkischen Markt steht die Metro Group, drittgrößter Handelskonzern der Welt, nicht allein da. Auch für Alexander Otto, Chef des Hamburger Shopping-Center-Spezialisten ECE, gehört die Türkei derzeit zu den interessantesten Märkten. Die ECE managt hier zehn Center und entwickelt mit dem Marmara Park (100.000 Quadratmeter) gerade das elfte Einkaufszentrum, das im Oktober 2012 eröffnet werden soll. Redevco hat bislang vier Center in Ankara, Erzurum, Edine und Manisa entwickelt. Die Essener mfi AG ist mit dem türkisch-deutschen Joint-Venture avm mfi partners vertreten. Auch die Niederländer Corio und Multi Development sind im Land am Bosphorus aktiv.

Für die französische Carrefour Group, zweitgrößter Einzelhändler weltweit, zählt die Türkei – neben China, Brasilien, Indonesien und Polen – zu den Märkten mit großem Potenzial. Die Franzosen betreiben hier bereits 27 Hypermärkte, 221 Supermärkte und 890 Discounter. Zudem hat Carrefour mit einheimischen Partnern einige Shopping-Center entwickelt. Auch Großbritannien Nummer eins, der Lebensmittelkonzern Tesco plc, ist seit 2003 auf dem türkischen Markt präsent. Er betreibt hier 121 Märkte in 21 Städten.

Vom aktuellen Boom will auch das 2007 gegründete deutsch-türkische Gemeinschaftsunternehmen Prime Development profitieren. Mit den beiden von ihnen entwickelten Centern Prime Mall Iskenderun und Prime Mall Antakya, die 2009 von der CNBC, einem Ableger des US-TV-Senders NBC, als eine der

Auf einen Blick

- › Die türkische Wirtschaft wuchs 2010 mit zweistelliger Rate, und mit 136,8 Milliarden Euro erzielte die Türkei das höchste Umsatzwachstum im Einzelhandel.
- › Günstig für den Einzelhandel ist dabei, dass die Türken etwa 35 Prozent des privaten Konsums für Einzelhandelsgüter ausgeben.
- › Zudem ist es für westliche Investoren und Einzelhändler von Bedeutung, dass mit der wachsenden Zahl junger Leute das Interesse an westlichen Konsummustern, Einzelhandelskonzepten und Shopping-Centern wächst.

besten Center-Entwicklungen der Welt ausgezeichnet wurde, konzentrieren sie sich zunächst auf Städte außerhalb der Metropolregionen Istanbul, Ankara und Izmir. Ein drittes Center in Gaziantep befindet sich in der Entwicklungsphase.

Nachdem viele Länder Westeuropas unter der Schuldenkrise leiden, gehört der türkische Markt zu den Hoffnungsträgern. Nach der Finanzmarktkrise kehrte sie schnell wieder auf den Wachstumspfad zurück. 2010 wuchs die Wirtschaft mit zweistelliger Rate, und mit 22,4 Prozent auf 136,8 Milliarden Euro erzielte die Türkei das höchste Umsatzwachstum im Einzelhandel, wie die GfK-Geomarketing-Experten Jahn und Müller in ihrer Analyse über die Lage des europäischen Einzelhandels im Auftrag des European Shopping Center Trust (ESCT) feststellten. Allerdings bei einer Inflationsrate von sechs Prozent.

Westliche Konsummuster

Günstig für den Einzelhandel ist dabei, dass die Türken etwa 35 Prozent des privaten Konsums für Einzelhandelsgüter ausgeben. In Deutschland sind es weniger als 30 Prozent, in Russland allerdings 60 Prozent. Dabei ist es für westliche Investoren und Einzelhändler von grundlegender Bedeutung, dass mit der wachsenden Zahl junger Leute – 50 Prozent des 76-Millionen-Volkes ist unter

30 Jahre alt – das Interesse an westlichen Konsummustern, Einzelhandelskonzepten und Shopping-Centern wächst, wie Müller berichtet. Es gebe zwar in A- und B-Städten der Türkei bereits viele Shopping-Center, doch sei auch noch weiteres Potenzial vorhanden.

Das zeigt auch der Zahlenvergleich: Mit einer durchschnittlichen Verkaufsfläche pro Kopf von 0,61 Quadratmeter rangiert die Türkei bislang noch am unteren Ende der europäischen Rangliste, nur noch unterboten von Rumänien mit 0,59 Quadratmeter pro Kopf. Zum Vergleich: In Deutschland liegt die Verkaufsflächenausstattung bei 1,43 Quadratmeter pro Kopf.

Es gibt noch Potenzial nach oben

Auch der Blick auf die Verteilung des „BIP pro Kopf“ zeigt, dass die Türkei noch großen Nachholbedarf hat. Mit 7.384 Euro steht sie auf dem viertletzten Platz der von GfK Geomarketing untersuchten 32 Länder. Der europäische Durchschnitt liegt mit 20.000 Euro pro Kopf mehr als doppelt so hoch. Das zeigt den Nachholbedarf, gleichzeitig aber auch die Grenzen des Landes auf. Unbegrenzt aufnahmefähig ist der Markt noch nicht.

Ein großes Plus, mit dem sich die Türkei von den Ländern Westeuropas auch künftig abheben kann, ist der große Anteil junger Menschen. In den nächsten 25 Jahren werde die Bevölkerung auf 100 Millionen Menschen wachsen, sagen Experten voraus. Das Bruttoinlands-Produkt (BIP) ist seit 2001 mit einer jährlichen Rate von sieben Prozent gewachsen, wie Prime Development auf Basis von Daten des türkischen Statistikamts Türk Stat ermittelt hat. Für 2011 liegen die Schätzungen bei fünf Prozent, für 2012 wird aber eine Abschwächung auf 2,4 Prozent erwartet. So rangiert das Land am Bosphorus bereits heute weltweit auf dem 17. Rang in der Liste der größten Länder, und im Kreis der 27 EU-Länder steht es auf Rang sieben. „Dort wo Märkte wachsen, werden Entwickler und Investoren sicher nicht weit sein“, sind Jahn und Müller deshalb überzeugt. ←|

Anpassung ist gefragt

Shopping-Center. Die Finanzmarktkrise und die europäische Staatsschuldenmisere haben die Regeln auf dem Markt grundlegend verändert. Die neuen Bedingungen bei der Finanzierung machen es notwendig, andere Wege einzuschlagen.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Das Rampenlicht ist nicht der Ort, den Matthias Böning sucht. Seit Anfang 2008 ist er Vorstandschef des Essener Shopping-Center-Spezialisten mfi – management für Immobilien AG. In seiner schnörkellosen, norddeutschen Art bevorzugt er die konzentrierte Arbeit im Hintergrund, die große Bühne braucht er nicht. Dabei hat Böning in aller Stille den Essener Shopping-Center-Entwickler, der mit 600 Mitarbeitern 24 Center verwaltet, in der schwierigen Phase nach der Lehman-Pleite neu positioniert. Eine der ersten Herausforderungen stellte sich für Böning, als der kanadische Partner Ivanhoe Cambridge als Investor aus dem gemeinsamen Shopping-Center-Projekt „Höfe am Brühl“ in Leipzig ausstieg. Eine schwierige Phase für die Essener, die Böning meisterte, indem er mit Eurohypo einen neuen Finanzpartner gewann. Im Herbst 2012 können die Höfe am Brühl mit ihrem neuen Konzept eröffnet werden.

Böning verlor auch keine großen Worte, als er im August 2010 mit dem Perella Weinberg Real Estate Fund I LP, dem Immobilienarm des internationalen Finanzdienstleisters Perella Weinberg Partners, einen neuen Mehrheitseigner ins Haus holte. Über eine Kapitalerhöhung beteiligte sich der private Finanzdienstleister neben Firmengründer Roger Weiss an der mfi AG.

Entwickler wird Bestandshalter

Im Rahmen der neuen Partnerschaft Perella/mfi vollziehen die Essener den Kurswechsel vom reinen Entwickler und Betreiber zum Bestandshalter. „Das ist

schon ein großer Schritt für uns“, sagte Böning bei der Cimmit in Frankfurt. Dass Deutschland von Marktexperten derzeit als „sicherer Hafen“ klassifiziert wird, zeigt, mit welchem Trumpf die mfi verhandeln konnte. Das Unternehmen will bis 2014 noch sechs Shopping-Center im eigenen Bestand entwickeln. Das Investitionsvolumen liegt bei 1,2 Milliarden Euro. In den nächsten drei bis vier Jahren will Böning den Immobilienbestand auf etwa zwei Milliarden Euro ausbauen.

Überall geänderte Strategien

Unter den veränderten Markt- und Finanzierungsbedingungen haben auch andere Unternehmen ihre Strategie neu justiert. Entscheidend ist die Fähigkeit, sich an die Veränderungen anzupassen. Dass der deutsche Handelsimmobilienmarkt bei inländischen und ausländischen Investoren derzeit hoch im Kurs steht – 45 Prozent des Transaktionsvolumens mit Gewerbeimmobilien entfiel 2011 auf Retail Assets – macht die Umstellung leichter. Norbert Hermann, Vorstandschef der GWB Immobilien AG aus Siek bei Hamburg, stellte während der Expo Real in München nüchtern fest: „Die Finanzierung in der Form, wie wir sie bis 2008 kannten, sehe ich nicht mehr.“ Der Entwickler von Fachmärkten und Shopping-Centern in Mittelstädten hatte im Sommer 2010 mit der Caposition S.à r.l einen umfangreichen Joint-Venture-Vertrag abgeschlossen. Caposition stellt Immobilienunternehmen direkt oder indirekt Kapital für Projektentwicklungen in Deutschland zur Verfügung, um sich so an den Projekten zu beteiligen.



Mit dem Finanzpartner im Rücken konnte die GWB im Frühjahr 2011 auch die Entwicklung der Postgalerie in Speyer vorantreiben. Die vor der Krise gefassten Pläne, den Immobilienbestand weiter aufzubauen, hat die GWB Immobilien AG dagegen aufgegeben und konzentriert sich als Entwickler wieder auf den Bau und den Verkauf von Objekten.

Die 1965 von Werner Otto gegründete ECE Projektmanagement in Hamburg kam ohne größere Irritationen durch die Krise. Mit der eigenkapitalstarken Eigentümerfamilie Otto im Hintergrund – ihr

gehört der Otto Versand – und der Expertise eines Global Players konnte das Unternehmen im Februar 2009 nicht ohne Stolz verkünden, dass mit der Haspa (Hamburger Sparkasse) ein Kreditgeber für die Schlosshöfe in Oldenburg (Investitionsvolumen: 115 Millionen Euro) gefunden werden konnte. Im Sommer desselben Jahres gelang auch die Finanzierung der 303 Millionen Euro teuren Thier Galerie in Dortmund. Auch Grö-

nach Einschätzung von ECE-Chef Alexander Otto das Wachstumstempo bei Neuentwicklungen. Die Saturierung des Markts sei schon weit fortgeschritten.

Deshalb hat die ECE 2011 für ihre Revitalisierungspläne den paneuropäischen Immobilienfonds „ECE European Prime Shopping Center Fund“ aufgelegt und über die Fonds-Management-Gesellschaft „ECE Real Estate Partners“ ein Eigenkapital von etwa 800 Millionen Euro

Ausbruch der Finanzmarktkrise eine ziemliche Durststrecke zu überwinden. Denn bei seinem Immobilienportfolio ließen die Wertkorrekturen das Unternehmen 2009 in die Verlustzone rutschen: 111 Millionen Euro Verlust standen zu Buche. Mit einem kleinen Netto-Gewinn von 8,7 Millionen Euro gelang 2010 die Rückkehr in die Gewinnzone. Um Geld für die Finanzierung neuer Projekte zu beschaffen, verkaufte Sonae Sierra einige seiner Shopping-Center.

B-Städte bringen Wende

Nachdem die Deutschland-Tochter Sierra Development Germany GmbH mit einigen Projekten wie der Neuen Mitte Fürth oder dem 3do in Dortmund nicht zum Zuge kam, hat sich das Blatt 2011 gewendet. So konnte das Unternehmen gemeinsam mit Acrest den Zuschlag für die Entwicklung eines neuen Shopping-Centers in der Innenstadt von Göppingen und gemeinsam mit der MAB Development in Solingen für ein innerstädtisches Einkaufszentrum gewinnen. Unter den Restriktionen des Markts sieht sich der Bestandhalter, der zuvor nur für das eigene Portfolio entwickelte, veranlasst, sein Dienstleistungsangebot auch Dritten anzubieten. Im Fokus stehen für die Portugiesen Revitalisierungsprojekte.

Durch den Verkauf eines Portfolios hat auch der niederländische Shopping-Center-Entwickler Multi Corp., in Deutschland vertreten durch die Multi Development Deutschland GmbH, den finanziellen Engpass nach Ausbruch der Finanzmarktkrise behoben. Im ersten Halbjahr 2010 nutzte Multi das Interesse der Investoren und verkaufte für 1,166 Milliarden Euro ihr Immobilien-Portfolio, darunter das Forum Duisburg und die Centrum Galerie in Dresden.

Für den börsennotierten niederländischen Bestandhalter von Shopping-Centern Corio bot die Übernahme des Multi-Pakets die Chance, auf dem hiesigen Markt Fuß zu fassen. Inzwischen ist das Unternehmen mit der Corio Deutschland GmbH fester Bestandteil des hiesigen Shopping-Center-Markts und eng verbunden mit Multi. ←|



Kann Dank eines neuen Partners wieder neu eröffnet werden: Höfe am Brühl (Leipzig).

ßen wie die ECE mussten in Zeiten der Finanzmarkt- und Schuldenkrise neue Wege gehen. Denn für eines der wichtigsten Wachstumssegmente im hiesigen Shopping-Center-Markt, die Revitalisierung überalterter Einkaufszentren, sind Finanzierungen schwer zu bekommen: Bei den Investoren zählt nur noch „Core“, wissen Experten. Nach einer Studie der Beratungsfirma GMA im Auftrag von Sonae Sierra sind etwa 50 Prozent der über 400 deutschen Shopping-Center mehr oder weniger revitalisierungsbedürftig. Gleichzeitig verlangsamt sich

eingesammelt. Auch die Familie Otto und das ECE-Management haben sich mit 100 Millionen Euro beteiligt. Das Bruttoanlagevermögen summiert sich so auf zwei Milliarden Euro. Im Fokus stehen laut Otto Shopping-Center mit Wertsteigerungspotenzial in Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien und Ungarn. Die ersten Objekte – darunter das Stern-Center in Potsdam – wurden bereits übernommen.

Der portugiesische Shopping-Center-Spezialist Sonae Sierra, der mit dem Alexa in Berlin für Furore sorgte, hatte nach

Der Tanz ums Core-Kalb

Beyerles Blick. Deutschland ist zum beliebten Investitionsstandort geworden. Doch die umtanzten A-Objekte gehen dem Markt langsam aus. Und ein bloßes Überschwappen auf „B“ ist keinesfalls ein Automatismus.

Dr. Thomas Beyerle, IVG, Bonn

Nach der Krise ist vor der Krise, oder ist es immer noch die Krise? So einfach und richtig klar scheint das aktuell keinem mehr zu sein. Denn der Blickwinkel entscheidet: Aus lokaler Sicht ist die Krise kaum sichtbar – Deutschland konsumiert, als gäbe es kein Morgen mehr. Aus der nationalen Perspektive hat man sich an das dritte Jahr in Folge mit steigenden Umsätzen, Transaktionen und Mieten im Spitzensegment wieder gewöhnt. Man feiert – obwohl das nur für wenige Straßenzüge in den Top-Sieben-Standorten gilt. Noch nie fanden so viele Transaktionen auf so wenigen Quadratkilometern statt.

Um die Ecke herum: Stagnation wohin das Auge reicht. Kräne drehen sich fast ausschließlich für Refurbishments im hochpreisigen innerstädtischen Wohnen – Komforttypus: Urbaner Kubismus. Maximale Verdichtung mit architektonischer Note. Überschwappeffekte in B-Lagen oder B-Standorte: Fehlanzeige – bisher zumindest.

Stabilität statt Rendite

Aus internationaler Perspektive jedoch kommt die wohltuende Dosis Optimismus: Deutschland ist, neben Polen, zum neuen liebsten Investitionsland in Europa auserkoren worden. Dabei steht ein Wort fast immer im Mittelpunkt jeder Investmentanalyse: Stabilität. Nein, nicht Rendite, sondern Stabilität. Heißt übersetzt: „Wenn noch mal ein Lehman passieren sollte, kann ich mein Engagement trotzdem noch verkaufen und bekomme mein eingesetztes Kapital zurück.“ Last Exit Germany also? Jetzt ist es raus, wa-

rum wir aktuell so sexy sind: Wegen der Stabilität. Das mag in der Tat eine wunderbare homöopathische Dosis sein in diesen volatilen turbulenten Zeiten, in den die meisten „noch immer auf Sicht fahren“. Schon wieder vorbei, dieser kurze Aufschwung im Frühjahr 2011. Griechenland fällt Mitte März 2012, kein Problem – die Märkte haben es bereits eingepreist.

Probleme entstehen erst dann, wenn es zu einem Dominoeffekt kommt. Und Investoren sind deshalb noch mehr bereit, sehr stark in Sachwerte zu investieren. Im Gegensatz zu den anderen europäischen Ländern ist Deutschland polyzentral organisiert, also ohne dominantes Zentrum. Das hat die Konsequenz, dass unsere Immobilienmärkte zumeist lokal takten und damit weitgehend unabhängig von dem Großen und Ganzen performen – Überraschungen an den Märkten wären auf jeden Fall eine Überraschung. Vielleicht hilft da gerade auch ein Stereotyp: Den Deutschen wird international gerne nachge-

sagt, dass die Grundprogrammierung eher auf dem Aufzeigen von Problemen denn auf dem der Chancen liegt – gerade in der Krise.

Glas ist halb leer, nicht halb voll

Das Glas Wasser ist denn auch tendenziell hierzulande eher halb leer denn halb voll. Dass deshalb aber etliche Krisen eben nicht mit der vollen Härte im Land der Stabilität – oder Langweiligkeit – angekommen sind, scheint dabei vergessen zu werden. Fakt ist aber auch, dass wir international kein Synonym sind für Begeisterungsfähigkeit. Jenseits von Modellierungen im Asset Allocation Universum: Vielleicht sind es gerade diese Stereotypen, wenn bei Immobilieninvestoren uns Deutschen ein hohes Maß an Seriosität und Berechenbarkeit zugestanden wird.

Die Einheit, welche die internationalen Investoren für diese Wertschätzung aktuell an den Tag legen, ist der Blick auf die TR-Prognose – also Total Returns – zusammengesetzt aus der Wertänderungs- und Cashflow-Prognose. Der Blick hierauf bis 2014: Traumhaft. Die Wertänderung steht auf Steigen, die Cashflow-Betrachtung auf stabil. Es verging in den letzten Monaten in Europa quasi keine Konferenz oder Tagung, wo nicht Aussagen wie „dass die Allokation innerhalb Europas zugunsten Deutschlands verändert wird“ getätigt wurden. Dass sich dies auf der Mipim fortsetzen wird, daran zweifelt in Deutschland niemand – gerade wegen der Krise.

