

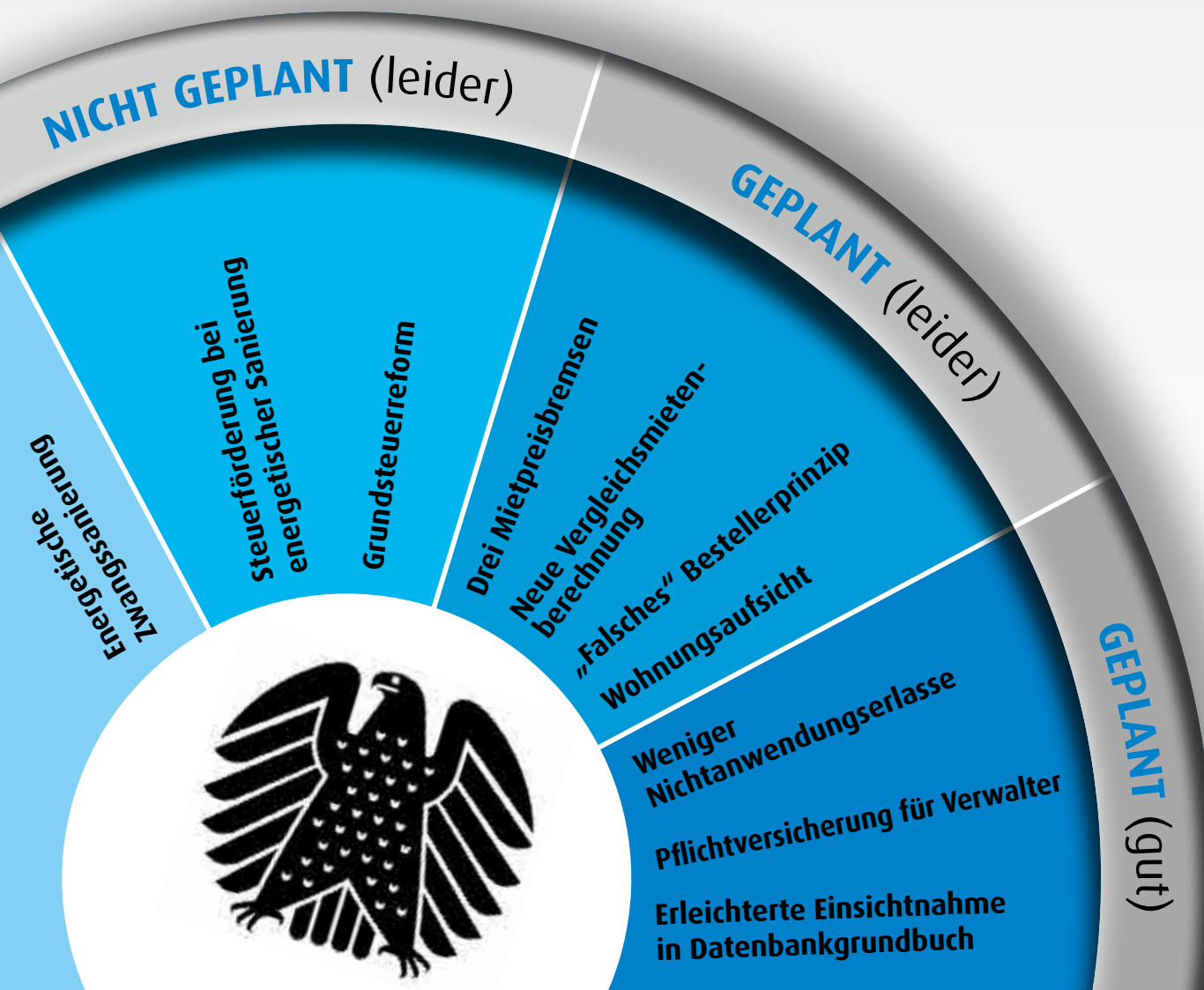
Koalitionsvertrag

Die Folgen

Mipim Warm-Up
Silberhochzeit
in Cannes

Immobilienportale
Die Marktreaktion
auf den Scout-Deal

Facility Management
Schläft der Riese
immer noch?





„RWE versteht mich, so wie ich meine Mieter!“



Zufriedene Mieter und weniger Aufwand für Sie – dank Energie und Services von RWE: Wir managen Ihren Strom, Leerstand, Ihre Wärme und vieles mehr!

Was RWE für Sie tun kann, erfahren Sie unter
www.rwe.de/wohnungswirtschaft

RWE

Bau? Rückbau? Bau!

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im Alten Testament war es so: Da bauten welche ein großes Haus, und infolgedessen kam Verwirrung über das Volk. Doch die Zeiten haben sich geändert: Heute herrscht ziemlich viel Verwirrung bei konstruktionswilligen Menschen. Die könnte dazu führen, dass große Häuser gar nicht mehr gebaut werden.

Der Zauber, der allem Anfang innewohnt, ist manchmal ein böser. Mietpreisbremse hatten wir. Aber wird es bei energetischer Sanierung noch um Wirtschaftlichkeit gehen? Oder sorgt die neue Zuordnung des Bauministeriums zum Umweltministerium dafür, dass nur noch Klimaschutz wichtig ist? Wie wirkt sich die nachteilige Vergleichsmietenberechnung aus? Wie die Senkung der Modernisierungsumlage? Und kommt die angedachte Wohnungsaufsicht wirklich?

Eine gewisse Verwirrung über Zuständigkeiten auch auf Ministerienebene ist systemimmanent. Das Referat für soziales Wohnen etwa liegt nun mal im Familienministerium. Wie geht es nach den Wahlen nun aber weiter? Wer ist künftig wofür zuständig? Beim Verkehrsministerium bleibt das Thema Raumordnung. Im Wirtschaftsministerium wird die Energiewende gemacht, bedeutsam für Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung. Beim Justizministerium liege die Federführung für die Mietpreisbremse, sagt Minister Maas. Wirklich? Was sagt Frau Hendricks? Und wohin gehen die wohngebäudebezogenen Energiereferate des alten Bauministeriums? Was genau macht das neue?

In Zeiten der Fragen besinnt man sich aufs Wesentliche. Etwa auf das Alte Testament. Doch das spricht von Bau **und** Rückbau. Bauen, so heißt es dort, habe seine Zeit. Abbrechen aber auch. Nun hat das Bauministerium zwar viel an Bedeutung verloren. Aber für die Transformation in ein Abbruchministerium spricht nichts. Das beruhigt. Und so besteht, trotz Absatz 1, wenigstens überhaupt eine Chance, dass vier Jahre lang doch wieder Baustellen sprießen – und keine Brachen.

Ihr



Planer und die WoWi

sind hier zu

100% richtig:



- Persönliche Ansprechpartner vor Ort
- Hochkarätige Vorträge
- Geführter Messerundgang speziell für Sie

Mehr Informationen und kostenfreie Tickets unter:

www.ifh-intherm.de/wowi



Zeigt was geht!



GHM
Your Fair Partner

Sanitär, Heizung, Klima, Erneuerbare Energien

NEU: Di. – Fr., 8.4. – 11.4.2014
Messezentrum Nürnberg



Der Koalitionsvertrag aus immobilienwirtschaftlicher Sicht. Kein großer Wurf für die Branche – aber auch kein Beinbruch.



28

„Mehr als fünf Prozent Rendite“ strebt der Head of Sales, Dirk Schlümann, für die Allianz Real Estate Germany an.



42

Maklerportale. Immobilien-Scout24 setzt die höchsten Tarife durch.

Titelthema

Der Koalitionsvertrag und seine Folgen. Wenig berauschend, aber es hätte schlimmer kommen können – so der Tenor der Branche. Ein Überblick über die Reaktionen der Betroffenen ...

- 19 **Vermietung vor dem Aus?** Gleich drei Mietpreisbremsen sind angedacht. Manche Investoren zögern nun.
- 21 **Magerkost.** Die Steuervorhaben sind enttäuschend.
- 23 **Alles Umwelt?** Das Bauministerium und sein neuer Ressortzuschnitt. Chancen und Risiken der Verlagerung.
- 24 **Bestellerprinzip.** Makler befürchten heftige Änderungen.
- 25 **Professionalisierung.** Die Verwalter nehmen es positiv.
- 26 **Deutscher Verband.** Präsident Dr. Jürgen Heyer will der Großen Koalition genau auf die Finger schauen.

Szene

- 08 Infografik: Leerstandsquote in Deutschland.
- 09 Kolumne: Die beste Strategie bei einfachen Lagen.
- 10 Top-News: Der Trend geht in die B-Lagen – Dublin holt als Investmentstandort auf.

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview mit Dirk Schlümann

- 28 Allianz Real Estate Germany über das Immobilienmanagement in Zeiten boomender Immobilienmärkte.
- ### Immobilienaktien
- 30 Insgesamt pfui, im Detail hui: Immobilienaktien aus der „zweiten Reihe“ bieten Renditechancen.
- ### Von den Finanzgerichten
- 32 Vorsteuergesetz, Dachumbauten und Ferienwohnungen: Drei aktuelle Finanzgerichtsurteile bringen Klarheit.
- ### Umsatzsteuerschuld
- 34 Bauträger oder Generalunternehmer? Das zählt.
- ### BGH-Urteil zur Fernwärme
- 35 Eine kleine rechtliche Energiewende.
- ### Mipim Warm-up
- 36 Die Gewerbeimmobilienmesse in Cannes steht bevor: Am 11. März öffnet sie zum 25-ten Mal ihre Pforten.
- ### Immobilienportale
- 42 Der Verkauf der Scout-Gruppe bewegt den Markt: Neue Preise und andere Strategien der Konkurrenten.

Finanzen, Markt & Management

Einzelhandel

- 44 Online goes offline: Inzwischen richten immer mehr Online-Händler auch stationäre Filialen ein, um den Kunden etwas zum Anfassen zu geben.

Mediation

- 46 Bürgerbeteiligung bekommt in der Immobilienbranche zunehmende Bedeutung. Was kann ein Mediationsverfahren bringen?

Digital Real Estate

- 48 Durch digitale Datenräume können die Handelspartner beim Verkauf von Immobilien Zeit und Geld sparen.

Demontageversicherung

- 50 Gegen Feuer und Hochwasser sind Immobilienbesitzer in der Regel versichert. Aber was ist, wenn Diebe das Fallrohr aus Kupfer mitgehen lassen?

Kautionsversicherungen

- 52 Alternative zur Barkaution: Kautionsversicherungen versprechen dem Vermieter die gleichen Sicherheiten, aber die Branche ist noch skeptisch.

Facility Management (FM)

- 54 FM ist die unterschätzte Branche: Jeder zehnte Arbeitnehmer ist in ihr beschäftigt. Das wissen aber nur die wenigsten. Doch die Zeichen stehen auf Änderung.

Energieeffizienz

- 58 Bereits kleine energetische Maßnahmen können helfen, eine Gewerbeimmobilie besser dastehen zu lassen.

Die akademische Seite

- 62 Nachhaltigkeit 2.0 – Mehr Ernsthaftigkeit fordert Prof. Dr. Sven Bienert von der IREBS.



48

Virtuelle Räume. Immobiliengeschäfte im Internet werden häufiger. Noch schneller geht das bei steter Bereithaltung der Bestandsdaten.



52

Bürgschaft statt Bares? Die Kautionskassen erfahren noch Akzeptanzprobleme in der Branche.

63 Recht

Urteil des Monats

- 64 Jahresabrechnungen fürs Hausgeld

Mietrecht

- 67 Gütergemeinschaften nach einer Scheidung



64

Hausgeld in der Jahresabrechnung. Zahlungen für Vorwirtschaftsperioden müssen nicht gesondert ausgewiesen werden.

Rubriken

- | | |
|---------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 72 Termine |
| 06 Online | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 16 RICS | 74 Finale |
| 70 Bücher/Impressum | |

Neu im Februar www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Vorweggenommener Werbungskostenabzug bei leer stehenden Mietobjekten

Verluste aus leer stehenden Vermietungsobjekten können steuerlich nur abgezogen werden, wenn der Vermieter weiterhin eine Einkünfteerzielungsabsicht verfolgt. Die neuere Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs zeigt, welche Beweisanzeichen für diesen Vermietungswillen sprechen. Vermieter können aus den Urteilsgründen wichtige Handlungsempfehlungen ableiten, wie dieses Internet-Top-Thema zeigt.



Leer stehende Wohnungen. Die Einkünfteerzielungsabsicht ist für die Steuer entscheidend.

Seminare

Haufe Online-Seminar:

Grundkurs WEG-Verwaltung

Modul 1: Start in den Verwalter-Alltag

Dienstag, 11. Februar 2014,
14:00 Uhr, 82,11 Euro

Modul 2: Abrechnung und Wirtschaftsplan

Dienstag, 18. Februar 2014,
14:00 Uhr, 82,11 Euro

Modul 3: Eigentümerversammlung

Mittwoch, 19. Februar 2014,
14:00 Uhr, 82,11 Euro

Der Grundkurs WEG-Verwaltung informiert praxisnah und anschaulich über die Themen Verwalter-Alltag, Abrechnung, Wirtschaftsplan und Eigentümerversammlung. Die Module behandeln jeweils inhaltlich abgeschlossene Themen und sind einzeln buchbar.

Referent: Steffen Haase

Termine in der Immobilienwirtschaft

Welche Termine für die Immobilienwirtschaft gibt es im Jahr 2014? Wann und wo sind die Fachleute in diesem Jahr wieder anzutreffen? Auf unserer Internetseite finden Sie die wichtigsten Events der Branche auf einen Blick – von der Verwalterkonferenz bis zur Gewerbeimmobilienfachmesse. Monat für Monat verpassen Sie damit keinen Termin mehr.



Haufe Online-Seminar:

BGH kompakt: Die wichtigsten Mietrechtsurteile im Überblick

Donnerstag, 20. Februar 2014,
14:00 Uhr, 82,11 Euro

Mit diesem Online-Seminar erhalten Sie einen Überblick über die wichtigsten BGH-Urteile zum Mietrecht. Unterhaltsam und leicht verständlich werden Sie durch den „Urteilsdschungel“ geleitet. Darüber hinaus erhalten Sie wertvolle Praxis- bzw. Vertragstipps, zum Beispiel, warum Sie auf keinen Fall eine Parkett-Abschleif-Klausel in Ihren Mietvertrag schreiben sollten.

Referent: RA Thomas Hannemann



„Der Hamburger Immobilienmarkt ist stark umkämpft. Dank der »Immobilienwirtschaft« sind wir über die aktuellen Marktgeschehnisse immer auf dem Laufenden und können so unsere Spitzenstellung im Markt verteidigen.“

Andreas Rehberg,
Grossmann & Berger GmbH



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt im Miniabo 3 Monate testen und Prämie sichern:

☎ 0800/72 34 253 (kostenlos)

🌐 www.immobilienwirtschaft.de/miniabo



HAUFE.

Karte des Monats

Wohnungsleerstand

Die Leerstandsquote in Deutschland ist im sechsten Jahr in Folge rückläufig. Bundesweit liegt sie bei 3,3 Prozent, in Großstädten wie München oder Hamburg sogar bei unter einem Prozent. Das geht aus dem aktuellen CBRE-empirica-Leerstandsindex hervor.

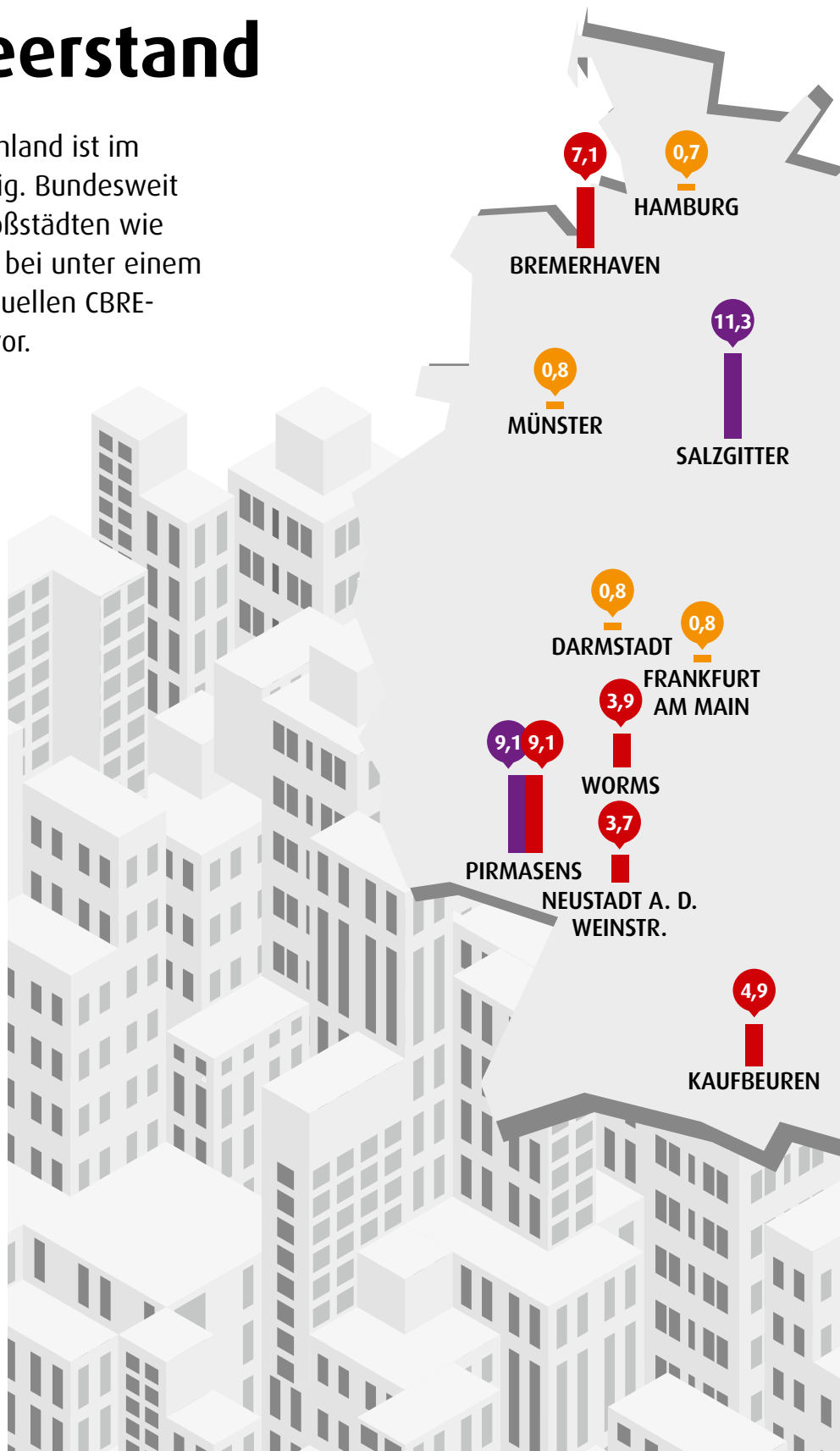
Ranking in Prozent

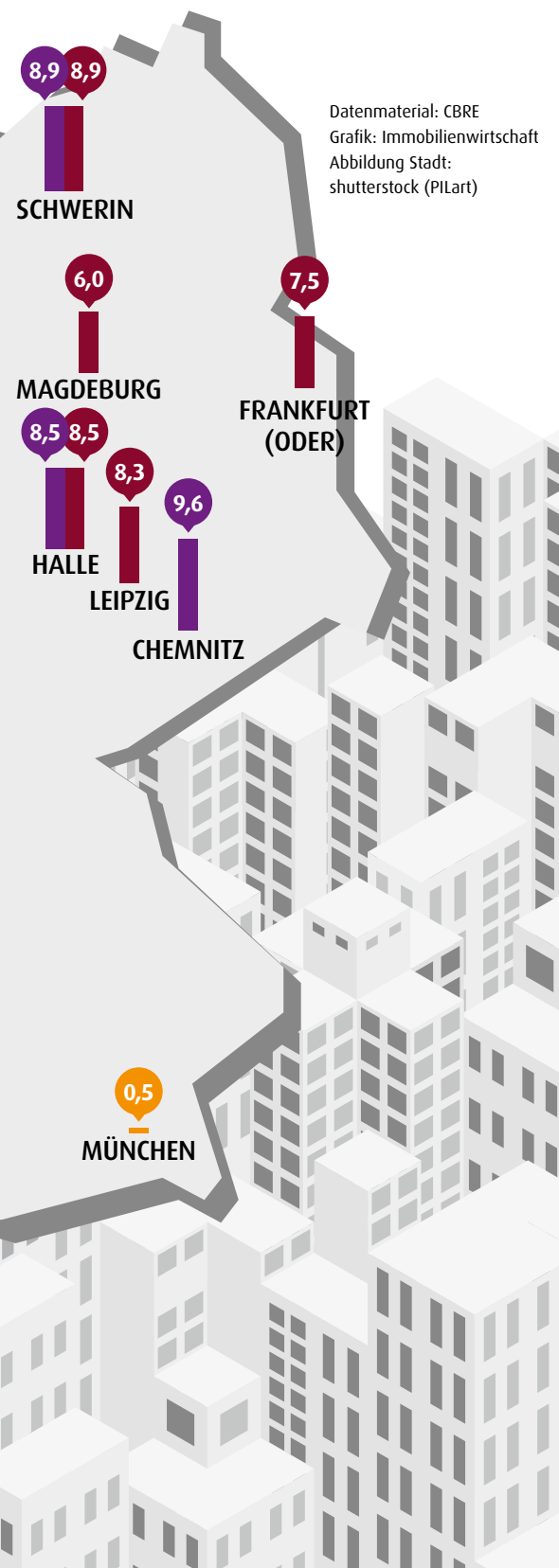


Grundlage des Indexes sind Bewirtschaftungsdaten von CBRE (etwa 800.000 Wohneinheiten) sowie Analysen und Schätzungen auf Basis der empirica-Regionaldatenbank und des Statistischen Bundesamts. Demnach lag der marktaktive Leerstand – also Geschosswohnungen, die unmittelbar vermietbar oder mittelfristig aktivierbar sind – Ende 2012 bei 3,3 Prozent oder rund 688.000 Einheiten. Das waren knapp 30.000 Einheiten weniger als noch im Jahr 2011 (rund 717.000 Einheiten). Im selben Zeitraum wurden bundesweit 76.000 neue Geschosswohnungen errichtet.

Die niedrigsten Leerstandsquoten haben die Städte München (0,5 Prozent) und Hamburg (0,7 Prozent). Am anderen Ende der Skala finden sich Salzgitter (11,3 Prozent) und Chemnitz (9,6 Prozent). Generell ist der Leerstand in Ostdeutschland (ohne Berlin) mit 6,3 Prozent immer noch deutlich höher als im Westen mit 2,6 Prozent. Schrumpfungsregionen mit höheren Leerständen gibt es aber auch in Westdeutschland.

Deutlich größer fällt der nicht-marktaktive Leerstand aus: Denn jede dritte leer stehende Geschosswohnung in Deutschland ist nicht unmittelbar disponibel.





Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Kein einfaches Rezept für einfache Lagen

Zunehmend wird bei Investments in Wohnimmobilien ein Trend in so genannte einfache Lagen oder B-Städte favorisiert. Doch dieser Schuss könnte vor allem für langfristige Investoren gewaltig nach hinten losgehen, denn einfache Lagen mag es geben, aber keine einfachen Rezepte. Und: Wieder einmal wird die Anfangsrendite mit der Gesamtrendite verwechselt.

In A-Städten und -Lagen sind die Preise stärker gestiegen und es drohen Restriktionen wie die Mietpreisbremse. Dies ist richtig, aber nur ein Aspekt. Es gibt noch andere: In einfachen Lagen, B- und C-Städten muss der Vermieter die Immobilie immer bestens in Schuss halten, findet aber trotzdem nur schwer Mieter, insbesondere gute, und kann von Mietsteigerungen allenfalls träumen. Es fallen Vermarktungskosten und Leerstandszeiten an. Instandhaltung und Modernisierung sind nur unwesentlich preiswerter als in A-Städten, müssen aber aus einer deutlich geringeren Quadratmetermiete heraus bestritten werden. Die demografische Entwicklung ist negativ oder bestenfalls stabil, bei einem späteren Verkauf, insbesondere nach Ende der Immobilien-Hausse, drohen satte Verluste. In A-Städten und -Lagen lassen sich im Bestand Werte leichter heben. Bei einer Wiedervermietung gibt es keine Leerstandszeiten, sondern eine Schlange an solventen Interessenten, die gerne auch unrenoviert mieten. Mieterhöhungen sind realisierbar, nach Sanierung sind Neubaumieten erzielbar. Die Bevölkerung wächst, sodass bei einem Rückzug der Kapitalanleger Eigennutzer eine dankbare Abnehmergruppe sind. Unveränderte Wohnungsknappheit sorgt für steigende Preise.

Das sind die beiden Pole, an oder zwischen denen die immobilienwirtschaftliche Wahrheit liegt. Jeder muss wissen, wo er sich als Investor wohler fühlt, doch das kann er erst dann entscheiden, wenn er alle Parameter beurteilt – und nicht nur die Anfangsrendite.

Unternehmen

Gagfah will 2014 Dividende ausschütten

Nach einigen Jahren Pause plant der Immobilienkonzern Gagfah in diesem Jahr wieder eine Dividende zu zahlen: Wie das Handelsblatt berichtet, wurden für 2014 den Aktionären 0,20 und 0,25 Euro je Aktie in Aussicht gestellt. Von Bloomberg befragte Experten hatten jedoch bisher mit einer etwas höheren Ausschüttung gerechnet. Auch nach 2014 sollen die Gagfah-Aktionäre weiter am Gewinn beteiligt werden. Das Unternehmen plane, für 2015 und danach drei bis vier Prozent des Nettoinventarwerts (NAV) auszuschütten. Die letzte Dividende hatten die Gagfah-Anteilseigner für das vierte Quartal 2010 erhalten.



Dublin. Im Vorjahr noch auf Platz 20, kletterte die irische Hauptstadt im aktuellen Ranking auf Platz 2.

Die Top 10 (in Klammern der Rang des Vorjahres)

1. München (1)
2. Dublin (20)
3. Hamburg (5)
4. Berlin (2)
5. London (3)
6. Zürich (7)
7. Istanbul (4)
8. Kopenhagen (12)
9. Stockholm (8)
10. Frankfurt (11)

STUDIE

Trend geht zu Investments in B-Lagen

Europäische Top-Immobilien in Städten wie London, Paris oder München sind mittlerweile überbewertet. Zu dieser Einschätzung kommen rund 60 Prozent der mehr als 500 befragten Experten einer Studie der Beratungsgesellschaft PwC und dem Urban Land Institute (ULI). Zudem sind attraktive Investitionsobjekte immer schwerer zu finden. Das führt dazu, dass sich Investoren nun verstärkt auf IB-Lagen fokussieren. „Darüber hinaus werden eigene Projektentwicklungen verstärkt als Alternative gesehen, um an Top-Immobilien heranzukommen“, sagt Jochen Brücken von PwC Deutschland.

Ungeachtet dieser Marktherausforderungen sind die Immobilienexperten ausgesprochen optimistisch. Auf einer Skala von 5 („hervorragend“) bis 1 („sehr schlecht“) bewerten die Befragten die Ertragsperspektiven neuer Investments mit durchschnittlich 3,58 Punkten. Dies ist nicht nur eine massive Verbesserung im Vergleich zum Vorjahr (rund 2,9 Punkte), sondern auch der höchste Stand seit der erstmaligen Erhebung im Jahr

2006. Dabei dürfte auch die voraussichtlich bessere Fremdkapitalversorgung und damit leichtere Finanzierbarkeit der Investments eine Rolle spielen: Knapp drei Viertel der Experten sind der Ansicht, dass in den kommenden zwölf Monaten mehr Mittel von Fonds, Versicherungen und anderen Investoren in den Immobilienmarkt fließen. Rund 50 Prozent rechnen mit einer Ausweitung der Kreditfinanzierung durch die klassischen Immobilienfinanzierer, die Geschäfts- und Hypothekenbanken.

München gilt in Europa als der Top-Standort für langfristig orientierte, eigenkapitalstarke Investments in Bestandsimmobilien. Auf dem zweiten Rang folgt Dublin, das im Vorjahr noch auf Rang 20 lag. Wie in 2013 stehen Hamburg (Rang 3) und Berlin (Rang 4) weiter sehr hoch im Kurs, zudem schafft Frankfurt wieder den Sprung in die Top 10. Im Ranking für neue Investments führt dagegen Dublin, gefolgt von Hamburg, Berlin und Istanbul. Als besonders attraktiv gelten kleinere Marktsegmente, wie Studentenwohnheime.

VIER PROZENT PLUS

LBS West steigert Neukundengeschäft

Vier Prozent mehr Neugeschäft meldet die Landesbausparkasse LBS West für das vergangene Jahr: Weil der Wunsch nach Wohneigentum ungebrochen sei, schlossen die Kunden Bausparverträge in Höhe von 9,2 Milliarden Euro ab, so Unternehmens-Chef Dr. Gerhard Schlangen: „Der Bausparvertrag wird überwiegend als Zinsversicherung genutzt.“ Die Kunden zahlten kräftig ein, die Spareinlagen summierten sich auf erstmals über zehn Milliarden Euro.

TRANSAKTION

Henderson und Palmira kaufen C&A-Zentrallager in Peine

Die Investoren Henderson Global und Palmira Capital Partners haben für den Spezialfonds „Henderson German Logistics Fund“ (HGLOF) eine Distributionsimmobilie mit knapp 60.000 Quadratmetern vermietbarer Fläche im niedersächsischen Peine erworben. Mieter ist die C&A Mode GmbH & Co. KG. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Immobilie besteht aus einem Bestandsgebäude und einer im Bau befindlichen Erweiterung. Verkäufer ist die Immobiliengesellschaft Redevco. Der Erwerb der Distributionsimmobilie in Peine ist die achte Akquisition für den HGLOF, die Henderson seit Dezember 2012 zusammen mit Palmira getätigt hat.



Die Distributionsimmobilie hat eine Fläche von knapp 60.000 Quadratmetern.

KOMMENTAR

An die Wurzeln

Großprojekte haben immer öfter mit deutlichen Kostensteigerungen zu kämpfen. Davon betroffen sind augenscheinlich vor allem öffentliche Bauvorhaben. Dass Projekte immer teurer und später fertiggestellt werden als geplant, ist jedoch auch in der Privatwirtschaft längst die Regel. Inzwischen ist es üblich, die Bausumme mit Nachträgen in die Höhe zu treiben. Dies ist zum einen auf die Wechselwirkung von Baukosten und Honoraren zurückzuführen. Zumal hier gesetzliche Honorartabellen zwar die Honorierung eines idealen Bauablaufs aufzeigen, dieses Idealbild in der Realität aber nur selten abbildbar ist.

Ob die Methodik rund um die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) dem realen Bedürfnis entspricht, ist mehr als zweifelhaft. Zum anderen liegt ein wesentlicher Grund für Mehrkosten in der allgemeinen

Leistungsvergabe. Mittlerweile ist es vonseiten der bauausführenden Unternehmen üblich, im Vorfeld einer Ausschreibungsbeteiligung die Planung und Leistungsbilder auf potenzielle Nachtragschancen zu durchleuchten. Nachlässe in der Vergabe, Skontierungen oder Pauschalierungen werden nicht unter wirtschaftlichen Spielräumen auf Seite des Auftragnehmers bewertet, sondern hängen wesentlich mit den Nachtragsmöglichkeiten zusammen.

Hier ist ein Umdenken dringend nötig. Anstatt immer mehr Ressourcen im Kampf um die Durchsetzung von Nachforderungen zu verschwenden, müssen Projekte künftig wieder ohne Nachträge realisiert werden. Dabei müssen vier Grundsätze beachtet werden: Der erste Hebel ist die richtige Planung. Daraus leiten sich die Budgets für die einzelnen Projektphasen ab. Zweitens bedarf



Karl Grage, Geschäftsführender Gesellschafter der Karl Grage Holding GmbH und Vorsitzender von nachtragsfrei e.V.

es einer Zielkostenrechnung, bei der im Gegensatz zum herkömmlichen Kostenmanagement der Quadratmeterpreis der Miete das Baubudget begründet. Drittens muss nach dem Prinzip der Gläsernen Baustelle ein hohes Maß an Transparenz herrschen. Dreh- und Angelpunkt ist dabei die Budgetorientierung: Projektüberschüsse werden unter allen beteiligten Gesellschaften aufgeteilt. Das lässt sich allerdings nur verwirklichen, wenn – viertens – die Budgetverantwortung in einer Hand liegt.

PLASSMANN'S BAUSTELLE



Dauert es 42 Minuten, bis die Badewanne mit heißem Wasser gefüllt ist, so ist das zu lang. Dem Argument des Vermieters, 38 Grad Badewannenwasser seien genug, weil bei höheren Wassertemperaturen Herz und Kreislauf überlastet würden und die Haut austrocknen, kann sich das Gericht nicht anschließen.

