

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

KOLUMNE EIKE BECKER Nichts Neues auf der Expo?

BVFI Zweifelhaftes Wachstum des Bundesverbands für die Immobilienwirtschaft

INTERNETSERVICES Geschäftsmodelle für Massenportale und Nischenprodukte

PROPERTY MANAGEMENT

Wachsende Geschäfts- felder



Büro-, Wohn und Geschäftshaus

Frankfurt

Typ: gemischt genutztes Objekt
Größe: 35.500 m²
Sole Lender



Mokotów Nova

Warschau

Typ: Büroobjekt
Größe: 41.000 m²
Arranger · Sole Lender



Bromma Blocks

Stockholm

Typ: Einzelhandelsportfolio
Größe: 205.000 m²
Joint Arranger



Stadtquartier Q6 Q7

Mannheim

Typ: Einkaufszentrum
Größe: 153.000 m²
Co-Arranger



River Plaza

Paris

Typ: Büroobjekt
Größe: 27.000 m²
Arranger · Sole Lender



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Immobilien-geschäft. 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

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Immo-Darwinismus

„Regulierungen sind lästig und teuer, können jedoch zu positiv zu bewertenden Gegenbewegungen führen.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Robusten überleben. Eine Studie des ZIA belegt, dass die umfassenden Auswirkungen des Kapitalanlagegesetzbuchs gut weggesteckt werden. Jedenfalls von den widerstandsfähigen Unternehmen. Auch die meisten Investoren investieren weiter trotz Ankündigung der Mietpreisbremse. Und sind kreativ genug, um doch ihren Schnitt zu machen. Makler und Verwalter sehnen mit der Diskussion um die Zugangsvoraussetzungen zu ihren Berufen geradezu eine Regulierung herbei. Und auch die meisten Banken werden gestärkt aus Regulierungsmarathon und Stresstests hervorgehen. Aus allem folgt: Die Branche wird hübsch. Regulierung lässt die Hässlichen, Schwachen, Schlechten verschwinden.

Zurück zu den Maklern. Über das neue Widerrufsrecht für ihre Kunden kann man weinen, es kann die Makler jedoch auch stärken. Es heißt kreative Lösungen entwickeln. Vielleicht führt das Gesetz zu einer Belebung von Gemeinschaftsgeschäften und Maklernetzwerken. Das Widerrufsrecht schadet nicht, wenn der Makler in jedem Ort der Republik eine Niederlassung hat. Regulierungen sind lästig. Aber sie machen aktiv.

Robust, hübsch, gelassen, kreativ, aktiv: Die Branche strahlt im Glanze, sie beginnt bereits zu blenden. Doch es naht die schützende Wolke, gibt es doch Anzeichen dafür, dass die Immobilien-Regulierungswut in dieser Legislaturperiode verraucht ist. Das Licht wird schwinden, Lethargie wird wieder Einzug halten, Satttheit, Trägheit. Hoffentlich fällt man nicht in Schlaf: Die nächsten Regulierungsvorhaben liegen schon in der Schublade.

Ihr



Nicht verpassen:

Aareon Forum
25. und 26. November
in Bochum
www.aareon-forum.de

**Ein gutes Gefühl,
wenn alles wie am
Schnürchen läuft.**

**Willkommen bei Europas
führendem Beratungs-
und Systemhaus für die
Immobilienwirtschaft.**

Auf unsere langjährige Branchenkenntnis und unser wegweisendes Angebotsportfolio können Sie sich voll und ganz verlassen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir zukunftsichere Lösungen, die zu Ihnen passen.

Nähere Informationen erhalten Sie telefonisch (0800 0227366), unter www.aareon.com oder in einer unserer Niederlassungen.

WE MANAGE IT FOR YOU

Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

11.2014

MARKT & POLITIK

| | |
|--|-----------|
| Szene | 08 |
| Es droht der Pflegewohnnotstand ZIA-Präsident Andreas Mattner zu den Herausforderungen, die noch anzugehen sind | 10 |
| „Mehr Habicht als Haus“ Der Ressortzuschnitt des neuen Ministeriums weist zuviel Umweltschutz auf, meint Verleger Dieter Blümmel in seinem Kommentar | 11 |
| Ein Jahr Bundesbauministerium Staatssekretär Gunther Adler im Interview mit der Immobilienwirtschaft | 12 |

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

| | |
|---|-----------|
| Szene | 16 |
| Das Finanzinterview mit Martin Thiel, TAG Immobilien | 18 |
| Immobilienfinanzierung Was bringen Pfandbriefe & Co.? | 20 |
| Von den Finanzgerichten Steueroase für Vermieter | 23 |
| Nachbericht Expo Real So war's in diesem Jahr auf der Gewerbeimmobilienmesse in München | 24 |
| Einzelhandel I Shoppingcenter als Investment | 26 |
| Einzelhandel II Management von Shoppingcentern | 28 |
| Kolumne Eike Becker Die Expo Real als Seismograph der Immobilienwirtschaft | 30 |

VERMARKTUNG & BEWERTUNG

| | |
|--|-----------|
| Szene | 32 |
| Verband BVFI Das rasante Wachstum des Bundesverbands für die Immobilienwirtschaft wirft Fragen auf | 34 |
| Maklerrecht Maklerverträge fallen unter das Fernabsatzgesetz – doch was heißt das konkret? | 37 |
| Marketingaward Bei der Verleihung des diesjährigen Marketingawards ging es viel um das Thema Offline-Marketing | 38 |


TITELTHEMA
DER DIENSTLEISTUNGS-
BROKER

Property Manager durchleben einen Paradigmenwechsel in ihrer Tätigkeit. Neue Services lassen das Berufsfeld immer komplexer werden. Die neuen Chancen.

42

RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **RICS** 14; **Deutscher Verband** 15; **Tipps, Humor, Meinung** 70;
Termine 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74



12

EIN JAHR BUNDESBAUMINISTERIUM

Staatssekretär Gunther Adler im Exklusivinterview:
 Quartierspolitik kann nur gelingen, wenn das Thema
 Pflege in die Konzepte einbezogen wird



26

EINZELHANDEL

Gesucht: die Top-Location um die Ecke. Wie der
 „Limbecker Platz“ in Essen, der 2014 als bestes
 Shoppingcenter Europas ausgezeichnet wurde.

IMMOBILIENMANAGEMENT

Szene 40

TITELTHEMA

Harte Zeiten für Property Manager

Die Dienstleister erfahren täglich
 zunehmende Verantwortung und
 steigenden Margendruck. 42

**Neue Dienstleistungen, neue
 Geschäftsmodelle, neue Chancen**

Nur neue Geschäftsfelder ermöglichen
 weiterhin rentables Arbeiten. 45

Verwaltertag

Gespräche über Zukunftsthemen:
 Beim diesjährigen Verwaltertag gab
 es viel Diskussionsstoff. 48

Aktuelles Recht

Urteil des Monats: Einsicht in Grund-
 bücher anderer Eigentümer. 49

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 54

Energetische Studien

Es werden immer mehr, die Ergebnisse
 widersprechen sich – ein Überblick 56

Internetservices

Digitale Geschäftsmodelle:
 Vom Massenportal bis zum
 Nischenprodukt. 59

Enterprise Resource Planning

ERP-Systeme sind in aller Munde.
 Wie sinnvoll sind sie wirklich? 62

PERSONAL & KARRIERE

Szene 64

Frauenförderprogramme

Wenn junge Frauen von erfahrenen
 Managerinnen lernen. 66

Fachkundenachweis für Makler

Die Anforderungen an Makler steigen
 – und damit der Bedarf für Aus- und
 Weiterbildungen. 68



TOP-THEMA



Digital Real Estate

Digital Real Estate durchdringt nach und nach alle Bereiche der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Was tut die Immobilienbranche, um den Anschluss an die Entwicklungen der Informationstechnologie nicht zu verlieren? Führende Branchenköpfe äußern sich hierzu alle zwei Wochen in einer exklusiven Kolumne.



GASVERSORGUNG

Vorsicht beim Lieferantenwechsel

Unseriöse Energiemakler, unseriöse Berater: Wer in der Immobilienwirtschaft die Vorteile des liberalisierten Energiemarktes nutzen, aber den genannten Risiken aus dem Weg gehen will, wird die Leistung von Energieberatern oder Energiemaklern in Anspruch nehmen.



Allerdings heißt es hier aufpassen: Immer häufiger zu beobachten sind Agenturen, die für ihre Leistungen vom Kunden zusätzlich zu den Provisionszahlungen der Versorger honoriert werden wollen. Lesen Sie mehr hierzu in unserem aktuellen Top-Thema.

SEMINAR

HAUFE-ONLINE-SEMINAR Der WEG-Kredit (KfW-Darlehen) und dessen wirtschaftliche Auswirkungen

Mittwoch, 19.11.14, 10 Uhr,
ca. 90 Min., WE-Verwaltung,
82,11 Euro inkl. MwSt.

Seit der WEG-Novelle ist die Gewährung eines Darlehens an Wohnungseigentümergeinschaften einfacher geworden. In einem gleichbleibenden, strukturierten Ablauf können Finanzierungsmittel an die Eigentümergemeinschaft ausbezahlt werden. Welche Schritte Sie dabei einhalten sollten, um eine reibungslose Darlehensbeantragung und Auszahlung der Darlehensmittel zu ermöglichen, präsentiert Ihnen unser Experte in diesem Online-Seminar.

Referent: Andreas Buchheim, geprüfter Immobilienfachwirt (IHK), Abteilungsleiter Verwalter-Service bei der Hausbank München eG. Andreas Buchheim ist seit neun Jahren verantwortlich für das Bankgeschäft inklusive der Verwaltungssoftware der wohnungswirtschaftlichen Kunden.

NEWSLETTER



**Registrieren
Sie sich jetzt für
unsere kostenlosen
Newsletter.** Der

Newsletter Immobilienwirtschaft bietet Top-News für die gesamte Immobilienbranche. Mit dem Newsletter Immobilienverwaltung haben Sie alle aktuellen Themen und die neueste Rechtsprechung rund um die Vermietung, Verwaltung und Bewirtschaftung im Blick. Und mit dem Newsletter Wohnungswirtschaft gibt es aktuelle Informationen zu Inhalten der DW – „Die Wohnungswirtschaft“.

Hotel gesucht!

DAIKIN macht Ihr Hotel zum Energiespar-Vorreiter!

Während andere noch darüber diskutieren, beweisen wir es: Die Energiewende ist machbar und ein Gewinn für alle. Maximale Energieeffizienz und niedrige Energiekosten sind schon heute in der Hotelbranche realisierbar! Für diesen Beweis suchen wir einen Partner, dessen neues Hotel kostenlos mit DAIKIN Technologie ausgestattet wird.

Ihre Vorteile:

- › Systemtechnik & Installation **FOR F.R.E.E.:** Heizung, Klima, Kälte, Lüftung und Brauchwasser gratis vom Marktführer DAIKIN
- › Einsatz regenerativer Energien und niedrige Lebenszykluskosten
- › Regelmäßige Messung der Verbrauchsdaten zur Bewertung der Energieeffizienz und CO₂-Emissionen, durchgeführt von einem Institut der Fraunhofer-Gesellschaft
- › Einmaliger Komfort für Ihre Hotelgäste durch perfektes Raumklima und höchste Flexibilität



Gunther Gamst, Geschäftsführer DAIKIN Deutschland

Haben Sie noch Fragen zum Projekt? Dann sprechen Sie persönlich mit Gunther Gamst, Geschäftsführer DAIKIN Deutschland

Tel.: 089-74427-442, Mobil: 0172-8960515,

E-Mail: gunther.gamst@daikin.de

Oder bewerben Sie sich mit Ihrem Hotelneubau-Projekt direkt unter www.leading-air.com

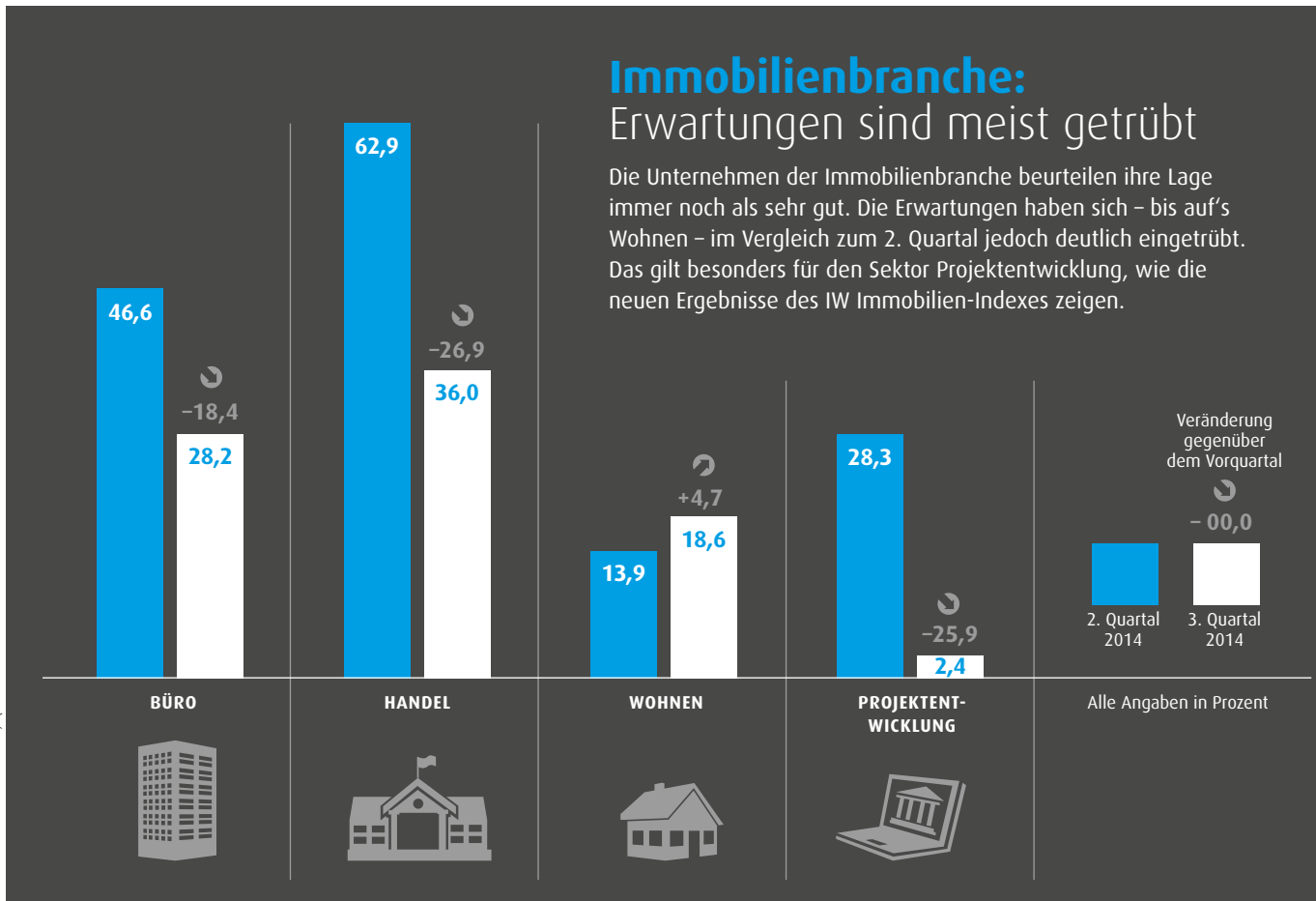
Bewerbungszeitraum: 01. Oktober 2014 - 15. Februar 2015

Leading Air



Markt & Politik

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln



FLÜCHTLINGSUNTERBRINGUNG

Bau von Unterkünften soll erleichtert werden

In einem Gesetzentwurf fordert der Bundesrat den Bundestag auf, ein Flüchtlingsunterbringungs-Maßnahmengesetz zu erlassen. Durch eine zeitlich befristete Änderung des Bauplanungsrechts soll die Schaffung öffentlicher Unterbringungseinrichtungen erleichtert werden. Hintergrund dieser Forderung ist die erwartete hohe Anzahl von Flüchtlingen, die dieses Jahr nach Deutschland kommen. In der Begründung heißt es, die Bereitstellung von Unterkünften für Flüchtlinge und Asylbewerber stelle in Ballungszentren mit ohnehin angespanntem Wohnungsmarkt ein großes Problem dar. In einer Stellungnahme unterstützt die Bundesregierung den Gesetzentwurf des Bundesrats. Jedoch schlägt sie Änderungen vor. So zieht sie es vor, die neuen Regelungen in das Baugesetzbuch zu integrieren. Ein parallel zum Baugesetzbuch bestehendes Maßnahmengesetz würde die Planungs- und Genehmigungspraxis eher erschweren und zu Rechtsunsicherheit bei der Anwendung geltender bauplanungsrechtlicher Regelungen führen, argumentiert die Regierung.

54

MILLIONEN EURO

Seit 1. Oktober können private Eigentümer und Mieter von Geldern profitieren, die unter anderem dem Abbau von Barrieren in Wohngebäuden dienen sollen. Damit wird das Kreditprogramm der Förderbank KfW „Altersgerecht Umbauen“ um eine Zuschussvariante ergänzt. Der Bund stellt dafür 54 Millionen Euro bis 2018 zur Verfügung. Kombiniert werden können die Zuschüsse mit den Programmen zur energetischen Gebäudesanierung.

BUNDESEIGENE IMMOBILIEN

Die schwarz-rote Koalition hat ein Verkaufsmoratorium für bundeseigene Immobilien abgelehnt. Damit ist der Antrag der Grünen-Fraktion gescheitert. Gängige Praxis ist, dass an den Höchstbietenden veräußert wird. Die Grünen wollten, dass beim Verkauf von bundeseigenen Wohnungen der Preis nicht das einzige Kriterium sein darf. Den Bürgern helfe es nicht, wenn der Staat seine Wohnungen „an Immobilienhaie“ verkaufe, die die Mietwohnungen später zu teuren Eigentumswohnungen umbauten, argumentierten sie.

KOLUMNE**1:0 für die Niederlande**

Frank Peter Unterreiner

„Während wir in Deutschland unseren Wohnungsmarkt immer stärker regulieren, rollt über die Niederlande eine Welle der Liberalisierung.“

Von Holland lernen heißt siegen lernen. Im Fußball trifft das nicht unbedingt zu – Weltmeister sind schließlich wir –, aber vielleicht in der Wohnungspolitik. Denn während wir unseren Wohnungsmarkt immer stärker regulieren, rollt über die Niederlande eine Welle der Liberalisierung, werden einst heilige Kühe geschlachtet und Dämme eingerissen. Regulierung führt nicht zum gewünschten Erfolg. Motivieren ist besser als strafen. Das sollten sich unsere Politiker auf die Fahnen schreiben. Der niederländische Wohnungsmarkt ist einer der am stärksten regulierten in Europa, und hätte sich dies bewährt, würde die dortige Regierung das nicht ändern. In den Niederlanden sind nur zehn Prozent der Mietwohnungen im privaten Eigentum, selbst viele Besserverdienende zahlen eine niedrige Miete.

Das soll anders werden. Auf der Expo Real kündigte Wohnungsminister Stef Blok an, dass der Markt für Investoren, auch für solche aus dem Ausland, geöffnet werden soll. Dazu sollen die Wohnungsmieten leichter erhöht werden können und die gemeinnützigen Wohnungsgesellschaften künftig besteuert werden. Beides soll für mehr Bewegung im Markt, für mehr Transaktionen sorgen und den Neubau ankurbeln.

Und was macht Deutschland? Wir führen unter anderem eine Mietpreispbremse ein. Dadurch entsteht keine einzige Wohnung mehr. Und Vermieter bevorzugen weiterhin die solvente Klientel, die sich über niedrigere Mieten freuen wird. Mit dem gesparten Geld kann dann ein Urlaub in den Niederlanden gebucht werden. Dort trifft der Tourist dann womöglich gut gelaunte deutsche Investoren auf der Suche nach lukrativen Wohninvestments. Eins zu null für die Niederlande!

STADTENTWICKLUNGSPROJEKTE**Berlin will 7,3 Millionen Euro**

Der Berliner Senat will von der Bundesregierung Fördermittel in Höhe von 7,3 Millionen Euro für drei Stadtentwicklungsprojekte. Das Geld soll für das neue Bundesprogramm „Förderung von Investitionen in nationale Projekte des Städtebaus“ bewilligt werden, berichtet die „Welt“. Zu den Projekten gehört der Plan des Vereins „Flussbad Berlin“, an der Museumsinsel eine Biotoplandschaft mit einem 750 Meter langen Schwimmbecken entstehen zu lassen. Aus dem ehemaligen Offizierskasino der Stasi-Zentrale in Lichtenberg soll ein Bildungs- und Bürgerzentrum werden. Beim dritten Projekt geht es darum, den „Kopfbau West“ des Flughafengebäudes Tempelhof öffentlich begehbar zu machen. Dort soll es eine Dachterrasse und ein Café geben.



Der „Kopfbau West“ des Flughafengebäudes Tempelhof soll öffentlich begehbar gemacht werden. Dort wird es eine Dachterrasse und ein Café geben.

Positive Effekte der Sorgen

Die Ängste vor der sich verschlechternden weltpolitischen Lage könnten zu weniger Regulierungen führen.

Die Ängste vor einem Pflegewohnnotstand führen zu interdisziplinären Allianzen.

Aus einem Gespräch mit dem ZIA-Präsidenten.

Manche beobachten Überhitzung. Aber eine mögliche Überhitzung in Hamburg-Altona würde keine Blase im Wohnungsmarkt zum Platzen bringen, meint der Präsident des Zentralen Immobilienausschusses ZIA, Andreas Mattner. Der berichtet aus diversen Unternehmerrunden. Aus denen bringt er eine negative Einschätzung mit: Die klassische Industrie befinde sich aufgrund der prekären außenpolitischen Lage in einer Art Alarmmodus. Dies sei inzwischen auch bei den Ministern angekommen.

SORGENVOLL | Daraus ergibt sich eine positive Botschaft: Die Regierung habe eine gewisse Sorge, dass Investitionen in Deutschland spürbar nachlassen könnten – auch im Immobilienbereich. Er gehe

deshalb davon aus, dass es eine Art Regierungs-Pakt gegeben habe mit dem Inhalt, von weiteren Regulierungen abzusehen. Auch bereits begonnene würden entschärft. So fielen die geplanten Regelungen der EU-Kommission zu Solvency II weniger drastisch aus als befürchtet. Gleiches gelte für die neue Mietpreisbremse, die den Neubau immerhin komplett außen vor lässt. Auch die Tatsache, dass wesentliche Altbaumodernisierungen dazu führten, dem Gebäude den Status „neu“ zu geben, zeige deutlich die Regulierungs-Entschärfung.

REGULIERUNGEN: DAS WAR'S Mattner erwartet deshalb, dass in dieser Legislaturperiode bis auf die Finanztransaktionssteuer keine weiteren Regulierungen mehr kämen. Das habe der parlamentarische

Das neu aufgestellte Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit ist Adressat von Forderungen (siehe Beitrag oben) oder Gegenstand von Diskussionen (siehe Beitrag rechts).



SUMMARY » Regulierungen Die Regierung scheint eine gewisse Sorge zu haben, dass Investitionen in Deutschland spürbar nachlassen könnten, und könnte so von weiteren Regulierungen absehen. **» Wohnen und Pflege** Immer mehr Menschen werden aus demografischen Gründen das Problem haben, nicht in Pflegeheimen unterzukommen. Wir werden schon bald in eine Art Pflegewohnotstand abdriften.

Staatssekretär Dr. Michael Meister ihm gegenüber angedeutet. Es gebe derzeit sogar Anzeichen dafür, dass über bestimmte Forderungen, die der ZIA und andere Teile der Immobilienwirtschaft immer erhoben hätten, wie die Abschreibungen für energetische Modernisierungen oder die degressive Afa, ernsthaft nachgedacht werde. Führen erneute Förderungen vielleicht zu Überhitzungen? Das könne im Moment keiner sagen.

SORGENVOLL II: PFLEGEWOHNOTSTAND DROHT „Wir haben die gesamte Technik parat, um das Wohnen und Pflegen im Alter technisch zu lösen“, meint der ZIA-Präsident, „wir haben die stadtentwicklungstheoretischen Ansätze für Pflege in Wohnquartieren. Aber wir reden noch zu wenig über die Finanzierung.“

In der Tat ist es schwer verständlich, dass es für Pflege im Quartier nur den halben Pflegesatz gibt. Und es stellt sich die Frage, wer die große Differenz zahlt zwischen Pflegeplatz und Rente des Pflegebedürftigen. Die Pflegeversicherung allein richtet es nicht, meint Mattner. Er sieht die Mangelsituation förmlich kommen.

Wenn aber dort gepflegt würde, wo der Bedürftige wohne, sei das Pflegen merklich billiger, weil die Wohnkosten geringer sind. Das aktuelle System sei, so Mattner, nicht zukunftsfähig. Deshalb hat er mit dem ZIA eine Allianz von Immobilienwirtschaft und Sozialverband Deutschland auf den Weg gebracht. Denn man brauche diejenigen am Tisch, die Erfahrung in Pflegefragen hätten.

Mattner: „Immer mehr Menschen werden aus demografischen Gründen das Problem haben, nicht in Pflegeheimen unterzukommen. Wir werden schon bald in eine Art Pflegewohnotstand abdriften. Und wenn es so weitergeht, sind wir in zehn Jahren mittendrin.“

Dirk Labusch, Freiburg

KOMMENTAR ZUM NEUEN BAUMINISTERIUM

Mehr Habicht als Haus

In der Vergangenheit haben sich Bauminister noch mit Bauen befasst. Das hat sich geändert: Mit dem Bauen von Wohnungen in Ballungsgebieten hapert es. Das Ressort von Barbara Hendricks ist bunt gemischt. Anderes steht im Vordergrund ...



Dieter Blümmel

In der Liste der Bauminister seit Gründung der Bundesrepublik sind eindrucksvolle Gestalten. Paul Lücke (1957 – 1965) beendete mit den nach ihm benannten „Lücke-Gesetzen“ die Zwangsbewirtschaftung der Nachkriegszeit, Hans-Jochen Vogel (1972 – 1974) verdanken wir das Vergleichsmietensystem in heutiger Form, Oskar Schneider (1982 – 1989) bleibt in Erinnerung als der unermüdete Verfechter marktwirtschaftlicher Mittel zur Lösung der Wohnungsfrage, Irmgard Schwaetzer (1991 – 1994) hatte die Mammutaufgabe, den maroden ostdeutschen Wohnungsbestand auf Westniveau zu bringen, Klaus Töpfer (1994 – 1998) transportierte den Nachhaltigkeitsgedanken. Alles Politiker, die nicht am Katzentisch des Kabinetts saßen.

Mit der schrittweisen Beseitigung der Wohnungsnot verblassten Bedeutung, Einfluss und Glanz des Bundesbauministeriums, die Namen änderten sich und auch die Geschäftsbereiche. Aus dem einstigen Bundesminister für Wohnungsbau wurde 1998 mit Franz Müntefering der Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, und dass die Ressortzuständigkeiten nicht alphabetisch aufgeführt wurden, war Absicht. Das Bauen in Deutschland verschwand in den Abstellkammern der Politik.

Die Eigenheimzulage wurde abgeschafft, steuerliche Subventionen rigide gestrichen, mit der Föderalismusreform stahl sich die Bundesrepublik endgültig aus dem Sozialen Wohnungsbau und überließ diese Gemeinschaftsaufgabe gegen Zahlung geringer – nicht einmal zweckgebundener – Kompensationsmittel den Ländern und damit einem Schattendasein.

Und nun haben wir den Salat und in Angela Merkels neuem Kabinett ein Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit – Angelas Resterampe sozusagen. Und auch bei diesem Namen ist die Reihenfolge nicht zufällig. Die zustän-

dige Ministerin Barbara Hendricks fährt zum UN-Sondergipfel Klimaschutz nach New York, weicht die generalsanierte deutsche Botschaft in Washington ein, legt einen Bericht zur Beseitigung von Abwässern aus der Kaliproduktion vor, fördert für ein paar Euro innovative Abwärmenutzung bei der Produktion von Muttern und Schrauben, macht den Chinesen Vorschläge für die Luftreinhaltung, sieht „Geoinformationen als Schlüssel für die gesellschaftlichen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts“ und dankt „Jägern, Taubenzüchtern und anderen Mitbürgern“ dafür, dass sie dem Habicht als Vogel des Jahres 2015 so viel Verständnis entgegenbringen.

Oh ja, das Ressort von Barbara Hendricks ist bunt gemischt, und sie wird überall gebraucht. Nur mit dem Bauen, dem Bauen von Wohnungen in Ballungsgebieten, da hapert es, was der Ministerin nicht persönlich, wohl aber dem Ressortzuschuss zuzurechnen ist, denn wirkliche Weichenstellungen kann ihr Ministerium auf diesem Sektor nicht vornehmen. Das tun andere. Heiko Maas mit seinen Eingriffen ins Mietrecht, Sigmar Gabriel auf dem Sektor Energiewende.

Für Barbara Hendricks bleiben Gesten. Sie schmiedet ein Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen, während ihre Kollegen in Bund und Ländern die Kosten erhöhen. Allein die EnEV 2014 bringt Baupreissteigerungen von acht Prozent, die obszön gestiegene Grunderwerbsteuer, die verstetigt höheren Anforderungen an Bau/Bewirtschaftung von Wohnimmobilien (Rauchmelder, Wasserzähler, Wärmehäufigkeit, Legionellenprüfung, demnächst auch die Verwissenschaftlung der Neuvermietung per Mietpreisbremse und ihre vom Kollegen Maas eingeständene kostentreibende Rechtsanfälligkeits) lassen herzlich grüßen. Es ist Zeit, dass aus Angelas Resterampe wieder ein richtiges Bauministerium wird!

Dieter Blümmel, Verleger Grundeigentum-Verlag, Berlin

Begegnung von Wohnen und Pflege

Bündnis für Wohnen, Baukostenenkung & Co.: Staatssekretär **Gunther Adler** zieht eine Zwischenbilanz der Aktivitäten des Ministeriums nach 300 Tagen. Eine Erkenntnis: Quartiersentwicklung ist nur möglich bei Einbeziehung aller relevanten Ministerien in den Prozess.



Gunther Adler

Herr Staatssekretär, das Bauministerium wird von Verbänden, namentlich dem ZIA, sehr gelobt für seine Kooperationsbemühungen mit der Immobilienwirtschaft. Es gibt aber auch Stimmen – wie unseren Kommentator auf der vorherigen Seite –, die sagen, das Umweltressort dominiere heute in ähnlicher Weise wie seinerzeit das Verkehrsressort ... Das würde ich klar verneinen. Es ist schon so, dass der Verkehrsbereich im letzten Zuschnitt sehr dominant war. Man kann durchaus der Ansicht sein, dass Bauen und Wohnen dort nicht immer eine gleichwertige Rolle gespielt haben mögen. Themen wie die Maut und die Infrastrukturfinanzierung haben in der öffentlichen Diskussion oft im Vordergrund gestanden. Das ist jetzt anders: Ich sehe das Thema Bauen und Wohnen auf der einen Seite und Umwelt auf der anderen als absolut gleichberechtigte Teile an.

Die Reibungen bleiben nunmehr im Ministerium. Es ist leichter, weil die Diskussionen, die früher zwischen zwei Häusern stattfanden, nun in einem Haus geführt werden können. Das dient der Konsensbildung und kann für die Lösung der Probleme nur gut sein.

Der Bau- und Stadtentwicklungsbereich findet sich sehr prominent im Koalitionsvertrag wieder. Das ist auch eine Herausforderung. Welches ist aus Ihrer Sicht das wichtigste Ergebnis, das das Ministerium im Bereich Immobilien und Stadt vorzuweisen hat? Die große Aufgabe war, das Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen ins Leben zu rufen. Im Juli hat die Ministerin hier ins Haus eingeladen. Das ist naturgemäß kein einfacher Prozess. Jetzt sitzen alle 17 Partner an einem Tisch und haben mit der Arbeit begonnen. Ich bin optimistisch, dass wir so gute Ergebnisse erzielen.

Viele Ministerien sind eingebunden, wie zu hören ist, unter anderem Wirtschafts-, Arbeits-, Finanz-, Justiz- und das Gesundheitsministerium. Welche Rolle spielt Letzteres? Wenn wir uns in den letzten Monaten die Diskussion um die Armutszuwanderung anschauen, haben wir gesehen, dass wir nur ressortübergreifend tragfähige Lösungen erarbeiten können. Deshalb haben wir viele Ministerien eingeladen, sich in das Bündnis einzubringen. Wenn wir über Pflege, demografische Entwicklung in den Quartieren reden, kann das nur klappen, wenn wir das Gesundheitsministerium einbinden. Nur so bekommen wir heraus, wo man Dinge verzahnen kann.

Bezahlbares Wohnen und bezahlbares Bauen hängen zusammen. Es gibt hier die Baukostenenkungskommission. Können Sie die Stellschrauben nennen, an denen gedreht werden könnte? Die DIN-Normen werden Sie ja eher nicht anpassen? Um die Stellschrauben zu nennen, ist es noch zu früh. Es wird wichtig sein, zwischen sämtlichen Belangen, Sozialem, Ökologie und Ökonomie, ein tragfähiges Gleichgewicht zu schaffen. Man muss aufpassen, keine überhöhten Erwartungen zu wecken, sondern das Machbare in den Blick zu nehmen. Die Möglichkeiten einzugreifen sind beschränkt, und wir reden am Ende des Tages nicht von einer Baukostenenkung um 20 Prozent. Aber jeder Prozentpunkt, den wir erreichen, ist ein großer Gewinn.

Der Bund hat ja nicht allzu große Möglichkeiten, auf die Hauptverantwortlichen der mangelnden Baulandausweisung, die Kommunen, einzuwirken. Inwieweit sind sie in das Bündnis für bezahlbares Wohnen eingebunden? Unsere Aufgabe war es, alle Beteiligten einzubinden, und natürlich sitzen auch die kommunalen Spitzenverbände mit am

ZUR PERSON **Gunther Adler**, 1989 aus der DDR geflohen, ist seit April 2014 Staatssekretär im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. Von 2012 an war er Staatssekretär im Ministerium für Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und Verkehr NRW, davor Referent im Persönlichen Büro des Bundespräsidenten und Leiter des Referates Außenwirtschaft im Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

Tisch. Wir prüfen dabei, welche Möglichkeiten jeder einzelne Partner hat. Da ist dann Baulandbereitstellung, Aktivierung von Brachflächen ein ganz entscheidendes Thema.

Bislang war es ja oft so, dass Bundesländer Gelder, die der Bund ihnen für das Wohnen bereitgestellt hat, für andere Aufgaben verwendet haben ... In diesem Punkt wollen wir vorankommen und die Länder dazu bewegen, die Mittel entsprechend zu nutzen.

Ist es möglich, die Länder zu sanktionieren, die Gelder zweckentfremdet eingesetzt haben? Nein, das geht nicht. Ich möchte in diesem Zusammenhang aber positiv herausstellen, dass etwa Nordrhein-Westfalen die gesetzliche Zweckbindung wieder festgeschrieben hat. Ich hoffe, dass dem andere Länder folgen werden.

ZIA-Präsident Mattner geht davon aus, dass der Branche in dieser Legislaturperiode keine weiteren Regulierungen drohen. Dazu möchte ich nur so viel sagen: Es stimmt, dass die Rendite, was den Wohnungsbau betrifft, am Ende des Tages eine entscheidende Rolle spielt. Ohne entsprechende Rendite wird es kein Mehr an Wohnraum geben. Das haben wir sehr wohl im Blick.

Die Branche fürchtet insbesondere die Restriktionen bei der Modernisierungsumlage. Die Federführung liegt beim Bundesjustizministerium. Auch hier gilt es, ökonomische, ökologische und soziale Interessen ins Gleichgewicht zu bringen. Das müssen wir im Blick haben, wenn wir die nächsten Schritte bei der energetischen Sanierung in den kommenden Jahren erreichen wollen. «

Interview: Dirk Labusch

Baukostensenkung: „Die Möglichkeiten sind begrenzt. Wir reden am Ende nicht von 20 Prozent.“



MünchenerHyp

Ihr Partner für gewerbliche Immobilienfinanzierungen. International. Zuverlässig. Langfristig.