Doch spätestens jetzt wird ein Dilemma zwischen Ankündigung und

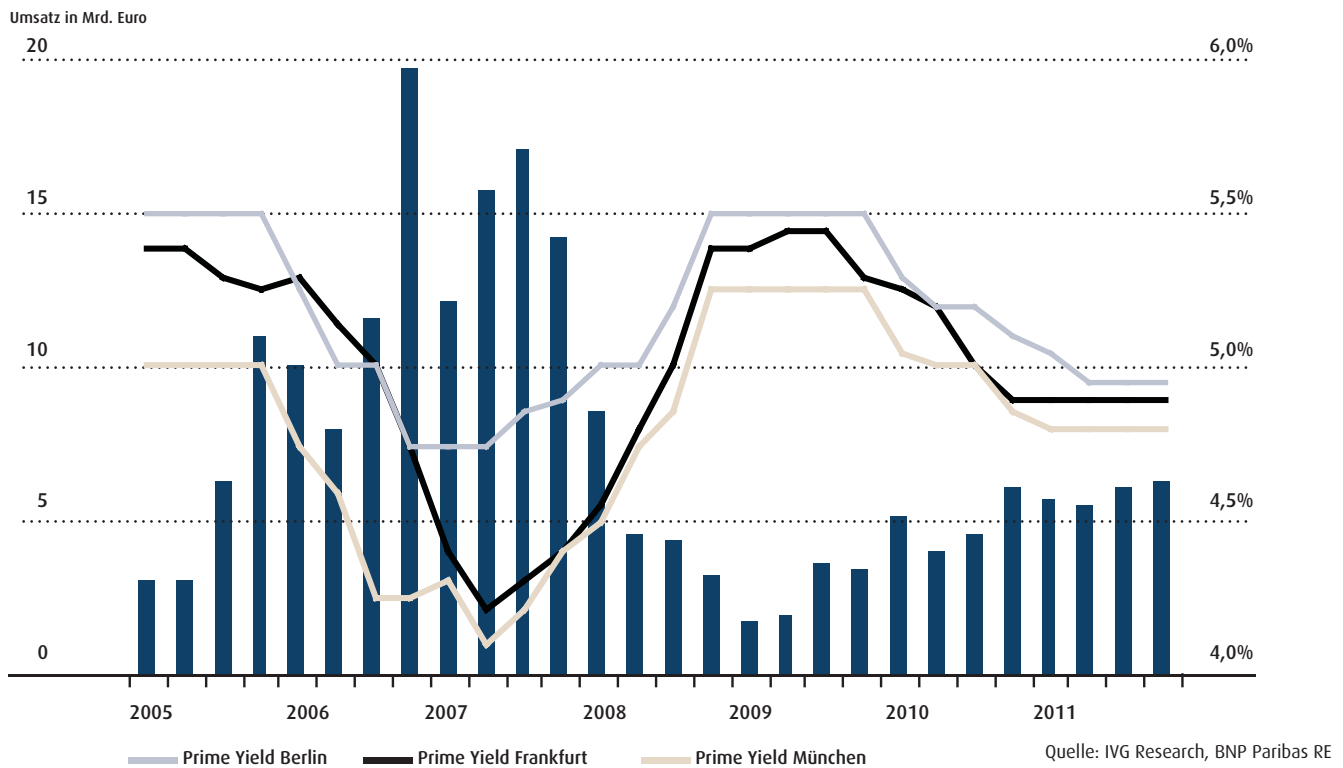
Auf einen Blick

- › In Deutschland selbst ist von der weltweiten Krise wenig zu spüren.
- › Dass sich so viele Investoren für Deutschland interessieren, liegt weniger an der Rendite, sondern vielmehr an der Stabilität, für die die Deutschen stehen.
- › Dennoch lassen sich nicht alle Immobilien an ausländische Investoren vermarkten, und gute Core-Objekte gibt es inzwischen auf dem Markt kaum noch.

Deutscher Investmentmarkt

Büromarkt. Laut einer Prognose des Immobilienberatungsunternehmens IVG werden Flächennachfrage und Umsätze in diesem Jahr im Vergleich zu 2011 aufgrund der Rezession und der konjunkturellen

Unsicherheit zurückgehen. Die Mieten im Spitzensegment sind stabil, wegen der geringen Neubautätigkeit wird es jedoch zunehmend zur Verknappung von hochwertigen Flächen kommen.



„Lieferrn“ deutlich: Woher das Produkt nehmen? Denn das Produkt in diesem sicheren Deutschland ist Core, und damit ist mittlerweile mehr eine Defensivstrategie gemeint denn ein Objekttypus. „Richtiges Kapital“ ist diesmal mehr denn je vorhanden.

Tanz ums Core-Kalb

Hinzu kommt, dass dieser fast schon fundamentalistisch anmutende „Tanz ums Core Kalb“ dazu führt, dass eben besagte Objekte so gut wie kaum verfügbar sind. Zum Verkauf stehen denn auch zumeist „Portfolien mit Restrukturierungsbedarf“ oder „Lagen, die deutliches Potenzial nach oben bieten“, vulgo NPL. Mag sein, dass dieses Defizit im Triple-A-Segment der Beginn einer Entwicklung ist, welche die B-Standorte oder besser „jenseits von Core“ befeuern

wird. Denn was zählt, sind zum einen die Sicherheit, zum anderen relativ günstige Einstiegspreise, um den Zyklus zu reiten. „Geritten“ wird traditionell außerhalb der Top-7-Bürostandorte.

Stehen diesem deutlich erhöhten Risiko in B-Standorten auch höhere Renditen gegenüber? Dies trifft nur dann zu, wenn man antizyklisch investiert und damit die stark schwankenden Preise mit einem geschickten „Timing“ ausnutzt. Also auch hier eine opportunistische Sichtweise. Um es überspitzt zu sagen: Die Nachfrage heute ist höher, weil man zum Exit-Zeitpunkt ebenfalls eine höhere Nachfrage erwartet. Doch vor dem Exit kommt der Einstieg. Und dieser trägt mehr denn je eine internationalere Handschrift. Dass sich hier auch die fast schon traditionelle Investmentattitüde zumeist angelsächsischer oder skandinavischer Investoren widerspiegelt, ist

gleichwohl auch die leise Hoffnung etlicher deutscher Eigentümer. Damit aber eins klar ist: Ein bloßes Überschwappen auf „B“ ist keinesfalls ein Automatismus. Denn trotz positiver Gemengelage: Problemstandorte und Problemimmobilien bleiben auch in dem aktuellen positiven Zeitfenster ein Problem. Wer folglich meint, seine Herausforderungen aus alten Zeiten auf die neuen internationalen Eigentümer übertragen zu können, der sollte sich an die Lernkurve der Jahre 2008 und 2009 erinnern. Öffnen wir trotzdem die Tür und seien uns aber bewusst, dass der Last Exit Germany aus der internationalen Perspektive für etliche Investoren letztlich nur ein defensives Zeitfenster darstellt. Und wenn die „guten alten Zeiten“ wiederkommen, wird desinvestiert. Dann wird die Stabilität wieder gegen Renditechancen eingetauscht. ←|

Der neue Riese

Firmenübernahme. Für den australischen Facility-Management-Anbieter UGL kam die Möglichkeit DTZ zu erwerben, wie gerufen. Der Kauf passt in die Expansionsstrategie. Die Furcht vor dem neuen Großkonzern hält sich bislang allerdings noch in Grenzen.

Birgitt Wüst, Freiburg



DTZ Zentrale London. Der UGL-Deal rettete auch dort Geschäft und Arbeitsplätze

Zum Jahresende war für die Mitarbeiter von DTZ die Zitterpartie zu Ende: Anfang Dezember zeichnete sich ab, dass das renommierte britische Immobilienmakler- und Beratungsunternehmen von der australischen UGL-Gruppe übernommen würde; inzwischen ist der Deal perfekt. Durch diese Lösung gelang es, das laufende Geschäft und die Arbeitsplätze des finanziell stark angeschlagenen Unternehmens zu retten; die Aktionäre dagegen gingen leer aus.

„Große Wachstumschancen“

Wie UGL mitteilen ließ, soll die Übernahme des britischen Maklerunterneh-

mens die Expansion in Europa und in Asien voranbringen. Nicht zuletzt sei der DTZ-Deal ein „weiterer Schritt in Richtung Weltmarktführerschaft bei internationalen Immobiliendienstleistungen“. Der bisher vor allem auf Facility- und Property-Management fokussierte Konzern will mit dem Service von DTZ sein Dienstleistungsangebot verbreitern. Bei DTZ betrachtet man die Transaktion als „Meilenstein in der Immobilienindustrie“. Im Verbund seien DTZ und UGL nun eines der weltweit größten Immobiliendienstleistungsunternehmen, heißt es unter Verweis auf die 27.000 Festangestellten und inklusive Vertragspartner 43.000 Mitarbeiter in insgesamt 240 Bü-

ros in 45 Ländern. Vor dem Hintergrund des zunehmenden Trends zum Auslagern von Transaktionsberatung und Property- wie Facility-Management (PM/FM) sieht DTZ „große Wachstumschancen“.

Als weiteres Motiv der Australier für die Übernahme von DTZ vermuteten Marktbeobachter die sich dadurch öffnenden Türen zu den Großkunden des Maklerunternehmens in Märkten, auf denen UGL bislang noch nicht oder nur gering vertreten ist. Nicht zu Unrecht, wie die Nachfrage bei DTZ in London ergab. Den Zuschlag für die Australier, obwohl ein chinesisches Unternehmen ein deutlich höheres Gebot für DTZ abgegeben hatte (siehe Kastentext), erklärt das Management unter anderem mit den Synergien „für unsere weltweit operierenden Kunden und das Property-Management-Geschäft“. Wie genau die neue Strategie von UGL Services/DTZ aussehen soll und ob die Marke DTZ erhalten bleibt, ist bis dato (Stand: Anfang

Auf einen Blick

- › Der neue DTZ-Eigentümer UGL will durch die Übernahme einen weiteren Schritt in Richtung „Weltmarktführerschaft bei internationalen Immobiliendienstleistungen“ gehen.
- › Das neue Großunternehmen hat 43.000 Mitarbeiter.
- › DTZ und UGL erhoffen sich durch die Übernahme Synergien – weshalb auch das australische Unternehmen den Zuschlag erhielt und nicht die chinesische Firma TIFI, die mehr Geld geboten hatte.

Foto: DTZ

Bitterer Nachgeschmack

UGL kam bei DTZ für umgerechnet 90 Millionen Euro zum Zuge – obwohl es einen Bieter gab, dessen Offerte höher lag.

Wie der britische „Telegraph“ berichtet, hat die Tianjin Innovative Financial Investment Company (TIFI) 18 Pence pro DTZ-Aktie geboten. Den DTZ-Aktionären hätte das TIFI-Gebot rund 50 Millionen Britische Pfund mehr gebracht; die Gläubiger hätten 40 Millionen mehr bekommen als beim UGL-Deal. Ernst & Young zufolge war die TIFI-Offerte „ungedeckt“: Den Deal zu beenden hätte acht Wochen gedauert, was angesichts der angespannten Lage von DTZ als zu riskant eingeschätzt wurde. Die Ablehnung des Angebots habe in China einen bitteren Nachgeschmack hinterlassen, so der „Telegraph“ – zumal die Regierung chinesische Unternehmen dränge, im UK zu investieren.

Februar 2012) nicht in Erfahrung zu bringen. 100 Tage hat sich UGL gegeben, um DTZ in den Konzern zu integrieren – und vor Ablauf dieser Frist werde man noch keine Details kommunizieren, sagt ein Sprecher.

Traditionsunternehmen pleite

Medien aus dem UK kommentierten die Nachricht über die Rettung von DTZ weit weniger überschwänglich. Von einem „inglorious day“ war dort zu lesen, einem wenig ruhmreichen Tag für das traditionsreiche Unternehmen. Von der Konkurrenz am Markt möchte dagegen offiziell kaum jemand zu der Übernahme Stellung nehmen. Hinter vorgehaltener Hand fallen die Kommentare indes deutlich aus. Zugestanden wird allerdings, dass die durch die Übernahme von DTZ erreichte Größe für das

Kerngeschäft von UGL – das Facility- und Property-Management – Vorteile bringen könnte. Das eigene Geschäft sieht man bei den großen internationalen Maklern dadurch wenig gefährdet. Auch bei den befragten deutschen oder international tätigen Facility- und Property-Management-Anbietern sorgen die „New kids in town“ bislang für wenig Aufregung. Ob das auch so bleiben wird, ist allerdings fraglich; schließlich ist seit der Übernahme noch nicht viel Zeit vergangen. Ingo Hartlief, Vorsitzender der Geschäftsführung der Corpus Sireo Asset Management GmbH, nimmt die Lage trotzdem gelassen: „Neue Player – insbesondere ausländische – sorgen auch für frischen Wind im Markt.“ ←|

Eine Langfassung des Artikels finden Sie online unter



www.immobilienwirtschaft.de

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Besuchen Sie uns
auf der MIPIM in Cannes
in der 4. Etage, Stand H 4.28.

Immobilienfinanzierungen ohne Ecken und Kanten.

Bei der Modernisierung oder Sanierung fördern wir Ihr Immobilienprojekt in Berlin mit individuellen Finanzierungslösungen. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

Sprechen Sie uns an:
Telefon: 030 / 2125-2662
E-Mail: immobilien@ibb.de
www.ibb.de/wohnen_modernisieren

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.



Nachhaltigkeit. Das grüne Thema steht auch im Facility Management ganz oben.

Vernetzung der Märkte fördert FM

Internationale Trends. Das Facility Management in Deutschland verändert sich – auch wegen starker Einflüsse aus den USA. Ähnlichkeiten und Unterschiede am Beispiel von Nachhaltigkeit und dem Wettbewerb um Talente.

Prof. Dr.-Ing. Joachim Hohmann, Technische Universität Kaiserslautern

Ganz oben stehen die Themen Nachhaltigkeit, Gebäudetechnologie und Alterung des Gebäudebestands. Diese wurden als die wichtigsten internationalen Trends im Facility Management (FM) identifiziert. 30 internationale Branchenexperten haben sich in einem zweitägigen Workshop mit aktuellen FM-Entwicklungen beschäftigt. Die International Facility Management Association hat diese in einem Report über „Current Trends and Future Outlook for Facility Management“ zusammengefasst. In einem zweiten Schritt wurde eine Branchenuntersuchung von der IFMA-

eigenen Research-Abteilung durchgeführt und zusammen mit den Ergebnissen des Panels ausgewertet.

Weitere Themen, die der Branche für das Facility Management der Zukunft wichtig erscheinen, sind eine Notfallplanung, der Umgang mit der zunehmenden Menge und Komplexität der FM-Daten, der Wettbewerb um Spitztalente bei Berufsanfängern und die Professionalisierung der Facility-Management-Berufsbilder. Hinzu kommen Fragen um Kompetenzentwicklung und (Kern-) Geschäftsorientierung, die Verbesserung der Produktivität von physischen Ar-

beitsplätzen und die Veränderungen bei den traditionellen Arbeitsplätzen und deren Gestaltung.

Andere internationale Studien, wie zum Beispiel der von CoreNet Global (Corporate Real Estate Network) jährlich veröffentlichte Global State-of-the-Industry-Report 2011, kommen zu ganz ähnlichen Ergebnissen.

Vergleicht man diese Trends mit den Wahrnehmungen im deutschen Facility-Management-Markt wird man sowohl Ähnlichkeiten als auch Unterschiede feststellen können. Auffallend ist dabei, dass es vergleichbare Veröffentlichungen

nicht gibt und die Branchengrößen zum Thema „Trends und Entwicklung“ eher auf Energiethemen oder den wachsenden Preis- und Wettbewerbsdruck verweisen. Im Folgenden wird beispielhaft auf die Trends der Nachhaltigkeit und des Wettbewerbs um die besten Talente in ihrer spezifischen Ausprägung in Deutschland eingegangen.

Nachhaltigkeit ist mehr als Energieeffizienz

Dieser inflationär gebrauchte Begriff unterliegt unterschiedlichen Definitionen und Verständnissen. Am einfachsten lässt er sich durch die international akzeptierten Dimensionen der Nachhaltigkeit beschreiben, die sich aus den Themen Ökologie, Ökonomie und soziale Akzeptanz zusammensetzen. Die Zielset-

Auf einen Blick

- › Nachhaltigkeit, Gebäudetechnologie und Alterung des Gebäudebestands sind die internationalen Top-Themen im Facility Management.
- › In Deutschland gibt es zum Teil ähnliche, zum Teil aber auch andere Trends.
- › Das Problem beim Wettbewerb um den Nachwuchs: FM genießt gesellschaftlich nach wie vor kein hohes Ansehen.

zungen dieser Nachhaltigkeitsdimensionen bedingen natürlich Konflikte, und nachhaltiges Management und Handeln besteht eben darin, diese möglichst gut auszubalancieren. Im britischen Sprachgebrauch hat sich dafür auch das Synonym von „Responsible Management“

eingebürgert. In Deutschland tendieren wir stark dazu, jeweils nur eine der drei Dimensionen der Nachhaltigkeit zu betrachten. In der Folge entsteht dabei die weitverbreitete Reduktion der Nachhaltigkeit auf Energieeffizienz, Energiemanagement und energetische Sanierung. In diesem Umfeld gibt es daher auch vielfältige Produkt- und Dienstleistungsangebote, die vor allem den Vorteil der einfachen Erklärungsmöglichkeiten und des allseits guten Gefühls bieten.

Interessanterweise beziehen sich aber Gebäudezertifikate wie zum Beispiel das der DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) auf mehrere Dimensionen wie etwa auf die ökologische, ökonomische, soziokulturelle und funktionale Qualität. Auch der Standort der Immobilie und die technische Ausstattung sind wichtig. |→



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

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

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





Talentmanagement. Auch im FM ein Schlüssel für den Unternehmenserfolg.

Für die Ausstellung von Gebäudezertifikaten ist in Deutschland zwar ein lukrativer Markt entstanden, in dem aber mehr über die Unterschiede der eingesetzten Zertifikate diskutiert als über messbare und belegbare Nachhaltigkeit nachgedacht wird. Nicht umsonst wirft Prof. Kurzrock von der Technischen Universität Kaiserslautern in seinem Beitrag in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 10. Februar 2012 die Frage auf, wie gut Gebäudezertifikate notwendige Voraussetzungen für die Nachhaltigkeit der Bewirtschaftung von Immobilien erfassen. Denn als Beispiel ist eine Immobilie mit hohem Leerstand sicher nicht besonders nachhaltig bewirtschaftet.

Wettbewerb um Talente

Der Facility-Management-Trend zum „War of Talents“ stellt sich dann weltweit doch sehr ähnlich dar, auch wenn die jüngste globale IFMA-Gehaltsstudie große nationale Unterschiede gezeigt hat, bei denen Deutschland als klassisches Hochlohnland erstaunlicherweise nur im Mittelfeld rangiert.

Das Problem beim Wettbewerb des Facility Managements um die besten Köpfe eines jeweiligen Nachwuchsjahrgangs besteht weltweit darin, dass FM gesellschaftlich nach wie vor kein besonders hohes Ansehen genießt. Demzufolge stellen sich die Karriere- und Verdienstmöglichkeiten eher als unterdurchschnittlich im Vergleich zu anderen Berufen dar. Die besten Talente studieren daher nach wie vor Fächer wie Betriebswirtschaftslehre, Jura oder Medizin.

Ein Grund für dieses Verhalten der Studierenden mag auch darin liegen, dass speziell in Deutschland das Angebot an universitären Studiengängen im Vergleich zu dem an Fachhochschulen (heute häufig als Hochschulen oder University of Applied Sciences bezeichnet) verschwindend gering ist. Die Universitäten haben wiederum Einordnungspro-

bleme mit den einschlägigen Richtlinien von Gefma oder Ifma entsprechenden Studiengängen für Facility Management, da sie naturgemäß eine Vielzahl von technischen, naturwissenschaftlichen und kaufmännischen Teildisziplinen beinhalten. Am ehesten ist daher Facility Management als Studienfach mit dem des Wirtschaftsingenieurwesens vergleichbar. Im Unterschied zu diesen gibt es bislang jedoch nur wenige Absolventen, was wiederum den „War for Talents“ der FM-Industrie erklärt. Eine durchaus erfreuliche Entwicklung in diesem Zusammenhang in Deutschland bilden die vielfältigen Aktivitäten des Branchenverbands Gefma (unter anderem Junior Lounges) und der darin organisierten „Möglichmacher“ unter den Anbietern von FM-Dienstleistungen. Diese bieten nicht nur einen Karrieretag im Rahmen der FM-Messe für Studierende und Young Professionals, sondern auch spezielle Informationsveranstaltungen an Universitäten sowie eigene Trainee-Programme zum Berufseinstieg für Hochschulabsolventen verschiedener Fachrichtungen an.