AG München (Urteil v. 26.10.2011, Az.: 463 C 4744/11)



iX-Haus

Die Softwarelösung
für die Immobilienwirtschaft



NEMETSCHKE Crem Solutions
info@crem.nemetschke.com
Tel.: + 49 2102 5546 0





ERNST & YOUNG-UMFRAGE

Investoren wieder risikofreudiger

In einer Befragung von Ernst & Young Real Estate unter rund 100 Anlegern bezeichneten 99 Prozent Deutschland als attraktiven Investitionsstandort. Im Zuge dessen rechnen 72 Prozent der Studienteilnehmer für 2014 mit einer Steigerung des Transaktionsvolumens von derzeit 44 auf etwa 47 Milliarden Euro. Auch die Risikobereitschaft der Investoren wächst. Bereits im vergangenen Jahr war das Volumen von Immobilientransaktionen um 23 Prozent von 36 auf 44 Milliarden Euro gestiegen. Selbst der totgeglaubte Verbriefungsmarkt (zum Beispiel CMBS, Commercial Mortgage-Backed Securities) hat sich 2013 wiederbelebt. Eine weitere Zunahme der Aktivität wird von 65 Prozent der Befragten erwartet. Vor allem Wohnimmobilien und Büroimmobilien in 1A-Lagen sind gefragt. Offensichtlich ist das Vertrauen in den deutschen Immobilienmarkt aber

so groß, dass viele Anleger nicht mehr nur auf Core-Immobilien setzen: Acht von zehn Befragten (81 Prozent) rechnen damit, dass der Anteil an risikoreicheren Immobilieninvestments in diesem Jahr steigen wird. Bislang jedoch sind bei Gewerbeimmobilien wenige größere Transaktionen außerhalb des Core-Segments zu beobachten gewesen. Es mehren sich aber die Anzeichen, dass auch bei Gewerbeimmobilien die Risikobereitschaft wächst. Als Folge der anhaltenden Nachfrage dürften die Preise in vielen Segmenten steigen. So rechnet die Hälfte der Befragten (53 Prozent) damit, dass die Preise für Büroimmobilien in 1A-Lagen anziehen. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei Logistikimmobilien: Die Preisentwicklung für Logistikimmobilien in sehr guten Lagen wird positiver bewertet als im Vorjahr (46 Prozent im Vergleich zu 25 Prozent).

HOTELMARKT

Transaktionsvolumen steigt um 33 Prozent

Der Hotelinvestmentmarkt 2013 endete nach Angaben des Immobiliendienstleisters Colliers mit einem Transaktionsvolumen von 1,7 Milliarden Euro. Im Vergleich zum Vorjahr ist das eine Zunahme um knapp 33 Prozent. Dem Immobilienberater CBRE zufolge verdoppelten dabei deutsche Anleger ihre Investments von 460 Millionen Euro auf 955 Millionen Euro. Das gute Ergebnis resultiert Colliers zufolge vor allem aus dem sehr lebhaften vierten Quartal 2013. Aufgrund einiger großvolumiger Einzel- und Portfolioverkäufe in den letzten drei Monaten des Jahres wurden Hotels für mehr als 700 Millionen Euro verkauft. Das sei in Summe das beste Einzelquartalsergebnis seit dem ersten Quartal 2007. Der überwiegende Teil der 2013 verkauften Hotels waren Bestandshotels. Dem Immobilienberater CBRE zufolge ist das Volumen gegenüber dem Vorjahr um 20 Prozent gestiegen (2012: 1,36 Milliarden Euro) und haben die Investmenttätigkeiten im vierten Quartal für 40 Prozent des Jahresergebnisses gesorgt. Anders als im Vorjahr hätten deutsche Investoren den Markt für Hotelinvestments im Jahr 2013 dominiert und mit einem investierten Kapital von 955 Millionen Euro 55 Prozent (2012: 30 Prozent) des Transaktionsvolumens auf sich vereint. Zu den gefragten Städten zählten laut CBRE Stuttgart, Leipzig, Nürnberg und Dresden. Daneben gab es mit dem Verkauf des „Grand Hotel Heiligendamm“ in Bad Doberan und des Schlosshotel „Bühlerhöhe“ bei Baden-Baden namhafte Transaktionen in der Ferienhotellerie.



Investments in Hotelimmobilien werden bei Investoren immer beliebter.

TRANSAKTION

Commerz Real kauft „Neue Direktion Köln“

Hochtief Projektentwicklung hat das Bürohaus „Neue Direktion Köln“ am Konrad-Adenauer-Ufer an Commerz Real verkauft. Der Kaufpreis beträgt 128 Millionen Euro. Commerz Real wird die Immobilie in den offenen Immobilienfonds „hausInvest“ einbringen. Die etwa 21.400 Quadratmeter Mietfläche sind an die Europäische Agentur für Flugsicherheit EASA vermietet. Der Neubau hinter der Original-Fassade von 1913 des ehemaligen Verwaltungssitzes der „Eisenbahndirektion Cöln“ soll im Frühjahr 2016 bezugsfertig sein.



Frankfurt. Die Main-Metropole liegt an der Spitze des Logistikmarkts.

LOGISTIK

Frankfurt bleibt der teuerste Standort

Am deutschen Logistikinvestmentmarkt wurden dem Immobiliendienstleister Colliers zufolge 2013 knapp 2,3 Milliarden Euro umgesetzt. Das ist das beste Jahresergebnis seit 2007. Mit einer Bruttospitzenrendite von 6,7 Prozent war der Großraum Frankfurt zum wiederholten Mal teuerster Standort. Die Steigerung betrug 40 Prozent. Etwa 75 Prozent des Transaktionsvolumens entfielen auf Bestandsimmobilien. Die höchste Nachfrage kam von institutionellen Kapitalsammelstellen: Auf sie entfielen 52 Prozent des Transaktionsvolumens. Im Schnitt der sechs untersuchten Ballungszentren Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, München und Stuttgart lag die Bruttospitzenrendite bei 6,90 Prozent und damit 22 Basispunkte niedriger als vor zwölf Monaten.

RAUCHMELDER & CO**Google steigt in Haustechnik ein**

Der US-Internetkonzern Google übernimmt die Firma Nest, die unter anderem Rauchmelder herstellt.

Der US-Internetkonzern Google übernimmt die Firma Nest, einen Anbieter digitaler Thermostate und Rauchmelder. 3,2 Milliarden Dollar (2,34 Milliarden Euro) ist Google das Unternehmen wert. Wie die Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) berichtet, soll Nest weiterhin von Mitgründer Tony Fadell geführt werden,

einem ehemaligen Apple-Manager. Die Firma Nest sorgte in den USA mit ihren intelligenten Thermostaten für Aufsehen. Unter anderem passen sie sich an die Gewohnheiten der Bewohner an, senken die Temperatur, wenn niemand zuhause ist, und lassen sich vom Smartphone aus steuern.

MIETERHÖHUNGEN**Nordrhein-Westfalen will Kappungsgrenze senken**

Die Landesregierung von Nordrhein-Westfalen will den Spielraum für Mieterhöhungen in 59 Kommunen einengen und eine Mietpreisbremse einführen. Ministerpräsidentin Hannelore Kraft (SPD) kündigte an, die Kappungsgrenze für Mieterhöhungen in bestehenden Mietverhältnissen in den ausgewählten Gemeinden auf 15 Prozent in drei Jahren zu reduzieren. Bisher sind flächendeckend Mieterhöhungen von 20 Prozent in drei Jahren möglich, begrenzt auf die Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete. Die Möglichkeit, die Kappungsgrenze abzusenken, wurde durch das Mietrechtsänderungsgesetz eingeführt. Bislang haben Bayern, Hamburg und Berlin von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht.

DER EINZIGE

RAUCHWARNMELDER

MIT

**FERN
INSPEKTION**



Bei unseren Funk-Rauchwarnmeldern muss zur Inspektion niemand mehr in die Wohnung.

Funktions- und Umfeldkontrollen übernehmen unsere Funk-Rauchwarnmelder automatisch. Alle relevanten Daten werden per Funk übertragen – den Aufwand für Vor-Ort-Termine können Sie somit abhaken. Setzen Sie mit Techem auf eine sichere und effiziente Lösung, basierend auf technisch hochwertigen Geräten. Hier erfahren Sie mehr:

Telefon: 08 00/2 50 80 50 (kostenfrei)
www.techem.de/rauchwarnmelder



techem
 Näher sein. Weiter denken.

KÖPFE

„Je planmäßiger Menschen vorgehen,
desto wirksamer trifft sie der Zufall.“

Friedrich Dürrenmatt (1921–1990), Schweizer Schriftsteller



Heiner Albersmeier



Kurt Schori



Ralf Händl



Petra Müller



Ralf Görner



Hans Hünnscheid

Heiner Albersmeier und Kurt Schori leiten die Wölbern-Immobilienfonds

Heiner Albersmeier und Kurt Schori übernehmen die Geschäftsleitungen der Wölbern-Immobilienfonds, die seit dem 1. Januar vom Fondsdienstleister Paribus betreut werden. Die bisherigen Geschäftsführer wurden abberufen. Albersmeier ist seit 2009 Geschäftsführer der Paribus Real Estate GmbH und der Paribus Service GmbH. Schori gehört der Paribus-Gruppe seit dem Jahr 2012 an, zunächst als Bereichsleiter und seit 2013 als Vorstand für das Ressort Unternehmensentwicklung & Compliance des Bankendienstleisters SCM Kompass Aktiengesellschaft.

Ralf Händl ist neuer CEO bei Conject

Der Beirat der Conject Holding hat Dr. Ralf Händl zum neuen CEO des Immobilien-Software-Unternehmens ernannt. Händl war zuvor unter anderem als Vorstandsmitglied für die internationale Geschäftsentwicklung von Drees & Sommer verantwortlich.

Petra Müller im Vorstand der Sparda-Bank

Petra Müller ergänzt das Vorstandsgremium der Sparda-Bank München. Sie ist für die Bereiche „Direktbank“ und „Produktion“ verantwortlich. Der Vorstand umfasst damit nunmehr fünf Mitglieder. Müller ist seit 25 Jahren bei der Sparda-Bank in München tätig.

Radomir Vasilijevic zum Partner von NAI Apollo benannt

Der Immobilienberater NAI Apollo Group hat Radomir Vasilijevic in den Kreis seiner Partner aufgenommen. Der 38-Jährige leitet den Bereich Office und Retail Letting für das Rhein-Main-Gebiet, 2012 wurde er zum Prokuristen der Apollo Real Estate AG & CO KG Frankfurt ernannt.

Ralf Görner COO bei Ista Deutschland

Ralf Görner übernimmt ab sofort die neu geschaffene Position des Chief Operations Officers (COO) beim Energiedienstleister Ista Deutschland in Essen. Er ergänzt damit die

bisherige Geschäftsführung. Görner kommt vom Konkurrenten Minol. Görner (49) gehört damit neben Walter Schmidt (CEO), Peter Ruwe (CSO) und Dieter Hackenberg (CFO) zur Geschäftsführung.

Andreas Pohl und Andreas Rehfus führen Deutsche Hypo

Die amtierenden Vorstände Andreas Pohl und Andreas Rehfus werden die Deutsche Hypothekbank zukünftig zu zweit führen. Die Position des Vorstandsvorsitzenden, die durch den Wechsel von Thomas S. Bürkle in den Nord/LB-Vorstand vakant wurde, wird nicht wieder besetzt. Pohl (56) ist seit dem Jahr 1979 für den Nord/LB Konzern tätig und seit 2008 Vorstandsmitglied. Rehfus (49) trat im Jahr 1995 in die Deutsche Hypo ein, seit 2007 ist er im Vorstand.

Hans Hünnscheid in Geschäftsführung der Famos Immobilien berufen

Das Family Office Famos Immobilien hat Hans Hünnscheid

(57) in die Geschäftsleitung berufen. Er unterstützt damit den Geschäftsführer Reimund Schulz. Hünnscheid war zuletzt Chief Sales Officer beim Hanseatischen Initiator Hamburg Trust Grundvermögen und Anlage.

Michael Tollkühn Leiter Property Management bei Polares

Michael Tollkühn ist neuer Leiter Property Management beim Asset Manager Polares. Tollkühn (50) kommt von der Imoplan Immobilien-Verwaltungsgesellschaft.

Friedrich Wilhelm Patt scheidet aus Hannover-Leasing-Geschäftsführung aus

Friedrich Wilhelm Patt ist mit Auslaufen seines Vertrags aus der Geschäftsführung der Hannover Leasing ausgeschieden. Er war seit dem Jahr 1997 als Geschäftsführer und seit 2003 als Geschäftsführender Gesellschafter für die Hannover Leasing tätig. Seit 2007 hatte Patt (62) das Unternehmen als Sprecher der Geschäftsführung nach außen vertreten.

IVD-Umfrage

Ausländische Käufer nur mit zehn Prozent beteiligt



Zu großen Teilen stehen deutsche Namen unter den Kaufverträgen.

Der deutsche Immobilienmarkt ist ein Markt der deutschen Player: Weniger als zehn Prozent der Kaufverträge werden mit internationalen Käufern abgewickelt, durchschnittlich 11,8 Prozent der Kaufinteressenten kommen aus dem Ausland.

Das ist ein Ergebnis einer Umfrage des Immobilienverbands IVD. „Das infolge der Finanzkrise diskutierte verstärkte Interesse an deutschen Immobilien aus dem Ausland bestätigt sich, es ist jedoch deutlich geringer als in der öffentlichen Diskussion oft angenommen“, kommentiert Jürgen Michael Schick MRICS, Vizepräsident des IVD. Richtet man den Blick auf die unterschiedlichen Regionen, in denen die befragten Makler tätig sind, zeigt sich: Die Anteile ausländischer Interessenten sind überall ähnlich. Betrachtet man die tatsächlichen Kaufabschlüsse, unterscheiden sich die Anteile ebenfalls geringfügig. Verglichen mit den Vorjahren beobachten die Makler eine verstärkte Nachfrage aus Russland, China und Ländern aus dem Nahen Osten. Russland ist dabei mit 23 Prozent Spitzenreiter.

FONDS „GRUNDBESITZ EUROPA“ Zwei neue Immobilien

Die Deutsche Asset & Wealth Management hat für den offenen Immobilienfonds „Grundbesitz Europa“ zwei Immobilien in Frankfurt am Main und Paris gekauft. Die Gesamtinvestition beläuft sich auf 344 Millionen Euro. Verkäufer sind CBRE Global Investors (Frankfurt) und Vinci Immobilier sowie Nexity Entreprises (Paris). In Frankfurt erwarb der Fonds das Gebäude „WestendDuo“ für rund 240 Millionen Euro. Das im Jahr 2006 erbaute Gebäude liegt im zentralen Banken- und Geschäftsviertel und bietet rund 30.000 Quadratmeter Mietflächen auf 26 Etagen. In Paris erwarb der Fonds die Projektentwicklung „In Situ“ für rund 104 Millionen Euro. Vinci Immobilier wird nach der Fertigstellung Ende 2015 rund 43 Prozent der Mietfläche von 13.500 Quadratmetern übernehmen.

Wenn Sie denken, **Facility Management** spielt nur in der Schlossallee eine Rolle:

Auf der **Allee der Möglichmacher** erfahren Sie, wie auch Ihr Unternehmen **Gewinn** daraus ziehen kann.

Ereigniskarte Messebesuch: Gehen Sie auf „Los“ und entdecken Sie die vielfältigen Chancen, die professionelles Facility Management Ihnen bietet.

Vom **Fachvortrag bis zum Fest der Möglichmacher** haben Sie Gelegenheit, Informationen auszutauschen und Ihr Netzwerk zu erweitern. Freuen Sie sich auf interessante Gespräche und neue Impulse für Ihr Geschäft.



www.fm-die-moeglichmacher.de

Eine Initiative von:



Caverion

COFELY
GDF SUEZ

CWS | **boco**

DB Mobility Networks Logistics

DIW
Ein Unternehmen von Voith Industrial Services

Gegenbauer
Facility Management

Piepenbrock

RGM
adding value

Sasse
Dr. Sasse AG

SPIC

STRABAG
Managing Buildings.

wisag

GEFMA
German Facility Management Association

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

facilitymanagement



Messe und Kongress
Frankfurt am Main, 25. – 27.02.2014

**Besuchen Sie uns auf der Messe,
Halle 11.0,
Allee der Möglichmacher**



**FACILITY
MANAGEMENT**
DIE MÖGLICHMACHER



www.rics.org/deutschland

Die Wirtschaftlichkeit der Entwicklung neuer Stadtteile

Beispiel Frankfurt-Riedberg. Die RICS Professional Group Residential beschäftigt sich mit Trends der Wohnungswirtschaft vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Tragfähigkeit.

Dr. Thomas Kallenbrunnen MRICS, Helaba Invest Kapitalanlagegesellschaft mbH

Die Professional Group Residential ist die Fachgruppe der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) für Wohnimmobilien, ihre Märkte und deren Akteure. In einer neuen Veranstaltungsreihe „Werttreiber Wohnen“ beschäftigt sich die Gruppe mit aktuellen Trends der Wohnungswirtschaft vor dem Hintergrund der wirtschaftlichen Tragfähigkeit. Im Mittelpunkt steht die Fragestellung: Wie sind bestimmte einzelne Entwicklungen in Wohnungsmärkten möglich? Wer profitiert, wer verliert bei diesen Entwicklungen? Welche Grundvoraussetzungen müssen gegeben sein? Als Auftakt der Veranstaltungsreihe wurde das Thema der Entwicklung neuer Stadtteile als „Greenfield-Projekt“ gewählt.

Einmalige Dimensionen

Bereits in den 1990er Jahren gab es bei der Stadt Frankfurt Diskussionen zur Entwicklung eines neuen Stadtteils im Nordwesten des Stadtgebiets. Seit Mitte der 2000er Jahre wurde mit der Erschließung und mit ersten Baumaßnahmen begonnen. Bereits heute wohnen im neuen Stadtteil 7.700 Menschen, mehrere Fakultäten der Frankfurter Goethe Universität haben hier ihren Sitz, ein Anschluss an das U-Bahn-System existiert (etwa 20 Minuten bis zur Innenstadt), es gibt ein Gymnasium, ein Nahversorgungszentrum und zahlreiche weitere Einrichtungen. Mit dem „Westflügel“ beginnt derzeit der letzte Bauabschnitt mit weiteren 1.500 Wohnungen, sodass im Ziel rund 15.000 Einwohner im Quartier leben werden. Dies gibt dem Projekt eine deutschlandweit einmalige Dimension.

Etwa 30 Mitgliedern der RICS wurde bei der Veranstaltung nach einer Begrüßung durch Oliver Moll MRICS, Vorsitzender der RICS PG Residential, das Projekt durch Werner Hackermeier, beauftragter Projektleiter, und Anton Hartl MRICS, zuständig für den Vertrieb der HA Stadtentwicklungs-GmbH, vorgestellt, die die Stadtteilentwicklung betreibt. Deutlich wurde die Hochwertigkeit der Entwicklungen, die letztlich auch zu einem gehobenen Preisniveau für dortige Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser führt.



Neuer Stadtteil. In Frankfurt ist in den vergangenen Jahren das Quartier Riedberg entstanden, wo nach der Fertigstellung 15.000 Menschen wohnen werden.

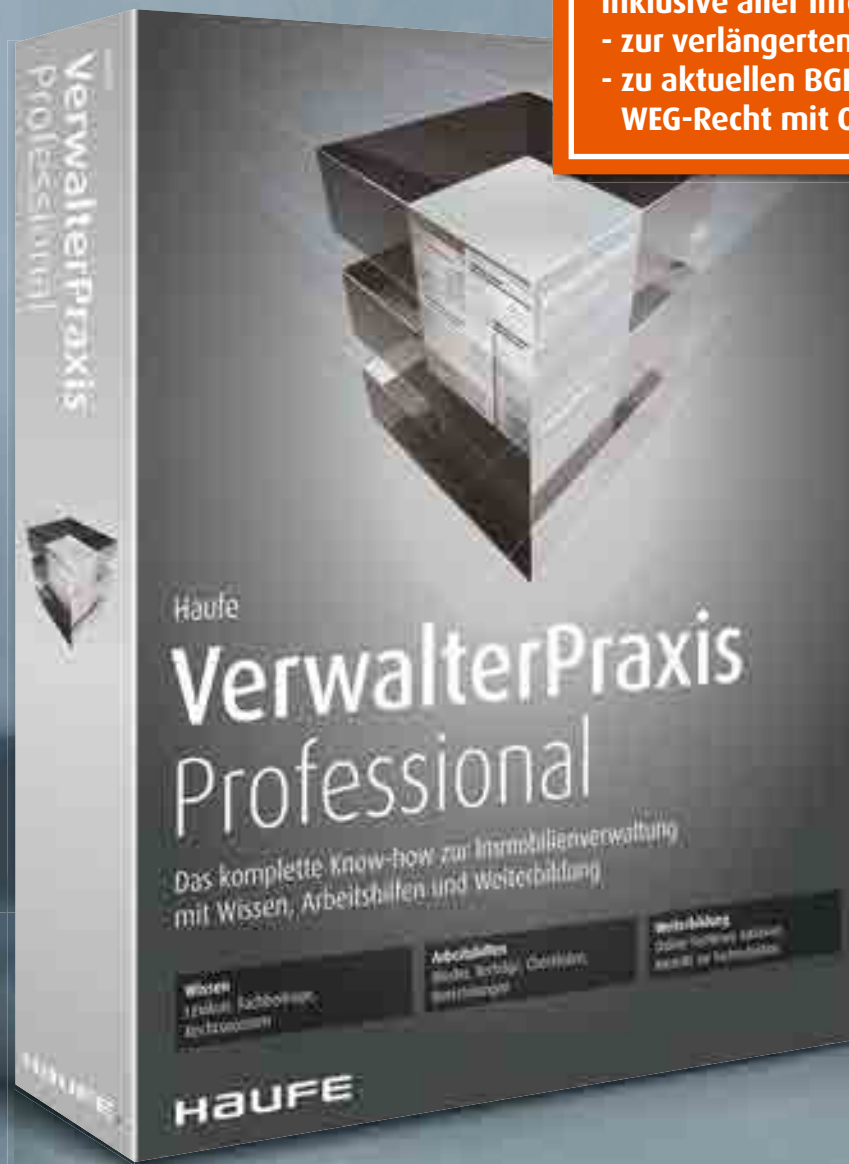
Die Kombination aus öffentlicher Infrastruktur und privaten Entwicklungsprojekten war der Schlüssel zum Erfolg des Riedberg – hiervon konnten sich die Teilnehmer beim anschließenden Stadtteilrundgang überzeugen. Zum Abschluss der Veranstaltung wurden die wirtschaftlichen Aspekte der Stadtteilentwicklung in einer Podiumsdiskussion beleuchtet. Mit Bernd Lechner von der

Lechner Group und Matthias Krieger von der Krieger + Schramm GmbH & Co. KG standen den Teilnehmern zwei Bauträger Rede und Antwort, die bereits in einem sehr frühen Stadium am neuen Standort investierten. Interessant war hierbei, dass vor allem nicht aus der Region stammende Projektentwickler die Pionierarbeit am Riedberg leisteten. Das Zusammenspiel zwischen Stadtentwicklungsgesellschaft und privaten Akteuren und ihren Planern wurde als Schlüsselkriterium für den Erfolg identifiziert. Nur hierdurch konnte die Hochwertigkeit des Stadtteils, die auch mit höheren Baukosten für die Wohnentwicklungen verbunden ist, gesichert werden.

Lebendiger Stadtteil

Markus Schaufler, Vorsitzender der Interessengemeinschaft Riedberg, und Alexander Markert, Präsident des bereits über 1.000 Mitglieder zählenden Sportclubs Riedberg, berichteten, wie die Entwicklung zum „lebendigen Stadtteil“ mit viel ehrenamtlichem Engagement vorangetrieben wurde. Anton Hartl von der HA Stadtentwicklungsgesellschaft und Elmar Holland-Moritz von der formhouse Projektkommunikation GmbH erläuterten die flankierenden Maßnahmen bei der Stadtteilentwicklung.

Als Fazit zogen die Teilnehmer, dass viele Faktoren zu einer erfolgreichen Stadtteil(neu)entwicklung beitragen: die Bereitschaft der öffentlichen Hand, mit Infrastrukturmaßnahmen in Vorleistung zu gehen, der Pioniergeist privater Akteure und eine Kooperationsbereitschaft aller Beteiligten. ←|



Inklusive aller Informationen
- zur verlängerten SEPA-Umsetzung
- zu aktuellen BGH-Urteilen &
WEG-Recht mit Online-Seminaren

Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!

Die einzigartige Online-Wissensdatenbank **VerwalterPraxis Professional** für die professionelle Immobilienverwaltung bietet Ihnen:

- > komplettes Fachwissen zu Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung
- > rechtssichere Arbeitshilfen für jede Verwalteraufgabe
- > effiziente Online-Weiterbildung mit Zertifikat
- > exzellenten Service durch Experten- und Anwalts-Hotline

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen.
Tel. 0800 72 34 248 (kostenlos)

www.haufe.de/vpr-pro

HAUFE.

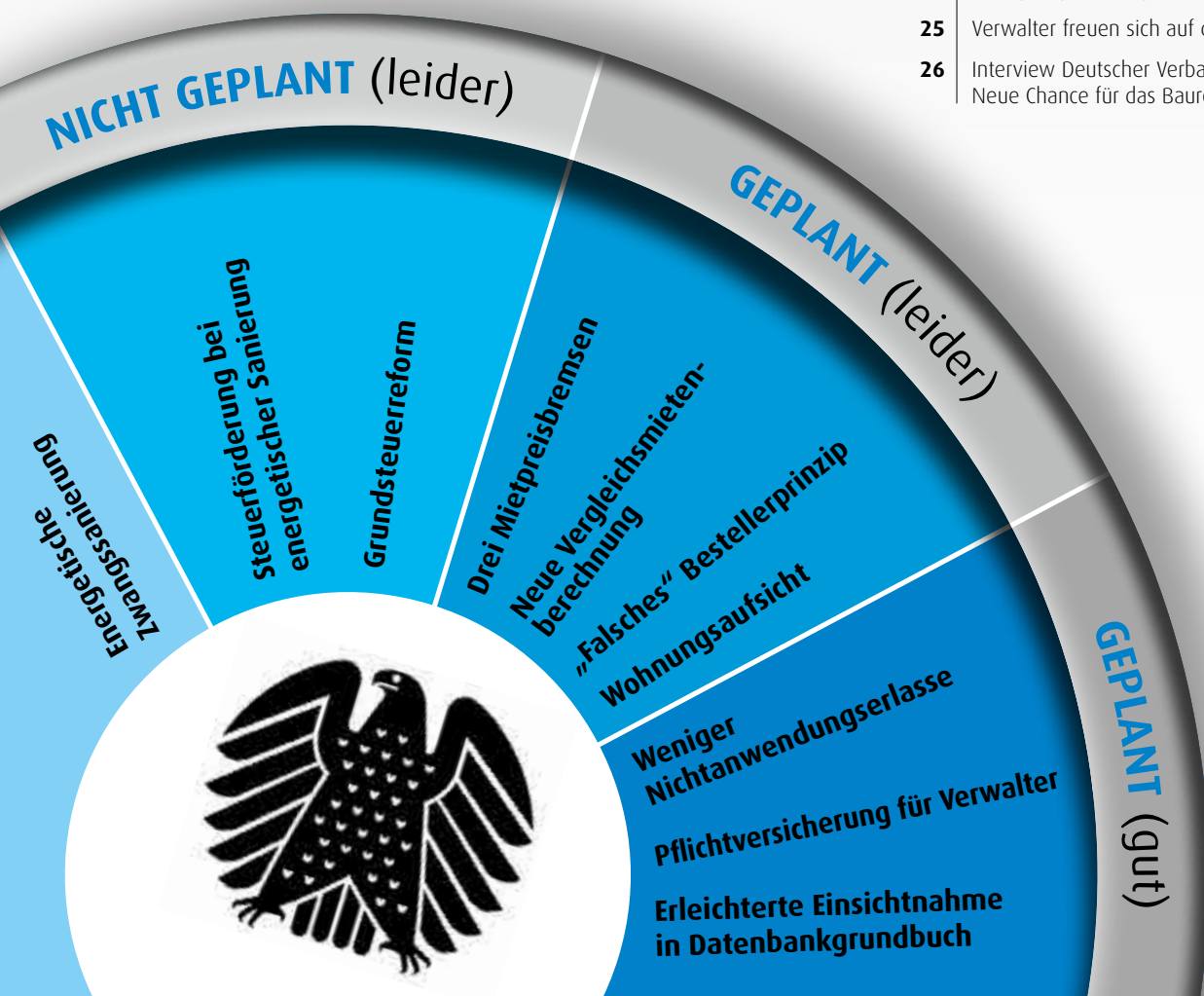
Titelthema

Was die Koalitionsvereinbarung bringt – und was nicht

Durchwachsen. Wenig berauschend, aber es hätte schlimmer kommen können – so der allgemeine Tenor. Was bedeutet etwa die Anbindung des Bauministeriums an das Umweltministerium? Lesen Sie, was auf die Branche zukommt.

Inhalt

- 19 Das Ende der privaten Wohnungsvermietung?
- 21 Steuerliche Magerkost
- 22 Weg vom Verkehrs- hin zum Umweltministerium: Über den neuen Ressortzuschnitt
- 23 Auszug aus der Koalitionsvereinbarung
- 24 Wenig Begeisterung bei den Maklern
- 25 Verwalter freuen sich auf den Sachkundeausweis
- 26 Interview Deutscher Verband: Neue Chance für das Baurecht



Privat-Vermietung vor dem Aus?

Wohnungswirtschaft warnt. Gleich drei Mietpreisbremsen sind angedacht. Falls noch mehr Gängelungen dazukämen, wie eine staatliche Wohnungsaufsicht, könnten sich Investoren aus diesem Bereich abmelden – mit weitreichenden Folgen.

Kai H. Warnecke, Hauptgeschäftsführer Haus & Grund Deutschland

Die mietrechtlichen Pläne sind ein durchaus zweischneidiges Schwert:

Zwar wird die Mietrechtsreform vom Mai 2013 mit Erleichterungen bei energetischen Modernisierungen und effektiven Mitteln für die Abwehr von Mietbetrügereien nicht rückgängig gemacht. Auch soll die regionale Kappungsgrenze entgegen ursprünglicher Pläne nicht weiter abgesenkt werden. Es bleibt bei der seit dem 1. Mai 2013 geltenden Regelung zur Begrenzung von Erhöhungen der Bestandsmieten auf 15 Prozent bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete in von den Ländern ausgewiesenen Gebieten innerhalb von drei Jahren. Die Mietpreisbremse wird ebenso nicht bundesweit gelten, sondern nur in speziell ausgewiesenen Gebieten.

Dreifache Mietpreisbremse

Aber: Der Koalitionsvertrag enthält eine dreifache Mietpreisbremse, durch die die Mietentwicklung zum Stillstand gebracht würde, was äußerst negative Auswirkungen auf den Gebäudebestand und damit für Mieter und Eigentümer hätte.

Mietpreisbremse bei Wiedervermietung: Die Länder erhalten die Möglichkeit, für die Dauer von fünf Jahren in Gebieten mit nachgewiesenen angespannten Wohnungsmärkten bei Wiedervermietung von Wohnraum die Mieterhöhungsmöglichkeiten auf maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete zu beschränken. Erstvermietungen in Neubauten und Anschlussvermietungen nach umfassenden Modernisierungen sollen von dieser Mietpreisbremse aber ausgeschlossen werden. Mieten müssen nicht unter ein einmal erreichtes Niveau abgesenkt werden. Für die Gebiete, für die die Länder eine solche Mietpreisbremse einführen wollen, sollen sie zugleich einen Maßnahmenplan zur Behebung des Wohnraummangels erarbeiten müssen.

Kommentar: Eine Mietendeckelung bei Wiedervermietungen ist an sich schon kontraproduktiv, da sie den Wohnraummangel nicht beseitigt und sozial Schwachen auch nicht den Zugang zu bezahlbaren Wohnungen erleichtert. Auch werden die vorgesehenen Rahmenbedingungen für das Festlegen von Gebieten, in denen die Mietpreisbremse gelten soll, im Zweifel ignoriert. Das zeigt die Praxis mit Blick auf die seit Mai 2013 mögliche Absenkung der Kappungsgrenze beispielsweise

in Bayern, wo ohne Prüfung der Marktlage pauschal in 90 Städten und Gemeinden die Kappungsgrenze gesenkt wurde.

Mieterhöhung nach Modernisierung: Künftig sollen nur noch zehn Prozent – längstens bis zur Amortisation – der Kosten einer Modernisierung auf die Miete umgelegt werden dürfen.