- Attraktive Konditionen
- Große Produktvielfalt
- Schnelle und verlässliche Entscheidungen



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken





Bauen in die Höhe

RICS Im Rahmen ihrer Veranstaltungsreihe „Werttreiber Wohnen“ hat sich die Professional Group Residential der RICS Deutschland dem aktuellen Trend der Wohnhochhäuser angenommen.

www.rics.org/deutschland



Im 89 Meter hohen Postscheckamt in Berlin sollen 330 Wohnungen entstehen.

Bedingt durch eine Verknappung an innenstadtnahen Bauflächen, steigende Bau- und Landpreise und eine wachsende Wohnraumnachfrage in den deutschen Großstädten ist das „Bauen in die Höhe“ von Projektentwicklern und Investoren wieder in den Fokus genommen worden. Auf Einladung der CG Gruppe wurde die Veranstaltung im 89 Meter hohen Postbank-Turm in Berlin-Kreuzberg durchgeführt. Die CG Gruppe hat das derzeit noch an die Postbank vermietete alte Postscheckamt in diesem Jahr erworben. Nach dem Auszug der letzten Mieter im Jahr 2017 sollen der Turm und das angrenzende Areal zu einem Stadtquartier mit 650 bis 850 Wohnungen und einem Gewerbeanteil von rund 30 Prozent entwickelt werden.

ZIELGRUPPE: PENDLER UND MANAGER Für das Hochhaus aus den 1960er Jahren ist geplant, dieses mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 70 Millionen Euro zu rund 330 Apartments mit Größen zwischen 35 und 65 Quadratmetern umzubauen. Der Fokus der CG Gruppe liegt hier auf der Zielgruppe der Pendler und Manager. Auch eine Möblierung der Wohnungen ist eine mögliche Variante. Die Mietpreisvorstellungen liegen zwischen 12,50 und 15,00 Euro pro Quadratmeter. Aufgrund der Pfeilerlosen Konstruktion des Gebäudes ist ein Umbau vergleichsweise einfach und kostengünstig zu realisieren. Wohnungen mit vier bis fünf Zimmern für Familien sind im Quartier um das Hochhaus geplant. Mit der kommunalen Wohnungsgesellschaft Degewo als Projektpartner sollen zudem rund 150 Wohnungen für einkommensschwache Haushalte gebaut werden. Die geplante Miete bei diesen Wohnungen liegt bei 6,50 Euro pro Quadratmeter.

Wie notwendig der Wohnungsneubau in Berlin ist, zeigte Julius Stinauer MRICS von JLL in seinem Impulsvortrag zu Beginn der Veranstaltung auf. Alle Prognosen der Bevölkerungs- und Haushaltsentwicklung sagen eine weiterhin ansteigende Wohnraumnachfrage voraus. Einem Bedarf von rund 16.000 neuen Wohnungen pro Jahr standen 2013 rund 4.700 neu gebaute Wohnungen gegenüber. Laut JLL hat sich die Angebotsmiete in Berlin seit 2010 um 41 Prozent auf 8,65 Euro pro Quadratmeter erhöht, mit Abstand die höchste prozentuale Steigerung aller deutschen Großstädte.

Das Thema Wohnhochhäuser ist in Berlin nicht neu, wie Gebäude zeigen, die meist in den 1960er und 1970er Jahren im damaligen Westberlin in der Gropiusstadt sowie im Märkischen Viertel und in den 1980er Jahren in Ostberlin in Marzahn-Hellersdorf und Lichtenberg entstanden sind.

VERÄNDERTE GEWOHNHEITEN Der Architekt Eike Becker hat die erste Entwurfsplanung des Quartiers um das ehemalige Postscheckamt erstellt. Die Art und Weise, wie wir arbeiten, leben und uns orientieren, verändert sich radikal, so Eike Becker. Daher müssten sich die Wohnkonzepte stärker an die diversifizierte Gesellschaft anpassen. Es geht darum, in durchmischten Quartieren die unterschiedlichen gesellschaftlichen Gruppen zusammenzuführen und urbane Lebensqualität zu bieten. Die teilweise negativen Erfahrungen der monostrukturellen Entwicklungen der 1960er bis 1980er Jahre können hierbei sehr hilfreich sein.

Neben der erfolgreichen Einbindung der Bevölkerung in die Entwicklung des Quartiers liegt der Schlüssel des Erfolgs auch darin, die normalerweise hohen Nebenkosten für solche Objekte durch moderne Lösungen zu senken. «



Deutscher Verband für Wohnungswesen,
Städtebau und Raumordnung e.V.

Bürgerbeteiligung braucht klare Spielregeln

Für eine valide Stadt- und Quartiersentwicklung ist der Einbezug der Bürger unerlässlich. Beteiligungsverfahren müssen transparent und klar abgesteckt sein, meint der Deutsche Verband.

www.deutscher-verband.org



Christian Huttenloher, Generalsekretär,
Deutscher Verband für Wohnungswesen,
Städtebau und Raumordnung e. V.

In Wachstumsregionen stehen die angespannten Wohnungsmärkte und der knappe bezahlbare Wohnraum momentan ganz oben auf der Agenda. Dafür wird dringend mehr Wohnungsneubau benötigt. Städte entwickeln sich heutzutage allerdings vorwiegend im Bestand. Deshalb ist es entscheidend, die Bürger in Planungsvorhaben einzubeziehen, da diese ihr Lebensumfeld direkt beeinflussen. Es gilt, ihre Potenziale einzubinden, ihre Befürchtungen vor negativen Veränderungen aufzugreifen und einen breiten Konsens für Stadtentwicklungsvorhaben zu schaffen. Gleichzeitig brauchen die Ballungsräume mehr Bauland für den Wohnungsneubau. Weitere Flächenpotenziale müssen aktiviert und angesichts der eingeschränkten Bodenverfügbarkeit vermehrt Kooperationen mit privaten Eigentümern, Mietern und Bürgern angestoßen werden.

NICHT AM BÜRGER VORBEIPLANEN Stadtentwicklung vollzieht sich heute also vor allem im Quartier. Hier und weniger in der Gesamtstadt treffen die verschiedenen Akteure aufeinander, hier zeigt sich der jeweils spezifische städtebauliche und soziale Charakter, der zwischen verschiedenen Stadtteilen beträchtlich variieren kann. Dementsprechend müssen auch Beteiligungsprozesse im Quartier organisiert werden. Denn gerade in Zeiten von umstrittenen Großbauprojekten wie Stuttgart 21, der Hamburger Elbphilharmonie oder des Berliner Flughafens BER lassen sich die Menschen nicht mehr so leicht wie früher von prestigeträchtigen, kostspieligen Bauten überzeugen. Das liegt unter anderem daran, dass die Planungen nicht immer den Wünschen und Vorstellungen der Menschen entsprechen. Stadtplanung und Architektur dürfen nicht zum Selbstzweck werden, vielmehr gilt es, transparent zu arbeiten und zuzuhören. Nur so kann der Gestaltungsglaube wieder in die Gesellschaft getragen werden.

LEITPLANKEN FESTLEGEN Dabei sind Spielregeln und Leitplanken nötig, eine grenzenlose Mitbestimmung ist weder machbar noch sinnvoll. Vielmehr gilt es, klar zu kommunizieren, wo und in welchem Rahmen Beteiligung möglich ist. Denn der Bürger wirkt nur mit, er entscheidet nicht. Das übernehmen letztlich demokratisch legitimierte Gremien. Für tragfähige Verfahren ist es deshalb wichtig, frühzeitig in den Dialog zu treten.

Damit gerade größere Neubauvorhaben im Quartierszusammenhang trotz sich ändernder Anforderungen nachhaltig funktionieren, braucht man robuste städtebauliche Konzepte als verlässliche Basis. Im Hinblick auf die jeweilige Nutzung verschiedener Teilbereiche oder die konkrete Struktur und Architektur einzelner Gebäude müssen die Quartiere allerdings wandlungsfähig bleiben, um auf sich ändernde Anforderungen reagieren zu können. Denn: Stadtviertel sind niemals „fertig“. Bei Beteiligungsverfahren kann aber gerade diese offene und flexible Planung zu Konflikten führen. Zum einen ist es schwierig, sich zu positionieren, wenn noch kein fertiges „Endprodukt“ visualisiert werden kann. Zum anderen sind die Bürger, die sich während der Planungsphase beteiligen, meist nicht diejenigen, die die neuen Wohnungen oder Büros später nutzen werden.

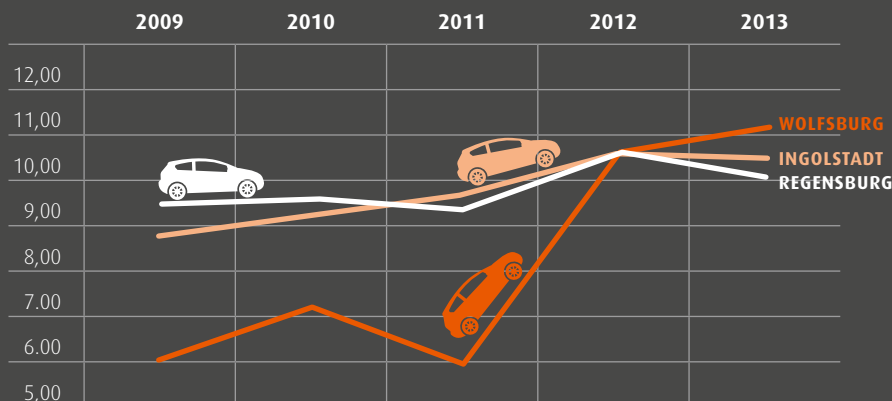
Umso wichtiger ist es, die Beteiligung der Bürger bei allen großen Vorhaben als ein Qualitätsmerkmal für möglichst valide, flexible und dauerhafte Ergebnisse der Stadtentwicklung anzuerkennen. Zu diesem Schluss kamen auch die verschiedenen Referenten und Diskutanten der Jahrestagung des Deutschen Verbandes Anfang Oktober 2014 in Köln, wo über Anspruch und Wirklichkeit von integrierter Quartiersentwicklung und Bürgerbeteiligung diskutiert wurde. «

Investment & Entwicklung

Wolfsburg, Ingolstadt und Regensburg Autostädte im Vergleich

Die deutschen Automobilstädte Wolfsburg, Ingolstadt und Regensburg bieten Investoren derzeit sehr gute Investitionsmöglichkeiten. Denn die Wohnungsmärkte in den drei Städten entwickelten sich außerordentlich positiv: Mit einem Plus von knapp 40 Prozent stiegen die Angebotsmieten für Bestandswohnungen in Wolfsburg überdurchschnittlich stark. Auch in Ingolstadt waren Mietwohnungen mit einem Plus von 22 Prozent und in Regensburg mit plus 14 Prozent begehrt. Zu diesem Ergebnis kommt die Studie „Wohnungsmärkte in Automobilstädten“, die Wüest & Partner Deutschland im Auftrag von Volkswagen Immobilien (VWI) erstellt hat.

Entwicklung Angebotsmiete Neubau in €/m² (Median)

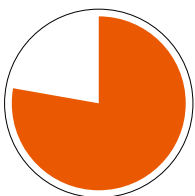


Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Wüest & Partner

STUDIE

Investitionen in Immobilien-Aktien steigen um 115 Prozent

Seit Juni 2013 sind deutsche Immobilien-Aktiengesellschaften so stark gewachsen wie noch nie bisher: Die investierbare Marktkapitalisierung ist um 115 Prozent, das entspricht rund 11,6 Milliarden Euro, auf 21,8 Milliarden Euro gestiegen. Das ist das zentrale Ergebnis einer Studie des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) und von Barkow Consulting. Untersucht wurden 16 Unternehmen, die 80 Prozent des Deutschen Immobilienaktienindex (DIMAX) abdecken. Auch das Immobilienvermögen wuchs deutlich: Mit einem Plus von 13 Prozent stieg der Wert der Immobilienportfolios auf rund 68 Milliarden Euro (Juni 2013: 60,1 Milliarden Euro) an. Wohnimmobilien dominieren mit einem Anteil von 78 Prozent gegenüber Gewerbeimmobilien mit einem Anteil von 22 Prozent am Immobilienvermögen.



78%

WOHNIMMOBILIEN
Beim Immobilienvermögen dominieren Wohnimmobilien mit einem Anteil von 78 Prozent gegenüber Gewerbeimmobilien mit 22 Prozent.

ASSET & WEALTH

Neuer Offener Immobilienfonds

Die Deutsche Asset & Wealth Management legt einen neuen Offenen Immobilienfonds auf. Der „Grundbesitz Fokus Deutschland“ wird überwiegend in Immobilien der Sektoren Büro, Einzelhandel, Wohnen, Logistik und Hotel investieren. Neben Metropolen kommen auch Mittelstädte in Frage. Anteile am „Grundbesitz Fokus Deutschland“ können börsentäglich erworben werden. Bei der Rücknahme von Anteilen wird bis zum 31.12.2019 ein Abschlag von zwei Prozent erhoben. Der Fonds richtet sich in erster Linie an Privatanleger.

OFFENE IMMOBILIENFONDS

Nettomietrenditen leicht erhöht

Die durchschnittliche Nettomietrendite der zehn für Privatanleger zugänglichen Offenen Immobilienfonds ist Scope Ratings zufolge im vergangenen Geschäftsjahr auf 4,8 Prozent gestiegen. Gegenüber dem Vorjahreszeitraum ist das eine Verbesserung um zehn Basispunkte. In der Kategorie „Globalfonds“ liegt der „Deka-ImmobilienGlobal“ mit 5,6 Prozent vorn. Die drei untersuchten Globalfonds weisen im letzten Geschäftsjahr eine höhere Nettomietrendite (Durchschnitt: 5,4 Prozent) auf als Fonds mit Fokus auf Deutschland oder Europa (4,5 Prozent).

50 PROZENT DER KREDITANTRÄGE INHALTLICH MANGELHAFT

Bei vielen Projektentwicklern und Bauträgern scheitern geplante Immobilienprojekte an den Kreditanträgen.

Bis zu 50 Prozent der Anträge sind inhaltlich mangelhaft aufbereitet. Zu diesem Ergebnis kommt das Beratungsunternehmen Flatow Advisory Partners (FAP) in einer Analyse. Laut FAP kommen so Immobilienentwicklungen und Transaktionen in Milliardenhöhe nicht zustande.



Der deutsche Hotelmarkt boomt. An der Hamburger Außenalster können Gäste im „The Fontenay“ ab 2016 im Luxus schwelgen.

HOTELMARKT

Transaktionsvolumen am deutschen Hotelmarkt steigt um 112 Prozent

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt hat dem Immobilienerberater Colliers zufolge zum Ende des dritten Quartals 2014 ein Transaktionsvolumen in Höhe von 2,1 Milliarden Euro erreicht. Im Vergleich zum Vorjahr ist das eine Steigerung um 112 Prozent. Der Immobiliendienstleister JLL prognostiziert dem deutschen Hotelmarkt für 2014 einen neuen Rekord von mindestens 2,5 Milliarden Euro. Internationale Verkäufer waren dabei sehr aktiv. Sie erreichten im untersuchten Zeitraum einen Anteil von 63 Prozent (1,3 Milliarden Euro) am Transaktionsvolumen. Mit rund 1,1 Milliarden Euro und somit einem Anteil von 53 Prozent am Transaktionsvolumen wurde mehr als die Hälfte des Investmentvolumens im Rahmen von Paketverkäufen erzielt.

HAUFE BUCHTIPP

SPEZIELLE BETRIEBSWIRTSCHAFTSLEHRE DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Die Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft bietet in systematischer

Darstellung einen ausführlichen Einblick in die Wirkungsfelder immobilien- und wohnungswirtschaftlicher Unternehmen. Für die neue Auflage haben insgesamt zehn Fachautoren das Werk komplett überarbeitet, teilweise neu verfasst und auf den aktuellen Stand gebracht.

Egon Murfeld (Hrsg.),
Haufe-Lexware, 7. Auflage 2014,
1.329 S., ISBN 978-3-648-04507-7,
59 Euro

RECHTSPRECHUNG FÜR INVESTOREN

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Martin Gehrlein,
Göhmann Rechtsanwälte,
Braunschweig

ARCHITEKTENVERTRAG

Haftung des Architekten trotz Verstoß gegen das Kopplungsverbot nach Art. 10, § 3 der Makler- und Bauträgerverordnung

OLG Köln, Urteil vom 30.07.2014 – 11 U 133/13

Ein Architekt hat ein Grundstück mit notariellem Kaufvertrag veräußert. In dem Kaufpreis ist das Architektenhonorar des Verkäufers enthalten. Der Architektenvertrag kommt zur Durchführung und das Bauvorhaben weist erhebliche Mängel auf. Der in An-

spruch genommene Architekt meint, nicht haftbar zu sein, weil der Architektenvertrag wegen Verstoßes gegen das Kopplungsverbot nichtig sei. Dem ist das OLG Köln nicht gefolgt: Das Kopplungsverbot diene nur dem Schutz des Grundstückserwerbers. Im Hinblick auf diese Schutzrichtung ist der Erwerber so zu behandeln, als sei aus seiner Sicht ein wirksamer Architektenvertrag zustande gekommen. In jedem Fall ist die Berufung des Architekten auf die Unwirksamkeit des Vertrages als Verstoß gegen Treu und Glauben (§ 242 BGB) anzusehen. Somit haftet der Architekt voll für die Mangelhaftigkeit seiner Architektenleistungen nach den §§ 633 ff. BGB. Diese Entscheidung ist für Investoren und Bauherren zu begrüßen: Erwerben Bauherren unter dem Zwang, mit dem Verkäufer einen Architektenvertrag abzuschließen, ein Grundstück und unterwerfen sie sich dem Vertrag und nehmen die Architektenleistungen entgegen, können sie den Architekten wie jeden dritten Architekten voll in Anspruch nehmen.

„Unsere Immobilienanleihen notieren alle über ihrem Ausgabepreis“

Immobilienanleihen werden bei Immobilienaktiengesellschaften als Finanzierungsinstrument immer beliebter. Trotz der positiven Resonanz bei den Investoren ist das Emissionsvolumen bescheiden. **Martin Thiel**, Finanzvorstand der TAG Immobilien, erläutert Funktionsweise und Ziele des Einsatzes von Immobilienanleihen.

Herr Thiel, TAG Immobilien hat schon mehrere Immobilienanleihen ausgegeben. Wozu wird der Emissionserlös verwendet? Akquisitionen wie den Erwerb von rund 1.800 Wohnungen vor einigen Wochen finanzieren wir zunächst mit eigenen Mitteln. Später wird mit Banken über die Konditionen für den Teil des Kaufpreises verhandelt, der per Kredit – 60 bis 70 Prozent – abgedeckt wird. Der Emissionserlös dient zur Stärkung der Kapitalbasis. Immobilienanleihen sind für uns wegen der höheren Verzinsung keine Alternative zu Bankkrediten.

Bei den von TAG emittierten Immobilienanleihen handelt es sich also um ganz normale Mittelstandsanleihen, die nicht zusätzlich besichert sind. Es gibt Immobilienanleihen, bei denen Immobilien als Sicherheit hinterlegt werden, üblicherweise durch einen entsprechenden Vermerk im Grundbuch. Dadurch werden allerdings zusätzliche Kosten verursacht, der administrative Aufwand ist hoch. Deswegen verzichten wir darauf.

Wie kommt das bei den Investoren an? Zwei Anleihen wurden aufgelegt, alle Emissionen (Volumen: 435 Millionen Euro) waren binnen Stunden platziert. Renditen von Bundesanleihen und Pfandbriefen gleichen kaum die Inflationsrate aus. Unsere Papiere werden weit attraktiver verzinst – mit mindestens 3,75 Prozent pro Jahr. Käufer sind vor allem institutionelle Anleger wie Versicherungen, Pensionskassen und Family Offices.

TAG hat 2013 und 2014 Immobilienanleihen ausgegeben. Nach dem Gesetz der Serie müsste 2015 eigentlich die nächste Emission folgen. Möglich ist das, doch konkrete Pläne gibt es noch nicht. Unsere Kapital- und Liquiditätsausstattung ist hervorragend. Die liquiden Mittel summierten sich Ende Juni auf 250 Millionen Euro. Vor wenigen Wochen haben wir von unseren Aktionären über ein Rückkaufprogramm zehn Prozent unseres Grundkapitals (Volumen: 122 Millionen Euro) erworben.

So eine Maßnahme wird nicht von einem Tag auf den anderen beschlossen. Die letzte Immobilienanleihe (Volumen: 125 Millionen Euro) hat TAG erst im Juni aufgelegt. Auf die Emission hätten Sie doch verzichten können? Da geht es um zwei völlig verschiedene Dinge. Durch Aktienrückkäufe wird überschüs-

sige Liquidität an Aktionäre ausgeschüttet, mit Immobilienanleihen die Kapitalstruktur optimiert.

Können Sie das etwas konkreter erläutern? Der Hauptteil des Emissionserlöses der ersten Immobilienanleihe wurde zum Rückkauf einer Wandelanleihe verwendet. Dadurch konnten Kapitalkosten gesenkt werden. Außerdem wurde einer Kapitalverwässerung vorgebeugt, zu der es gekommen wäre, wenn viele Investoren ihr Wandlungsrecht ausgeübt hätten, um Wandelanleihen in Aktien zu tauschen.

Zu welchem Zweck hat TAG Wandelanleihen ausgegeben? Wir haben sie zwischen 2009 und 2012 vorrangig zur Finanzierung von Unternehmenskäufen, also zum indirekten Immobilienerwerb eingesetzt. Neben klassischen Kapitalerhöhungen sind sie ein Instrument zur Stärkung der Eigenkapitalbasis. Derzeit befinden sich noch zwei Wandelanleihen von TAG im Umlauf, die Ende 2015 beziehungsweise 2019 fällig werden.

Aber bei Wandel- und Immobilienanleihen handelt es sich bilanziell gesehen nicht um Eigenkapital? Rein bilanziell handelt es sich bei Immobilienanleihen um Fremdkapital, bei Wandelanleihen ist die Einordnung schwieriger. Sie sind dem mezzaninen Kapital zuzurechnen. Wird die Wandlungsmöglichkeit genutzt, wird aus dem Mezzanine- „richtiges“ Eigenkapital. Das mit Immobilien- und Wandelanleihen beschaffte Kapital setzen Unternehmen üblicherweise auch für Finanzierungszwecke, ergänzend zum Bankkredit, ein. Es besitzt deshalb in diesem Sinn durchaus Eigenkapitalcharakter.

Mit Immobilienanleihen sind schon einige Anleger auf die Nase gefallen. Die Querelen um das Immobilienunternehmen WGF sind noch nicht so lange her.

ZUR PERSON **Martin Thiel** ist Finanzvorstand der TAG Immobilien AG. Er ist verantwortlich für die Geschäftsfelder Investor Relations, Steuern, Controlling, Konzernrechnungswesen und Unternehmensfinanzierung.

Was können seriöse Emittenten für ihr Image tun? Unsere Immobilienanleihen wurden im Prime Standard für Anleihen der Deutschen Börse gelistet. Hierfür ist eine Reihe von Anforderungen zu erfüllen. Ein Wertpapierprospekt muss erstellt, die marktüblichen Covenant-Regeln müssen eingehalten werden. Das heißt unter anderem: Die Verschuldung darf 65 Prozent der Bilanzsumme nicht überschreiten, und die Zinslasten im Vergleich zum operativen Gewinn müssen ebenfalls unter vorgegebenen Grenzen bleiben.



„Die hartnäckigen Gerüchte, dass die TAG Immobilien AG zum Verkauf steht, entbehren jeder Grundlage.“

Welche Folgen hätte ein Verstoß gegen diese Regeln? Werden Covenant-Regeln gebrochen, steht Anlegern ein Kündigungsrecht zu. Sie können vom Anleihegläubiger die Rückzahlung des investierten Kapitals verlangen.

Warum hat TAG die Aufstockung der ersten Emission und eine weitere Immobilienanleihe als Privatplatzierung durchgeführt? Dann sind die Kosten geringer. So muss beispielsweise kein Wertpapierprospekt erstellt werden. Für Investoren bringt diese Form der Platzierung letztlich keine Nachteile mit sich. Unser Geschäftsmodell ist äußerst erfolgreich, wir verfügen auch nach unserem Aktienrückkauf über ein ansehnliches Finanzpolster.

Das klingt gut. Was halten Sie von Ratings? Für die TAG Immobilien AG bringt ein Rating für die Reputation an den Kapitalmärkten keine wesentlichen Vorteile. Hinzu kommt, dass Unternehmen aus völlig unterschiedlichen Branchen miteinander verglichen werden. Wir haben uns vor allem wegen der hohen Kosten – von mehreren hunderttausend Euro – gegen ein Rating entschieden.

Ein Rating schafft aber zusätzlich Vertrauen bei Investoren. Wieso hat Ihr Unternehmen das nicht nötig? Unsere Immobilienanleihen notieren aktuell alle deutlich über ihrem Ausgabepreis. Wir achten streng darauf, dass unsere Verschuldung nicht zu hoch ist. Aktuell tragen die Finanzverbindlichkeiten, also unsere Bank- und Anleiheverbindlichkeiten, rund 60 Prozent der Bilanzsumme.

Im Vergleich zu anderen Immobiliengesellschaften ist der Kurs der Aktie der TAG Immobilien AG zuletzt kaum gestiegen. Woran liegt das? Wir sind zwischen 2009 und 2012 rasant gewachsen.

Einige Immobilien-AGs beziehungsweise Unternehmen – wie die Colonia Real Estate, die DKB Immobilien und die TLG Wohnen – wurden übernommen. Unser Immobilienportfolio umfasst nun etwa 70.000 Wohnungen. Diese Wachstumstory fand an der Börse großen Anklang. Von Mitte 2009 bis 2013 legte der Aktienkurs um mehr als das Dreifache zu. In diesem Tempo konnte es nicht ewig weitergehen.

Spiegelt der aktuelle Aktienkurs eine faire Bewertung wider? Inzwischen nicht mehr. Die Dividendenrendite beträgt über fünf Prozent. Die Börsenkaptalisierung liegt deutlich unter dem Net Asset Value, also dem Marktwert unseres Immobilienportfolios. Wir erwirtschaften einen hohen und stabilen Cashflow. Ich bin zuversichtlich, dass die Börse das bald honoriert.

Es hält sich hartnäckig das Gerücht, dass die TAG Immobilien AG zum Verkauf steht. Was ist dran an den Spekulationen? Die Gerüchte entbehren jeder Grundlage. Aber klar ist auch, dass selbst die ganz großen deutschen Immo-AGs international keine Schwergewichte sind. Die Branche wird weiter konsolidieren. Ein akuter Handlungsbedarf ergibt sich daraus für uns allerdings nicht. Unser Immobilienportfolio werden wir aber weiter gezielt aufstocken.

Welche Zielsetzung verfolgt TAG hierbei? Wir wollen Synergieeffekte aus Zukäufen noch besser nutzen, um vor allem die Fixkosten der Immobilienverwaltung weiter zu senken. Zudem werden wir Verkaufschancen für einzelne Bestände verstärkt nutzen, da wir in einigen Märkten eine hohe Nachfrage nach unseren Immobilien beobachten. «

Norbert Jumpertz, Staig

Unübersehbare Warnsignale

Die Europäische Zentralbank hat die Zinsen auf ein Rekordtief gesenkt. Das verbilligt die Refinanzierung über Pfandbriefe, trotzdem ist das für Immobilienbanken nicht nur vorteilhaft. Da der Wettbewerb intensiver geworden ist, sind die Margen deutlich unter Druck.

Die Europäische Zentralbank hat die Zinsen auf ein Rekordtief gesenkt.



In der Immobilienbranche scheint sich die Stimmung einzutrüben. Eine wachsende Zahl der vom Kölner Institut der deutschen Wirtschaft (IW) befragten Akteure der Immobilienwirtschaft wie Immobilienaktiengesellschaften und Projektentwickler befürchtet, dass im nächsten Jahr die Geschäfte schlechter laufen werden. Der allgemein schwindende Optimismus führte dazu, dass der Ifo-Geschäftsklimaindex im Jahresverlauf merklich nachgab. Die Bundesregierung reduzierte kürzlich ihre Wachstumsprognose für die deutsche Wirtschaft in die-

sem Jahr von 1,8 auf 1,2 Prozent. „Das sind unübersehbare Warnsignale, die auch auf die Vermietungsmärkte ausstrahlen“, gibt Frank Pörschke, CEO JLL Germany, zu bedenken. Der Büroimmobilienmarkt zeigt Ermüdungserscheinungen. So lag in den ersten neun Monaten der Büroflächenumsatz in den „Big 7“ nach Angaben von JLL um etwa sieben Prozent unter dem des Vorjahres.

REGIONALE PREISÜBERTREIBUNGEN Die Kaufpreise für Objekte gerade in den Ballungszentren werden allerdings derzeit

SUMMARY » Die Konjunktur in Deutschland verliert an Schwung, das trübt die Stimmung in der Immobilienbranche. Dennoch sind Core-Immobilien vor allem bei Büros und Shoppingcentern Mangelware. » **Immobilienbanken und Versicherungen** kooperieren bei Finanzierungen verstärkt miteinander. Trotzdem steigt der Wettbewerbsdruck, das drückt die Margen. Die Eigenkapitalrentabilität sinkt.

durch das historisch niedrige Zinsniveau weiter angeheizt. „Trotzdem kann dort die Nachfrage kaum befriedigt werden“, sagt Matthias Frenzel, stellvertretender Leiter der Abteilung Gewerbliche Immobilienfinanzierung der BayernLB. Von einer Blasenbildung könne aber keine Rede sein, allenfalls von regionalen Preisüber-treibungen.

„Der gewerbliche Immobilienmarkt ist im Zyklus weit vorangeschritten, Core-Immobilien sind vor allem bei Büros und Shoppingcentern längst Mangelware“, stellt Andreas Pohl, Vorstandssprecher der Deutschen Hypothekenbank (Deutsche Hypo) fest. Deshalb verspüren Eigentümer von Top-Immobilien wenig Lust, sich von diesen zu trennen. Schließlich ist es nicht leicht, den Verkaufserlös wieder einigermaßen lukrativ anzulegen.

Das ist vor allem eine Folge der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). „Investoren setzen bei Immobilienfinanzierungen mehr Eigenkapital ein, da andere Investments meist kaum oder keinen Ertrag einbringen“, fügt Frenzel hinzu. An dieser Situation wird sich so schnell nichts ändern. Zumal die EZB weitere Maßnahmen angekündigt hat.

So will EZB-Präsident Mario Draghi den Covered-Bond-Markt – einschließlich Immobilien besicherter Anleihen – stimulieren. „Der deutsche Pfandbrief bietet Immobilienbanken gute Refinanzierungsbedingungen. Die Maßnahmen der EZB zielen eher auf Institute in Südeuropa“, erklärt Bernhard Scholz, Immobilienvorstand der Deutschen Pfandbriefbank (pbb).

Zehnjährige Pfandbriefe werden aktuell mit etwas mehr als 1,2 Prozent verzinst, fünfjährige Papiere mit nicht einmal der Hälfte. Der Aufschlag zu zehnjährigen Bundesanleihen schrumpfte im Schnitt auf weniger als 0,25 Prozentpunkte. Die Refinanzierungssituation sei komfortabel, die Eigenkapitalausstattung jedoch »

Deutsche GRI WOHNEN 2014

BERLIN 24-25 NOVEMBER

KEMPINSKI HOTEL BRISTOL

Deutsche GRI Wohnen ist ein Forum für Bestandshalter, Investoren, Projektentwickler und Banken, um auf höchster Entscheidungsebene Herausforderungen und Möglichkeiten im deutschen Wohnimmobilienmarkt intensiv zu diskutieren.



Marcus Eilers
Director of Asset
Management
ROUND HILL CAPITAL



Marcus Buder
Head of RE Finance
BERLINER SPARKASSE



Jürgen Leibfried
Managing Partner
BAUWERT



Alexander Happ
Geschäftsführer
BUWOG GROUP



Matthias Hüsmann
Head of Real Estate
**PROVINZIAL
NORDWEST**



Peter E. Brock
Managing Director
**GRAINGER
DEUTSCHLAND**



Gero Bergmann
Member of the
Management Board
BERLIN HYP



Veit Fischer
Managing Partner
**CALEUS CAPITAL
INVESTORS**

...Und viele mehr

All material throughout is subject to change without notice.

Juliana Servile-Smith, Project Manager

T + 44 (0)20 7121 5094 | juliana.servile-smith@globalrealestate.org

www.globalrealestate.org/DeutscheWohnen2014

nicht, was mittelfristig problematisch werden könne, gibt Dirk Richolt, Head of Real Estate Finance des Immobilienberaters CBRE, zu bedenken. Viele Banken verdienen zu wenig, die Eigenkapitalrentabilität sei zu gering.

Dem Experten zufolge ist der aktuelle Wettbewerbsdruck unter den Immobilienfinanzierern nicht allein auf die (noch) gute Immobilienkonjunktur zurückzuführen. „Sie sind zur Forcierung ihres Neugeschäfts gezwungen, weil sie – wie andere Investoren – wegen des niedrigen Zinsniveaus nicht auf andere Anlagemöglichkeiten ausweichen können“, so Richolt. Margen und Risiken gut austarieren zu können ist zurzeit nicht so einfach.

KREDITRISIKO MITTRAGEN „Immobilieninvestoren erwarten heute, dass alle, die an einer Kreditvergabe beteiligt sind, das Kreditrisiko mittragen und entsprechend engagiert sind“, sagt pbb-Vorstand Scholz. Das soll sicherstellen, dass alle an einem Strang ziehen. Darauf pochen vor allem die Kreditnehmer. Vor der Finanzmarktkrise war es nicht unüblich, dass bei Syndizierungen die Bank, die eine Finanzierung strukturierte, sich nicht an der Kreditvergabe beteiligte. „Kreditnehmer bevorzugen heute einfache Strukturen. Mehr als zwei oder drei Kreditgeber mögen Immobilieninvestoren bei einer Finanzierung nicht“, so Scholz.

Bei größeren Finanzierungsvolumina können Versicherungen und Versorgungswerke für Immobilienbanken als Partner recht interessant sein. Ein Beispiel hierfür ist die Mall of Berlin. Das neue Shoppingcenter im Zentrum der Hauptstadt finanzieren Deutsche Hypo und Bayerische Versorgungskammer (BVK) mit 530 Millionen Euro, wovon die BVK mit 450 Millionen Euro den Löwenanteil schultert. 70 Millionen Euro steuern zwei Kreditfonds bei.

„Wir haben die Finanzierung eingefädelt und strukturiert und konnten unsere Immobilienkompetenz optimal in die Waagschale werfen“, freut sich

Deutsche-Hypo-Chef Pohl. Versicherungen verfügten normalerweise nicht über die organisatorischen Ressourcen einer Immobilienbank. So beschäftigt die Deutsche Hypo knapp 400 Mitarbeiter, bei Versicherungen ist es in der gewerblichen Immobilienfinanzierung oftmals nur eine Handvoll.

Die Assekuranzen sind auch an einer engeren Kooperation mit Immobilienbanken interessiert. „Großvolumige Club Deals sind genau nach unserem Geschmack“, sagt Roland Fuchs, Leiter Kreditinvestments Europa der Allianz Real Estate. Die Münchner refinanzierten beispielsweise mit Aareal Bank und Helaba das Shoppingcenter CentrO in Oberhausen. Vom Gesamtkredit von 650 Millionen Euro stemmte die Allianz Real Estate die Hälfte.

„Immobilieninvestoren erwarten, dass alle, die an der Kreditvergabe beteiligt sind, das Kreditrisiko mittragen.“

Bernhard Scholz, Immobilienvorstand der Deutschen Pfandbriefbank (pbb)

Bis 2018 will die Allianz ihr gewerbliches Immobilienkreditportfolio in Europa von zwei auf sechs Milliarden verdreifachen. Das klingt ambitioniert, es ist jedoch nur ein Bruchteil dessen, was die großen Pfandbriefbanken – wie Branchenprimus Helaba (Stand Ende Juni 2014: 32,4 Milliarden Euro) – in ihren Büchern stehen haben. In der Asset Allocation des Allianz-Konzerns mit einem gigantisch anmutenden Anlagevolumen von 550 Milliarden Euro entfällt nicht einmal ein Prozent auf den gewerblichen Immobilienkreditbestand.