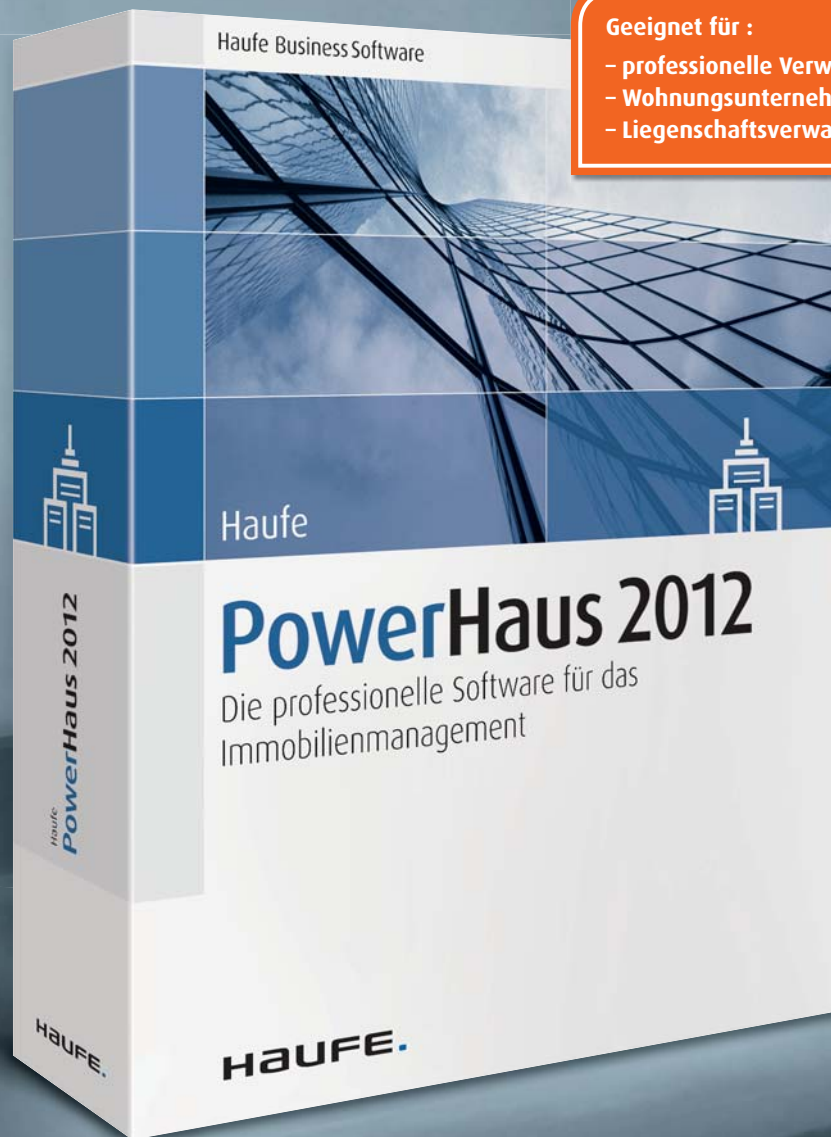
Entwicklung immer schneller

Die hier beschriebenen Beispiele für die Ausprägung internationaler Trends im deutschen FM-Markt zeigen, dass es trotz bestehender Unterschiede zum Beispiel zu den USA auch eine größere Zahl von übereinstimmenden Antizipationen gibt. Durch die fortschreitende Internationalisierung und Vernetzung der Anbieter- und Abnehmermärkte im Facility Management wird diese Entwicklung weiter an Geschwindigkeit und Intensität zunehmen. Auf diese können wir in Deutschland gestaltend Einfluss nehmen, wenn wir uns noch stärker in internationalen Gremien und Events engagieren und stärkere Anreize für die Internationalisierung von Studien- und Ausbildungsgängen schaffen. ←|



Joachim Hohmann

Prof. Dr.-Ing. W. Joachim Hohmann, studierte Elektrotechnik an der TU Darmstadt und Informatik an der Universität Karlsruhe (heute KIT). Nach seiner Promotion war er 20 Jahre bei den US IT-Unternehmen Digital Equipment, Hewlett Packard und EDS tätig. Seit 1996 ist er mit CAFM beim Hersteller und als Managementberater beschäftigt. Er ist zertifizierter Facility Manager (CFM) der IFMA und Honorarprofessor für Facility Management an der Technischen Universität Kaiserslautern. Seit 2010 ist Joachim Hohmann im Verwaltungsrat der International Facility Management Association (IFMA) in Houston, USA für Technologie und die Region Europa verantwortlich.



Geeignet für :

- professionelle Verwalter
- Wohnungsunternehmen
- Liegenschaftsverwaltungen

Mit PowerHaus von Haufe haben Sie Ihren Wohnungs- und Immobilienbestand im Griff. Versprochen.

PowerHaus ist die leistungsstarke Softwarelösung, mit der Sie die Bewirtschaftung Ihrer Einheiten vereinfachen. Dank modularem Aufbau passt sich die Software an Ihre individuellen Anforderungen an – Sie zahlen nur, was Sie wirklich nutzen.

Gern beraten wir Sie persönlich:

Tel.: 0800 79 56 724*

E-Mail: realestate@haufe.de

*gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz

www.haufe.de/realestate

HAUFE.

Die neuen Schornsteinfeger bringen nicht nur Glück

EU-Gesetzgebung. Die Zylinder-Profession wird liberalisiert. Das bringt Hauseigentümer und Verwalter allerdings nicht nur Vorteile. Die Branche kritisiert, dass das neue Gesetz mehr Bürokratie auf- als abbaut.

Peter Wilhelm Patt, Chemnitz

Jeder Eigentümer und Besitzer von Grundstücken und Räumen ist nach dem Gesetz verpflichtet, allekehr- und überprüfungspflichtigen Anlagen fristgerecht reinigen und überprüfen zu lassen. Über die Einhaltung dieser Vorschriften wacht der Bezirksschornsteinfegermeister. Die dafür erhobenen Schornsteinfegergebühren und die anfallenden Leistungskosten betreffen alle Bürger, ob als Eigentümer direkt oder als Mieter über die Betriebskostenumlagen. Auf mehr als zwei Milliarden Euro werden derzeit die jährlichen Gebühren der Schornsteinfeger in den über 8.000 Kehrbezirken Deutschlands geschätzt.

Durch ein neues Gesetz können Eigentümer den Schornsteinfegerfachbetrieb für die Erledigung der gesetzlichen Vorschriften zukünftig frei wählen, solange dieser im Schornsteinfegerregister

des BAFA gelistet ist. Solche Sachverständige findet man neben den Rechteinhabern, deren Gebietsmonopol für die Leistungserbringung jetzt entfällt, auch in den Technischen Überwachungsorganisationen (TÜV, Dekra), manchen Wärmemessdiensten oder bei den Anlagenbauern und Installateuren.

Neue Verantwortung

Ganz ohne staatliche Frist- und Fachauflagen geht es aber auch in Zukunft na-

türlich nicht. Nicht immer nämlich zeugt das Handeln von Hausbesitzern von Verantwortung für Eigentum, Bewohner, Öffentlichkeit und Umwelt. Nicht alle Anlagen sind auf dem neusten Stand. Nicht jeder sorgt sich um Komfort, Ökonomie und Sicherheit. Da Schäden gegenüber Dritten und Sachen regelmäßig über die Versicherungsbranche und damit eine Solidargemeinschaft abgedeckt werden, könnte auch von dort ein Augenmerk auf die Einhaltung von bestimmten Mindestvorschriften gelegt werden.

Auf einen Blick

- › Durch ein neues Gesetz dürfen ab dem 1. Januar 2013 auch andere Institutionen die Aufgaben von Schornsteinfegern übernehmen, sofern sie in ein Register eingetragen sind.
- › Dadurch werden Gebäudeeigentümer stärker in die Verantwortung und Haftung genommen. Sie sind zukünftig dafür verantwortlich, dass alle Schornsteinfegerarbeiten erledigt werden und dies dem zuständigen Bezirksschornsteinfeger angezeigt wird.



Schornsteinfeger. Zum Kamin dürfen zukünftig auch andere Fachleute aufsteigen.

Historie

Im 17. Jahrhundert wurde der Schornsteinfegerberuf erstmals gesetzlich geregelt. Der Hauseigentümer wurde verpflichtet, die Feuerungsanlagen von einem Schornsteinfeger reinigen und auf Feuersicherheit prüfen zu lassen.

In der Folge wurden staatlich oder zunftseitig kontrollierte Kehrgebiete eingerichtet. Dieses Monopol überstand auch die liberalen Auffassungen zu Beginn des 19. Jahrhunderts. Die Gewerbeordnung von 1869 überließ weiterhin den Ländern die Landesgesetzgebung für die Einrichtung von Kehrbezirken, was

Mit der neuen gesetzlichen Freiheit kommt daher auf den Hauseigentümer eine neue Verantwortung zu. Ab dem 1. Januar 2013 werden sie stärker in die Verantwortung und Haftung genommen. Sie sind als Gebäudeeigentümer dafür verantwortlich, dass alle Schornsteinfegerarbeiten frist-, formgerecht und nachweisbar von einem Fachbetrieb erledigt werden und dies dem zuständigen Bezirksschornsteinfeger angezeigt wird, sofern dieser nicht direkt mit den Arbeiten beauftragt wird. Wenn die Meldung nicht erfolgt, muss der Bezirksschornsteinfeger gegebenenfalls rechtliche Schritte einleiten. Auch kann es bei Nichtbeachtung Probleme mit dem Versicherungsschutz geben – was man meist erst im Schadensfall merkt, der dann aber teuer wird.

Wenn Eigentümer einen anderen als den bisherigen Schornsteinfegerfachbetrieb mit den Arbeiten beauftragen möchten, sollten sie Folgendes beachten:

- › Seit dem Jahr 2010 stellt der zuständige Schornsteinfeger einen Feuerstättenbescheid erstmals und dann automatisch alle drei Jahre nach der Feuerstättenschau aus. In diesem Bescheid ist dokumentiert, wann Schornstein, Abgasleitung und Feuerstätte wie oft und zu welchem Termin gereinigt oder geprüft werden müssen.
- › Dann sucht man sich im Internet (entweder unter: BAFA/ Weitere Aufgaben/ Schornsteinfegerregister, oder unter: <https://elan1.bafa.bund.de/bafa-portal/sf-suche>) einen ein-

1935 reichseinheitlich unter Zusatz von verschiedenen Verordnungen und Verwaltungsvorschriften geregelt wurde. 1952 fand die Fortführung in der bundeseinheitlichen Regelung „Gesetz zur Ordnung des Schornsteinfegerwesens“ und 1969 im „Gesetz über das Schornsteinfegerwesen“. Unter zunehmendem Druck der Wettbewerbsbehörden wurden diese Monopole infrage gestellt. Die Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft forderten eine umfassende Deregulierung und Entbürokratisierung. Die EU-Kommission sah in dem bestehenden Gesetz einen Verstoß gegen die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit.

getragen Schornsteinfegerfachbetrieb heraus und beauftragt ihn mit den vorgeschriebenen Arbeiten. Alternativ prüft man Anbieter auf entsprechende Leistung im Register. Die Durchführung der Arbeiten muss auf dem „Formblatt zum Nachweis der Durchführung von Schornsteinfegerarbeiten“ bescheinigt werden. Dieses Formblatt ist beim zuständigen Schornsteinfeger erhältlich.

- › Zum genannten Termin ist dann mit dem Formblatt dem zuständigen Schornsteinfeger die Erledigung der Arbeiten schriftlich anzuzeigen.

Mehr Bürokratie als weniger

Mancher hatte sich von der Liberalisierung des Gesetzes allerdings mehr erhofft. Die beabsichtigten Reformen und der Bürokratieabbau stagnieren mit der Freigabe der Wahl des Schornsteinfegerbetriebs (Entfall der Bezirksbeschränkung). Die Regelungen zur Altersvorsorge und einem auskömmlichen Einkommen des Berufsstands erregen immer noch den Unmut von Bürgern und Verbänden ebenso wie die faktischen Besitzstandswahrungen und Überregulierungen. Durch die Kontrolle der Kontrolleure scheint mehr Bürokratie auf- als abgebaut zu werden. Die Chancen eines geordneten Wettbewerbs werden ebenso geleugnet wie der erreichte technische Stand der Heizungsanlagen. ←|

Hanseatisch gut beraten.



HV3000® ist eines der

- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.

Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

- **Kompetenz** und
- **hanseatische Verlässlichkeit** sein.



Hanseatisch gut beraten.

HAWOBE
Hanseatische Beratungsges. für die Wohnungswirtschaft mbH

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

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

Zertifizierte berufsbegleitende Studiengänge

Immobilienkaufmann/-kauffrau (IHK)

Ab 13.4.12 - EBZ-Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

Immobilienfachwirt/in (IHK)

Ab 4.5.12 - 10 Wochenendseminare, Vorbereitung zur Prüfung im Herbst 2013

Geprüfte/r

Immobilien-Verwalter/in (EBZ|gtw|DDIV)

Ab 5.10.12 - 7 Wochenendseminare, 8 Monate



Alle Termine
→ www.gtw.de

gtw - Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft



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

Demografie neu denken

Bevölkerungsentwicklung. Deutschland schrumpft nicht mehr. Der Zustrom europäischer Arbeitsmigranten wird sich auf den Immobilienmärkten bemerkbar machen. Bisherige Niedergangsszenarien sind nicht mehr aufrechtzuerhalten.

Jürgen F. Kelber, Heilbronn

Erinnern Sie sich an die 80er-Jahre? Die deutsche Wirtschaft wuchs und die Welt war voller Bedrohungsszenarien. Vom Atomkrieg bis zum Waldsterben hatten die Menschen viele Ängste. Doch werden die Bäume im Frühjahr immer noch grün und der kalte Krieg ist längst beendet. Der Grund: Die Entwicklung setzte sich nicht so fort, wie es der pessimistische Mainstream erwartet hatte. Etwas Ähnliches scheint nun den deutschen Immobilienmärkten ins Haus zu stehen. Denn Deutschland schrumpft nicht

mehr. Im Gegenteil: Die Bevölkerung ist hierzulande im vergangenen Jahr um 50.000 Menschen gewachsen, weil 2011 mit 240.000 Menschen wesentlich mehr Einwanderer nach Deutschland kamen als erwartet. Einen vergleichbar hohen Wanderungsgewinn gab es zuletzt 2001. Eine Trendumkehr? Nein, sagen die Demografen. In Deutschland würden nach wie vor zu wenige Kinder geboren, sodass die Bevölkerungszahl mittel- und langfristig deutlich zurückgehen werde.

Ausgeglichener Bevölkerungssaldo?

Vieles deutet jedoch darauf hin, dass eine verstärkte Zuwanderung in den kommenden Jahren wenigstens zu einem ausgeglichenen Bevölkerungssaldo für Deutschland führen könnte. Denn an den Rahmenbedingungen des überraschend hohen Zuzugs von Süd- und Osteuropäern wird sich auf absehbare Zeit nichts ändern. Deutschland übt angesichts des Wohlstandsgefälles zu seinen östlichen Nachbarn und der wirtschaftlichen Schwäche der südeuropäischen Staaten eine große Anziehungskraft auf junge Polen, Griechen, Italiener und Spanier aus. In Spanien beispielsweise sind momentan 45 Prozent der 19- bis 25-Jährigen ohne Job.

Viele von ihnen setzen nun ihre Hoffnungen auf Deutschland – zu Recht: Aus Sicht des Zentrums für Europäische Wirtschaftsforschung stehen die Chancen gut, dass die deutsche Wirtschaft in der zweiten Jahreshälfte einen leichten Aufwind erfahren wird. Angesichts der robusten Entwicklung bei gleichzeitig alternder Bevölkerung will die Bundes-

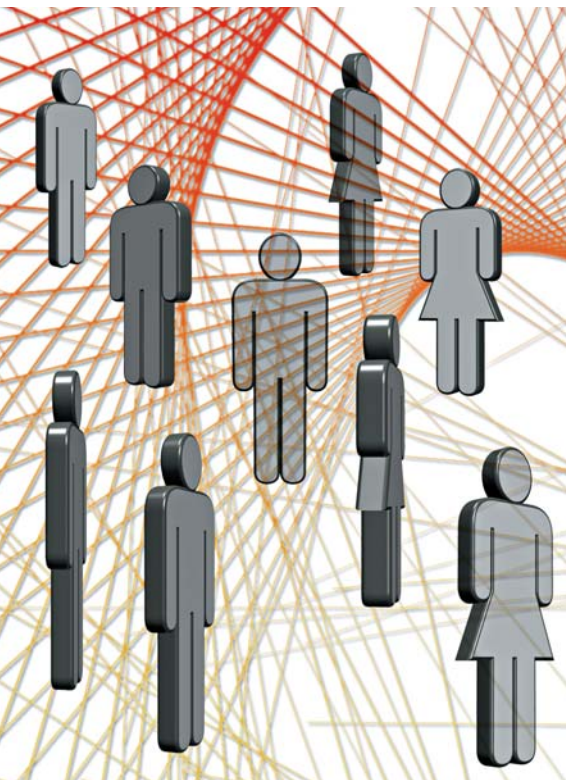


Jürgen F. Kelber

ist geschäftsführender Direktor der conwert Immobilien Invest SE, Wien und Geschäftsführer der alt+kelber Immobiliengruppe GmbH, Heilbronn.

agentur für Arbeit die Zuwanderung von Arbeitskräften nun gezielt steuern. Bis 2025 sollen beispielsweise insgesamt 800.000 Fachkräfte aus Spanien nach Deutschland geholt werden.

Signifikante Nachfragezuwächse seitens der Zuwanderer wird es dabei vor allem auf den Wohnungsmärkten der deutschen Topstädte geben. In Berlin beispielsweise sind die Zuzüge aus dem Ausland allein im dritten Quartal 2011 um 44 Prozent gestiegen. Zudem hat sich das verfügbare Wohnungsangebot aufgrund des geringen Neubaus sukzessive verringert. Im Einzelhandels- wie auch im Bürobereich ist seit geraumer Zeit ein Trend zur Überversorgung zu beobachten. Die Immobilienwirtschaft sollte sich daher verstärkt auf den Wohnungsneubau sowie die Bestandsentwicklung und -pflege konzentrieren. Nicht zuletzt profitiert die Branche vom historisch günstigen Zinsniveau. Wer heute in Wohnungen in den deutschen Topstädten investiert und den Kauf oder die Modernisierung zu einem signifikanten Teil über Darlehen finanziert, kann in der Regel mit einer attraktiven Verzinsung seines Kapitals und einem langjährig stabilen Cashflow rechnen. ←|



Deutschland schrumpft nicht mehr. Erstmals seit 2001 gab es Bevölkerungszuwachs.

Rottke on Real Estate



Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS hat einen Lehrstuhl an der EBS Universität Wiesbaden, eine Professur an der University of Central Florida, Orlando, und leitet das EBS Real Estate Management Institute.

Gesunde Immobilienbanken gesucht

Von Nico B. Rottke

Immobilienbanken im gewerblichen Bereich werden seit der Finanzkrise kritisch beäugt. Bei der Ursächlichkeit der Finanzkrise ist jedoch zu unterscheiden zwischen den Akteuren des Finanzsystems und seinem Regulatorium. Das Finanzsystem war und ist bis heute nicht in der Lage, Krisen einer Natur von 2008 strukturell zu verhindern. Offensichtlich bedarf es vernünftiger Anpassungen des Regelsystems, sodass zum Beispiel US-Darlehen an nicht kreditwürdige Schuldner ohne Haftungsrückgriff („non-recourse Ninja-loans“) der Vergangenheit angehören. Das Risiko der Käufer wurde nur scheinbar durch Vielfachverbriefung diversifiziert: Durch hohe Fremdkapitalhebel von in Teilen über 90 Prozent und vermeintlichen Sicherheiten durch Restrisikoversicherungen wurde dieses noch um ein Vielfaches erhöht. Viele Banken traten nicht nur als Emittenten von MBS-Produkten auf, sondern kauften als Investoren hochverzinsliche „Triple-A-Tranchen“ – das Risiko der Papiere nicht erkennend oder zur „Renditeoptimierung“ in Kauf nehmend.

Immobilien mit Katalysatorfunktion

Das originäre Kerngeschäft deutscher gewerblicher Immobilienbanken, die Immobilienfremdfinanzierung, hat mit diesem System wenig zu tun: Kredite werden nach konservativen Standards auf Beleihungswertbasis vergeben und zu einem Großteil als Immobilienpfandbriefe, reguliert nach deutschem Pfand-BG mit maximal 60 Prozent Fremdkapitalquote, in den Markt emittiert. Die Pfandbriefe verbleiben dabei auf der Bankbilanz, das bedeutet, die Bank übernimmt die Verantwortung für ihre emittierten Produkte. Daher ist die Finanzkrise auch keine Immobilienkrise, sondern eine Finanzsystemkrise, bei der Immobilien als das wertbeständigste Gut der Welt naturgemäß für den größten Teil der Kredite als Sicherheiten dienen. Diese Si-

cherheiten funktionieren aber nur bei wertbeständigen Immobilien. Immobilien haben so oftmals Katalysatorfunktion.