Kommentar: Hinter diesem Ansinnen steckt die praxisfremde Auffassung, dass der Vermieter nach zehn Jahren die Kosten „wieder drin hat“ und er danach mit einer Modernisierung sogar Geld verdient. Völlig übersehen wird dabei, dass die Wohnung auch zehn Jahre nach der Modernisierung noch einen höheren Wohnwert aufweist. Das zehn Jahre alte Fenster fällt schließlich nicht plötzlich aus dem Rahmen und wird wie von Zauberhand wieder durch das alte ersetzt. Zudem muss bedacht werden, dass die Vermieter heute schon den Großteil der Investitionskosten tragen, da Modernisierungskosten im mietrechtlichen Sinn nur einen Bruchteil der Investitionen umfassen.

Reform der Vergleichsmietenberechnung: Die über Mietpiegel ermittelte ortsübliche Vergleichsmiete soll auf eine breitere Basis gestellt werden. |→



Mietpreisbremse. Der Bund wird den Ländern die Möglichkeit eröffnen, die Mieterhöhung in bestimmten Lagen zu begrenzen.

Kommentar: Hinter dieser Formulierung verbirgt sich das Bestreben, in die Erstellung von Mietspiegeln nicht mehr die Mietänderungen und Neuabschlüsse der vergangenen vier Jahre einfließen zu lassen, sondern sämtliche Mieten der vergangenen zehn Jahre. Die Folge wäre eine Senkung der ortsüblichen Vergleichsmiete in allen Regionen Deutschlands.

Dies bedeutet für lange Zeit keine Mieterhöhungsspielräume – weder in bestehenden Mietverhältnissen noch bei neuen Mietverträgen aufgrund der Mietpreisbremse bei Wiedervermietung. Das Ergebnis dieser dreifachen Mietpreisbremse wäre das schleichende Ende der privaten Vermietung von Wohnraum. Denn das Signal der Großen Koalition an die Vermieter ist klar: Ihr dürft mit der Wohnraumvermietung kein Geld mehr verdienen! Vor dem Hintergrund, dass bereits in der Vergangenheit etwa 60 Prozent des privaten Mietwohnungsbestandes nur eine Rendite von weniger als zwei Prozent erwirtschafteten, ist dies fatal. Kritik an der Mietpreisbremse äußern nicht nur Vermietervertreter, sondern ebenso die Bundesbank, der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sowie das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung DIW.

Kommt die Wohnungsaufsicht?

Ebenso wenig nachvollziehbar wie die Mietendeckelung ist die Vereinbarung von CDU, CSU und SPD, wirksame Instrumente gegen eine grobe Vernachlässigung von Wohnraum durch den Eigentümer prüfen zu wollen. Hier ist zu befürchten, dass sich die Koalitionäre an dem Vorschlag eines Wohnungsaufsichtsgesetzes in Nordrhein-Westfalen orientieren werden. Danach müssen Vermieter beispielsweise selbst dann eine Wohnung auf eigene Kosten instand setzen, wenn der Mieter immer wieder mutwillige Sachbeschädigungen („unerlaubte Handlungen“) in der Wohnung vorgenommen hat. Die Einführung des Bestellerprinzips (dazu auch Seite 24) bei der Bezahlung von Maklern wird im Wesentlichen zur Folge haben, dass die Vermieter auf die Maklerleistung verzichten und ihre Wohnungen über andere Wege, wie beispielsweise über bekannte Internetportale, anbieten. Die Makler werden sich wohl künftig aus dem Mietmarkt zurückziehen und sich auf den Kauf und Verkauf von Immobilien konzentrieren.

Keine energetische Zwangssanierung

Die für die privaten Eigentümer relevanten energiepolitischen Vereinbarungen im Koalitionsvertrag sind im Wesentlichen moderat und unterliegen einer realistischen Einschätzung der Situation. Hinsichtlich der energetischen Anforderungen an Gebäude soll an dem Wirtschaftlichkeitsgebot und der Technologieoffenheit festgehalten werden. Zwangssanierungen werden ausgeschlossen. Die geltenden ordnungsrechtlichen Vorgaben sollen nicht verschärft werden, das heißt, eine Verschärfung der Energieeinsparverordnung wird es nach der im Mai 2014 in Kraft tretenden Fassung erst einmal nicht geben. Der Einsatz

von erneuerbaren Energien im Gebäudebestand soll weiterhin auf Freiwilligkeit beruhen. Das sind allesamt vernünftige Regelungen: Zum einen sind die Häuser in Deutschland hinsichtlich ihrer energetischen Qualität weit besser als meist gedacht – entsprechend teuer sind zusätzliche Energieeinsparungen. Das haben verschiedene Studien in den vergangenen Jahren gezeigt. Zum anderen sind die privaten Immobilieneigentümer am Rand ihrer finanziellen Möglichkeiten angelangt. Alles, was nun folgt, muss strikt freiwillig sein. CDU, CSU und SPD erkennen damit den großen Beitrag der privaten Eigentümer zur Energiewende an und wollen energetische Investitionen weiterhin über die KfW-Bankengruppe fördern.

Ein Wermutstropfen ist, dass Schwarz-Rot keinen neuen Versuch starten möchte, eine steuerliche Förderung energetischer Modernisierungen zu etablieren. Die Koalitionäre verzichten aber nicht nur auf die Steuerförderung energetischer Modernisierungen, sondern ebenso auf eine besondere, weitgehende steuerliche Förderung des Mietwohnungsbaus. Dies ist vernünftig, werden doch heute auch ohne diese Förderung hinreichend Wohnungen gebaut. 2012 wurden etwas mehr als 200.000 Wohnungen neu gebaut, in den ersten neun Monaten des Jahres 2013 wurde der Bau von mehr als 202.000 Wohnungen genehmigt. Mit Blick auf die nach 2030 sinkenden Haushaltszahlen in Deutschland wäre eine zusätzliche Wohnungsbauförderung nichts weiter als die Förderung des Leerstands von morgen. Sollten die Länder in einzelnen Regionen einen Bedarf an günstigem Wohnraum sehen, stehen ihnen laut Koalitionsvertrag bis Ende 2019 die so genannten Kompensationsmittel in Höhe von jährlich 518 Millionen Euro für den sozialen Wohnungsbau zur Verfügung.

Neue Trends in der Stadtentwicklung

Mit Blick auf die Vorhaben in der Stadtentwicklungspolitik sind zwei Dinge aus dem Koalitionsvertrag hervorzuheben: Zukünftig sollen jährlich 700 Millionen Euro in die Städtebauförderung fließen. Das ist ein durchaus angemessener Betrag. Noch wichtiger ist allerdings, dass die „Zusammenarbeit mit den privaten Immobilienbesitzern ausgebaut werden soll“. Damit zeigen CDU, CSU und SPD, dass die privaten Eigentümer nicht übergangen werden dürfen, wenn wir funktionierende und lebenswerte Quartiere erhalten und wiederherstellen möchten. Die 17. Legislaturperiode hat gezeigt, dass die Kooperation zwischen Eigentümer, Eigentümervereinen und den Kommunen erfolgreich sein kann.

In der Gesamtschau bleibt mit Blick auf den Koalitionsvertrag festzuhalten: Licht, aber auch viel Schatten. Was letztlich überwiegt, wird sich erst in den kommenden vier Jahren zeigen. Ein Koalitionsvertrag ist noch kein Gesetz, sondern lediglich eine Absichtserklärung. Es wird folglich darauf ankommen, argumentativ dafür zu sorgen, dass vor allem im Mietrecht nicht mit Kanonen auf Spatzen geschossen wird. Das insgesamt sehr gute Mietwohnungsangebot zu fairen Preisen sollte nicht leichtfertig aufs Spiel gesetzt werden. ←|

Steuerpläne: Kein großer Wurf

Energie, Grundsteuer & Co. Die steuerlichen Vorhaben der Großen Koalition für die nächsten vier Jahre sind für die Immobilienbranche enttäuschend. Immerhin: Steuergesetze sollen seltener rückwirkend angewendet werden.

Michael Schreiber, Oberweser

Der Vertrag der schwarz-roten Regierungskoalition umfasst stolze 185 Seiten. Auf dem Gebiet des Steuerrechts erleben Insider nach dem Studium der dicken Schwarte eine herbe Enttäuschung. Was die Regierung speziell für Immobilienbesitzer im Köcher hat, ist herzlich wenig. Weiter so, soll wohl die frohe Botschaft aus dem Kanzleramt im Berliner Spreebogen lauten.

Grundsteuerreform stockt

Seit Jahren steht eine Reform der völlig antiquierten Grundsteuer auf der Agenda. Im Berliner Koalitionsvertrag wird diese Großbaustelle gerade einmal mit drei Sätzen erwähnt. Die Länder werden darin aufgefordert, sich nach dem jahrelangen Hickhack doch endlich auf eine grundlegende Reform zu verständigen. Gleichzeitig mahnt die Regierung eine „zeitnahe Modernisierung“ der für die Kommunen nach der Gewerbesteuer zweitwichtigsten Einnahmequelle an. Der Bundesfinanzhof hatte bereits 2010 gefordert, die auf völlig veralteten Daten basierende und komplizierte Bemessungsgrundlage für die 35 Millionen Grundstücke der Republik zu vereinfachen. In den alten Ländern werden zur Berechnung die Einheitswerte von

1964 herangezogen, in den neuen Ländern dienen gar die Einheitswerte vom 1.1.1935 als Rechengrundlage. Auf dem Tisch liegen mittlerweile drei Reformmodelle. Doch die Länder sind untereinander über die Eckwerte der Reform heftig zerstritten, der Bund steht daneben und wartet ab. Man befürchtet wohl, dass die Kommunen nach der Reform kräftig an den Hebesätzen drehen und die Kritik an den dann zwangsläufig anstehenden Mieterhöhungen beim Bund abladen. Den Reformstillstand wird erst das Bundesverfassungsgericht auflösen, das bereits mit der Sache befasst ist (Az. 2 BvR 287/11).

Sanierungsförderung auch

Eine Steuerförderung für die energetische Sanierung des Gebäudebestandes wird nicht kommen, weil sich Bund und Länder nicht über die Verteilung der entstehenden Steuerausfälle einigen konnten – der Koalitionsvertrag enthält zu dem Thema keine Aussage mehr. Die im letzten Jahr diskutierte Wiedereinführung der degressiven Abschreibung für neue Mietwohnungsbauten war nicht finanzierbar. An der Gewerbesteuer und der Erbschaftsteuer in der jetzigen Ausprägung will die Regierung ausdrücklich festhalten – große Reformen sind hier nicht zu erwarten. Auch die neu geschmiedete schwarz-grüne Regierungskoalition in Hessen verheißt für Steuerzahler nichts Gutes. Um dem Landeshaushalt mehr Einnahmen zu verschaffen, wird die Grunderwerbsteuer zum 1.1.2015 von fünf auf sechs Prozent steigen.

Die Wohnungsbauprämie und die Arbeitnehmer-Sparzulage erhalten eine Bestandsgarantie, um Menschen mit niedrigem Einkommen zu Wohneigentum zu verhelfen. Die Bundesregierung prüft auch, ob der Erwerb von Anteilen an Genossenschaften, die neue Wohnungen bauen, künftig gefördert wird. In den kommenden vier Jahren will die Koalition die Herausgabe von Nichtanwendungserlassen und die stets umstrittene Rückwirkung neuer Steuergesetze restriktiv handhaben. Man wird sehen, wie viel eine solche Absichtserklärung in der Praxis wirklich wert ist. Bisher kassiert die Finanzverwaltung unliebsame Urteile des Bundesfinanzhofes häufig im Erlasswege wieder ein, damit außer dem Kläger keine weiteren Steuerzahler in den Genuss einer positiven Rechtsprechung kommen. ←|



Energetische Sanierung. Eine steuerliche Förderung taucht im Koalitionsvertrag schon gar nicht mehr auf.

Bauen durch die Umwelt-Brille?

Neuer Ressortzuschnitt. Das Bundesbauministerium ist seit dieser Legislaturperiode nicht mehr dem Verkehrs-, sondern dem Umweltministerium zugeordnet. Das kann manche Veränderung mit sich bringen.

Dr. Thurid Hustedt, Potsdam

Die organisatorische Zusammenlegung der Kompetenzen in der Bau- und Umweltpolitik nährt je nach Perspektive Hoffnungen oder Befürchtungen, die Bau-, Immobilien- und Stadtentwicklungspolitik werde künftig durch die Brille der Umweltpolitik gesehen und unter Umweltschutzgesichtspunkten gestaltet (siehe auch Interview Seite 26).

Mit ihrem jüngsten Organisationserlass hat Bundeskanzlerin Merkel unter anderem verfügt, die Zuständigkeiten für Bauwesen, Bauwirtschaft und Bundesbauten und für Stadtentwicklung, Wohnen, ländliche Infrastruktur und öffentliches Baurecht vom bisherigen *Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung* dem gleichsam umbenannten *Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit* (kurz: BMUB) zu übertragen.

Die Details des vorzunehmenden Übergangs werden zwischen den beteiligten Bundesministern geregelt, die bei Drucklegung dieses Beitrags allerdings noch darüber verhandelten. Nach Auskunft des Bundesverkehrsministeriums ist davon auszugehen, dass die Einheiten der bisherigen Abteilungen B (Bauwirtschaft, Bauwesen und Bundesbauten) und SW (Raumordnung, Stadtentwicklung, Wohnen, öffentliches Baurecht) – außer den für Raumordnung zuständigen Referaten – ins BMUB ziehen werden.

Umverteilung gab es auch früher

Das sieht auf den ersten Blick nach einer einschneidenden Veränderung aus, deren denkbare Effekte es hier zu bemessen gilt. Allerdings werden die Kompetenzen der Bau-, Immobilien- und Stadtentwicklungspolitik nicht zum ersten Mal umverteilt:

- Von 1949 bis 1998 waren die bundespolitischen Zuständigkeiten in diesem Bereich durchgängig in einem eigenen Ministerium organisiert, das einige Male umbenannt und um die Zuständigkeit für Raumordnung aus dem Geschäftsbereich des Bundesinnenministeriums erweitert worden ist.
- Erst mit der ersten rot-grünen Bundesregierung wurde dieses Ministerium mit dem Verkehrsministerium fusioniert.

Aus verwaltungswissenschaftlicher Perspektive beeinflusst eine Veränderung von Zuständigkeiten die Entscheidungsfindung

in einem Politikbereich in zweierlei Hinsicht: Zunächst definieren die Organisationsgrenzen das Aufmerksamkeitsraster der Ministerialbeamten und deren selektive Wahrnehmung, die auf den eigenen, nach fachlichen Gesichtspunkten abgegrenzten Zuständigkeitsbereich zugespielt ist.

Eine bloße formale Reorganisation ändert erst mal nicht viel in einem zur „Silo-Orientierung“ neigenden Ministerium, dessen interne Entscheidungsfindung hochgradig arbeitsteilig und spezialisiert ist, denn oft arbeiten die Abteilungen innerhalb eines Ressorts recht unabhängig und isoliert voneinander.

Umwelt-Brille, wenn Hendricks will

Damit eine solche Reorganisation Wirkung entfaltet, müssen die herkömmlichen Entscheidungsprozesse mit einem Organisationsklima einhergehen, in dem eine ökologische Bau-, Immobilien- und Stadtentwicklungspolitik als richtig wahrgenommen wird. Voraussetzung dafür ist, dass abteilungsübergreifende Koordination angeregt wird.

Es kommt hierzu in erheblichem Maße auf die politischen Signale der neuen politischen und administrativen Leitung an, richtet doch die Ministerialbürokratie ihr Handeln zuvorderst an den inhaltlichen Ambitionen des Ministers aus. Zugespielt formuliert: Wenn Barbara Hendricks und ihr Team von den Fachabteilungen eine „Umweltwende“ in der Baupolitik erwarten, sind Hoffnungen bzw. Befürchtungen der „Umwelt-Brille“ gerechtfertigt.



Dr. Thurid Hustedt

ist wissenschaftliche Mitarbeiterin an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Potsdam. Nach dem Studium der Verwaltungswissenschaft hat sie an der Universität Potsdam promoviert. Ihre Forschungsschwerpunkte sind die vergleichende Analyse von Regierungsorganisationen in Westeuropa, das Verhältnis von Politik und Verwaltung sowie die vergleichende Klimapolitik.



Bekommt neue Bewohner. Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit in Berlin.

Zum anderen wird mit der Verschiebung von Zuständigkeiten in ein anderes Ministerium die Entscheidungsfindung in Konfliktfällen verändert: Sind Kompetenzen innerhalb eines Hauses angesiedelt, kann der Minister letztlich hierarchisch entscheiden. Sind Zuständigkeiten aber aufgeteilt, müssen sich die Ressorts untereinander abstimmen. Da formal alle Bundesministerien gleichrangig sind, wird typischerweise zunächst auf Arbeitsebene verhandelt.

Empirische Studien von Ressortabstimmungen zeigen, dass die Stärke eines Ministeriums nicht zuletzt von der politischen Durchsetzungs- und Konfliktfähigkeit des Hausherrn abhängt. Dieser kann seinerseits Ressortkonflikte zur eigenen und parteipolitischen Profilierung nutzen.

Größere Querelen nicht zu erwarten

Auch das neue BMUB wird sich in einigen Fragen der Bau-, Immobilien- und Stadtentwicklungspolitik mit anderen Häusern koordinieren müssen, zum Beispiel im Bereich der energetischen Gebäudesanierung mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, wohin diese Zuständigkeit (voraussichtlich) wandert. Die SPD-Zugehörigkeit beider Minister dürfte die Optionen für und die Lust an parteipolitischer Profilierung in diesem Bereich deckeln.

Notorische Querelen, wie sie zwischen dem (alten) CDU-geführten Umweltministerium und dem (alten) FDP-geführten Wirtschaftsministerium in der letzten Bundesregierung an der Tagesordnung waren und durch die eine Reihe energiepolitischer Vorhaben zum Stillstand kam, sind jetzt nicht zu erwarten.

Fazit: Insgesamt hängen die Folgen des neuen Ressortzuschnitts für die Bau-, Immobilien- und Stadtentwicklungspolitik einerseits davon ab, inwiefern die neuen Abteilungen in das bisherige Umweltministerium integriert werden, und andererseits davon, in welcher parteipolitischen Konstellation interministerielle Fragen zu klären sind.

Nicht zuletzt deshalb bleibt die Frage spannend, auf welche Details sich die Bundesminister nun verständigen. In den nächsten Monaten wird sich zeigen, wie eng Bau und Umwelt verzahnt werden und ob fachliche Positionen zu Parteikonflikten eskalieren (können). ←|

Der Koalitionsvertrag aus Immobiliensicht (Auszüge)

Begrenzung von Mieterhöhungen

- › Die Länder sollen die Möglichkeit erhalten, in Gebieten mit Wohnraumknappheit die Miethöhe bei Wiedervermietung auf maximal 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete zu beschränken. Erstvermietungen in Neubauten und Anschlussvermietungen nach umfassenden Modernisierungen sollen von der Mietpreisbremse ausgeschlossen sein. Zudem soll gewährleistet sein, dass eine Wohnung mindestens zur bisherigen Miethöhe wiedervermietet werden kann.
- › Es soll bei der geltenden Regelung bleiben, dass die Kappungsgrenze für die Erhöhung von Bestandsmieten in von den Ländern ausgewiesenen Gebieten mit Wohnraumknappheit 15 Prozent innerhalb von drei Jahren beträgt.
- › Nach Modernisierungsmaßnahmen sollen jährlich nur noch höchstens 10 Prozent der Modernisierungskosten (bisher: 11 Prozent) auf die Miete umgelegt werden dürfen – und dies auch nur noch so lange, bis sich die Modernisierungskosten amortisiert haben.
- › Es soll klargestellt werden, dass für die Miethöhe, für Mieterhöhungen und für die umlagefähigen Heiz- und Betriebskosten nur die tatsächliche Wohn- oder Nutzfläche ausschlaggebend ist.

Immobilienverwalter und Makler

- › Für Immobilienverwalter und Immobilienmakler sollen Mindestanforderungen und Pflichtversicherungen eingeführt werden.
- › Bei der Einführung des Datenbankgrundbuches sollen Verwalter ein Recht zur Einsichtnahme im elektronischen Verfahren erhalten.
- › Für Maklerleistungen soll das Bestellerprinzip eingeführt werden (wer bestellt, der bezahlt). Zudem soll für Makler ein Sachkundenachweis eingeführt werden.

Bauen und Sanieren

- › Der soziale Wohnungsbau soll wiederbelebt werden. Hierzu sollen die Länder bis Ende 2019 mit jährlich 518 Millionen Euro unterstützt werden.
- › Das KfW-Programm zur energetischen Gebäudesanierung soll aufgestockt, verstetigt und deutlich vereinfacht werden. In einer Entwurfsfassung hieß es zudem noch, dass die Gebäudesanierung auch steuerlich gefördert werden solle. Im endgültigen Dokument fehlt dieser Passus, ebenso wie ein im Entwurf noch enthaltener Passus zur Wiedereinführung der degressiven Abschreibung für den Mietwohnungsneubau.

Makler: Populistische Reform

Fälschung. Das Bestellerprinzip ist kein echtes, denn es belastet einseitig den Vermieter. Würden alle Pläne zur Schaffung von Wohnraum umgesetzt, bedeuteten sie tiefgreifende Änderungen im Makleralltag.

Jürgen Michael Schick MRICS, Vizepräsident des Immobilienverbands IVD

Im Koalitionsvertrag heißt es wörtlich: „Vermieter und Mieter sollen weiter als Auftraggeber auftreten können. Dabei gilt das marktwirtschaftliche Prinzip: Wer bestellt, der bezahlt.“

Bislang ist gesetzlich nicht geregelt, wer die Maklerkosten tragen muss. In manchen Fällen sind es die Wohnungssuchenden – auch dann, wenn der Eigentümer der Wohnung den Makler engagiert und den Vertrag mit ihm geschlossen hat. Der Vorschlag zum Bestellerprinzip mag deshalb auf den ersten Blick sinnvoll und gerecht wirken. Schaut man genauer hin, zeigt sich jedoch: Eine gesetzliche Regelung zur Verteilung der Maklerkosten geht an der Realität des Marktes vorbei. Denn aktuell regeln die Marktkräfte sehr gut, wer die Provision für den Makler trägt. In Regionen mit Angebotsüberhang übernimmt normalerweise der Vermieter die Maklerkosten, in angespannten Wohnungsmärkten wie in großstädtischen Ballungsräumen werden die Mieter in der Regel die Kosten tragen.

Vermieter ist immer der Böse

Das Bestellerprinzip der Koalition ist nicht nur populistisch. Es ist auch gar kein echtes Bestellerprinzip. Zudem wäre dieses Gesetz in der Praxis der Wohnungsvermittlung gar nicht umzusetzen. Das Problem: Theoretisch kann ein Mietsuchender zwar einen Makler beauftragen – dieser darf ihm aber nur Wohnungen zeigen beziehungsweise anbieten, die der Vermieter ihm vorher zur Vermarktung zur Verfügung gestellt hat (§ 6 Wohnungsmittelungsgesetz). Demzufolge wäre dann doch der Vermieter der Auftraggeber.

Diese Problematik wird konkret, wenn man den Gesetzesantrag zum Bestellerprinzip betrachtet, den Hamburg, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen in der letzten Legislaturperiode im Bundesrat eingebracht haben. Er besagt: Hat ein Wohnungssuchender eine Wohnung gefunden, muss er den Makler nur dann bezahlen, wenn er zuvor einen schriftlichen Vertrag mit ihm unterzeichnet hat. Dieser Vertrag muss außerdem abgeschlossen worden sein, bevor der Makler die betreffende Wohnung im Angebot hatte. Der Makler müsste demnach theoretisch erst den Vertrag mit dem Wohnungssuchenden abschließen und dann darauf warten, dass ihm von potenziellen Vermietern passende Angebote gemacht werden. Diese könnte er dann dem Mietsuchenden vorschlagen. Im

Berufsalltag wird jedoch kein Makler einen Vertrag mit einem Mietinteressenten eingehen, ohne bereits zu diesem Zeitpunkt passende Objekte im Portfolio zu haben.

Mit einem „echten Bestellerprinzip“ müsste auch ein Wohnungssuchender eine realistische Möglichkeit haben, einen Makler zu engagieren. Schließlich profitiert auch er von dessen Leistungen, die oft über die reine Vermittlung hinausgehen. Der Gesetzestext müsste so formuliert sein, dass es sich um ein echtes Bestellerprinzip handelt. Das dürfte schwierig werden – Maklerverträge sind nur schwer vergleichbar mit anderen Branchen, für deren Verträge das Bestellerprinzip gilt. Am Ende bleibt die Erkenntnis, dass, auch wenn die Pläne der Koalition Gesetz werden sollten, noch keine einzige Wohnung mehr gebaut worden ist. Nur das würde Wohnungssuchenden wirklich helfen.

Der Sach- und Fachkundeausweis

Neben dem Bestellerprinzip will die Regierung auch einen Sachkundenachweis einführen und Standards aus anderen Beratungsberufen auf das Maklergewerbe übertragen. Es sollen berufliche Mindestanforderungen und Pflichtversicherungen für Immobilienmakler verankert werden.

Genannte Vorschriften zur Qualifikation von Maklern gesetzlich vorzuschreiben, ist längst überfällig. Wie kann ein Gesetz zum Sach- und Fachkundenachweis ausgestaltet werden? Ein seriöser Makler sollte zumindest eine Berufsausbildung zum Immobilienkaufmann/-kauffrau vorweisen können. Makleranwärter mit einer anderen kaufmännischen Ausbildung sollten mehrjährige praktische Erfahrung in der Immobilienwirtschaft mitbringen. Zudem sollten sie einen berufsspezifischen Lehrgang an einer IHK absolviert haben. Ebenfalls sinnvoll sind die Pläne der Koalition, bestimmte Versicherungen für Makler gesetzlich vorzuschreiben. Sie sollten auf jeden Fall eine Betriebshaftpflicht- und eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung haben. Zusätzlich ist die strafrechtlich relevante Vertrauensschadensversicherung ratsam.

Der IVD arbeitet bereits seit Jahren mit verbandsinternen Ständesrichtlinien, um einen hohen Verbraucherschutz zu gewährleisten. Die genannten Versicherungen sind für IVD-Mitglieder verpflichtend. ←|

Verwalter: Positives überwiegt

Professionalisierung und Verbraucherschutz. Das Koalitionspapier ist ein guter Schritt dorthin. Die Rolle des Verwalters als Wegbereiter der Energiewende im Gebäudebereich und des altersgerechten Umbaus wird jedoch geschwächt.

Dr. Klaus Nahlenz, Bundesfachverband der Immobilienverwalter BVI



Bild aus vergangenen Tagen? Die Regierungspläne könnten dazu führen, dass künftig weniger gebaut wird.

Erstmalig ist im Regierungsprogramm die Einführung von Mindestanforderungen und Pflichtversicherungen für Immobilienverwalter verankert. Damit werden die Voraussetzungen für mehr Qualität und Professionalität in der Immobilienverwaltung geschaffen. Die Politik kommt mit der Einführung von Berufszugangskriterien den langjährigen Forderungen des BVI nach.

Energetische Sanierung wird gebremst

Die nun beschlossene Einführung der Mietpreisbremse von 10 Prozent der ortsüblichen Vergleichsmiete sowie die Senkung und Befristung der Modernisierungumlage verhindern dringend notwendige Investitionen in Wohnungsneubau und Sanierungsvorhaben. Damit arbeitet die Bundesregierung zukünftig gegen die Energiewende und bezahlbaren Wohnraum.

Die geplante Absenkung des Mieterhöhungsanspruchs bei Modernisierungen auf 10 Prozent und die gleichzeitige Befristung dieser bis zur Amortisation der Modernisierungskosten werden Investitionen in Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen ausbremsen. Weil Wohnungseigentümergein-

schaften den größten Anteil, nämlich 60 Prozent, der Mietwohnungen in Deutschland ausmachen, werden besonders Mieter, private Vermieter und Immobilienverwalter bei der Sanierung das Nachsehen haben. Gerade für Eigentümergemeinschaften ist die Dauer der Amortisationszeit schwer zu errechnen.

Die meisten Gebäude werden im Rahmen einer notwendigen Instandhaltung zusätzlich energetisch saniert und modernisiert. Die umlagefähigen Modernisierungskosten müssen dann umständlich von den Kosten der Instandhaltung abgezogen werden. Neben dem enormen bürokratischen Aufwand ergeben sich so auch zahlreiche ungeklärte Rechtsfragen: Was passiert zum Beispiel beim Mieter- oder Eigentümerwechsel? Müssen Verwalter den Nachweis darüber führen, wie sich die Amortisationskosten errechnen? Was passiert, wenn sich die Kosten früher oder später als errechnet amortisieren?

Auch an anderer Stelle bleibt der Koalitionsvertrag hinter den Erwartungen von Mietern, Hausbesitzern und der Immobilienbranche zurück. Für die KfW-Programme zur CO₂-Gebäudesanierung und zum altersgerechten Umbau fehlen konkrete Summen. Es ist zwar eine Aufstockung der Fördermittel vorgesehen, aber auf die ursprünglich angedachten zwei Milliarden Euro konnten sich Union und SPD nicht verständigen. Dabei wären selbst die noch deutlich zu wenig, um in Deutschland nachhaltig energieeffizient zu sanieren. Experten schätzen den Bedarf auf jährlich fünf Milliarden Euro. Bei der Beantragung der KfW-Fördermittel sind für Wohnungseigentümergeinschaften allerdings Erleichterungen in Aussicht gestellt worden. Bis jetzt waren die Förderstrukturen nur unzureichend auf die Bedürfnisse von Eigentümergemeinschaften zugeschnitten.

Einsicht ins Datenbankgrundbuch

Im Koalitionsvertrag ist auch vereinbart, die Einsichtnahme des Verwalters beim Datenbankgrundbuch zu regeln. Der BVI hält dieses Einsichtsrecht jedoch für unwesentlich. Bereits jetzt ist eine Einsichtnahme in das Bestandsverzeichnis und Abteilung I und II des Grundbuchs grundsätzlich möglich. Problematisch ist die Einsicht etwa dann, wenn die Eigentümergemeinschaft die Zwangsversteigerung veranlassen will. Ein über das bestehende Maß eingeräumtes Einsichtsrecht für Immobilienverwalter würde zusätzliche Pflichten nach sich ziehen. ←|

Einige Baustellen, viele positive Signale

Interview mit Dr. Jürgen Heyer

Dirk Labusch, Freiburg

Das Gros der Koalitionsvereinbarungen ist gut und richtig, jedoch fehlen Investitionsanreize für den Neubau. Künftige Gesetze werden daran gemessen werden, ob sie diesen fördern oder verhindern. Die Neustruktur der Ministerien ist eine Herausforderung, meint der Präsident des Deutschen Verbands.



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

www.deutscher-verband.org

Herr Dr. Heyer, die Aufstockung der Städtebauförderung, die Wiedereinführung des Bundeszuschusses für den altersgerechten Umbau und ein Bündnis für Wohnen sind wichtige Signale ...

Heyer: Das stimmt, und diese Signale begrüßt der Deutsche Verband ausdrücklich. Leider sind zusätzliche Investitionsanreize für den Neubau auf der Strecke geblieben. Und die Immobilienwirtschaft hat auch bei der vereinbarten Mietpreisbremse und noch mehr bei der Reduzierung der Umlage für energetische Modernisierungen große Bauchschmerzen. Wichtig ist nun, dass eine Politik aus einem Guss erfolgt. Die Koordinierung wird enorm wichtig, da wir es künftig mit noch mehr Ansprechpartnern in verschiedenen Ministerien zu tun haben werden.

Inwiefern?

Heyer: Die für Stadtentwicklung, Bauen und Wohnen zuständigen Abteilungen und Referate finden sich im Umweltministerium. Die Raumordnung bleibt im Verkehrsministerium. Im erweiterten Wirtschaftsministerium wird die für die Immobilienwirtschaft und Stadtentwicklung immens wichtige Energiewende gemacht – die entsprechenden Fach-

abteilungen und -referate werden dort gebündelt. Auch die EU-Strukturfonds, die die nachhaltige Stadtentwicklung fördern, werden dort verwaltet, und die für die Innenstadtentwicklung wichtige Einzelhandelspolitik ist ebenfalls dort verortet. Und schließlich arbeiten wir für ein großes Programm zu Wohnen und Leben im Alter auch eng mit dem Bundesfamilienministerium zusammen.

Das einst so stolze Bauministerium ist mit zwei Abteilungen dem Umweltministerium angegliedert worden. Sehen Sie das als nachteilig an?

Heyer: Nein. Wir müssen nur darauf achten, dass die Umweltziele nicht zu sehr dominieren. Im BMVBS war der Verkehrsbereich eher dominant. Vielleicht gibt es im neuen Bundesbau- und -umweltministerium eine stärkere Ausgewogenheit. Wo, wenn nicht dort, können die notwendigen Kompromisse erreicht werden zwischen den Anforderungen von Umwelt- und Klimaschutz mit den Bedürfnissen nach Sozialverträglichkeit und wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit?

Was bedeutet denn die Neugliederung für die Bildung von Ausschüssen im Bundestag?