„Versicherungen bekommen ihre Finanzmittel durch Beitragseinnahmen,

und sie sind dadurch unabhängig vom Kapitalmarkt“, sagt Branchenexperte Richolt. Das erleichtere die Kalkulation langlaufender Kredite. Doch Assekuranzen sind äußerst risikoscheu: Sie bevorzugen die Top-Lagen in den großen Ballungszentren und sind auf Senior-Tranchen gewerblicher Immobilienkredite fixiert. „In der Projektfinanzierung engagieren sie sich ebenfalls nicht“, weiß Axel Jordan, Bereichsleiter FinanzGruppe und Mittelstand der DG Hyp.

In A-Städten wie Berlin oder München sieht er wegen des starken Wettbewerbs unter den Immobilienfinanzierern die Margen besonders unter Druck, in B-Städten wie Ulm oder Münster ist laut Jordan die Situation entspannter. Dort könne keiner Finanzierungsrisiken besser einschätzen als die Genossenschaftsbanken vor Ort. Diese Geschäftsstrategie erleichtert es der DG Hyp womöglich, dem gegenwärtigen Margendruck Paroli zu bieten.

GUT: EIN BREITER MIX Auch ein gut durchdachter, breiterer Mix an Objektarten kann Immobilienfinanzierern mehr Spielraum verschaffen. Logistik- oder Hotelimmobilien sind bei Versicherungen als Beleihungsobjekte nicht sehr beliebt. „Diese beiden Nutzungsarten haben wir bei der Kreditvergabe jedoch genauso im Fokus wie Büro- und Einzelhandelsimmobilien“, sagt Christian Schmid, Leiter des Bereichs Business und Syndication Management der Aareal Bank.

Diese Diversifikation und die internationale Ausrichtung erleichtern es den Wiesbadenern offenbar, weiter eine hohe Bruttomarge – in der ersten Jahreshälfte 2014 im Schnitt 2,5 Prozentpunkte – zu erzielen. Bei den meisten Konkurrenten ist sie deutlich niedriger. „Inzwischen liegt das Gros der Branche bei etwa 1,0 Prozentpunkt, bei manchen Krediten in jüngerer Zeit sogar darunter“, sagt Branchenkenner Richolt: „Dieser Trend beunruhigt mich.“

Norbert Jumpertz, Staig

Steuersparmodell Vorschalt-GmbH

Steueroase für Vermieter und Investoren

Wer indirekt über eine Kapitalgesellschaft in Grundbesitz investiert, profitiert von einer einmalig niedrigen Steuerbelastung.

Je nach Einkommensverhältnissen sind die Einkünfte privater Investoren mit einem Steuersatz von bis zu 45 Prozent zu versteuern. Hinzu kommt die Belastung mit 5,5 Prozent Solidaritätszuschlag und bis zu neun Prozent Kirchensteuer.

Es gibt jedoch eine steuerliche Gestaltung, die Privatinvestoren eine Steuerbelastung von nur 15,82 Prozent beschert: Sie kaufen die ausgewählte Immobilie nicht selbst, sondern gründen eine Kapitalgesellschaft, meist eine GmbH, die als Käufer auftritt. Die Grunderwerbsteuer kann dabei zwar nicht optimiert werden. Der Gestaltungsvorteil dieser „Vorschalt-GmbH“

liegt neben zivilrechtlicher Haftungsbeschränkung in der niedrigen Ertragssteuerbelastung der Kapitalgesellschaft. Sie zahlt nur 15 Prozent Körperschaftsteuer auf die erzielten Vermietungserlöse. Hinzu kommt der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent der Körperschaftsteuer. Das summiert sich auf 15,82 Prozent Steuern – billiger kommen Immobilieninvestoren in kaum einem anderen EU-Staat davon.

GEWERBESTEUERPRIVILEG: VORSICHT FALLE

Da die Tätigkeit der GmbH kraft Gesetz immer zu gewerblichen Einkünften führt, fällt zwar grundsätzlich auch Gewerbe-

steuer an. Firmen, die jedoch ausschließlich eigenen Grundbesitz verwalten, dürfen mit der „erweiterten Kürzung des § 9 Nr. 1 Satz 2 Gewerbesteuergesetz“ ein Steuerprivileg in Anspruch nehmen, das im Ergebnis die Belastung mit Gewerbesteuer im Regelfall auf null reduziert.

Die Tätigkeit einer Immobilien-Kapitalgesellschaft darf im Rahmen des Gewerbesteuerprivilegs nicht über eine reine Vermögensverwaltung hinausgehen. Grundstücksmarkttypische Tätigkeiten nach Art eines Immobilienhändlers oder Bauträgers würden eine volle Gewerbesteuerbelastung des erzielten Gewinns auslösen. Auch die Vermietung von Betriebsvorrichtungen (etwa Lastenaufzügen) wäre hier begünstigungsschädlich.

Unschädlich sind nebenbei erzielte Zinserträge, die die Gesellschaft aus der Anlage des gesammelten Kapitalvermögens erwirtschaftet. Sie unterliegen selbst aber nicht der Gewerbesteuerbefreiung.

BEISPIEL-STEUERVERGLEICH: PRIVATINVESTOR VS. VORSCHALT-GMBH

Ein privater Investor möchte in Hessen (Grunderwerbsteuer: 6 Prozent) eine vermietete Immobilie für drei Millionen Euro erwerben und vermieten. Er rechnet mit Mieteinkünften von 200.000 Euro vor Steuern. Die Finanzierung erfolgt ausschließlich aus Eigenmitteln. Aufgrund sehr hoher anderer Einkünfte unterliegt der Steuerzahler dem Spitzensteuersatz von 45 Prozent.

| Immobilienwerb als ... | Privatinvestor | Gesellschafter einer Vorschalt-GmbH |
|---|----------------|-------------------------------------|
| Anschaffungspreis der Immobilie | 3.000.000 € | 3.000.000 € |
| Grunderwerbsteuer 6 % | 180.000 € | 180.000 € |
| Mieteinkünfte pro Jahr | 200.000 € | 200.000 € |
| Steuerbelastung | | |
| Einkommensteuer 45 % | -90.000 € | |
| Körperschaftsteuer 15 % | | -30.000 € |
| Gewerbesteuer | | -0 € |
| Solidaritätszuschlag 5,5 % | -4.950 € | -1.650 € |
| Gesamtsteuerbelastung | 94.950 € | 31.650 € |
| Steuerbelastung in Prozent | 47,48 % | 15,82 % |
| Mieteinkünfte nach Steuern | 105.050 € | 168.350 € |
| Nettoeinkünfte nach Steuern in Prozent | 52,53 % | 84,18 % |
| Liquiditätsvorteil pro Jahr | | 63.300 € |

NACHTEILE Es gibt zwei Nachteile des Gestaltungsmodells: Auf der Ebene der Kapitalgesellschaft sind auch Wertsteigerungen des Immobilienbesitzes dauerhaft steuerverhaftet, während sie bei einer im Privatvermögen gehaltenen Immobilie nach der zehnjährigen Spekulationsfrist steuerfrei vereinnahmt werden könnten.

Auch kann der Steuervorteil aus der niedrigeren Ertragsbesteuerung der Immobilien-GmbH nur zu Schuldentilgung oder weiterer Vermögensanlage genutzt werden. Soweit der Investor selbst über Gewinnausschüttungen der GmbH von seinem Vermietungserfolg profitieren will, fällt darauf Abgeltungsteuer in Höhe von 25 Prozent plus Soli an. «

Heiter bis wolkig



Der frühe Vogel fängt den Wurm: Gleich am ersten Morgen war das Gedränge in den Messehallen der Expo Real groß.

Der Immobilienmarkt boomt. So war die Stimmung auf der Expo Real 2014 gut, trotz Wolken am Horizont.

Oktober, München, Expo Real: Auch die 17. Edition der Internationalen Fachmesse für Immobilien und Investitionen war gut besucht. Vom 6. bis 8. Oktober zog es 36.900 Besucher zum Branchentreff, 2,5 Prozent mehr als im Vorjahr. Auffällig: Gleich am Morgen des ersten Messtags war das Gedränge in den Hallen groß. Verständlicherweise, denn nur „der frühe Vogel fängt den Wurm“, und bekanntlich sucht derzeit viel Kapital nach Anlagemöglichkeiten. Derweil sind interessante Angebote rar, auch wenn die für das erste Halbjahr 2014 vermeldeten Transaktionszahlen am deutschen Immobilienmarkt anderes suggerieren.

Eins machte die Messe deutlich: Die positive Stimmung am Immobilieninvestmentmarkt hält auch im zweiten Halbjahr an. JLL etwa sieht Chancen, dass sich das Investitionsvolumen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt bis Jahresende auf 40 Milliarden Euro erhöht. Es läge

damit fast auf dem Niveau von 2006. Nur 2007, kurz vor dem Lehman-Crash, wurde mit rund 60 Milliarden Euro mehr bewegt.

INTERESSE UNGEBROCHEN Das Interesse an Immobilien in Deutschland ist ungebrochen, für die hiesigen Gewerbeobjekte – zunehmend Logistikhallen oder Hotels – spricht die politische und wirtschaftliche Stabilität des Landes. Ob die Rechnung in jedem Fall aufgeht, ist indes fraglich. „Die Grundstimmung der Branche ist schon fast (zu) euphorisch“, meinte Aydin Karaduman, Executive President Division Real Estate, Bilfinger SE.

In der Tat: Das Preisniveau ist hoch, in den „Big Seven“ und inzwischen auch in den B-Standorten, und zuletzt trübten die geopolitischen Entwicklungen die Konjunkturprognosen ein – was die Entwicklung der Mieten ausbremst, die Nachfrage nach Immobilien und ihre Preise jedoch tendenziell weiter steigert.

SUMMARY » Zur 17. Expo Real präsentierten sich in München **1.655 Aussteller** (2013: 1.653) **aus 34 Ländern** (wie 2013).

» Es gab ein **Teilnehmerplus von 2,5 Prozent** auf 36.900 Personen (2013: 36.000) aus 74 Ländern (2013: 65). » Auf 18.300 Repräsentanten der ausstellenden Unternehmen kamen etwa **18.600 Fachbesucher**. » Zu den **Top Ten der Besucherländer** zählten neben Deutschland Großbritannien, die Niederlande, Österreich, die Schweiz und Frankreich.

Dennoch: Der aktuelle Boom sei keineswegs mit dem Hype in den Jahren 2006/07 zu vergleichen, wurden Marktteilnehmer auf der Expo Real nicht müde zu betonen: Denn anders als vor dem Lehman-Crash werde heuer mit mehr Eigenkapital (EK) operiert.

Sicher, die Finanzierungsmodalitäten haben sich geändert. Doch drängt sich angesichts auf der Messe kolportierter Transaktionspreise der Verdacht auf, dass sich manche Einkäufer verhalten wie Lemminge, und in dieser Hinsicht träfe der Vergleich mit 2006/07 zu. So sollen

in Berlin und Wien Renditeliegenschaften – „Core“-Objekte, versteht sich – für das 30- bis 50(!)-Fache der Nettomiete den Eigentümer gewechselt haben. Längst nicht nur für die Pessimisten unter den Marktbeobachtern stellt sich die Frage, ob die Käufer nicht gerade den Abschreibungsbedarf von morgen erwarben. Auch mit Immobiliendeals, die mit hohem EK-Anteil finanziert werden, lässt sich Geld versenken. Und was heißt schon EK? Ob die Einkäufer der „EK-starken Player“ ihr höchstpersönliches Eigenkapital zu ähnlichen Konditionen investieren würden?

SANFTES AUFSETZEN ODER CRASH? Noch besteht Hoffnung, dass die Rechnung oft aufgeht. Denn noch sind die Zinsen niedrig und noch sind nicht alle globalen Investoren – etwa die asiatischen – in Deutschland angekommen. Wie die „Landung“ einmal aussehen wird ist derzeit schwer absehbar. Eventuell gibt es im kommenden Herbst mehr Erkenntnisse. Eines steht schon heute fest: Auch die Expo Real 2015, die vom 5. bis 7. Oktober 2015 in München stattfindet, dürfte spannend werden. «

Birgitt Wüst, Freiburg

Anzeige



Experten mit Vorstellungskraft.

Berlin ist attraktiver Investitionsgrund mit hervorragender Reputation. Je mehr Menschen hier leben, desto mehr Flächen werden für Wohnungen, Büros und andere Nutzungsarten benötigt. Und die müssen gebaut und finanziert werden.

„Die Berliner Sparkasse bietet maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle in einem der dynamischsten Immobilienmärkte Europas. Von der Projekt- bis zur Portfoliofinanzierung stellen wir die komplette Produktpalette eines Immobilienfinanzierers bereit“, sagt Marcus Buder, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung. Für die oft sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden steht ein Expertenteam mit überwiegend „lebenslanger Berlin-Erfahrung“ im Immobilienmarkt zur Verfügung.

Berliner Sparkasse
Gewerbliche Immobilienfinanzierung
Tel.: 030/869 589 50
www.berliner-sparkasse.de/if

Gesucht: die Top-Location um die Ecke

Shoppingcenter sind als Immobilieninvestments sehr gefragt. Lukrative Objekte sind inzwischen aber rar geworden. Käufer und Initiatoren halten nach Alternativen Ausschau oder hoffen auf ruhigere Zeiten.



Der „Limbecker Platz“ in Essen wurde 2014 als bestes Shoppingcenter Europas ausgezeichnet.

MESSE

MAPIC – DIE INTERNATIONALE MESSE FÜR EINZELHANDELS- IMMOBILIEN

Die Mapic in Cannes ist in diesem Jahr vom **19. bis 21. November 2014** Treffpunkt für mehr als 8.300 Besucher – darunter 2.400 Einzelhändler und 2.300 Projektentwickler. An diesen drei Tagen stehen Einzelhandelsimmobilien jeglicher Art im Fokus: City- und Shoppingcenter, Factory-Outlets, Freizeiteinrichtungen und Transferbereiche. www.mapic.com



Im ersten Halbjahr 2014 stieg das Transaktionsvolumen bei Einzelhandelsimmobilien um 25 Prozent. Anke Kaukars-Haverkamp, Head of Shopping Center Services Germany des Immobilienberatungsunternehmens JLL, schätzt, dass bis Jahresende Immobilien im Wert von 3,5 Milliarden Euro den Eigentümer wechseln. „Shoppingcenter in Deutschland sind als Anlageprodukt recht begehrt, bei deutschen und ausländischen Investoren“, sagt sie. Limitierend für Marktaktivitäten sei das Angebot, nicht die Nachfrage. Ginge es nach den Kaufinteressenten, könnte das Transaktionsvolumen locker mehr als fünf Milliarden Euro erreichen.

Aufgrund der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank wird es für Versicherungen, Versorgungswerke, Pensionsfonds und Family Offices zunehmend schwieriger, für Anlagegelder geeignete Investmentmöglichkeiten zu finden. Deshalb interessieren sie sich ebenfalls verstärkt für Shoppingcenter und Fachmarktzentren als Anlagevehikel. Auffällig ist ferner, dass Offene Immobilienfonds inzwischen wieder verstärkt auf der Käuferseite zu finden sind.

Doch in der gegenwärtigen Marktsituation ist es nicht einfach, auf Objekte zu stoßen, bei denen das Preis-Rendite-Verhältnis noch stimmt.

KAUM ANGEBOTE UND HOHE PREISE Dass die Preise für gut etablierte Shoppingcenterimmobilien hoch sind, bestätigt Kaukars-Haverkamp. Das drückt die Rendite. Claus-Matthias Böge, Vorstandschef der Immobilien-AG Deutsche EuroShop, die sich auf Investments in Shoppingcenter spezialisiert hat, schüttelt den Kopf. „Was da passiert, kann ich manchmal nicht mehr nachvollziehen.“ Doch die meisten in-, aber auch ausländischen Käufer, wie US-Pensionsfonds oder europäische Immobilien-AGs, würden deutsche Shoppingcenter nicht als überteuert einstufen, so Anke Kaukars-Haverkamp. Deutschland gelte eben als wirtschaftlicher Stabilitätsanker Europas.

Im ersten Halbjahr 2014 erwarb die französische Immobilien-AG Unibail-Rodamco eine 50-prozentige Beteiligung am CentrO in Oberhausen. JLL schätzt den Kaufpreis auf 535 Millionen Euro. Die Deutsche EuroShop hält sich indes

SUMMARY » Deutlich höhere Umsätze 2014 wird das Transaktionsvolumen bei Einzelhandelsimmobilien in Deutschland laut JLL voraussichtlich um 25 Prozent auf 3,5 Milliarden Euro steigen. **» Neue Investorengruppen** Vor allem Versicherungen, Pensionsfonds, Versorgungswerke, ausländische Anleger und die Offenen Immobilienfonds zeigen ein stark gestiegenes Interesse an Shoppingcenterimmobilien. **» Abwartende Initiatoren** Anbieter von Geschlossenen Fondsprodukten üben sich noch in Zurückhaltung, insbesondere bei Produkten für Privatanleger.

mit Akquisitionen zurzeit eher zurück. Die starke Fokussierung vieler Investoren auf Toplagen in den Big-7-Standorten hält Boge für überzogen. Der Standort sei ein wichtiges Kriterium, erklärt er. Allerdings sollte sich die Beurteilung auf die regionalen Verhältnisse beziehen. Das heiße zunächst einmal: Wuppertal statt Düsseldorf oder Passau statt München. „Dort suchen wir die Top-Location um die Ecke“, so Boge. Dann stimme die Rendite.

Initiatoren Geschlossener Shoppingcenter-Fonds agieren ebenfalls eher zurückhaltend. „In letzter Zeit wurden

Einzelhandelsimmobilien bei uns für institutionelle Portfolio-Fonds eingekauft“, sagt Andreas Heibrock, Mitglied der Geschäftsleitung der Real I.S.

WEIT GEFÄCHERTE ASSETKLASSE Einzelhandelsimmobilien sind eine weit gefächerte Assetklasse. Zu ihnen gehören neben Shoppingcentern auch Fachmarktzentren.

Die Hahn Gruppe hat sich auf die Auflage von Geschlossenen Immobilienfonds in diesem Anlagesegment spezialisiert. „Das ist eine Nische, um die viele andere Fondsiniciatoren bislang einen Bogen

gemacht haben“, so Vorstandsmitglied Thomas Kuhlmann. „Warum das so ist, verstehe ich eigentlich nicht.“ Denn in puncto Rendite hätten Shoppingcenter-Immobilien schon lange das Nachsehen.

Da sind viele Investoren offenbar schon einen Schritt weiter. Über die Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilienfonds made by Hahn kann Kuhlmann jedenfalls nicht klagen. Inzwischen wurden bereits über 150 von ihnen aufgelegt (siehe auch Finanz-Interview auf Seite 19). «

Norbert Jumpertz, Staig

UNVERGLEICHLICH DER NEUE NX



NX 300h Vollhybrid: Gesamtsystemleistung 145 kW (197 PS). Kraftstoffverbrauch in l/100 km kombiniert 5,3-5,0 (innerorts 5,4-5,0/außerorts 5,2-5,0), CO₂-Emissionen in g/km kombiniert 123-116 nach dem vorgeschriebenen EU-Messverfahren. Abb. zeigt NX 300h F SPORT.

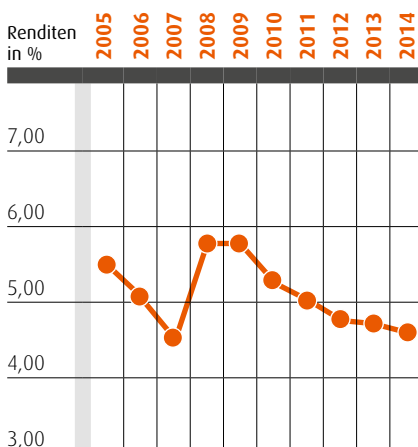
 **LEXUS**
AMAZING IN MOTION

Viele Faktoren, eine Strategie

Die Anforderungen an das Management von Shoppingcentern steigen stetig. Entscheidend für den langfristigen Erfolg ist eine standortgerechte Gesamtstrategie, die neben den klassischen Faktoren die Bereiche Kommunikation, Mietermix und Aufenthaltsqualität in den Mittelpunkt rückt.

SPITZENRENDITEN

Trotz hoher Preise und zurückgehender Renditen sind Shoppingcenter bei Investoren weiterhin sehr beliebt (siehe auch Seite 26).



Stand: Juli 2014; Quelle: JLL

Investoren und Eigentümer wollen heute mehr als Werterhalt und attraktive Renditen, sie wollen nachhaltige Immobilienkonzepte und eine langfristig überzeugende Positionierung. Mieter und Einzelhändler in Shoppingcentern wollen eine stabil hohe Kundenfrequenz, angemessene Mietkonditionen und ein stimmiges Geschäftsumfeld. Kundinnen und Kunden erwarten nicht weniger als das ganz besondere Shopperlebnis und ein genau auf sie zugeschnittenes Angebot. Um diesen Herausforderungen begegnen zu können, sind zahlreiche Faktoren wichtig – aber eine umfassende Gesamtstrategie des Shoppingcenter Managements ist entscheidend.

BEDINGUNGEN SIND GUT Mehr als 500 Milliarden Euro gaben die Deutschen im Einzelhandel 2013 laut einer Studie der BBE Handelsberatung aus. Das Konsumklima ist so gut wie selten, die Pro-Kopf-Ausgaben stiegen 2013 um mehr als 2,5 Prozent im Vergleich zu 2012. Nach wie vor gehen dabei rund 90 Prozent der Konsumausgaben in den „traditionellen“, also stationären Einzelhandel. Doch der E-Commerce kann zweistellige Wachstumsraten verzeichnen.

Shoppingcenter stehen in einem immer intensiveren Wettbewerb. Im Jahr 2000 existierten laut EHI Retail Institute GmbH (EHI) 279 Einkaufszentren in Deutschland mit einer Mindestmietfläche von 10.000 Quadratmetern. 13 Jahre später war ihre Zahl auf 453 angestiegen. Erst Ende September eröffnete unter großem Medienecho die „Mall of Berlin“, das nunmehr 65. Einkaufszentrum der Hauptstadt.

HANDLUNGSFELD 1: KOMMUNIKATION

Trotz günstiger Rahmenbedingungen steigen die Anforderungen für den erfolgreichen Betrieb von Shoppingcentern. Deutlicher als jemals zuvor stellt sich die

Frage, warum die Menschen die eigenen vier Wände verlassen und ein Shoppingcenter – wahlweise auch ein Kaufhaus oder ein Geschäft in der Innenstadt – aufsuchen sollten. Eine zentrale Rolle bei der Beantwortung dieser Frage spielt das Center Management.

Erfolgreiches Center Management beginnt mit integrierter Kommunikation. Dazu zählt eine klare Definition der Zielgruppe, ein unverwechselbares Branding mit hohem Wiedererkennungswert, eine standortgerechte Namensgebung, ein individuelles Marketing und auch besondere Events. Dies können zum Beispiel saisonale Veranstaltungen, Tieraussstellungen mit fachkundigen Führungen oder auch Stadtteilstefeste sein. Im Marketing sollten natürlich Facebook und Internet, aber auch klassische Kanäle wie Radio-, Zeitungs- und Plakatwerbung zum Einsatz kommen. Daneben sind Aktivitäten notwendig, die über das Shoppingcenter hinausreichen. Hier ist beispielsweise die „Altonale“ zu nennen, eines der größten und inzwischen beliebtesten Stadtteilstefeste in Hamburg. Die teilnehmenden Einkaufszentren und Geschäftshäuser profitieren von einer Integration in die städtische Einzelhandelslandschaft, der Erschließung neuer Zielgruppen sowie einer engen Vernetzung mit kommunalen Behörden, Einzelhandelsorganisationen und Händlern.

HANDLUNGSFELD 2: ANGEBOTS- UND MIETERMIX

Neben der Kommunikation ist die kontinuierliche Optimierung des Branchen-, Mieter- und Angebotsmixes – innerhalb einer zielführenden Gesamtstrategie – eine der wesentlichen Aufgaben des Center Managements. Kundinnen und Kunden denken bei einem Einkauf zuerst an bestimmte Geschäfte und Produkte – sind sie aber erst einmal im Center, holen sich zwei Drittel Ideen beim Stöbern in anderen Geschäften. Das muss genutzt werden. Empfehlenswert sind eine dezentrale

SUMMARY » Trotz günstiger Rahmenbedingungen steigen die Anforderungen für den erfolgreichen Betrieb von Shoppingcentern. Gutes Center Management beginnt mit integrierter Kommunikation. **» Die kontinuierliche Optimierung** des Branchen-, Mieter- und Angebotsmixes ist wichtig, um den Kunden attraktive Sortimente bieten zu können. **» Das dritte wichtige Handlungsfeld** sind Atmosphäre und Gestaltung.



Das Lago Shoppingcenter in Konstanz wurde im Shopping Center Performance Report 2014 zum dritten Mal in Folge auf Platz 1 gewählt.

Mieterauswahl, eine Verschränkung des Angebots mit standortspezifischem Qualitäts- und Preisniveau und ein gezielter Mix aus ortsansässigen (Lebensmittel-) Händlern, regionalen Anbietern und zugkräftigen internationalen Marken. Einige Produktgruppen, wie etwa Bücher oder Unterhaltungselektronik, werden zudem heute vorrangig online gekauft. Relevanter für den Erfolg von Shoppingcentern wird die so genannte Mehrnutzung: Wellness- und Sport-Angebote, Bibliotheken und Kindergärten, Koch- und Tanzkurse, Kino und Gastronomie.

Laut des Shopping Center Performance Reports 2014 (SCPR) wollen Einzelhändler in Shoppingcentern vor allem Kundenfrequenz und Umsatzpotenzial, ein angemessenes Mietpreis- und Nebenkostenniveau, einen attraktiven Branchenmix und einen optimalen Kundenlauf. Nicht nur hinsichtlich einer stimmigen Einkaufsatmosphäre, sondern auch mit Blick auf das Thema Nachhaltigkeit werden auch moderne LED-Leuchtkörper und Fahrtreppen in einem Shoppingcenter immer wichtiger, die sehr viel Ener-

gie und Mietnebenkosten einsparen und zunehmend vom Kunden erwartet werden. Deshalb ist der ständige Dialog des Center Managements mit allen Mietern und dem Eigentümer notwendig, um die Performance des Centers zu erhöhen. So wurden etwa im Lago-Shoppingcenter in Konstanz für jede einzelne der drei Etagen zielgruppenorientierte Produkt- und Angebotscluster geschaffen, um den Erlebnischarakter zu stärken.

HANDLUNGSFELD 3: ATMOSPHERE UND GESTALTUNG Selbst der „normale“ Kunde kauft nicht nur ein Produkt, er erfüllt sich Wünsche, sucht Vergnügen und hat soziale Bedürfnisse. Wesentlich für ein besonderes Einkaufserlebnis sind deshalb auch eine zielführende Architektur und Atmosphäre im Shoppingcenter. Dazu zählen das Innen-Design, eine hochwertige Dekoration, ein modernes Informations- und Leitsystem und ein attraktiver Außenbereich, die dem Center eine unverwechselbare Prägung geben. Architektur kann über den wirtschaftlichen Erfolg entscheiden – so etwa eine sinnvolle innere Er-

schließung, weg von der „Sackgasse“ hin zum Rundgang, modernen Kunden-WCs, einem ansprechenden Food-Court, optimaler Flächenaufteilung und ausreichend Verweilzonen. Als Beispiel kann hier das Mercaco Einkaufszentrum in Hamburg genannt werden, das neben mehr als 30 Marktständen für den täglichen Bedarf auch hochwertige Gastronomie mit über 300 Plätzen und eigenständigen Öffnungszeiten bietet. Bei Neuentwicklungen sind die genannten Punkte leicht umzusetzen. Für ältere und schwächere Shoppingcenter mit einer gewissen Mindestgröße bietet ein durchdachtes Refurbishment große Chancen einer nachhaltig erfolgreichen Re-Positionierung am Markt.

Shoppingcenter waren und sind keine Selbstläufer, sie bedürfen einer stetigen, intensiven Optimierung und eines umfassenden Managements. Der Erfolg von Einkaufszentren und damit die Wertentwicklung und Performance für Eigentümer und Investoren hängt von vielen Faktoren ab. Zusammen sind diese Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg der Immobilie entscheidend – zentral dabei ist eine weitsichtige, übergeordnete und innovative Gesamtstrategie für das Shoppingcenter. Um konkurrenz- und wettbewerbsfähig zu werden oder zu bleiben, muss das Center Management das Shoppingcenter nach innen und außen klar als wahrnehmbare Marke positionieren, sinnvolle Multi-Channel-Strategien integrieren und neue Impulse geben. Die gute Nachricht für den Einzelhandel zuletzt: Der Kuchen wird nicht kleiner! «

Martin Mörl, Prelios Deutschland

Vom Marktplatz der Getriebenen



Vom 6. bis 8. Oktober fand die 17. Expo Real mit 1.600 Ausstellern aus über 30 Ländern statt. Wie immer ohne London, Paris, Madrid, Rom, ... aber mit Moskau und 37.000 Teilnehmern. Davon gefühlt 36.000 Männer aus der Babyboomer-Generation in dunklen Anzügen und zu engen Schuhen.

Manche nennen sie auch Arbeitsmesse. Dabei darf der Vergleich mit der Mipim, der südfranzösisch mondänen, vorbildlichen Schwester-Veranstaltung in Cannes nicht fehlen. Hier Feldarbeit in trockenen Messehallen, dort Apassionata auf dem roten Teppich am Yachthafen.

Die Messe in München ist eine fein austarierte, deutschsprachige Kontakt- und Aufmerksamkeitsmaschine zwischen den großen Ständen der Regionen München, Frankfurt und Berlin. Unterstützt und im Wesentlichen bezahlt von privaten Standpartnern, präsentieren sich die Regionen wie Bräute auf dem Heiratsmarkt. Denn auch sie haben längst verstanden, dass der globale Wettbewerb um private Investitionen zum alltäglichen Geschäft gehört.

Auf meine Frage an ein 40-köpfiges Dinnerpublikum am Abend des ersten Messtages weiß keiner etwas Neues zu berichten. Nichts Neues! Auf der größten Immobilienmesse Europas! Nichts! Die Frage kam für die Anwesenden völlig überraschend. Es hat auch keiner nach innovativen Ideen gesucht. Offensichtlich geht es hier um etwas anderes. Aber um was? Im Wesentlichen um netzwerken, Geschäftspartner finden, überzeugen und verbinden, gastgeben, immer wieder Kaffee, Wasser, Wein, Bier, Prosecco

trinken, vortragen, Investitionen finanzieren, Pakete kaufen, Objekte verkaufen, in Spitzenlagen investieren, Baurecht besprechen, Immobilien vermitteln, Projekte ausstellen, Broschüren verteilen, Visitenkarten tauschen, an Tischen stehen, an Tresen sitzen. Und was waren dabei in diesem Jahr die Themen?

WOHNEN, WOHNEN, WOHNEN: Die Renaissance der Innenstädte führt gerade zu erdrutschartigen Veränderungen in den Zentren. Und die meganiedrigen Zinsen sind wie Flammenwerfer im Flächenbrand. Beides zusammen hat zu einem Wohnungsbauboom geführt. Allein in Berlin werden dieses Jahr über 20.000 Anträge genehmigt und über 12.000 Wohnungen neu gebaut, wie Prof. Dr. Engelbert Lütke Daldrup, Staatssekretär für Bauen und Wohnen der Berliner Senatsverwaltung, voraussagt.

DURCHMISCHTE IMMOBILIEN: So geht Stadt! Auch heute. Die Städte wollen's, die Architekten machen's gerne, die Projektentwickler würden's, aber die Investoren hassen's. Gemischte Nutzungen machen die Verwaltung angeblich anstrengender. Deshalb geht's hier nicht so richtig voran. Sehr unflexibel, unglaublich schade!

MIKROAPARTMENTS: Die Überlegung ist einfach. Keiner zahlt für einen Quadratmeter allein. Mieter brauchen eine ganze Wohnung und zahlen eine Wohnungsmiete. Je kleiner die Wohnung, desto günstiger die Miete. Da die Mieten wie bekannt rasant gestiegen sind, ist Wohnen für das Existenzminimum wieder ein Thema. Eine große moderne Motivation, wiederentdeckt.

VORFERTIGUNGEN: Goldbeck vorfertigt in Beton und baut so nicht nur Parkdecks ohne Architekten, sondern jetzt auch Bü-

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

rogebäude. Mit Architekten! Die dürfen die Fassade entwerfen. Die Werkplanung können sie dann schon wieder ganz alleine.

BUDGETHOTELS: Ikea kann jetzt zusammen mit Marriot auch Hotel. Motel One auf schwedisch heißt Moxy. In vorgefertigter Brettschichtholzkonstruktion aus Italien. Die kriegen 2000 Zimmer pro Jahr produziert. Bis zu sechsgeschossig, inklusive Brandschutz! Auch hier darf der Architekt die Fassade machen. Krass!

WAS WAR KEIN THEMA? Russland. Die Messestände von Moskau und St. Petersburg waren, mit Ausnahme einer in russischer Sprache abgehaltenen Pressekonferenz, leer.

FRAUENVERACHTUNG: Und das ist nicht nur ein russisches Problem. Die Branche ist von Machismen und durch Macho-Männer abgeschottet. Und deshalb für die allermeisten Frauen unattraktiv. Ein Desaster für die ganze Gesellschaft. Wie viel besser könnten Häuser und Städte sein, wenn auch Frauen mitsprechen würden!

ZYNISMUS: Auf einem Podium geht es um Wohnen und Arbeiten in einem Haus. Schnell sind alle anwesenden Männer sich einig, das geht nur mit separaten Aufzügen. Warum? Ernstgemeinte Antwort: Sonst müsste ja der Rechtsanwalt mit der Mutter und dem Kinderwagen zusammen fahren! Unzumutbar!

KAPITAL: Es sagt an, wer verdient. Der Selbstwert vieler Branchenmitglieder wird über ihren monetären Gewinn bestimmt. Wer mehr verdient, verdient auch mehr Beachtung. Der fein abgestimmte Kreislauf gleich oder ähnlich starker Geschäftspartner ist dabei völlig aus den Fugen geraten. Stände von Generalunternehmern und Fachplanern sind fast nicht vorhanden. Können sie sich auch nicht leisten. Sie erwirtschaften zu wenig.

ARCHITEKTEN: In der hinterletzten Ecke haben auch die Architekten am Ende der Halle A2 ein kleines unbeugsames Dorf errichtet. Für 220.000 Euro einen Gemeinschaftsstand, organisiert von der Bundesstiftung Baukultur, der Bundesarchitektenkammer und der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen. Die Schönheit der Städte ist per se nicht auf der Agenda eines Bankers, Maklers, Projektentwicklers oder Investors. Sie wird gerne in Prospekten abgebildet. Verantwortlich sind aber häufig die anderen. Die Architekten und Stadtplaner. Die individuelle Projektqualität wird in städtebaulichen Verträgen erzwungen und

gesetzlich über das Baurecht der öffentlichen Hand und ihrer Genehmigungsbehörden durchgesetzt. Hadi Teherani hat zu diesem ganzen Treiben einen schönen Anzug ausgewählt, dunkelblau mit weißen Nähten und Knöpfen, Wolf Prix hab' ich nicht gesehen, Armand Grüntuch diskutiert über Werte und Verfahren auf dem Architektenstand, Matthias Sauerbruch entsendet Vertreter, Jürgen Mayer H. gewinnt hoffentlich gerade einen Wettbewerb, Jürgen Engel ist wie immer schon da, und Ruth Berkold hat wie immer Spaß.

Architekten kommen hier nur dann über die Rolle von Statisten hinaus, wenn sie die Wirkungszusammenhänge dieser Spezialwelt kapieren und sich mit ihrer Persönlichkeit einbringen! Das ist nötiger denn je. Denn ihre Innovationskraft wird gebraucht! Unglaublich, dass sich die Architekten so an den Rand drängen lassen!!! Aber vielleicht haben die ja durch all die Wettbewerbe einfach keine Zeit mehr für solch ein Treiben!