Keine Klumpenrisiken vorhanden

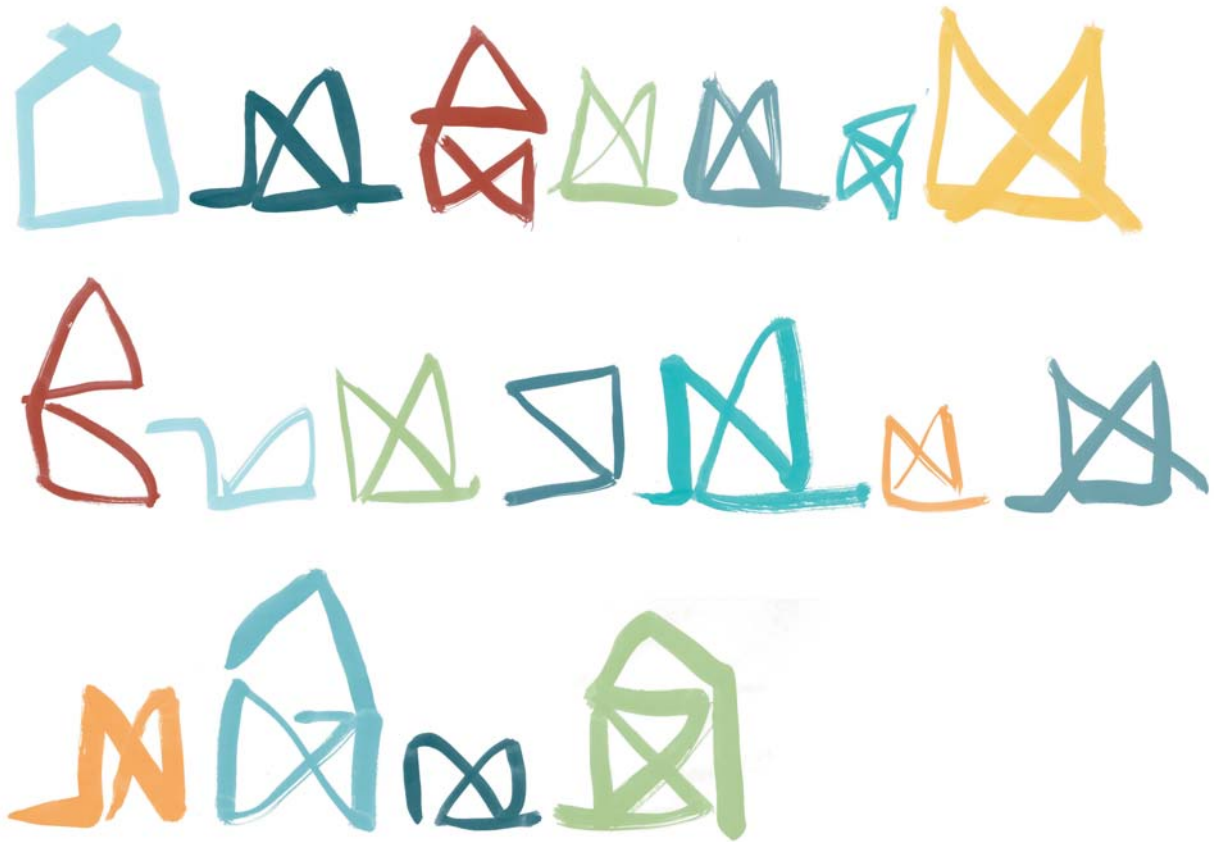
Immobilienfinanzierern als Spezialfinanzierern wird häufig die Bildung von Klumpenrisiken unterstellt. Dass nicht die Finanzierung, sondern vor allem die Immobilieneigenschaft selbst das Risiko bildet, zeigt ein Vergleich mit der Unternehmensfinanzierung: Hier ist der Finanzierer an das Geschäftsmodell des finanzierten Unternehmens gebunden. Er kann zwar durch Diversifikation in verschiedene Industrien oder Regionen sein Risiko verringern, aber ist nach erfolgter Finanzierung immer abhängig von der Geschäftsmodellgüte. Immobilienfinanzierer scheinen durch Branchenfokussierung Klumpenrisiken aufzuweisen. Dies ist allerdings ein Trugschluss, da das Entscheidende an der Immobilie neben ihrer Substanz und Lage der Mietvertrag des hinter ihr stehenden Unternehmens ist. Eine Immobilie kann durch einen neuen Mieter – und damit ein neues Geschäftsmodell – neu belegt werden. Daher stellt sich die Frage des Klumpenrisikos in der Immobilienfinanzierung weniger, sofern die anderen Rahmenbedingungen keine negativen Auswirkungen aufzeigen und keine externen Einflüsse zufällig dann auftreten, wenn die Immobilie veräußert wird oder wenn im Konjunkturtal auslaufende Mietverträge verlängert werden und diese selbst ein Klumpenrisiko aufweisen.

Immobilienfinanzierer leisten in ihrem Kerngeschäft einen notwendigen Beitrag zur Funktionalität der deutschen Volkswirtschaft, die zeitverzögert eng mit dem Immobilienmarkt verbunden ist: Fehlt die Finanzierung, kommt der Immobilieninvestment- und Projektentwicklungsmarkt zum Erliegen, obwohl Transaktionen ökonomisch sinnvoll wären. ←|

Graffiti „Einfach“

Anleitung zum Einfachen

Schlicht. Knapp. Bescheiden. Die meisten Menschen empfinden ein Weniger an Komplexität als Befreiung. Ein Plädoyer für ein einfaches Leben auch in der Immobilienwelt.



Laura Henkel, Freiburg

Ich schreibe gerne kurze Mails, und längst kaufe ich nur noch Produkte, deren Anwendung ich sofort verstehe. Vorbei die Zeiten, in denen ich verzweifelt versuchte, meinen Videorecorder zu programmieren. Immer mehr Produkt- und Software-Entwickler (S. 62), Bauträger und Immobilienmanager (S. 59) und Architekten (S.61) setzen auf das Leistungsversprechen „einfach“. Mit Erfolg, denn die Sehnsucht nach dem Einfachen ist groß. Der Autor David Segal schrieb in der New

York Times, Komplexität stehe für die teuersten, undurchschaubarsten Probleme unserer Zeit: Finanzkrisen und Kriege. Wen wundert es noch, dass unsere heutige Gesellschaft mit dem Schlichten Orientierung und Vertrauen verbindet.

Fortschritt neu definiert

Bewusstes Weglassen steht für Fortschritt. Marken wie Apple oder Aldi sind auf das Einfache getrimmt. Der Widerspruch

„mehr Geld für weniger Funktionen“ wird nicht als Nachteil wahrgenommen, sondern als Verheißung einer verständlichen und damit komfortableren Welt.

Nur das Wichtige im Blick

Schon Johann Wolfgang von Goethe schätzte den Vorteil des Einfachen und strebte Reduktion an: „Wenn ich viel Zeit habe, schreibe ich Dir einen kurzen Brief.“ |→



WIEDERVERWERTBARKEIT.
 »WENN ICH ETWA DINGE
 MODULAR UMSETZE, KANN ICH
 SIE AUCH WIEDER RECYCELN.
 DAS IST FÜR MICH DAS DENKEN
 IN EINFACHEN STRUKTUREN.«

Einfach ist nachhaltig

Lebenskunst. Das Einfache – konsequenterweise alles, was Sie nicht tun – spart Zeit, Geld und Mitarbeiter. Das gilt für die Immobilienbranche genauso wie für andere Bereiche des Lebens.

Prof. Dr. Hans Sommer, Drees & Sommer, Stuttgart

Mein Grundprinzip ist das Prinzip der Einfachheit. Ob Sie ein Unternehmen führen, die Produktion steuern oder was auch immer: Je einfacher Sie es tun, umso nachhaltiger ist es. Jede Besprechung, die nicht notwendig ist, und die Sie deshalb nicht einberufen, ist gelebte Nachhaltigkeit. Wenn Sie es also schaffen, ein Unternehmen so einfach zu führen, dass die Hälfte der Dienstreisen und Besprechungen unnötig sind, sparen Sie CO₂ und Arbeitszeit.

Beim Bauen habe ich immer versucht dieses Prinzip umzusetzen. Ich habe versucht, Häuser zu realisieren mit wenigen Materialien, klaren Linien, einfachen Bauteilen, mit nichts Kompliziertem. Kompliziertes kostet nur Geld und Energie, es ist nicht nachhaltig.

Die so genannten Green Companies spielen immer wieder Szenarien durch: Es geht um Kosten und Nutzen. Interessant, was sie so machen, etwa in Bezug

auf Autos. Alles geht genau in die gleiche Richtung. Es wird knallhart definiert, dass es nur noch drei Plattformen gibt: die Querplattform für die kleinen Autos, die Längsplattform für die großen und die Sportwagenplattform. Auch für Geländewagen und ähnliche Modelle.

Erleichterte Wiederverwertung

VW etwa geht gerade den Weg der Module. Sie proklamieren, es sei nicht mehr nachhaltig, Sonderentwicklungen zu betreiben. Porsche erhält den Auftrag, alle Plattformen für Sportwagen zu machen, auch für Audi. VW baut alle Quermotor-Basismodelle, Audi baut alle eingebauten Großmodelle mit Längsmotor. Egal, ob das ein Passat wird oder nicht. Das Ziel ist ja, gerade auch beim Bauen, später zu einer Wiederverwertbarkeit zu kommen. Denn wenn ich etwa Dinge modular umsetze, kann ich sie auch wieder recyceln,

kann ich sie wieder zurückbauen. Das ist für mich das Denken in einfachen Strukturen. Das ist etwas, was die Menschen über Facebook und Internet fast verloren haben. Dort lässt sich alles finden, alles tun. Aber den roten Faden zu behalten wird für Menschen heute immer schwieriger, besonders für die jungen. Unsere Generation hatte dagegen in diesem Punkt ein leichtes Leben.

Heute wird es doch immer schwerer, den einmal eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Dauern kommt doch jemand zu Ihnen, der sagt, statt dies zu tun, könne auch jenes getan werden. Der Kopf schwirrt vor so vielen Möglichkeiten, und Sie kriegen oft gar nichts mehr gebacken. Einfachheit gilt auch für die Vermarktung, sie gilt für alles. Und ich werde nicht aufhören, diese Botschaft weiterzugeben. *(Der Text basiert auf einem Interview, das die Redaktion vor einem Jahr mit Prof. Sommer geführt hat.)* ←|

Warum einfach, wenn es auch umständlich geht

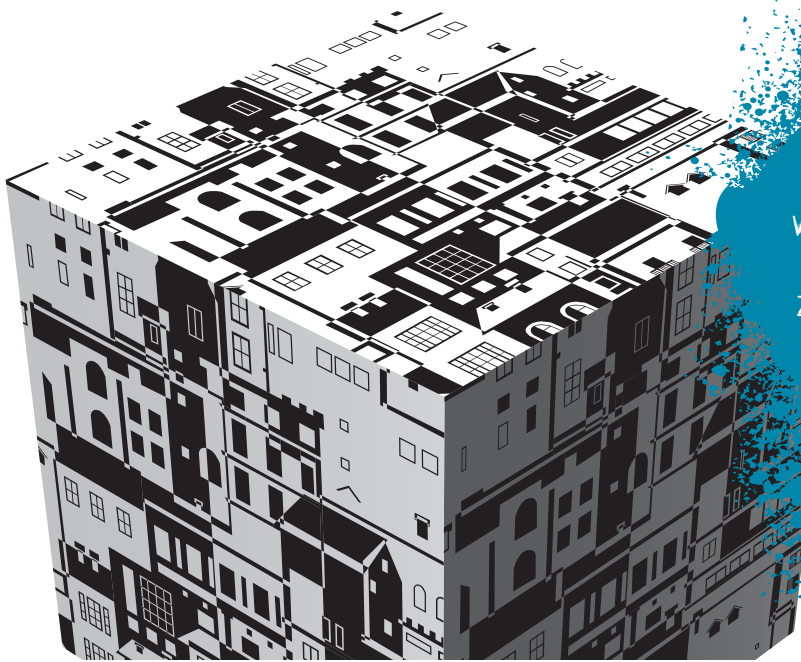
Schreibstil. Die Geschichte von Jesu Geburt – in der eine Immobilie (Herberge) wichtig ist – ist weltberühmt. Lag das auch an der verständlichen Schreibe? Allzu oft werden Geschichten so erzählt, dass sie niemand versteht.

Eva Engelken, Agentur Klartext, Mönchengladbach

Anwaltsdeutsch – Deutsch

Nehmen Sie etwas Anwaltsdeutsch lassen Sie die Kur einwirken.	Entdecken Sie ...
<p>Vor dem Hintergrund staatlicher Eingriffe besteht die spezifische Herausforderung für Hotelentwickler darin, die Nachfragesituation mit den Bedürfnissen des Investoren- und Betreibersegments in Einklang zu bringen. Staatlicherseits ausgelöste Sondereffekte in Form punktueller quantitativer Nachfrageänderungen ebenso wie Defizite im Hotelimmobilienbestand schlagen sich in Disparitäten zwischen Angebot und Nachfrage nieder, welche auf Betreiberseite kreative Lösungen erfordern.</p> <p>Eine betreibervertragsfreie Interimslösung fanden zwei Hotelinteressenten aus dem Raum Nazareth im Gewerbegebiet der Stadt Bethlehem; sie nahmen ihren Aufenthalt in einer partiell landwirtschaftlich genutzten Gewerbeimmobilie mit großzügigem Gestaltungsfreiraum, worauf bei der einen Interessentin bestimmte, die Gewährung von Sonderurlaub rechtfertigende Umstände eintraten,</p> <p>in deren Folge sie ihren unterhaltsberechtigten, minderjährigen, männlichen Nachkommen in die Behältermitte</p> <p>eines zur häufigen, von oben erfolgenden Nachbefüllung (Topload) mit Alleinfutter (nach EU-VO) bestimmten Futtermittelbehältnisses legte,</p> <p>da sie und der andere Interessent aufgrund der skizzierten Nachfragesituation am lokalen Hotelimmobilienmarkt keine Aufnahme in einem Beherbergungsbetrieb gefunden hatten.</p>	<p>Tipp 1: Sachverhalt konkretisieren Worum ging es? Statt: „staatliche Eingriffe“ besser „Gebot von Kaiser Augustus...“ Statt: „Sondereffekte“ und „Defizite im Immobilienbestand“ besser den Inhalt klarmachen: Es gab zu wenig Hotelbetten für alle Personen, die sich wegen der Volkszählung in der Stadt Bethlehem aufhielten. Das führte dazu, dass Joseph und Maria statt in einer Herberge in einem Stall übernachten mussten.</p> <p>Tipp 2: Überflüssige Details kürzen oder weglassen: Zum Beispiel: „betreibervertragsfreie“</p> <p>Tipp 3: Branchenjargon ersetzen oder an Zielgruppe anpassen: Statt „Interimslösung“ und „partiell genutzter Gewerbeimmobilie“ besser „sie kamen provisorisch in einem Stall unter“.</p> <p>Wieder Tipp 1: Konkretisieren: Um welche „Umstände“ geht es?</p> <p>Tipp 4: Es einfacher zu sagen: Statt „männlicher Nachkomme“ besser „Sohn“.</p> <p>Tipp 5: Sätze entschachteln, Attribute auslagern: Hier sind zwischen Artikel („eines“) und Satzobjekt („Futtermittelbehältnis“) 14 (!) erläuternde Attribute eingeschoben.</p> <p>Wieder Tipp 3: Fachjargon ersetzen: Statt „Futtermittelbehältnis“ besser „Krippe“, statt „Beherbergungsbetrieb“ lieber „Herberge“. Regel Zielgruppen-Check: Kann die Zielgruppe den Begriff verstehen? Wenn nein, ersetzen.</p>	<p>Es ging ein Gebot von Kaiser Augustus aus, dass alle Welt geschätzt würde.</p> <p>Und jedermann ging, dass er sich schätzen ließe, ein jeglicher in seine Stadt. Da machte sich auf auch Joseph aus Nazareth nach Bethlehem, mit Maria, seiner Frau, die war schwanger.</p> <p>Als sie daselbst waren,</p> <p>gebar sie einen Sohn und wickelte ihn in Windeln* und</p> <p>legte ihn in eine Krippe.</p> <p>Denn sie hatten sonst keinen Platz in der Herberge.</p> <p>* „Windeln ...“ eingefügt</p>

(Das Christkind ist da)*



»EINFACHHEIT GELINGT DORT, WO DER AUSGLEICH ZWISCHEN VIELEN PARAMETERN NICHT ZUM KLEINSTEN GEMEINSAMEN NENNER FÜHRT, SONDERN ZUR STEIGERUNG JEDER EINZELQUALITÄT.«

Praktische Kisten oder: Nichts ist schwieriger als das Einfache

Architektur. Der deutsche Siegerbeitrag zur Weltmeisterschaft des solaren Bauens Solardecathlon hat die äußere Form einer Fertiggerade, ganz simpel. Trotzdem ist das kleine Bauwerk alles andere als einfach.

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Einfach drauflosbauen, das geht hierzulande nicht mehr, seit Bau- und Energiegesetze den Rahmen abstecken. Aber Gebäude können einfach aussehen, den Anschein von Einfachheit erwecken. Zur Kunstform hochstilisiert, erinnern solche Bauten manchmal an die Entwürfe der Bauhausmeister wie Walter Gropius oder Ludwig Mies van der Rohe.

Aber ein Stil ist das nicht, eher eine Grundhaltung. Das Credo der Kunst- und Architekturschule, die sich „Bauhaus“ nannte und von 1919 bis 1936 arbeitete, war die Reduktion komplexer Aussagen auf das Wesentliche. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg wurden daraus, überspitzt ausgedrückt, praktische Kisten, die man nach Bedarf einfach zum Hochhaus auftürmen oder zur Wohnzeile aneinanderreihen kann. Um aber die Ästhetik der fließenden Räume eines Mies van der Rohe zu erreichen, genügt

es nicht, Beton- und Glaskuben hinzustellen, auch wenn das Ergebnis so „einfach“ aussieht.

Die unscheinbare Fertiggerade

Einfach im besten Sinne ist der Entwurf von David Chipperfield für den Wiederaufbau des Neuen Museums in Berlin, und zu Recht war das Ergebnis den Deutschen Architekturpreis 2011 wert, ebenso zu Recht ist Chipperfield zum Direktor der Architektur-Biennale 2012 in Venedig ernannt worden.

Einfach sind die nicht unterteilten, leeren Raumhülsen der jungen finnischen Architektin Pia Ilonen, die jeder einrichten kann, wie er möchte, wo man aber alles vorfindet, was zur technischen Gebäudeausrüstung gehört.

Einfach ist das Konzept der neuen Basketball-Arena für die Olympiade in

London, erdosen von Chris Wilkinson. Das Besondere: Die Arena ist komplett demontierbar und wiederverwendbar.

Einfachheit gelingt dort, wo der Ausgleich zwischen einer ganzen Fülle von Parametern nicht zum kleinsten gemeinsamen Nenner führt, sondern zur Steigerung jeder Einzelqualität. Das setzt Denkarbeit voraus und die ist bekanntlich am teuersten. Aber teuer bauen, ohne dass man es sieht, ist nicht jedermanns Sache. Also wird eher weniger gedacht, werden Wohnhäuser je nach Geldbeutel modisch gestaltet, auch mal im angeblichen „Bauhausstil“, übertrumpfen sich Büro- und Geschäftshäuser mit exzentrischen Hülsen. Die erhaltenen Bauhaus-Gebäude, damals innovativ, sind im Übrigen heute bauphysikalische Minenfelder und schon deshalb nicht Vorbild für das Solardecathlon-Preisobjekt. Da schon eher die unscheinbare Fertiggerade. ←|

Was ist einfach?

„Da fängt die Schwierigkeit schon an ...“

Thorsten Jacobsen, geschäftsführender Gesellschafter GAP-Group, Bremen

Einfach sind für mich:

... die Dinge, die mir am besten liegen, Spaß machen und einen Sinn ergeben.

... Aktivitäten, die ein planvolles Vorgehen erfordern und sich mit Zielstrebigkeit umsetzen lassen.

... Aufgaben die motivieren, weil sie sich mit Erfolg, Anerkennung, Zufriedenheit messen lassen.

... Ballsportarten, die Teamgeist und Wettkampf gleichermaßen bedingen und fördern.

... neue Herausforderungen, an denen ich sinnvoll wachsen kann.

... die Lebenszeit mit meinen Kindern. Das ist Qualitätszeit: Unverfälscht, unbeschwert. Sie erlaubt Freude an einfachen

Dingen. Vorausgesetzt, man macht es sich nicht selbst schwer, indem man zu hohe Ansprüche an seine Kinder und an sich selbst stellt.

... „Warum einfach, wenn es auch kompliziert geht!“

... Heute besteht beruflich wie privat der Hang dazu, Leistungsfähigkeit über „höher, schneller, weiter“ zu definieren. Leider nur allzu selten erfährt „einfacher“ einen angemessenen Stellenwert in unserer Gesellschaft. Die üblichen Leistungskriterien führen zu ständig wachsenden Anforderungen an Menschen und Produkte. Die Komplexität im beruflichen Alltag und die persönlichen Ansprüche an sich selbst



und an das eigene Umfeld nehmen zu. Dabei besteht die Kunst eben darin, Aufgabenstellungen im Berufsalltag so einfach wie es geht zu lösen und sich privat mehr an den einfachen Dingen im Leben zu erfreuen.

... „Freude“ ist allgemeingültig ein gutes Stichwort zum Thema „Einfachheit“. Denn Spaß, Freude und Sinnhaftigkeit sind für mich ganz wesentliche Voraussetzungen dafür, dass Aufgaben und Verantwortung als „einfach“ empfunden werden. Nicht in der Form von Unterforderung, sondern im positiven Sinne: Trotz Druck, Stress und Informationsflut kann ich so die häufig beklagte Überforderung vermeiden. ←|

Der Reiz des Authentischen: Zeitlosigkeit

Martin Halder, Vorstand der Meilenwerk AG, Berlin

Reizüberflutung – dieses Gefühl ist vielen Menschen vertraut. In einer immer bunter und künstlicher werdenden Welt sehnen sich die Menschen nach Authentizität, nach Echtheit. Die Immobilienbranche, genauer: die Architektur, kann hierzu einen großen Beitrag leisten. Hier treffen sich die Gestaltungsprinzipien von Gebäuden und Oldtimern. Einfache, authentische Materialien und die erlebbar

konstruierte Funktionalität machen die Faszination klassischer Fahrzeuge aus. Das Ergebnis ist: Zeitlosigkeit. Exakt die kann auch Architektur verkörpern, wenn sie authentisch, einfach und klar ist.