Heyer: Wohnen, Bauen, Stadtentwicklung werden nun im Umwelt- und Bauausschuss bearbeitet. Der Ausschuss für Verkehrs-, Bau- und Stadtentwicklung, der zwar ebenfalls durch die Verkehrspolitik geprägt wurde, hatte in den letzten Jahren auch einige engagierte Bau- und Stadtentwicklungspolitiker. Ich hoffe, dass auch im Umweltausschuss Kompetenz und Verständnis für die Branche und die Stadtentwicklung wächst.

Ihre Meinung zur Mietpreisbremse?

Heyer: Ich habe viel Verständnis für die Politik in angespannten Teilmärkten. Bei der nun aber wohl im BMJ erarbeiteten gesetzlichen Regelung muss man darauf achten, ob den tatsächlich Bedürftigen wirklich geholfen wird ohne dass Investoren abgeschreckt werden.

Geplant ist eine Anpassung des Wohngelds.

Heyer: Die ist auch dringend notwendig. Aber sie erreicht nicht diejenigen, die in den überhitzten Ballungsgebieten als Durchschnittsverdiener Schwierigkeiten bei der Wohnungssuche haben. Hier wäre eine verbesserte Abschreibung sicher hilfreich. Wir haben dies in der AG Wohnen auch erörtert, sind aber zu dem

Schluss gekommen, dass dies politisch kaum durchsetzbar ist.

Wieso nicht?

Heyer: Es ist zu erwarten, dass Ländervertreter und Bundespolitiker mit entspannten Wohnungsmärkten dagegen stimmen, da auch sie über den Länderfinanzausgleich Steuereinnahmen verlieren, selbst wenn die verbesserte AfA nur auf bestimmte Ballungsräume regionalisiert würde. Das ist bedauerlich, da der Bund steuerpolitisch Anreize setzen könnte. Es bleibt aber dabei, dass wir weiter nach differenzierten Lösungen suchen müssen. Denn die Entwicklung in Deutschland ist differenziert.

Das Programm „altersgerechtes Umbauen“ soll wiederbelebt werden ...

Heyer: Das ist gut und sehr wichtig. Die Unterbringung in Altersheimen kann sich unser Sozialstaat vor allem auf mittel- und langfristige Sicht gar nicht leisten. Insgesamt müsste die Bundesförderung weiter erhöht werden. Aber der Bund wird die Finanzierung für diese immense Aufgabe nicht allein aufbringen können. Zusätzlich ist im Übrigen neben dem altersgerechten Umbau auch die Kombination verschiedener Angebote für Unterstützung, Pflege, Gemeinschaftsaktivitäten und Nahversorgung im Quartier wichtig. Das ist ein wichtiger Ansatz, den wir als DV mit zwei großen Projekten betreiben.

Die Bundesbauministerin legt den Fokus auf Wohnungsneubau. Welche Rolle spielt hier der Deutsche Verband?

Heyer: Das hat in der Tat für mich die größte Dringlichkeit. Alle Gesetze, die die Große Koalition im Mietrecht, Wohnungs- und Städtebau auf den Weg bringt, müssen daran gemessen werden, ob sie den Neubau fördern oder verhindern. Das erfordert sorgfältige Beobachtung. Daran wird sich auch der Deutsche Verband beteiligen. Wir bieten dem Ministerium an, unsere neutrale Plattform zu nutzen, um die Dinge, die noch nicht geklärt sind, bei uns hinter verschlossenen Türen zu diskutieren und daraus für die Politik abgestimmte Vorschläge zu erarbeiten. Ich würde mich freuen,

wenn das Ministerium diese Chance, die der DV bietet, wahrnehmen würde.

Gibt es neue Herausforderungen für den Deutschen Verband?

Heyer: Seine Aufgabe ist es, mit allen Akteuren ausgewogene Lösungen zu finden. Seine Stärke ist, eine neutrale Dialogplattform all der öffentlichen und privaten Akteure der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, der Stadt- und

Raumentwicklung inklusive der Finanzinstitute zu sein. Dies gilt es noch stärker in die Öffentlichkeit zu tragen.

Haben Sie einen besonderen Wunsch an die neue Bundesbauministerin?

Heyer: Ich kann sie nur ermuntern, den „Bau“-Begriff mit Würze und neuem Inhalt zu füllen und sich Stadtentwicklung und Wohnungsbaupolitik richtig auf die Fahne zu schreiben. ←|

Energie effizient nutzen

Mit dem Energiemanagement von ista

- übersichtliche Liegenschafts- und Nutzeinheitenanalysen jederzeit online einsehen
- mobiler Datenabruf über die EDM-App
- individuelle Anpassung der Auswertungen



ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 • 45131 Essen
Tel.: +49 201 459-02
info@ista.de • www.ista.de

ista

Das Finanz-Interview von Norbert Jumpertz

„Wir streben mehr als fünf Prozent Rendite an“

Dirk Schlürmann

Serie

Was sind die Erfolgsfaktoren eines aktiven Immobilienmanagements in Zeiten weltweit boomender Immobilienmärkte? Ein Gespräch mit Dirk Schlürmann, Mitglied der Geschäftsleitung der Allianz Real Estate Germany.

Herr Schlürmann, die Immobilienmärkte scheinen wegen der Niedrigzinspolitik der Zentralbanken im Boom-Modus gefangen zu sein. Wird das nicht langsam bedenklich?

Schlürmann: Dass die Notenbanken die Finanzmärkte mit billigem Geld fluten, hat zu einer Flucht in die Sachwerte geführt. Auch die Immobilienpreise zogen zum Teil kräftig an. Solange die Zinsen im Keller bleiben, dürfte sich an dieser Situation so schnell nichts ändern. Immobilien sind und bleiben ein attraktives Investment.

Welche Konsequenzen ziehen Sie aus der Situation?

Schlürmann: Unsere Strategie ist langfristig ausgerichtet. Aktuell hat der Allianz Konzern etwa 22 Milliarden Euro an eigenen Mitteln in Immobilien investiert. Der Umfang der Investments soll in den kommenden Jahren auf 30 Milliarden Euro aufgestockt werden.

Der Allianz Konzern verfügt auch über einen umfangreichen Wohnungsimmobiliensbestand. Wo wollen Sie da weiter zukaufen?

Schlürmann: Der Anteil der Wohnimmobilien in unserem Portfolio soll in den kommenden Jahren nicht wesentlich ausgebaut werden. Zurzeit entfallen weltweit

etwa 19 Prozent unseres Immobilienvermögens auf dieses Segment. Der größte Teil davon konzentriert sich, regional gesehen, auf Deutschland, Frankreich und die Schweiz. Wohnimmobilien sind sehr kleinteilig, betreuungsintensiv und aufwändig im Property Management. Über alle Nutzungsarten hinweg umfasst unser Portfolio über 1.000 Objekte weltweit. Wir wollen es in den kommenden Jahren weiter straffen.

In welche Segmente soll künftig stärker investiert werden?

Schlürmann: Wir wollen in großvolumige Objekte investieren, mit dem Schwerpunkt Büro und Shopping-Center im Core-Segment.

In der aktuellen Immobilienmarktsituation dürften aber kaum noch passable Investitionsmöglichkeiten zu finden sein. Für Versicherungen ist es wegen des extrem niedrigen Zinsniveaus ohnehin schon schwierig, für ihre Lebensversicherungspolizen annehmbare Renditen zu erwirtschaften. Wie wollen Sie dieses Dilemma lösen?

Schlürmann: Wir sind international aufgestellt und so in der Lage, die unterschiedlichen Marktzyklen zu nutzen. Bei Core-Investments in den großen deutschen Städten sind derzeit bei Gewerbe-

immobilien maximal 4,0 bis 4,5 Prozent Rendite – nach Abzug aller Kosten – realisierbar. Wir streben deutlich mehr als 5,0 Prozent Mindestrendite an. Dieses Renditeniveau erreichen wir zurzeit eher auf anderen europäischen Märkten oder durch Forward Deals, wie zum Beispiel bei dem jüngst eröffneten Skyline Plaza, einem Shopping-Center in Frankfurt (Investitionsvolumen: rund 360 Millionen Euro).

Sind solche Deals für konservative Versicherungskonzerne wie die Allianz nicht zu riskant?

Schlürmann: Nein, die Allianz Real Estate setzt auf sichere und rentable Investments. Sie ist kein Projektentwickler. Forward Deal bedeutet, dass wir eine Immobilie wie das Skyline Plaza in einem frühen Stadium der Entwicklung kaufen. Der Bau, die Vermietung und das Management werden dabei von kompetenten und starken Partnern durchgeführt, die uns gegenüber auch für die erfolgreiche Vermietung und die prognostizierte Rendite einstehen. Durch den frühen Einstieg können wir außerdem einen attraktiven Kaufpreis erzielen.

Resultiert dieser Schachzug aus Ihrem Verständnis des aktiven Immobilienmanagements?

Schlürmann: Wir beschäftigen uns nicht mit Schachzügen, sondern mit ganzheitlichen Immobilieninvestments, bei denen wir den gesamten Immobilienzyklus berücksichtigen. Ein Immobilienportfolio aktiv zu managen bedeutet nach unserem Verständnis, permanent die Nachfrageentwicklung und Preisbewegungen auf den Märkten mitzuverfolgen und zum richtigen Zeitpunkt und zu den richtigen Konditionen zu kaufen und zu verkaufen. Zudem begutachten wir unsere Bestandsimmobilien mehrmals im Jahr, etwa hinsichtlich der Vermietungsquote, der Restlaufzeit der Mietverträge, der Mieterstruktur und des Gebäudezustands.

Womit verdienen Immobilieninvestoren wie Sie mehr Geld: mit dem laufenden Asset Management oder mit dem Fingerspitzengefühl für den optimalen Kauf- und Verkaufszeitpunkt?

Schlürmann: Das sind eigentlich zwei Seiten der gleichen Medaille. An- und Verkauf und die Erwirtschaftung einer attraktiven laufenden Objektrendite während der Haltephase gehören zusammen. Der Erwerb einer Immobilie erfolgt bei uns generell mit einem langfristigen Anlagehorizont von mindestens zehn Jahren. Ein Verkauf kann jedoch auch einmal früher oder später erfolgen. Wir versuchen, Opportunitäten zu nutzen. Vor einigen Monaten haben wir acht Jahre nach dem Erwerb ein Büroobjekt in Stockholm wieder verkauft, weil sich dort die Immobilienpreise auf einem historischen Topniveau befinden. Ferner gehört Schweden nicht zum Euro-Raum, weshalb wir auch die Währungsrisiken mit im Blick haben müssen.

Dirk Schlürmann

ist seit 15 Jahren bei der Allianz Real Estate Germany tätig. Als Head of Sales steuert er das Verkaufsprogramm in Deutschland und weiteren europäischen Ländern. Er gilt als äußerst profilierter Kenner der Immobilienbranche, vor allem was das Transaktionsgeschäft betrifft. Der gebürtige Westfale verfügt über eine mehr als 20-jährige Erfahrung in leitenden Positionen der Immobilienwirtschaft und absolvierte die renommierte European Business School.

Wie wappnet sich die Allianz Real Estate bei Investitionen gegen Währungsrisiken?

Schlürmann: Die Planbarkeit der Ertragsströme steht bei unseren Investments an erster Stelle. Daher gehen wir keine unkalkulierbaren Risiken ein. Wir investieren vorwiegend im Euro-Raum. Investments in anderen Währungsregionen werden immer zu 100 Prozent gehedgt.

Führen Sie Investments prinzipiell nur in Eigenregie durch oder auch mit Partnern?

Schlürmann: Das hängt von verschiedenen Faktoren ab. Bei einem Investment ab etwa 300 Millionen Euro fühlen wir uns unter Risikogesichtspunkten wohler, wenn ein Partner mit dabei ist. Aber auch die Marktkenntnis spielt für ein Joint Venture eine Rolle. So haben wir uns kürzlich an dem Silesia Shopping Center in Polen beteiligt. Mit der ECE als Co-Investor haben wir einen Partner mit breiten Kenntnissen über den polnischen Einzelhandelsimmobilienmarkt an unserer Seite.

In welcher Form erfolgen die Investments?

Schlürmann: In den europäischen Kernmärkten bevorzugt die Allianz Real Estate direkte Investments. Aus Risikogesichtspunkten und dort, wo wir selbst nicht vor Ort präsent sind oder außerhalb unserer Kernkompetenz investieren, bevorzugen wir indirekte Investments, zum Beispiel in Asien oder bei Logistikimmobilien.

In Deutschland gilt schon seit Langem München als der Top-Immobilienstandort schlechthin. Was macht München so attraktiv?

Schlürmann: Bayern ist ein deutsches Vorzeigebundesland. Die Wirtschaft läuft hier besonders gut, es gibt stabile Rahmenfaktoren. Und München ist das wirtschaftliche Zentrum des Freistaats. Doch beispielsweise Berlin holt auf. Vor allem viele innovative Firmen zieht es inzwischen in die deutsche Hauptstadt. Ich bin gespannt, ob dieser Trend anhält. Der Standortwettbewerb wird sich weiter verschärfen, nicht nur zwischen München und Berlin, sondern in ganz Europa. ←|

„Wir beschäftigen uns nicht mit Schachzügen, sondern mit ganzheitlichen Immobilieninvestments, bei denen wir den gesamten Immobilienzyklus berücksichtigen.“

Dirk Schlürmann



Stars der zweiten Reihe

Immobilienaktien. Gegenüber dem Gesamtmarkt war die Performance 2013 bei deutschen Titeln unterdurchschnittlich. Doch mit den richtigen Papieren war im letzten Börsenjahr viel zu verdienen. Es gibt interessante Chancen für die Zukunft.

Sven Heckle, Freiburg

Das Börsenjahr 2013 war unter dem Strich ein ausgezeichnetes. Nachdem die europäische Schuldenkrise im Jahresverlauf immer mehr in den Hintergrund rückte, die Wirtschaft deutlich zulegen konnte und die weltweiten Notenbanken den Finanzmarkt mit Liquidität geflutet haben, legte der Deutsche Aktienindex mit einem Zugewinn von rund 25 Prozent auf ein neues Allzeit-Hoch zu. Auch die Aussichten für das Börsenjahr 2014 bleiben freundlich, die Dax-Konzerne verdienen heute so gut wie niemals zuvor und dürften ihre Unternehmensgewinne Analystenschätzungen zufolge 2014 und 2015 weiter steigern können.

Immobilienindex bleibt zurück

Das anhaltende Zinstief beschert auch der Immobilienbranche erstklassige Rahmenbedingungen, verbilligen sie doch nicht nur die Finanzierung, sondern treiben auch Investoren in die Anlageklasse, die mangels fehlender Alternativen im Immobiliensektor landen. Mit Immobilienaktien können Investoren dabei viel breiter als mit dem Kauf einer einzelnen Immobilie auf den Aufwärtstrend am Wohnungsmarkt setzen, jährliche Dividenden kassieren und „ihre Immobilien“ jederzeit wieder veräußern.

Von der in den zurückliegenden Jahren stetig steigenden Nachfrage nach „Betongold“ profitieren daher auch die an der Börse notierten Immobiliengesellschaften, die vor wenigen Jahren höchstens regionale Bekanntheit erreichten, sich seither aber zu echten Schwergewichten an der Börse entwickelt haben. Fünf Immobilienunternehmen

notieren derzeit im MDax, dem nach dem Dax wichtigsten Auswahlindex der Deutschen Börse. Gelingt der Deutschen Annington demnächst der Aufstieg aus dem SDax, hätte sich die Zahl binnen drei Jahren glatt verdoppelt. Das Unternehmen hatte im Juli 575 Millionen Euro im Rahmen des Börsengangs eingenommen, per saldo konnten sich Anleger bislang aber noch nicht über nachhaltige Kursgewinne freuen.

Damit steht die Kursentwicklung der Deutschen Annington stellvertretend für die Entwicklung aller großen Immobilien AGs. Der von der Deutschen Börse berechnete DAXsubsector Real Estate Performance-Index, in dem die Börse die 21 Immobilienaktien aus dem Prime und dem General Standard zusammenfasst, weist eine negative Jahresperformance von vier Prozent aus. Das ist in einem der stärksten Börsenjahre überhaupt und angesichts insgesamt perfekter Rahmenbedingungen für die Branche ein sehr enttäuschendes Ergebnis. Die Pleite der hochverschuldeten Bonner IVG Immobilien, mit einem verwalteten Vermögen von 20 Milliarden Euro bis zu diesem Zeitpunkt eines der größten Immobilienunternehmen Europas, hat im Jahresverlauf deutlich auf die Stimmung gedrückt, milliardenschwere Übernahmepläne sorgten zudem für Unsicherheit unter den Investoren.

Obgleich der Branchenindex 2013 damit nicht von der Stelle gekommen ist, könnte die Entwicklung der einzelnen Gesellschaften unterschiedlicher kaum ausfallen. Während Investoren der IVG Immobilien 2013 mit ihren Aktien einen Kursverlust um 95 Prozent und damit

praktisch einen Totalverlust zu verkraften hatten, konnten Aktionäre der Adler Real Estate AG ihr Kapital binnen zwölf Monaten rund verdreifachen. Die Frankfurter haben im vorvergangenen Jahr einen Strategiewechsel vollzogen und konzentrieren sich nunmehr auf den Aufbau eines großen Portfolios aus deutschen Wohnimmobilien, die in erster Linie in B-Lagen, also an den Rändern größerer und mittlerer Städte, liegen. Angesichts der massiven Preissteigerungen in den Stadtzentren erwartet das Management auch für die Objekte in den B-Lagen zukünftig überdurchschnittliche Wertsteigerungen.

Dank der Ausgabe millionenschwerer Anleihen und Wandelanleihen treibt Adler Real Estate eine aggressive Wachstumspolitik voran. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2013

Auf einen Blick

- Von der in den zurückliegenden Jahren stetig steigenden Nachfrage nach „Betongold“ profitieren auch die an der Börse notierten Immobiliengesellschaften, die vor wenigen Jahren höchstens regionale Bekanntheit erreichten.
- Geheimtipps mit sehr günstigen Bewertungsparametern finden sich überwiegend bei den Werten der zweiten und dritten Reihe.
- Die Chancen dürften gut stehen, dass Immobilienaktien nach einem Konsolidierungsjahr 2013 ihre Underperformance gegenüber dem Gesamtmarkt hinter sich lassen.



Gute Aussichten. Experten gehen davon aus, dass im großen Handelssaal der Frankfurter Börse in diesem Jahr auch Immobilienaktien hoch im Kurs stehen.

verbesserte man das Konzernergebnis gegenüber dem Vorjahr von minus 1,2 Millionen Euro auf plus 42,2 Millionen Euro, der Konzernumsatz wurde im gleichen Zeitraum mehr als verdreifacht. Aktuell ist die Gesellschaft an einem Portfolio aus rund 9.000 Wohnungen mit einem Gesamtvolumen von etwa 500 Millionen Euro beteiligt, bis Ende 2014 soll der Bestand auf mehr als 10.000 Einheiten ausgebaut werden. Die Aktie, die sich in den vergangenen zweieinhalb Jahren fast verzehnfachen konnte, dürfte auch künftig über ein attraktives Kurspotenzial verfügen. Von einzelnen Researchhäusern werden derzeit Kursziele von bis zu sechs Euro genannt, derzeit notiert die Aktie bei 3,80 Euro.

Überhaupt zeigen sich die Analytikhäuser derzeit vorsichtig optimistisch, was die weiteren Kurschancen der deutschen Immobilientitel anbetrifft. „Mit Immobilienaktien wird man auch 2014 gut fahren, die operative Entwicklung zeigt in die richtige Richtung und die Bewertungen sind im Vergleich weiter sehr, sehr günstig – Immoaktien

sind ein heißer Tipp“, äußerten sich zuletzt beispielsweise die Experten von Kepler Cheuvreux. Viele der großen Immobilienwerte glänzen dabei mit einer attraktiven Dividendenrendite. So dürften die Dividendenrenditen für TAG Immobilien, Deutsche Annington, Deutsche Euroshop oder LEG Immobilien im Bereich zwischen drei und fünf Prozent liegen, was ein Vielfaches der Renditen am Geldmarkt bedeutet. Aber: Diese Renditechancen bezahlen Anleger derzeit bereits mit einem etwas höheren Kurs-Gewinn-Verhältnis, das in einigen Fällen die ganz großen Kurssprünge eher unwahrscheinlich macht. Wer in einem strategisch ausgerichteten „Buy-and-hold“-Portfolio nach Alternativen sucht, kann sich bei diesen Schwergewichten umsehen, liegen die erwarteten Dividendenausschüttungen doch auch deutlich oberhalb der Inflationsrate, so dass sich auch real betrachtet eine attraktive Verzinsung des Kapitals ergibt.

Die von Kepler Cheuvreux angesprochenen Geheimtipps finden sich aber überwiegend bei den Werten der zweiten

Reihe außerhalb des MDax. Neben Adler Real Estate überzeugt auch der SDax-Titel DIC Asset, der mit einer Marktkapitalisierung von mehr als 460 Millionen Euro bereits den Status eines Small-Caps hinter sich lassen konnte. Das Unternehmen ist ausschließlich auf Gewerbeimmobilien in Deutschland spezialisiert und hält in seinem Portfolio einen Anteil von rund 70 Prozent Büroimmobilien. Der Wert der von den Frankfurtern verwalteten gut 250 Objekte wird auf 3,2 Milliarden Euro beziffert.

Während der Wohnungsmarkt von den extrem niedrigen Zinsen und der hierdurch stetig steigenden Nachfrage profitiert, spielt den Haltern von Gewerbeimmobilien wie DIC Asset die starke Wirtschaftsentwicklung in Deutschland in die Karten, die der Branche die niedrigste Leerstandsquote seit vielen Jahren beschert. Lagen die Leerstände in den sieben größten Städten Deutschlands Ende 2010 noch bei 10,4 Prozent, ist diese Quote zuletzt auf 8,5 Prozent gefallen. Im vergangenen Jahr konnte das Unternehmen große Fortschritte bei der Refinanzierung der Portfoliokredite erzielen, zudem wurde zum Kurs von 6,00 Euro eine Kapitalerhöhung durchgeführt, die dem Aktienkurs eine solide Unterstützung bieten dürfte.

Spannende Kurschancen

Die Solventis Wertpapierhandelsbank berechnete zuletzt einen Net Asset Value von 12,20 Euro je Aktie, der damit fast doppelt so hoch liegt wie die aktuellen Kursnotierungen und dem Titel ein überdurchschnittliches Kurspotenzial in diesem Jahr eröffnen sollte. Immerhin elf von zwölf Analytikhäusern, die den Wert derzeit beobachten, empfehlen DIC Asset zum Kauf.

Unter dem Strich dürften die Chancen gut stehen, dass Immobilienaktien nach einem Konsolidierungsjahr 2013 ihre Underperformance gegenüber dem Gesamtmarkt hinter sich lassen und ihren Aktionären eine ansehnliche Rendite bescheren werden – in Form von Dividenden und/oder deutlichen Kurssteigerungen. ←|

Von den Finanzgerichten Flächenschlüssel besiegt Umsatzschlüssel

Bundesfinanzhof. Die geltende Neuregelung der Vorsteueraufteilung ist rechtsgültig. Falls bislang ein objektbezogener Umsatzschlüssel angewendet wurde, muss für die Jahre ab 2004 die Vorsteuer korrigiert werden. Betroffenen Investoren drohen Nachforderungen.



Steuerrecht. Der BFH hat ein lange erwartetes Urteil gesprochen.

Michael Schreiber, Oberweser

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit einem lange erwarteten Urteil vom 22. August 2013 (V R 19/09) entschieden, dass die Neuregelung der Vorsteueraufteilung in Paragraph 15 Absatz 4 Satz 3 des Umsatzsteuergesetzes (UStG) mit dem Unionsrecht vereinbar ist. Diese Vorschrift ordnet seit dem 1. Januar 2004 einen Vorrang des Flächenschlüssels vor dem Umsatzschlüssel an.

Die Finanzverwaltung widersprach dem Vorgehen

In dem Streitfall errichtete die Klägerin in den Jahren 2003 und 2004 ein Gebäude, welches nach der Fertigstellung Ende 2004 als Wohn- und Geschäfts-

haus genutzt werden sollte. Den Anteil der abzugsfähigen Vorsteuerbeträge ermittelte die Klägerin mit 241.482 Euro (54,07 Prozent von insgesamt 446.610 Euro) nach Maßgabe eines so genannten Umsatzschlüssels. Dabei legte sie das Verhältnis der kalkulierten Umsätze des Jahres 2003 aus der steuerfreien Wohnungsvermietung (152.000 Euro) zu den Umsätzen aus der steuerpflichtigen gewerblichen Vermietung (179.000 Euro) zu Grunde.

Dem widersprach die Finanzverwaltung und teilte die Vorsteuern nach dem für die Klägerin ungünstigeren Verhältnis der steuerfrei und steuerpflichtig vermieteten Flächen auf. Insgesamt waren danach nur noch 34,4 Prozent der Vorsteuern abzugsfähig. Das Finanzamt bezog sich auf die gesetzliche Neuregelung,

nach der ein Umsatzschlüssel nur nachrangig anzuwenden sei. Einen solchen allgemeinen Anwendungsvorrang eines Flächenschlüssels sieht das Umsatzsteuerrecht der Europäischen Union (Art. 17 Abs. 5 der 6. EG-Richtlinie) allerdings nicht vor.

Zwei Folgewirkungen ergeben sich durch das Urteil

Aus diesem Grund entschied das erstinstanzlich angerufene Niedersächsische Finanzgericht, dass der deutsche Sonderweg mangels Vereinbarkeit mit dem Unionsrecht nicht anzuwenden sei. Auch der BFH hegte zunächst Zweifel und legte die Fragestellung dem Europäischen Gerichtshof vor, der in der Rs. C-511/10 (BLC Baumarkt) mit Urteil vom 8. November 2012 entschied, dass eine vom allgemeinen Umsatzschlüssel abweichende Methode zur Vorsteueraufteilung nur dann unionsrechtskonform ist, wenn sie eine präzisere Bestimmung der Vorsteueraufteilung ermögliche. Für den Vorlagefall hat der BFH diese Detailfrage bejaht und damit die von der deutschen Finanzverwaltung seit 2004 praktizierte Vorsteueraufteilung gebilligt. Der Vorrang des Flächenschlüssels nach Paragraph 15 Absatz 4 Satz 3 UStG gilt aber nur für solche Vorsteuerbeträge, die der potenziellen Berichtigung nach Paragraph 15a UStG unterliegen. Hierunter fallen insbesondere Vorsteuern aus Anschaffungs- und Herstellungskosten von Wirtschaftsgütern. Anders sei dies aber zu beurteilen, wenn keine Korrekturpflicht nach Paragraph 15a UStG

vorliegt (zum Beispiel bei Gebäudereinigungsleistungen). In diesen Fällen ist nach Auffassung des BFH die Anwendung eines Flächenschlüssels voraussichtlich unzulässig.

In der Besteuerungspraxis hat das BFH-Urteil zwei gravierende Folgewirkungen. Zum einen kommt es künftig

zur Anwendung mehrerer Vorsteuerschlüssel, die sich danach bestimmen, ob die vorsteuerbehafteten Aufwendungen einer Korrekturpflicht nach Paragraph 15a UStG unterliegen oder nicht. Zum anderen hat der BFH ausdrücklich festgestellt, dass die gesetzliche Neuregelung zum 1. Januar 2004 eine Änderung

der Verhältnisse im Sinne des Paragraph 15a Absatz 1 UStG darstellt. Soweit bislang ein objektbezogener Umsatzschlüssel angewendet wurde, ist für Jahre ab 2004 eine Vorsteuerkorrektur erforderlich. Betroffene Investoren müssen mit Steuernachforderungen des Finanzamts rechnen. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Austausch eines Flachdachs & Einkünfte aus Ferienwohnungen



Austausch eines Flachdachs gegen ein Satteldach

Nach einem BFH-Urteil vom 15. Mai 2013 (Az. IX R 36/12) sind die Kosten für die Errichtung eines Satteldachs als Maßnahme zur Sanierung eines undichten Flachdachs nicht sofort als Erhaltungsaufwand bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung steuerlich abziehbar. Sie können nur über die Gebäudeabschreibung geltend gemacht werden. Mit seiner Entscheidung konkretisiert der BFH seine Rechtsprechung zur Auslegung des Herstellungskostenbegriffs. Der Umbau eines Flachdachs in ein Satteldach führt auch dann zu einer Erweiterung und wesentlichen Verbesserung im Sinne des Paragraph 255 Absatz 2 HGB, wenn der Dachboden eines nicht unterkellerten Hauses zwar aufgrund statischer Unwägbarkeiten nicht zur Wohnnutzung, jedoch zumindest als Abstellraum genutzt werden kann. Unter dem Gesichtspunkt der Erweiterung sind nachträgliche Herstellungskosten neben den Fällen des Anbaus und einer Aufstockung auch gegeben, wenn nach Fertigstellung des Gebäudes seine nutzbare Fläche nur geringfügig vergrößert wird. Die „nutzbare Fläche“ umfasst dabei nicht nur die

reine Wohnfläche, sondern auch die zum Gebäude gehörenden Grundflächen der Zuhörerräume und der sonstigen nicht wohnlich nutzbaren Räume. Auf die tatsächliche oder beabsichtigte Nutzung dieser neuen Fläche und auf den etwa noch erforderlichen finanziellen Aufwand für eine Fertigstellung zu Wohnzwecken kommt es nicht an.

Überschussprognose bei Ferienwohnungen

Die Überprüfung der Einkünfterzielungsabsicht bei teilweise selbstgenutzten und teilweise vermieteten Ferienwohnungen ist nach einem BFH-Urteil vom 16. April 2013 (Az. IX R 22/12) schon dann erforderlich, wenn der Steuerzahler sich eine Zeit der Selbstnutzung vorbehalten hat – unabhängig davon, ob, wann und in welchem Umfang er von seinem Eigennutzungsrecht Gebrauch macht oder nicht. In dem Urteilsfall hatte ein Ehepaar im Jahr 1997 eine Ferienwohnung an der Ostsee erworben und nach umfangreichen Sanierungs- und Modernisierungsarbeiten ab 1999 durch eine beauftragte GmbH vermietet. Nach dem Vermittlungsvertrag hatten sich die Eigentümer eine Eigennut-

zung im Umfang von höchstens 21 Tagen im Jahr vorbehalten. Tatsächlich nutzten sie die Wohnung in den Folgejahren auch regelmäßig für private Urlaubsaufenthalte. Im Übrigen lag die Auslastung der Wohnung in den Jahren 2000 bis 2011 im Durchschnitt bei 124 Tagen. Das Finanzamt erkannte die erklärten Vermietungsverluste der Streitjahre 1997 bis 2006 nach Überprüfung einer angeforderten Überschussprognose nicht an. Das Niedersächsische Finanzgericht gab den Klägern erstinstanzlich mit Urteil vom 7. März 2012 Recht (Az. 9 K 180/09). Die Steuerzahler seien trotz der vorbehaltenen Selbstnutzung nicht zu einer Prognoserechnung verpflichtet gewesen. Sie hätten eine überdurchschnittliche Anzahl an Vermietungstagen erreicht, die zeitlich geringfügige Selbstnutzung sei zu vernachlässigen und das Finanzamt müsse die Einkünfterzielungsabsicht typisierend unterstellen. Der BFH hob in der Revision das Urteil auf und verwies die Sache zurück nach Hannover, verbunden mit der Verpflichtung, eine Totalüberschussprognose durchzuführen.



Entlastung für Bauträger

§13 b UmsatzsteuerG. Weil die Auslegung einer Vorschrift durch die Verwaltung nicht rechtssicher ist, können Bauträger aufatmen: Der Bundesfinanzhof (BFH) hat entschieden, dass sie keine Umsatzsteuer schulden.

Dr. Peter Steinmüller, Groß-Gerau

Ein Bauträger hatte einen Generalunternehmer mit der Erstellung eines Gebäudes beauftragt. Der Vertrag wurde gekündigt. Der Bauträger hat die nicht in Rechnung gestellte Umsatzsteuer zunächst selbst erklärt und abgeführt. In seiner Jahreserklärung gab er an, selber keine nachhaltigen Bauleistungen erbracht zu haben. Er schulde deshalb keine Umsatzsteuer.

Das Finanzamt hatte dem jedoch entgegengehalten, der Empfänger einer Bauleistung erbringe schon dann „Bauleistungen“ im Sinne von § 13b UmsatzsteuerG (UStG), wenn zwischen den von ihm empfangenen und den von ihm erbrachten Leistungen kein unmittelbarer Zusammenhang bestehe. Schwierige Auslegungsfrage, betreibt doch der Bauträger den Erwerb, die Erschließung und die Bebauung von Grundstücken.

Der Bauträger klagte, das Finanzgericht wies die Klage ab. Daraufhin legte der Bauträger Revision beim BFH ein.