EINE BRANCHE IM WÜRGEGRIF DER EINFALLSLOSIGKEIT: Die gedankliche Krise der Banken, Versicherungen und institutionellen Investoren führt zur Krise der gesamten Immobilienbranche. Die steil ansteigende Migration in die urbanen Zentren, die immer größere Mobilität, die grundlegenden demographischen Veränderungen, die Miniaturisierung und Mobilisierung der Technik, die Energiewende und der damit einhergehende Umbau der Stadtgesellschaften erfordern grundsätzlich neue und bessere Lösungen in allen Bereichen der Immobilienbranche. Wer kann sich an ein Gespräch darüber auf der Messe erinnern? Kaum einer. Die meisten sind selber getrieben vom immer größeren individuellen Leistungsdruck. Anstatt kontinuierlich nach passenderen, neuen Lösungen zu suchen und diese einzubauen, bleibt es allzu häufig bei naiver Risikoabwehr und „Weiter so“-Strategien.

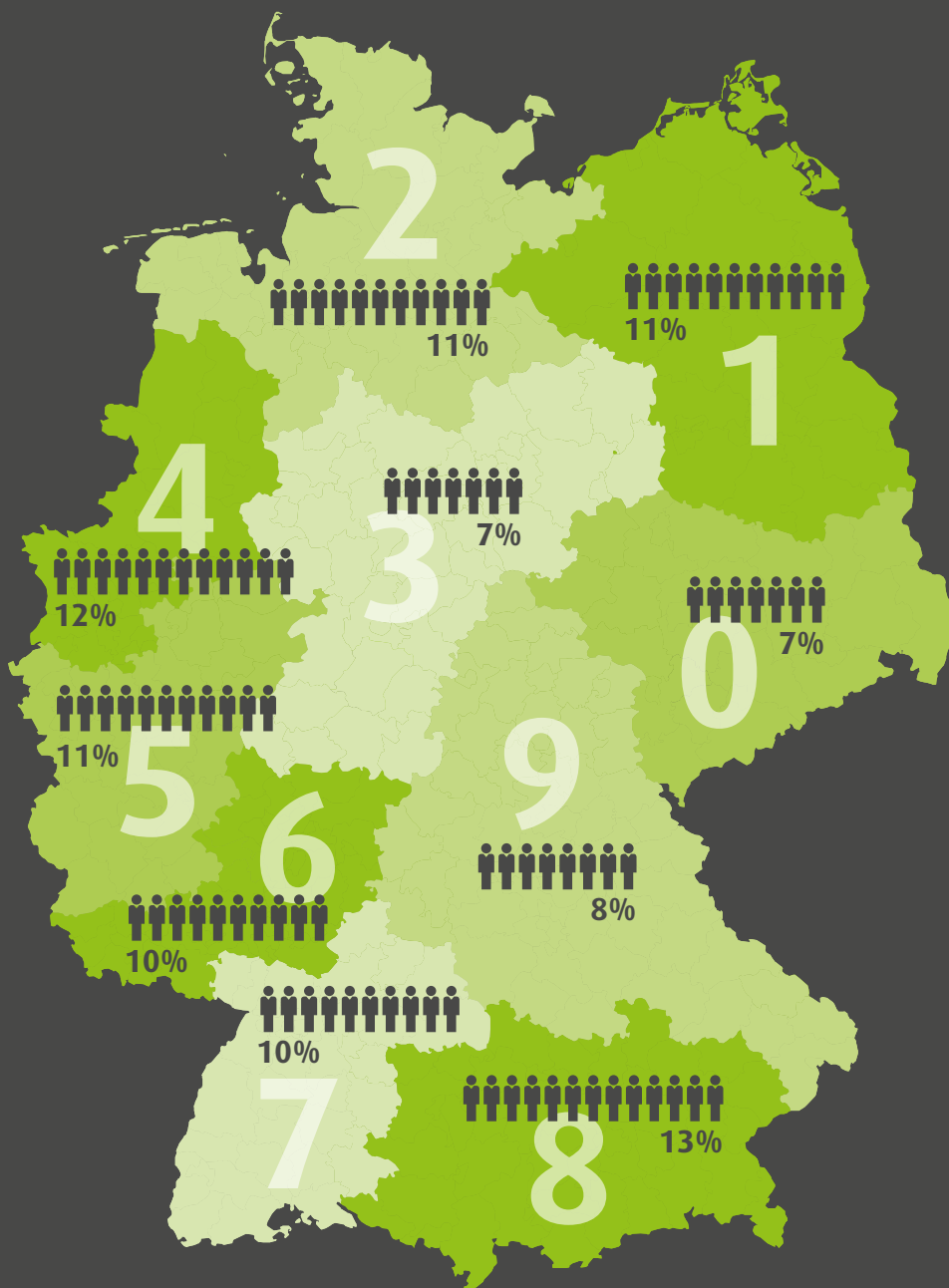
Derzeit erleben wir das größte Konjunkturprogramm der deutschen Immobiliengeschichte: die historisch niedrigen Zinsen in einer noch dynamischen Wirtschaft. Wer diese extrem günstige Ausgangssituation nicht zur Anpassung an die geänderten gesellschaftlichen Bedürfnisse nutzt, wird das Versäumte sehr bald bitter bereuen. Denn: Weiter so wie bisher geht nicht mehr. «

Expo Real: Regionen präsentieren sich wie Bräute auf dem Heiratsmarkt. Keiner weiß Neues zu berichten. Wie auch? Die Branche befindet sich im Würgegriff der Einfallslosigkeit ...

Vermarktung & Bewertung

Regionale Verteilung der Makler nach Postleitzahl-Gebieten

Im Norden, Westen und Süden Deutschlands gibt es die meisten Maklerbetriebe. Bedingt durch die Landflucht entsteht in vielen Gemeinden jedoch ein Angebotsüberhang. Die daraus resultierende Wertminderung führt zu einem regelrechten Zerfall einiger lokaler Märkte.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Marktmonitor Immobilien 2013

BUCHTIPP



SPECIAL-IMMOBILIEN VON A-Z
Sonder- oder Spezialimmobilien unterliegen spezifischen Besonderheiten,

die Immobilienbesitzer kennen müssen. Dieses Nachschlagewerk bietet aktuelle Informationen zu den unterschiedlichsten Spezialimmobilien und ihren Herausforderungen.

Gabriele Bobka (Hrsg.),
Bundesanzeiger Verlag, 2. Auflage
2014, 600 S. plus CD-ROM, ISBN
978-3-89817-875-4, 98 Euro

IVD

Sach- und Fachkundenachweis

Der Immobilienverband IVD begrüßt den Plan des Bundeswirtschaftsministeriums, noch in diesem Jahr einen konkreten Umsetzungsvorschlag für Mindestanforderungen und Versicherungspflichten für Immobilienverwalter vorzulegen. Der IVD fordert, auch die Vertrauensschaden- und Betriebshaftpflichtversicherung gesetzlich vorzusetzen.

IN EIGENER SACHE

Im Beitrag des letzten Heftes „Punkten mit Beratung“ von Manuel Westphal BNP hat sich ein kleiner Fehler eingeschlichen. Bitte lesen Sie den gesamten Beitrag auf www.haufe.de/immobilien als Top-Thema.

TELEFONBUCH: MOBILES MARKETINGINSTRUMENT FÜR DEN MITTELSTAND

Falsche Annahme: „Werbung im mobilen Bereich ist nur für große Konzerne wichtig“ - viele klein- und mittelständische Betriebe sind dieser Auffassung. Allerdings sind Kunden heute oft mobil unterwegs und suchen via Smartphone nach Kontakten und Informationen. Wer als Unternehmen erfolgreich wirtschaften will, sollte daher an seine Präsenz im mobilen Umfeld denken. Dafür will „Das Telefonbuch“ mit seinen mobilen Anwendungen eine effiziente Lösung bieten. Weitere Informationen im web unter mobil.dastelefonbuch.de

MAKLER**IVD fordert echtes Bestellerprinzip**

Der Immobilienverband IVD fordert die Politik dazu auf, ein echtes Bestellerprinzip einzuführen, bei dem sowohl der Vermieter als auch der Mieter den Makler beauftragen kann. „Möchte ein Mieter von einer Stadt in eine andere ziehen, sollte er auch weiterhin einen Makler mit der Suche nach einer neuen Wohnung für ihn beauftragen können“, fordert Jens-Ulrich Kießling, Präsident des Immobilienverbands IVD. Dabei solle der Makler sich nicht nur auf solche Wohnungen beschränken müssen, deren Vermarktung ihm noch nicht seitens des Vermieters gestattet wurde. Nach dem jetzt vorliegenden Entwurf müsse der Makler die Gestattung

der Vermittlung einer ihm grundsätzlich unbekanntes Wohnung erst einholen, so Kießling. Nach der aktuellen Rechtslage lässt sich der Makler die bloße Vermarktung gestatten. Die Frage, wer den Makler bezahlt, ist hiervon losgelöst und der Vertragsfreiheit unterlegen, wobei zum Schutz des Wohnungssuchenden die Provision der Höhe nach begrenzt ist. Möchte ein Mieter künftig beispielsweise von Hamburg nach München ziehen, könne ihm ein Münchener Makler keine Wohnung mehr anbieten, die er schon in seinem „Bestand“ hat, auch wenn der Wohnungssuchende dafür bezahlen möchte, so Kießling: „Das ist lebensfremd.“



Jens-Ulrich Kießling, Präsident des IVD Bundesverbands

1,7%

STEIGERUNG

Die Preise für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude in Deutschland stiegen im August 2014 gegenüber August 2013 um 1,7 Prozent. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) weiter mitteilt, erhöhten sich die Baupreise von Mai auf August 2014 um 0,4 Prozent.

MAKLER-RECHT**Aktuelles Urteil**

Seite 37

Ein Maklervertrag, der zwischen einem Makler und einem Käufer per E-Mail, Telefax oder Telefon geschlossen wurde, kann vom Käufer widerrufen werden, da es sich hierbei um einen Fernabsatzvertrag handelt. So lautet ein neues Urteil des Oberlandesgerichts Düsseldorf.

GEWERBEIMMOBILIEN**Frankfurt könnte Gewerbeimmobilien für fünf Milliarden Euro handeln**

Frankfurt am Main setzte im dritten Quartal 2014 Gewerbeimmobilien im Wert von 2,35 Milliarden Euro um und liegt auf Platz vier hinter München, Berlin und Hamburg. Zu diesem Ergebnis kommt der Immobiliendienstleister JLL. Langfristig übertrifft die Mainmetropole jedoch den Fünf- und Zehn-Jahreschnitt mit 54 beziehungsweise 33 Prozent. Bis Ende 2014 könnte die Fünf-Milliarden-Euro-Grenze geknackt werden. Nach wie vor gering in 2014 bleibt

in Frankfurt der Anteil ausländischer Investoren am Transaktionsvolumen. Mit 35 Prozent lag er für den Dreivierteljahreszeitraum deutlich unter dem Frankfurter Durchschnitt der letzten fünf Jahre und notiert auch unter den „Big 7“ als niedrigster Wert. Sieben der zehn größten Transaktionen gehen auf das Konto von deutschen Investoren. Allerdings wurde zu Beginn des vierten Quartals der Verkauf des Messeturms bekannt gegeben, Käufer ist ein vom US-Investor Blackstone gemanagter Investmentfonds.



Die unbekannte Größe

Der Bundesverband für die Immobilienwirtschaft (BVFI) ist innerhalb weniger Jahre zu einem der größten Verbände der Immobilienbranche geworden. Das Wachstum wirft Fragen auf.

Normalerweise wären 12.000 Mitglieder in einem Verband der Immobilienbranche ein echtes Pfund, das sich in politische Forderungen und Gewicht umsetzen ließe. Schließlich tritt der Immobilienverband Deutschland (IVD), der mit rund 6.000 Mitgliedern nur halb so groß ist, deutlich offensiver auf. Doch für Jürgen Engelberth, Geschäftsführer des Bundesverbands für die Immobilienwirtschaft (BVFI), hat das keine Priorität. Man verstehe sich durchaus als Interessensvertretung für die Branche, sagt Engelberth. Dennoch sei die Politik nicht der erste Adressat. Lieber konzentriere man sich darauf, „Praxis-Dienstleister“ für die Makler zu sein.

„Wir wollen uns nicht darauf verlassen, dass die Politik Gesetzesänderungen schafft, um die Branche zu reglementieren. Wir wollen, dass die Branchenteilnehmer die Immobilienwirtschaft wieder positiv ins Licht setzen“, umreißt der Verbands-

chef die Ziele des BVFI. Das in den letzten Jahrzehnten stark beschädigte Image der Immobilienmakler müsse „in einem neuen Glanz erstrahlen“. „Wir wollen weg vom Image verruchter Makler, hin zu professionellen Dienstleistern, die mit echten Immobilien-Kompetenz-Centern aufwarten können“, erklärt Engelberth.

MITGLIEDSCHAFT EINFACH ZU ERREICHEN

Markige Worte eines jungen Verbands, der innerhalb von nur vier Jahren zu einem der größten der Branche aufgestiegen ist. Das schnelle Wachstum wirft Fragen auf: Warum entscheiden sich so viele Makler für den BVFI und warum wirft der Verband dieses Gewicht nicht in die politische Waagschale?

Eine Erklärung für die hohe Zahl der Mitglieder mag darin liegen, dass die Mitgliedschaft sehr einfach zu erreichen ist. Laut Satzung kann jeder formlos oder auch nur durch „schlüssiges Verhalten“ beitragsfreies Mitglied werden. So berichten etwa Branchenteilnehmer, die sich in einer der von Engelberth moderierten Xing-Gruppen angemeldet hatten, dass sie damit Mitglied des Verbands waren. In der Tat hat die Gruppe aktuell über 10.000 Mitglieder, die ebenfalls von dem BVFI-Chef moderierte Gruppe „Loge der Immobilienisten“ sogar über 24.000 Teilnehmer. Auch Engelberth führt den Erfolg des Verbands auf die rege Tätigkeit in sozialen Netzwerken zurück. Allein über die Branchenkontaktplattform Xing habe man viele Kontakte und schließlich auch Mitglieder gewonnen.

In dieser beitragsfreien Starter-Mitgliedschaft sind bereits einige Leistungen, wie die Teilnahme an kostenlosen Webinaren, enthalten. Außerdem dürfen Makler ihre Objekte in das Datenbanksystem Multiple-Listing-System (MLS) einstellen. Über dieses geschlossene System können Makler bundesweit auf Immobilien von anderen Maklern zugreifen.

The screenshot shows the BVFI website interface. At the top left is the BVFI logo. A navigation bar contains links for HOME, VERBAND, AKADEMIE, MEHRWERTE, MITGLIEDSCHAFT, and PROJEKTE. The main banner features the headline "Der BVFI - mein Bundesverband!" over a blue-tinted architectural image of a building's interior. Below the banner, there are four content blocks, each with a small image and a title: "Rundfunkdienst", "Verbandsorgane", "Aktuelle Themen", and "Der BVFI-Team".

SUMMARY » Rund 12.000 Mitglieder hat der Bundesverband für die Immobilienwirtschaft (BVFI) aktuell und damit doppelt so viele wie der Immobilienverband Deutschland (IVD). Eine Erklärung für die hohe Zahl der Mitglieder des noch jungen Verbands mag darin liegen, dass die Mitgliedschaft sehr einfach zu erreichen ist. » **Der BVFI versteht sich eher als „Praxis-Dienstleister“ für Makler** denn als politische Interessensvertretung. Viele Mitspracherechte haben die Mitglieder nicht.

Die Nutzung der Datenbank kostet ab 25 Euro im Monat. Geschäftsführer des MLS-Betreibers Intramakler ist Jürgen Engelberth.

BASIS- UND PREMIUMMITGLIEDSCHAFT

Angeboten wird darüber hinaus eine Basismitgliedschaft für 39 Euro im Monat und eine Premiummitgliedschaft mit individuell festgelegten Beiträgen.

Zahlende Mitglieder erhalten ihre Leistungen nicht mehr vom eingetragenen Verein, sondern von der BVFI Mehrwert- und Servicegesellschaft mbH. Das Unternehmen betreibt die Internetseiten und tritt als Veranstalter für Roadshows, Tagungen, Messen, Vorträge, Webinare und Ausbildungen auf. Eine bei grundsätzlich kommerziell ausgerichteten Vereinen weitverbreitete Konstruktion. Geschäftsführer der GmbH sind unter anderem die e.V.-Vorstände Jürgen Engelberth und Helge Ziegler.

Im Fokus hat der Verband die gesamte Immobilienwirtschaft. Der Schwerpunkt liege aber auf kleinen und mittelständischen Unternehmen aus der Wohnungswirtschaft. Rund 60 Prozent der Mitglieder seien derzeit Immobilienmakler. Aktiv wildern und Mitglieder von anderen Verbänden anwerben will der BVFI nicht. „Wir empfehlen allen unseren Mitgliedern, auch im IVD und anderen Verbänden Mitglied zu sein oder zu bleiben“, erklärt Engelberth. Für Engelberth und seine Mitstreiter scheint der Verein eine Herzensangelegenheit zu sein. Sie haben sich ihre Mitgliedschaft lebenslang gesichert. Die Satzung schließt einen Ausschluss der Gründungsmitglieder aus. Zudem kann die Mitgliederversammlung die „von den Gründungsmitgliedern bestellten Vorstandsmitglieder nicht abberufen“. Auch sonst haben die Mitglieder kaum Rechte. Eine Mitgliederversammlung, eigentlich das zentrale, willensbildende

Organ eines Vereins, muss nur „mindestens alle fünf Jahre“ einberufen werden. Stimm- und wahlberechtigt sind die Vollmitglieder, die vermutliche Masse der kostenfreien Mitglieder muss für eine Teilnahme an der Mitgliederversammlung extra bezahlen.

MITGLIEDER HABEN KAUM RECHTE Viel Macht haben die Mitglieder ohnehin nicht. Denn die Satzung regelt: „Die Gründungsmitglieder können gegen die Beschlüsse der Mitgliederversammlung innerhalb einer Frist von einem Monat nach Vorlage des Protokolls Einspruch erheben. In diesem Fall wird der angegriffene Beschluss nicht wirksam.“ Selbst Satzungsänderungen bedürfen der Zustimmung der Gründungsmitglieder.

Wie sich die Zahl der Verbandsmitglieder auf die einzelnen Formen der Mitgliedschaft aufteilt, bleibt ein Geheimnis. Das sei „völlig unerheblich“, teilt En- »



Zünden Sie den Datenturbo !

1 GBit/s - High Speed Internet in Kelsterbach

Das schnellste Breitband Deutschlands
mitten in der Metropolregion Frankfurt RheinMain.
Unternehmen finden hier Zugang zu einer völlig neuen
Dimension der Datenübertragung.

Erfahren Sie mehr - besuchen Sie unsere Website:

www.kelsterbach-business.de





Mitglieder des BVFI haben Zugang zum „Owners Club Real Estate“.

gelberth auf Anfrage mit. Trotz der unklaren Mitgliederverhältnisse finanziert sich der Verband zu 80 Prozent aus den Mitgliedsbeiträgen. Von dem Geld wird nicht nur die Verbandsarbeit bezahlt. Unter anderem unterstützt der Verband ein Rennsportteam. Für Engelberth eine lohnende Werbemaßnahme, um den Verband bekannter zu machen und ihm ein modernes Image zu verleihen. Außerdem bewege sich die monetäre Unterstützung „in einem nur sehr kleinen Rahmen“.

Es bleibt also im Dunkeln, wie schlagkräftig der Verband tatsächlich ist. In der Berliner Lobbyliste ist der Verband mit 11.000 Mitgliedern offiziell registriert. Immerhin: Zum Bestellerprinzip verschickte der Verband eine Stellungnahme an maßgebliche Politiker. Dass der Einfluss noch gering ist, muss auch Engelberth zugeben: „Selbstverständlich können wir in vier Jahren hier noch keine politischen Netzwerke aufgebaut haben“, doch der Einfluss wachse stetig.

Ohnehin mag Engelberth den Vergleich mit anderen Verbänden nicht. „Wir konzentrieren uns in unserer noch jungen

Geschichte lieber auf die Aufgaben in der Immobilienwirtschaft selbst und auf unsere eigenen Möglichkeiten“, erklärt er auf eine Anfrage der „Immobilienwirtschaft“. Und so stört ihn auch die Zersplitterung der Verbändelandschaft in der Immobilienbranche nicht. „In den letzten Jahrzehnten ist so vieles in der Immobilienwirtschaft versäumt worden, dass ich persönlich glaube, dass heute locker zehn große Verbände nebenher, aber auch miteinander arbeiten könnten“, so Engelberth.

Politische Arbeit soll ein „Bundeskongress für die Immobilienwirtschaft“ leisten. Diese „parlamentarische Interessenvertretung der Mitglieder des Verbands“ setzt sich aus so genannten Repräsentanten zusammen. Diese vertreten den BVFI in der Fläche und sollen Kontakt zu anderen Maklern halten. Der Verband rechnet damit, dass beim nächsten Bundeskongress im Juni 2015 rund 200 parlamentarische Mitglieder vertreten sein werden. Diese sollen insbesondere zwei Themen voranbringen: Die Förderung von Gemeinschaftsgeschäften unter Fachmaklern und eine Qualitätsoffensive, um das Image der Branche aufzubessern.

GETEILTES ECHO In der Branche trifft der Verband auf ein geteiltes Echo. Die Mehrheit der von uns befragten Makler sind mit den Leistungen zufrieden. Insbesondere das Seminarangebot und die Webinare werden positiv gesehen. Die aktive Kommunikation über die sozialen Medien kommt bei vielen gut an und auch Verbandsaufgaben wie die rechtliche Beratung seien gut, lobt etwa Makler Daniel Esser aus Aachen. Kritiker sehen in dem

BVFI dagegen eher ein großes Immobilienetzwerk mit einer Vielzahl von „Followern“ und eine Weiterbildungsgesellschaft für Makler. Engelberth bestreitet diesen Schwerpunkt gar nicht. Die Aus- und Weiterbildung der Makler stehe klar im Vordergrund. Der Verband bietet seinen Mitgliedern nach eigenen Angaben Hilfen und Werkzeuge für das Tagesgeschäft, Online-Schulungen und Kurse sowie kostenlose Erstberatungen durch Verbandsjuristen. In der eigenen Akademie ist unter anderem die Ausbildung zum „Fachmakler der Immobilienwirtschaft BVFI“ in einer kombinierten Video- und Präsenzausbildung möglich, sowie die Ausbildung zum „Geprüften Immobilienbewerter für Wohnimmobilien BVFI“.

Mitglieder haben zudem Zugang zum „Owners Club Real Estate“. In diesem Immobilienclub sollen die Mitglieder Zugang zu privaten Immobilieneigentümern und -interessenten bekommen. Potenzielle Immobilienkäufer sollen sich in dem Club zu Themen rund um den Erwerb, Verkauf, Vermietung, Finanzierung und Facility Management informieren und rechtliche Beratung in Anspruch nehmen können. Die Hoffnung dahinter: Aus Club-Mitgliedern sollen so Immobilienkunden für die Makler werden. Zudem hat der Verband im vergangenen Jahr mit der deutschen Immobilienmesse eine neue Veranstaltung aus der Taufe gehoben, die nach eigenen Angaben gut angenommen wurde. Im kommenden Jahr soll es eine zweite Messe geben. Dann wird sich zeigen, ob sich das Konzept bewährt. **«**

Alexander Heintze, München

„Wir wollen weg vom Image verruchter Makler, hin zu professionellen Dienstleistern mit echten Kompetenz-Centern.“

J. Engelberth, Geschäftsführer BVFI

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER

Fernabsatzgesetz:

Nachträglicher Widerruf des Maklervertrags – Makler verliert Provisionsanspruch

Ein Maklervertrag, der zwischen einem Unternehmer (hier: Makler) und einem Verbraucher (hier: Käufer) per E-Mail, Telefax oder Telefon geschlossen wurde, kann vom Verbraucher widerrufen werden, da es sich hierbei um einen Fernabsatzvertrag handelt. OLG Düsseldorf, Urf. v. 13.06.2014 – I-7 U 37/13 (LG Krefeld – 5 O 70/12) BGB §§ 312b, 312d a.F.

SACHVERHALT: Ein Immobilienmakler inserierte eine Immobilie über ein Internetportal und wies dabei deutlich auf eine Käuferprovision hin. Darauf meldete sich eine Interessentin, der der Makler dann das Exposé mit Namen und Anschrift des Eigentümers zusandte. Sie bat den Makler später um einen Besichtigungstermin, worauf der Makler mitteilte, dass wegen Verhinderung des Eigentümers nur eine Außenbesichtigung stattfinden kann. Diese nahm die Interessentin nicht wahr.

Später kaufte sie die Immobilie direkt vom Eigentümer und verweigerte die Zahlung der Maklerprovision. Der Makler klagt auf sein Honorar. Nach der Klageerhebung widerruft die Käuferin ihre auf den Abschluss des Maklervertrags gerichteten Willenserklärungen. Die Folge ist, dass die Käuferin nicht mehr an ihre auf den Abschluss des Vertrags gerichtete Willenserklärung gebunden ist, sodass kein wirksamer Vertrag geschlossen ist und die Käuferin keine Maklerprovision schuldet.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Gericht weist die Klage des Maklers gegen die Käuferin auf Provisionszahlung ab. Grundsätzlich wurde zwischen Makler und Käuferin ein Maklervertrag geschlossen.

In der neuen Verbraucherrechtsrichtlinie heißt es explizit, dass auch Verträge über Immobilienmaklerdienstleistungen Fernabsatzverträge sein können und unter die neue Richtlinie fallen sollen.

Eine Voraussetzung für einen Fernabsatzvertrag ist, dass dieser zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher zustande kommen muss. Diese Voraus-

setzung ist im hiesigen Fall erfüllt, denn der Makler handelte bei Vertragsabschluss als Unternehmer und die Interessentin als Verbraucherin. Nach § 13 BGB ist eine Person schon dann Verbraucher, wenn sie ein Rechtsgeschäft abschließt, das nicht ihrer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit zugeordnet werden kann. Aufgrund seiner typischerweise gegebenen wirtschaftlichen Unterlegenheit



Die Tatsache, dass ein per Fax geschlossener Maklervertrag leicht widerrufen werden kann, hat große Auswirkungen auf die Maklertätigkeit.

ist der Verbraucher besonders schützenswert. Anders wäre es beispielsweise gewesen, wenn der Makler einem Unternehmer Gewerbeflächen angeboten hätte.

Da im vorliegenden Fall die Kommunikation zwischen Makler und Interessentin ausschließlich per E-Mail und Telefon erfolgte, kam der Maklervertrag als Fernabsatzvertrag zustande. Dem Verbraucher, der einen solchen Vertrag abschließt, steht, von einigen Ausnahmen

abgesehen, ein Widerrufsrecht zu, das innerhalb einer Widerrufsfrist ausgeübt werden muss. Weil der Makler hier aber keine Widerrufsbelehrung übersandte, ist ein Widerruf hier unbefristet möglich.

Aufgrund des erfolgten Widerrufs hat der Makler keinen Anspruch an die Käuferin auf die Maklerprovision. Auch einen Wertersatz für seine erbrachte Maklerleistung kann er nicht verlangen, denn der notwendige Hinweis auf die Rechtsfolge war nicht erfolgt. Der Makler geht leer aus. Das OLG Düsseldorf hat die Revision zugelassen, sodass die Klärung der noch streitigen Rechtsfragen möglichst ist.

FAZIT: Für Immobilienmakler ist die Entscheidung des Oberlandesgerichts Düsseldorf sehr ungünstig. Aus Sicht des Maklers wäre der sicherste Weg, den als Fernabsatz zu wertenden Vertriebsformen wie Internet und E-Mail fernzubleiben.

Da heutzutage ein Vertragsschluss unter ausschließlicher Verwendung von Telekommunikationsmitteln kaum zu vermeiden ist, muss der Makler den Maklerkunden (Verbraucher) mit dem Vertragsschluss über dessen Widerrufsmöglichkeiten und eine zweiwöchige Widerrufsfrist belehren. Auch hier ist die Praxistauglichkeit nicht gegeben.

Für den Makler heißt dies, dass er nach dem eindeutigen Provisionsverlangen den persönlichen Kontakt zum Maklerkunden herstellen sollte, wie beispielsweise ein persönliches Treffen im Objekt, und auch danach wesentliche Maklerleistungen zu erbringen, wie die Offenlegung des Eigentümers mit Namen und Anschrift. «

Immobilien Marketing-Award verliehen

Auf der Expo-Real wurden wieder die Gewinner des Immobilien Marketing-Awards 2014 ausgezeichnet. In diesem Jahr spielte das Thema Offline-Marketing eine große Rolle.



Wieder waren eine Reihe spannender Konzept-Vorschläge beim Vorsitzenden der Jury, Prof. Stephan Kippes, Inhaber des bundesweit einzigen Lehrstuhls für Immobilienmarketing an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU), eingegangen. Nachdem im Jahr 2013 online-orientierte Konzepte das Gewinnerfeld dominiert hatten, waren in diesem Jahr offline-orientierte Konzepte oder solche, die Online- und Offline-Strategien kombinieren, beim Award erfolgreich.

WOHNEN: METROPOL PARK Gewinner ist die TPA Agentur für Kommunikationsdesign GmbH mit dem „Metropol Park“. Vergangenheit und Zukunft, laut und leise, internationale Klasse und Berliner Lebensgenuss – mit „Metropol Park“ entwickelte TPA Berlin, so Laudatorin und Jury-Mitglied Dagmar Faltis, Vice President Gewerbe und Key Account Management und Mitglied der Geschäftsleitung der Immobilien Scout GmbH, „einen Location Brand, der zum Symbol für die Kontraste und die besondere Energie Berlins wird.

Die Markenstrategie positioniert den Ort als Fusion von Architektur, Kunst und Design für eine anspruchsvolle, urbane und internationale Zielgruppe. Das Branding und eine umfassende Kommunikationsstrategie vermitteln die Strahlkraft des Projekts.“

Mit dem Marketing für die Berliner Projektentwicklung „Metropol Park“ der HCM GmbH unterstützte die Berliner Agentur TPA die Vermarktung von insgesamt 205 Eigentumswohnungen in Berlin-Mitte. Unter der Leitidee „Metropol Fusion“ werden die Kontraste und Qualitäten des Projekts dargestellt. Mit namhaften Partnern wird das Projekt als Verschmelzung von Architektur/Kunst/Design emotional aufgeladen.

Eine umfassende Kommunikationsstrategie verzahnte unterschiedliche Werbemittel und Maßnahmen miteinander (Online-Auftritt, Anzeigen, Showroom, Events und mehrere Ausgaben des „Metropol-Papers“) und erzeugte eine kommunikative Gesamtwirkung, die dem Ort als Sinnbild für die Fusion von Gegensätzen gerecht wird.



DIE JURY » Prof. Dr. Stephan Kippes (Vorsitzender), Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

» Dagmar Faltis, Immobilien Scout GmbH » Klaus Striebich, ECE Projektmanagement GmbH+Co. KG » Prof. Dr. Werner Ziegler, Rektor a.D. Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. » Dirk Labusch, Chefredakteur „Immobilienwirtschaft“

Hauptspensoren sind ImmobilienScout24 und die ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG.



Foto links:
Marketing-Award: Jury und Gewinner auf der Expo Real

Foto Mitte:
Erfolgreiche Neupositionierung per Marketingkonzept – so würdigt Jurymitglied Klaus Striebich, ECE (links) das Konzept „SEESTERN 3“ der Gewinner in der Kategorie Gewerbe.

Foto rechts:
Branding und eine gute Kommunikationsstrategie machen den Wert des Konzepts „Metropol Park“ aus, so Dagmar Faltis, ImmobilienScout24 (Mitte), mit den Gewinnern im Bereich Wohnen.

GEWERBE: SEESTERN 3 Gewinner des Awards für die Kategorie „Gewerbe“ ist die Union Investment Real Estate GmbH mit ihrem „SEESTERN 3“. Dieser, damals noch „Haus am Seestern 3“, stammt aus dem Jahr 1961 und wurde als Hauptverwaltung des Horten-Konzerns errichtet.

Nach Auszug des Hauptmieters Vodafone wurde, so Laudator und Jury-Mitglied Klaus Striebich, Managing Director Leasing der ECE Projektmanagement, „seit Mitte des Jahres 2013 mit einem Investitionsvolumen von 30 Millionen Euro das Haus umfangreich revitalisiert. Um mittelfristig die Vermietung von ca. 27.000 Quadratmetern Büro- und ca. 5.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche zu unterstützen und um das Objekt neu zu positionieren, wurde ein ganzheitliches Marketing- und Kommunikationskonzept entwickelt.“ Für die Kreativleistung wurde die Agentur CADMAN aus Düsseldorf hinzugezogen.

Mit dem Marketing-Konzept gelang, so Jury-Mitglied Klaus Striebich, „die erfolgreiche Neupositionierung der Immobilie als Objekt höheren Standards.

Basis hierfür waren die Entwicklung einer attraktiven Storyline und eines visuellen Auftritts, die exakte Definition von Zielgruppen, der Aufbau einer Marke und eines Logos sowie die Kreation von diversen Maßnahmen, die sich an den hohen architektonischen Ansprüchen und Werten des Gebäudes orientieren („Architektur-Ikone“).“ Beispiele hierfür sind: eine Vermarktungsbroschüre im Look and Feel eines hochwertigen Magazins und ein umfangreicher Internetauftritt. Daneben wurden als neuartiges Vermarktungstool iPads an die Makler ausgehändigt, auf die eine SEESTERN-3-App aufgespielt war. Die App ermöglichte u.a. 360-Grad-Ansichten des Objektes.

LOW BUDGET: GRÜNES LICHT Mit dem Award in der Kategorie „Low Budget“ wurde die Wohnungsgesellschaft Gästrow (WGG) GmbH ausgezeichnet. Um vor Ort auf eine freie Wohnung hinzuweisen, werden vielfach „Maklernasen“ eingesetzt. Die Wohnungsgesellschaft Gästrow (WGG) GmbH ging, so Laudator und Jury-Mitglied Prof. Dr. Werner Ziegler,

Rektor a.D. der HfWU, mit ihrem Marketing an der Immobilie noch einen Schritt weiter und erweitert den Radius der Sichtbarkeit. Mit der Kampagne ‚Grünes Licht für Ihre neue Wohnung‘ beleuchtet die WGG vermietungsbereite Wohnungen mit einer energiesparenden LED-Leuchte, welche zu jeder Tages- und Nachtzeit auf eine zu mietende Wohnung aufmerksam macht. Auch die Informationsaufnahme und die Streuung verkürzt sich mit dieser Methode drastisch.“

Der Wohnungssuchende bekommt, so Prof. Ziegler, selbst im entfernten Vorbeifahren die benötigte Information: „Grünes Licht = Wohnung frei“. Der nächste Schritt ist leicht, die Telefonnummer der WGG ist im Internet schnell gefunden.