Für die Rekonstruktion alter Gebäude bedeutet das, historische Konstruktionen zu erhalten – sie weder zu stark zu betonen noch zu verbergen. Fatal ist es in meinen Augen, ein Gebäude so zu verän-

dern oder nachzubauen, dass dessen Geschichte, Charme und Charakter verloren gehen. Auch überbetonter Schmuck an den Fassaden und ausufernde Details in den Gebäuden sind eher hinderlich, wenn die Architektur langfristig wirken soll. Im Einfachen, im Funktionalen liegen Authentizität und Zeitlosigkeit. Bei Fahrzeugen wie bei Immobilien – weniger ist tatsächlich mehr. ←|



„Der Weg ist einfach, aber Menschen lieben Umwege.“ Lao-tse



Judith Gabler, Royal Institution of Chartered Surveyors, Frankfurt a.M.

Unser Alltag hält uns häufig davon ab, in uns selbst einzukehren. Zu selten machen wir uns Gedanken über das eigene Dasein. Die eigenen Werte und Vorhaben fallen auf dem Karussell des Lebens öfters doch der Fliehkraft zum Opfer. Wie können wir eigentlich unsere Ideale an unsere Kinder, unsere Freunde und unsere Kollegen weitergeben, wenn wir uns nicht

die Zeit nehmen, darüber zu reflektieren.

Einfach selbst zu sein, ist nicht einfach:

Erst mal innehalten, wenn Schwierigkeiten auftreten

In allen Situationen einen kühlen Kopf bewahren

Nie Freundschaften vernachlässigen

Familie ist das Allerwichtigste im Leben

Ausgeglichen sein

Chancen sind dazu da, ergriffen zu werden

Hoffnung nie verlieren

Hast du heute schon einmal an deine eigenen Bedürfnisse gedacht?

Erst mal Tea-Time (besonders für Engländer wichtig!)

Immmer sich treu bleiben

Trotz allem Respekt und Achtung beibehalten. ←|



NETWORKING FOR REAL

Networks are always in action and are currently at work on the next economic boom. The REAL VIENNA CONVENTION 2012 will be bringing the international CEE-state Real Estate network to Vienna for the congress. After all, this is where ideas and developments are initiated.



23-24 May 2012
Congress Center
Messe Wien

REAL VIENNA
CONVENTION 2012

NETWORKING FOR REAL

Organised by
Reed Exhibitions
Messe Wien

www.realvienna.com

Supported by:

City of **Vienna**

GEWINN
THE INTERNATIONAL REAL ESTATE CONVENTION

Was ist einfach?



Einfach macht unabhängig

Prof. Dr.-Ing. Ullrich Bogenstätter, Studienleiter Technisches Gebäudemanagement, FH Mainz

Früher war alles einfach: Denken Sie nur an das Auto: Vor Jahren habe ich die Ventile selbst eingestellt, heute macht es mein Auto für mich. Mein Handy spricht mit mir und ich einfach mit ihm. Wie das geht? Ich weiß es nicht. Chinesisch versteht es aber auch. Die kontrollierte Wohnraumabluftanlage erspart mir das manuelle Kippen der Fenster, spart Energie und gibt mir ein gutes Gefühl, und der Ärger mit anderen „Kippwilligen“ ist vorprogrammiert.

Komplizierte Dinge machen abhängig, und ich habe mich bereitwillig in diese Komfortzone begeben. Wenn es mit dem Auto aber nicht klappt, rufe ich den Automobil-Club. Wenn das Handy kaputt ist, kaufe ich mir ein neues – wenn ich es mir leisten kann. Bei einer Heizungsanlage geht das nicht so einfach. Eingeweihte die wissen, wie es geht, sind aber selten vor-

handen und noch seltener zu erreichen. Die Bedienungsanleitung hilft hier selten weiter. Im schlimmsten Fall ist es im Haus kalt.

Manchmal bemerke ich gar nicht, dass die vielen modernen technischen Helfer nicht richtig funktionieren. Wissen Sie, ob Ihre Fotovoltaik-Anlage und der Wärmekollektor ordnungsgemäß arbeiten? Das Kontrolllämpchen am Wechselrichter habe ich übersehen und ein Jahr keinen Strom verkauft. Ich höre das zarte Summen der Zirkulationspumpe der Kollektoranlage und bin beruhigt, meine Frau nervt es.

Damit es einfach geht, habe ich mich im Lauf der Zeit zu einem Telekommunikationsfachmann für analoge und ISDN-Telefonanlagen entwickelt; IP-Telefonie ist eines der Zukunftsprojekte. Für das häusliche Netzwerk bin ich zum IT-Systemadministrator und für Heizung, Fotovoltaik, Wärmekollektoren, Lüftungsanlagen, Pumpensümpfen und vollautomatische Bewässerungsanlagen zum Facility Manager mutiert. Die Mutation war einseitig, ich habe viele zurückgelassen.

Wenn wir Besuch bekommen, ist für das altbewährte Radiohören eine fünfminütige Einweisung nötig. Die Medienecke hängt an einer Stromsparleiste. Für den Radioempfang muss zunächst der digitale Satellitenempfänger, Fernseher und die Stereoanlage eingeschaltet werden. Dafür sind beide Fernbedienungen notwendig. Der Fernseher ist dabei äußerst hilfreich, damit der Überblick über die Sender nicht verloren geht. Mit dem Computer ist es zwar noch „einfacher“, aber der bootet drei Minuten.

Ich wünsche mir überall „saueinfache“, verständliche und zuverlässige Produkte. Kühlschränke funktionieren (fast) immer, Computer weniger. Die familiäre Hotline ist direkt auf mein Handy aufgeschaltet. Für den Fall meiner zunehmenden Vergreisung oder meines unerwarteten Ablebens, habe ich beschlossen, eine Betriebsanweisung für unser Haus für mich oder meine Erben zu schreiben. Ich möchte mein Wissen teilen und alles in geordneten Verhältnissen übergeben. Derzeit bin ich auf Seite 40. Und es ist einfach kein Ende in Sicht. ←|

„Wer leiten soll, muss (auch) lesen.
So ist das bei der Dr. Sasse AG.“

Die Geschäftsführer der Dr. Sasse AG



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



HAUPE.

Neue Geschäftsfelder im Kommen

Energiedienstleistungen. Unternehmen bieten im Bereich Energie immer neue Services an. Denn das Potenzial ist riesig. Eine Studie ermittelte ein Nachfragewachstum von 80 Prozent auch bei den Gewerbekunden.

Jola Horschig, Springe

Im Umfeld von Energiekrisen, Umweltschutz und Nachhaltigkeit ist Energie in den vergangenen 40 Jahren so wertvoll geworden, dass ständig nach neuen Möglichkeiten gesucht wird, sie effizient einzusetzen und ihren Verbrauch zu reduzieren. Hinzu kommt, dass getreu dem Motto „Stillstand ist Rückschritt“ die Unternehmen, die Energiedienstleistungen anbieten, nach weiteren Geschäftsfeldern suchen.

Hinweise kann die Studie „Energiedienstleistungen bis 2020“ geben, die

die Trend:research GmbH bereits in der vierten Auflage erstellt hat. In ihren Umfragen hat sie ermittelt, dass Energieversorger (EVU) derzeit am häufigsten Contracting, Energieeinsparberatung und Energiemanagement anbieten. Den größten Anteil am Markt für Energiedienstleistungen in Deutschland hält der Studie nach mit rund 710 Millionen Euro die Zielkundengruppe Industrie. Als Gründe werden hierfür insbesondere vielfältige Ansatzpunkte für Energiedienstleistungen, hohe Energiebedarfe

und ein gesteigertes Interesse der Industrieunternehmen an Kostensenkung genannt. Wirtschaftliche Aspekte, mangelndes Personal und Know-how sind auch künftig aus Sicht der Industrie die relevanten Faktoren, die den Bedarf an Energiedienstleistungen bestimmen. In diesem Sektor erwarten 60 Prozent der Befragten in den nächsten ein bis zwei Jahren das größte Nachfragewachstum.

Dienstleistung: Vergleich der Energiekosten

In dieses Umfeld passt das Angebot der Wolff & Müller Energy GmbH. Das Unternehmen bietet eine Dienstleistung für Industriekunden, die in Verbindung mit bestimmten Leistungsspitzen einen Stromverbrauch von mehr als 100.000 Kilowattstunden pro Jahr haben. Es holt Angebote von bundesweit mehr als 1.000 Versorgungsunternehmen ein, bringt die

Auf einen Blick

- › Die Industrie hat mit rund 710 Millionen Euro den größten Anteil am Markt für Energiedienstleistungen in Deutschland.
- › Ein Nachfragewachstum von 80 Prozent ist im Bereich der Privat- und Gewerbekunden zu erwarten.
- › Bei den Krankenhäusern wird eine Nachfragezunahme von etwa 35 Prozent und in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft von knapp 50 Prozent erwartet.
- › Aktuelle Trends: Rauchmelder, Trinkwasseruntersuchung, differenziertere Anlagen-Checks, Ausbau der Online-Dienste.

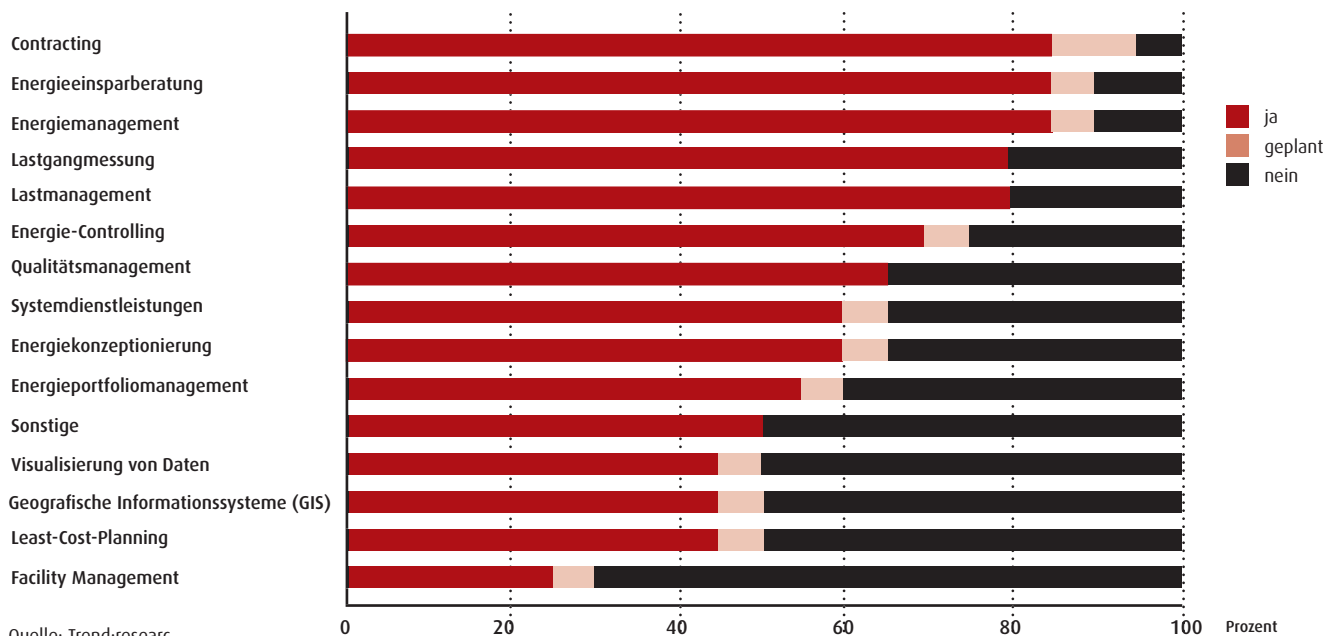


Bei Energiedienstleistern geht es längst nicht mehr nur darum, Energie zu liefern.

Welche Leistungen bieten Sie aktuell Ihren Kunden an?

Angebotene Energiedienstleistungen – Befragung bei Energieversorgungsunternehmen

(n=20)



häufig unterschiedlich angegebenen Positionen in einen vergleichbaren Preispiegel, betrachtet zusätzliche Aspekte wie Seriosität, Bonität und Zuverlässigkeit des EVU und berechnet, basierend auf diesen Daten, Einsparpotenziale des Auftraggebers. Dienstleistungen dieser Art bietet auch die Evita GmbH an – für Klein- und Mittelgewerbe sowie Filialisten und Industrieunternehmen.

Neben dem Nachfragewachstum bei Industriekunden befasste sich die Studie „Energiedienstleistungen bis 2020“ auch mit möglichen Entwicklungen in anderen Zielkundengruppen. Danach gibt es im Bereich der Privat- und Gewerbekunden viel zu tun (Nachfragewachstum: 80 Prozent). Sie weist allerdings darauf hin, dass das Nachfragewachstum auf einem niedrigen Ausgangsniveau beginnt und dass bei dieser Klientel – bislang zumindest – nur eine zögerliche Bereitschaft zu energetischen Sanierungen besteht. Die Studie kommt weiterhin zu dem Ergebnis, dass sich bei den Industrieunternehmen ein deutlicher Wunsch nach individualisierten Dienstleistungen |→

Das ista® webportal

Heiz- und Betriebskosten online verschicken

- Ablese- und Abrechnungsstatus aktuell einsehen
- Energieverbrauch aller Liegenschaften bewerten
- Onlinearchiv: Dokumente 5 Jahre abrufen



Datenabruf jederzeit über das ista® webportal

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 · 45131 Essen

Tel.: +49 201 459-02
info@ista.de · www.ista.de

ista

verzeichnen lässt. Gleiches gilt für die Kommunen, die – anders als die Industrieunternehmen – in immer stärkerem Maße den Einsatz erneuerbarer Energien bevorzugen. Bei dieser Kundenzielgruppe erwarten die EVU ein Nachfragewachstum von knapp 50 Prozent.

Bei den Krankenhäusern vermuten die Befragten eine Zunahme von etwa 35 Prozent und in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft von knapp 50 Prozent. Die Studie kommt zu der Einschätzung, dass sich die Anforderungen an die Energiedienstleister verschärfen werden. Dies wird sich vermutlich auch bei den Unternehmen bemerkbar machen, die zusätzlich zur verbrauchsabhängigen Abrechnung von Wasser- und Heizkosten Ausschau nach neuen Geschäftsfeldern halten. Dabei erhalten sie Unterstützung von Vater Staat – unter anderem mit der Rauchmelderpflicht in Privathaushalten und der Änderung der Trinkwasserverordnung.

Rauchmelder und Trinkwasseruntersuchung

Derzeit schreiben zehn Bundesländer vor, Neu- und Bestandsbauten mit Rauch-



Im eigenen Labor der MVV Energie untersuchen Mitarbeiter jährlich 7.000 Wasserproben.

meldern auszustatten. In Schleswig-Holstein, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Thüringen und im Saarland sind sie bereits Pflicht. Für Rheinland-Pfalz gilt die Nachrüstpflicht in vorhandenen Wohnungen bis Juli 2012, in Hessen bis Ende 2014 und in Bremen, Sachsen-Anhalt sowie Niedersachsen bis 2015.

Die Änderung zur Trinkwasserverordnung, die im November 2011 in Kraft

trat, schreibt vor, dass Mehrfamilienhäuser mit einer zentralen Großanlage zur Bereitung von Warmwasser jährlich auf Legionellen und andere Verunreinigungen überprüft werden müssen.

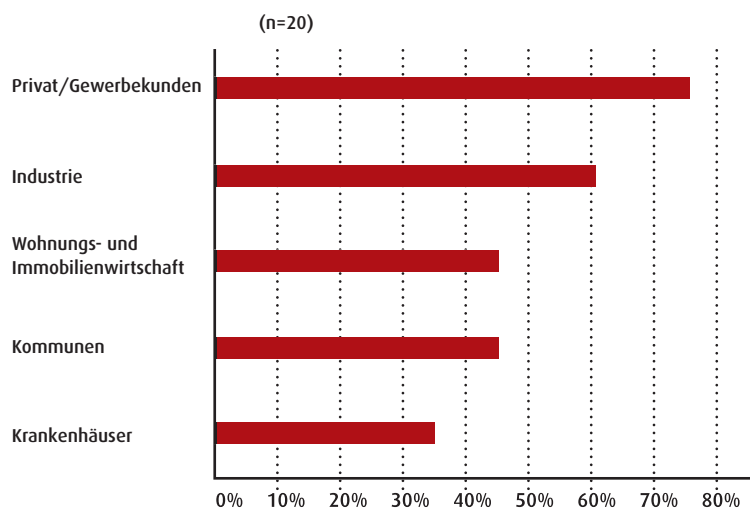
Die Installation und Wartung von Rauchmeldern wird unter anderem von Brunata-Metrona, Ista, Minol, Techem und Kalorimeta angeboten. Die Kalo-Gruppe, die großen Wert auf persönlichen Kontakt und Ansprechpartner vor Ort legt, hat nach eigenen Angaben derzeit rund eine Million Rauchmelder in der Wartung und ist auch im Bereich Trinkwasserüberprüfung sehr aktiv. Für die notwendigen Kontrollen arbeitet das Unternehmen bereits mit 120 zertifizierten Laboren zusammen, die die Proben nehmen und untersuchen. Weitere 60 Zertifizierungen folgen in Kürze. Im Bereich Trinkwasseruntersuchungen sind auch Brunata-Metrona, Minol und Techem aktiv. Alle drei Unternehmen stecken in den Vorbereitungen für einen entsprechenden Service.

Energiedienstleistungen werden individueller

Weitere Dienstleistungen, die bereits auf dem Markt sind oder in Kürze auf den Markt kommen, zeugen einerseits von der Kreativität der Unternehmen und andererseits davon, dass es noch

Befragung

Die Kundengruppen mit dem größten erwarteten Nachfragewachstum für Energiedienstleistungen: Nach Privat- und Gewerbekunden und der Industrie folgt mit 45 Prozent die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.



Quelle: Trend:research

Mehrfachnennungen möglich; N=52

Energiedienstleister im Überblick

Die teilnehmenden Firmen an unserer Marktübersicht „Energiedienstleister 2012“:

- › Arcanum Energy Systems GmbH & Co. KG.
- › BRUNATA-METRONA-Gruppe
- › EconGas GmbH
- › EGC Energie- und Gebäudetechnik Control GmbH & Co. KG
- › Energiehandelsgesellschaft West mbh (ehw)
- › enercity Contracting GmbH
- › GEMAS GmbH
- › innotec energie-management GmbH
- › ista Deutschland GmbH
- › ITC Internet-Trade-Center AG
- › KALO Gruppe
- › Mess-Profis AG

- › Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG
- › MONTANA Group GmbH
- › NATURSTROM AG
- › OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH & Co. KG
- › Pfalzwerke Aktiengesellschaft
- › Stadtwerke Heidelberg GmbH
- › Techem Energy Services GmbH, Techem Energy Contracting GmbH
- › URBANA Energietechnik AG & Co. KG
- › Vattenfall Europe Sales GmbH
- › Yello Strom GmbH



Die ausführliche Marktübersicht mit den oben aufgeführten Unternehmen finden Sie online unter

www.haufe.de/immobilien - Marketplace

viele unentdeckte Energieeinspargebiete gibt. Ista bietet beispielsweise die verbrauchsabhängige Abrechnung erneuerbarer Energien und ein Heizungs-EKG an, mit dem das Betriebsverhalten einer Heizungsanlage analysiert und Mängel, fehlerhafte Einstellungen oder Schäden aufgedeckt werden.

Die Brunata-Metrona-Gruppe hat ein Tool (Metrona Control) für die Optimierung vorhandener Heizungsanlagen entwickelt. Das Unternehmen erstellt vor dem Einbau eine Einsparprognose. Sollten die voraussichtlichen Einsparungen innerhalb einer Testphase nicht erreicht werden, muss der Kunde nichts bezahlen und das Gerät wird wieder ausgebaut. Minol bereitet derzeit einen Kessel-Effizienz-Sparservice (KESS) für die effizientere Steuerung älterer Heizungsanlagen und einen Energie-Check vor, mit dem das Unternehmen Eigentümer dabei unterstützen will, über Zeitpunkt und Umfang einer energetischen Modernisierung zu entscheiden. Die Mess-Profis wiederum bieten für Hausverwaltungen, die die kaufmännische Heizkostenabrechnung selbst durchführen wollen, ein komplettes Dienstleistungspaket mit Software, Schulung und Support an.