Der ließ zunächst beim Europäischen Gerichtshof EuGH klären, ob § 13b UStG überhaupt mit dem Europarecht vereinbar sei. Der EuGH hat dies grundsätzlich bejaht, hat aber die nationalen Gerichte dazu aufgefordert, bei der Anwendung der Vorschrift für Rechtssicherheit zu sorgen.

Auslegung ist nicht rechtssicher

Davon ausgehend hat der BFH die Auslegung der Vorschrift durch die Finanzverwaltung in Abschn. 182a Umsatzsteuererrichtlinien 2005 (jetzt 13b.3 und 13b.5 UmsatzsteuerAE) als nicht ausreichend rechtssicher verworfen.

Moniert wurde: Der Bauunternehmer kann regelmäßig nicht – so wie von der Verwaltungsanweisung eigentlich vorausgesetzt – erkennen, ob der Bauträger selbst nachhaltig (das heißt zu mehr als zehn Prozent) Bauleistungen erbringt. Ferner genügt es nicht, Bauleistungen

ohne unmittelbaren Zusammenhang zwischen empfangenen und erbrachten Leistungen zu erbringen. Auch auf eine Einigung unter den Vertragspartnern kann es nicht ankommen, da die Steuerschuldnerschaft nicht zur Disposition der Beteiligten steht.

Konkret bedeutet dies, dass Bauträger nicht mehr als Steuerschuldner nach § 13b UmsatzsteuerG in Betracht kommen. Denn sie erbringen keine Bauleistung im Sinne der Vorschrift, sondern liefern bebaute Grundstücke. Das unterscheidet sie vom Generalunternehmer, der an seinen Auftraggeber Bauleistungen erbringt und deshalb die Steuer schuldet.

Der BFH hob das Urteil des Finanzgerichts somit auf und gab der Klage statt (Urteil v. 22.8.2013, V R 37/10, veröffentlicht am 27.11.2013). Denn der Bauträger hat die vom Bauunternehmer empfangene Leistung nicht selbst zu einer bauwerksbezogenen Werklieferung oder sonstigen Leistung verwendet. Er kommt danach nicht als Steuerschuldner nach § 13b UmsatzsteuerG in Betracht.

Anders ist es beim Generalunternehmer. Dieser erbringt an seinen Auftraggeber Bauleistungen. Er schuldet daher auch die Steuer.

Ist der Unternehmer in beiden Bereichen tätig, also sowohl als Bauträger als auch als Generalunternehmer, so kommt es auf die Verwendung der von ihm bezogenen Bauleistung an. Entscheidend ist dann, ob er die Bauleistung für eine steuerfreie Grundstücksübertragung als Bauträger oder für eine eigene steuerpflichtige Bauleistung als Generalunternehmer verwendet. ←|



Bauträger oder Generalunternehmer? Darauf kommt es bei der Beurteilung der Steuerschuld an.

Fernwärme: Sieg der Verbraucher

BGH-Urteil vom 15.1.2014. Die Leitentscheidung des Bundesgerichtshofs stärkt die Kundenrechte gegenüber den Fernwärmeversorgungsunternehmen. Jedenfalls dann, wenn kein schriftlicher Vertrag besteht ...

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

Dem neuen Fall des BGH (Az.: VIII ZR 111/13) liegt ein Urteil des Landgerichts Cottbus vom 27.03.13 (Az.: 1 S 86/12) zu Grunde. Es ging um einen Wärmeliefervertrag, der jedoch nur durch den tatsächlichen Bezug von Wärme zustande gekommen war. Nach Auszug des Mieters, der ursprünglich selbst einen Wärmeliefervertrag abgeschlossen und wirksam gekündigt hatte, bezog der Eigentümer die von den Stadtwerken weiterhin bereitgestellte Wärme. Ein unterschriebener Vertrag – etwa auf einem Vordruck des Versorgungsunternehmens – lag nicht vor.

Der Eigentümer zahlte Rechnungen und Abschlagsforderungen, und zwar auf der Grundlage des für „gleichartige Versorgungsverhältnisse“ geltenden Preises (ein so genannter faktischer Wärmeliefervertrag).

Später wollte er den Wärmebezug ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist beenden. Jetzt berief sich das Versorgungsunternehmen auf seine Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) sowie auf die Bundesverordnung AVB-FernwärmeV. Es vertrat die Auffassung, der Eigentümer müsse auch bei einem stillschweigenden Vertragsschluss nach Beendigung der Wärmeabnahme Mindestlaufzeiten und Kündigungsfristen einhalten. In der Konsequenz hätte der Eigentümer – unabhängig von dem zwischenzeitlich eingestellten Bezug – den Grundpreis noch 18 Monate lang weiter bezahlen müssen.

Der Bundesgerichtshof bestätigte die Entscheidung des Landgerichts, nach der ein Kunde einen faktischen Wärmeliefervertrag ohne Einhaltung ei-

ner Kündigungsfrist jederzeit kündigen kann. Praxisrelevant erscheint hierbei die Feststellung der Bundesrichter, dass ohne ausdrückliche Einbeziehung in einen Wärmeliefervertrag auch die Kündigungsfrist nach § 32 I AVBFernwärmeV nicht bindend sei. Eine vorge-tragene „Branchenüblichkeit“ genüge nicht, um AGB als in einen konkludent abgeschlossenen Vertrag einbezogen zu werten.

Erhebliche Praxisbedeutung

Das Urteil verdient im Ergebnis ungeteilte Zustimmung. Zudem kommt der Entscheidung erhebliche praktische Bedeutung zu, da konkludent abgeschlossene Energielieferverträge im Zusammenhang mit der Beendigung von Mietverträgen oder Eigentümerwechseln im immobilienwirtschaftlichen Alltag regelmäßig anzutreffen sind. Gerade in der wettbewerbsfeindlich strukturierten Fernwärmewirtschaft sind faktische Wärmelieferverträge keine Seltenheit. Denn der Monopolanbieter vertraut oftmals darauf, dass sein „gefangener Kunde“ keine Alternativen findet.

Es ist damit zu rechnen, dass Versorgungsunternehmen unter dem Eindruck dieser Entscheidung zeitnah versuchen werden, ihre „faktischen Kunden“ umfassend vertraglich zu binden und hierbei ihre Bedingungen durchzusetzen. Entsprechende Kundenanschriften werden vorbereitet. Zusätzlicher Druck soll auf die Kunden mit einer Kündigungsandrohung ausgeübt werden.

Es empfiehlt sich, derartige Bestätigungsschreiben zurückzuweisen und



BGH-Urteil. Betroffene Fernwärmekunden können nun bessere Konditionen erreichen.

einen eventuell übermittelten Vertragsentwurf sorgfältig zu prüfen. In den meisten Fällen lassen sich deutliche Verbesserungen der Konditionen erreichen.

Dringender Reformbedarf

Die Entscheidung gibt zudem Anlass, auf den dringenden Reformbedarf des fernwärmerechtlichen Ordnungsrahmens hinzuweisen: Neben dem Umstand, dass die Fernwärmeversorgung weder der Kontrolle durch die Regulierungsbehörden noch der verschärften kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht im Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung unterfällt, verdient besonders die AVBFernwärmeV Kritik.

Die tendenziell versorgerfreundliche Verordnung sollte kurzfristig angepasst werden und sich an den erreichten Standards der entsprechenden Verordnungen für Strom und Gas orientieren. ←|

Silberhochzeit der Mipim

Cannes. Die Messe findet zum 25. Mal statt. Pünktlich zum Jubiläum soll es im Herbst 2014 erstmalig einen Ableger der Mipim in London geben. Der Fokus in diesem Frühjahr liegt an der Côte d'Azur auf den internationalen Entwicklungen.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Von Dienstag, 11. März, bis Freitag, 14. März 2014, im Palais des Festivals et des Congrès in Cannes, Frankreich: Die Eckdaten für die 25. Mipim stehen seit Langem fest. Der „einzigartige Zugang zur größten Anzahl von Entwicklungsprojekten und Kapitalquellen weltweit“, wie der Veranstalter Reed Midem verspricht, ist für internationale Marktteilnehmer – ganz vorne Investoren und Entwickler – wieder Pflichtprogramm. „Die Investmentmärkte Russland und Brasilien stehen neben der Türkei als Ehrengastländer im Scheinwerferlicht“, so Mipim-Chef Filippo Rean (siehe auch Interview auf Seite 40–41). Neben Großbritannien und hier vor allem London wird Deutschland beliebter Hafen für Anleger bleiben.

Wer erinnert sich? Im Vorjahr 2013 war es so schwierig wie selten zuvor, nach Cannes zu gelangen. Nicht ausgebuchte Flüge, voll belegte Hotels oder Arbeitsniederlegungen in Frankreich waren schuld, sondern heftiger Schneefall in Frankfurt und Streiks in Düsseldorf beim Bodenpersonal. Auch wenn die Kosten-Nutzen-Analyse jedes Jahr ein Dauerthema ist, kommt niemand, der internationale Netzwerke in den Immobilienmärkten knüpfen und pflegen will, an der Mipim vorbei. Allenfalls die Dauer, eher nur ein oder zwei Tage, ist diskutabel.

Aus deutscher Sicht erfreulich war 2013, dass Jury und Messepublikum beispielsweise mit dem „Milaneo“ in Stuttgart und „The Squire“ am Frankfurter Flughafen im Vorjahr auch deutsche Immobilien prämierten. Und 2014? Am vorletzten Messeabend wird wieder

inszeniert. Die gewerbliche Immobilienwirtschaft darf sich kurz wie im Rampenlicht bei den am gleichen Platz stattfindenden Filmfestspielen fühlen. And the Winner is?

Doch nicht nur wer das größte, höchste, schönste Projekt im Portfolio hat, wird beachtet. Filippo Rean weist auf internationale Partner wie die Harvard Business School, die OECD, die Europäische Kommission und viele hohe Persönlichkeiten, die mit Marktexperten Ansichten teilen, prüfen und diskutieren wollen. Großstädte wie Moskau präsentieren sich zum Beispiel mit ehrgeizigen Projekten im Großraum Moskau. Paris will mit dem Grand Paris punkten, London, Berlin, Stockholm und Brüssel werden mit spannenden Expertisen anreisen.

Deutschland als Schlüsselziel

Deutschland beispielsweise sei weiterhin mit guten Wachstumsprognosen ein Schlüsselziel für Investoren, sagt Rean. Die erste Teilnahme der Vertreter der Deutschen Bank zeige die führende Rolle der Finanzinstitute im Anlageprozess. Andere europäische Länder wie Großbritannien, Frankreich, Italien und international USA, China und Japan würden mehr in den Blickpunkt kommen, so Rean weiter.

Beinahe überschwänglich startete CBRE mit einer Analyse des deutschen Investmentmarkts ins neue Jahr: „Ein fulminantes Schlussquartal mit einem Transaktionsvolumen von knapp 11,3 Milliarden Euro (plus sechs Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal) sorgt

Auf einen Blick

- › Die Investmentmärkte Russland und Brasilien stehen neben der Türkei als Ehrengastländer im Scheinwerferlicht der diesjährigen Mipim.
- › Großstädte wie Moskau präsentieren sich mit ehrgeizigen Projekten.
- › Der Trend zu Gemeinschaftsständen bleibt ungebrochen.
- › Für die neue Mipim UK rechnet die Messeleitung mit mindestens 3.000 Teilnehmern, die sich an hundert Ständen auf 1.700 Quadratmetern informieren können.

für das beste Ergebnis am Investmentmarkt für gewerbliche Immobilien in Deutschland seit Ausbruch der Finanzkrise.“ Im Jahresverlauf 2013 wurden laut CBRE mehr als 30,4 Milliarden Euro investiert (ein um 21 Prozent oder 5,2 Milliarden Euro höheres Transaktionsvolumen als im Vorjahr). Nun muss man mit Jahresstatistiken und vordatierten Abschlüssen vorsichtig sein. Doch dank Stabilität und Sicherheit ist und bleibt Deutschland auch 2014 eines der wichtigsten Anlageziele weltweit.

„Der deutsche Investmentmarkt boomt und das Vertrauen der nationalen wie internationalen Immobilieninvestoren in den hiesigen Markt verfestigt sich dank seiner Stabilität und Sicherheit zunehmend“, sagt Fabian Klein MRICS, Head of Investment bei CBRE in Deutschland. Als Belege dienen einige Großtransaktionen und ein deut-



Die Türkei ist wie im Vorjahr „Land of Honour“, hinzu kommen Brasilien und Russland. Brasilien steht wohl auch schlicht als Austragungsland der diesjährigen Fußball-Weltmeisterschaft in besonderem Licht.

liches Plus bei den Paketverkäufen im Core- sowie zunehmend auch wieder im Non-Core-Bereich. Vor allem asiatische Investoren haben ihre Antennen weiter ausgefahren für Zukäufe in good old Germany.

Andreas Pohl, Vorstandsmitglied Deutsche Hypo, erwartet ein Transaktionsvolumen im laufenden Jahr von erneut um die 30 Milliarden Euro: „Wir gehen für Deutschland von einer weiterhin positiven Entwicklung des Immobilienmarkts aus. Ein Trend für 2014 ist, dass bei den zu finanzierenden Vorhaben neben den klassischen Neubauprojektentwicklungen immer mehr Refurbishments und Modernisierungsprojekte auf den Markt kommen.“

Ignaz Trombello MRICS und Head of Investment Colliers International Deutschland, rechnet für das laufende Geschäftsjahr sogar eher noch mit ei-

ner Steigerung in der Investmentaktivität. Mit Deutschland als Profiteur. Der Anlagedruck vor allem für Kapitalsammelstellen wie Versicherungen, Pensionskassen, Staatsfonds und auch private Anleger werde sich mangels Alternativen nicht verringern. Die Erweiterung der Anlagekriterien seitens mancher Investoren lasse außerdem zunehmende Aktivitäten im Bereich der Core-plus- und Value-add-Produkte sowie in B-Städten erwarten, argumentiert Trombello.

Viele wichtige Gespräche

Auf wichtige Gespräche mit Investoren, Retailern und Städtevertretern freut sich das ECE-Team um Geschäftsführer Alexander Otto. Wie in den Vorjahren wird der ECE-Stand (80 Quadratmeter) Andockstelle für Besucher und das 40 Mitarbeiter starke Fachteam |→

Mipim Awards 2014

28 Finalisten haben diesmal eine Chance, den MIPIM-Award mit nach Hause zu nehmen. Wer das sein wird, entscheiden zu jeweils 50 Prozent die Messebesucher, die ihre Stimmen für das beste Projekt während der Mipim abgeben können sowie eine internationale Jury.

In diesem Jahr schafften es zwei deutsche Projekte auf die Liste der Nominierten:

- › Das Strabag-Projekt Tanzende Türme (Kategorie Beste Büro- und Geschäftsimmoblie) im Hamburger Stadtteil St. Pauli
- › Der Düsseldorfer Kö-Bogen (Kategorie Bestes Stadterneuerungsprojekt), entwickelt von „die developer“

Die Bekanntgabe der Gewinner findet am Abend des 13. März 2014 im Palais des Festivals statt.

Den Briten fehlt bislang ihr eigenes Immobilien-Highlight. Eine Erstaufflage der Mipim UK soll dieses Jahr stattfinden.

Zahlen, Daten, Fakten

Rückblick Mipim 2013:

- › 19.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche
- › 4.300 Investoren
- › 1.975 ausstellende Firmen
- › 20.000 Teilnehmer
- › 80 Länder
- › 460 Journalisten

Ausblick Mipim 2014:

- › Alle Zeichen stehen auf größer und mehr.



vor Ort sein. Gezeigt werden sollen unter anderem Modelle der von ECE geplanten Philips-Deutschlandzentrale in Hamburg und des Centerprojekts Aquis Plaza in Aachen.

Der Trend zu Gemeinschaftsständen (unter dem Dach einer Region oder Stadt) bleibt indes verständlicherweise ungebrochen. Zur natürlichen inflationsbereinigten Preiserhöhung von Standgebühren muss diesmal für alle eine erhöhte Mehrwertsteuer in Frankreich (seit Anfang 2014) eingepreist werden.

Filippo Rean: „Ja, wir sammeln weiterhin Kommunen und private Unternehmen aus der gleichen Stadt oder Region. Die meisten vom Vorjahr kommen zurück und es gibt einige neue, wie zum Beispiel aus Brasilien, Portugal, Finnland, Polen, der Türkei. Auch einstige Krisenländer wie Irland, Spanien oder Italien werden wieder attraktiver.“

Bereits zum 17. Mal beteiligt sich die Landeshauptstadt Stuttgart mit ihren Partnern mit einem eigenen Stand an der Mipim. Auf dem Gemeinschaftsstand „Stuttgart & Partner“ sind zum Beispiel die Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG, Colliers International Stuttgart GmbH, Drees & Sommer GmbH, Bank-

haus Ellwanger & Geiger KG, Epple Projekt GmbH, Phoenix Real Estate Development GmbH, STRABAG Real Estate GmbH und Wirtschaftsförderung Region Stuttgart GmbH vertreten. Im Jahr 2012 wurden in der Landeshauptstadt Immobilien im Wert von 1,6 Milliarden Euro verkauft. Gegenüber dem Vorjahreswert liegt die Veränderung bei etwa 300 Prozent, womit die Bedeutung der Branche für die Schwaben geklärt scheint.

Andreas Köpke, von der Hamburger Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (HWF), verbucht wieder reges Interesse. „Sagen kann man wohl, dass es Aussteller im gewohnten Umfang geben wird.“ Wölbern Invest fällt aus bekannten Gründen weg, dafür kommt die Becken-Gruppe. Nachrichtenwert hat der gemeinsame Empfang mit Kopenhagen am ersten Messetag. „Er ist Teil einer Hamburger Strategie, die Kooperation mit Kopenhagen auf allen Ebenen zu erhöhen“, erzählt Köpke.

Über Grenzen hinweg

„Kopenhagen und Hamburg sind aufgrund ihrer geografischen Nähe, optischen Ähnlichkeit, kulturellen Vielfalt

und attraktiven Freizeit- und Shoppingmöglichkeiten die ‚Schwesterstädte‘ in Nordeuropa“, warb Prof. Hans-Jörg Schmidt-Trenz, Hauptgeschäftsführer der Handelskammer Hamburg, bereits Ende 2013 bei einer Pressekonferenz und einem Workshop im Montblanc-Store in Peking. Beide Städte seien für chinesische Touristen perfekte Einstiege in die Urlaubsregion Nordeuropa. Ein Signal zum Ausbau Richtung neuer Hotelbau-, Freizeitimmobilien- und Shoppingcenteraktivitäten soll in Cannes erfolgen.

Aufwind am Büromarkt in der Hafencity verspürt man in der Elbestadt auch seit Inbetriebnahme der neuen U-Bahnlinie. Der Beschluss, die Strecke nach Ostern zu verlängern, gebe der Immobilienwirtschaft hier neue Perspektiven.

Auch 2014 präsentieren sich natürlich Unternehmen der Bundeshauptstadt Berlin aus nahezu allen Bereichen der Immobilienwirtschaft auf dem Gemeinschaftsstand der Metropolregion Berlin. Die Investitionsbank Berlin ist im „Palais des Festivals“ am Stand H4.28 vertreten. Die Landeshauptstadt München ist auf der Mipim 2014 mit ihren Partnern am Stand R33.08 in der Halle Espace Riviera zu finden.

Mit einem Gemeinschaftsstand präsentiert sich „Landeshauptstadt Düsseldorf & Partner“ mit zahlreichen Mitausstellern ebenfalls seit vielen Jahren auf der Mipim. Düsseldorf ist laut Aussage der Stadtväter seit mehr als drei Jahren schuldenfrei, was Spielraum für Investitionen sichere. Man investiere in die Verkehrsinfrastruktur, in die Messe Düsseldorf und den internationalen Flughafen, schaffe genügend Flächen für Bürobau- und Gewerbeobjekte und habe bereits elf Mal die Gewerbesteuer und die Grundsteuer gesenkt, um Unternehmen zu entlasten.

„Investoren können auf den meisten Gewerbeimmobilienmärkten Europas derzeit von relativ attraktiven Kaufpreisen profitieren, vor allem in Großbritannien, aber auch in Deutschland“, heißt es in der jüngsten DTZ-Studie. Wegen des engen Zeitfensters zur Nutzung dieser Chancen werde mit verstärkter Investmentaktivität auf den liquidesten Märkten gerechnet. Weltweit führender Standort sei dabei London, wo im Jahresdurchschnitt mehr als elf Prozent des dortigen Immobilienbestands den Besitzer wechseln. Frankfurt liege bei weniger als der Hälfte.

Neues Event: Mipim UK

Eine Tatsache, die die Mipim-Macher wohl inspiriert hat, die schon räumlich aus den Nähten platzende Cannes-Messe um ein weiteres Event zu ergänzen. Nach Frankreich und Deutschland (mit der Expo Real) fehlt der drittstärksten Teilnehmergruppe auf der Mipim in Cannes, den Briten, bislang ihr eigenes Immobilien-Highlight. Für ihre Erstauflage rechnet Mipim UK laut Rean mit mindestens 3.000 Teilnehmern, die sich dann an hundert Ständen auf 1.700 Quadratmetern informieren können.

In der Branche bleibt man allerdings skeptisch. „Da sich neben der Mipim die Expo Real in den letzten Jahren nicht nur als deutsche, sondern europäische Messe etabliert hat, sehen wir derzeit nur einen sehr eingeschränkten Bedarf für ein weiteres Branchentreffen“, sagt Andreas Pohl.

Für Thomas Beyerle, Chefresearcher der IVG, findet das eigentliche Dealen um Projekte und Finanzierungen immer mehr in Hotels und hinter den Kulissen nahe der Croisette statt. „Das Investmentjahr 2013 hat an den Rekordwerten von 2007 schon gekratzt. 2014 wird wieder ein tolles Jahr.“ Beyerle beschreibt Trends wie Reurbanisierung und punktuelle Schwerpunkte wie Refurbishment, die mehr nach vorne kommen.

Die Türkei ist wie im Vorjahr „Land of Honour“, hinzu kommen Brasilien und Russland. Trotz Erdogan & Co. mit ungewissen politischen Entwicklungen ist das Land am Bosphorus populär. Istanbul und Ankara haben noch viel Potenzial, unter anderem für riesige Shoppingmeilen. Und Brasilien steht wohl auch schlicht als Austragungsland der diesjährigen Fußball-Weltmeisterschaft in besonderem Licht.

Rean: „Mehr als zweihundert Topexperten stehen im Rahmen von über 60 Konferenzveranstaltungen Rede und Antwort. Ein Highlight wird der Auftritt von Sergey Kuznetsov, Chef-Architekt des Moskauer Komitees für Architektur und Stadtentwicklung, sein.“ Dessen Keynote-Vortrag beschreibt das ehrgeizige Großraum-Moskau-Projekt, ein riesiges Modell soll helfen bei der Einordnung. Außerdem werden die Länder der Ehre einen Sonderpreis auf der Mipim-Award-Verleihung erhalten. Laut Rean sind für diese drei Länder insgesamt 37 Projekteinträge in den verschiedenen Kategorien eingegangen.

Wie Thomas Beyerle sieht auch Andreas Trumpp, Head of Research bei Colliers International Deutschland, die Märkte der Ehrengastländer eher mit Skepsis: „Unserer Global Investor Sentiment Survey 2014 un- |→



BIJOU BRIGITTE

Bijou Brigitte – das bedeutet 50 Jahre Leidenschaft für Modeschmuck und Accessoires. Mit mehr als 1.100 Filialen in über 20 Ländern ist Bijou Brigitte der Marktführer in Europa. Mehr über uns finden Sie unter www.bijou-brigitte.com.

Werden Sie Teil unserer Erfolgsgeschichte und unterstützen Sie uns in unserer Firmenzentrale als

**SACHBEARBEITER
MIETVERTRAGSVERWALTUNG/
EXPANSION (M/W)**

Das erwartet Sie:

Prüfung und Verwaltung von internationalen Mietverträgen in enger Zusammenarbeit mit den Abteilungen Expansion und Ladenbau; Pflege der Datenbank sowie Überwachung der Fristen; Beantragung von Mietsicherheiten; Termingerechte Abwicklung der Filialeröffnungen und Schließungen; Selbständige Korrespondenz mit Vertragspartnern und Maklern; Bearbeitung der Mietangebote; Rechnungskontrolle (Nebenkostenabrechnungen, Mietanpassungen, Umsatzmieten).

Ihr Profil:

Kaufmännische Ausbildung – vorzugsweise in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft; Mehrjährige Berufserfahrung im Vertragswesen von Gewerbeimmobilien, gern im Einzelhandel; Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift; Selbständige, zuverlässige und strukturierte Arbeitsweise; Sicherer Umgang mit den MS Office-Anwendungen.

Möchten Sie uns auf unserem Expansionskurs begleiten? Dann bewerben Sie sich jetzt! Bitte geben Sie die Kennziffer 1624/1113 sowie Ihren nächstmöglichen Eintrittstermin an.

Bijou Brigitte modische Accessoires AG

Personalrecruiting • Poppenbütteler Bogen 1 • 22399 Hamburg
bewerbung@bijou-brigitte.com • www.bijou-brigitte.com

tersuchte vor Kurzem die Strategien von Investoren weltweit. Demnach stehen weder die Türkei noch Brasilien in einem besonderen Investitionsfokus. In Brasilien dämpfen die politischen und wirtschaftlichen Probleme die Erwartungen spürbar, vor allem im Hinblick auf die hohe Inflationsrate sowie die drohende Herabstufung der Kreditwürdigkeit des Landes.“

Vor allem Russland ist für Beyerle ein Wackelkandidat, vor allem hinsichtlich „sicherer Investits“. Viele Investoren seien doch eher zurückhaltend in der Lagebeurteilung und würden sich fra-

gen, inwieweit sie an ihr Geld dort auch in einigen Jahren noch herankämen.

Mehr gefragt sind da so genannte Gateway-Cities wie London, New York, Sidney oder Tokio, die ein großer Teil der Investoren laut Trumpp ebenso wie die USA als Ganzes auf dem Einkaufszettel hat. Die Logistik wird, nach einer Stärkung der Messe-Präsenz in den Vorjahren, 2014 noch mehr in den Anlegerfokus in Cannes geraten. Christopher Garbe, Geschäftsführer der GuN Holding GmbH & Co. KG, weiß, warum: „Deutschland wird momentan von inter-

nationalen Investoren als sicherer Hafen des europäischen Kontinents gesehen, daher ist das Interesse an Immobilien mit stabilen Cashflows und auskömmlicher Rendite besonders hoch. Für diese Kriterien sind Logistikimmobilien besonders gut geeignet, da sie im Vergleich zu anderen bekannten Assetklassen eine höhere Rendite und stabile Cashflows bringen.“

Mipim-Awards: Neue Kategorien

Was ist noch neu: Bei den Mipim Awards werden zwei neue Kategorien

„Globale Chancen für Immobilienplayer“

Interview mit Filippo Rean

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Der Direktor der Immobilienmesse Mipim über das Messejubiläum und neue Ehrengastländer. Er beantwortet Fragen zu Veranstaltungstrends, Wachstumsbranchen und -potenzialen in der internationalen Immobilienwelt.



„Drei Messevormittage für Industrie- und Logistikimmobilien.“

Herr Rean, Sie begehen diesmal „Silberhochzeit“, mit 25 Jahren Mipim. Ist dazu etwas Besonderes geplant?

Rean: Seit Beginn der Mipim sind wir bemüht, die Trends und Herausforderungen der Branche abzubilden. Der enorme Erfolg bis heute bei Ausstellern und Besuchern gibt uns Recht. Das Mipim-Jubiläum werden wir unter anderem mit einem Magazin (inklusive

Rückblick auf die vergangenen Jahre) feiern. Pünktlich zum Geburtstag eröffnet auch das neu renovierte Majestic Beach Restaurant wieder seine Türen. Ein Premium-Platz für alle Teilnehmer zum Frühstück oder Mittagessen. Zugleich schauen wir nach vorne und auf die nächsten 25 Jahre, mit neuen Konzepten und noch weiter verbesserten Netzwerkveranstaltungen.

Die Türkei ist erneut „Land of Honour“, hinzu kommen die Ehrengastländer Brasilien und Russland?

Rean: Ja, richtig. Eines unserer Hauptziele bei der Auswahl dieser Länder ist es, den Fokus auf die Entwicklungschancen an den internationalen Immobilienmärkten zu richten. Diese drei Länder veranschaulichen sehr gut die verschiedenen Aspekte von Märkten mit starkem

etabliert. „Best Innovative Green Building“ würdigt umweltfreundliche und ressourceneffiziente Gebäude zugleich mit fortschrittlichen und innovativen Designkonzepten. Das „Best-Project der Stadterneuerung“ belohnt insbesondere Projekte, die die physische und wirtschaftliche Wiederbelebung einer Stadt voranbringen. Namhafte Referenten warten auf Besucher: Ein ehemaliger Berater von US-Präsident Barack Obama wird der Hauptredner auf dem Manchester-Stand auf der Mipim European Cities Partnerschaft Veranstaltung sein. Bruce Katz, Vizepräsident der einflussreichen

Brookings Institution in Washington, wird im The Majestic Hotel am Dienstag, 11. März 2014, über die Bedeutung der Zusammenarbeit zwischen den globalen Handelsstädten reden.

Ob sich die Mipim UK etabliert, bleibt abzuwarten. „Zu einem dritten oder vierten Branchentreffen im Jahr fehlt den Entscheidungsträgern die Zeit. Zusätzliche Initiativen mögen auf Länderebene von Bedarf sein“, meint Achim Degen, Geschäftsführer Colliers International Deutschland.

Mehr Bedeutung hat für Thomas Beyerle neben den gesetzten Immobili-

en-Messen in München und Cannes die Business Arena in Stockholm: „Im vergangenen Jahr kamen, rekordverdächtig, fast 5.000 Besucher, alles, was Rang und Namen hatte, aus Schweden, Finnland, Norwegen und Dänemark. Von Advokatfirman Cederquist über Catella, Newsec, SEB bis zur Stadt Örebro reihten sich rund 100 Aussteller im Stockholm Waterfront Congress Centre, Gewerbe und Wohnnutzung paritätisch verteilt.“ Für Beyerle ein weiteres Zeichen der allgemeinen Investitionstätigkeit in Sachwerte und in stabile, sprich risikoarme Länder und Standorte. ←|

Wachstumspotenzial. Zum Beispiel haben viele Investmentfonds Brasilien im Visier. Die Südamerikaner sind seit mehr als zehn Jahren dabei – und ihnen wird eine größere Rolle in den kommenden Jahren zugeschrieben. Das Land ist Gastgeber der nächsten Olympischen Sommerspiele, während in Russland schon 2018 die Fußball-Weltmeisterschaft ausgerichtet wird. Die Türkei mit ihren Metropolstädten hat unterdessen einen ständig wachsenden Bedarf an Wohnraum, Büro- und Einzelhandelskomplexen.

Und welche Märkte beobachten Sie besonders?

Rean: Spannenden Schlüsselmärkten für internationale Investoren, wie beispielsweise Deutschland, werden aber natürlich auch mehrere Konferenzsitzungen gewidmet. Deutschland wird weiterhin starkes Ziel von Investments sein, die erstmalige Teilnahme der Deutschen Bank zeigt die führende Rolle der Finanzinstitute im Anlageprozess.

Von welchen Ländern aus Europa, Amerika und Asien erwarten Sie eine auffällige Präsenz? Gibt es Überraschungskandidaten?

Rean: Weitere europäische Länder wie Großbritannien, Frankreich, Italien und international die USA und China werden

sehr präsent sein. Das japanische Ministerium für Land, Infrastruktur, Verkehr und Fremdenverkehr ist zu unserer Freude erstmalig als Teilnehmer dabei.

Treten Sie mit der Einführung der Londoner Mipim nicht in Konkurrenz mit der Expo Real?

Rean: Die Mipim Großbritannien, vom 15. bis 17. Oktober zum ersten Mal in London, wird sich ausschließlich auf den britischen Markt fokussieren. Diese Veranstaltung bietet als erstes Forum dieser Art für Profis Angebote in allen wichtigen Bereichen des nationalen Immobilienmarkts – und schließt damit eine Lücke. Die Messe richtet sich an führende Immobilien-Entscheider, die auf einer nationalen, regionalen und lokalen Ebene in Städten in ganz England, in Nordirland, Schottland und Wales tätig sind. Sie hat somit wirklich nichts mit der Expo Real zu tun.

Investmentthemen werden an jedem Stand und auf den Terrassen besprochen. Gibt es auch offizielle Orte dafür?

Rean: Die Zukunft der Immobilien ist eng mit der Wirtschaft, Veränderungen in den Finanzstrukturen und auch mit Anlegerprofilen verknüpft. Zu den Höhepunkten zählen 2014 die von den Investmentgesellschaften Amundi und Allianz organisierten Seminare über neue

Trends bei Immobilieninvestments. Beleuchtet werden in diesem Rahmen Themen wie „Globale Immobilien: Portfoliooptimierung nach Geografie, Branche und Strategie“.

Es gibt immer mehr und immer größere Städte. Ein Thema für die Mipim?