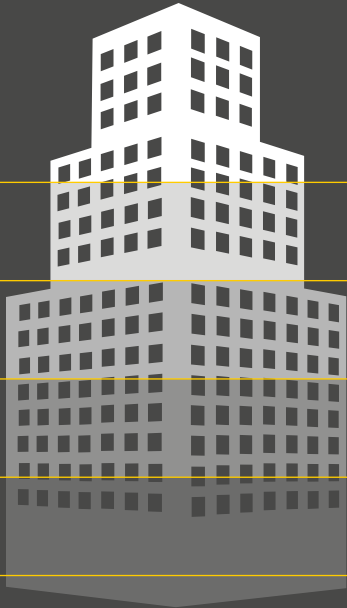
„Immobilienmarketing ist“, so Prof. Stephan Kippes, „ein spannender Prozess aus permanentem Experimentieren, der von der Bereitschaft getragen sein sollte, ausgetretene Pfade zu verlassen.“ Wer sich darauf einlässt, kann, wie ersichtlich, bisweilen Früchte ernten. «

Redaktion

Immobilienmanagement

Verwalterpauschalen 2014

Im Detail stiegen die Wohnungseigentums-Verwalterpauschalen kleiner Eigentümergemeinschaften bis zehn Wohneinheiten seit 2010 preisbereinigt um 7,1 Prozent auf durchschnittlich 21,67 Euro pro Einheit und Monat. Die Vergütungssätze für eine WEG-Verwaltung mit mehr als 100 Wohneinheiten nahmen hingegen um 1,8 Prozent auf 15,91 Euro ab. Die Umfrageergebnisse bestätigen außerdem die Tendenz, wonach professionelle Immobilienverwaltungen kleine Wohnanlagen bis zu zehn Einheiten nur noch bei einer Mindestvergütung von insgesamt 200 Euro, häufiger noch 250 Euro betreuen. Niedrigere Vergütungssätze decken nicht mehr die Personalkosten.



| Eigentümergemeinschaften | Vergütung 2014 in Euro pro Einheit und Monat | Durchschnittliche Veränderung gegenüber 2010 |
|--------------------------|--|--|
| > 100 WOHNHEITEN | 15,91 | ↻ - 1,8 % |
| < 99 WOHNHEITEN | 16,85 | ↻ + 6,0 % |
| < 49 WOHNHEITEN | 17,97 | ↻ + 5,5 % |
| < 29 WOHNHEITEN | 19,29 | ↻ + 7,4 % |
| < 10 WOHNHEITEN | 21,67 | ↻ + 7,1 % |

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Branchenbarometer 2014 www.ddiv.de

IMMOBILIENSCOUT24

Neuer Mietpreisindex für Gewerbeflächen

Der Markt für Gewerbeimmobilien wird aufgrund fehlender Datenquellen bislang nur wenig beobachtet. Der neue Mietpreisindex GIMX von ImmobilienScout24 und dem Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) in Köln wurde speziell für Gewerbeflächen entwickelt und auf der Expo Real präsentiert. Der GIMX erscheint halbjährlich für die zwölf wichtigsten deutschen Standorte. Als Grundlage dienen die Angebotsmieten von Büro- und Einzelhandelsflächen, die über ImmobilienScout24 vermarktet werden. Damit wird die Indexfamilie des Immobilienportals um ein weiteres wichtiges Segment erweitert. Beobachtet wird die Mietpreisentwicklung für Büro- und Einzelhandelsflächen in Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main, Düsseldorf, Stuttgart, Dortmund, Dresden, Essen, Bremen und Leipzig sowie jeweils ein aggregierter Index für alle Top-Städte (Top 12) ausgewiesen. Die Veröffentlichung erfolgt dabei im Folgemonat des vergangenen Halbjahres.

Investition in Building Information Modeling (BIM) bringt Know-how, das die Facility-Management-Prozesse optimieren kann.

So Dr. Christian Glock, Geschäftsführung Bilfinger Hochbau, und Dr. Matthias Jacob, Geschäftsführer WOLFF & MÜLLER, einhellig auf der Expo Real 2014.

KRITIK AN KAPPUNGSGRENZE IN HESSEN

Die **neue Kappungsgrenzen-Verordnung** gilt in Hessen seit dem 18. Oktober 2014. Unverändert fällt die Kritik von Haus & Grund Hessen hieran aus: Bisher galt eine Kappungsgrenze bei Mieterhöhungen von 20 Prozent innerhalb von drei Jahren, diese Grenze wird jetzt in den betroffenen Gemeinden auf 15 Prozent gesenkt. Mit dieser Verordnung würden diejenigen Vermieter bestraft, die lange auf Mieterhöhungen verzichtet hätten. Die Folge der verschärften Kappungsgrenze sei nun die regelmäßige Überprüfung aller Anpassungsmöglichkeiten durch die Vermieterseite. Im Gegensatz zur Meinung der Umweltministerin Priska Hinz, könne das für Vermieter nur als Aufforderung zur regelmäßigen Mieterhöhung verstanden werden.

DACHVERBAND DEUTSCHER IMMOBILIENVERWALTER**Zugangsvoraussetzung für Haus- und Immobilienverwalter kommt**

Die Bundesregierung will noch in diesem Jahr einen Umsetzungsvorschlag für die Einführung von Zugangsvoraussetzungen für Haus- und Immobilienverwalter vorlegen. Der DDIV begrüßt die angekündigte Umsetzung des Koalitionsvertrags (siehe dazu auch den Beitrag auf Seite 48).

Seit vielen Jahren setzt sich der DDIV als Spitzenverband der deutschen Immobilienverwalter für Zugangsvoraussetzungen zur Ausübung der Tätigkeit ein. Nachdem im aktuellen Koalitionsvertrag Mindestanforderungen und Versicherungspflichten für Immobilienverwalter festgeschrieben sind, wurde jetzt offiziell bekannt, dass die Bundesregierung noch in diesem Jahr einen konkreten Umsetzungsvorschlag vorlegen wird, wahrscheinlich bis Ende November. Die Ankündigung erfolgte im Rahmen des

immobilienwirtschaftlichen Dialogs des Bundesministeriums für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit. Die Federführung obliegt dem Bundesministerium für Wirtschaft.

Als sicher gelten die Einführung eines Fach- und Sachkundenachweises sowie die Vermögensschadenhaftpflichtversicherung. Weitere Versicherungspflichten wie eine Betriebshaftpflicht und eine Vertrauensschadenversicherung werden geprüft. DDIV-Präsident Wolfgang D. Heckler begrüßte die Ankündigung, dass die Bundesregierung bald einen konkreten Vorschlag präsentieren wird. Gleichzeitig plädierte er dafür, an den drei genannten Versicherungen festzuhalten, da diese dem Verbraucher neben einer ausreichenden Qualifikation des Verwalters einen höchstmöglichen Schutz gewähren.



Verwalter müssen vielleicht demnächst nochmal die „Schulbank drücken“.

RECHT**Aktuelle Urteile**

finden Sie ab Seite 49

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

49 Urteil des Monats: Nur eingeschränktes Einsichtsrecht in die Grundbücher anderer Wohnungseigentümer.

Hobbyraum: Dauerhafte Nutzung zu Wohnzwecken ist unzulässig.

50 Teilungserklärung: So weit reicht die Instandsetzungsverpflichtung der Eigentümer.

Naturheilpraxis: Der Betrieb einer Naturheilpraxis in einer Eigentumswohnung stellt für die Miteigentümer keinen Nachteil dar.

51 Wohnnutzung eines Speichers:

Alle Miteigentümer dürfen mitreden.

Sonderumlage: Das Zurückbehaltungsrecht (und weitere Urteile).

MIETRECHT

52 Urteil des Monats: Das Bundesverfassungsgericht hat sich mit Eigenbedarfskündigungen bei Zweitwohnungen beschäftigt.

Öffentliche Straßen: Übertragung der Streupflicht auf die Anwohner.

53 Ladengeschäft: Schutzgerüst als Mangel an der Mietsache.

Gleitklausel: Mieter schuldet erhöhten Mietzins.

Quadratmeterpreis:

Tatsächliche Fläche ist maßgeblich.

Gewerberäume:

Der Begriff der „Mietfläche“.

HAUFE-BUCHTIPP**SCHWIERIGE MIETVERHÄLTNISSE**

inkl. **Arbeitshilfen online**

Dieses Buch zeigt, was Immobilienprofis tun können, um nicht auf insolvente Mieter, Querulanten oder Messies hereinzufallen. Es gibt Tipps für

die Mietersuche und die Vertragsgestaltung. Es weist Wege, um ein positives Verhältnis aufzubauen und die neuen rechtlichen Möglichkeiten nach der Mietrechtsreform zu nutzen. Aktuelle Mietrechtsänderungen zum Thema Mietnomaden werden ebenso besprochen wie mögliche Vorsichtsmaßnahmen der Vermieter. Hinzu kommen Beispiele aus der Rechtsprechung zu Problemfällen. Falls nichts hilft: Gerichtsverfahren und Zwangsvollstreckung.

Alexander Blankenstein,

Haufe-Lexware, 1. Auflage 2014, 391 Seiten,

ISBN: 978-3-648-05046-0, 34,95 €

DIE DIENSTLEISTUNGSBROKER

Property Manager denken um



Das Property Management durchläuft einen Paradigmenwechsel. Neue Dienstleistungen lassen das Berufsfeld immer komplexer werden.

Harte Zeiten für Property Manager. Die Dienstleister erfahren täglich zunehmende Verantwortung und steigenden Margendruck. Nur interne Prozessoptimierung und das Erschließen neuer Geschäftsfelder lassen den Berufsstand weiterhin rentabel arbeiten. Chancen dafür gibt es genug.

Zweifellos ändern sich die Anforderungen an die Property Manager gewaltig. Während der Wohnungsmarkt durch eigenwillige Mieter und ständige rechtliche Änderungen immer schon eine Herausforderung war, wird der Property Manager auch im gewerblichen Bereich immer mehr gefordert. Immobilien sind zur Handelsware geworden, die schneller als je zuvor den Besitzer wechseln. Zudem schließen Firmen ihre Mietverträge tendenziell mit kürzeren Laufzeiten ab, um sich eine maximale Flexibilität zu sichern. Gleichzeitig wird das Geschäft internationaler. Käufer aus den angelsächsischen Ländern, aus Asien und dem Nahen Osten fordern vom Property Manager nicht mehr nur immobilienwirtschaftliches Wissen, sondern auch sprachliche und interkulturelle Fähigkeiten.

PARADIGMENWECHSEL BEIM PROPERTY MANAGEMENT „In der vergangenen Dekade hat sich in Deutschland ein Paradigmenwechsel im Bereich des Property Managements vollzogen“, beobachtet auch Thomas Junkersfeld, Geschäftsführer der HIH Property Management GmbH. So hätten internationale Investoren ihre eigenen Anforderungen an das kaufmännische und technische Objektmanagement auf den deutschen Markt übertragen, die teilweise von den üblichen Standards deutlich abweichen. Die zusätzlichen Aufgaben und die gestiegenen Ansprüche der Auftraggeber führen bis heute zu einer Erosion bei den Margen der Dienstleister.

Die sinkenden Immobilienrenditen verstärken den Margendruck zusätzlich, die Konzentration in der Branche fördert den Preiskampf untereinander. Einfach nur ein Dienstleister zu sein, der auf eine individuelle Betreuung und den persönlichen Kon-

takt zum Mieter und zum Auftraggeber setzt, ist kein Geschäftsmodell für die Zukunft mehr. „Viele regionale und in der Regel kleinere Objektverwalter kämpfen darum, den immer höheren Anforderungen der Auftraggeber überhaupt gerecht zu werden“, weiß Junkersfeld. Dabei spräche das Marktumfeld eigentlich für die Property Manager. Die internationalen Investoren, die wieder einen großen Teil des Transaktionsgeschehens in Deutschland ausmachen, sind auf die regionale Kompetenz ihrer Dienstleister vor Ort angewiesen.

VERTRETER DER EIGENTÜMER Schon allein wegen der Entfernung erwarten sie, dass ein Property Manager für sie die Vertretung des Eigentümers übernimmt. Zum Property Management kommt das Asset- und Facility Management hinzu.

So beobachtet etwa Jochen Dorner, Leiter Vertrieb bei der Baugrund Immobilien Management, dass das technische Know-how des Property Managers immer öfter gefragt ist. Das umfasst nicht nur die Bewertung des Objektzustands, sondern auch die Steuerung der Instandhaltung bis hin zu Baumaßnahmen. „Wir werden zum Beispiel immer mehr für das Gewährleistungsmanagement bei Neubauten angefragt und beauftragt“, so Dorner. Um diese Anforderung zu erfüllen, arbeitet die Baugrund etwa mit eigenen Architekten und Bauingenieuren zusammen. Auch die Informationstechnik entspricht in Teilen dem, was eigentlich in Ingenieurbüros zu finden ist. Neben den Bauleistungen werden nach Aussage von verschiedenen Property Managern zunehmend auch die Optimierung der Betriebskosten und die Vermietungssteuerung als Leistung von den Eigentümern nachgefragt.

AKTIVES BETRIEBSKOSTENMANAGEMENT Bei den Betriebskosten hat etwa die Mannheimer Treureal ein aktives Betriebskostenmanagement entwickelt. Dazu baute das Unternehmen eine Datenbank mit Betriebskostendaten von rund einer Million Mieteneinheiten auf. „Aufgrund dieser Daten können wir die unterschiedlichen Gebäudetypen sowie Altersklassen und regionale Unterschiede bei den Betriebskosten benchmarken“, erklärt Dirk Tönges, Sprecher der Treureal-Geschäftsführung. Die Ergebnisse können die Eigentümer nutzen, um einen Vergleich zwischen der eigenen Immobilie und vergleichbaren Objekten zu haben. Der Nutzen für die Eigentümer liegt auf der Hand. Wenn durch das Benchmarking überhöhte Betriebskosten auffallen, muss gehandelt werden. Entweder bestehen noch alte Lieferverträge mit den Versorgern, die seit Jahren nicht angepasst wurden, oder es gibt Hinweise auf investive Maßnahmen. „Wenn durch die“

SUMMARY » Die Anforderungen an die Property Manager wachsen. » Dies gilt für den wohnungswirtschaftlichen wie auch den gewerblichen Bereich. » Internationale Investoren etwa übertragen ihre eigenen Anforderungen an das kaufmännische und technische Objektmanagement auf den deutschen Markt. » Einfach auf individuelle Betreuung zu setzen, ist kein Geschäftsmodell für die Zukunft mehr. » Ein Property Manager sollte ein echter Vertreter des Eigentümers sein. » Die Grenze zum Asset- und Facility Management wird durchlässiger.

anschließenden Maßnahmen die Betriebskosten signifikant gesenkt werden können, sind die Auftraggeber auch bereit, diese Leistungen zu honorieren“, weiß Tönges aus Erfahrung.

Eine weitere Dienstleistung, die künftig durchaus an Bedeutung gewinnen kann, ist die nachhaltige Gebäudebewirtschaftung. Immer mehr Unternehmen müssen ihren Kunden, den eigenen Aktionären und Stakeholdern gegenüber einen ökologischen Fußabdruck nachweisen. Dieser erstreckt sich bisher noch auf leicht erfassbare Daten wie den Transport und die Logistik der Waren oder den eigenen Umgang mit Energie. Vermehrt werden aber auch die Immobilien in den Prozess einbezogen. Der Property Manager muss sich dann intensiver mit dem Energie- und Ressourcenverbrauch, aber auch dem Recycling und Müllmanagement auseinandersetzen und vor allem die Daten für die Nachhaltigkeitsberichterstattung erheben. Ebenfalls wichtiger wird die Einhaltung von Compliance-Richtlinien. Investoren, die hier von den Eigentümern oder den Aufsichtsbehörden auf eine strenge Einhaltung verpflichtet werden, geben diese Auflagen selbstverständlich an ihre Auftragnehmer weiter.

DIENSTLEISTUNGSGRENZEN SIND FLIESSEND Dass solche Dienstleistungen immer öfter zum Standardangebot gehören, zeigt etwa, dass Bilfinger Real Estate für den Asset Manager IVG Institutional Funds nicht nur das reine Property Management übernommen hat. Für die 84 Immobilien im Inland und 16 Auslandsimmobilien erbringt Bilfinger Real Estate zusätzlich Beratungsleistungen in den Bereichen Energie und Nachhaltigkeit sowie im Bau- und Projektmanagement.

Hier sieht auch HIH-Manager Junkersfeld ein erweitertes Betätigungsfeld für Dienstleister. Da insbesondere große und internationale Firmen ihre Bestände vermehrt über indirekte Vehikel wie Spezialfonds halten, muss sich der Property Manager auch mit dem kaufmännischen Management und den Besonderheiten dieser Eigentümer auseinandersetzen. „Das Verwaltungsunternehmen agiert dabei im Rahmen der strategischen Vorgaben des Asset-Managements und ist zentraler Ansprechpartner für alle Mieterbelange“, so Junkersfeld.

Eine weitere Dienstleistung sieht Treureal-Chef Tönges im Vertragsmanagement für den Eigentümer. Die Treureal organisiert für einige der Eigentümer Einkaufsverbände, etwa für Gas und Strom, aber auch für Dienstleistungen wie Aufzugswartungen. Durch die Bündelung der Nachfrage lassen sich Kostenvorteile realisieren. Für den Property Manager ergeben sich vor allem aber Prozessvereinfachungen, denn Lieferanten übernehmen heute auch Teile der Datenaufbereitung.

Jochen Dorner sieht zudem, dass die Auftraggeber von den Dienstleistern immer häufiger verlangen, dass sie konzeptionell arbeiten, um Leerstände abzubauen und um Gebäude für den Markt wieder attraktiver zu machen. Property Manager müssen daher aktiver als bisher Konzepte für die Nutzung und Optimierung von Mietflächen erarbeiten.



Dass die Dienstleistung des Verwalters wächst, zeigt sich etwa bei der Energieberatung. Nur die passenden Vergütungsmodelle sind oft noch nicht gefunden.

KERNAUFGABE VERMIETUNG Das Vermietungsmanagement gehört zweifellos zu den Kernaufgaben des Property Managers. Er muss Mietsteigerungspotenziale erkennen und die Mieterhöhungen vornehmen. Allerdings kommt der vorausschauenden Vermietungssteuerung künftig eine größere Bedeutung zu, erwarten die Property Manager. Vom Dienstleister wird erwartet, dass er wachsende oder drohende Leerstände frühzeitig erkennt und Lösungen anschiebt. Insbesondere regional breit gestreute oder problematische Portfolios stellen kleinere Manager vor Probleme. „In der Praxis sind diese Aufgaben nur durch eine eigenständig agierende Vermietungsabteilung oder durch ein externes Vermietungsmanagement mit einem breit gefächerten Kontaktnetzwerk und einer tiefen Kenntnis des Mikrostandorts zu leisten“, weiß Junkersfeld. In Regionen, in denen der Property Manager selber nicht vor Ort ist und die Vermietung steuern kann, muss er sich daher ein leistungsfähiges Maklernetz aufbauen und die Qualitätskontrolle dieser Makler übernehmen. „Die Investoren verlangen Eigeninitiative und ein vorausschauendes Handeln der Dienstleister“, beobachtet auch Junkersfeld. Die eigentliche Objektverwaltungstätigkeit werde als selbstverständlich vorausgesetzt.

Welche Dienstleistungen verlangt würden, hänge vor allem davon ab, wie der Immobilieneigentümer selbst aufgestellt sei, so Dorner. Dabei gehen die Wahrnehmungen von Auftraggebern und Property Managern durchaus auseinander. Laut dem aktuellen Property Management Report der Bell Management Consultants wünschen sich die meisten Auftraggeber einen reinen Property Manager als Dienstleister. Dagegen setzt die Mehrzahl der Verwalter sowohl auf das Property als auch auf das Asset-Management. Die wachsenden Wünsche der Auftraggeber bedeuten nicht automatisch, dass damit auch die Vergütungen

PROPERTY MANAGEMENT

NEUE DIENSTLEISTUNGEN

- › Bewertung des Objektzustands
- › Steuerung der Instandhaltung
- › Begleitung von Baumaßnahmen
- › Gewährleistungsmanagement bei Neubauten
- › Betriebskostenbenchmarking
- › nachhaltige Gebäudebewirtschaftung
- › ökologischer Fußabdruck
- › Energie- und Ressourcenverbrauch
- › Recycling und Müllmanagement
- › Einhaltung von Compliance-Richtlinien
- › kaufmännisches Management
- › Kompetenzen für internationale Eigentümer
- › Vertragsmanagement für den Eigentümer
- › Organisator Einkaufsverbund für Gas und Strom
- › erweiterte Leerstandsverhinderung
- › Konzepte für die Nutzung und Optimierung von Mietflächen

- › vorausschauende Vermietungssteuerung
- › Aufbau eines Maklernetzes
- › Umsetzung neuer gesetzlicher Pflichten: SEPA, Trinkwasser- und Energieeinsparverordnung, Zensus
- › Einsatz moderner IT
- › Erstellung von Berichten und Auswertungen für das eigene Unternehmen, für Behörden und für den Auftraggeber
- › Fähigkeit, die Daten unabhängig von den jeweiligen Buchhaltungssystemen der Kunden zu verdichten und auszuwerten
- › Betrieb von Mieterportalen: Routinefragen von Mietern, Online-Ausfüllen von Formularen, Terminabsprachen; automatische Übernahme in ERP-System, Anzeige aktueller Energieverbrauch, Anleitung zum Energiesparen

NEUE GESCHÄFTSMODELLE

Der neue Property Manager tritt als Drehscheibe und Vermittler für die verschiedensten Angebote auf. Zum Beispiel lassen sich Drittanbieter wie Pizzabring- oder Pflegedienste ebenso in einen Markt integrieren wie die Beauftragung von Handwerkerunternehmen und das Beschwerdemanagement. Die Möglichkeit der Mieter, solche Aufgaben bequem von zu Hause aus zu erledigen, wird mit der demografischen Entwicklung künftig stärker gefragt sein.

NEUE CHANCEN

- › Optimierung der Nebenkosten
- › Geschwindigkeit bei den Nebenkostenabrechnungen
- › leerstandsfreie Neuvermietungen
- › Reduktion der Leerstandsdauer bei einem Mieterwechsel

für die Property Manager steigen. Seit Jahren beklagt der Verwalterverband DDIV die zu geringe Vergütung für Haus- und Immobilienverwaltungen. In den vergangenen vier Jahren seien die Vergütungssätze nur marginal gestiegen. Insbesondere bei den Wohnungsverwaltern blieben die Bezüge deutlich hinter den wachsenden Anforderungen und einer immer größer werdenden Verantwortung zurück. Neue gesetzliche Pflichten wie die Umstellung auf das europäische SEPA-Verfahren, die Umsetzung der Trinkwasser- und Energieeinsparverordnung oder die Anfrage des Zensus bedeuteten zusätzlichen Aufwand, der von Eigentümern nicht honoriert würde. Zudem fungierten die Property Manager zunehmend als Begleiter für energetische und altersgerechte Modernisierungen, beobachtet der DDIV.

NEUE WEGE IN DER VERGÜTUNG Um sich die Dienstleistungen zusätzlich bezahlen zu lassen, wollen viele Property Manager auch bei der Vergütung neue Wege gehen. In der Regel werden die Leistungen mit einer fixen Vergütung und einer leistungsabhängigen Prämie abgerechnet. Dorner beobachtet allerdings Tendenzen, dass die Verträge in den vergangenen Jahren immer leistungsbezogener gestaltet werden. Das birgt für die Verwalter die Chance, bei guten Leistungen an der zusätzlichen Wertschöpfung zu partizipieren.

Was als variable Leistung abgerechnet wird, ist derzeit in vielen Fällen noch ein Experimentierfeld. So lässt sich etwa die Optimierung der Nebenkosten als Leistungsmerkmal aufnehmen. Davon haben die Mieter und die Eigentümer etwas, da geringere Nebenkosten den Leerstand verringern und tendenziell höhere Mieten ermöglichen. Auch die Geschwindigkeit bei den Nebenkostenabrechnungen ist eine Variable, die sich leistungsabhängig gestalten lässt. Je schneller die Abrechnung beim »

ANZEIGE



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
Domänenstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de



„Wir müssen immer mehr das Gewährleistungsmanagement bei Neubauten übernehmen.“

Jochen Dorner, Leiter Vertrieb bei der Baugrund Immobilien Management

Mieter ist, desto eher werden die Nachzahlungen geleistet. Tempo spielt auch bei den Mietvertragsabschlüssen eine Rolle. Einige Property Manager überlegen, etwa die Dauer des Leerstandes bei einem Mieterwechsel, der bei Umbau- oder Renovierungsmaßnahmen anfällt, als Variable aufzunehmen. Der Property Manager hat dann ein Interesse daran, die Arbeiten möglichst effizient zu organisieren, um diese schnell abzuschließen.

KLARE AUFGABENTRENNUNG Um die wachsenden Ansprüche der Auftraggeber erfüllen zu können, müssen die Property Manager intern die Prozesse weiter straffen. Bei der Treureal, einem der größeren Property Manager von Büro- und Wohnimmobilien, hat man die Arbeitsbereiche zwischen dem kaufmännischen Property Manager und dem Objektbetreuer, der die Schnittstelle zum Mieter ist und am Objekt arbeitet, getrennt. Seine Aufgaben sind unter anderem die Wohnungsabnahme und -übergabe, die Überprüfung von Hausmeister- und Handwerkerleistungen, der Instandhaltungsarbeiten und der Verkehrssicherung. „Diese Aufgaben erfordern nicht in allen Fällen einen qualifizierten, kaufmännisch orientierten Immobilienkaufmann“, sagt Tönges. Dieser kann sich stattdessen ganz auf seine Aufgaben der Steuerung, Abrechnung und der Datenaufbereitung konzentrieren. „Im Ergebnis kann der kaufmännische Property Manager mehr Objekte betreuen, da er von der täglichen Arbeit an der Immobilie selber entlastet wird“, betont Tönges die Vorteile der Trennung.

Die Arbeit am Objekt wird derweil von der Technik erleichtert. Die mobile Wohnungsübergabe wird bei Property Managern immer mehr zum Standard. Programme entlasten zukünftig. Das fehleranfällige und zeitraubende Übertragen von Daten, die vor Ort auf einem Klemmbrett notiert und dann im Büro in Excel-Tabellen übertragen werden, entfällt. Die Daten werden vielmehr direkt in das jeweilige ERP- oder Wohnungswirtschaftsprogramm übertragen und stehen sofort zur Verfügung. Das erleichtert die Erstellung von Berichten und Auswertungen für das eigene Unternehmen, für Behörden und für den Auftraggeber.

CALLCENTERSTRATEGIEN Um die kaufmännischen Mitarbeiter weiter von Routineaufgaben und Anfragen zu entlasten, betreibt die Treureal ein eigenes Callcenter, in dem Mieteranrufe bearbeitet werden. Die Callcenter-Mitarbeiter kennen sich mit Fragen der Immobilienbewirtschaftung aus und erhalten Zugriff auf die Datenbestände. So lassen sich viele Fragen schon am Telefon schnell beantworten, etwa wann ein Handwerker vorbeikommt oder warum ein Mieter eine Mahnung bekommen hat.

„Wir sind mit dem Versuch, dafür ein externes Callcenter zu beauftragen, gescheitert“, erklärt Tönges. Es reiche nicht aus, dass die Leute am Telefon nett seien. „Die Mieter wollen Lösungen haben und nicht vertröstet werden“, so seine Erfahrungen. Das erhöhe letztlich die Mieterzufriedenheit. Zugleich entlaste das Callcenter die kaufmännischen Mitarbeiter des Property Managers. Auf diese Weise bearbeitet Treureal immerhin rund 110.000 Anrufe jährlich.

MIETERPORTALE Einen Schritt weiter könnte in Zukunft der Betrieb von Mieterportalen durch die Property Manager gehen. Viele Routinefragen wie zum Grillen auf dem Balkon oder der Haustierhaltung, das Herunterladen oder Online-Ausfüllen von Formularen sowie Terminabsprachen können die Mieter auf diesen Portalen erledigen. Die erhobenen Daten lassen sich automatisch in die EDV übernehmen. Finden die Mieter dort auch ihren aktuellen Energieverbrauch und Tipps zum Energiesparen, ist die Schnittstelle zum Betriebskostenmanagement hergestellt.

Für die Property Manager können sich aus diesen Marktplätzen neue Geschäftsmodelle ergeben. So können sie als Drehscheibe und Vermittler für verschiedene Angebote auftreten. Zum Beispiel lassen sich Drittanbieter wie Pizzabring- oder Pflegedienste ebenso in einen Marktplatz integrieren wie die Beauftragung von Handwerkerunternehmen durch die Mieter und das Beschwerdemanagement. Die Möglichkeit der Mieter, solche Aufgaben bequem von zu Hause aus zu erledigen, wird mit der demografischen Entwicklung künftig stärker gefragt sein.

WEIT GEHENDE DIGITALISIERUNG ALLER IMMOBILIENPROZESSE Als Betreiber dieser Marktplätze erhalten die Property Manager eine Unmenge an Daten. Dass sich Daten geschäftlich nutzen lassen, haben nicht zuletzt Firmen wie Google und Facebook bewiesen. Dass die Daten der Mieter ein Geschäft sind, hat nicht zuletzt der Kauf des Thermostathersteller Nest Labs durch Google gezeigt. Die Herausforderung wird sein, aus diesen Daten gesetzeskonform nützliche und verwertbare Informationen zu generieren. Hier steht die Immobilienwirtschaft noch ganz am Anfang.

Schon heute ist der Umgang mit den erhobenen Daten für viele Property Manager eine Herausforderung. Finanzmarktorientierte Eigentümer verlangen ein zahlenintensives Reporting, das sich an Finanzkennzahlen orientiert. Bei ausländischen Eigentümern muss der Property Manager darüber hinaus die Kennzahlen für die internationalen Abschlüsse erheben und aufarbeiten. „Immer häufiger fordern Anleger zudem, dass tagesaktuelle Daten und Auswertungen einschließlich der mieterbezogenen Stammdaten sowie alle relevanten Objektunterlagen rund um die Uhr abrufbar sind, zum Beispiel im Fall einer anstehenden Transaktion“, weiß Junkersfeld. Dazu muss der Property Manager die Daten permanent in Datenräumen aktuell bereithalten. Das erfordert eine weitgehende Digitalisierung der Immobilienprozesse.

In der Praxis haben Property Manager schon jetzt damit zu kämpfen, Datenbestände bei Übernahme von Wohnungs- oder Bürobeständen mit geringem Arbeitsaufwand in die eigene Software zu integrieren. Unterschiedliche Zuweisungen in den Datenfeldern, unterschiedliche Bezeichnungen und Schreibweisen, etwa von Doppelnamen, führen zu Übertragungsfehlern.

INFORMATIONSTECHNOLOGIE ERHÄLT ZENTRALE STELLUNG Für Dirk Tönges liegen die Hauptprobleme in der Fluktuation der Bestände, der Mieter und damit der Daten. „Die Programme verlangen eine hohe Anpassungsleistung“, weiß Tönges. Auch er beobachtet, dass Asset-Manager und Eigentümer mit bestimmten Vorstellungen, wie die Daten aufbereitet werden sollen, an die Property Manager herantreten. Der Dienstleister müsse diese Daten dann individuell liefern. „Wir benötigen im Haus die Mitarbeiter, die Daten unabhängig von den jeweiligen Buchhaltungssystemen der Kunden verdichten und auswerten können.“, sagt Tönges. Damit sei die Informationstechnik von einem Instrument zu einer zentralen Funktion im Property Management geworden.

Auch Thomas Junkersfeld sieht, dass viele Investoren eine Kompatibilität zu ihrer jeweiligen Finanzsoftware erwarten. Darin sieht er ein Problem für die Property Manager. Investitionen in virtuelle Datenräume und eine komplexe IT würden sich eigentlich erst bei langen Vertragslaufzeiten rechnen. Doch der Trend gehe eher zu Laufzeiten von weniger als drei Jahren. Hier müssten sich deutsche Property Manager an die Gepflogenheiten der angelsächsisch geprägten Marktteilnehmer anpassen. «

Alexander Heintze, München



Gewohnter Service
vor Ort und im Netz.
Virtuelle Miet-
kautionsverwaltung
mit S-ACCOUNT
Ihrer Sparkasse.

Haspa
Hamburger Sparkasse

Frankfurter
Sparkasse

1822

Stadtparkasse
München

Stadtparkasse
Düsseldorf

Stadtparkasse
Mönchengladbach

Die webbasierte IT-Lösung S-ACCOUNT verwaltet revisions-sicher und hocheffizient Kauttionen und Einlagen über virtuelle Konten. Sparen Sie bis zu 90 % Verwaltungsaufwand. Alle Infos und Video auf www.s-account.de.
S-ACCOUNT. Gut für die Wohnungswirtschaft.

Ohne Zugangsvoraussetzungen keine Energiewende

Beim diesjährigen Deutschen Verwaltertag in Berlin zeigte sich, dass es der Branche derzeit recht gut geht. Trotzdem ist nicht alles eitel Sonnenschein.

Fast könnte man meinen, dass es der Verwalterbranche derzeit richtig gut geht. Steigende Neubauzahlen sprechen für neue Eigentümergemeinschaften und die Umsätze steigen stetig. Das Geschäftsjahr 2013 schlossen Immobilienverwaltungen mehrheitlich mit einem Gewinnplus ab. Auch die Prognosen für das laufende Jahr sind positiv. Knapp 70 Prozent der Unternehmen rechnen mit einem Umsatzwachstum, 60 Prozent sind sich sicher, dass sie einen höheren Gewinn als 2013 verbuchen werden. Zukunftsträchtige Aussagen aus dem DDIV-Branchenbarometer, die Präsident Wolfgang D. Heckeler bei der Eröffnung des 22. Deutschen Verwaltertages Ende September in Berlin den mehr als 500 Teilnehmern präsentierte.

IMMER MEHR ANFORDERUNGEN Doch es scheint nicht alles eitel Sonnenschein, was Heckeler da vom Podium verkündete. Auch Defizite innerhalb der Immobilienverwaltungen wurden benannt. Neben einem sich bereits abzeichnenden Fachkräftemangel sind dies fehlende Grund- und Spezialkenntnisse in den Verwaltungen. Kein Wunder, so Heckeler, muss doch ein Verwalter mittlerweile über 50

Gesetze und Verordnungen tagtäglich beachten und dafür bedarf es streng genommen noch nicht einmal eines Schulabschlusses. „Der Gesetzgeber schraubt die Anforderungen an Verwaltungen immer höher, sieht aber nur unzureichend die Umsetzungsprobleme in der Folge. Das muss sich ändern“, so Heckeler.

Fast schon gebetsmühlenartig, aber immer wieder um neue Aspekte bereichert, ist daher die Forderung des DDIV nach Einführung von Zugangsvoraussetzungen und Versicherungspflichten für Immobilienverwalter. Immerhin gelangte diese Forderung des Verbandes in den Koalitionsvertrag und wartet nun auf eine Umsetzung. Geht es nach dem DDIV, so ist Eile geboten, wie eine Umfrage von KfW und DDIV bei 300 Unternehmen nahelegt. Weit mehr als die Hälfte der Unternehmen räumt danach bei der Beantragung von KfW-Fördermitteln erhebliche Defizite ein. Noch viel größer sind die Defizite beim Thema energetische Sanierung und altersgerechter Umbau. Heckeler warnte daher vor einem Scheitern der Energiewende im Gebäudebereich.

MEHR FÖRDERMITTEL FÜR WEGS Im Gespräch mit der „Immobilienwirtschaft“ war sich die Verbandsspitze einig, dass zudem Verbesserungen bei der Kreditvergabe sowie eine vereinfachte und erweiterte Fördermittelpolitik für WEGs notwendig seien, um Sanierungsprozesse voranzutreiben. Neben einer gezielten WEG-Informationenkampagne sprachen sich die DDIV-Vertreter auch gegen eine weitere Verschärfung baurechtlicher und energetischer Standards und für die Wahrung des Wirtschaftlichkeitsgebots aller Maßnahmen aus. Zugleich plädierten sie für die schnelle Einführung einer Sonder-Afa für den Gebäudebestand. «

Gespräch über Zukunftsthemen: Verwalterimage und bessere Vergütungsstrukturen (M. Kaßler, D. Labusch, W. Heckeler und S. Haase, v. l.)



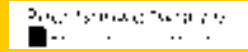
Martin Kaßler, Geschäftsführer Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V. Berlin

Wohnungseigentumsrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein
Fachanwalt für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht, Düsseldorf



Urteil des Monats: Nur eingeschränktes Einsichtsrecht in die Grundbücher anderer Wohnungseigentümer

Regelmäßig sind Wohnungseigentümer nur zur Einsicht in das Bestandsverzeichnis und Abteilung I der Wohnungsgrundbücher anderer Mitglieder der Gemeinschaft berechtigt, nicht aber zur Kenntnisnahme der Belastungen in Abteilung II und III.