Das Angebot „Fernüberwachung“ findet sich mittlerweile bei fast allen Energiedienstleistern im Portfolio. Techem will diesen Bereich ausbauen und ein Leerstands- und ein Wassermoni-

toring speziell für die Wohnungswirtschaft entwickeln. Einzug halten derzeit Online-Portale, über die unter anderem tagesaktuell Verbräuche, Kostenaufstellungen oder Prüfprotokolle abgerufen werden können. Angeboten wird dies beispielsweise von Brunata-Metrona (Brunata-Online-Portal), Minol (Minol direct) und Ista (Ista Web-Portal).

Weitere branchenübliche Dienstleistungen sind das Anlagen-Contracting mit Einspargarantie, Heizungs- oder BHKW-Komplettangebote unter anderem inklusive Planung, Finanzierung, Errichtung, Betrieb, Abrechnung, Brennstoffeinkauf und Effizienzkontrolle (MVV Energiedienstleistungen GmbH) und die Bündelung von Strom- und Gasabnehmern, um die Kosten für die Energiebeschaffung zu reduzieren.

Und wie sieht es mit neuen Technologien aus? Bei Smart Meter halten sich die Energiedienstleister derzeit noch bedeckt. Es scheint, dass niemand so recht begeistert ist, aber alle wachsam die Entwicklungen beobachten. Die distanzierte Haltung ist verständlich, denn die Kunden sehen die Vorteile nicht und es ist ungeklärt, wer die Kosten für die Geräte übernehmen soll.

Wer einen Blick in die Zukunft wagen möchte, sollte sich die Seite www.e-energy.de anschauen. Sie informiert über sechs Modellregionen, die mit Unterstützung des Bundesministeriums für Wirt-

schaft und Technologie Vorschläge und Ideen für das „Internet der Energie“ entwickeln und im Alltag testen. ←|

ANZEIGE

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware



GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmezähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

GEMAS[®] GmbH
Dornierstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Aktuelles Recht

Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen
seit 1997 finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de
unter: Rechtsprechungsdatenbank

Wohnungseigentumsrecht

Rechtsanwaltskanzlei
Alexander C. Blankenstein

72.1 Bauliche Veränderung

Nicht zustimmende Wohnungseigentümer
müssen nicht zahlen

73.1 Testament

Hausgeldschulden sind Nachlassverbindlichkeiten

73.2 Kostenverteilungsänderung

BGH bestätigt weiten Ermessensspielraum

73.3 Video-Überwachungskameras

BGH bestätigt grundsätzliche Zulässigkeit

73.4 Instandhaltung und Instandsetzung

Schadensersatzansprüche wegen unterlassener
Maßnahmen sind nicht gegen den Verband zu richten

74.1 Anfechtungsklage

Eingeschränktes „Seitenwechseln“
einzelner Wohnungseigentümer

74.2 Verfahrenskosten

Kostenbelastung des Verwalters bei
mangelhafter Tagesordnung

74.3 Instandhaltung und Instandsetzung

Kein abändernder Zweitbeschluss hinsichtlich
der Kostenverteilung

Maklerrecht

75.1 Immobilienerwerb unter Marktpreis

Keine Schadensersatzpflicht des Maklers
bei Falschangabe des Baujahres

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

76.1 Schadensersatz

Auslegungsbedürftiger Begriff „Nettokaltmiete“

76.2 Staffelmietvertrag

Formularklausel: Befristeter Kündigungsverzicht wirksam?

77.1 Mietkaution

Verpflichtung zur Kautionszahlung an Erwerber
nach Treu und Glauben

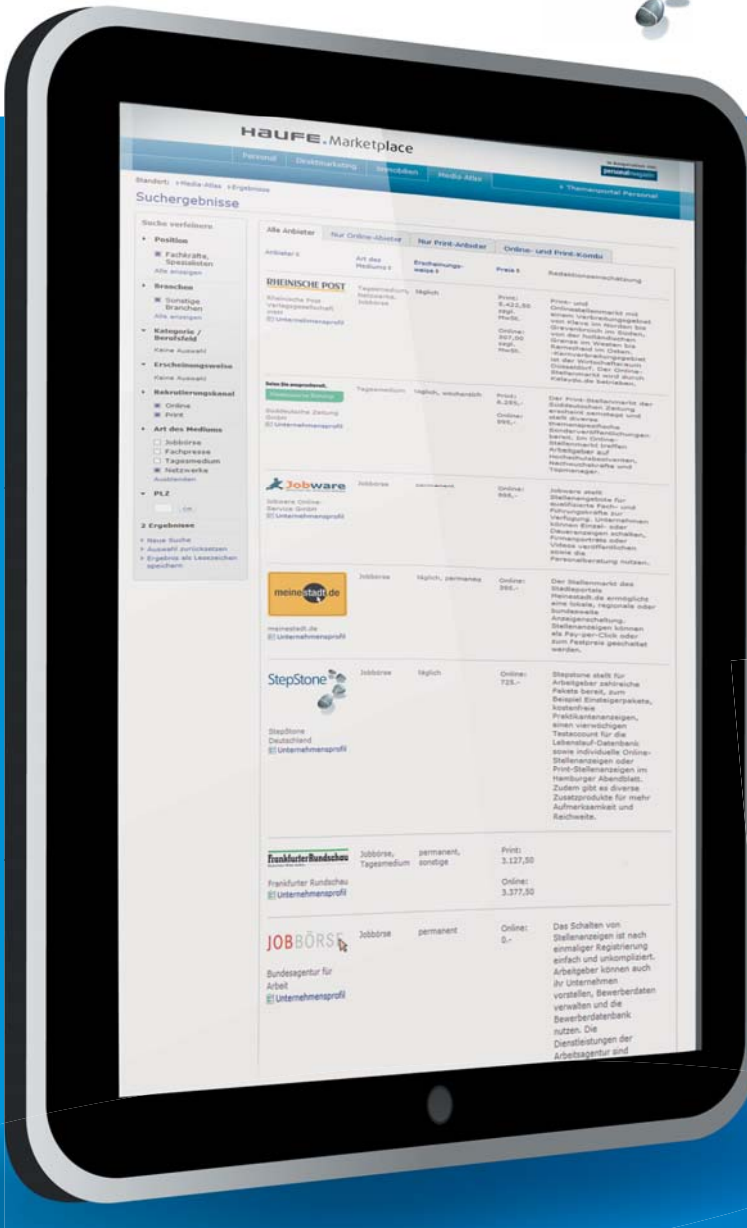
77.2 Wegnahme

Was der Mieter einbaut, darf er bei Auszug ausbauen

77.3 Betriebskosten

Auskunftsanspruch gegen Vermieter
bei Betriebskostenpauschale?

Partner:



Passende Stellenmärkte im Überblick!



Der Media-Atlas – jetzt online! Ihr Recherche-Tool für Stellenmärkte.



Mobilecode

Finden Sie jetzt für Ihre Mitarbeitersuche die richtigen Stellenmärkte.

Ganz einfach selektierbar nach Position, Branche, Berufsfeld und vielem mehr.



www.media-atlas.de – hier finden Sie den passenden Stellenmarkt!

HAUFE.

Urteil des Monats

Bauliche Veränderung: Wenn dagegen, dann Kostenbefreiung

Nicht zustimmende Wohnungseigentümer müssen nicht zahlen



Stimmt ein Wohnungseigentümer einer baulichen Maßnahme gemäß § 22 Abs. 1 WEG nicht zu, ist er gemäß § 16 Abs. 6 Satz 1 Halbsatz 2 WEG von den damit verbundenen Kosten befreit. Es kommt nicht darauf an, ob seine Zustimmung gemäß § 22 Abs. 1 i.V.m. § 14 Nr. 1 WEG erforderlich war oder nicht. Er kann die Kostenfreistellung auch nach Bestandskraft des Beschlusses über die Durchführung der baulichen Maßnahme verlangen, sofern der Beschluss die Kostenverteilung nicht abschließend regelt.

BGH, Urteil vom 11.11.2011, Az.: V ZR 65/11

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten vorliegend mehrheitlich für eine Erweiterung des gemeinschaftlichen Schwimmbads durch Schaffung eines Ruheraums unter Einbeziehung der ehemaligen Hausmeisterwohnung beschlossen. Nach Durchführung der Baumaßnahmen hatte der Verwalter die Kosten nach dem geltenden Verteilungsschlüssel unter sämtlichen Eigentümern umgelegt. Einer der Wohnungseigentümer, der der Baumaßnahme nicht zugestimmt hatte, erhob eine Anfechtungsklage gegen den Genehmigungsbeschluss über die Jahresabrechnung. Die Klage hatte schließ-

lich Erfolg. Das Amtsgericht hatte der Klage bereits stattgegeben, da nach der Bestimmung des § 16 Abs. 6 WEG sämtliche Eigentümer von den Kosten einer baulichen Veränderung befreit sind, die dem entsprechenden Beschluss nicht zugestimmt haben. Darauf, ob ihre Zustimmung erforderlich sei, komme es nicht an, da eine derartige Differenzierung weder dem Gesetz zu entnehmen noch überhaupt sachdienlich sei. Die Berufung der übrigen beklagten Eigentümer hatte hingegen Erfolg. Das Landgericht war der Auffassung, nur diejenigen Eigentümer seien von den Kosten einer baulichen Veränderung des Gemeinschaftseigentums befreit, die der entsprechenden Maßnahme nicht zugestimmt hätten und deren Zustimmung auch nicht erforderlich wäre. Im Ergebnis also müssten diejenigen Eigentümer, die der Maßnahme nicht zugestimmt hatten, deren Zustimmung aber wegen einer Beeinträchtigung über das in § 14 Nr. 1 WEG bestimmte Maß hinaus erforderlich wäre, anteilig Kosten tragen. Der BGH konnte dem nicht folgen und bestätigte die Entscheidung des Amtsgerichts. Der BGH hat jedenfalls klargestellt, dass die in § 16 Abs. 6 Satz 1 Halbsatz 2 WEG angeordnete Kostenbefreiung nicht davon abhängt,

ob die Zustimmung des Eigentümers zu der Maßnahme gemäß § 22 Abs. 1 i.V.m. § 14 Nr. 1 WEG erforderlich war oder nicht. Schon dem eindeutigen Wortlaut der Vorschrift ist eine solche Differenzierung nicht zu entnehmen. Maßgeblich ist danach nur, dass der Eigentümer einer Maßnahme nach § 22 Abs. 1 Satz 1 WEG nicht zugestimmt hat, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob er über das in § 14 Nr. 1 WEG bestimmte Maß hinaus beeinträchtigt wird oder nicht.

Fazit: Der Bundesgerichtshof hat endlich für Rechtssicherheit bei der Behandlung von Kosten einer baulichen Veränderung gesorgt. Die Entscheidung ist gerecht. Schließlich soll ein Eigentümer, der besonders beeinträchtigt wird, durch einen rechtswidrigen Beschluss nicht auch noch Kostennachteile hinnehmen müssen. Sie bewirkt auch, dass der Beschluss über die bauliche Maßnahme nicht allein im Hinblick auf die Kostenfolge angefochten werden muss. Im Übrigen steht es den Eigentümern frei, gemäß § 16 Abs. 4 WEG mit qualifizierter Mehrheit eine Kostenverteilung zu beschließen, die der Möglichkeit des Gebrauchs Rechnung trägt. In diesem Fall ist § 16 Abs. 6 Satz 1 WEG ohnehin nicht anwendbar.

Wohnungseigentumsrecht

Testament [73.1]

Hausgeldschulden sind Nachlassverbindlichkeiten

Gehört eine Eigentumswohnung zu dem Nachlass, weil sie der Testamentsvollstrecker für den Erben mit Nachlassmitteln erworben hat, sind die Hausgeldschulden, die während der Dauer der Testamentsvollstreckung fällig werden, Nachlassverbindlichkeiten.

BGH, Urteil vom 4.11.2011, Az.: V ZR 82/11

Fakten: Die Großmutter hatte ihren Enkel als Erben eingesetzt und Testamentsvollstreckung bis 2020 angeordnet. Sie verfügte, dass der Testamentsvollstrecker auf Wunsch des Enkels für diesen eine Eigentumswohnung aus ihrem Vermögen erwerben sollte, sollte der Enkel zu ihrem Todestag noch keine Eigentumswohnung besitzen. Der Testamentsvollstrecker erwarb nach dem Tod der Großmutter eine Eigentumswohnung für den Enkel. Hausgelder wurden nicht gezahlt. Die Eigentümergemeinschaft nahm daher den Enkel wegen der aufgelaufenen Hausgeldrückstände in Anspruch. Mehrere Vollstreckungsversuche in dessen Vermögen scheiterten, weshalb die Gemeinschaft nunmehr den Testamentsvollstrecker in Anspruch nimmt. Zu Recht, wie der BGH entschieden hat. Bei den Hausgeldforderungen handelt es sich um sogenannte Nachlassschulden, die gemäß § 2213 Abs. 1 Satz 1 BGB sowohl gegen den Erben als auch gegen den Testamentsvollstrecker geltend gemacht werden können. Voraussetzung ist, dass die Wohnung zum Nachlass gehört und der Verwaltung durch den Testamentsvoll-

strecker unterliegt. Ferner müssen die Hausgeldschulden wiederum sogenannter Nachlassverbindlichkeiten im Sinne von § 1967 Abs. 2 BGB sein. Diese Voraussetzungen waren vorliegend gegeben. Insbesondere gehört die Wohnung zum Nachlass. Insofern kommt es nicht darauf an, dass der Testamentsvollstrecker den Kauf der Wohnung nur mit Einverständnis des Enkels ausführen sollte. Das Testament der Großmutter enthält auch keinen Anhaltspunkt dafür, dass die Wohnung nach dem Erwerb nicht mehr der Testamentsvollstreckung unterliegen sollte. Deshalb erstreckt sich die Verwaltungsbefugnis des Testamentsvollstreckers auf sie.

Fazit: Geht der Testamentsvollstrecker im Rahmen der Verwaltung des Nachlasses Verbindlichkeiten ein, entstehen notwendig Nachlassverbindlichkeiten. Weil der Testamentsvollstrecker verwaltungsbefugt ist, hat er und nicht der Erbe das Stimmrecht auszuüben. Unabhängig davon, ob er von seinem Stimmrecht Gebrauch macht, sind die beschlossenen Hausgeldforderungen insgesamt Folge seiner Verwaltung und können somit auch gegen ihn geltend gemacht werden.

Kostenverteilungsänderung [73.2]

BGH bestätigt weiten Ermessensspielraum

Den Wohnungseigentümern ist bei Änderungen des Umlageschlüssels nach § 16 Abs. 3 WEG aufgrund ihres Selbstorganisationsrechts ein weiter Gestaltungsspielraum eingeräumt. Sie dürfen jeden Maßstab wählen, der den Interessen der Gemeinschaft und der einzelnen Wohnungseigentümer angemessen ist und insbesondere nicht zu einer ungerechtfertigten Benachteiligung Einzelner führt.

BGH, Urteil v. 16.9.2011, Az.: V ZR 3/11

Video-Überwachungskameras [73.3]

BGH bestätigt grundsätzliche Zulässigkeit

Einem Grundstückseigentümer ist es grundsätzlich gestattet, zum Schutz vor unberechtigten Übergriffen auf sein Eigentum seinen Grundbesitz mit Videokameras zu überwachen, sofern diese nicht den angrenzenden öffentlichen Bereich oder benachbarte Privatgrundstücke, sondern allein das Grundstück des Eigentümers erfassen. Allerdings kann auch bei der Ausrichtung von Überwachungskameras allein auf das eigene Grundstück des Grundstückseigentümers das Persönlichkeitsrecht Dritter beeinträchtigt sein. Maßgeblich sind jeweils die Umstände des Einzelfalls.

BGH, Urteil vom 21. Oktober 2011, Az.: V ZR 265/10

Instandhaltung und Instandsetzung [73.4]

Schadensersatzansprüche wegen unterlassener Maßnahmen sind nicht gegen den Verband zu richten

Macht ein Wohnungseigentümer nach § 280 BGB Schadensersatz wegen einer nicht beziehungsweise nicht rechtzeitig beschlossenen und/oder durchgeführten Instandsetzungs- beziehungsweise Sanierungsmaßnahme geltend, ist eine darauf gerichtete Klage gegen die übrigen Wohnungseigentümer, nicht aber gegen den teilrechtsfähigen Verband zu richten.

LG Hamburg, Urteil vom 31.8.2011, Az.: 318 S 258/10; nicht rechtskräftig

Fakten: Die Wohnung einer Wohnungseigentümerin war wegen Feuchtigkeitsschäden zeitweise unbewohnbar. Ihre Mieterin minderte insofern die Miete. Der Schaden beruhte im Wesentlichen darauf, dass die Wohnungseigentümer nicht rechtzeitig entsprechende Sanierungsmaßnahmen beschlossen. Die Wohnungseigentümerin nahm nun hinsichtlich ihres Mietausfallschadens die teil-

rechtsfähige Gemeinschaft in Anspruch. Die Klage musste abgewiesen werden, da insofern nach Auffassung des LG Hamburg nicht die teilrechtsfähige Gemeinschaft passiv legitimiert ist. Die Klage hätte gegen die übrigen Wohnungseigentümer gerichtet werden müssen. Macht ein Wohnungseigentümer nach § 280 BGB Schadensersatz wegen einer nicht beziehungsweise nicht recht-

zeitig beschlossenen und/oder durchgeführten Instandsetzungs- beziehungsweise Sanierungsmaßnahme geltend, ist eine darauf gerichtete Klage gegen die übrigen Wohnungseigentümer, nicht aber gegen den teilrechtsfähigen Verband zu richten. Wenn nämlich die Verpflichtungsklage auf Zustimmung der übrigen Wohnungseigentümer zu einer Maßnahme ordnungsgemäßer Verwaltung gegen die übrigen Wohnungseigentümer zu richten ist, muss dies auch für Schadensersatzansprüche wegen schuldhafter Verletzung der Pflichten aus § 21 Abs. 4 WEG durch die übrigen Wohnungseigentümer gelten. Zu berücksichtigen ist des

Weiteren, dass Inhaber des Gemeinschaftseigentums nicht der Verband ist, sondern die Wohnungseigentümer. Ansatzpunkt für eine Schadensersatzpflicht ist vorliegend ein etwaiges pflichtwidriges Unterlassen der übrigen Eigentümer, nicht des Verbands.

Fazit: Wegen insoweit divergierender Rechtsansicht des OLG München, wonach entsprechende Ansprüche auch gegen die teilrechtsfähige Gemeinschaft gerichtet werden können, hat das LG Hamburg die Revision zugelassen. Rechtssicherheit wird daher erst nach einer entsprechenden BGH-Entscheidung eintreten.

bleiben deren Sinn und Zweck zweifelhaft. Selbstverständlich signalisiert der beitretende Eigentümer sowohl dem Gericht als auch den übrigen Eigentümern, dass auch er nicht mit dem konkret angefochtenen Beschluss einverstanden ist. Andererseits aber bleibt der beitretende Eigentümer Beklagter im Rechtsstreit. Im Fall des Unterliegens der übrigen beklagten Eigentümer hat er also grundsätzlich anteilmäßig die Verfahrenskosten zu tragen. Gerade ein klägerisches Obsiegen kann für den Streithelfer gar zu einem unkalkulierbaren Kostenrisiko führen. Beauftragt der beitretende

Eigentümer nämlich einen eigenen Rechtsanwalt im Zusammenhang mit seiner Nebenintervention, dürfte er auf dessen Kosten im Fall des klägerischen Obsiegens sitzen bleiben. Insoweit nämlich ordnet die Bestimmung des § 50 WEG an, dass im Regelfall nur die Kosten eines Rechtsanwalts erstattungsfähig sind. Der dem obsiegenden Kläger beigetretene Eigentümer müsste als Beklagter also anteilmäßig ohnehin die Verfahrenskosten tragen. Auch müsste er aber – obwohl die Klage letztlich in seinem Sinne ausgegangen ist – auch noch die Kosten des von ihm beauftragten Rechtsanwalts in voller Höhe tragen.

Anfechtungsklage [74.1]

Eingeschränktes „Seitenwechseln“ einzelner Wohnungseigentümer

In einem Beschlussanfechtungsverfahren kann ein zunächst mitverklagter Miteigentümer grundsätzlich auch noch nach Ablauf der Anfechtungsfrist gemäß § 46 Abs. 1 WEG dem Rechtsstreit auf Klägerseite als Nebenintervenient beitreten.

LG München I, Urteil vom 8.8.2011, Az.: 1 S 809/11

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer hatte mehrere Versammlungsbeschlüsse angefochten. Nach Ablauf der Klagefrist hatte ein weiterer Eigentümer seinen Beitritt zu der Klage als Nebenintervenient erklärt. Nach Auffassung des LG München I, war dies zulässig. Die Nebenintervention setzt jedoch voraus, dass ein Rechtsstreit zwischen anderen Personen anhängig ist. Der Nebenintervenient darf daher nicht selbst schon Partei des Rechtsstreits sein. Er stand jedoch als einer der „übrigen beklagten Miteigentümer“ vor dem Beitritt schon auf der beklagten Seite. Jedoch war er vor dem Bei-

tritt nur einer von mehreren notwendigen Streitgenossen auf der beklagten Seite. Zu jedem dieser Streitgenossen entsteht aber ein gesondertes Prozessrechtsverhältnis. Deswegen ist es möglich, dass einer von mehreren Streitgenossen dem Rechtsstreit gegen die anderen Streitgenossen als Streithelfer beitrifft. Ein Beitritt aufseiten des Prozessgegners ist also grundsätzlich zulässig.