Rean: Eine der großen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts wird am Mittwoch, den 12. März im Mittelpunkt stehen. Das Thema europäische Stadtentwicklung werden Gérard Mestrallet, CEO von GDF Suez und Sir Michel Bear, Ex-Bürgermeister der City of London und Vorsitzender der Investitions-Regeneration-Organisation diskutieren.

Welche Spezialimmobilien sind vertreten?

Rean: Das Wachstumssegment Industrie- und Logistikimmobilien. Sie nehmen, auch aufgrund der Entwicklung von E-Commerce, eine zunehmend wichtige Rolle ein. Auf der Mipim widmen wir diesem Bereich drei Vormittage. Zum ersten Mal wird es ein Seminar über Gesundheitsimmobilien (Kliniken und Pflegeheime) geben. Die rasche Urbanisierung in den Schwellenländern stellt neue Herausforderungen an den Gesundheitsmarkt – mit entsprechenden Auswirkungen und Chancen für alle Immobilienplayer. ←|

Ein Deal und die Folgen

Immobilienportale. Der Verkauf der Scout-Gruppe bringt den Markt in Bewegung. Mit noch stärkerem Fokus auf Mobilität und teils einer neuen Preisstruktur begegnen die führenden Portale zukünftigen Herausforderungen. Ein Situationsreport.

Christian Hunziker, Berlin

„Für unsere Kunden ändert sich durch den Verkauf der Scout24-Gruppe nichts“, verspricht Marc Stilke, CEO von ImmobilienScout24. „Wir werden weiterhin der verlässliche Partner unserer Kunden rund um die Immobilie sein.“ Im November hatte die Deutsche Telekom als bisherige Alleineigentümerin von Scout24, zu der Deutschlands größtes Immobilienportal gehört, den Verkauf von 70 Prozent der Anteile an die Private-Equity-Gesellschaft Hellman & Friedman bekannt gegeben. 30 Prozent verbleiben beim einstigen Staatskonzern – und dieser Anteil, ist der neue Telekom-Chef Timotheus Hötting überzeugt, „verfügt über ein erhebliches Wertsteigerungspotenzial“.

Zur Hebung dieses Potenzials maßgeblich beitragen soll ImmobilienScout24, seit Jahren unangefochtener Marktführer in Deutschland. 10 Millionen Nutzer (Unique Visitors), 300 Millionen Exposé-Aufrufe und 1,5 Millionen Immobilienangebote verzeichnet das Unternehmen pro Monat. Nicht mithalten können da die nächsten Verfolger: Immowelt zählt 4,2 Millionen Nutzer pro Monat und bietet 1,2 Millionen Objekte an, während Immonet auf 5,2 Mil-

lionen Nutzer kommt (allerdings auf einer anderen Erfassungsbasis). Auch die Zahl der Objekte lässt sich nicht direkt vergleichen, da Immonet die Zahl der monatlichen Angebote nicht bekanntgibt; auf sechs Monate bezogen sind es nach Unternehmensangaben knapp 1,5 Millionen. Regional decken die großen Immobilienbörsen ganz Deutschland ab, wenn auch mit leichten Unterschieden. Immowelt etwa hat nach eigenen Angaben Schwerpunkte in Süddeutschland und Nordrhein-Westfalen, wo das Portal mit Regionalzeitungen kooperiert.

Neue Preismodelle

ImmobilienScout will auch künftig mit regional differenzierten Paketlösungen arbeiten, wie CEO Stilke erklärt. Denn das Prinzip „one size fit’s all“ funktioniert nicht mehr, da „ein Makler in München eher ein Objektproblem hat, während sein Kollege im ländlichen Mecklenburg-Vorpommern mehr Unterstützung bei der Vermarktung braucht“. Gedanken über neue Preismodelle macht man sich auch bei Immonet, wie Klaus Saloch verrät. Das Mitglied der

Auf einen Blick

- › ImmobilienScout24 bleibt unangefochtener Marktführer bei den Immobilienportalen, gefolgt von Immowelt und Immonet.
- › Trotz des Verkaufs der Scout-Gruppe an Hellman & Friedman plant ImmobilienScout24 nach eigenen Angaben keine Änderung der Geschäftsstrategie.
- › Die Portale setzen verstärkt auf mobile Anwendungen, auf die Vermarktung von Gewerbeimmobilien und auf zusätzliche Dienstleistungen wie zum Beispiel die Bewertung von Maklern.

Geschäftsleitung verweist darauf, dass das heutige Preissystem noch auf dem Prinzip der Zeitungsschaltungen basiere. Es könne deshalb durchaus sein, „dass wir unsere Preissystematik ändern und in den nächsten beiden Jahren Alternativmodelle anbieten“.

Darüber hinaus rechnet Saloch damit, dass ImmobilienScout24 unter dem neuen Investor die Preise weiter anheben wird. Immowelt-Vorstand Carsten Schlabritz hingegen erwartet kurzfristig keine Veränderungen beim großen Konkurrenten. Es bleibe jedoch abzuwarten, wie sich der Einfluss des Finanzinvestors auf die Geschäftspolitik bemerkbar machen werde. Für Immowelt verspricht Schlabritz, die Preise im laufenden Jahr nicht zu ändern. Auffällig ist eine weitere Entwicklung: Während auf den Portalen ursprünglich fast nur Wohnungen vermarktet wurden, hat in den letzten Jahren die Bedeutung der Gewerbeimmobi-



Finanziert sich über das so genannte Buyer’s Premium, eine Gebühr von fünf Prozent des Gebots – und diese muss der Höchstbieter entrichten. Der Newcomer Auction.com.
Im Bild: Ken Rivkin, Managing Director, Auction.com



Die Preise der großen drei im Vergleich

Ein Preisvergleich der drei großen Immobilienbörsen ist nicht einfach, da ihre Preissystematik unterschiedlich ist. ImmobilienScout24 etwa bietet Pakete an, deren Preis von der gewählten Region abhängt, wobei Ballungszentren teurer sind als strukturschwache Regionen. ImmoWelt wiederum bietet in seinem Premiumpaket Zusatzleistungen, für die eine erhebliche Einrichtungsgebühr fällig wird. Beispiel: Ein Anbieter will

monatlich 20 Objekte einstellen. Bei ImmobilienScout24 kostet dies pro Monat je nach Vermarktungsregion zwischen 459 Euro (regional) und 649 Euro (bundesweit). ImmoWelt stellt unabhängig von der Region 299 Euro (Profipaket) in Rechnung; beim Premiumpaket kommt eine einmalige Gebühr von 495 Euro hinzu. Bei Immonet summieren sich die Kosten auf 438 Euro, nämlich 219 Euro Grundgebühr plus 10,95 Euro pro Objekt (alle Beträge plus Mehrwertsteuer).

lien zugenommen. Bei ImmoWelt beträgt ihr Anteil mittlerweile sechs Prozent, bei ImmobilienScout24 zehn Prozent und bei Immonet 15 Prozent.

„In bestimmten Objektkategorien, zum Beispiel größeren Miet- oder Produktionsflächen, stößt ein offenes Portal allerdings an seine Grenzen, da die Vermarktung hier sehr viel diskreter und über direkte Kontaktabahnung stattfindet“, gibt ImmoWelt-Vorstand Schlabritz zu bedenken. Noch ausgeprägter gilt dies für größere Investmentobjekte. Immonet und ImmobilienScout24 haben darauf reagiert, indem sie geschlossene Marktplätze etabliert haben, zu denen nur qualifizierte Interessenten Zugang haben. Offenbar mit Erfolg: „Besonders die Vermarktung von Immobilien im mittleren Preissegment von ein bis fünf Millionen Euro findet inzwischen zunehmend im Internet statt“, beobachtet Immonet-Vertreter Saloch.

Findig sind die großen Portale auch, wenn es um die Entwicklung neuer Angebote geht. Für Aufsehen sorgte Branchenprimus ImmobilienScout24, als er 2012 Kauf- und Mietinteressenten die Möglichkeit eröffnete, die Qualität der Makler zu bewerten. Seit Kurzem können auch Auftraggeber, also Vermieter oder Verkäufer, die Leistung ihres Maklers beurteilen. Nach längerem Zögern folgen jetzt die Konkurrenten: ImmoWelt befindet sich „im intensiven Dialog mit unseren Professionals“ über die Einführung eines Bewertungstools für Makler, sagt Schlabritz. Immonet wiederum kooperiert mit dem Portal makler-empfehlung.de, wo nur diejenigen Kunden eine Bewertung abgeben dürfen, die tatsächlich eine Transaktion mit dem jeweiligen Makler abgeschlossen haben.

Einen Schwerpunkt legen alle Portale auf die Weiterentwicklung der Anwendungen für mobile Endgeräte. Wie groß

Bei den Maklerportalen gilt:

Eine höhere Reichweite hat ihren Preis. Entsprechend setzt Immobilien-Scout24 die höchsten Tarife durch.

hier das Potenzial ist, zeigt der Umstand, dass bei ImmobilienScout24 im Oktober 2013 erstmals mehr als die Hälfte der Nutzer über ein Smartphone oder ein Tablet auf die Angebote zugriffen.

Ausländischer Newcomer

Wer als Anbieter von Eigentums- oder Mietwohnungen einen breiten Interessentenkreis ansprechen will, kommt an einem der großen drei also kaum vorbei. Eine Alternative ist allenfalls das Portal Kalaydo, das seinen Schwerpunkt im Rheinland hat, aber mit insgesamt 150.000 Angeboten auch in anderen Regionen Präsenz markiert. Auf Portalen wie www.immopool.de, www.myimmo.de, www.quadratmeter.de oder www.ohne-makler.net finden sich hingegen für einzelne Standorte so wenige Angebote, dass sie die großen Wettbewerber kaum bedrängen können.

Doch die Konkurrenz schläft nicht: 2012 wagte Auction.com, nach eigenen Angaben die führende Online-Immobilienbörse der USA, den Schritt nach Deutschland. „Unsere Online-Plattform bietet einen transparenten und dabei einfachen, kosteneffizienten Verkaufsprozess“, schildert Ken Rivkin, Managing Director von Auction.com, die Vorteile des Portals. Bisher fanden in Deutschland vier Online-Auktionen statt, zuletzt im Dezember 2013, als 29 Gewerbeobjekte und 17 Mehrfamilienhäuser angeboten wurden. Teilnehmen an den Auktionen dürfen nur Bieter, die zuvor ihre Bonität nachgewiesen haben. Attraktiv ist das Portal für Anbieter nicht zuletzt deshalb, weil es für sie kostenfrei ist: Auction.com finanziert sich über das so genannte Buyer's Premium, eine Gebühr von fünf Prozent (zuzüglich Mehrwertsteuer) des Gebots – und diese muss der Höchstbieter entrichten. ←|

Online-Shops zum Anfassen

Einzelhandel. Für den Kunden gehört Einkaufen im Internet inzwischen zum Standard. Gleichzeitig möchte er aber auch nicht auf ein Ladengeschäft verzichten. Größen im deutschen E-Commerce richten deshalb vermehrt stationäre Filialen ein.

Joachim Stumpf, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung GmbH und IPH Handelsimmobilien GmbH

Auf einen Blick

- › Jeder zweite der 1.000 größten Online-Shops in Deutschland betreibt derzeit neben dem E-Commerce auch stationäre Geschäfte.
- › Zwei Drittel der Händler haben dabei ihren Ursprung im stationären Einzelhandel, ein Drittel entwickelte sich vom Online- zum Offline-Unternehmen.
- › Die Herangehensweise der Händler an das stationäre Geschäft unterscheidet sich. Die Strategien reichen vom so genannten Pop-up-Store bis hin zur Einrichtung eines deutschlandweiten Filialnetzes. Manche der Läden dienen als reine Showrooms, bei anderen rückt das Online-Geschäft völlig in den Hintergrund.

Hand aufs Herz: Wo haben Sie zuletzt ein Geschenk für Ihre Frau gekauft oder für die Schwiegermutter? Traditionell im Geschäft in der Innenstadt oder per Bestellung im Internet? Bei den meisten dürfte die Antwort eine Kombination der verschiedenen Möglichkeiten sein. Beim Surfen im Internet kam dem einen oder anderen vielleicht eine Idee für ein Geschenk und dieses wurde im Anschluss in einem Laden gekauft. Oder im Geschäft wurde ein Produkt entdeckt, über das man sich nach dem Einkaufsbummel im Internet informiert und es dort gekauft hat.

Der Multi-Channel-Handel ist schon lange keine graue Theorie mehr, er ist längst im deutschen Einzelhandel angekommen. Das hat bekanntermaßen strukturelle Konsequenzen für den sta-

tionären Einzelhandel. Weniger bekannt ist dagegen: Auch der Online-Handel muss sich verändern, um in der neuen Handelswelt Schritt halten zu können.

Jeder zweite der 1.000 größten Online-Shops in Deutschland betreibt derzeit neben dem E-Commerce auch stationäre Geschäfte. Zwei Drittel der Händler haben dabei ihren Ursprung im stationären Einzelhandel, ein Drittel entwickelte sich vom Online- zum Offline-Unternehmen. Ob Zalando, Mytoys oder Notebooksbilliger.de, zahlreiche Größen im deutschen E-Commerce haben in den vergangenen Jahren neben ihren Internet-Plattformen einzelne stationäre Präsenzen oder gar ein ganzes Filialnetz eingerichtet. Sie haben erkannt: Für den Kunden von heute gehört ein Online-Shop inzwischen zum Standard-Repertoire eines Einzelhändlers. Gleichzeitig möchte er aber auch nicht auf die Annehmlichkeiten eines Ladengeschäfts verzichten, wo Produkte angefasst und getestet werden können.

Unterschiedliche Strategien

Beispiele für das Phänomen „Online goes offline“ gibt es in diversen Bereichen des Einzelhandels. Die Herangehensweise der Händler an das stationäre Geschäft unterscheidet sich dabei jedoch in durchaus großem Maße. Die Strategien reichen vom so genannten Pop-up-Store, der für einen befristeten Zeitraum in einer Metropole eröffnet, bis hin zur Einrichtung eines deutschlandweiten Filialnetzes. Manche der Läden dienen als reine Showrooms für den anschließenden Verkauf im Internet, bei anderen

rückt das Online-Geschäft völlig in den Hintergrund.

Beispiel Notebooksbilliger.de: Das Unternehmen zählt zu den umsatzstärksten deutschen Online-Händlern. Neben dem Hauptgeschäft im E-Commerce hat das Unternehmen mittlerweile drei Filialen eröffnet. Ein Konzept, das sich auch bei anderen Online-Händlern bewährt hat: Der Elektronikhändler Cyberport betreibt deutschlandweit 13 Filialen, der Kinderspielzeug-Spezialist Mytoys hat ebenfalls 13 Läden eröffnet. In einer weit größeren Dimension expandierten ehemalige reine Versandhändler wie der Campingspezialist „Fritz Berger“ mit bereits etwa 50 und der Bekleidungs-händler „bon prix“ mit über 70 stationären Geschäften in Deutschland. Einen anderen Weg geht der deutsche Online-Riese Zalando: Dieser eröffnete ein 1.000 Quadratmeter großes Outlet in Berlin, bei dem sich Kunden zunächst für eine Mitgliedskarte registrieren müssen.

Dass der Einstieg ins stationäre Geschäft keine dauerhafte Präsenz bedeuten muss, zeigt das Beispiel Ebay. Der weltweit größte Online-Marktplatz eröffnete 2012 einen Pop-up-Store in Berlin. Auf 400 Quadratmetern wurden 150 Produkte aus dem aktuellen Sortiment präsentiert. Klassisch einkaufen konnten Ladenbesucher jedoch nicht. Neben den Produkten waren so genannte QR-Codes angebracht, die die Kaufinteressenten mit ihrem Mobiltelefon scannen und so das Produkt im Anschluss online erwerben konnten. Solche Pop-up-Konzepte bieten E-Commerce-Playern eine interessante Plattform für Experimente. Hier können sie ihr Produktsortiment

neuen Kundengruppen zugänglich machen. Das Ziel dabei ist keine langfristige Store-Strategie, bei der sich ein Ladengeschäft selbst tragen muss.

Keine Einbahnstraße

Die verschiedenen Wege der Online-Händler ins Offline-Geschäft zeigen vor allem eines: Die Entwicklung des Handels ist bei Weitem keine Einbahnstraße. Vielmehr gilt es in Zukunft, eines Hyperwettbewerbs auf allen Kanälen Herr zu werden. Eine entscheidende Rolle dabei spielt die Verbreitung mobiler Endgeräte wie Smartphones und Tablet-PCs. Die Technologien lösen die Grenzen zwischen Online- und stationärem Handel bereits jetzt auf und schaffen neue Spielregeln im Handel. Wie sehr sie das Konsumentenverhalten bereits verändert haben, zeigt eine Studie von Google. Demnach haben 97 Prozent der Besitzer eines Smartphones mit ihrem Gerät schon einmal nach einem Produkt oder einer Dienstleistung gesucht. 35 Prozent von ihnen kauften anschließend im Internet, weitere 27 Prozent im Geschäft.

Die Händler müssen lernen, die unterschiedlichen Muster des Kaufverhaltens für sich zu nutzen. Aus Handelskonzernen werden Technologie-

unternehmen, deren Geschäftsmodell den Online- und den Offline-Handel gleichermaßen umfasst. Ob Smartphone, Tablet-PC, Laptop oder stationäres Geschäft, die Zugangswege sind je nach Situation verschieden und werden individuell miteinander verbunden. Das bietet Händlern die Chance, den Kunden über eine Vielzahl von Kanälen zu erreichen, birgt aber zugleich die Gefahr, den Kunden bei einem möglichen Kanalwechsel zu verlieren. Deshalb reicht es für Einzelhändler bei Weitem nicht aus, auf allen Kanälen präsent zu sein. Vielmehr müssen Verknüpfungen zwischen den verschiedenen Kanälen entwickelt werden. Das können beispielsweise Gutscheine für den Online-Shop sein, die bei einem Kauf im stationären Geschäft verteilt werden, oder ein auf der Website platzierter Hinweis auf den stationären Laden in der Nähe des Kunden.

Das zunehmende Zusammenspiel von Online- und Offline-Handel hat enorme strukturelle Auswirkungen auf den stationären Einzelhandel. Ladenkonzepte und ganze Shopping-Center werden sich grundlegend verändern. Center Manager werden völlig neue Wege entwickeln müssen, um Einzelhandelsunternehmen die Flächen bieten zu können, die sie benötigen. Dabei

geht es sowohl um neue Anforderungen in der digitalen Welt als auch um eine Umgestaltung der realen Flächen in den Centern. Nicht nur die Läden, sondern auch die Center müssen digital sichtbar werden. Das erfordert ein verstärktes Online- und Mobile Marketing.

Große Bedeutung kommt dabei dem regionalen Online-Marketing und den so genannten Location-based-services zu, die den Kunden mit Zusatzinformationen versorgen, die individuell auf seinen aktuellen Aufenthaltsort zugeschnitten sind. Beispielsweise können dem Kunden mithilfe einer Smartphone-App die Wege im Shopping-Center angezeigt oder tagesaktuelle Angebote angeboten werden. Der Kunde erwartet außerdem, dass ein Shopping-Center mit einer eigenen Website im Internet vertreten ist und dass es einen Auftritt in sozialen Netzwerken wie Facebook hat.

Digitalisierte Ladenflächen

Auf der anderen Seite werden auch die Verkaufs- und Centerflächen immer digitaler. Ob computergesteuerte Werbeflächen im Schaufenster, hybride Beratung über Touchscreens oder Umkleidekabinen, in denen das neue Outfit per Kamera direkt mit den Freunden bei Facebook geteilt werden kann – der Digitalisierung der Ladenflächen scheinen keine Grenzen gesetzt.

Center Manager müssen sich auf diese neuen Möglichkeiten einstellen, um potenziellen Mietern die notwendige technische Infrastruktur bieten zu können. Das kann nur gelingen, wenn der Center Manager über das notwendige Handels-Know-how verfügt und sich regelmäßig mit den Geschäftsmodellen der Handelsunternehmen auseinandersetzt. Ob ursprünglicher Online-Shop oder traditionsreiches stationäres Handelsunternehmen, der Center Manager muss für jede Fläche des Shopping-Centers den richtigen Mieter finden. Und auch bei den Centerflächen muss er auf den richtigen Digitalisierungs-Mix setzen – eine große Aufgabe, vor allem mit Blick auf die Geschwindigkeit, mit der sich die digitale Welt entwickelt. ←|



Im realen Leben. Viele Online-Händler setzen inzwischen auf stationäre Filialen, manche haben nur einige, andere gleich ein deutschlandweites Netz.

Probleme am Hunsrück

Was kann Mediation leisten? Wie läuft der Prozess ab und wo stößt die Konfliktlösungsstrategie an ihre Grenzen? Das zeigt der Fall um eine geplante Änderung der Straßenführung in der Gemeinde Rhaunen in Rheinland-Pfalz.

Kristina Oldenburg, Frankfurt



Auf Kuschelkurs? Wirklich lieb haben müssen sich die Teilnehmer nach der Mediation nicht. Aber die harten Fronten sollten aufgeweicht sein.

Seit etwa zwei Jahren ist das Thema „Bürgerbeteiligung“ ein Dauerbrenner für die Immobilienbranche. Unter diesem Oberbegriff wird häufig auch das Stichwort Mediation genannt. Mediation kann jedoch als Verfahren zur Konfliktlösung nicht mit einem von der Politik einberufenen „Runden Tisch“ und schon gar nicht mit Bürgerversammlungen gleichgesetzt werden. Auch das Schlichtungsverfahren zu einem Bauvorhaben in Stuttgart hatte mit seinem öffentlichen Charakter nur wenig mit einer Mediation zu tun.

Was genau verbirgt sich also hinter dem Begriff Mediation? Die Mediation ist eine konsensbasierte Methode der Konfliktlösung, die nach klaren Regeln verläuft und vor allem das Ziel hat, gegenseitigen Respekt und einen Per-

spektivwechsel bei den Beteiligten zu erreichen – im Idealfall entsteht so eine „Win-win-Lösung“. Die Rahmenbedingungen des Verfahrens sind mittlerweile auch per Mediationsgesetz festgelegt. Speziell dafür ausgebildete Mediatoren können diese als Referenzrahmen für die Gestaltung von Beteiligungs- und Moderationskonzepten nutzen. Ihre Aufgabe ist es, immer wieder helfend einzugreifen, um einen konstruktiven und letztlich zielführenden Gesprächsverlauf zu gewährleisten.

Obwohl durch eine fachgerecht durchgeführte Mediation auf längere Sicht viele Konflikte um Baumaßnahmen befriedet oder zumindest auf eine konstruktive Schiene gesetzt werden könnten, ist dieses Verfahren bisher noch relativ unbekannt. Was die Medi-

- ## Auf einen Blick
- › Mediation kann als Verfahren zur Konfliktlösung nicht mit einem von der Politik einberufenen „Runden Tisch“ und schon gar nicht mit Bürgerversammlungen gleichgesetzt werden.
 - › Auch das Schlichtungsverfahren zu einem Bauvorhaben in Stuttgart hatte mit seinem öffentlichen Charakter nur wenig mit einer Mediation zu tun.
 - › Mediation ist eine konsensbasierte Methode der Konfliktlösung, die nach klaren Regeln verläuft und vor allem das Ziel hat, gegenseitigen Respekt und einen Perspektivwechsel bei den Beteiligten zu erreichen – im Idealfall entsteht so eine „Win-win-Lösung“.

ation tatsächlich leisten kann, wie der Prozess im Einzelnen abläuft und wo diese Konfliktlösungsstrategie an ihre Grenzen stößt, zeigt das folgende Projektbeispiel. Da Verschwiegenheit zu den Grundprinzipien der Mediation gehört: Die Angaben zum Konflikt um die geplante Änderung der Straßenführung in der Ortsgemeinde Rhaunen in Rheinland-Pfalz sind im Wesentlichen bereits öffentlich publiziert worden.

Konflikt um Ortskernsanierung

Rhaunen, am Idarwald im Hunsrück-Talkessel gelegen, ist ein anerkannter Fremdenverkehrsort mit rund 2.000 Einwohnern. Ende Mai 2012 legte die Ortsgemeinde einen Bebauungsplanentwurf zur öffentlichen Einsicht aus. Erklärtes

Ziel der bei der laufenden Ortskernsanierung geplanten Maßnahmen ist die attraktive, zukunftsfähige Erneuerung des Ortskerns. Dafür sollen Verkehrs- und Freiflächen funktional verbessert und leer stehende Gebäude abgerissen oder aber mit dem Ziel einer Umnutzung saniert werden. Ziel ist zudem, neuen Wohnraum zu schaffen und die ortsbildprägende Bausubstanz zu erhalten.

Der Rahmenplan zur Ortskernsanierung und insbesondere die Planung eines neuen Kreisels wurden von vielen Bürgern abgelehnt. Eine Interessengemeinschaft formierte sich und sprach sich direkt bei der Administration und auch über die lokalen und regionalen Medien gegen den ausliegenden Bebauungsplan zum Kreisel aus.

Auf Unverständnis stieß bei einigen Bürgern auch die Möglichkeit, dass Ausgleichsbeträge nach Abschluss der Ortskernsanierung erhoben werden könnten, deren genaue Höhe erst nach Ende des Sanierungsverfahrens final feststehen würde. Die protestierenden Bürger fühlten sich nicht ausreichend informiert und beteiligt. Einige der Aktivisten verlangten deshalb einen kompletten Stopp der geplanten Ortskernsanierung.

Kritik an der Kommunalpolitik

Die öffentlich geäußerte Kritik auch und gerade an der Kommunikationspolitik der Gemeinde kam für Bürgermeister und Gemeinderat völlig überraschend.

Die Politik nahm in Reaktion auf die Proteste vielmehr öffentlich für sich in Anspruch, im Vorfeld der Veröffentlichung der Baupläne eine angemessene Bürgerbeteiligung durchgeführt zu haben: Die im Mai 2012 öffentlich ausliegenden Bebauungspläne gingen auf eine Bestandsuntersuchung und Analyse im Jahre 2007 zurück. In diesem Jahr waren die seit Langem politisch gewollten Sanierungsmaßnahmen in das Städtebauförderungsprogramm des Landes Rheinland-Pfalz aufgenommen worden. Im März 2008 erfolgten dann die förmliche Festlegung des Sanierungsgebiets „Ortskern Rhaunen“ und die öffentliche Bekanntmachung des Satzungsbe-

schlusses. Ein Jahr später beschloss der Gemeinderat des Ortes in öffentlicher Sitzung, einen dem städtebaulichen Konzept entsprechenden Bebauungsplan aufzustellen.

Zum Zeitpunkt der zunehmenden Proteste in 2012 war das Umsetzungsverfahren bereits relativ weit fortgeschritten. Die geforderten Änderungen einiger Projektgegner standen aus rechtlichen und politischen Gründen nicht mehr wirklich zur Disposition. Ein Gespräch auf rein fachlicher Ebene mit der Beteiligung der Interessengemeinschaft auf der einen und der für das Bauprojekt zuständigen Stadtplaner der Gemeinde auf der anderen Seite kam vor diesem Hintergrund zu keinem gemeinsamen Ergebnis.

Die Interessengemeinschaft schlug daraufhin eine Mediation vor. Der Vorstoß wurde von dem Landrat des Landkreises Birkenfeld mitgetragen.

Zunächst wurden im Herbst 2012 mit den Vertretern der Interessengemeinschaft und der Fraktionen des Ortsgemeinderats Vorgespräche geführt, um das Mediationsverfahren vorzubereiten und die Rahmenbedingungen für die Gespräche zu vereinbaren. Den Hauptteil der Mediation nahmen Gesprächsbeiträge ein, die die Konfliktgeschichte darlegten. Konfliktauslösende Situationen wurden deutlich und die Teilnehmer der Mediation konnten die Themen identifizieren, über die gesprochen werden sollte. Die Sammlung dieser Impulse bildete dann die Grundlage für die Entwicklung mehrerer Mediations-sitzungen.

In den nächsten Monaten bis zum Frühjahr 2013 konkretisierten die Teilnehmer die Themen und entwickelten daraufhin Lösungsansätze. Auch Experten wurden als Gäste eingeladen und kamen zu Wort. Zielsetzung der Mediation war es, die Ortskernsanierung im Konsens zu gestalten und die Gesprächsergebnisse wo möglich in laufende sowie geplante Maßnahmen und Projekte einfließen zu lassen. Dies konnte in einigen Fällen umgesetzt werden.

Der Mediationsprozess verteilte sich auf mehrere Veranstaltungen, durchlief

dabei fünf Phasen und dauerte insgesamt vier Monate. In der ersten Phase legten alle Beteiligten bis ins kleinste Detail die Verfahrensregeln fest. Dazu gehören in der Regel die Vertraulichkeit der Gespräche und auch ein Konsens, was durch das Verfahren erreicht werden soll. In Phase zwei ging es darum, die Positionen zu erheben, aus denen die zu besprechenden Themen hervorgehen. Die Interessenklärung der Phase drei war das Kernstück der Mediation. Wenn hier intensiv und gut gearbeitet wird, können die Beteiligten die unterschiedlichen Perspektiven zumindest nachvollziehen. Alle Beteiligten erhalten dabei den notwendigen Raum, um die Hintergründe ihrer Position darzulegen. Erst dann ist auch der Weg frei, um in Phase vier beispielsweise mithilfe von Kreativitätstechniken geeignete Lösungsoptionen zu finden, aus denen dann in Phase fünf eine Lösung zum Mediationsanliegen gefunden werden kann. Diese mündet schließlich in die gemeinsam verabschiedete Mediationsvereinbarung.

Konstruktive Verhandlungen

Im Ergebnis des Verfahrens fühlten sich die teilnehmenden Bürger durch die Ortsgemeinde weitgehend ernst genommen, erkannten aber auch die mittlerweile beschränkten Handlungsoptionen der Politik an. Die Ortsgemeinde reagierte auf die Forderung der Bürger beispielsweise, indem sie Einzelgespräche zu Entlassungsanträgen aus dem Gebiet führte oder aber aktiv eine verbindliche Aussage beim Katasteramt einholte, welche die Höhe des zu erwartenden Ausgleichsbetrags für die privaten Grundstücke der Ortskernsanierung abschätzte. Auch wurde nach der Mediation im April 2013 ein Bürgerdialog als Veranstaltungsreihe begonnen, im Rahmen dessen die Bürger regelmäßig eingeladen werden, um aktuelle Themen zu diskutieren und mitzugestalten.

Der Konflikt ist damit nicht vom Tisch. Aber es besteht ein grundsätzliches Einverständnis darüber, an welchen Stellen sich eine konstruktive Verhandlung noch lohnt. ←|

Nicht nur für die großen Deals

Virtuelle Datenräume. Bereits für Transaktionen im einstelligen Millionenbereich kann sich eine Nutzung lohnen. Werden sie schon in der Bewirtschaftungsphase eingesetzt, erfüllen sie auch noch die Funktion eines zentralen Dokumentenpools.

Alexander Heintze, München

Eine der legendärsten Immobilien in Deutschland, der insolvente Nürnbergring, soll verkauft werden. Im Normalfall würden die Verkäufer einen Raum bei einer Bank oder einem Notar anmieten, Berge von Aktenordnern und Plänen kopieren und auslegen. Dann würden die Interessenten über Stunden in das Zimmer eingeschlossen, um sich ein Bild von der Immobilie und den wirtschaftlichen Daten zu machen. Doch heutzutage gibt es nichts, was sich nicht ins Internet verlagern ließe. Anstatt die Unterlagen in einer Flut von E-Mails, Faxen, Telefonaten und Excel-Sheets zwischen den Parteien auszutauschen, werden die potenziellen Käufer in einen virtuellen Datenraum gelassen.

Großes Marktpotenzial

Dort finden Käufer und Verkäufer auf einer Plattform im Internet zusammen. Alle relevanten Daten werden auf einem zentralen Server bei einem spezialisierten Anbieter hinterlegt. Neben den Verkäufern haben alle zugelassenen Kaufinteressenten gleichzeitig Zugriff auf die Dokumente, die sie im Rahmen der Due Diligence benötigen. Das verkürzt die Zeit bis zu einem Verkauf – zum Teil um einige Monate. Insbesondere wenn Bieter aus dem Ausland hinzukommen, entfallen Terminabsprachen und Reisen.

Vor allem bei großen Transaktionen sind virtuelle Datenräume bereits etabliert. So hat etwa die Allianz Real Estate

im Oktober das Hochhaus Skyper für 300 Millionen Euro von einem Fonds der UBS gekauft. Der Verkaufsprozess wurde komplett über einen Datenraum der Frankfurter Data Room Services (DRS) abgewickelt.

Allein in Deutschland tummeln sich rund 40 Anbieter von digitalen Datenräumen, die hauptsächlich auf Transaktionen spezialisiert sind. Maurice Grassau, Geschäftsführer des Berliner Datenraumanbieters Architrave, schätzt den weltweiten Anbietermarkt auf rund 980 Millionen US-Dollar. Das Potenzial wird auf rund 1,7 Milliarden Dollar im Jahr 2017 beziffert.