Kammergericht, Beschluss v. 03.04.2014, 1 W 83/14

FAKTEN: Der Eigentümer hat gemäß § 12 GBO einen Anspruch auf Erteilung eines Grundbuchauszugs betreffend Bestandsverzeichnis und Abteilung I. Ein weitergehendes Einsichtsrecht besteht nicht. Gemäß § 12 Abs. 1 GBO ist die Einsicht des Grundbuchs jedem gestattet, der ein berechtigtes Interesse darlegt. Insoweit müssen sachliche Gründe vorgetragen werden, die die Verfolgung unberechtigter Zwecke oder bloßer Neugier ausgeschlossen erscheinen lassen. Ein berechtigtes Interesse an der Feststellung der im Grundbuch eingetragenen Eigentümer ergibt sich bereits aus dem Umstand, dass beide Wohnungseigentumsrechte zu derselben Wohnungseigentumsanlage gehören. Das Interesse eines Eigentümers, die Namen

derjenigen Personen zu erfahren, mit denen er in einer Eigentümergemeinschaft verbunden ist, ist vor dem Hintergrund der sich aus der Eigentümerstellung ergebenden Rechte und Pflichten nachvollziehbar und gerechtfertigt. Anderes gilt jedoch für die Eintragungen in Abteilung II und III des Grundbuchs. Etwaige Belastungen des fremden Wohnungseigentums sind nicht ohne Weiteres geeignet, die Interessensphäre der Wohnungseigentümer zu tangieren. Auch soweit daraus auf die wirtschaftliche Situation des Eigentümers geschlossen werden kann, haben die übrigen Eigentümer jedenfalls so lange keinen Anspruch auf entsprechende Information, wie sich nicht sonstige Anhaltspunkte für eine Gefährdung ihrer Interessen ergeben.

FAZIT: Das OLG Düsseldorf hatte in einer Entscheidung, die weit vor Inkrafttreten des WEG-Änderungsgesetzes im Jahr 2007 erging, ein berechtigtes Interesse an einem unbeschränkten Einsichtsrecht der einzelnen Wohnungseigentümer allein wegen der Verbindung der Wohnungseigentümer durch die Verpflichtungen zur Zahlung von Wohngeld und Sonderumlagen bejaht. Eine derartige Bewertung des Interesses ist jedoch durch die Gesetzesänderung in § 10 Abs. 7 WEG überholt, wonach die Wohnungseigentümergeinschaft Trägerin des Verwaltungsvermögens ist und gemeinschaftsbezogene Ansprüche nur noch die Gemeinschaft, nicht aber der einzelne Wohnungseigentümer verfolgen kann.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

HOBBYRAUM

Dauerhafte Nutzung zu Wohnzwecken unzulässig

Unabhängig davon, ob die dauerhafte Nutzung eines in der Teilungserklärung als Abstellraum oder Hobbyraum ausgewiesenen Raumes zu Wohnzwecken störend ist, und unabhängig davon, ob eine behördliche Genehmigung hierzu vorliegt oder zu erwarten ist, bleibt diese unzulässig.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 25.06.2014, 2-13 S 18/13 nicht rechtskräftig

FAKTEN: Die Nutzung eines in der Teilungserklärung als Abstell- oder Hobbyraum ausgewiesenen Raumes zu – nicht nur vorübergehenden – Wohnzwecken ist unzulässig. Der Unterlassungsanspruch ist auch nicht verjährt, da bei Verstößen gegen die zweckbestimmte Nutzung eine Verjährung nicht eintreten kann, solange der Verstoß andauert. Der Anspruch ist auch nicht verwirkt. Die Verwirkung eines Rechts setzt voraus, dass zu dem Umstand des Zeitablaufs auf dem Verhalten des Berechtigten beruhende Umstände hinzutreten, die das Vertrauen rechtfertigen, der Berechtigte werde seinen Anspruch nicht mehr geltend machen. Bei wiederholten Störungen, die zeitlich unterbrochen auftreten, löst aber jede neue Einwirkung einen neuen Unterlassungsanspruch aus. Die im Rahmen des Einwands der Verwirkung für die Beurteilung des Zeitmoments maßgebliche Frist beginnt daher mit jeder neuen Einwirkung jeweils neu zu laufen.

FAZIT: Verwirkung kann nur eintreten, wenn die zweckbestimmungswidrige Nutzung seit Jahren praktiziert wird. Hinsichtlich der zeitlichen Grenzen wird man vorsichtig von einer 10-Jahres-Grenze ausgehen können. Die Rechtsprechung schwankt.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

TEILUNGSERKLÄRUNG

Wie weit reicht Instandsetzungsverpflichtung?

Der Eigentümer, der die Kosten für die Instandsetzung für bestimmte Gebäudeteile tragen soll, hat die Kosten für eine nur zu seinem Gebrauch bestimmte Fußbodenbeschichtung zu tragen, auch wenn die übrigen Eigentümer grundsätzlich ein Interesse an einer dichten Dachhaut haben.

LG Itzehoe, Urteil v. 26.11.2013, 11 S 83/12

FAKTEN: In der Teilungserklärung ist die folgende Bestimmung enthalten: „...Gebäudeteile, die ... zum ausschließlichen Gebrauch durch einen Wohnungseigentümer bestimmt sind, sind von ihm auf seine Kosten ... instandzusetzen.“ Die Eigentümer hatten mehrheitlich die Erneuerung der Fußbodenbeschichtung der Terrasse der Dachgeschosswohnung beschlossen. Dieser Beschluss wurde erfolgreich angefochten. Er verstößt gegen die Teilungserklärung. Danach knüpft die Überbürdung der Kostenlast auf den einzelnen Eigentümer daran, dass ihm bestimmte ... Gebäudeteile zum „ausschließlichen Gebrauch“ zur Verfügung stehen. Unstreitig hat nur der Eigentümer der Dachgeschosswohnung die Möglichkeit, die Außenfläche im Staffelgeschoss zu betreten. **FAZIT:** Entsprechend der Regelung in der Teilungserklärung hat daher der Eigentümer der Staffelgeschosswohnung auch die Kosten der ausschließlich zu seinem Gebrauch bestimmten Fußbodenbeschichtung zu tragen. Zwar haben auch die übrigen Eigentümer ein Interesse an einer dichten Dachhaut. Die Kostentragungsregelung in der Teilungserklärung knüpft jedoch an diesen Umstand nicht an.

NATURHEILPRAXIS

Zum Betrieb einer Praxis in der Wohnung

Der Betrieb einer Naturheilpraxis in einer Eigentumswohnung stellt für die übrigen Wohnungseigentümer keinen Nachteil im Sinne von § 14 Nr. 1 WEG dar.

AG München, Urteil v. 05.05.2014, 485 C 31869/13 WEG

FAKTEN: Eine Wohnungseigentümerin betreibt im zweiten Obergeschoss der Wohnanlage eine Naturheilpraxis. Die Gemeinschaftsordnung enthält folgende Bestimmung: „In den Wohnungen dürfen gewerbliche oder sonstige berufliche Tätigkeiten nur mit schriftlicher Einwilligung des Verwalters ausgeübt werden, wenn mit diesen Tätigkeiten Einwirkungen ... verbunden sind, die über das übliche Maß hinausgehen.“ Auf einer Versammlung beschlossen die Eigentümer sodann die entsprechende Nutzungsunter-sagung gerichtlich namens der Gemeinschaft durchzusetzen. **FAZIT:** Die Klage hatte jedoch keinen Erfolg. Das Gericht meint, der Betrieb einer Naturheilpraxis durch eine Person in einer 2,5-Zimmerwohnung störe generell nicht mehr als die zulässige Nutzung der Einheit als Wohnung. Die mögliche Beeinträchtigung der übrigen Eigentümer könne nur in den Folgen des Patientenverkehrs in der Praxis der Heilpraktikerin liegen. Ihre Patienten nutzen nämlich das Gemeinschaftseigentum, um in die Praxisräume zu gelangen. In der Regel bestehe jedoch kein Publikumsverkehr. Termine würden ausdrücklich vereinbart.

„VERBANDSKLAGE“

Keine Klagebefugnis des einzelnen Eigentümers

Haben die Wohnungseigentümer beschlossen, durch die Eigentümergemeinschaft eine Unterlassungsklage gegen einen Eigentümer zu erheben, sind einzelne Eigentümer nicht mehr befugt, eigenständig eine entsprechende Unterlassungsklage gegen den Wohnungseigentümer zu erheben.

AG München, Urteil v. 5.5.2014, 485 C 33358/13 WEG

FAKTEN: Eine Eigentümerin hatte in ihrer Wohnung eine Heilpraktiker-Praxis betrieben. Die Teilungserklärung machte die Zulässigkeit von der Einwilligung des Verwalters abhängig. Die Eigentümer fassten einen Beschluss, die Unterlassung der Nutzung gerichtlich durch die Gemeinschaft durchzusetzen. Die Gemeinschaft erhob Klage. Parallel hatte auch ein Eigentümer Klage gegen diese Eigentümerin auf Unterlassung der Nutzung ihrer Wohnung als Naturheilpraxis erhoben. Seine Klage musste allein deshalb scheitern, weil bereits die Gemeinschaft die Eigentümerin auf Unterlassung in Anspruch genommen hatte. **FAZIT:** Dem klagenden Eigentümer fehlte die Prozessführungsbefugnis. Die Eigentümer können die Abwehransprüche nach § 1004 BGB selbständig so lange geltend machen, so lange die Eigentümergemeinschaft dies nicht zu ihrer Angelegenheit erklärt hat. Mit dem Beschluss, durch die Gemeinschaft Klage auf Unterlassung zu erheben, entfällt das Prozessführungsrecht dieses Eigentümers.

UMLAUFBESCHLUSS

Wohnnutzung eines Speichers

Der Ausbau von Speicherräumen durch Einbau von Dachflächenfenstern sowie die Erweiterung des Treppenchs von der Wohnung zu darüber liegenden Speicherräumen stellt eine bauliche Veränderung dar und bedarf der Zustimmung aller Wohnungseigentümer. Die Nutzung eines Raumes zu Wohnzwecken ist erheblich intensiver als zu sonstigen Zwecken (z. B. Keller, Speicher), sodass in dieser gesteigerten Nutzung immer eine Beeinträchtigung aller anderen Wohnungseigentümer liegt.

LG München I, Urteil v. 18.07.2013, 36 S 20429/12 WEG

FAKTEN: Einer der Eigentümer beabsichtigte den über seiner Wohnung liegenden und nur über seine Wohnung erreichbaren Speicher zu Wohnzwecken auszubauen. Zunächst hatte er insoweit einen Umlaufbeschluss initiiert, den Einbau von Dachflächenfenstern zu genehmigen. Die Eigentümer votierten zwar überwiegend für das Begehren des Eigentümers, allerdings nahmen nicht alle von ihnen am schriftlichen Umlaufverfahren teil. Auf einer Eigentümerversammlung beschlossen die Eigentümer dann mehrheitlich die Genehmigung des Ausbaus. Einer der übrigen Eigentümer hatte diesen Beschluss erfolgreich angefochten.

FAZIT: Der Beschluss entsprach nicht ordnungsgemäßer Verwaltung, da er eine bauliche Veränderung beinhaltet. Ein solcher Beschluss bedarf der Zustimmung aller Eigentümer, da hierdurch alle Eigentümer über das in § 14 Nr. 1 WEG bestimmte Maß hinaus beeinträchtigt werden. Vorliegend ergibt sich die Beeinträchtigung bereits daraus, dass durch die Umbaumaßnahmen an dem Speicher die Nutzungsmöglichkeiten erheblich ausgeweitet werden. So genehmigt der Beschluss insbesondere die Vergrößerung des Treppenchs und die eingebauten Dachflächenfenster. Aus der Formulierung „insbesondere“ ist zu schließen, dass auch weitere Veränderungen genehmigt werden. Jedenfalls handelt es sich um Umbaumaßnahmen, die die Nutzung des bisherigen Speichers zu Wohnzwecken ermöglichen. Die Nutzung eines Raumes zu Wohnzwecken ist erheblich intensiver als zu sonstigen Zwecken (z. B. Keller, Speicher), sodass in dieser gesteigerten Nutzung immer eine Beeinträchtigung aller anderen Eigentümer liegt. Daran ändert auch ein zugunsten eines Eigentümers bestelltes Sondernutzungsrecht an den umgestalteten Räumen nichts, da dieses lediglich berechtigt, den entsprechenden Teil des Gemeinschaftseigentums etwa als Keller oder Speicher zu nutzen, jedoch nicht zu Wohnzwecken.

BEITRÄGE ZU SONDERUMLAGE

Kein Zurückbehaltungsrecht

Zwar ist verständlich, dass ein Eigentümer nicht bereit ist, Leistungen an die Gemeinschaft zu erbringen, wenn diese ihren Verpflichtungen gegenüber ihm nicht nachkommt. Dem einzelnen Eigentümer steht aber gegenüber der Gemeinschaft kein Zurückbehaltungsrecht zu. Denn gegenüber einer Beitragsforderung der Gemeinschaft aus Beschlüssen über Jahresabrechnungen etc. kann ein Zurückbehaltungsrecht nur ausgeübt werden, wenn die Gegenforderung anerkannt oder rechtskräftig festgestellt ist. Davon war hier nicht auszugehen.

AG Wetzlar, Urteil v. 30.08.2012, 38 C 1132/12

ANFECHTUNG NEGATIVBESCHLUSS

Fehlendes Rechtsschutzbedürfnis

Infolge eines Leitungswasserschadens wurde das Sondereigentum eines Eigentümers in Mitleidenschaft gezogen. Die Versicherung zahlte dann an die Gemeinschaft. Der Betrag wurde nicht an den Eigentümer ausgekehrt. Lehnen die übrigen Eigentümer das Begehren eines Eigentümers auf Auszahlung einer Versicherungsleistung ab, fehlt diesem das Rechtsschutzbedürfnis für eine Anfechtungsklage gegen den Ablehnungsbeschluss, weil er seinen Anspruch im Wege der Zahlungsklage gegen die Gemeinschaft schneller durchsetzen kann.

AG Charlottenburg, Urteil v. 23.10.2013, 73 C 65/13

„REZEPTIONSVERGLASUNG“

Bauliche Veränderung

Voraussetzung einer Modernisierung ist, dass mit der Modernisierungsmaßnahme eine nachhaltige Gebrauchswerterhöhung, eine dauerhafte Verbesserung der Wohnverhältnisse oder eine nachhaltige Einsparung von Energie oder Wasser verbunden sein muss. Die Beschlussfassung über eine Glaseinhausung der Rezeption im Eingangsbereich der Wohnanlage stellt keine Modernisierung des gemeinschaftlichen Eigentums dar, wenn die überwiegende Anzahl der Wohnungseigentümer hiervon keinerlei Vorteile hat. Sie ist eine bauliche Veränderung.

AG Nürnberg, Urteil v. 16.08.2013, 30 C 6675/12

WEG

Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Verfassungsrechtliche Grundsätze bei Eigenbedarfskündigung für Zweitwohnung

Die Rechtsprechung der Fachgerichte, wonach es für die Eigenbedarfskündigung genügt, wenn der Vermieter vernünftige und nachvollziehbare Gründe für die Inanspruchnahme des Wohnraums hat, und wonach der Vermieter auch dann wegen Eigenbedarfs kündigen kann, wenn er die Räume lediglich als Zweitwohnung nutzen will, steht mit dem Grundgesetz im Einklang. BVerfG, Beschluss v. 23.04.2014, 1 BvR 2851/13

FAKTEN: Das Ausgangsverfahren betrifft eine in Berlin gelegene ca. 60 qm große Wohnung. Die Mieterin hatte diese Wohnung im Jahr 1987 angemietet. Der Vermieter – ein in Hannover berufstätiger und dort wohnhafter Arzt – hat die Wohnung im Jahr 1997 erworben. Mit Schreiben vom 31.03.2010 kündigte der Vermieter wegen Eigenbedarfs. Zur Begründung ist in dem Kündigungsschreiben ausgeführt, dass er sich „regelmäßig über mehrere Tage“ in Berlin aufhalte, um seine dort (bei ihrer Mutter) lebende 11-jährige uneheliche Tochter zu besuchen. Für diese Aufenthalte benötige er eine Wohnung. Das Landgericht Berlin hat der Räumungsklage stattgegeben. Die Revision wurde nicht zugelassen. Gegen

das Urteil des Landgerichts erhob die Mieterin Verfassungsbeschwerde. Dies hätte vorausgesetzt, dass entweder grundsätzliche verfassungsrechtliche Fragen zu klären sind oder dass die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zur Durchsetzung der in § 90 Abs. 1 BVerfGG genannten Rechte angezeigt ist. Zu den dort genannten Rechten zählt auch das Recht einer Partei auf den gesetzlichen Richter gem. Art. 101 Abs. 1 GG; dieses Recht kann verletzt sein, wenn ein Instanzgericht die Revision nicht zulässt, obwohl dies nach der Sach- und Rechtslage geboten wäre.

FAZIT: Nach § 543 Abs. 2 ZPO ist die Revision zuzulassen, wenn die Rechtssache

grundsätzliche Bedeutung hat oder die Fortbildung des Rechts oder die Sicherung einer einheitlichen Rechtsprechung eine Entscheidung des Revisionsgerichts erfordert. Nach der Rechtsprechung des BVerfG ist das Recht auf den gesetzlichen Richter nicht bereits dann verletzt, wenn ein Instanzgericht die Vorschrift des § 543 Abs. 2 ZPO fehlerhaft auslegt. Erforderlich ist vielmehr, dass sich die Entscheidung „als objektiv willkürlich erweist und den Zugang zur nächsten Instanz unzumutbar erschwert“. Willkürlich ist eine gerichtliche Entscheidung, wenn sie „unter keinem denkbaren Aspekt rechtlich vertretbar ist“. Diese Voraussetzungen sind vorliegend nicht gegeben.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

ÖFFENTLICHE STRASSEN

Übertragung der Streupflicht auf Anlieger

Die Erfüllung der Streupflicht obliegt dem Eigentümer der Straße, in der Regel der Gemeinde. Diese kann die Streupflicht durch Satzung auf die Anlieger übertragen. Allerdings dürfen den Anliegern keine weiteren Verpflichtungen auferlegt werden, als sie der Gemeinde selbst obliegen.

OLG Karlsruhe, Beschluss v. 13.02.2014, 9 U 143/13

FAKTEN: Die Entscheidung betrifft die Haftung eines Anliegers für einen Glätteunfall bei Übertragung der Streupflicht für den Fußgängerbereich einer öffentlichen Straße durch eine Gemeindegatsung. Bei der betreffenden Straße handelt es sich um einen geschotterten Fahrweg ohne Bürgersteig. Auf diesem Weg kam ein Passant im Januar 2009 zu Fall, weil auf keiner Seite des Weges gestreut war. Der Passant nahm den Eigentümer des Anliegergrundstücks auf Schadensersatz in Anspruch.

FAZIT: Der Senat wies die Klage ab: Weist die Straße nur auf einer Seite einen Gehweg auf, so genügt es, wenn dieser Weg gestreut ist. Den Passanten ist es zuzumuten, diesen Weg zu benutzen. Bei einer Fahrstraße ohne Gehweg genügt es, wenn auf einer Seite der Straße ein Streifen von einem Meter Breite gestreut ist. Auch hier ist es den Passanten zuzumuten, gegebenenfalls die Straße zu überqueren und den gestreuten Bereich zu benutzen. Den Anliegern dürfen keine weiteren Verpflichtungen auferlegt werden, als sie der Gemeinde obliegen. Hat die Straße keinen Gehweg, können die Anlieger nur verpflichtet werden, auf einer Straßenseite einen Bereich für Passanten zu streuen.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

LADENGESCHÄFT

Schutzgerüst als Mangel der Mietsache

Errichtet der Vermieter im Eingangsbereich eines Ladengeschäfts ein Gerüst, um Passanten vor herabfallenden Teilen der Fassade zu schützen, so ist dies jedenfalls dann als Mangel der Mietsache zu bewerten, wenn der Vermieter die Mauerschäden nicht beseitigt, sondern sich längere Zeit mit der Schutzmaßnahme begnügt.

KG Berlin, Urteil v. 15.05.2014, 8 U 12/13, GE 2014 S. 934

FAKTEN: Zwischen den Parteien bestand ein Mietvertrag über ein Gebäude zum Betrieb eines „Möbelgeschäfts mit integriertem Café“. Im Mai 2010 ließ der Vermieter über dem Eingang des Geschäfts ein Gerüst erstellen. Dieses diente nicht zur Durchführung von Bauarbeiten, sondern war erforderlich, um die Kunden des Geschäfts und die Passanten vor dem abbröckelnden und herabfallenden Putz zu schützen. Der Mieter forderte den Vermieter mit Schreiben vom 17.07.2010 auf, das Schutzgerüst bis 31.07.2010 zu entfernen. Nachdem der Vermieter untätig blieb, kündigte der Mieter das Mietverhältnis fristlos. Das Gericht hatte über die Wirksamkeit der Kündigung zu entscheiden.

FAZIT: Als Kündigungsgrund kommt die Regelung in § 543 Abs. 2 Nr. 1 BGB in Betracht. Danach ist der Mieter zur fristlosen Kündigung berechtigt, wenn ihm der vertragsgemäße Gebrauch der Mietsache ganz oder zum Teil wieder entzogen wird. Dies ist u. a. der Fall, wenn der Vermieter einen nicht nur unerheblichen Mangel der Mietsache innerhalb einer vom Mieter gesetzten Abhilfefrist nicht beseitigt. Das Gericht führt hierzu aus, dass das Gerüst das Erscheinungsbild des Möbelgeschäfts beeinträchtigt und dass Kunden vom Betrachten der Auslagen und vom Betreten des Geschäfts abgehalten werden. Dies begründe einen nicht unerheblichen Mangel. Unerheblich ist dabei, ob das Gerüst zum Schutz der Passanten erforderlich war. Jedenfalls sei der Vermieter verpflichtet gewesen, die Putzschäden innerhalb der vom Mieter gesetzten Frist zu beseitigen und das Schutzgerüst zu entfernen.

GLEITKLAUSEL

Verwirkung der Miete

Bei der Vereinbarung einer Gleitklausel schuldet der Mieter beim Eintritt der Erhöhungsvoraussetzungen ohne Weiteres den erhöhten Mietzins. Erlangt der Vermieter erst später Kenntnis vom Eintritt der Erhöhungsvoraussetzungen, so ist die erhöhte Miete rückwirkend zu zahlen. In Ausnahmefällen kann jedoch der Anspruch auf die rückwirkende Erhöhung verwirkt sein. Die bloße Untätigkeit des Vermieters genügt für die Annahme einer Verwirkung nicht. Vielmehr müssen besondere Umstände gegeben sein, aus denen sich ergibt, dass die verspätete Geltendmachung der Erhöhung gegen Treu und Glauben verstößt.

OLG Nürnberg, Beschluss v. 17.1.2014, 3 U 1355/13, ZMR 2014 S. 630

QUADRATMETERPREIS

Tatsächliche Fläche maßgeblich

Ist im Mietvertrag die Mietfläche ausgewiesen und vereinbart, dass die Miete auf einem bestimmten Quadratmeterpreis basiert, und erweist sich die Flächenangabe als unzutreffend, so hängt es für den Mietanspruch davon ab, ob nach dem Mietvertrag die in der Staffelmietvereinbarung festgelegten absoluten Beträge zu zahlen sind oder ob der Mieter lediglich einen jeweils angepassten Quadratmeterpreis schuldet. Nach Ansicht des Gerichts ist vorliegend eine Quadratmetermiete vereinbart. Folge: Nicht die im Mietvertrag ausgewiesene Fläche, sondern die wirkliche Fläche ist maßgebend.

OLG Dresden, Beschluss v. 01.07.2014, 5 U 1890/13

GEWERBEMIETE

Begriff der „Mietfläche“

Ist in einem Gewerbemietvertrag vereinbart, dass als „Mietfläche“ die Fläche innerhalb der Außenhaut des vermieteten Objekts gilt, so sind bei der Flächenermittlung nicht nur der nutzbare Raum, sondern auch die Konstruktionsflächen zu berücksichtigen. Mit dem Begriff der „Mietfläche“ verbindet sich keine bestimmte Art der Flächenberechnung. Unter dem Begriff der „Außenhaut“ sei sowohl nach der Fachsprache als auch nach dem allgemeinen Verständnis die Fassade zu verstehen. Die Fläche „innerhalb der Außenhaut“ sei mithin die gesamte Fläche der Innenräume einschließlich der Konstruktionsflächen.

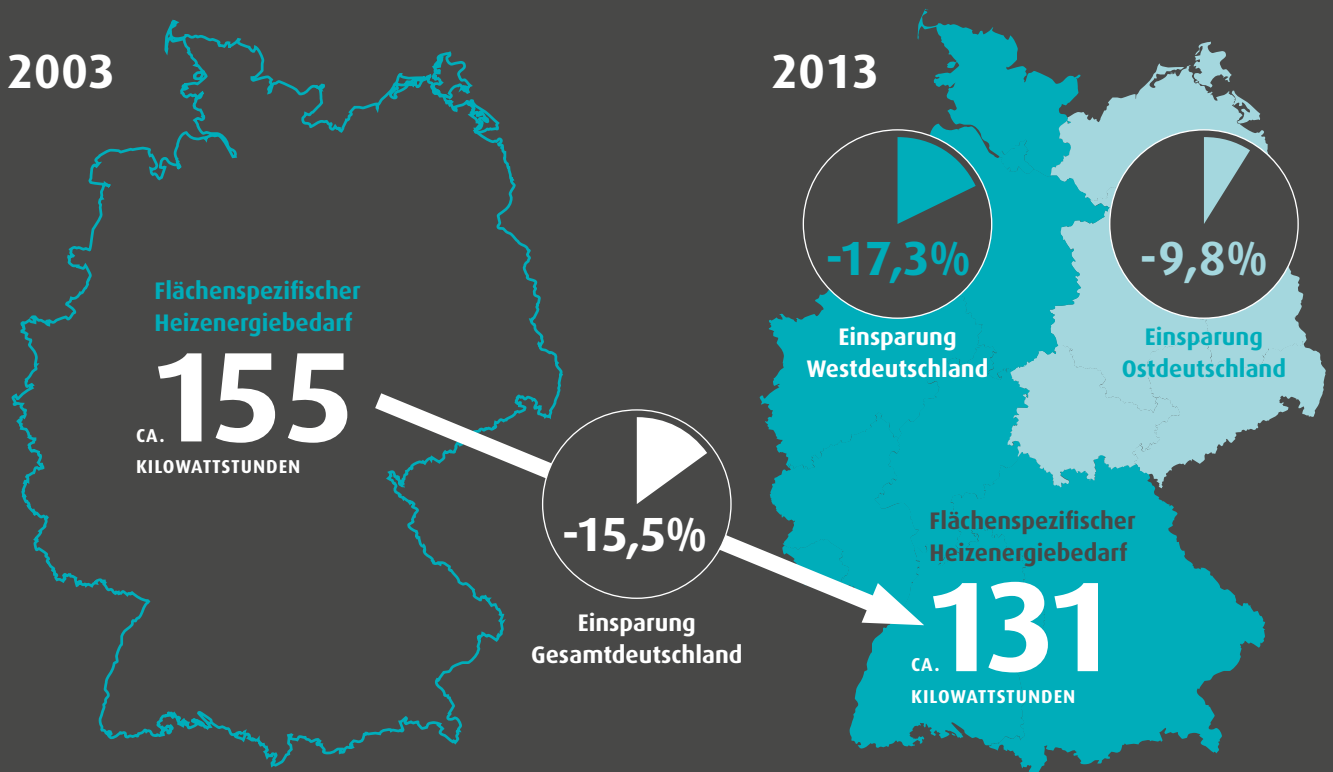
OLG Hamm, Urteil v. 09.05.2014, 30 U 58/12, NZM 2014 S. 585

Technologie, IT & Energie

Flächenspezifischer Heizenergiebedarf

Regionale Unterschiede zwischen alten und neuen Bundesländern

Der „Wärmemonitor Deutschland“ berichtet jährlich und regional differenziert über die Entwicklung des Energiebedarfs in Mehrfamilienhäusern – der Fortschritt der Energiewende kann so unmittelbar nachvollzogen werden. Die ersten Ergebnisse liegen nun für die Jahre 2003 bis 2013 vor. Sie zeigen einen anhaltenden Abwärtstrend des flächenspezifischen Heizenergiebedarfs um insgesamt 15,5 Prozent von jährlich circa 155 auf 131 Kilowattstunden in den Jahren 2003 bis 2013. Mit 17,3 Prozent wurden in den alten Bundesländern besonders große Einsparungen erzielt. In den neuen Ländern wurden dagegen nur 9,8 Prozent Heizenergie eingespart – dies liegt vor allem an den umfangreichen Sanierungsaktivitäten der Nachwendezeit in der 1990er Jahren.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: DIW Berlin und Ista Deutschland, Wärmemonitor Deutschland 2013

INTERNATIONALE ZUSAMMENARBEIT

dena kooperiert mit weißrussischer Energiewirtschaft

Die Deutsche Energie-Agentur (dena) und die Staatliche Produktionsgesellschaft der Elektrizitätswirtschaft in Weißrussland Belenergo haben sich auf eine Zusammenarbeit verständigt. Ziel ist es, die energiewirtschaftlichen Beziehungen der Länder zu stärken. Unterzeichnet wurde die Vereinbarung beim „Deutsch-Belarussischen Energieforum“ in Minsk. Der Schwerpunkt der Zusammenarbeit liegt auf der Steigerung der Energieeffizienz, der Modernisierung der Strom- und Wärmeversorgung und der Nut-

zung erneuerbarer Energien. Zu diesen Themen werden die dena und Belenergo Strategien entwickeln, den bilateralen Austausch fördern, Veranstaltungen und Schulungen organisieren und konkrete Kooperationsprojekte vorbereiten. Die dena veranstaltete das Forum auf Einladung des weißrussischen Energieministeriums gemeinsam mit der Repräsentanz der deutschen Wirtschaft in der Republik Belarus. Die Veranstaltung wurde vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt.

25 PROZENT DER DEUTSCHEN SETZEN AUF REGENERATIVE ENERGIEN

Mehr als die Hälfte der Deutschen (57 Prozent) wünscht sich für ihre Heizung einen Mix aus konventionellen und erneuerbaren Energiequellen. Fast zwei Drittel setzen dabei auf Erdgas. Das ist ein Ergebnis einer Forsa-Umfrage im Auftrag der Brancheninitiative „Zukunft Erdgas“.

25 Prozent würden vollständig auf regenerative Energien setzen. Zehn Prozent der befragten 1.000 Haushalte wollen ganz bei Energieträgern wie Erdgas bleiben. Für die Kombination mit erneuerbaren Energien liegt Erdgas im Energieträger-Vergleich klar vorne: 65 Prozent wünschen sich Erdgas, 22 Prozent bevorzugen Öl. 71 Prozent der Befragten waren der Meinung, Kosten und Klimaschutz sollten zu gleichen Teilen die Wahl der Heizenergie beeinflussen.



Immobilienunternehmen unterschätzen das Internet. Suchmaschinenoptimierung wird in vielen Unternehmen nachlässig behandelt.

FEHLENDE ONLINE-STRATEGIE

Immobilienunternehmen unterschätzen Internet

59 Prozent der Immobilienunternehmen haben keine Online-Strategie. Das ist ein Ergebnis einer Studie von Dr. Zitlmann im Auftrag der Skjerven Group und Realbest. Weniger als ein Drittel der Unternehmen hat sich mit Suchmaschinenoptimierung und Social Media intensiv befasst, weniger als ein Viertel mit Suchmaschinen-Marketing. Jeder Zweite sieht sich zwar mit Blick auf Internetthemen im Mittelfeld der Immobilienbranche, unterschätzt aber das Thema. Bei vielen Unternehmen ist unklar, wer sich überhaupt mit Online-Themen befassen soll. 29 Prozent sagen, das Thema sei bei der Geschäftsführung angesiedelt. 14 Prozent der Befragten überlassen das wichtige Online-Thema ihren Assistentinnen. Weitere 13 Prozent geben an, dass „niemand Bestimmtes“ für das Online-Thema zuständig sei. Immerhin 37 Prozent sagen, für das Online-Thema

gebe es eine „eigene Abteilung“. Und acht Prozent der Befragten gaben an, ein externes Beratungsunternehmen sei für die Online-Themen zuständig.

SOCIAL MEDIA UNTERSCHÄTZT Weniger als ein Drittel der Befragten erklärte, Facebook sei für sie ein wichtiger Kommunikationskanal. Die Mehrheit der Befragten glaubt, Facebook sei für ihr Unternehmen unwichtig. Vielen Unternehmen ist es gleichgültig, ob ein potenzieller Kunde sie findet, wenn er bestimmte Suchbegriffe bei Google eingibt. 40 Prozent der Befragten sind sich nicht sicher oder haben noch nie geprüft, ob ihr Unternehmen gefunden wird, wenn ein Nutzer relevante Suchbegriffe eingibt. 59 Prozent behaupten, sie wüssten, durch welche Suchanfragen ihr Unternehmen bei Google auffindbar ist – aber nur die wenigsten tun aktiv etwas dafür.

PERSONALIE



Ulrich Benterbusch

Ulrich Benterbusch gehört ab sofort als zweiter Geschäftsführer zum Management der Deutschen Energie-Agentur (dena). Er ist für die Bereiche „Verwaltung“ sowie „Personal- und Organisationsentwicklung“ zuständig und wird Verantwortung für internationale Kooperationsprojekte übernehmen. Benterbusch leitet die Geschäfte der dena zusammen mit Stephan Kohler, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung. Er ist seit 1991 Beamter des Bundeswirtschaftsministeriums und war von 2009 bis 2013 Direktor bei der Internationalen Energieagentur in Paris und hat dort die Abteilung für Global Energy Policy geleitet.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

ERHEBLICHE BRANCHENBEDEUTUNG

Der BGH bestätigt stillschweigenden Vertragsschluss zwischen Mieter und Energieversorgungsunternehmen durch Energieverbrauch.

VIII ZR 316/13 Urteil vom 02.07.2014

Der beklagte Eigentümer hatte das Grundstück bereits wenige Tage nach Erwerb verpachtet. Laut Pachtvertrag sollte der Nutzer die Kosten der Stromversorgung mit einem von ihm zu schließenden Energieversorgungsvertrag übernehmen. In der Folge verbrauchte er Elektrizität in erheblichem Umfang ohne einen schriftlichen Vertrag mit einem Versorgungsunternehmen (EVU) abzuschließen. Das EVU vertrat die Auffassung, dass der Grundstückseigentümer – nicht jedoch der Pächter – Vertragspartner eines konkludent abgeschlossenen Stromlieferungsvertrags geworden sei.

PRAXIS: Der VIII. Senat bestätigt alle Vorinstanzen: Der Pächter ist Vertragspartner des EVU geworden. Das Urteil betrifft namentlich die Stromversorgung. Es kann jedoch ohne wesentliche Abstriche auch auf die leitungsgebundene Versorgung mit Gas, Wasser und Fernwärme übertragen werden. Die Entscheidung hat erhebliche immobilienwirtschaftliche Bedeutung. Denn sie berührt im Grundsatz sämtliche Konstellationen, in denen Grundstückseigentümer und Nutzer nicht identisch sind und der Mieter oder Pächter Energie für eigene Belange verbraucht.

Was sich aus Big Data alles machen lässt

Studien zur Gebäudeenergie haben Hochkonjunktur. Inzwischen weiß jeder Lobbyist, dass sich die eigenen Interessen am besten durchsetzen lassen, wenn man sie mit einer Studie unterfüttert. Längst hat sich daraus ein Streit entwickelt, in dem sich Fachleute gegenseitig vorwerfen, bestimmte Parameter falsch zu verwenden.

Vor dem Hintergrund der europäischen und nationalen Klimaziele streiten sich nicht nur die Gelehrten seit Einführung der Energieeinsparverordnung im Jahr 2002. Es geht um Geld, Politik, Ideologie und Macht. Das erschwert es dem neutralen Beobachter, sich eine eigene Meinung zu bilden. Letztlich geht es dann oft um die Frage: Wem nützt welches Ergebnis und wem glaube ich? Das ist meist eine Frage der eigenen Weltsicht – und nicht der wissenschaftlich beweisbaren Fakten.