Fazit: Vermag man mit dem LG München I die Zulässigkeit einer derartigen Nebenintervention eines der übrigen beklagten Eigentümer auch bejahen,

Verfahrenskosten [74.2]

Kostenbelastung des Verwalters bei mangelhafter Tagesordnung

Fasst ein gewerbsmäßiger Wohnungseigentumsverwalter die Tagesordnung einer Wohnungseigentümerversammlung zu ungenau und wird in der Wohnungseigentümerversammlung ein Beschluss gefasst, der nicht von der Tagesordnung gedeckt ist, so können Prozesskosten einer hierauf gestützten Beschlussanfechtungsklage dem Wohnungseigentumsverwalter auferlegt werden.

LG Nürnberg-Fürth, Beschluss vom 17.2.2011, Az.: 14 T 359/11

Instandhaltung und Instandsetzung [74.3]

Kein abändernder Zweitbeschluss hinsichtlich der Kostenverteilung

Ohne sachlichen Grund darf nicht im Wege des abändernden Zweitbeschlusses die Kostenverteilung für eine bestandskräftig beschlossene Sanierungsmaßnahme geändert werden; sonst liefe die Anfechtungsfrist faktisch leer.

LG Itzehoe, Urteil vom 16.8.2011, Az.: 11 S 42/10

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten ursprünglich beschlossen, die defekten Ladenfenster mehrerer Teileigentümer komplett erneuern zu lassen. Die Finanzierung sollte aus der Instandhal-

tungsrücklage erfolgen. Der Beschluss erwuchs in Bestandskraft. Rund ein Jahr später, nachdem der Instandsetzungsaufwand geklärt war, beschlossen die Eigentümer auf Grundlage von § 16 Abs.

4 WEG, dass die Kosten der Fenstererneuerung von den jeweiligen Teileigentümern selbst zu tragen seien. Die Teileigentümer hatten den Beschluss daher angefochten – mithin erfolgreich. Zwar sind die Eigentümer grundsätzlich berechtigt, über eine schon geregelte gemeinschaftliche Angelegenheit erneut zu beschließen. Jeder Eigentümer kann jedoch verlangen, dass durch den Zweitbeschluss schutzwürdige Belange aus dem Inhalt und den Wirkungen des Erstbeschlusses berücksichtigt werden. Zum Zeitpunkt der ursprünglichen Beschlussfassung war den beschließenden Eigentümern aufgrund des damaligen Einberufungsschreibens und auch nach den protokollierten Erläuterungen in der Versammlung bekannt, dass gemäß § 16 Abs. 4 WEG mit einer qualifizierten Mehrheit eine Kostentragungspflicht der Teileigentümer selbst für die Fenster in ihren Ladengeschäften beschlossen werden konnte. Von die-

ser Möglichkeit hatten die Eigentümer keinen Gebrauch gemacht, sondern durch die Regelung, dass die Kosten der Instandhaltungsrücklage zu entnehmen sind, den Teileigentümern eine günstigere Rechtsposition verschafft. Diese Rechtsposition durften die Eigentümer den Teileigentümern ohne sachlichen Grund nicht entziehen.

Fazit: Zu berücksichtigen ist auch, dass die Einwendungsausschlusswirkung der Beschlussanfechtungsfrist praktisch ins Leere laufen würde, würde man die nachträgliche Änderung eines im Erstbeschluss bestandskräftig festgelegten Verteilungsschlusses ohne sachlichen Grund zulassen. Eine Kostenverteilungsänderung mittels Zweitbeschlusses kann daher nur dann ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen, wenn sich die tatsächlichen Verhältnisse seit dem Zeitpunkt des Erstbeschlusses zumindest in einem wesentlichen Punkt verändert haben.

Maklerrecht

Immobilienwerb unter Marktpreis [75.1]

Keine Schadensersatzpflicht des Maklers bei Falschangabe des Baujahres

Erwirbt ein Maklerkunde eine Immobilie zu einem Kaufpreis unter dem Marktwert, ist ihm insoweit kein vom Makler zu ersetzender Vermögensnachteil (Schaden) entstanden, auch wenn ihm der Makler zuvor – objektiv pflichtwidrig – ein unzutreffendes Baujahr der Immobilie mitgeteilt hatte. Dem Maklerkunden steht in diesem Fall auch kein Schadensersatzanspruch auf Rückzahlung der Maklercourtage zu, wenn die Verpflichtung zur Zahlung der Courtage durch den mit dem Immobilienerwerb verbundenen Vorteil ausgeglichen wird, weil der Kaufpreis zuzüglich der Courtage unter dem Marktwert der Immobilie liegen.

OLG Hamm, Urteil vom 29.8.2011, Az.: 18 U 25/10



Ob der Makler seine Provision verliert, hängt ab vom Einzelfall.

Fakten: Der Makler hatte über seine Homepage ein Haus angeboten. Als Baujahr hatte er 1958 angegeben. Ein Interessent meldete sich, es wurde ein Maklervertrag geschlossen, der Interessent erwarb schließlich das Haus zu einem Kaufpreis von 160.000 Euro. Der Makler erhielt die vereinbarte Provision. Kurz darauf erfuhr der Käufer, dass das Haus 1935 erbaut wurde. Er verlangt von dem Makler Schadensersatz in Höhe von 50.000 Euro sowie Rückzahlung der geleisteten Courtage in Höhe von 5.700 Euro. Die Ansprüche bestehen jedoch nicht. Ein vom Gericht in Auftrag gegebenes Sachverständigengutachten hatte nämlich einen Marktwert des Hauses in Höhe von 170.000 Euro ermittelt. Der Käufer hat das Haus also 10.000 Euro unter Marktwert erworben. Insoweit ist dem Käufer schon kein Schaden entstanden. Der Erwerber hat auch keinen Anspruch auf Rückzahlung der Provision. Der Provisionsanspruch ist nicht verwirkt. Der Makler hatte nicht unter Verletzung wesentlicher Vertragspflichten den Interessen seines Auftraggebers in erheblicher Weise zuwidergehandelt. Insoweit hätte der Makler mindestens grob fahrläs-

sig handeln müssen. Eine derartige Treuepflichtverletzung konnte ihm jedoch nicht nachgewiesen werden. Auch aus Schadensersatzgesichtspunkten besteht kein Anspruch auf Rückzahlung der Provision. Zwar kann der Auftraggeber provisionsfrei zu stellen seien, wenn eine auch einfache Pflichtverletzung für den Anfall der Provision ursächlich ist. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn der Auftraggeber den Hauptvertrag ohne die Pflichtverletzung des Maklers nicht abgeschlossen hätte. Auch das war aber vorliegend nicht der Fall, da der Erwerber das Haus gerade behalten wollte. Dann ist im Wege der Vorteilsausgleichung aber zu berücksichtigen, dass der Käufer das Objekt 10.000 Euro unter Marktwert erworben hatte. Dieser Betrag übersteigt den Betrag der von ihm zurückgeforderten Maklercourtage deutlich.

Fazit: Die Entscheidung ist interessengerecht. Zu beachten ist freilich, dass die vorsätzliche Falschangabe eines Baujahres auch dann zur Provisionsverwirkung führt, wenn das betreffende Immobilienobjekt unter Marktwert erworben werden kann.

Mietrecht

Schadensersatz [76.1]

Auslegungsbedürftiger Begriff „Nettokaltmiete“

Der Begriff der „Nettokaltmiete“ ist nicht immer eindeutig und kann im Einzelfall der Auslegung bedürfen. Von der Auslegung hängt es ab, ob eine zum Schadensersatz oder Minderung berechtigende Beschaffenheit vereinbart wurde.

Schleswig-Holsteinisches OLG, Urteil vom 29.11.2011, Az.: 11 U 26/10

Fakten: Die Parteien streiten über Minderung und Schadensersatz im Rahmen des Kaufs eines Mehrfamilienhauses. Im Kaufvertrag war die Nettokaltmiete mit 3.101 Euro angegeben. Der Käufer war offenbar davon ausgegangen, dass dieser Betrag den Nettokaltmietertrag darstellte, also nur umlagefähige Nebenkosten enthielt. Das Gericht verneint die geltend gemachten Ansprüche. Der im Mietvertrag verwendete Begriff der „Nettokalt-Miete“ ist nicht eindeutig. Teilweise wird darunter der Mietbetrag verstanden, von welchem sämtliche Nebenkosten abgezogen sind, unabhängig von ihrer Umlagefähigkeit auf den Mieter. Der Begriff bedarf deshalb der Auslegung. Nach § 133 BGB ist dabei der wirkliche Wille der Parteien zu erforschen. Hier wurden in der Mietaufstellung die Nettokaltmieten für die einzelnen Wohnungen aufgeführt, ohne Hinweis, dass auch die nicht umgelegten Nebenkostenanteile abgezogen seien. Der Käufer konnte auch nicht erwarten, dass sämtliche Betriebskosten für das Mehrfamilienhaus umlagefähig waren oder auch umgelegt worden waren. Deshalb durfte die Angabe der Nettokaltmiete von einem objektiven Empfänger

dieser Information nicht so verstanden werden, dass dieser Betrag schon um sämtliche Betriebskosten bereinigt war.

Fazit: Die Verwendung des Begriffes „Nettokaltmiete“ gegenüber einem Mieter dürfte – anders als im vorliegenden Fall, da vom Empfängerhorizont eines durchschnittlichen Mieters aus zu betrachten – als der Mietbetrag zu verstehen sein, welcher der Mieter nach Abzug der umlagefähigen Betriebskosten als Grundmiete zahlen muss. Im Zusammenhang mit dem Verkauf einer Immobilie geht es meist um die Frage, in welcher Höhe der Mietertrag zur Finanzierung beitragen kann. In diesem Rahmen kann „Nettokalt-Miete“ der Mietertrag verstanden werden, von dem sämtliche – umlagefähige und nicht umlagefähige – Nebenkosten abgezogen sind. Das muss aber nicht der Fall sein. Hier hätte der Käufer sprachlich klarer zum Beispiel auf den Begriff des „Nettomiet-Ertrags“ abstellen müssen, um deutlich zu machen, dass es ihm – hier im Rahmen der Finanzierung – vor allem um die Berechnungsgrundlage für die Finanzierung ging.

Staffelmietvertrag [76.2]

Formularklausel:

Befristeter Kündigungsverzicht wirksam?

Zur Auslegung eines befristeten Kündigungsverzichts in einem Wohnraummietvertrag.

BGH, Versäumnisurteil vom 23.11.2011, Az.: VIII ZR 120/11

Fakten: Im Staffelmietvertrag war geregelt: „Ziffer 3.: Mietzeit: Ab dem 1.11.2007 unbefristet: Die Parteien verzichten ... für die Dauer von drei Jahren auf ihr Recht zur Kündigung. Eine Kündigung ist erstmalig nach Ablauf eines Zeitraums von drei Jahren mit der gesetzlichen Frist zulässig, also ab dem 30.10.2011 zum 1.1.2011.“ Der Mieter hatte mit Schreiben vom 11.12.2008 zum 31.12.2008 gekündigt. Der Vermieter widersprach unter Hinweis auf Ziffer 3 des Mietvertrags. Er erhielt die Schlüssel am 18.5.2009 vom Mieter zurück und vermietete die Wohnung zum 1.10.2009 anderweitig. Er verlangt Zahlung der Miete für die Monate Januar bis einschließlich Juni 2009. Anders als die Unterinstanzen erklärt der BGH die angegebene Klausel für wirksam, die Kündigung für unwirksam und bejaht den Mietzahlungsanspruch. Es handelt sich hier unstreitig um eine Formularklausel. Nach Rechtsprechung des Senats ist ein beiderseitiger,

zeitlich begrenzter Kündigungsausschluss in einem Formalmietvertrag über Wohnraum zulässig; unwirksam ist er in der Regel nur dann, wenn seine Dauer mehr als vier Jahre beträgt. Ein solcher Kündigungsausschluss zulasten des Mieters kann auch in AGB eines Staffelmietvertrags vereinbart werden. Die Klausel schließt das Recht des Mieters zur außerordentlichen Kündigung des Mietvertrags nicht aus. In der Klausel wurde Bezug auf die ordentliche Kündigung genommen. Schon daraus lässt sich ableiten, dass sie nur den vorübergehenden Ausschluss des Rechts zur ordentlichen Kündigung zum Gegenstand hat.

Fazit: Die Vorinstanzen hatten in der Klausel eine unangemessene Benachteiligung des Mieters gesehen, weil sie – mangels sprachlicher Differenzierung – auch dessen Recht zur außerordentlichen Kündigung des Mietvertrages ausschloß. Dieser Auslegung erteilt der BGH eine Absage.



Ausschluss im Vertrag: Mieterkündigung kann unwirksam sein ...

Mietkaution [77.1]**Verpflichtung zur Kautionszahlung an Erwerber nach Treu und Glauben**

Grundsätzlich besteht kein Anspruch des Erwerbers gegen den Mieter auf erneute Leistung einer im Mietvertrag vereinbarten Kautionszahlung, wenn der Mieter die Kautionszahlung bereits an den Voreigentümer als früheren Vermieter geleistet hat. Zur Verpflichtung eines Mieters aus Treu und Glauben, die vom Voreigentümer an den Mieter zurückgegebene Kautionszahlung an den Erwerber als neuen Vermieter zu leisten.

BGH, Urteil vom 7.12.20011, Az.: VIII ZR 206/10

Fakten: Der Mieter einer Wohnung hatte zugunsten seines Vermieters ein Kautionskonto verpfändet. Das Grundstück wurde dann verkauft, der Kaufvertrag enthielt unter anderem die Klausel: „Der Verkäufer hat den jeweiligen Mieter unverzüglich, ... schriftlich vom Verkauf zu unterrichten und dessen schriftliche Zustimmung zur Übertragung der Sicherheit einzuholen.“ Der Mieter erteilte trotz entsprechender Aufforderung aber keine Zustimmung zur Übertragung der Kautionszahlung auf den Erwerber und erhielt daraufhin die Kautionszahlung vom früheren Vermieter zurück. Der neue Vermieter verlangt nunmehr vom Mieter die erneute Leistung der Kautionszahlung. Der Bundesgerichtshof entscheidet wie folgt: Grundsätzlich besteht kein Anspruch des Erwerbers gegen den Mieter auf erneute Leistung einer im Mietvertrag vereinbarten Kautionszahlung, wenn der Mieter diese Kautionszahlung bereits an den Voreigentümer als früheren Vermieter geleistet hat. Auch ist der Mieter grundsätzlich nicht verpflichtet, der Übertragung der Kautionszahlung auf den Erwerber zuzustimmen. Einer solchen Zustimmung des Mieters bedarf es in der Regel nicht, weil der Erwerber kraft Gesetzes in

die Rechte und Pflichten aus der Kautionszahlung eintritt. Allerdings ist der Mieter im vorliegenden Fall aufgrund besonderer Umstände nach Treu und Glauben verpflichtet, die vereinbarte Kautionszahlung erneut – nunmehr jedoch an den neuen Vermieter – zu leisten. Die Kautionszahlung war nämlich in der Art geleistet worden, dass der Mieter die Verpflichtungserklärung nur zugunsten der Voreigentümerin persönlich abgegeben hatte und deshalb die am Mietverhältnis nicht beteiligte Bank nicht ohne Zustimmung des verpfändenden Mieters zur Auszahlung des Sparguthabens an den neuen Eigentümer verpflichtet war. Die Übertragung der Kautionszahlung persönlich für den Alteeigentümer bestellten Sicherheit war faktisch nur mit einer Mitwirkungshandlung des Mieters zu bewirken

Fazit: Der Bundesgerichtshof stellt in dieser Entscheidung im Übrigen auch klar, dass der Mieter mit einer Zustimmung zur Übertragung der Kautionszahlung auf den Erwerber nur das bestätigt, was gemäß der Vorschrift des § 566a Satz 1 BGB ohnehin kraft Gesetzes gilt. Daraus ist kein Verzicht des Mieters auf seine Rechte gegen den ursprünglichen Eigentümer herzuleiten.

Wegnahme [77.2]**Was der Mieter einbaut, darf er bei Auszug ausbauen**

Das Wegnahmerecht des Mieters ist nicht auf Einrichtungen beschränkt, sondern es erfasst auch Veränderungen in der baulichen Substanz ohne Rücksicht auf das Eigentum an den Einbauten.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 4.8.2010, Az.: I-24 U 48/11

Fakten: Der Mieter hatte bei seinem Auszug die von ihm eingebauten Türen, Türfutter, Toiletten und Waschtische entfernt. Das Gericht verneint alle Ansprüche des Vermieters. Die vom Mieter vorgenommenen Einbauten berechtigen ihn zur Wegnahme gemäß § 539 Abs. 2 BGB. Ohne Belang ist ob die Einbauten zu einem vorübergehenden Zweck erfolgten und im Eigentum des Mieters blieben oder als bauliche Veränderungen zu wesentlichen Bestandteilen der Mietsache wurden und deshalb in das

Eigentum des Vermieters übergingen.

Fazit: Der Mieter hat die Mietsache so zu übergeben, wie er sie erhalten hat. Hat er Umbauten vorgenommen, sind diese bei Auszug zurückzubauen. Der Mieter hat ein Aneignungsrecht an den von ihm eingebauten Gegenständen. Richtet der Mieter beim Rückbau Schaden an, kann der Vermieter nur dann Schadensersatz verlangen, wenn er dem Mieter eine Frist zur Beseitigung gesetzt hat und diese erfolglos verstrichen ist.

Betriebskosten [77.3]**Auskunftsanspruch gegen Vermieter bei Betriebskostenpauschale?**

Ein Auskunftsanspruch des Mieters gegen den Vermieter zur tatsächlichen Höhe der bei der Wohnraummiete von einer Pauschale abgedeckten Betriebskosten gemäß § 242 BGB kommt nur in Betracht, wenn konkrete Anhaltspunkte für eine nachträgliche Ermäßigung der Betriebskosten bestehen.

BGH, Urteil vom 16.11.2011, Az.: VIII ZR 106/11

Fakten: Der Vermieter vereinbarte mit den Mietern Grundmiete und Nebenkostenpauschale. Die Mieter halten Letztere für zu hoch und verlangen zunächst Auskunft über die Höhe der von der Pauschale erfassten Nebenkosten und Belegeinsicht. Der Vermieter verweigert die Auskunft. Auch der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Vermieter ist grundsätzlich nicht verpflichtet, seine anfängliche Kalkulation einer Betriebskostenpauschale offenzulegen.

Fazit: Der Vermieter muss bei Ermäßigung der Betriebskosten die Betriebskostenpauschale herabsetzen (§ 560 Abs. 3 BGB). Dies gilt aber nur für eine nachträglich eintretende Absenkung der Betriebskosten. Auskunft gibt es nur dann, wenn es konkrete Anhaltspunkte für eine Kostensenkung der Gesamtbetriebskosten gibt. Gleichen sich Ermäßigungen der einen mit Steigerungen anderer Betriebskostenposten aus, besteht kein Auskunftsanspruch.

Mein Klassiker



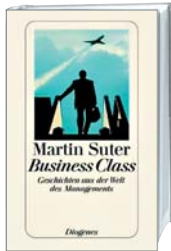
Birgit Hempel FRICS, Associate Director im Geschäftsbereich Valuation & Transaction Advisory der Jones Lang LaSalle GmbH und Mitglied der Professional Group Valuation der RICS Deutschland.

Das Bonus-Geheimnis und andere Geschichten aus der Welt des Managements

Buch von Martin Suter

15 Jahre lang schrieb Martin Suter Kolumnen für verschiedene Zeitungen. Mehrere Bücher sind daraus hervorgegangen: „Business Class“ (Band I und II), „Richtig Leben mit Geri Weibel“, „Huber spannt aus“, „Unter Freunden“ und „Das Bonus-Geheimnis und andere

vielen kleinen Eitelkeiten und absurden Mechanismen des modernen Bürokosmos offen. „Dumm gelaufen“ kann als Motto über den meisten Storys stehen, ob beim neidischen Blick darauf, dass der Konkurrent neben dem zweitwichtigsten Mann des Unternehmens sitzt; übersehen wird, dass der eigene Nachbar der wichtigste Boss ist; ein erfolgsgewohnter Manager seine Ehefrau einer „Performance-Analyse“ unterzieht, sich eine sozialträgliche Trennung im Stil des modernen Personalmanagements überlegt und doch überrascht wird.