DRS-Geschäftsführer Jan Hoffmeister schätzt, dass rund die Hälfte der Immobilientransaktionen mit einem Volumen von mehr als 100 Millionen Euro in Deutschland über die virtuellen Verkaufsräume seiner Firma abgewickelt werden. Für den gesamten Markt geht er davon aus, dass ungefähr ein Drittel aller gewerblichen Transaktionen mittlerweile über einen digitalen Datenraum geht. In gut 90 Prozent der Fälle handelt es sich dabei um gewerbliche Immobilien. Nur etwa zehn Prozent entfallen seiner Erfahrung nach auf Wohnungstransaktionen.

Für die Zurückhaltung bei kleineren Deals gebe es aber keinen Grund, meint Hoffmeister. Zeit- und Kostenersparnis würden sich auch schon bei Größenordnungen von unter zehn Millionen Euro ergeben. Vor allem die Zeit bis zum

Auf einen Blick

- › Virtuelle Datenräume sparen beim Verkauf von Immobilien Zeit und Geld.
- › Systeme helfen, alle verkaufsrelevanten Daten zusammenzuhalten und damit keine Gründe für Preisnachlässe zu bieten.
- › Ein Nutzen ist auch für kleinere Transaktionen feststellbar.
- › Permanente Datenräume sind für die Immobilienverwaltung und Steuerung von Dienstleistern einsetzbar.
- › Sicherheit spielt, wie bei allen Cloud-Anwendungen, die entscheidende Rolle.

Verkauf soll durch virtuelle Datenräume erheblich verkürzt werden können. Moderne Datenräume verfügen etwa über sogenannte Füllstandsanzeiger. Diese helfen bei der Zusammenstellung der Unterlagen und informieren den Verkäufer, welche Dokumente noch fehlen oder ob etwa Wartungsprotokolle, Genehmigungen oder Mietverträge veraltet sind. Das hilft, beim Verkauf die Unterlagen vollständig und aktuell zu haben.

In der Praxis vergehen dagegen oft Wochen, wenn nicht sogar Monate, bis der Verkäufer alle Dokumente zusammengesucht hat. Hinzu kommen Kosten, wenn das Dokumentensourcing an einen externen Dienstleister vergeben wird.

Manche Käufer aber fänden regelrecht nach fehlenden oder unvollständigen Unterlagen. Sie bedeuten ein höheres Risiko der Investition und somit einen Grund, den Kaufpreis zu drücken. Eine Analyse der Real Estate Advisory Group ergab, dass der Preis dadurch um bis zu zehn Prozent geringer ausfallen kann. Umso unverständlicher findet Grassau, dass sich bis zu 60 Prozent der Verkäufer bewusst sind, dass in ihren Portfo-

ten. Auch Gutachter bekommen dadurch einen schnellen Zugriff auf die Daten. Wichtig ist das wiederum für Fonds, die ihre Objekte nun jedes Quartal bewerten lassen müssen.

Das Berliner Start-up Architrave glaubt, dass eine dauerhafte Anmietung eines Datenraums auch bei der laufenden Bewirtschaftung einer Immobilie von Vorteil sein kann. So ließen sich etwa Wechsel des Property Managers

regelmäßig oder nur alle paar Monate mit den Objekten beschäftigen.

Grassau kann sich auch noch weitere Funktionen der virtuellen Räume vorstellen. So sei etwa die Leerstandsauswertung oder die Verwaltung der Mietverträge über ein Immobilienportfolio in der Cloud denkbar. Der Vorteil eines solchen zentralen Dokumentenpools liege auch darin, dass Unterlagen einheitlich beschriftet würden. So kann man sicher sein, dass nicht jeder Mitarbeiter eine eigene Bezeichnung mit kryptischen Abkürzungen benutzt.

Eine große Rolle spielt, wie bei allem im Internet, die Sicherheit der Daten. Schließlich werden in den Datenräumen brisante Unterlagen über die baulichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Verhältnisse der Immobilie und auch Mieterdaten abgelegt. „Wichtig ist deshalb, dass die Daten bei zertifizierten Rechenzentren liegen“, betont Grassau. Verschlüsselte Datenablage und Datenübertragung sollte dabei eine Selbstverständlichkeit sein. Ebenso eine möglichst hohe Verfügbarkeit der Server und sichere Zugangsverfahren, die neben einem Passwort noch eine weitere Authentifizierung, etwa über eine SMS-TAN, und, je nach Vertraulichkeit des Dokuments, weitere Zugriffsbeschränkungen ermöglichen.



Virtuelle Datenräume. Auch Immobiliengeschäfte werden zunehmend im Internet vorbereitet.

lios teilweise 30 Prozent der Unterlagen fehlen. Auch der psychologische Effekt sei nicht zu unterschätzen. Datenräume wirken professionell. Zudem kann sich ein potenzieller Käufer sicher sein, dass mehrere Interessenten vorhanden sind. Das zwingt ihn, gleich von Anfang an ein seriös gemeintes Angebot abzugeben.

Permanente Datenräume

In den meisten Fällen werden die digitalen Datenräume nur für den Verkauf von Immobilien genutzt. Permanente Datenräume leisten sich vor allem große Immobilienfonds. So können sie im Falle eines Falles schnell einen Verkauf einlei-

oder anderer Dienstleister ohne Datenverlust durchführen. Zumeist müssten bei einem Wechsel viele Unterlagen vom alten Dienstleister angefordert und dann dem neuen übergeben werden. Das würde entfallen, wenn etwa der Property Manager alle seine Unterlagen im Datenraum abspeichern müsste.

Diese permanenten Datenräume dienen auch der Kontrolle der Dienstleister. Wenn der Property Manager ein Dokument nach einigen Wochen oder gar Monaten einstellt, ist das ein Indiz dafür, dass es sich nicht mehr um aktuelle Daten handelt. Auch die Zugriffe auf die Daten werden erfasst. So lässt sich überprüfen, ob sich die Dienstleister re-

Sichere Zugangsverfahren

So muss der Eigentümer der Daten bestimmen können, wer welche Unterlagen ansehen, herunterladen, weiterleiten oder ausdrucken darf. Selbst die Zahl der Zugriffe oder der Zeitraum, in dem die Daten zugänglich sind, kann bei vielen Systemen eingestellt werden. Die Plattformen können zudem die Zugriffe protokollieren.

So ist nachvollziehbar, wer welche Dokumente bekommen hat und ob sich der Bieter diese auch tatsächlich angeschaut hat. Dann kann am Ende niemand sagen, er hätte ein Dokument nicht bekommen oder eine Frage sei nicht beantwortet worden. Vor allem für die Verkäuferseite bedeutet das ein erhebliches Maß an Rechtssicherheit. ←|



Der Regenrinnen-Klau wird immer beliebter.

Dachrinnen-Diebstahl im Trend

Versicherungsschutz. Die Thematik ist komplex. Oft geht es um Kleingedrucktes. Das gilt besonders beim verstärkt auftretenden Diebstahl von Gebäudeteilen. Der ist meist nicht mit versichert, auch wenn der Eigentümer das glaubt ...

Mark Vetter, Düsseldorf

Mit über 140.000 Wohnungseinbrüchen in Deutschland zeigt die polizeiliche Kriminalstatistik für das Jahr 2012 eine Zunahme von Diebstahlsdelikten an Immobilien. Was aber ist versichert, wenn Täter nicht in Räume eindringen, sondern Diebstahl durch Demontage von Gebäudebestandteilen stattfindet?

Modulare Gebäudebauweise

Der üblicherweise bestehende Versicherungsschutz für Gebäude auf Basis der Empfehlungen des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. gegen die Gefahren Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel und bei Deckungserweiterung um weitere Extended-Coverage- und Elementar-Gefahren beinhaltet gerade keinen Versicherungs-

schutz gegen Diebstahl. Dies mag daran liegen, dass das angenommene Risiko des Diebstahls einer Immobilie als nicht existent angesehen wird. Allerdings berücksichtigt diese grundsätzliche Annahme nicht die zunehmend modulare Bauweise von Gebäuden. Ein Gebäude wie etwa eine Halle, die innerhalb weniger Tage montiert werden kann, lässt sich kurzfristig zumindest teilweise auch wieder demontieren.

Spektakuläre Diebstähle durch Demontagen wie Anfang 2008 in Tschechien, als eine tonnenschwere Eisenbahnbrücke entwendet wurde, sind erfreulicherweise selten. Die Gefahr, dass Regenrinnen und dazugehörige außen angebrachte Fallrohre oder andere, insbesondere aus Kupfer bestehende Gebäudeteile gestohlen werden, ist durch

den erzielbaren Verkaufserlös für Täter jedoch alarmierend hoch. Zwar hat der Preis für Kupfer an der Rohstoffbörse London Metal Exchange (LME) nie wieder den Höchststand von 10.180 US-Dollar am 14. Februar 2011 für eine Tonne Kupfer mit einer Reinheit von 99,5 Prozent erreicht und bewegt sich derzeit deutlich unterhalb dieser Marke, dennoch bleibt ein Diebstahl für Straftäter interessant.

Vielen Gebäudeeigentümern wird erst im Zusammenhang mit einem eingetretenen Schadensfall bewusst, dass Einbruchdiebstahl und Demontage von Gebäudeteilen in konventionellen Gebäude-Versicherungen nicht gedeckt sind. Dass bei einem Einbruchdiebstahl regelmäßig Gebäudeteile beschädigt werden, impliziert bereits der Wortsinn

des Begriffs Einbruch. Allerdings bleibt es vielfach nicht beim reinen Einbruch, vielmehr verursachen Täter im Zuge ihrer Straftat weitere Gebäudeschäden durch Vandalismus. Um zumindest bei einem vollendeten Einbruchdiebstahl Versicherungsschutz für Gebäudeschäden zu gewährleisten, bedarf es üblicherweise einer Inhaltsversicherung. Durch Hausrat-Versicherungen für den privaten Bereich und betriebliche Geschäfts-Versicherungen für den gewerblichen Bereich sind die Gefahren des Einbruchdiebstahls, des Vandalismus nach einem Einbruch und der Beschädigung von Gebäudeteilen im Zuge eines Einbruchdiebstahls versicherbar.

Nur Sondereigentum versichert

Allerdings gilt dieser Versicherungsschutz regelmäßig begrenzt auf die den Inhalt eingrenzenden Gebäudeteile. Liegen auf einem Grundstück voneinander unabhängige Gewerbe oder Betriebe mit verschiedenen Eigentümern oder Pächtern (so genannte Mehrherrigkeit), besteht kein Versicherungsschutz für die allgemein genutzten Teile des Gebäudes, sondern lediglich für den ausschließlichen Bereich der Nutzung einer Partei oder des Sondereigentums.

Im Bereich der wohnwirtschaftlichen Nutzung von Zwei- und Mehrfamilienhäusern kann durch Vereinbarung einer gängigen Klausel die Deckungserweiterung für Gebäudebeschädigungen durch unbefugte Dritte für versuchten oder vollendeten Einbruch erreicht werden.

Diese Klausel gilt jedoch nicht bei gewerblicher Nutzung. Diebstahl durch Demontage ist auch hier grundsätzlich nicht im Deckungsumfang enthalten. Um Versicherungsschutz für Reparaturkosten auch der allgemein genutzten Teile eines Gebäudes nach einem Einbruch sicherzustellen, bedarf es insoweit einer besonderen Vereinbarung.

Bei lediglich dem Versuch eines Einbruchdiebstahls ist der üblicherweise versicherte Tatbestand des Einbruchdiebstahls übrigens gerade nicht erfüllt, da es versicherungsrechtlich auf die Vervollendung der Tat ankommt. Insofern

Auf einen Blick

- › Diebstahlsdelikte an Immobilien nehmen zu.
- › Liegen auf einem Grundstück voneinander unabhängige Gewerbe oder Betriebe mit verschiedenen Eigentümern oder Pächtern, besteht kein Versicherungsschutz für die allgemein genutzten Teile des Gebäudes.
- › Um Demontage-Schäden durch Diebstahl zu versichern, verbleibt das Zugrundelegen einer Besonderen Vereinbarung (BV) oder unterschiedlich ausgestalteter Klauseln.
- › Entscheidend für den Versicherungsbedarf ist die Risikoexponiertheit.

bedarf Versicherungsschutz für diesen Fall einer besonderen Berücksichtigung.

Um Demontage-Schäden durch Diebstahl zu versichern, verbleibt das Zugrundelegen einer Besonderen Vereinbarung (BV) oder unterschiedlich ausgestalteter Klauseln. Optionale Deckungsbausteine von Gebäude-Versicherungen umfassen unterschiedliche Risikobereiche. Der Deckungsumfang kann bis zu einem Allgefahren-Konzept ausgestaltet sein, in dem lediglich explizit benannte Risiken ausgeschlossen sind.

Möglichkeiten der Versicherung

Ein vereinbarter Versicherungsschutz gegen Vandalismus als vorsätzliche mutwillige Beschädigung oder Zerstörung von Sachen ist bei Diebstählen nicht einschlägig, da bei Vandalismus die Zueignungsabsicht der Täter fehlt. Allerdings muss es sich den üblichen Versicherungsbedingungen nach stets um einen Einbruchdiebstahl als qualifizierten Fall des Diebstahls handeln, denn das Wegnehmen ohne Einbruch oder Einbruchversuch gilt versicherungsrechtlich als sogenannter einfacher Diebstahl, der regelmäßig vom Versicherungsschutz ausgeschlossen ist. Auch wenn der so genannte einfache Diebstahl außen an-

gebrachter Sachen gedeckt ist, bezieht sich der Versicherungsschutz regelmäßig lediglich auf das Gebäudezubehör wie Markisen, Antennen oder andere bewegliche Sachen im Sinne von § 97 BGB. Versicherungsschutz bei Diebstahl durch Demontage von Gebäudebestandteilen kann jedoch über eine Deckungserweiterung oder Besondere Vereinbarung erreicht werden. Dabei empfiehlt sich die Prüfung und eventuelle Erweiterung der Begriffs-Definitionen in der versicherungsvertraglichen Positionen-Erläuterung, sodass zum Beispiel durch Diebstahl demontierbare Gebäudebestandteile wie Zubehör betrachtet und Schäden entsprechend reguliert werden. Soweit eine derartige Erweiterung als Standard-Klausel angeboten wird, ist unbedingt auf den Deckungsumfang zu achten. Zum Beispiel umfasst eine Erweiterung um „in das Gebäude eingefügte Sachen“ gerade nicht außen angebrachte Regenrinnen.

Sofern bei Deckungserweiterungen Entschädigungsgrenzen und Selbstbeteiligungen zugrunde gelegt werden, sind diese stets ausreichend zu bemessen. Für Versicherungsleistungen im Rahmen der Mitversicherung so genannter unbenannter Gefahren oder anderer Vereinbarungen gilt bei wohnwirtschaftlicher Nutzung häufig eine Entschädigungsgrenze je Schadensfall bis maximal 1.000 Euro oder in Höhe eines geringen prozentualen Anteils der Versicherungssumme. Beide Beträge sind erfahrungsgemäß nicht ausreichend.

Fraglich ist, ob durch Ermangelung von Versicherungsschutz Diebstähle durch Demontagen von Gebäudeteilen nicht unterproportional registriert werden. Da das Anzeigeverhalten durch versicherungsvertragliche Obliegenheiten stark beeinflusst wird, dürfte die Dunkelziffer höher liegen.

Entscheidend für den Versicherungsbedarf ist die Risikoexponiertheit. Ein mehrgeschossiges Mehrfamilienhaus in einem belebten Umfeld weist für einen Diebstahl durch Demontage von Gebäudebestandteilen eine geringere Schadeneintrittswahrscheinlichkeit auf als ein einsam liegendes Einfamilienhaus. ←|

Bürgschaft statt Bares

Kautionsversicherungen. Sie sollen dem Vermieter die gleichen Sicherheiten bieten wie eine Barkaution. Die Anbieter verzeichnen hohe Wachstumsraten. Viele Vermieter sind jedoch noch skeptisch und setzen lieber auf Altbewährtes.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Rund 1.300 Euro zahlen private Mieter im Durchschnitt in Deutschland als Kaution, wenn sie eine Wohnung beziehen. Das Geld wandert auf Konten und Sparbücher, bundesweit lagern dadurch etwa 25 Milliarden Euro ungenutzt bei den Banken. Seit einigen Jahren versuchen Kautionsversicherungen, zu diesem Modell eine Alternative zu bieten und dafür auch die Immobilienbranche zu begeistern. Statt einer Barkaution schließen die Mieter eine Kautionsversicherung ab, die dem Vermieter im Schadensfall als Sicherheit dient (siehe Kasten).

Vier Anbieter teilen den Markt unter sich auf

Die große Gründungswelle der Kautionskassen ist inzwischen rund fünf Jahre her. Seither teilen vor allem vier Anbieter den deutschen Markt unter sich auf: Deutsche Kautionskasse, Eurokaution, Kautionsfrei.de und Mietkautionsbund. Wie hoch ihr Anteil an der gesamten

Summe aller gezahlten Kautionen inzwischen ist, darüber gibt es keine Statistik. Sonderlich viel wird es jedoch noch nicht sein. Eurokaution schätzt, dass deutschlandweit derzeit etwa 250.000 Mietverträge mit Kautionsbürgschaften besichert werden. Wie viele Policen Eurokaution selbst abgeschlossen hat, darüber möchte das Unternehmen keine Angaben machen. Lediglich bei den privaten Verträgen spricht Eurokaution von einem aktuellen Mietkautionsvolumen von rund 25 Millionen Euro. Die Deutsche Kautionskasse sagt, sie decke gut vier Millionen Wohnungen ab. Dabei handelt es sich jedoch nur um Rahmenverträge, die das Unternehmen mit Immobiliengesellschaften getätigt hat. Zu den tatsächlich abgeschlossenen Policen möchte auch die Deutsche Kautionskasse keine Angaben machen, genauso wenig wie der Mietkautionsbund. Anders Kautionsfrei.de: Geschäftsführer Robert Litwak nennt eine Zahl von derzeit gut 50.000 abgeschlossenen Verträgen.

Auf einen Blick

- › Vor allem vier Anbieter teilen den deutschen Markt der Kautionsversicherungen unter sich auf.
- › Wie hoch ihr Anteil an der gesamten Summe aller gezahlten Kautionen ist, darüber gibt es keine Statistik. Sonderlich hoch dürfte er jedoch noch nicht sein.
- › Die Anbieter sind aber zuversichtlich, dass es sukzessive weiter bergauf geht.
- › Wichtiges Unterscheidungskriterium bei den Anbietern ist die „Bürgschaft auf erstes Anfordern“.

Die Anbieter sind jedoch allesamt zuversichtlich, dass es sukzessive weiter bergauf geht. „Wir sind ein Wachstumsmarkt“, sagt Inga Oldewurtel, Pressesprecherin der Deutschen Kautionskasse. „Der Trend geht zweifelsfrei in diese Richtung“, meint Kautionsfrei-Mitgründer Robert Litwak. Aufgrund der aufsichtsrechtlichen Vorgaben würden Banken in Zukunft ihre Aktivitäten bei herkömmlichen Kautionskonten weiter zurückfahren, sagt auch Susi Mannschreck, Sprecherin der Eurokaution – was für die Kautionsversicherungen spreche. Sie nennt als Vorbild die Schweiz. Dort sei das Geschäft der Mietkautionsbürgschaften schon seit vielen Jahren etabliert. Der dortige Marktführer unterhalte momentan etwa 300.000 Verträge. Umgerechnet auf den deutschen Markt wären das hierzulande 3.000.000 Verträge, rechnet Mannschreck vor. Demzufolge geht Eu-

Das Prinzip der Kautionsversicherungen

Kautionskassen funktionieren wie eine Versicherung: Statt das Kautionsgeld auf ein Konto oder ein Sparbuch einzuzahlen, schließen die Mieter eine Police ab. Sie zahlen eine Prämie, die sich an der Höhe der vereinbarten Kautionssumme orientiert. Tritt der Schadensfall ein, etwa durch Beschädigungen an der Mietwohnung bei Auszug des Mieters, ruft der Vermieter bei der Versicherung die Kautionssumme teilweise oder vollständig ab. Die Versicherung wiederum fordert den ausgezahlten Betrag dann vom Mieter zurück. Die finanziellen

Verpflichtungen tragen nicht die Kautionskassen selbst, sondern deren Versicherungspartner. Die beiden Anbieter Mietkautionsbund und Kautionsfrei arbeiten zum Beispiel mit der R+V-Versicherung zusammen. Policen können für neue Mietverhältnisse abgeschlossen werden, aber auch bereits gezahlte Barkautionen lassen sich in eine Kautionsversicherung umwandeln – sofern der Vermieter zustimmt. Die Anbieter versprechen, dass die Kautionsversicherungen dem Vermieter die gleiche Sicherheit bieten wie eine Barkaution.

rokaution davon aus, dass sich Kautionsbürgschaften in der nächsten Zeit weiter etablieren und dass in fünf bis zehn Jahren auch in Deutschland Schweizer Verhältnisse entstehen. Ganz so schnell sieht Florian Haas, Geschäftsführer des Deutschen Mietkautionsbunds, die Entwicklung nicht. Aber auch er meint: „Auf lange Sicht wird sich das Modell in jedem Fall durchsetzen.“ Haas rechnet damit, dass langfristig rund die Hälfte aller Mietkautionen über Bürgschaften laufen wird.

Passus „Bürgschaft auf erstes Anfordern“: Ja oder nein

Die vier Kautionsversicherungs-Anbieter unterscheiden sich grundlegend in einem Punkt: Generell handelt es sich bei Kautionsversicherungen juristisch um eine „unbefristete, selbstschuldnerische Bürgschaft unter Verzicht auf Einreden der Anfechtung, der Aufrechnung und der Vorausklage“ (§§ 770 und 771 BGB).

Bei zwei der vier Anbieter auf dem Markt – bei der Deutschen Kautionskasse und der Eurokaution – ist dies jedoch eine „Bürgschaft auf erstes Anfordern“, wobei die Eurokaution bei Privatkunden auf Wunsch auch auf diesen Passus verzichtet. Konkret bedeutet das: Verlangt der Vermieter, dass die Kautionssumme ausgezahlt wird, informiert der Anbieter den Mieter darüber. Der Mieter kann hiergegen Einspruch erheben.

Bei einer „Bürgschaft auf erstes Anfordern“ muss der Mieter dabei so genannte liquide Beweismittel vorbringen, zum Beispiel eine einstweilige Verfügung oder ein rechtskräftiges Urteil. Für den Mieter bedeutet dies eine ziemliche Hürde, für den Vermieter indes größere Sicherheiten.

Bei den anderen beiden Anbietern, bei Mietkautionsbund und Kautionsfrei.de, die ohne „Bürgschaft auf erstes Anfordern“ arbeiten, reicht ein einfacher Nachweis seitens des Mieters, dass der Vermieter die Versicherung augen-

scheinlich rechtsmissbräuchlich in Anspruch nehmen will.

Für die Deutsche Kautionskasse ist der Passus „auf erstes Anfordern“ etwas, von dem sich das Unternehmen mehr Akzeptanz in der Immobilienbranche verspricht. „Angebote ohne diesen Zusatz werden von großen Gesellschaften in der Regel nicht akzeptiert“, sagt Sprecherin Inga Oldewurtel.

Konkurrent Robert Litwak von Kautionsfrei.de sieht das anders. Die „Bürgschaft auf erstes Anfordern“ sei ein schwieriges Thema, es gebe noch keine eindeutige Rechtsprechung. Insofern vertraut er eher darauf, dass Vermieter sich für Kautionsfrei entscheiden, weil das Unternehmen mit der renommierten R+V-Versicherung zusammenarbeitet und allein aus dem Grund große Sicherheiten biete.

Die Branche setzt meist noch auf das herkömmliche Modell

Bei den Kunden konzentrieren sich Eurokaution und Mietkautionsbund eher auf den gewerblichen Bereich, während die Deutsche Kautionskasse und Kautionsfrei ihren Schwerpunkt im privaten Mietgeschäft sehen.

Und die Immobilienbranche? Dort gebe es durchaus noch Skepsis, sagt Florian Haas vom Mietkautionsbund – vor allem bei privaten Vermietern. Auch der Eigentümerverband Haus & Grund rät seinen Mitgliedern davon ab, sich auf Kautionsversicherungen einzulassen. „Bei einer Barkaution hat der Vermieter viel mehr in der Hand“, sagt Gerold Happ, Geschäftsführer von Haus & Grund Deutschland. Schließlich gehe es bei Kautionszahlungen selten einvernehmlich zu. Und bei einer Versicherung müsse der Vermieter sich sein Geld erst erkämpfen, während er es bei einer Barkaution verteidigen müsse. Das, meint Happ, sei ein wichtiger Unterschied. ←|

Keine liquiden Mittel. Liegt die Kaution auf einem Sparbuch, steht das Geld dem Mieter nicht zur Verfügung. Das ist bei Kautionsversicherungen anders.



Schläft der Riese immer noch?

Facility Management (FM). Jeder zehnte Erwerbstätige in Deutschland arbeitet inzwischen auf dem Gebiet FM-Services. Diese Branche ist von großer wirtschaftlicher Bedeutung. Gut, dass sie sich konsolidiert und endlich aufbricht.

Prof. Dr. Markus Lehmann, Studiendekan Facility Management, Hochschule Albstadt-Sigmaringen

Unstrittig ist spätestens seit dem FM-Branchenreport 2010: Der Markt für FM-Dienstleistungen stellt einen gesamtwirtschaftlichen Riesen dar. Denn er beschäftigt immerhin jeden zehnten Erwerbstätigen in Deutschland. Allein diese Tatsache spricht dagegen, ihn als schlafend zu bezeichnen.

Doch der große Stellenwert des Facility Managements wird zunehmend auch im gesamten wirtschaftlichen und öffentlichen Umfeld wahrnehmbar. So liegt mit ISS ein FM-Komplettanbieter auf Platz 1 der aktuellen Liste (2013) der weltweit bedeutendsten Outsourcing-Dienstleister. Und mit Dr. Eberhard Sasse ist seit September 2013 ein führender Unternehmer der FM-Branche Präsident



Ist FM in der Mitte der Wirtschaft angekommen? Mit Dr. Eberhard Sasse von der Dr. Sasse AG wurde jedenfalls im September 2013 ein führender FM-Unternehmer zum Präsidenten der größten deutschen Einzel-IHK gewählt.

der Industrie- und Handelskammer München und Oberbayern, der größten deutschen Einzel-IHK. Bundesweite Artikelserien in Tageszeitungen zur FM-Branche und zu FM-Köpfen informieren die breite Öffentlichkeit über Facility Management.

Dies alles sind Anzeichen dafür, dass der Riese Facility Management ganz schön munter ist. Doch auch der Markt selbst entwickelt sich sehr dynamisch. In seiner Quantität findet ein Konsolidierungsprozess statt. Bei den Aspekten der Qualität lassen jüngste Neuerungen von einem Aufbruch sprechen.

Viele Akteure, unter anderem Unternehmen, Verbände, Medien, Hochschulen, Bildungsinstitutionen, Consultants und Agenturen, gestalten den FM-Markt aktiv. Dabei spielen auch große gesellschaftspolitische Aufgaben und Trends eine wichtige Rolle – etwa die Anforderungen an Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz. Folgende wichtige Züge geben Hinweise auf die quantitativen und qualitativen Entwicklungen des FM-Marktes und ihre Wechselwirkungen.

Quantitative Konsolidierung

Laut FM-Branchenreport ergibt sich für das jährliche FM-Bewirtschaftungsvolumen eine gesamtwirtschaftliche Bruttowertschöpfung von 112,5 Milliarden Euro im Erhebungsjahr 2008. Dies entspricht 5,03 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Damit rangiert Facility Management an vierter Stelle. Es steht damit vor renommierten Branchen wie dem Maschinenbau sowie der Automobil- und Chemieindustrie. Mit 52,5 Mil-

Auf einen Blick

- › Der große Stellenwert des Facility Managements wird zunehmend auch im gesamten wirtschaftlichen und öffentlichen Umfeld wahrnehmbar.
- › Das volkswirtschaftliche Gewicht des Facility Managements ist immens. So übersteigt die Zahl seiner Erwerbstätigen jene der traditionellen Branchen erheblich.
- › Der Deutsche Verband für Facility Management e.V. (GEFMA) fördert die Entwicklung der Aus- und Weiterbildung.
- › Das FM erfährt mit zunehmender wirtschaftlicher Dynamik eine erhöhte Aufmerksamkeit der Unternehmensführung.

liarden Euro wird knapp die Hälfte (46,7 Prozent) der Services nach außen an Dienstleistungsunternehmen vergeben. Eine Aktualisierung und Fortschreibung dieser Gesamtdaten ist für das Jahr 2014 in Aussicht gestellt. Der FM-Branchenreport 2010 ermittelte auch den Umfang der Beschäftigung, der durch Facility Management ausgelöst wird. Insgesamt sind 4,144 Millionen Erwerbstätige im FM tätig, davon knapp die Hälfte (45,9 Prozent) bei Dienstleistern. Der Anteil geringfügig Beschäftigter am externen Markt ist dabei mit 43,0 Prozent beträchtlich. Auch diese Auswertung hebt das volkswirtschaftliche Gewicht des Facility Managements hervor. So übersteigt die Zahl seiner Erwerbstätigen jene der traditionellen Branchen erheblich.

Die FM-Zukunftsstudie 2020 der Lünenonk GmbH prognostiziert für den



Facility Management in Deutschland. Der Riese mit großer wirtschaftlicher Bedeutung ist am Aufwachen.

gesamten FM-Markt ein jährliches Plus zwischen 7 und 8 Prozent. Ein erweiterter Markt entsteht dabei im Bereich Nachhaltigkeit: Der FM-Umsatz für Energie- und Ressourceneffizienz soll sich bis 2020 von rund drei auf sechs Milliarden Euro verdoppeln. Der Megatrend Nachhaltigkeit ist somit eine herausragende Zukunftschance. Joschka Fischer spricht dem FM dabei eine Schlüsselrolle zu. „Es leistet einen großen Beitrag zum Klimaschutz, bewirkt eine immense Energieeinsparung und rechnet sich binnen weniger Jahre“, so der ehemalige Spitzenpolitiker der Grünen.

Wachstum auch durch Zukäufe

Für den Markt der FM-Dienstleistungen gibt die Lünendonk-Liste „Führende Facility-Service-Unternehmen“ einen jährlichen Überblick. Grundlage sind die Inlandsumsätze der 25 größten Facility-Service-Unternehmen. In der Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich deren Wachstum im Geschäftsjahr 2012 (Lünendonk-Liste 2013) auf durchschnittlich 4,3 Prozent abgeschwächt. Für 2013 wird hingegen wieder eine

Umsatzsteigerung von 5,8 Prozent erwartet. Zusammen mit den Umsätzen im Ausland erreichten die Top-25-Unternehmen 2012 ein Gesamtvolumen von 11,7 Milliarden Euro. Bei 9,3 Milliarden Euro Inlandsumsatz werden somit etwa 20 Prozent der Leistungen im Ausland erbracht. Der Markt selbst wächst mit organischem Wachstum aus zusätzlichen Aufträgen. Zudem entsteht anorganisches Wachstum durch Zukäufe. Letztere schlagen im Geschäftsjahr 2012 mit durchschnittlich 25 Prozent zu Buche. Die Übernahme der Schubert Unternehmensgruppe durch die WISAG Facility Service Holding ist ein Beispiel, das sich in der aktuellen Liste widerspiegelt. In die Auswertung für 2013 wird der viel beachtete Kauf der Hochtief Solutions AG durch den französischen Multi-Service-Dienstleister SPIE eingehen.

Trend: Internationalisierung

Das letztgenannte Beispiel sowie die oben genannte Exportquote machen den Trend zur Internationalisierung deutlich. Ausländische Unternehmen etablieren sich auf dem deutschen Markt.

Deutsche FM-Unternehmen fassen in steigendem Maß auch auf ausländischen Märkten Fuß. Die Internationalisierung des FM war auch ein Schwerpunkt beim FM-Tag auf der Messe Expo Real 2013. Unter dem Motto FM-Dienstleistungen „Managed in Germany“ wurden Internationalisierungsstrategien diskutiert. Vor dem Hintergrund einer steigenden Verlagerung der Industrieproduktion ins Ausland erscheint dieser Weg zunehmend bereits als Notwendigkeit. Wichtige Größen sind weiterhin die Entwicklung des Angebots integrierter Services sowie verschiedener Leistungsarten. Die Einschätzung „Integriertes FM ist für uns der Weg in die Zukunft“ erhält gemäß dem FM-Guide 2013 mit dem Wert +1,32 (Skalierung von -2 bis +2) bei allen Unternehmen sehr hohe Zustimmung. Die „Chance als Spezialist“ wird hingegen mit +0,57 deutlich schwächer bestätigt.