VERBRAUCH VERSUS BEDARF Ein großes Problem ist zum Beispiel, dass niemand ohne Weiteres sagen kann, welches Gebäude wie viel Energie verbraucht. Eberhard Hinz, Wissenschaftlicher Mitarbeiter im Institut Wohnen und Umwelt (IWU) in Darmstadt, bringt es auf den Punkt: „Wir können zwar Menschen auf den Mond schießen, aber wir wissen nicht, was un-

sere Gebäude wirklich verbrauchen.“ Hinz weiß, wovon er redet. Der Ingenieur beschäftigt sich seit einem Jahr mit dem Endenergieverbrauch von Wohngebäuden, wofür er aktuelle Studien systematisch vergleicht. Seine Untersuchung namens „Endenergieverbrauch von Wohngebäuden – ein systematischer Vergleich aktueller Studien“ wird 2015 erscheinen.

Ob die Ermittlung der verbrauchten Endenergie zielführender ist oder ihre Berechnung, scheint bislang auch eine Frage der Weltsicht zu sein. Der am einfachsten zu erfassende Wert ist sicherlich noch der Heizenergieverbrauch. Die Wärmemessdienste verfügen über diese Daten in großer Menge. Die Verbrauchszahlen geben allerdings nur bedingt Auskunft über die energetische Qualität eines Gebäudes, denn in der Gleichung gibt es viele Unbekannte: Wie hat sich das Mikroklima vor Ort ausgewirkt, welche Heiz- und Lebensgewohnheiten hat der einzelne Wohnungsnutzer, wie steht es um die Bausubstanz, wurden einzelne Wohnungen bereits energetisch saniert und in welcher Baualterklasse befindet sich das Gebäude?

ERGEBNISSE OFT NICHT VERGLEICHBAR

Hinzu kommt ein weiteres Problem: „Häufig sind die Ergebnisse von Studien nicht miteinander vergleichbar, weil sich die gesetzten Parameter unterscheiden“, klagt Hinz. Sein Ziel ist es, Kennwerte für den Endenergieverbrauch von Wohngebäuden abzuleiten, die zur Normierung von Gebäudemodellen im Rahmen von Energiebilanzberechnungen herangezogen werden können. Damit soll die Energiebedarfsberechnung, der Kritiker eine zu optimistische Darstellung möglicher



Es gibt immer mehr Studien zum Thema Gebäudeenergie. Doch welche hat Recht?

SUMMARY » Die Zahl der Studien im Bereich Gebäudeenergie hat stark zugenommen. **» Die Berechnung des Endenergiebedarfs** ist politisch gewollt. **» Das Geschäftsmodell Monitoring** ist erst im Aufbau.

Energieeinsparerefolge vorwerfen, verbessert und normiert werden. Auf welch tönernen Füßen die Bedarfsberechnung teilweise steht, zeigt folgendes Beispiel: Im Oktober 2010 akzeptierte die Förderbank KfW für die Programme „Energieeffizient sanieren“ und „Energieeffizient bauen“ plötzlich keine Bedarfsberechnung nach DIN V 18599 mehr. Der Grund: Je nach Interpretation von verschiedenen Parametern konnte der berechnete Endenergiebedarf desselben Gebäudes um bis zu 40 Prozent variieren. Um die Streubreite der Ergebnisse einzugrenzen, musste der Normierungsausschuss eilig 20 zusätzliche Randbedingungsparameter festlegen, damit die Rechnung wieder aufging. Nach sechs Monaten konnte dann wieder mit der modifizierten Norm gerechnet werden. Nicht allein diese Panne hat dafür gesorgt, dass die Immobilienbranche der deutlich teureren Berechnungsmethode misstraut.

Die Deutsche Energieagentur Dena steht immer wieder in der Kritik. Das zur Hälfte dem Bund gehörende Unternehmen hat den politischen Auftrag, die energetische Modernisierung in allen Bereichen voranzutreiben. Im Dezember 2010 hat die Dena gemeinsam mit dem Institut Wohnen und Umwelt GmbH (IWU) die „Dena-Sanierungsstudie Teil 1: Wirtschaftlichkeit energetischer Modernisierungsmaßnahmen im Bestand“ veröffentlicht. Das Ergebnis der Studie lautete: Energetische Modernisierungen sind wirtschaftlich.

Die Wohnungswirtschaft bezweifelt dies: In einer Stellungnahme des Branchenverbands GdW heißt es: „Das verwendete Rechenmodell bildet die tatsächlichen Handlungsalternativen von Vermietern nicht ab und ist deshalb zur Entscheidungsfindung über reale Sanierungen ungeeignet.“ Die Studie lasse die in der Wissenschaft und Wohnungswirtschaft geführte Diskussion der letzten »

AUCH MIT FUNK-FERNINSPEKTION

DIN EN
Kopiergeschwindigkeit

Minol
Alles, was zählt.

Rauchwarnmelder mit dem Rundum-Service von Minol.

Weil Sicherheit mehr als nur Technik braucht.

Weitere Informationen unter
rauchwarnmelder-minol.de/verwalter

Minol
Alles, was zählt.

Jahre über ein geeignetes Nachweisverfahren zur Wirtschaftlichkeit außer Acht. Andere Gutachten kämen auf Basis einer konsequenten Investorensicht zu abweichenden Ergebnissen.

Als Gegenmodelle nennen die Wohnungswirtschaftler „Die Klimaschutzpolitik der Bundesregierung und der Europäischen Union – Auswirkungen auf die Immobilien- und Wohnungswirtschaft“ vom Deutschen Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung (2009) und die von empirica und Luwoge consult im Auftrag der IBB Berlin erstellte Studie „Wirtschaftlichkeit energetischer Sanierungen im Berliner Mietwohnungsbestand“ (2010).

Einen Schritt weiter ist Professor Harald Simons vom Berliner Empirica-Institut in einer Studie des Verbands der Privaten Bausparkassen gegangen. In seiner 2012 erschienenen Studie „Energetische Sanierung von Ein- und Zweifamilienhäusern: Energetischer Zustand, Sanierungsfortschritte und politische Instrumente“ zieht er in Bezug auf Teil 2 der Dena-Studie, die sich mit der Wirtschaftlichkeit der energetischen Modernisierung von Ein- und Zweifamilienhäusern auseinandersetzt, ein vernichtendes Fazit. Der „aktuelle energetische Zustand des älteren Ein- und Zweifamilienhausbestands ist – gerade vor dem Hintergrund der diskutierten Einsparpotenziale – beeindruckend gut“ und energetische Sanierungen seien im Regelfall unwirtschaftlich. Die eingesparten Kosten deckten nicht die Kosten der energetischen Sanierung. Das wiederum bestreiten die Studien-Macher und werfen ihm vor, Zahlen aus einer Studie zum Energieverbrauch falsch eingeordnet zu haben. Doch damit ist der Streit noch nicht beigelegt.

Die zweiteilige Studie „Energetische Gebäudesanierung in Deutschland“ vom Fraunhofer-Institut für Bauphysik (IBP) und dem Forschungszentrum Betriebliche Immobilienwirtschaft an der Technischen Universität Darmstadt (FBI) im Auftrag des Instituts für Wärme und Oeltechnik (IWO) warnt sogar vor sozialem Spreng-

„Wir können zwar Menschen auf den Mond schießen, aber wir wissen nicht, was unsere Gebäude wirklich verbrauchen.“

Eberhard Hinz, Institut Wohnen und Umwelt (IWU), Darmstadt

stoff, weil die energetische Sanierung von Gebäuden das Wohnen teils erheblich verteuere, wovon Haushalte mit unterdurchschnittlichem Einkommen überproportional betroffen wären und die nötigen finanziellen Mittel für die Haussanierung nicht aufbringen könnten.

UNTERSUCHUNGEN DES VERBRAUCHS Im Januar 2013 hat die Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung, ein Zusammenschluss der deutschen Wärmemessdienstleister, die repräsentative Studie „Auswirkungen der verbrauchsabhängigen Abrechnung in Abhängigkeit von der energetischen Gebäudequalität“ veröffentlicht. Dafür hat das Institut für Energietechnik der Technischen Universität Dresden mehr als 3,3 Millionen anonymisierte Verbrauchsabrechnungen ausgewertet. Demnach verhalten sich Nutzer in Altbauten deutlich energiebewusster als bisher angenommen, und ihr Verhalten hat einen größeren Einfluss auf den Gesamtverbrauch als vermutet. Der gemessene Energieverbrauch von Altbauten fällt der Studie zufolge im Durchschnitt deutlich niedriger aus als der berechnete Bedarf nach EnEV.

Bereits seit Jahrzehnten veröffentlichen die Wärmemessdienstleister regelmäßig anonymisierte Untersuchungen über den Verbrauch in den Wohnungsbeständen ihrer Kunden. Über Renommee bei Wissenschaftlern verfügen die seit den 1970er Jahren veröffentlichten Energiekennwerte des Wärmemess-

dienstleisters Techem, der im Jahresturnus Heizenergieverbrauch und -kosten in zentral beheizten Mehrfamilienhäusern veröffentlicht. Brunata-Metrona hat 2009 seine Untersuchung „Universelle Energiekennzahlen für Deutschland“ vorgestellt, die erstmals darüber Auskunft gab, welche Mehrfamilienhäuser – differenziert nach Baujahr und Sanierungsstatus – wie viel Energie verbrauchen. Auch dieses Fazit lautete: Insbesondere die Energieverbräuche bei älteren Gebäuden fallen deutlich niedriger aus als bislang angenommen oder berechnet.

ENERGETISCHES BENCHMARKING Inzwischen nutzen fast alle Wärmemessdienstleister den Datenschatz ihrer Abrechnungen, um ihren Kunden einen Überblick über die energetische Situation ihrer Gebäude zu verschaffen. Das Angebot reicht von der Verbrauchsanalyse bis hin zum lückenlosen Energie-Monitoring, das per Funk die Verbrauchsdaten in nahezu Echtzeit liefern kann. Das Geschäftsmodell befindet sich jedoch erst im Aufbau, nennenswerte Gewinne generieren die Messdienstleister damit nicht.

Bereits vor zehn Jahren haben Wohnungsverbände, immobilienwirtschaftliche Wirtschaftswissenschaftler und bundesweite Verwalter mit der Geislinger Konvention eine Vereinbarung zur Vereinheitlichung des Vergleichs von Betriebskosten entwickelt. Darauf aufbauend haben sich verschiedene Datenbanken wie immobench.de entwickelt, die den Vergleich von Betriebskosten für verschiedene Objekte ermöglichen. Damit wurde ein Pool für den Vergleich von einzelnen Beständen und deren Kosten geschaffen. Darin steht in der Regel für jede konkrete Immobilie eine ausreichende Anzahl von Vergleichsimmobilien, auch regional eingegrenzt, zur Verfügung. Noch stehen wir erst am Anfang des Monitorings von Gebäuden, aber in Zukunft wird dieser Bereich angesichts steigender Betriebskosten deutlich zunehmen. »

Oliver Mertens, Stuttgart

Die digitale Strategie

Immobilien-Internetservices legen kräftig zu. Es gibt die unterschiedlichsten digitalen Geschäftsmodelle. Eine Bestandsaufnahme des Marktes vom Massenportal bis zum Nischenprodukt.

Wie in allen Lebens- und Wirtschaftsbereichen verlagern sich auch in der Immobilienbranche immer mehr Aktivitäten und Prozesse in das Internet. PR, Werbung und Kommunikation der Immobilienunternehmen, Makler, Verwalter, Banken, Bauträger, Projektentwickler und sonstige Player werden ebenfalls zunehmend digitaler. Immobilienunternehmen, Makler, Portale, Services und Dienstleister sind im World Wide Web auf unterschiedlichste Weise interaktiv.

VERMARKTUNG ÜBER DIE GROSSEN IMMOBILIENPORTALE An den Marktführern der Immobilienportale – ImmobilienScout24, Immonet und Immowelt – führt heute kein Weg mehr vorbei. Welches der Portale genutzt wird, hängt von der individuellen Vermarktungsstrategie, dem Objekt selbst (Miete, Kauf, Gewerbeimmobilie) und dem Budget beziehungsweise

der Zahlungsbereitschaft ab. Dass die Anzeigenpreise und Kosten für Online-Immobilienwerbung immer weiter steigen, daran werden sich alle Marktteilnehmer gewöhnen müssen. Mittelfristig werden die Onlineannoncen teurer als Zeitungsanzeigen werden. Greg Ellis, CEO der Scout24 Gruppe, fasst den Markt in einem „WELT“-Interview so zusammen: „Für Immobilienwerbung werden alleine in Deutschland pro Jahr rund 830 Millionen ausgegeben, für Onlinewerbung rund 250 Millionen.“ Dass der Trend zur Digitalisierung dabei noch an Dynamik zunehmen wird, bezweifelt niemand ernsthaft. Der Schwerpunkt der führenden Immobilienportale liegt nach wie vor im Wohnimmobilienmarkt. Gewerbeimmobilien haben einen Anteil von schätzungsweise 10 bis 15 Prozent der Objekte. Auch Immobilieninvestments können mittlerweile über die großen Portale vermarktet werden, beispielsweise über den Asset Profiler von Immonet (www.immonet.de/investment) oder das CommercialNetwork von ImmobilienScout24 (www.immobilien-scout24.de/commercialnetwork). Den Markt der Spezialimmobilien außerhalb des Wohnimmobilienmarktes haben vor allem Nischenportale im Fokus.

NISCHENPORTALE UND SPEZIALISIERTE IMMOBILIENBÖRSEN Viele Versuche, ein allgemeines Immobilienportal, das den gesamten Markt abdeckt, erfolgreich neu zu etablieren und den großen drei der Immobilienbörsen signifikant Marktanteile abzunehmen, sind in den letzten Jahren allesamt gescheitert. Die Marktsituation der führenden Immobilienportale ist gesichert, sodass im Bereich der Wohnimmobilien Marktanteile für neue Player kaum zu erreichen sind. Deshalb konzentrieren sich Anbieter von digitalen Immobilienservices auf spezielle Bereiche der Immobilienwirtschaft. Dies sind vor allem Anlageimmobilien und Immo- »



bilieninvestments, Projekte, Ferienimmobilien, Gewerbeimmobilien, Büros, Hotels und Gaststätten, Immobilien-Auktionen sowie Grundstücke. Zudem gibt es spezialisierte Immobilienbörsen, die lokal, regional und international ausgerichtet sind. Kurz: Alle Nischenmärkte, die für die marktbeherrschenden Immobilienportale nicht groß oder lukrativ genug sind oder nicht zur Gesamtstrategie passen, können und werden von kleineren Spezialisten im Internet besetzt und bearbeitet. Einen guten Einstieg, Überblick sowie Diskussionen bietet auch das Blog www.immobiliensportale.com.

PROJEKTWEBSITES

Nicht nur das Immobilien Unternehmen selbst, auch einzelne Projekte können und werden über eigene Projekt-Websites gezielt in Szene gesetzt. So macht es etwa die Hochtief Projektentwicklung seit 2013 für die „Hamburg Heights“ erfolgreich vor (<http://hamburg-heights.de>). Je nach Projektstatus (Planungsphase, Bauphase, Vermarktungsphasen) können die Informationen, Präsentationen und sonstiger Content gezielt angepasst und usergerecht zur Verfügung gestellt werden. Doch auch die beste Website nützt nichts, wenn sie nicht im Internet gefunden wird. Stellschrauben beim Digital Real Estate sind hierbei die Suchmaschinenoptimierung (SEO), das Suchmaschinenmarketing (SEM), Social Media, Content Marketing und Online-PR.

Die Immobilienbranche benötigt und bietet ein großes Angebot an Dienstleistungen und Produkten. Die passenden Unternehmen finden sich zunehmend mithilfe des Internets, auch wenn gerade in der Immobilienwirtschaft noch viele Geschäfte etwa durch persönliche Kontakte und Vernetzung zustande kommen. Die digitalen Angebote und Geschäftsprozesse

lassen sich je nach der Art der Immobilie, dem Geschäftsfeld (B2B oder B2C), dem gewünschten Branchensegment, der Zielgruppe und der Lebenszyklusphase einer Immobilie (Planung, Entwicklung, Verkauf oder Sanierung) einteilen. Von zentraler Bedeutung sind heute ohne Zweifel eine gute Online-Reputation und eine überzeugende Positionierung im Internet sowie laufend aktualisierter Content und marktgerechte Angebote.

NEUE ANFORDERUNGEN UND ANGEBOTE

Steigender Beliebtheit erfreut sich Open Source Software und die zahlreichen digitalen Services, die neu auf den Markt kommen. Daneben nehmen auch Mashups (von englisch „to mash“ für vermischen), also die Erstellung neuer Inhalte durch die nahtlose (Re-)Kombination bereits bestehender Inhalte, an Bedeutung zu. Als Mashup kann man jede Internetseite bezeichnen, die durch die Verwendung (mindestens) einer API Inhalte generiert. Ein Application Program Interface ist eine Schnittstelle für beliebige Anwendungsprogramme und erlaubt es Softwareentwicklern, Anwendungen zu schreiben und bereits vorhandene Funktionen und Prozeduren zu nutzen. Die Informationen können von Mashups einerseits aus mehreren Quellen kombiniert werden. Dies hat das Ziel, Besuchern den Aufruf mehrerer Internetseiten abzunehmen. Andererseits können bei einem Mashup die Informationen auch nur aus einer Quelle kommen. Hierbei wird versucht, einen Mehrwert für den Besucher zu schaffen, indem etwa die Informationen grafisch besser dargestellt werden. Neue Digital-Real-Estate-Geschäftsmodelle werden künftig, wie in anderen Wirtschaftsbereichen auch, das Immobilien Business bereichern und verschlanken, teilweise auch „aufmischen“. Davon sind zumindest Vordenker wie

Alexander Osterwalder und Yves Pigneur überzeugt. Sie beschreiben in „Business Model Generation“, ihrem „inspirierenden Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, die Geschäftsmodelle verbessern oder völlig neu gestalten wollen“, wie „heutzutage zahllose innovative Geschäftsmodelle im Entstehen begriffen sind. Ganz neue Branchen formen sich heraus, während die alten sich auflösen. Newcomer fordern die alte Garden heraus, von denen manche fieberhaft versuchen, sich selbst neu zu finden.“

GESCHÄFTSMODELLE DER ZUKUNFT Immobilienmakler etwa sind in jüngster Zeit durch das Bestellerprinzip, die Mietpreisbremse, Bewertungen im Social Web und auf speziellen Portalen wie www.maklerempfehlung.de unter Druck geraten. Sie sind angehalten, ihr Geschäftsmodell kritisch zu hinterfragen und sich vom Nachweismakler zum Experten in allen Immobilienfragen in der Region und in der jeweiligen Lebenssituation ihrer Zielgruppe zu entwickeln. Aber auch Banken, Portale, Verwalter, Immobiliendienstleister, Bauträger und Entwickler sollten sich, wie in „Business Model Generation“ herausfordernd formuliert, fragen: „Was glauben Sie, wie wird das Geschäftsmodell Ihrer Organisation in zwei, fünf oder zehn Jahren aussehen? Sind Sie dann noch unter den Spielentscheidern?“ Die Immobilienbranche ist zweifelsfrei ein konservativer Wirtschaftszweig. Oft auch intransparent und kommunikationsscheu. Doch das wird sich mit zunehmender Digitalisierung ändern. Manche werden sich darüber freuen und davon profitieren, andere wird es verärgern und ihnen Geschäftseinbußen bescheren. Zu welcher Gruppe werden Sie gehören? «

Daniel Görs, Görs Communications, Hamburg

SUMMARY » Geschäftsmodelle, Angebote und Dienstleistungen von Immobilienunternehmen müssen angesichts der Digitalisierung angepasst werden. » **Immobilien-Internetservices und Portale** sind so zahlreich wie unübersichtlich. » **Schwerpunkt** aller Digital-Real-Estate-Aktivitäten muss die eigene Website sein. » **Homepagesanierungen** sorgen für dynamische Webpräsenzen. » **Suchmaschinenoptimierung** (SEO), Suchmaschinenmarketing (SEM), Content Marketing, Social Media und Online-PR bilden das Instrumentarium der Digital-Real-Estate-Kommunikation.

Ganz gezielte Immobilienvermarktung findet über Spezialportale wie www.traum-ferienwohnungen.de, www.anlageimmobilien.de oder www.zinshaus.de statt.

Die digitalen Angebote unterscheiden sich je nach Art der Immobilie, dem Geschäftsfeld, dem gewünschten Branchensegment, der Zielgruppe und der Lebenszyklusphase einer Immobilie.

BACK TO THE DIGITAL ROOTS

Die eigene Website

Immer mehr Immobilienunternehmen erkennen, dass die eigene Website elementar für den (digitalen) Erfolg ist. Nur auf den eigenen Webseiten ist man stets „Herr im Hause“ und kann selbst bestimmen, was wann und wie kommuniziert und vermarktet wird.

Unabhängig von externen Mittlern und Portalen, deren Geschäftsbedingungen und Preiserhöhungen. Nur auf der eigenen Website können sämtliche Objekte, Produkte und Dienstleistungen unabhängig von externen Vorgaben und Kosten ausführlich beschrieben werden – user- wie suchmaschinenfreundlich.

Kein Immobilienbusiness wird von Erfolg gekrönt sein, wenn es nicht im Netz gefunden wird, Interessenten auf die eigene Internetpräsenz locken und dann die User mit relevanten Informationen und Angeboten begeistern und zur gewünschten (Inter-) Aktion animieren kann. Hier findet – endlich – ein Umdenken in der Immobilienbranche statt: Die statischen Homepages als „Visitenkarten im Internet“ werden

zunehmend durch dynamische Websites abgelöst. Diese zeichnen sich durch laufend aktualisierte Informationen und Angebote, eine gute Auffindbarkeit in den Suchmaschinen, interaktive Kommunikation, Content Marketing sowie eine leistungsfähige wie flexible IT-Infrastruktur aus, die Schnittstellen für den Vertrieb, die Kundenbetreuung, PR und Marketing sowie das gezielte Customer Relationship Management (CRM) bietet.

Bei der Konzeption einer leistungsfähigen Website als Zentrale der eigenen digitalen Aktivitäten muss darauf geachtet werden, ein leistungsfähiges, aber auch flexibles und zukunftssicheres Content Management System (CMS) auszuwählen und zu implementieren. Es stehen dabei auch (überwiegend) kostenfreie Open-Source-Systeme wie Wordpress, Typo3, Joomla oder Drupal zur Verfügung. Zum Glück sind deshalb die Zeiten vorbei, in denen Immobilienunternehmen an die Eigenentwicklungen von Internet- und Designagenturen gebunden waren. Parallel dazu sind die Kosten für die Entwicklung oder Sanierung einer Website erheblich gesunken.



„Immobilienvermarktung kann so schön sein.“

FIO ist der Experte für vollständig webbasierte Vermarktungssoftware - Ihr mobiles Immobilienbüro.

- ✓ Standortunabhängig
- ✓ Mobil einsetzbar
- ✓ Terminverwaltung
- ✓ Unbegrenzte Datenspeicherung
- ✓ Rechenzentrumsbetrieb



Mehr als 2.000 Unternehmen der Immobilien- und Finanzwirtschaft vertrauen auf FIO-Lösungen. Erfahren Sie warum: Tel.: 0341 90043-0 | online unter www.fio.de

Nur mit Effizienzsteigerung darstellbar

ERP-Systeme gelten längst auch in der Wohnungswirtschaft als unverzichtbar. Aber erfüllt Enterprise-Resource-Planning den Anspruch, den man aus den anderen Branchen kennt? Ist ERP tatsächlich Prozessoptimierer oder doch nur ein Datenverwaltungsprogramm? Wann ist ein Wechsel sinnvoll?

CHECKLISTE

DIE KERNFRAGEN DES SYSTEMWECHSELS

Der Umstieg auf ein neues ERP-System ist keine leichte Aufgabe. Unternehmerisch-strategische Vorgaben sollen maßgeblich den Wechsel und die Wahl des neuen Systems bestimmen. Sind diese Voraussetzungen geschaffen, müssen weitere Fragen für einen erfolgreichen Systemwechsel geklärt werden:

- ▶ Hat das Unternehmen ein funktionierendes „Change-Management“?
- ▶ Ist die Projektlaufzeit realistisch kalkuliert?
- ▶ Welche Prozesse können und sollen im Zuge des Wechsels geändert werden?
- ▶ Wie homogen sind die vorhandenen Daten?

Quelle: www.computerwoche.de, Martin Beyer, „Kampf der ERP-Titanen“

Ohne Zweifel: Die Prozesse in den Wohnungsunternehmen sind datenlastiger als in anderen Branchen. Mietenverwaltung oder abzurechnende Betriebskosten, Objekt- und Vertragsverwaltungsprozesse sind mit hohem Datenverarbeitungsbedarf verbunden. Zugleich ist die Wertschöpfung aus der Verwaltungsleistung bei Wohnungsunternehmen engen Grenzen unterworfen: Mieten unterliegen nicht nur dem Wettbewerb, sondern auch gesetzlicher Regulierung – sie können steigende Verwaltungskosten kaum kompensieren.

Wenn also im Zuge eines Systemwechsels Mehraufwand entsteht, wirkt sich das unmittelbar negativ auf den Ertrag des Wohnungsunternehmens aus. Der Einsatz eines ERP-Systems im Wohnungsunternehmen muss daher effizienzsteigernd auf die Prozesse der Bestandsverwaltung Einfluss nehmen.

SEPA-ZAHLUNGSVERKEHR Nicht nur die Datenverwaltung für die Objekte und Verträge beschäftigen die Wohnungsunternehmen. Jüngstes Beispiel ist – mal wieder von außen angestoßen – die SEPA-Umstellung. Die Wohnungsunternehmen haben sich neu organisiert und so versucht, den Aufwand erträglich zu halten. Der verhältnismäßig kleine Weg von datenlastiger Vertragsverwaltung zum monatlichen SEPA-konformen Mietenzug bis zur korrekten elektronischen Bankkommunikation zeigt dem Wohnungsunternehmen schnell, ob seine ERP-Managementaufgaben mit dem vorhandenen IT-System mühelos zu erfüllen waren. Aktuelle Erkenntnis? Die Leistungsfähigkeit des eigenen ERP-Systems sollte nicht ereignisgesteuert, sondern präventiv angepasst werden.

Das maßgebliche Betriebsmittel im Wohnungsunternehmen ist das IT-System. Der maßgebliche verwaltungsseitige Kostenaufwand ist durch die Mitarbeiter

bedingt. Spätestens wenn beide nicht optimal miteinander kommunizieren, ist das Management gefordert. Kleinere Wohnungs- oder Hausverwalter-Unternehmen verzichten meist auf komplexe ERP-Systeme und optimieren kurzerhand ihren direkten Aufwand mittels Software für die reine Objekt- und Vertragsverwaltung – nicht selten mit viel manueller Arbeit.

Besitzführende Wohnungsunternehmen verwalten zusätzlich noch ihr Kapital. Die großen Anlage- und Finanzierungswerte sowie zumeist hohe Erhaltungskosten verwischen nicht selten die Grenzen zum Verwaltungsaufwand. Potenzial für die Ressourceneffizienz ist nicht nur deshalb schwer zu identifizieren und nur mit spezifischen Auswertungen zu managen.

STÄNDIG NEUE ANSPRÜCHE Wenn man die Verwaltung eines Wohnungsunternehmens einige Jahre laufen lässt, passiert eigentlich nicht viel – meint man. Tatsächlich entsteht jedoch ein Optimierungstau, der zu gegebener Zeit heftigen Handlungsbedarf auslöst. Moderne IT sei vonnöten, heißen die Schlagwörter, oder Datenschutz oder Auswertungsflexibilität oder Öffnung gegenüber den Mietern/Kunden via Internet, mobile Services usw. All dies ist mit einer Prozessveränderung und -optimierung nach innen verbunden. Das ist dann spätestens der Anlass, das IT-Werkzeug zu beleuchten oder vielleicht sogar die Effizienz einer vorhandenen ERP-Software immer wieder in Frage zu stellen: Reicht sie noch für die Ansprüche des Unternehmens? Wie teuer würde ein Wechsel? Wie amortisiert sich der Aufwand?

ERFOLGSFAKTOREN BEIM ERP-WECHSEL CHANGE-MANAGEMENT

Neue Systeme funktionieren grundsätzlich nicht so wie die alten, und der Wechsel ist immer eine Chance, eingefahrene Prozesse neu zu betrachten. Das neue System sollte aktiv ge-

SUMMARY » Die Prozesse in den Wohnungsunternehmen sind **sehr datenlastig**. » Der Einsatz eines **ERP-Systems** im Wohnungsunternehmen ist **ohne Effizienzsteigerung** der Prozesse **wirtschaftlich nicht darstellbar**. » Falls das alte den **Ansprüchen des Unternehmens** nicht mehr gerecht würde: **Wie teuer** würde ein Wechsel? » Wie **amortisiert** sich der Aufwand? » Wichtige **Erfolgsfaktoren** eines ERP-Wechsels lauten: Change-Management, Implementierung, Prozessoptimierung, Datenübernahme. » Der Systemwechsel soll im Wohnungsunternehmen auch mittelfristig den **Verwaltungsaufwand optimieren** und **Mehrgeschäft** mit bestehenden Ressourcen **generieren**.



Zeit für einen Systemwechsel ist immer dann, wenn der Verwaltungsaufwand optimiert und Mehrgeschäft generiert werden kann.

managt werden, damit es nicht unterlaufen wird. Change-Management steht für aktive Mitwirkung des Unternehmensmanagements beim Umstieg auf das neue System, das die Ressourcen effizient einsetzt. **IMPLEMENTIERUNGSDAUER** Erfahrungsgemäß werden die geplanten Projektlaufzeiten immer überzogen. Ein ERP-Wech-

sel dauert relativ lange – durchschnittlich liegen die Projekte je nach Prozessumfang zwischen 6 bis 20 Monaten. Erfolgreich sind Implementierungsprojekte, wenn die notwendigen Zwischenschritte inhaltlich und zeitlich sorgfältig geplant sind und nicht zu häufig korrigiert werden müssen.

PROZESSOPTIMIERUNG Häufig bleibt offen, was das Wohnungsunternehmen von dem neuen ERP-System erwartet. Im Trend ist die Optimierung der Mieterkommunikation über mobile Lösungen. Vielfach unterschätzt werden die Abrechnungsprozesse. Denn dazu gehören Vor- und Nachbearbeitungsleistungen. Auch neue Außenkommunikations-Prozesse haben Wirkung auf das Unternehmensimage. Kombiniert mit einer neuen Prozessstruktur sind diese Maßnahmen dann echte Wertschöpfungen aus einem Systemwechsel.

DATENÜBERNAHME UND -STRUKTUR Über viele Jahre wurden Daten gepflegt, haben zumeist Mitarbeiterwechsel und verschiedene Datenphilosophien hinter sich; selbstverständlich sind sie inhomogen. Vorheriges Aufräumen ist dringend zu empfehlen – das erspart späteren Mehraufwand im Umstellungsprozess.

KOSTEN UND AMORTISATION Nicht selten schleichen sich erhebliche Kostensteigerungen in einen Systemwechsel ein. Interne wie externe Aufwände sollte das unternehmenseigene Controlling deswegen stets im Blick behalten. Gelingt dies, dann stellt sich die Frage, wann das neue System einen tatsächlichen Mehrwert erbringt und ob sich die Erwartungen an den Systemwechsel erfüllen.

Im Idealfall bedeutet die Umstellung: Die dabei aufzubauende Objekt- und Mieterverwaltung, die vorhandene Unternehmensbuchhaltung, die Bauleiter, die Neuinvestitionen und Bauprojekte sowie die externe Steuerberatung und die Lohnbuchhaltung werden in die IT-Umstellung integriert. Der Erfolg des Systemwechsels ist nicht nur daran zu messen, dass das Programm läuft und die Mitarbeiter leidlich damit umgehen können. Er soll im Wohnungsunternehmen auch mittelfristig den Verwaltungsaufwand optimieren und Mehrgeschäft mit bestehenden Ressourcen generieren. Dieser Wertbeitrag des ERP-Wechsels wird insgesamt zu wenig beachtet. «

Brigitte Schöne, Aareon AG

iX-Haus

Die Softwarelösung für die Immobilienwirtschaft

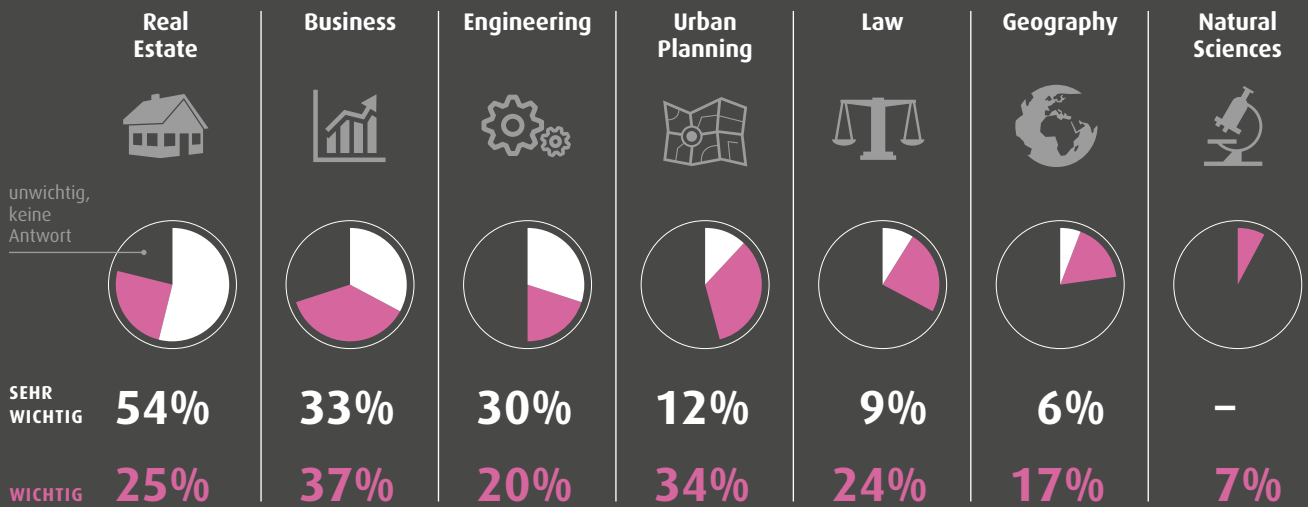


Personal & Karriere

Karriere in der Immobilienwirtschaft: In welchen Fächern sollte man einen Abschluss haben?

Um in der Branche Fuß zu fassen, halten 54 Prozent der Befragten einen Real-Estate-Abschluss, dagegen nur 24 Prozent eine juristische Ausbildung für sehr wichtig. Die Ergebnisse der auf Initiative der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung durchgeführten Onlinebefragung wurden im Rahmen des CareerDays auf der Expo Real vorgestellt.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V.



RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Thomas Muschiol,
Haufe-Personalmagazin

Gestaffelte Kündigungsfristen sind rechtmäßig

BAG, Urteil vom 18.09.2014, Az. 6 AZR 636/13

Je treuer der Mitarbeiter, desto länger die Kündigungsfrist bei einer ordentlichen Kündigung: Das ist die vereinfachte Formel des

§ 622 Abs. 2 Satz 1 BGB. Der Gesetzgeber räumt dadurch Mitarbeitern, die über Jahre in einer Firma arbeiten, einen besseren Kündigungsschutz ein, wenn der Betrieb sie vor die Tür setzen will. Die gesetzliche Regelung hat nun auch der Sechste Senat des BAG bestätigt. Zwar räumten die Richter ein, dass die Vorschrift jüngere mittelbar benachteilige. Die Verlängerung der Kündigungsfrist durch § 622 Abs. 2 Satz 1 BGB verfolge jedoch das rechtmäßige Ziel, betriebstreuen Arbeitnehmern einen verbesserten Kündigungsschutz zu gewähren. Letztlich sei die Vorschrift auch Ausdruck des Gedankens, dass Ältere regelmäßig größere Schwierigkeiten haben, einen gleichwertigen neuen Job zu finden, argumentierten die Richter. Geklagt hatte eine Arbeitnehmerin, die sich

als jüngere Beschäftigte durch die Regelung diskriminiert fühlte. Schließlich könne sie naturgemäß noch keine 20 Jahre in einer Firma arbeiten. Daher verlangte die 31-Jährige im Verfahren um ihre Kündigung die längste Kündigungsfrist, die § 622 Abs. 2 Satz 1 BGB vorsieht: sieben Monate, statt – nach dreieinhalb Jahren Beschäftigung – einen Monat. Die gesetzliche Staffelung sei nicht zulässig, sodass der längstmögliche Zeitraum für alle Arbeitnehmer gelten müsse, argumentierte die Ex-Mitarbeiterin. Das beurteilten die Richter am BAG anders: Die konkrete Staffelung sei angemessen und erforderlich, auch im Sinne der europäischen Richtlinie 2000/78/EG. Darum liege keine mittelbare Diskriminierung wegen des Alters vor.