„Der Leser wird manchen Kollegen oder Vorgesetzten wieder finden und dabei herzlich lachen. Das Buch hilft, sich selbst, andere und skurile Situationen im Berufsalltag nicht immer ganz so ernst zu nehmen.“

Geschichten aus der Welt des Managements“.

Martin Suter beobachtet die unerreichbaren Götter der Unternehmensspitze, die gehetzten Führungskader dazwischen, die ausgebrannten Workaholics in den unteren Chargen. Er beschreibt die alltäglichen Rituale des Machterhalts, die erfindungsreichen Kämpfe um Statussymbole, gibt Wahrheiten zum Besten, die bitterböse und gleichzeitig urkomisch sind. Der genaue Blick und die Ironie geben dabei nicht nur die Schwächen der einzelnen Akteure frei. Mit sezierendem Scharfblick und pointierter Sprache legt Suter all die

Der Leser wird manchen Kollegen oder Vorgesetzten wiederfinden und herzlich dabei lachen. Nicht selten bleibt einem das Lachen im Halse stecken – man fühlt sich selbst ertappt! In jedem Fall hilft es, sich selbst, andere und skurile Situationen im Berufsalltag nicht immer ganz so ernst zu nehmen. Empfehlenswert für alle, die im Management arbeiten, noch arbeiten wollen oder es schon immer besser gewusst haben.

Martin Suter: Das Bonus-Geheimnis und andere Geschichten aus der Welt des Managements, Diogenes Verlag, 24. Auflage 2002, 240 S., ISBN: 978-3257233193, 9,90 Euro

Neue Bücher

Die Balkonfibel

Vier Millionen Balkone stehen in Deutschland zur Sanierung an. Doch welche Genehmigungen sind hierfür notwendig? Welche DIN-Normen sind zu beachten? Wo findet man die richtigen Experten? Und überhaupt: Ist Grillen erlaubt? Die Balkonfibel versteht sich als unterhaltsames Technikbuch für Eigentümer und Verwalter von Immobilien.

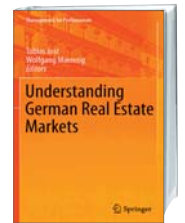
Reinhard Eger, 1. Auflage 2011/12, 175 S., ISBN 978-3-00-035535-6, 30 Euro



Understanding German Real Estate Markets

Die Autoren des Buchs hatten einen guten Riecher: Als sie vor zwei Jahren ihr Werk konzipierten, ahnten sie bereits, dass die Begeisterung für deutsche Immobilien zurückkehren wird. Mit ihrem Werk wollen sie ausländischen Investoren einen Überblick über alle wichtigen Informationen – und natürlich auch die Tücken – des deutschen Immobilienmarkts an die Hand geben.

Tobias Just/Wolfgang Maenning, Springer Verlag 2012, 403 S., ISBN 978-3-642-23610-5, 85,55 Euro



Beck'sches Formularbuch Vergaberecht

Das Vergaberecht ist komplex. Das Beck'sche Formularbuch will die Materie praxisrelevant darstellen. Offizielle Formblätter werden dabei ebenso aufgearbeitet wie individuell zu gestaltende Rechtsbehelfe und Rechtsmittel.

Dr. Hans-Joachim Prieß/Dr. Friedrich Ludwig Hausemann/Dr. Hans-Peter Kulartz, Verlag C. H. Beck, 2. Auflage 2011, 765 S., ISBN 978-3-406-57240-1, 129 Euro (mit CD-ROM)



Bauen im Kultur- und Klimawandel

Mit 333 Fallbeispielen und 1.800 Abbildungen zeigt das Buch eine Vielfalt an planerischen und architektonischen Möglichkeiten auf, wie mit zukunftsbezogenen Strategien und Entwicklungen auf den permanenten Kultur- und Klimawandel reagiert werden kann. Von alten Kulturtechniken über modellhafte Bauten und Konzepte der Gegenwart bis zu visionären Ansätzen – die Bandbreite der Projekte zeigt, wie den aktuellen Herausforderungen innovativ und variantenreich begegnet werden kann. Angesprochen werden sollen alle Akteure des Bauens: Der Architekt, der Ingenieur oder der Denkmalpfleger. Die Energieproblematik ist dabei in weitergehende baukulturelle Denkansätze einbezogen, die Ressourcenfrage bei neuen Interventionen, Transformationen und Anpassungsszenarien bei veränderten Bedingungen werden zentral behandelt.

Ulrich Pfammatter, vdf Hochschulverlag an der ETH Zürich, 2012, 412 S., ISBN 978-3-7281-3395-3, 74 Euro



Immobilienwirtschaft: Erfolgreiche Pressearbeit & PR in der Praxis

Das Buch „Immobilienwirtschaft: Erfolgreiche Pressearbeit & PR in der Praxis“ will Fachbuch, Ratgeber und praktischer Leitfaden zugleich sein. Es stellt die Grundlagen einer erfolgreichen Presse- und PR-Arbeit für Immobilienunternehmen dar und informiert über Theorie und Praxis. Angesprochen werden sollen Projektentwickler, Bauträger, Wohnungsverwaltungen, Makler und freie Immobilienunternehmen. Praktische Beispiele, Arbeitsanleitungen, Tipps und Insiderwissen bieten Hintergründe zur operativen PR-Arbeit, zum Aufbau eigener Kommunikationsabteilungen und zum Umgang mit Medien- und Agenturvertretern. Das Ziel ist, die Aufmerksamkeit von Medien, potenziellen Mietern, Käufern oder Investoren auf das eigene Immobilienunternehmen zu lenken. Ein besonderer Schwerpunkt ist Social Media.

Thordis Eckhardt, Grabener Verlag, 1. Auflage 2012, 246 S., ISBN 978-3-925573-477, 32 Euro



Aus unserem Haus

Wohnungs- und Immobilienlexikon

Von A wie Abgabenordnung über M wie Mietwert bis hin zu Z wie Zwischenfinanzierung – die zweite Auflage des Wohnungs- und Immobilienlexikons enthält alle bedeutsamen Branchenbegriffe. Haufe-Lexware hat das Kompendium der Experten Professor Dr. Eduard Mändle und Professor Dr. Markus Mändle neu publiziert. Mit 1.800 Einträgen auf 2.000 Seiten bietet es einen Gesamtüberblick über die Branche. Rund 200 Autoren sorgen für Themenvielfalt. Das breite Spektrum vereint Hintergrundwissen mit aktuellen Informationen und gerichtlichen Urteilen. Das Lexikon richtet sich an Führungskräfte und Angestellte in der Immobilienwirtschaft. Mit der zweiten Auflage können die Leserinnen und Leser die Inhalte erstmals auch online über die Datenbank „Haufe Wohnungswirtschafts Office Professional“ abrufen.

Prof. Dr. Eduard Mändle/Prof. Dr. Markus Mändle, Verlag Haufe-Lexware, 2. Auflage 2012, 1968 S., ISBN 978-3-87292-300-4, 148 Euro



Impressum

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Geschäftsführung:
Isabel Blank, Jörg Frey, Birte Hackenjos,
Jens Köhler, 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)
(verantw. 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,
Jelka Louisa Beule,
Manfred Gburek:
Korrespondent Frankfurt/M,
München, Düsseldorf
E-Mail: info@gburek.eu

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Dr. Gudrun Escher
Jola Horschig
Frank Peter Unterreiner
Dr. Ruth Vierbuchen
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 898-3507
Fax: 0761-89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
Bertold Werkmann/shutterstock.com

Anzeigen
Anzeigenpreisliste
(1.1.2012)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@haufe-lexware.com
David Zenetti
Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel. 0931 2791-464,
Fax. 0931 2791-477
E-Mail: monika.thuencher@haufe-lexware.com

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
20.200 Exemplare im 4. Quartal/2011

Druck: Echter Druck Center, Würzburg



Termine ...

... von „Gewerbemietverhältnissen“ bis „Zukunft des Wohnens“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
TOP-TERMIN	Konferenz: Wohneigentum stärken – nachhaltig und bezahlbar: Perspektiven für die Bildung von Wohneigentum, Veränderungen und Trends bei der Wohnungsbaufinanzierung mit Blick auf die Förderlandschaft	14.3.2012 Regensburg	kostenfrei	Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung/Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V., Telefon 030 20613250, www.deutscher-verband.org
	17. Europäischer Verwaltungskongress 2012: Verwaltung 2.0 – Paradigmenwechsel oder Mode-Erscheinung?	15.-16.3.2012 Bremen	350 Euro	w2m-net Veranstaltungen, Tel.: 0421 167606-19, www.evk2012.de
	16. Forum – Zukunft des Wohnens – Öffentliche Hand, Investoren und Nutzer im Dialog	20.3.2012 München	630 Euro	gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V., Telefon 0611 236810-70, www.gif-ev.de
	Berliner Immobilienrunde: Immobilien-Beratung für und Immobilien-Platzierung bei vermögenden Privatpersonen/Family Offices	28.3.2012 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.tvs-berlin.de
	Metropolforum Rhein-Main. Die Ergebnisse	16.04.2012 Darmstadt	kostenfrei	Schader-Stiftung, Telefon 06151 17590, www.schader-stiftung.de
17. IIR Immobilienstandort Hamburg 2012	17.-18.4.2012 Hamburg	2.099 Euro	IIR Deutschland/Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3539, www.iir.de/hamburg2012	
TOP-TERMIN	8. RICS-Focus – Ist Buy and Hold noch zeitgemäß? Oder ist Timing alles? Investmentstrategien in unsicheren Zeiten	19.4.2012 Berlin	250*/350 Euro**	RICS Deutschland, Telefon 069 6500750, www.ricseurope.eu
	Energy auf der HANNOVER MESSE 2012	23.-27.4.2012 Hannover	32 Euro	HANNOVER MESSE Team, Telefon 0511 89-0, www.hannovermesse.de
	Seminare und Schulungen			
	Mietschulden, Renovierungen, Zerstörungen: Kostenübernahme durch öffentliche Stellen – Gesetzliche Voraussetzungen, Zuständigkeiten usw.	20.3.2012 Hamburg	295*/355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 390473-330, www.vhw.de
	Verkaufs- und Vermietungstraining für Makler und die Immobilienwirtschaft im Allgemeinen	21.3.2012 Wiesbaden	345 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-11, www.sfa-immobilien.de
	Grundlagen Mietrecht	21.-22.3.2012 Köln	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
	5. Seminar: Bauen im Bestand – Klimaschutz, Effizienz, Verwertung/Entsorgung von Baumaterialien	22.3.2012 Bruchsal	85 Euro	ICP Ingenieurges. Prof. Czurda & Partner mbH, Telefon 0721 94477-0, www.icp-ing.de/index.php?categoryid=51
	Gewerbemietverhältnisse in Krisensituationen	23.3.2012 München	499 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, www.beck-seminare.de
	Konflikttraining für Immobilienfachleute	26.-27.3.2012 München	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
	Mit Benchmarking zu Führungskennzahlen im Real Estate Management (REM) und Facility Management	27.3.2012 Berlin	290 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	Wohnst du noch...? Zukunftsfähiger Wohnungsbau	28.3.2012 Stuttgart	275 Euro	Institut Fortbildung Bau Architektenkammer Baden-Württemberg, Telefon 0711 248386-310, www.ifbau.de
	6. Immobilien Seminar – Immobilien im Wandel der Zeit	31.3.2012 Erfurt	97 Euro	Cornelia Hopf Immobilienverwaltung, Telefon 0361/74973-0, www.hopf-immobilien.de
	PowerHaus Grundlagen und Stammdaten	16.04.2012 Mülheim	449 (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	Ivanhoe Cambridge 44
Aberdeen Immobilien 12	IVG 19
Acrest 45	
AEW Europe 12	J
Alpine Bau 14	Jones Lang LaSalle 9, 12, 20
avm mfi partners 43	
AVW Immobilien AG 45	K
Axel Springer 13	Kalo-Gruppe 68
	Kalorimeta 68
B	KfW 10, 25
Bouwfonds Immobilienentwicklung 12	KGAL 14
Brunata-Metrona 68 ff.	
	L
C	Landesbank Baden-Württemberg
Caposition S.à r.l. 44	(LBBW) 13
Carrefour Group 43	LBBW Immobilien GmbH 13
CNBC 43	LHI Leasing 14
Colliers Valuation GmbH 14	Lloyd Fonds AG 14
Comfort 10	
Commerz Real 14	M
CoreNet Global 50	MAB Development 45
Corio Deutschland GmbH 43, 45	Media Markt/Saturn 42
Corpus Sireo Asset Management	Mess-Profis 69
GmbH 49	Metro Cash & Carry 42
	Metro Group 43
D	Metro Properties 42
DB Research 21	mfi - managment für
Deka 23	Immobilien AG 43, 44
Deutsche Bank 14, 21	Minol 68 ff.
Deutsche Bundesbank 20	Multi Corp 45
Deutsche Euroshop 19 ff.	Multi Development
DIC Asset AG 34, 35	Deutschland GmbH 43, 45
DTZ 48	MVV Energiedienstleistungen
	GmbH 69
E	N
ECE 11, 14, 43 ff.	Nordcapital 14
ECE Real Estate Partners 45	
Ellwanger & Geiger (E&G) 20	O
enco energie consulting GmbH 82	OVG Real Estate 14
Ernst & Young Real Estate 20, 26, 29	
Eurohypo AG 14, 44	P
Evita GmbH 67	Patrizia 13
	Perella Weinberg Partners 44
F	PwC 8
F&C REIT Asset Management 14	
Fondsbörse Deutschland Beteiligungsmakler AG 12	R
Fondsmanagement Düsseldorf 14	Real 42
	Redevco 43
G	Renaissance Capital 14
GfK Geomarketing 42	
GMA 45	S
Goldman Sachs 14	SeLoger.com 13
GSW Immobilien AG 14, 44 ff.	Sierra Development Germany
	GmbH 45
H	Sonae Sierra 45
Hamborner Reit AG 10	
Hannover Leasing 14	T
Hansa Treuhand 14	Targobank 14
Haspa (Hamburger Sparkasse) 45	Techem 68 ff.
HBB (Hanseatische Betreuungs- und Beteiligungsgesellschaft mbH) 45	Tesco plc 43
Helaba 22	Trend:research GmbH 66
Hess und Partner Immobilien GmbH 82	
Hesse Newman Capital 14	U
HIH Property Management GmbH (HPM) 12	UGL-Gruppe 48
HSH Nordbank AG 14	Union Investment 14
Hypoport AG 10	Union Investment Institutional GmbH 14
Hypo-Vereinsbank 14	
Hypovereinsbank New York 14	V
	VR-Wert GmbH 14
I	
Immonet 13	W
Ista 68 ff.	Wölbern Invest 14
	Wolff & Müller Energy GmbH 66

Vorschau auf...

... April 2012



Wie erreichen wir eine nachhaltige Energienutzung?

Nachhaltigkeit

Gestalten oder getrieben werden

Dem Gesetzgeber werden immer neue Vorschriften einfallen, um Deutschland alle Einsparziele erreichen zu lassen. Die Immobilienwirtschaft spielt dabei eine Schlüsselrolle. Wie das Thema nicht als leidiges Muss aufgefasst, sondern aktiv gestaltet werden kann. Eine Hitliste der effektivsten Maßnahmen.

Offene Immobilienfonds

Szenarien geschlossener Großtanker

SEB ImmoInvest und CS Euroreal. Was passiert mit den beiden derzeit geschlossenen Offenen Immobilienfonds? Wiedereröffnung? Abwicklung und Ausverkauf? Eine Analyse der Möglichkeiten.

Die April-Ausgabe erscheint am Donnerstag, den 5. April 2012, Anzeigenschluss ist der 9. März 2012.

... Mai 2012

Bestandsbewirtschaftung

Digital Real Estate

Was ist aus rechtlicher Sicht zu beachten beim Property Management? Elektronische Verbrauchserfassung, Energiebereitstellung, Steuerung der Heizung und Monitoring sind nur einige der neuen Möglichkeiten, computergesteuert seinen Bestand zu bewirtschaften. Doch deren Einsatz ist auch mit Fallstricken durchsetzt. Wie diese vorausschauend umgangen werden.



Die Mai-Ausgabe erscheint am Freitag, den 4. Mai 2012, Anzeigenschluss ist der 4. April 2012.

Geheimnisse

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

... deutsche Mipim-Teilnehmer



Martin Jost
Gesellschafter der enco energie consulting GmbH in Kassel



Ilker Simons
Gesellschafter und Geschäftsführer der Hess und Partner Immobilien GmbH in Aachen



Falk von Tettenborn
Leiter des gleichnamigen Architekturbüros aus München

Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Jost: Typische Beschreibungen lauten diplomatisch, sympathisch, ungeduldig.

Simons: Fordernd, ausgeglichen und ausgleichend.

von Tettenborn: Neugierig (auf technisches Spielzeug), energisch, freundlich.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Jost: In unserem neuen Bürogebäude in Kassel bin ich regelmäßig beim Mittagstisch anzutreffen.

Simons: Regelmäßige Mittagspause? Was ist das?

von Tettenborn: „Kikis Genusslokal“, ein ehemaliges Milchgeschäft in der Münchner Schulstraße.

Jost: Bei der in den letzten Jahren immer größer werdenden Zahl von Projektbeteiligten wünsche ich mir mehr Initiative bei der Suche nach verbindenden Elementen. Nur so kann für alle ein sehr gutes Resultat entstehen.

Simons: Nicht jeder vermeintlichen Neuerung nachlaufen und auf Krampf aneignen. Und dabei dennoch in den wesentlichen inhaltlichen Punkten fortschrittlich bleiben.

von Tettenborn: Weniger Eitelkeit und gleichzeitig mehr Mut zu eigenwilligen Lösungen. ←|

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

Jost: Mit Oscar Niemeyer. Ich verspreche mir in Brasilien baugeschichtlichen Austausch mit einer lebenden Legende.

Simons: Mit Donald Trump. Er ist ein schillernder household name mit langem Erfolg auf höchstem Immobilienniveau und politisch unkorrekter Präsenz.

von Tettenborn: Mit Santiago Calatrava. Ist er der analytische Mathematiker oder doch mehr ein konstruktiv begabter Künstler?

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Ihr Statement zu folgendem provokanten Stereotyp: „Die Mipim sollte bald in einem neuen Messegebäude stattfinden.“

Jost: Ist nicht die Lage der entscheidende Erfolgsfaktor einer Immobilie? Solange das Meer von der Mipim aus sichtbar ist, tritt das Gebäude in den Hintergrund.

Simons: Einspruch: Die Mipim lebt durch und von den vielen kleinen Schwächen des Traditionsstandorts. Jedes Jahr verlaufe ich mich wieder gerne.

von Tettenborn: Die schöne Stimmung auf den Terrassen zum Wasser lässt mich den Verdross über den unübersichtlichen Koloss vergessen. ←|

MITARBEITER

PROZESSE

WISSEN



Steigern Sie jetzt Ihre Wissensproduktivität!

Haufe Suite – die intelligente Plattform für die Vernetzung von Wissen, Mitarbeitern und Prozessen

www.haufe.de/suite

HAUFE.

sicher, zuverlässig, zertifiziert

Techem Funk-Rauchwarnmelder –
höchste Qualität auf dem
neuesten Stand der Technik.



Umfassende Selbsttests und Umfeldüberwachung

- ✓ Automatische Umfeldüberprüfung zur Hinderniserkennung im Umkreis von 50 cm **1**
- ✓ Mehrmals täglich automatische Überprüfung des Melders auf Funktionsfähigkeit von Elektronik, Alarm und Batterie sowie auf Durchlässigkeit der Raucheindringöffnung **2**
- ✓ Fehler-Logbuch mit Funkübertragung zur Dokumentation von Status- und Störungsmeldungen

Intelligente Mikroprozessor-Technologie

- ✓ Sichere Unterscheidung kurzfristiger Störungen (z. B. Zigarettenrauch, Wasserdampf oder elektrische Felder) von echtem Brandrauch zur Vermeidung von Falschalarmen
- ✓ Automatische Anpassung der Empfindlichkeit an eventuelle Verschmutzungen für dauerhaft zuverlässige Rauchererkennung

Höchster Sicherheitsstandard

- ✓ Echtalarm mit mindestens 85 dB weckt auch aus dem Tiefschlaf
- ✓ Manuelle Alarmprüfung jederzeit per Benutzertaste **3** durchführbar – mit reduzierter Lautstärke von 75 dB
- ✓ Fest eingebaute Batterien mit 10 Jahren Mindesthaltbarkeit; akustisches und optisches Signal **4** mindestens 30 Tage vor Ende der Batteriekapazität

- 1** Elektronische Sensoren zur Umfeldüberwachung
- 2** Raucheintrittsöffnung
- 3** Benutzertaste
- 4** Rote Leuchtdiode



Techem Funk-Rauchwarnmelder sind nach DIN EN 14604 zugelassen und VdS-geprüft*. Sie erfüllen zudem die erhöhten Qualitätskriterien der vfdb-Richtlinie 14-01** und sind daher mit dem vfdb-Qualitätslabel „Q“ ausgezeichnet.