LEHRGÄNGE FÜR DGNB CONSULTANTS

Für viele Bauherren gehört eine Nachhaltigkeitszertifizierung heute zum Standard. Damit einher geht auch ein steigender Bedarf an Fachkräften für die unterschiedlichen Aspekte nachhaltigen Bauens. Bei der Schulung von Consultants setzt die DGNB dabei nun stärker auf eine branchenspezifische Ausrichtung. Die nächsten Lehrgänge zum DGNB Consultant für Planung und Architektur finden im April 2015 in Kooperation mit der Architektenkammer Baden-Württemberg in Stuttgart und der Bayerischen Architektenkammer in München statt.



Entspannung auf Verordnung: Viele Deutsche wünschen sich eine rechtliche Regelung gegen Arbeitsstress.

UMFRAGE

Knappe Mehrheit für Anti-Stress-Verordnung

Keine Mailflut im Urlaub, nie wieder Anrufe vom Chef nach Feierabend: Eine knappe Mehrheit der Bevölkerung wünscht sich von der Politik eine klare Anti-Stress-Verordnung, wie sie zurzeit von Regierung und Gewerkschaften diskutiert wird. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Forsa-Umfrage, die die Krankenkasse DAK in Auftrag gegeben hat. 52 Prozent der befragten Deutschen sprechen sich demnach für eine rechtlich verbindliche Lösung gegen Arbeitsstress aus. Vier von zehn Deutschen lehnen jedoch eine derartige Regelung ab.

Für eine erfolgreiche Burnoutprävention empfiehlt es sich, die eigene Zeit gut zu planen und die richtigen Prioritäten zu setzen. Wer sportliche Betätigung, Freunde treffen oder „Zeit für sich selbst haben“ der Arbeit immer hintenanstellt, geht gesundheitliche

Risiken ein, wie zum Beispiel psychosomatische Symptome oder ein Erschöpfungssyndrom. Für diejenigen, die Arbeit mit nach Hause nehmen, ist Zeitmanagement besonders wichtig. Wichtig ist, sich einen Tag in der Woche komplett freizuhalten, an dem keinerlei Büroarbeiten zu Hause erledigt werden. Nur so finden Sie Abstand von der Geschäftigkeit.

Mit der diskutierten Verordnung sollen die Arbeitgeber verpflichtet werden, Schutzmaßnahmen gegen körperliche und psychische Erkrankungen zu treffen. Bereits vor der Sommerpause hat die Bundesregierung in Antwort auf eine Anfrage der Linksfraktion jedoch ausgeschlossen, dass ein solches Vorhaben zeitnah umgesetzt wird: „Für eine eigenständige Verordnung liegen derzeit noch keine hinreichend konkreten Gestaltungsanforderungen vor.“

DIA-FORSCHUNGSPREIS 2014

Zum 16. Mal hat die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real ihren Forschungspreis verliehen. In diesem Jahr wurden eine Habilitation und eine Masterarbeit ausgezeichnet. Die Preisträger sind Professor Felix Schindler für seine kumulative Habilitation „Essays on Real Estate Finance“ und Lorenz Thomschke für seine Masterarbeit „Verteilung der Mietpreise in Berlin“.



EXECUTIVE SEARCH

Neue Gesellschaft für Personal

Drei weithin bekannte Namen der Immobilienbranche haben sich dazu entschlossen, ein neues Executive Search Unternehmen aus der Taufe zu heben. Paul Jörg Feldhoff, ein umtriebiger Netzwerker in der Immobilienwirtschaft, Philip Meier, bisher in leitender Funktion bei einem amerikanischen Investmenthaus tätig, und Professor Dr. Nico B. Rottke, einer der führenden Wissenschaftler in der Immobilien- und Finanzwirtschaft, haben mit Stoneset Partners GmbH eine neue Personalberatungsgesellschaft begründet. Paul Jörg Feldhoff und Philip Meier sind dabei als Geschäftsführer in operativer Verantwortung, Feldhoff verbleibt neben seiner Geschäftsführungstätigkeit bei Stoneset Partners auch weiterhin in seiner bisherigen Funktion als Managing Partner bei Feldhoff & Cie., während Philip Meier sich ganz auf das neu gegründete Unternehmen konzentriert. Der dritte Gesellschafter, Professor Dr. Nico B. Rottke, wird als Vorsitzender des Aufsichtsrats agieren und von dort aus den Aufbau des Unternehmens aus wissenschaftlicher Sicht strategisch begleiten und unterstützen. Rottke, Gründer und langjähriger Leiter des Real Estate Management Institutes der EBS Universität für Wirtschaft und Recht in Wiesbaden, wechselt zudem zum 1. April 2015 als Partner zu EY Real Estate.

Wenn Frauen von Frauen lernen

Um junge weibliche Führungskräfte bei ihrer Karriere zu unterstützen, hat der Verein „Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.“ drei Mitgliedern die Teilnahme an einem Mentoringprogramm ermöglicht und die Hälfte der Teilnahmegebühr übernommen. Ein Erfahrungsbericht.

FAKTEN

FIV-MENTORSHIP

Das FIV-Mentorship wurde als Führungsentwicklungsprogramm von Christa van Winsen konzipiert und richtet sich an Frauen bis 40 Jahre. FIV steht für Frauen in Verantwortung. Das Programm läuft über 18 Monate und ist berufsbegleitend ausgelegt. Zu Beginn findet eine „Kick-off-Veranstaltung“ statt. Danach treffen sich Mentorin und Mentee etwa alle acht Wochen. Zudem gibt es drei Workshops und drei Coachings in Kleingruppen.

Mehr Infos unter

www.virtual-partner.de/pdf/FIV-Broschuere.pdf

Das Programm FiV-Mentorship steht für Frauen in Verantwortung. Zielgruppe sind Managerinnen mit ersten Führungserfahrungen und solche, die sich in einer Veränderungs- und Entwicklungsphase befinden. Den Mentees werden erfahrene Führungspersonen als Mentoren zur Seite gestellt.

Claudia Steinfort, Verkaufsleiterin bei Corpus Sireo Makler GmbH in Köln und (TÜV-)Sachverständige für Immobilienbewertung, ist eine der drei Mentees, die an diesem Mentoringprogramm teilgenommen haben. Sie begann das Programm Anfang 2013 und beendete es im Juni 2014. Claudia Steinfort arbeitet seit 16 Jahren bei Corpus Sireo und ist seit 2005 Verkaufsleiterin für den Bestands- und Spezialkredit-Immobilienbereich mit acht Mitarbeitern. Ihr Arbeitgeber hat sie beim Mentoringprogramm unterstützt, einen weiteren Teil der Teilnahmegebühr übernommen und sie für die Coachings und Seminare freigestellt.

EIGENVERANTWORTUNG UND FLEXIBILITÄT SIND GEFRAGT

Die Erfahrungen, die sie gemacht habe, seien durchweg positiv, berichtet Claudia Steinfort: „Ich kann jeder Frau nur empfehlen, diese einmalige Chance zu nutzen.“ Die Teilnahme erfordere zwar ein hohes Maß an Eigeninitiative und Flexibilität. Diese Herausforderung habe sie aber gerne angenommen. Denn das Programm habe ihr „sehr viel gebracht“.

Ein Vorteil sei, dass das FIV-Mentorship speziell auf den weiblichen Führungsnachwuchs zugeschnitten ist. Es habe sie gezielt unterstützt und motiviert, auch schwierige Situationen im Führungsalltag anzugehen und zu meistern, sagt Claudia Steinfort. Sehr inspiriert hätten sie die Vorteile von alternativem Denken und Handeln bei der Suche nach Lösungen. Als besonders positiv habe sie auch den Austausch der insgesamt zehn Mentees

untereinander bei den sechs Präsenztagen empfunden, sagt Claudia Steinfort. Von diesem Austausch und den Impulsen untereinander hätten alle sehr profitiert. Dabei seien auch wertvolle Freundschaften entstanden.

KONTAKT ZUR ANDEREN GENERATION Vereinsziel von Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. (www.immofrauen.de) ist es unter anderem, weibliche Nachwuchsführungskräfte auf Ihrem Karriereweg zu fördern und zu stärken. Daher hatte der Vorstand im November 2012 alle Mitglieder angeschrieben und Details zum Programm genannt. Wer daran Interesse hatte, konnte sich bei Christa van Winsens Beratungsbüro „Virtual Partner“ in Stuttgart bewerben, die das Programm anbietet. Marika Lulay, Mentorin von Claudia Steinfort und COO des internationalen IT-Unternehmens GFT Technologies AG in Stuttgart, berichtet, warum sie sich als Mentorin angeboten hat: „Zum einen möchte ich etwas zurückgeben, was ich selbst genossen habe. Zum anderen komme ich so in engen Kontakt mit anderen Generationen. Das habe ich schon immer als sehr bereichernd erlebt. Und ich kann als Mentorin auch mal in andere Branchen reinschnuppern.“

Der Aufbau des FIV Mentorship-Programms passe optimal für Frauen, meint Marika Lulay, weil es sich in den Berufsalltag der Teilnehmerinnen einfüge. Sie müssten ihre Zeit einteilen, flexibel sein und das Programm auch durchziehen. Ohne Eigeninitiative und Ziele gehe es nicht, sagt sie. So gebe sie als Mentorin beispielsweise den Mentees Tools an die Hand, wie sie mit den richtigen Fragetechniken ihre Herausforderungen selbst meistern können. Gut für die Mentees sei es zu lernen, dass ihre Fragen oder Sorgen normal sind, sagt Marika Lulay. Es sei schön zu sehen, wie man den Mentees Sicherheit geben könne, um sie auf ihrem Weg nach

SUMMARY » Jungen weiblichen Führungskräften wird eine Mentorin zur Seite gestellt, von deren Erfahrungen sie im gegenseitigen Austausch profitieren soll. » **Das Mentoringprogramm** ist speziell auf weibliche Führungskräfte abgestimmt. » **Mentee und Mentorin** sollten gut zusammenpassen, damit die Ziele des Programms optimal umgesetzt werden können.

oben zu bestärken. Frauen hätten die tolle Eigenschaft, stark zu reflektieren und dann umso gestärkter wieder den Alltag zu meistern – insbesondere auch nach Krisen, meint Marika Lulay.

Damit das Mentoring optimal funktioniert, sei es wichtig, dass Mentorin und Mentee gut zusammenpassten. Das bestätigt die Anbieterin Christa van Winsen: „Mir wird von allen Mentees und Mentorinnen berichtet, wie wichtig das Matching ist, damit sowohl Mentee als auch Mentorin gut zusammenarbeiten und beide einen Nutzen daraus ziehen.

Das ist zwar sehr zeitaufwendig, doch die positiven Rückmeldungen zeigen mir, dass dies eine sehr wichtige Voraussetzung für den Erfolg ist.“ Mentee Claudia Steinfurt wird inzwischen durch ein weiteres externes Entwicklungsprogramm von Corpus Sireo gefördert. Seit März dieses Jahres nimmt sie am „Business Coach Programm“ teil. Hierbei lernt sie, junge talentierte Mitarbeiter im eigenen Unternehmen in ihrem Entwicklungsprozess zu unterstützen. «

Bettina Timmler, Regionalleiterin Rheinland, Köln

„Ich kann jeder Frau nur empfehlen, diese Chance zu nutzen. Das Programm hat mir viel gebracht.“

Claudia Steinfurt, Verkaufsleiterin
Corpus Sireo Makler GmbH, Köln



Stimmt die Chemie zwischen Mentorin und Mentee, profitieren beide Seiten vom gegenseitigen Austausch.

Bereit für den Fachkundenachweis

Nicht nur seit der aktuellen Diskussion zum Fachkundenachweis steigen die Anforderungen an Immobilienmakler. Wie können diese Herausforderungen gemeistert werden? Diese Frage stellte sich auch die Wüstenrot Immobilien GmbH. Das Unternehmen entschied sich für Investitionen in die Aus- und Weiterbildung.

„Unabhängig davon, ob das Maklerrecht tatsächlich verschärft wird, hat die Weiterbildung bei uns einen hohen Stellenwert.“

Jochen Dörner, Geschäftsführer der Wüstenrot Immobilien GmbH, Stuttgart

Ungeachtet der konkreten Ausgestaltung der zukünftigen Berufszugangsregeln haben viele Maklerunternehmen die Bedeutung einheitlicher Qualifikationsstandards im Unternehmen erkannt und mit zum Teil anspruchsvollen Personalentwicklungsprogrammen begonnen. So sieht zum Beispiel die Wüstenrot Immobilien GmbH, das Maklerunternehmen der Wüstenrot & Württembergischen Gruppe aus Stuttgart, den Plänen der Bundesregierung zur Verschärfung der Qualifikationsanforderungen an Makler gelassen entgegen.

„Im aktuellen Koalitionsvertrag stehen eine Reihe von wohnungspolitischen Maßnahmen“, stellt Jochen Dörner, Geschäftsführer der Wüstenrot Immobilien GmbH, fest. „Unser Unternehmen begrüßt dieses Vorhaben. Doch unabhängig davon, ob das Maklerrecht tatsächlich verschärft wird, hat die berufliche Weiterbildung bei uns einen hohen Stellenwert. Sie wurde Schritt für Schritt neu organisiert. Bereits seit 2012 bildet die Wüstenrot Immobilien GmbH Nachwuchskräfte zum zertifizierten Immobilienvermittler nach DIN EN 15733:2010 aus.“

Dabei arbeitet die Wüstenrot Immobilien GmbH mit dem EBZ, Europas größtem Anbieter für die Aus-, Fort- und Weiterbildung in der Immobilienbranche, zusammen. Gemeinsam entwickelten sie ein optimales, auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter und die Erfordernisse des Unternehmens abgestimmtes Weiterbildungsangebot.

Ob Seiteneinsteiger oder Führungskraft – die Bildungsangebote müssen sich den Lebensgewohnheiten der Mitarbeiter anpassen und gleichzeitig zu den Bedürfnissen des Unternehmens passen. Für die Wüstenrot Immobilien GmbH wurde ein Mix aus unterschiedlichen Formen der Bildungsangebote zusammengestellt. Dieser reicht von Präsenzseminaren über Fernlehrgänge bis hin zu speziellen Füh-

rungsforen. Angepasst an die Bedürfnisse einer digitalisierten und schnelllebigen Gesellschaft, sind aber auch Web-based-Trainings (WBTs) und Webinare eine sinnvolle Weiterbildungsmöglichkeit.

ANGEBOTE MÜSSEN PASSEN WBTs sind webbasierte Selbstlernprogramme, mit denen die Makler der Wüstenrot Immobilien GmbH sich komplexes Fachwissen zum Miet- und Grundstücksrecht orts- und zeitunabhängig aneignen können. Über das Internet erhalten die Mitarbeiter Zugang zu den Inhalten, lösen wichtige Aufgaben nach eigenständigem Zeitplan. Zurzeit werden acht WBT-Bausteine zu unterschiedlichen Themen vom Miet- und WEG-Recht bis hin zur Gebäudetechnik genutzt. Die WBTs wurden von der EBZ Akademie speziell für das Bildungsprogramm der Wüstenrot Immobilien GmbH erstellt.

Des Weiteren werden zahlreiche Webinare eingesetzt. Webinare, auch Web-Seminare genannt, sind kurze Seminare von etwa einer Stunde, die über das Internet gehalten werden. Hier erfolgt eine Wissensauffrischung und -vertiefung zu aktuellen Themen, wie „Was bringt die EnEV 2014?“, „Immobilienbewertung mit Bewertungssoftware“, „Maklerrecht und Provisionssicherung“ oder „Mietrecht“. Auch diese Seminare sind ortsunabhängig. Per Videokonferenz wird ein Dozent dazugeschaltet, der einen Vortrag hält und bei diesem die Teilnehmer mit einbezieht. In einem Chat können sie Fragen stellen und in den Dialog mit Referenten und anderen Teilnehmern treten.

DIE MEDIENKOMPETENZ WIRD GESCHULT

Solche Weiterbildungsmöglichkeiten bringen mehrere Vorteile mit sich: Neben dem wichtigen Fachwissen wird nebenbei die Medienkompetenz der Mitarbeiter geschult. Diese spielt für Unternehmen und im Berufsalltag eine immer stärkere Rolle.

SUMMARY » Durch den Koalitionsvertrag hat die Diskussion über die Qualifikation von Immobilienmaklern neuen Schwung bekommen. Wie der Fachkundenachweis konkret aussehen wird, ist derzeit noch ungewiss. » **Die Alternative:** Viele Unternehmen investieren derzeit eigenständig in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Denn die Anforderungen an den Beruf sind gestiegen. » **Konkrete Weiterbildungspakete** für die einzelnen Firmen reichen von (Web-)Seminaren bis hin zu WBTs, bei denen sich die Mitarbeiter spezielles Wissen selbst aneignen.



Die Weiterbildung findet über Präsenzlehrgänge, aber auch über Online-Seminare statt.

Branchen üblichen Standards, nach Jahrzehnten „unregulierter Makelei“, auch für Immobilienmakler einzuführen. Durch die Energiewende und einen zu Recht gesteigerten Anspruch an die Branche im Sinne des Verbraucherschutzes steigen die Anforderungen.

Vor diesem Hintergrund werden von verschiedenen Akteuren des Staates und der Maklerbranche immer wieder Mindestqualifikationen für Immobilienmakler gefordert. Denn die bestehenden Zulassungsvorschriften für Makler nach § 34c der Gewerbeordnung sind eher rudimentär, beinhalten keine Anforderungen an die Qualifikation von Maklern und werden daher als unzureichend bemängelt.

Einen besonderen Schub hat die Diskussion durch den Koalitionsvertrag der aktuellen Bundesregierung vom 27. November 2013 erhalten, in dem die Einführung eines Sach- und Fachkundenachweises für Immobilienmakler gefordert wird. Wie dieser Fachkundenachweis konkret aussehen wird, ist zurzeit noch ungewiss. Die Beratung und Anhörungen zu der geplanten Gesetzesverschärfung laufen aktuell noch im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB). Die Branchenverbände, wie zum Beispiel der Immobilienverband Deutschland IVD, begrüßen das Vorhaben der Bundesregierung. Die zahlreichen Fachfragen, mit denen Makler in der täglichen Praxis konfrontiert werden, und die gestiegene Erwartungshaltung der Verbraucher machen Mindeststandards für Makler unumgänglich. «

Die Diskussionen zum Fachkundenachweis für Immobilienmakler zeigen, dass bei Aus- und Weiterbildungen eine differenzierte Herangehensweise notwendig ist. Zum einen bedarf es Regelungen für bereits tätige Makler, die über eine gewisse Berufserfahrung verfügen, aber keine formale Qualifikation im Bereich Immobilienmakler besitzen. Zum anderen wird ein Regelwerk benötigt, das den Zugang für Seiteneinsteiger in die Branche regelt.

Aufgrund der Arbeitsmarktsituation und der besonderen Kompetenzanforderungen an Makler, insbesondere im Bereich der kommunikativen und personalen Kompetenzen, stellen Maklerunternehmen auch Seiteneinsteiger aus anderen Branchen ein. Es ist wahrscheinlich, dass es für diese Zielgruppen andere, eher strengere Qualifikationsanforderungen geben wird als für Makler ohne Berufserfahrung. Des Weiteren muss geregelt werden, ob eine einmalige Erbringung des Qualifikationsnachweises ausreicht oder ob – ähnlich wie zum Beispiel bei Architekten und anderen Berufsgruppen – eine

laufende Weiterbildung von Immobilienmaklern nachgewiesen werden muss.

Insgesamt durchleben die Immobilienmakler gerade heikle Zeiten: Von Seiten der Bundesregierung ist die Regulierung des Wohnimmobilienmarkts, speziell des Maklerrechts insbesondere durch einen Fachkundenachweis, bereits im Koalitionsvertrag verankert. Im Zuge der Verbesserung des Verbraucherschutzes und der klimapolitischen Ziele stieß die Regierung einige Grunddiskussionen an. Die Makler fühlen ihre Arbeit nun mit Haustürverträgen gleichgesetzt. Sie trauen dem Energieausweis keine wirkliche Transparenz zu.

MINDESTQUALIFIKATIONEN FÜR MAKLER

Mit der sich daraus ergebenden Aufgabenstellung ist der Makler nun beschäftigt, belehrt die Kundschaft über ihre Widerrufsmöglichkeit und erklärt überforderten Kunden die Unterschiede der gültigen Energieausweise. Die Eingriffe des Gesetzgebers sind aus Sicht der Makler sicher nicht immer sinnvoll, zielen aber doch in die richtige Richtung, die in anderen

Medientipp

BORISPLUS.NRW APP

Mobiler Abruf von Bodenrichtwerten

Die Borisplus.NRW-App vom Landesbetrieb Information und Technik Nordrhein-Westfalen (IT.NRW) ist für Menschen, die auch unterwegs mal einen Bodenrichtwert benötigen. Neben den landesweit vorhandenen amtlichen Bodenrichtwerten und Grundstückmarktberichten können mit der allgemeinen Preisauskunft erstmals Durchschnittswerte der Kaufpreise für Eigentumswohnungen sowie für Ein- und Zweifamilienhäuser in vielen Gemeinden Nordrhein-Westfalens abgerufen werden. Immobilienfachleute wie Frank Müller (fmi) aus Wuppertal nutzen die App regelmäßig: „Das Kartenmaterial ist perfekt. Auch die Informationen zu den Richtwertgrundstücken sind abrufbar. Wenn noch die jeweiligen Korrekturfaktoren und Umrechnungskoeffizienten hinterlegt werden, gibt es fünf Sterne und die App ist perfekt.“ Die Daten der mobilen App – in Ergänzung zum Online-Angebot von Borisplus (www.boris.nrw.de) – werden stets aktuell gehalten.

Als Kartengrundlage werden die amtlichen Luftbilder – wahlweise mit Ortsbezeichnungen und Straßennamen (Hybridkarte) – verwendet. Diese Karten liegen als so genannte Webcaches vor und sind dadurch sehr schnell verfügbar. „Alle relevanten Informationen können auch außerhalb von Borisplus in andere Fachanwendungen zum Beispiel aus der Banken- oder Immobilienwirtschaft eingebunden werden“, erklärt IT-Fachmann Oliver Karuseit von Technik Nordrhein-Westfalen. Anwender wie Makler, Architekten oder Gutachter nutzen diesen Service in erster Linie, aber auch private Häuslebauer. NRW hat diese App 2008 als erstes Bundesland herausgebracht und mittlerweile auf Version 2 upgedatet. Die

Umsetzung erfolgte auf Basis von bundesweit einheitlichen Datenmodellen (ADV-Modelle der Vermessungsverwaltungen der Bundesländer), als Web-Applikation auch in anderen Ländern und Städten über die jeweiligen Gutachterausschüsse für Grundstückswerte (Berlin, Niedersachsen und Thüringen).

Die NRW-App ist kostenfrei, samt zusätzlich angebotenen Informationen wie Preisübersichten. Sie ist kompatibel mit iPhone und iPad. Erforderlich sind iOS 4.3 oder neuer.

Hans-jörg Werth, Scheeßel

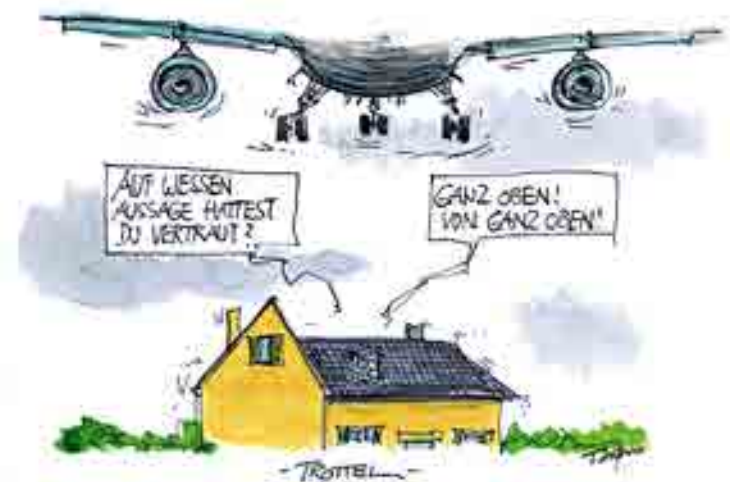


Die Demo der App ist kostenlos im Apple AppStore verfügbar.

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Aus der Äußerung des hessischen Ministerpräsidenten, die Befürchtung, dass später eine weitere Start- und Landebahn errichtet werden könnte, entbehre jeder Grundlage, kann der lärmgeplagte Mieter nicht herleiten, dass tatsächlich niemals eine Landebahn gebaut werde.

LG Frankfurt/Main, Beschluss v. 28.05.2014, 2-11 S 196/14





Haufe.de/immobilien

Das Haufe Themenportal für Immobilienfachleute bietet Ihnen schnell und bequem den Zugang zu allen top-aktuellen Fachnachrichten und -informationen. Sie behalten spielend den Überblick über relevante News und weiterführende Inhalte.

Jetzt informieren:
www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

19.-21.11.2014

Mapic 2014

Cannes, Frankreich
ab 945 Euro (für Einzelhändler)
Reed Midem,
Telefon 0033 (0) 1 79719515
www.mapic.com

20.-21.11.2014

CIMMIT 2014

Frankfurt am Main, 2.099 Euro,
IIR/Euroforum Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3758
www.cimmit.de

24.-25.11.2014

Deutsche GRI Wohnen 2014

Berlin, 2.675 Euro, Global Real Institute,
Telefon +44 20 7121 5060
www.globalrealestate.org/DeutscheWohnen2014

25.11.2014

6. DVFA Investment-Consultant-Konferenz

Frankfurt am Main, 95 Euro*/
295 Euro**, DVFA,
Telefon 069 264848-103
www.dvfa.de/investment-consultant-konferenz

27.-28.11.2014

WirtschaftsWoche Jahrestagung: Zukunft.Stadt.Kommune.

Berlin, 2.099 Euro,
Euroforum Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3577
www.neustart-kommune.de

27.-28.11.2014

Konferenz Stadt und Handel: urban, suburban, virtuell

Leipzig, 150 Euro, Universität Leipzig, (ISB) Institut für Stadtentwicklung und Bauwirtschaft,
Telefon 0341 9733748
www.wissensnetzwerk-stadt-handel.de

28.11.2014

Immobilien - Immobilienanalyse und -bewertung: Sachverständigen-Update-Konferenz 2014

Bonn (mit Vorabendveranstaltung am 27.11.), 490 Euro, VÖB-Service GmbH/Academy of Finance Bonn,
Telefon 0228 8192-221
www.academy-of-finance.de

28.11.2014

Projektmanagement Herbsttagung

Düsseldorf, 520*/620** Euro,
DVP e.V., Telefon 030 3642800-50
www.dvpev.de

10.12.2014

Abschlussveranstaltung des Forschungsprojekts „Investitionsprozesse bei Wohnungseigentümergeinschaften mit besonderer Berücksichtigung energetischer und altersgerechter Sanierungen“

Berlin, kostenlos, Bundesministerium für Wirtschaft und Energie/Weeber+Partner/ECONSULT,
Fax: 0711 62009389
wpstuttgart@weeberpartner.de

21.1.2015

Innovationstagung für Immobilienmakler

Fulda, 79 Euro,
Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02642 9796-75/-76
www.sprengnetter.de

22.-24.1.2015

Jahreskongress Immobilienbewertung

Fulda, 605 Euro,
Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02642 9796-75/-76
www.sprengnetter.de

Seminare

26.-27.11.2014

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München, 335,29 Euro, gtw - Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de/bk

27.11.2014

EnEV 2014: Energieausweise, Sanierungsfahrpläne und Nachrüstpflichten

Bochum, 190 Euro,
EBZ, Telefon 0234 9447-519
www.e-b-z.de

1.-2.12.2014

Praxiswissen Asset Management

Frankfurt am Main, 950 Euro,
Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

2.12.2014

Arbeitsrecht in der Immobilienverwaltung

Berlin, 129*/179** Euro,
DDIV Service GmbH,
Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de/service/seminarinfos

2.12.2014

Planen und Bauen für Senioren

Stuttgart, 215*/295** Euro,
Institut Fortbildung Bau,
Telefon 0711 248386-310
www.ifbau.de

2.-3.12.2014

Mehr Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit durch Contracting

Berlin, 2.095 Euro, Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700
www.managementcircle.de

2.12.2014

Instandhaltungsmanagement - strategisch, effizient und fortschrittlich

Berlin, 450*/540** Euro, BBA - Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-14
www.bba-campus.de

3.12.2014

Das Wohnraummietrecht in der aktuellen Rechtsprechung des BGH

Korntal-Münchingen, 270*/335 Euro, vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

4.-5.12.2014

Professionelles Immobilienmanagement

München-Unterhaching, 940 Euro,
Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

5.12.2014

Immobilien in der Nachfolgeberatung

Hamburg, 499 Euro,
BeckAkademie Seminare, Telefon 089 38189-503
www.beck-seminare.de/0351

10.12.2014

Einführung in die Thermografie

Hamburg, 345 Euro
ITC Büro Deutschland, Telefon 069 95009011
www.irtraining.eu

12.-13.12.2014

Zertifizierte Immobilienassistenten (ADI)

Hamburg, 2.150 Euro+Prüfungsgebühr: 100 Euro,
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 040 808185-28
www.adi.akademie.de

*Mitglieder; **Nichtmitglieder

Vorschau

Dez. 2014 / Jan. 2015 | Erscheinungstermin: 09.12.2014
Anzeigenschluss: 13.11.2014



ENERGIE

Dezentraler Bezug auf dem Vormarsch

Internationale Abhängigkeiten schüren die Lust auf das Blockheizkraftwerk im Keller. Wo sind Hürden? Wie ist die Gesetzeslage? Vor- und Nachteile großer Energielieferanten. Alternativen dazu. Von Energiespeichern, erneuerbaren Energien & Co., heruntergebrochen auf die Bedürfnisse der Immobilienwirtschaft.

WEITERE THEMEN:

- › Einzelhandel. Die Zukunftsgroßprojekte
- › Das Bewertungsbüro. Eine Organisationsform für Sachverständige in Zeiten der Globalisierung
- › Cloud Computing. Effizienz-Chancen versus Sicherheitsrisiken

Februar 2015 | Erscheinungstermin: 31.01.2015
Anzeigenschluss: 12.01.2015

VERBANDSLANDSCHAFT

Immobilienverbände unter der Lupe

Ihre Entstehung, ihre Ziele, ihre Aussichten. Welcher Verband wurde zu welchem Zweck gegründet? Wer ist darin aktiv? Was haben sie geleistet? Wie ist die Mitgliederentwicklung? Exklusive Antworten aus der Branche.

Verlag

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

Abonnement-Service und Vertrieb

Service-Center Freiburg
Tel.: 0800 7234-253
Fax: 0800 5050-446
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. 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
(Chef vom Dienst)

Redaktionsteam

RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König
Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Norbert Jumpertz
Oliver Mertens
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst
Alex Heintze

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Cienpies Design/shutterstock.com

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2014)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Anzeigenleitung

Klaus Sturm
Tel.: 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@haufe-lexware.com

Key Account Management

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731
E-Mail: oliver.cekys@haufe-lexware.com

Michaela Freund

(Stellenmarkt)
Tel.: 0931 2791-777, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Heike Tiedemann

Tel.: 040 520103-39, Fax -12
heike.tiedemann@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition

Monika Thüncher
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -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 144,80 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 fallen 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

lt. IVW



Druck

Konradin Druck GmbH
Kohlhammerstraße 1-15
70771 Leinfelden-Echterdingen

50°44'N, 6°37'O

Eifel

Lars Grosenick

Mein liebster Urlaubsort ist mein Landhaus in der Eifel. **Wann waren Sie dort?** Dort war ich schon ziemlich oft, auch am Wochenende. **Wie lange waren Sie dort?** Manchmal bin ich nur für einen Tag da. Manchmal zwei Wochen am Stück. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Ich habe dieses Haus an diesem Ort im Internet gefunden, weil ich danach gesucht habe. Den Traum im Hinterkopf: Ich will gucken, soweit meine Augen können, und nicht bis zur Hecke des Nachbarn. **Was hat Sie angezogen?** Die Lage! Ich bin schnell aus dem Trubel der Stadt hinaus. Das Objekt! Ein Holzhaus. Anderssein! Und ich selber. Ohne Verkehr, mit Ruhe, ohne Langeweile, mitten in der Natur. **Mit wem waren Sie dort?** Mit meiner Familie. Meiner Frau Christiane, unseren Kindern Larissa, Florian und Johannes. Aber auch schon mit Geschäftsfreunden und Kollegen. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Mountainbiken, Wandern, Pilze suchen, Bücher lesen, Bücher schreiben. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die gemeinsame Zeit mit meiner Familie.



Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben? Bei unseren Eifel-Trips geht es nicht so sehr um ein einzelnes Erlebnis. Vielmehr geht es um die Ruhe, die Stimmung, das Herunterkommen und Entspannen – in der Summe das, was man heute Entschleunigung nennt, obgleich ich das Wort nicht mag. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Ebenso, wie die Eifel viel bietet – Landschaft, Natur, Ruhe und Entspannung –, kann die Eifel immobilienwirtschaftlich Unterstützung gebrauchen. Gerade gibt es sehr wenig Nachfrage. Die meisten Kollegen bewegen sich in Märkten mit viel Nachfrage. Das ist ganz was anderes. Kommt her und schaut sie euch an! **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja. Immer wieder. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Ja.

„Die Lage! Ich bin schnell aus dem Trubel der Stadt hinaus. Das Objekt! Ein Holzhaus. Anderssein! Und ich selber, mitten in der Natur.“

Die Eifel kann immobilienwirtschaftlich Unterstützung gebrauchen. Gerade gibt es sehr wenig Nachfrage. Die meisten Kollegen bewegen sich in Märkten mit viel Nachfrage. Das ist ganz was anderes. Kommt her und schaut sie euch an!



STECKBRIEF

Lars Grosenick (51) wurde in Mülheim an der Ruhr geboren. Abitur in Köln, Ausbildung zum Schreinergehilfen, dann Möbelverkäufer. BWL studierte er mit Schwerpunkt Marketing und Finanzierungstheorie. Parallel dazu Bauvertrieb für Einfamilienhäuser. Nun Vorstand der FlowFact AG. Er verantwortet das Business Development. Außerdem ist er Verwaltungsratsmitglied der FlowFact Schweiz AG.

BAU EINER BESSEREN WELT

mipim[®]
The world's property market

Treffen Sie die einflussreichsten
Akteure der Immobilienbranche

21.000 Teilnehmer

Entdecken Sie herausragende
internationale Projekte

19.400m² Ausstellungsfläche

Finden Sie neue
Kapitalquellen

4.500 Investoren

Erkennen Sie Ihre
Marktchancen weltweit

93 Länder

10.-13. MÄRZ 2015

**PALAIS DES FESTIVALS
CANNES-FRANKREICH**

REGISTRIEREN SIE SICH JETZT

Besuchen Sie mipim.com

Kontakt
mipim@runze-casper.de





WÄRME SERVICE

VON TECHEM
**WIR INVESTIEREN -
SIE PROFITIEREN**

**Wir übernehmen den Betrieb Ihrer Heizungsanlagen.
Sie sparen Aufwand und Energie.**

Veraltete Heizungsanlagen benötigen viel Energie, verursachen unnötige Kosten und Ärger. Die Anlagen zu überholen oder auszutauschen ist teuer und aufwändig. Setzen Sie deshalb auf den Techem Wärmeservice: Wir optimieren oder erneuern die Heizungsanlagen Ihrer Immobilien und übernehmen deren Finanzierung und Betrieb. Das Gute daran: Der Energieverbrauch sinkt, Sie haben nur geringe Investitionen und Ihre Mieter bezahlen für Heizung und Warmwasser nicht mehr als bisher.

Telefon: 0800/9 07 05 05 (kostenfrei)
www.techem.de/waermeservice



techem
Näher sein. Weiter denken.