Innerhalb der insgesamt angebotenen Leistungen verändern sich die Anteile zugunsten des technischen Gebäudemanagements (T-GM). So liegt bei integrierten Anbietern erstmals das T-GM mit 45,0 Prozent vor |→

dem infrastrukturellen GM (I-GM) mit 41,1 Prozent. Das kaufmännische GM mit 6,7 Prozent sowie die sonstigen Umsätze mit 7,2 Prozent haben vergleichsweise geringe Bedeutung. Die anteilige Verschiebung zwischen T-GM und I-GM lässt sich in zweierlei Hinsicht erklären. Im Gegensatz zu einer höheren Sättigung bei der Vergabe von I-GM-Leistungen besteht beim T-GM noch größeres Marktpotenzial. Dies wird verstärkt durch den wachsenden Technikbedarf, insbesondere durch Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz.

Neben dem aufgezeigten quantitativen Wachstumspotenzial aufgrund von Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz sowie Internationalisierung bieten auch weitere Felder Marktchancen. So werden in der Praxis kleine und mittelständische Unternehmen sowie die Wohnungswirtschaft als mögliche FM-Märkte gesehen. Die vorgestellten Daten zur Quantität des FM-Marktes zeigen stetige Anpassungen und eine bedarfsgerechte Umsetzung richtungsweisender Trends. Insgesamt ist diese marktorientierte Entwicklung keineswegs ein Zeichen für Tiefschlaf.

Auch die Qualität der Leistungen im Facility Management kann keinesfalls als schläfrig bezeichnet werden. Gegenwärtig werden auf diesem Gebiet sehr große Schritte zu hoher Professionalität gemacht. Vier wesentliche Bereiche dieses qualitativen Aufbruchs stehen hierfür exemplarisch:

Normen, Zertifikate, Verbände

Einer ist die Qualitätsentwicklung und -sicherung durch Normen, Richtlinien, Musterverträge und Zertifikate. Internationale und nationale Institutionen und Verbände tragen durch ihre Arbeit wesentlich zur Qualität im Facility Management bei. Nach der Verankerung von FM in der europäischen Norm DIN EN 15221 befassen sich gegenwärtig Experten aus 20 Ländern im Technischen Komitee der internationalen Normungsorganisation ISO mit der Überarbeitung und Aufnahme in das internationale Normenwerk. Ziel ist eine Normenreihe ISO 18480 mit einem umfassenden FM-



Hochschulen. Die Professionalisierung des Marktes macht eine Weiterentwicklung der Aus- und Weiterbildung notwendig. Die Bildungsinstitutionen stellen dem Markt vermehrt berufsqualifiziert ausgebildete Fach- und Führungskräfte zur Verfügung.

Begriff, in die FM-Standards und andere relevante Dokumente der verschiedenen Länder einfließen.

In Kooperation zwischen den beiden FM-Verbänden GEFMA und RealFM ist die überarbeitete Version 3.0 eines Mustervertrags Gebäudemanagement einschließlich des zugehörigen Standardleistungsverzeichnisses Facility Services entwickelt worden. Die im Herbst 2013 veröffentlichten Dokumente zielen auf Partnerschaftlichkeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer bei einem übereinstimmenden Verständnis von Service, Qualität und Wirtschaftlichkeit. Besondere Beachtung in der Neufassung haben vier Bereiche gefunden: die Start-up-Phase bei der Übernahme eines Objekts durch den Dienstleister, der sachgemäße und rechtssichere Umgang mit Unterlagen, Berichten und Dokumentationen, ein ausgewogener Vorschlag zur Festlegung von Vertragsstrafen und schließlich die Thematik von Betreiberverantwortung und Konformitätserklärung.

Qualitative Befragungen

Neben den quantitativen Marktstudien geben qualitative Befragungen den Marktteilnehmern Gelegenheit zur eige-

nen Standortbestimmung und damit zu einer kontinuierlichen Orientierung und Leistungsverbesserung.

So zeigt das in 2013 zum dritten Mal veröffentlichte WISAG Nachhaltigkeitsradar auf, wie sich Anspruch und Wirklichkeit im Umgang mit der Zukunftsaufgabe Nachhaltigkeit in der Praxis darstellen. Die Ergebnisse machen das große Entwicklungspotenzial im Zusammenwirken zwischen dem Kunden und dem Dienstleister sichtbar. Beide Seiten haben die hohe Bedeutung einer nachhaltigen Gebäudebewirtschaftung für Werterhalt und -steigerung der Immobilien erkannt. Bis zur strategischen Partnerschaft zwischen beiden Akteuren braucht es aber außer Zeit noch mehr Vertrauen, Fachkompetenz und Kommunikation.

Der im Herbst des Jahres 2013 erstmalig erschienene Facility Management Report der BMC (Bell Management Consultants) informiert über die Leistungsfähigkeit von FM-Dienstleistern im Urteil von Auftraggebern. Ein solches Ranking gibt sicher stets Anlass, die Methodik und die Ergebnisse kritisch zu hinterfragen. In jedem Fall können aber aus den unternehmensbezogenen Resultaten hilfreiche Anregungen für den betrieblichen Verbesserungspro-

zess abgeleitet werden. In den vier Bereichen Allgemeine Kompetenz sowie Technische, Infrastrukturelle und Ökonomische/Unternehmerische Kompetenz wurden insgesamt 27 Einzelkompetenzen untersucht. Beispiele, jeweils aus einem der vier Bereiche, sind die Beratungskompetenz, das Energiemanagement, die Leistungsdokumentation und die Budgeteinhaltung.

Anwendungsforschung

Darüber hinaus finden in die Forschung einer wachsenden Zahl an Hochschulen technische, organisatorische, rechtliche, ökonomische, methodische und managementbezogene Fragestellungen zunehmend Eingang. Die anwendungsbezogene Forschung an den Hochschulen ermöglicht in zunehmendem Maße die wissenschaftlich fundierte Lösung praktischer Probleme aus dem Arbeitsalltag. Sie stellt dabei, häufig in Kooperation mit Unternehmen und Verbänden, Werkzeuge und Methoden für die gesamte FM-Branche zur Verfügung und trägt damit maßgeblich zur Qualitätsentwicklung bei. Schließlich gibt es ein dynamisches Wachstum von Angeboten

der Aus- und Weiterbildung, die von einer steigenden Zahl Bildungsinteressierter wahrgenommen werden. Die aufgezeigten Entwicklungen des FM-Marktes bewirken, dass die Bildungsaufgaben an Komplexität zunehmen.

Schlüsselfaktor Bildung

Um diese Anforderungen erfüllen zu können, werden mehr und gleichzeitig höher qualifizierte Mitarbeiter auf allen Ebenen benötigt – von den einzelnen Facility Services über das Objektmanagement bis zum leitenden Management. Die Professionalisierung des Marktes macht somit auch eine Weiterentwicklung der Aus- und Weiterbildung notwendig. Die Bildungsinstitutionen tragen dieser Anforderung Rechnung und stellen dem Markt vermehrt berufsqualifiziert ausgebildete Fach- und Führungskräfte zur Verfügung – etwa als Servicekräfte und Fachwirte sowie auf akademischer Ebene als Bachelor und Master. Der Deutsche Verband für Facility Management e.V. (GEFMA) fördert die Entwicklung der Aus- und Weiterbildung auf der Grundlage seiner Bildungspyramide. Eine aktuelle Konzeption er-

wägt die Unterfütterung der genannten Qualifikationsebenen mit einem FM-Ausbildungsberuf.

Dies alles zeigt: Der Riese Facility Management schläft mitnichten! Die Branche konsolidiert sich lediglich zurzeit in quantitativer Hinsicht. Zugleich bricht sie auf in Richtung gesteigerter Qualität. Beide Bereiche stehen dabei in enger Wechselwirkung. Das Facility Management wurde im Vergleich zum jeweiligen Kerngeschäft eines Unternehmens lange Zeit nur nachrangig beachtet. Nun jedoch findet mit zunehmender wirtschaftlicher Dynamik eine Angleichung der Sekundärprozesse eines Unternehmens hinsichtlich eines professionellen Umgangs statt. Dies betrifft sowohl die gesamten Marktstrukturen als auch geeignete Normierungen. Zudem wird der Einsatz von erprobten wissenschaftlichen Methoden und Managementwerkzeugen professioneller. Und es ist nicht schwer vorherzusagen: Je qualifizierter und spezifischer sich die Facility-Management-Dienstleistungen entwickeln, desto stärker werden sich strategische Partnerschaften und langfristige Kooperationen zwischen Auftraggeber und -nehmer herausbilden. ←|



Die Facility Management Fachmesse und Kongress 2014 findet vom 25.-27. Februar 2014 in Frankfurt am Main statt. FM-Verantwortliche und Experten aus Wissenschaft und Wirtschaft sind vor Ort. Diskutiert wird über die neuesten Trends, FM-Lösungen und -Konzepte.

Infos unter: www.mesago.de/de/FM/home.htm

Kleiner Schritt, großer Wurf

Effizienz. Die Energiebilanz verbessert unmittelbar die Unternehmensbilanz. Bereits geringinvestive Maßnahmen zur energetischen Sanierung haben spürbare Auswirkungen im Bestand von Gewerbeimmobilien. Eine Nahaufnahme.

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt am Main; Dr. Till Pasquay, HTES, Berlin

Moderne Gewerbeimmobilien sind mindestens so komplex wie Autos oder Computer. Dennoch werden sie nicht als Massenprodukt, sondern zumeist als Prototyp erstellt. Sie werden in einer einzigen Nutzungsart und an einem einzigen Standort realisiert. Die Einzelkomponenten der Gebäudetechnik sind zwar herstellerseits erprobt. Doch im Zusammenspiel mit konkreten anderen Produkten innerhalb eines Gebäudes mussten sie sich im Regelfall nicht bewähren. Für die Abnahme der Anlagen werden – anders als bei den Großserienprodukten – lediglich grobe Funktionstests durchgeführt. Und die speziell eingebaute Technik arbeitet in der Nachnutzung kein zweites Mal so zusammen.

Diese Beobachtungen führen zu einem in der gebäudeenergetischen Praxis relativ einfach zu hebenden Op-

Analyse per Energiebericht

Dipl.-Ing. Martin Heuser, Leiter Projektentwicklung der Frankfurter Mainova Energie-Dienste GmbH, hat 2013 ein Blockheizkraftwerk in Betrieb genommen. Erste Funktionstests verliefen unauffällig. Nach Abschluss der Baumaßnahmen fiel bei der Analyse des Energieberichts auf, dass die Anlage taktete und nur wenig Strom und Wärme lieferte, obwohl Wärme benötigt wurde. Eine redundante Versorgung verschleierte die Störung. Die Ursache lag bei einem Ventil, das nach der Erstwartung versehentlich geschlossen wurde. Ein monatlich automatisch generierter Energiebericht, dessen Durchsicht durch einen routinierten Ingenieur maximal zehn Minuten benötigt, ließ das Problem erkennen. Ohne dieses Monitoring wäre der Fehler wahrscheinlich erst Monate später entdeckt worden.

timierungspotenzial. Dieses kann durch eine ingenieurtechnische Untersuchung leicht erschlossen werden. Klar: Denn arbeiten einzelne Komponenten der Gebäudetechnik nur schlecht abgestimmt miteinander, führt dies zwangsläufig zu einem überhöhten Energieverbrauch des Gebäudes. Bei komplexen Nichtwohngebäuden sind durch detaillierte Erfassung und Feinjustierung Einsparungen von 20 bis 30 Prozent erreichbar. 15 Prozent Verbrauchsreduzierung lassen sich zumeist ohne weitere Investitionen in Technik und Anlagen erreichen.

Schwachstellen lokalisieren

Werden Temperaturen, Energieverbräuche und Anlageneinstellungen über einen repräsentativen Zeitraum aufgezeichnet, lassen sich schnell Schwachstellen und Fehleinstellungen lokalisieren. Moderne Gebäudeleittechnik erlaubt es in aller Regel, die für ein solches Monitoring erforderlichen Werte zu protokollieren und abzuspeichern. Wird ein solches Monitoring zeitnah nach Beginn der Nutzung durchgeführt, lassen sich zudem Gewährleistungsmängel auffinden, die sonst häufig unerkannt blieben.

Ein weiterer Vorteil ist eine möglichst schnelle und vor allem fundierte Justierung der Technik. Denn in fast allen Fällen komplexen Zusammenwirkens verschiedener Anlagenkomponenten kommt es zu Beginn zu Fehleinstellungen und häufig unerkannten Störungen. Weiterhin ermöglicht ein frühzeitiges Monitoring die Berücksichtigung berechtigter Nutzerbeschwerden. Grundsätzlich gilt, je komplexer die Ge-

Auf einen Blick

- › Die energetische Optimierung beginnt am besten sofort nach der Inbetriebnahme und parallel zur Gewährleistung.
- › Frühzeitiges Energie- und Anlagenmonitoring ist ein hochwirksames Instrument.
- › Das größte Energieeinsparpotenzial bei Nichtwohngebäuden im Bestand liegt in Nutzung bereits angelegter Ressourcen.
- › Bei älteren Bestandsgebäuden sind Anlagen zur Energie- und Wärmeerzeugungsverteilung regelmäßig überdimensioniert.
- › Gerade bei technisch anspruchsvollen Gebäuden findet sich praktisch in jedem Fall geringinvestives Optimierungspotenzial.

bäudetechnik, desto höher ist das Fehler- und damit das Optimierungspotenzial. Dies gilt insbesondere dann, wenn in TGA-Bestandsanlagen Umbauten und Erweiterungen stattfinden.

Die Abweichung zwischen dem in der Planung berechneten Bedarf und dem sich im Betrieb tatsächlich einstellenden Energieverbrauch entspricht nicht nur der täglichen Berufserfahrung, sondern wurde auch wissenschaftlich untersucht. Nach einer bereits 2007 angefertigten Studie der TU Braunschweig hatten die 13 untersuchten Gebäude im Schnitt einen Energieverbrauch, der um rund 70 Prozent über den prognostizierten Werten lag.

Der Energiebedarf etwa von Kältemaschinen hängt in hohem Maße davon ab, auf welchem Temperaturniveau

das Kaltwassernetz betrieben wird. Eine Kältemaschine arbeitet wie eine Wärmepumpe. Gelingt es, Teile des Kaltwassernetzes mit einer höheren Temperatur zu versorgen, lässt sich erheblich Energie einsparen. Zusätzlich erhöht sich das Potenzial der freien Kühlung. Dies meint die Zeiten mit niedrigeren Außentemperaturen, in denen Kaltwasser ausschließlich über den Kühlturm ohne den Einsatz einer Kältemaschine erzeugt werden kann. Ein Anheben der Kaltwas-

ser-Vorlauftemperatur von 6 °C auf 14 °C kann den Energiebedarf für die Kälteversorgung um 30 Prozent reduzieren.

Besonders große Potenziale ergeben sich in Bereichen, die intensiv ganzjährig gekühlt werden, wie beispielsweise Rechenzentren. In Abstimmung mit der Nutzung und mit der Einführung des Kaltgang-Warmgang-Prinzips können hier bis zu 60 Prozent der Kühlenergie eingespart werden. Selbst ohne ingenieurtechnische Untersuchung lassen sich

im Bereich der TGA auch mit kleinen Maßnahmen deutliche Einsparungen erzielen. Für die Verteilung von Wärme und Kälte im Gebäude sind etwa Hocheffizienzpumpen am Markt, die gegenüber alten Modellen bis zu 70 Prozent der benötigten Elektroenergie einsparen können. Die Amortisationszeit liegt hier zum Teil bei unter fünf Jahren. Ein Austausch macht besonders dann Sinn, wenn die alten Pumpen ohnehin ihre nominelle Standzeit von zehn bis 15 Jahren erreicht haben.

Anlagenbetrieb, Energieeinkauf

Großes Potenzial zur Reduzierung von Betriebskosten birgt die interdisziplinäre Verzahnung von Beratungsleistungen. Dies gilt beispielsweise beim Zusammenwirken von Ingenieuren der Gebäudetechnik und der kaufmännisch wie juristischen Expertise im Bereich der Energiebeschaffung und einer optimierten Vertragsgestaltung. In diesem Zusammenhang spielen auch Finanzierungsinstrumente, Fördermittel und steuerrechtliche Aspekte eine signifikante Rolle.

Dieses wird im Beratungsalltag leider nur selten umgesetzt. Ingenieure haben oft wenig Verständnis für vertragliche Feinheiten oder die Besonderheiten einzelner Energieteilmärkte. Rechtliche Rahmenbedingungen sind ihnen häufig unbekannt. Bei Ökonomen und Juristen hingegen fehlt es regelmäßig bereits an der Kenntnis einfacher technischer Grundbegriffe.

Eine ganzheitliche Lösung erfordert also ein robustes Zusammenspiel von Gebäudetechnik, Betriebsführung und den Möglichkeiten eines wettbewerblich organisierten Energiebezugs. Unausweichlich ist zumeist eine Optimierung der erforderlichen Versorgungsverträge. Denn erst das Zusammenwirken von ingenieurtechnischer Planung, sachkundiger Energiebeschaffung, optimaler Vertragsgestaltung und einem Anlagenmonitoring nach Inbetriebnahme kann die unzweifelhaft gegebenen Einsparpotenziale umfänglich erschließen. Selbst neuwertige Bestandsgebäu- |→

Contracting wirkt bei ganzheitlichem Ansatz. Das Klinikum Bremerhaven Reinkenheide macht seit sechs Jahren gute Erfahrungen mit Energiespar-Contracting. Die zugesicherte Einsparsumme wurde sogar überschritten.



de sind optimierbar. Und bei dieser Betrachtung geht es keineswegs darum, was man möglicherweise hätte besser machen können. Wichtig ist vielmehr aufzuzeigen, wie die bestehende Technik im Zusammenspiel mit der notwendigen Energieversorgung – sei es durch Einkauf oder Eigenerzeugung – optimal genutzt werden kann.

Im Unterschied zu dem beschriebenen Umgang mit jungen Bestandsgebäuden weisen Gebäude aus den 1970er und frühen 1980er Jahren abweichende Einsparpotenziale auf. Selbst die Ölkrise von 1973 konnte zumeist nicht verhin-

det findet sich technisch fast unverändert auf dem Stand von vor über 30 Jahren. Zum Teil für die damalige Zeit hochwertig und langlebig ausgeführt, verhindern die bereits angesprochenen Überdimensionierungen und/oder Redundanzen Ausfälle oder Betriebsstörungen, die ein sofortiges Handeln erzwingen würden. Gleichwohl kann gerade bei diesen Gebäuden der Energieverbrauch sehr deutlich reduziert werden unter dem Einsatz von Maßnahmen, die auch unter strenger Berücksichtigung des Wirtschaftlichkeitsgebots (§ 5 I EnEG) ökonomisch sinnvoll erscheinen.

Wo klemmt's energetisch? Eine kleine Prüfliste

Typische Schwachstellen bei komplexen Nichtwohngebäuden:

- › gleichzeitiges Heizen und Kühlen bei Einzelraum- oder Zonenregelung
- › zu kurze Umschaltzeiten zwischen Heizen und Kühlen (Arbeiten gegen die thermische Trägheit des Gebäudes)
- › Fehlstellungen oder Fehlansteuerung von Ventilen
- › zu lange Laufzeiten der Lüftungsanlagen
- › zu hohe Pressungen in den Lüftungsanlagen im Teillastbetrieb
- › zu große Luftmengen der Lüftungsanlagen
- › nicht funktionierende Temperatur- oder CO₂-Sensoren
- › falsche Programmierung der Gebäudeleittechnik
- › keine Berücksichtigung möglicher Fensterlüftung
- › ineffizientes Zusammenspiel von Blockheizkraftwerken und Kältemaschinen
- › ungenutztes Potenzial der freien Kühlung (Kühlung bei niedrigeren Außentemperaturen direkt über die Kühltürme ohne den Einsatz von Kältemaschinen)
- › zu hohe (kostspielige) Anschlusswerte beim Versorger

dern, dass technische Anlagen wesentlich überdimensioniert wurden und zugleich oftmals Redundanzen aufweisen. Die Annahmen für den prognostizierten Energiebedarf waren oftmals signifikant überhöht und führten in der Folge zum Einkauf von Gebäudeanschlusswerten, die in der Praxis nicht näherungsweise benötigt wurden. Zudem ist häufig eine Neigung zu beobachten, (gerade noch) funktionsfähige Technik weiter zu betreiben und eigentlich fällige Ersatzinvestitionen aufzuschieben.

Dies gilt unverständlicherweise selbst dann, wenn die Umstellung auf moderne technische Komponenten sich allein über die Energieeinsparung refinanzieren würde. Eine ganze Reihe von Büro- und Verwaltungsgebäuden, aber auch Krankenhäusern und Schulen be-

Will oder kann der Eigentümer derartiger Gebäude nicht selbst investieren, sind die beschriebenen Konstellationen günstige Ausgangsobjekte für Energiespar-Contractinglösungen. Seriöse Contractoren können Lösungen realisieren, die von der Finanzierung über Einbau und Betrieb auch die Energiebeschaffung umfassen. Sie garantieren dem Eigentümer einen Einsparerfolg, der die Investitionen für die Neuanlagen im Rahmen umfassender Sanierungsfahrpläne auskömmlich abdeckt. Auch bei diesen tiefgreifenden Modernisierungen empfiehlt sich der zuvor beschriebene interdisziplinäre Bearbeitungsansatz. Neben fachlicher Eignung und belastbarer Erfahrung – nachgewiesen durch erfolgreich abgeschlossene vergleichbare Projekte – kommt es aus Sicht des

Eigentümers/Nutzers für die erfolgreiche Umsetzung von Contractingmodellen darauf an, dass der Contractor ausreichende Anreize erhält, den Energieverbrauch des jeweiligen Gebäudes tatsächlich im vereinbarten Umfang abzusenken. Dafür ist es in Verbindung mit einem Einspar-Contracting wesentlich, dass die als Baseline definierte Ausgangslage seriös und praxistgerecht festgelegt wird. Da viele Contractingmodelle diese Voraussetzungen in der Vergangenheit nicht erfüllten oder Contractoren und Eigentümer gar zum Nachteil der Nutzer zusammenwirkten, ist ein interessantes Instrument zur energetischen Modernisierung im Gebäudebestand von Nichtwohngebäuden in Misskredit geraten.

Modernisierung eines Klinikums

Doch es gibt auch gelungene Beispiele. Beim Klinikum Bremerhaven Reinkenheide etwa galt es, Heizungs-, Lüftungs- sowie Klima- und Kälteanlagen teilweise zu modernisieren und im Übrigen vollständig zu erneuern. Die Investitionen aus dem Hauptauftrag sollten sich aus den vertraglich garantierten Energiekosteneinsparungen refinanzieren, um die Bilanz des Klinikums nicht durch Abschreibungen zu belasten. Bei einem Investitionsvolumen in der ersten Ausbaustufe von 5,8 Millionen Euro – bei einer Vertragslaufzeit von zwölf Jahren – wurden Kosteneinsparungen von 620.000 Euro pro Jahr vereinbart. Bezogen auf das Basisjahr zum Projektbeginn 2004 entspricht dies der Einsparung von 25,6 Prozent der energetischen Betriebskosten. Die erste Ausbaustufe umfasste insgesamt 120 Einzelmaßnahmen, darunter Erneuerung der Klima- und Lüftungsanlagen, Einsatz von Wärmerückgewinnung und Frequenzumformern. Sie schloss eine bedarfsgerechte Regelung, die komplette Erneuerung der Gebäudeleittechnik, eine Optimierung der Heizungstechnik, Maßnahmen zur Einsparung von Wasser und eine intensive Energiesparschulung des Klinikpersonals ein. Gerade dieser weiche Faktor der Nutzermotivation ist einer ingenieurtechnischen Betrachtung kaum zugäng-



Die eigene Wärmeversorgung optimieren. In einem nur temporär genutzten Unterkunftsgelände der Bundespolizei München wurde die als unwirtschaftlich erkannte Fernwärmeversorgung rückgebaut. Die Wärmeversorgung erfolgt jetzt bedarfsabhängig über einen 100-kW-Pellet-Heizkessel.

lich. Er hat jedoch in der praktischen Gebäudebewirtschaftung substantielle Bedeutung. Visuelle Darstellungen, – auf öffentlich zugänglichen Verkehrsflächen – für Eigentümer, Betreiber, Klinikpersonal und Patienten gut sichtbar, steigern Energieeffizienz durch Kommunikation. Ein Green Building Monitor konfrontiert Belegschaft und Patienten zeitnah mit den energetischen Auswirkungen ihres Nutzerverhaltens. Nach fünf Jahren konnte eine belastbare erste Bilanz gezogen werden. Die ursprünglich vertraglich vereinbarte Einspargarantie von 620.000 Euro pro Jahr wurde mit tatsächlich realisierten 845.000 Euro pro Jahr deutlich überschritten.

Contracting in Polizeidirektion

Ein überzeugendes Energiespar-Contracting zeigt etwa auch der Sanierungserfolg der Siemens AG – Building Technologies Division – bei der energetischen Modernisierung der Bundespolizeidirektion in München. Durch den Einsatz von Biomasse konnten neue

Möglichkeiten der energetischen Gebäudesanierung realisiert werden. Die ehemals unwirtschaftliche monovalente Fernwärmeversorgung der Gesamtliegenschaft aus einem öl- und gasbeheizten Heizwerk mit unangemessen überhöhten Anschlusswerten konnte zu zirka 80 Prozent durch bivalente Energieversorgung auf der Basis von drei dezentral angeordneten Pellet-Heizkesseln mit einer Leistung von zirka 550 Kilowatt substituiert werden. Durch die zeitgemäße bivalente Auslegung des neuen Versorgungskonzepts konnte der Fernwärmehausanschlusswert um 800 Kilowatt zurückgeführt werden. In entsprechendem Umfang reduzierten sich in der Folge die Bereitstellungskosten für die Grundlast. Im Ergebnis konnte für den Bauherren eine zeitgemäße Kombination von Fernwärme und Biomasse in Form von Holzpellets realisiert werden. Die zur Restabdeckung erforderliche Hausanschlussstation wurde angemietet – nicht erworben. Der mögliche vollständige Rückbau des Fernwärmehausanschlusses wurde geprüft und verworfen. Die bestehende (Rest-)Fernwärmeversorgung dient der Spitzenlastabdeckung und der Redundanz. Ein insgesamt in der Praxis bisher selten anzutreffendes Beispiel für eine intelligente Kombination aus traditioneller Fernwärme und dezentraler Biomasse.

Es gibt also nicht das eine Patentrezept für alle Nichtwohngebäude. Doch unterscheidend kann gesagt werden: Individuell geplante und architektonisch hochwertige Gebäude sind in ihrer technischen Komplexität zumeist Unikate, die einer qualifizierten Einzelfallbetrachtung unter besonderer Berücksichtigung ihres Alters bedürfen. Bei nahezu neuwertigen Gebäuden helfen bereits eine Fehleranalyse und ein Energiemonitoring. Diese ergeben meist ohne nennenswerte Investitionen ein Kostensen-

„Effizienzsteigerung zeigt sich nicht allein durch optimierte Regelung und die Verwendung von Einspartechnologie. Sie ist auch eine Frage der Kommunikation zwischen den Menschen im Gebäude.“

Ullrich Brickmann; Siemens AG, Infrastructure & Cities Sector, Building Technologies Division

kungspotenzial von bis zu 30 Prozent. Bei älteren Bestandsgebäuden gilt es, die vorhandene technische Ausrüstung und das ehemalige Versorgungskonzept kritisch zu hinterfragen. Unter Berücksichtigung signifikanter Überdimensionierungen und unnötiger Redundanzen können unter Verwendung zeitgemäßer Komponenten Einsparungen von deutlich über 50 Prozent realisiert werden. Qualitativ hochwertige und seriös kalkulierte Energiespar-Contractingmodelle können ebenfalls einen wirkungsvollen Beitrag zur Energieeffizienz leisten – sofern sichergestellt ist, dass sich die Modernisierungen auch tatsächlich aus der Energieeinsparung refinanzieren. ←|



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

- Softwarelösungen**
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewirtung
- Messgeräte**
Heizkostenwärtler, Wasser- und
Wärmezähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller
- Erfahrung & Know-How**
Individuelle Beratung, Service,
Schulung durch praxiserprobtes
Fachpersonal

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

Schulungsin - Dienstleistungen - Messgeräte - Heizkostenabrechnung - Software

Die akademische Seite

Nachhaltigkeit 2.0 – Etwas ernster, bitte!



Prof. Dr. Sven Bienert

Altruismus oder Marketing sind keine hinreichenden Begründungen für nachhaltiges Agieren. Doch wer jetzt nicht aus anderen Motiven handelt, verpasst die Anpassung des eigenen Geschäftsmodells. Dazu gehören Strategien, Transparenz und Messbarkeit.

Prof. Dr. Sven Bienert MRICS, Geschäftsführer und Lehrstuhlinhaber für Nachhaltigkeit, IRE|BS – International Real Estate Business School Universität Regensburg

Ist sie nun ein Megatrend oder doch ein inhaltsloser Hype? Wenn wir von Nachhaltigkeit und damit von sozialer, ökologischer und ökonomischer Verantwortung sprechen, stimmen Teile der immobilienwirtschaftlichen Akteure noch immer ein wohlbekanntes Klage lied an: „Das bringt doch nichts! Alles nur Marketing!“ Wer sich jedoch mit der Thematik ernsthaft auseinandersetzt, merkt, dass es sich bei der Nachhaltigkeitsbewegung um eine grundlegende strukturelle Veränderung der wesentlichen Wirtschaftstreiber handelt.

Es treiben endogene Faktoren wie die verstärkte Nachfrage von Mietern nach kostenoptimierten Flächen, grünen Mietverträgen und effizienteren Baustoffen. Wichtige exogene Einflüsse sind etwa verpflichtende Energieausweise, die strafferen EU-Regulierungen und das Wetter. Ja, das Wetter! Letzteres hat die Immobilienwirtschaft komplett vernachlässigt. Dabei stellen die Munich Re und das IPCC in aktuellen Studien unisono fest, dass sich die durchschnittliche jährliche Anzahl der Extremwetterereignisse seit 1980 verdoppelt hat. Die Summe der Schäden an Immobilien und Infrastruktur hat sich seither sogar verdreifacht. Und das Projekt ImmoRisk des entspre-

chenden IRE|BS Kompetenzzentrums zeigt heute schon auf, in welchen deutschen Regionen sich morgen die Versicherungsprämien aufgrund der gestiegenen Gefahren verdoppeln könnten.

Die Vorstandsetagen der Branche müssen sich nun des Themas verstärkt annehmen. Auch die zirka 40 Prozent Anteil am weltweiten Energie- und Rohstoffverbrauch sowie an den korrespondierenden Treibhausgasemissionen lassen grüßen. Der Umbau der gesamten Wirtschaft hin zu einem nachhaltigen Gefüge ist der mit Abstand wichtigste Themenkomplex unserer Generation.

Ein grünes Zertifikat ist nicht alles

Doch „Alles nur Marketing!“ lässt sich trotzdem nicht ganz so leicht entkräften. Leider agiert die Immobilienwirtschaft selbst oft noch sehr an der Oberfläche. Andere Sektoren haben bereits ihre gesamte Supply-Chain in Bezug auf ökologisch-soziale Standards und Prozesse hin durchleuchtet und adaptiert. Wir hingegen beschränken uns allzu oft auf vereinzelte Objektzertifizierungen. Hier ist mehr Ernsthaftigkeit in der Diskussion und im Handeln angesagt. Das ganze Geschäftsmodell muss sich ändern.

Mittlerweile ist es wichtig – auch aus Gründen einer performanceoptimierenden Risiko-Rendite-Abwägung – den Anteil nachhaltiger Anlagen im eigenen Portfolio zu erhöhen. Es gibt eine belegbar höhere Affinität der großen Kapital-sammelstellen sowie unzählige Studien zum grünen Pay-off auf Objektebene. Auf Portfolioebene sind positive Diversifikationseffekte nachgewiesen. Und die Sensibilität für Low-carbon-assets und Unburnable-carbon nimmt zu.

Allein kaufmännische Beweggründe müssten schon zu Strategieanpassungen führen. Daran anschließend ist Schaffung von Transparenz elementar. Steuerungsrelevante Informationen führen zu operativen Entscheidungen. Benchmarkings wie die Green-Rating-Alliance geben bereits sinnvoll Hilfestellung. Performencemeasurement endet nicht beim Zertifikat. Beim Thema Nachhaltigkeit wird künftig Messbarkeit einen übergeordneten Stellenwert einnehmen. Denn nur Messbares kann gezielt beeinflusst werden. Und eines ist klar: Arbeiten Wissenschaft und Wirtschaft Hand in Hand und ernsthaft an den Lösungen, steigen die Chancen, unternehmerisches Denken mit nachhaltigem Handeln auch langfristig zu versöhnen. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

Rechtswahlklausur
 ■ 2014 ■

64.1 Hausgeld und Jahresabrechnung

Hausgeldzahlungen für Vorwirtschaftsperioden müssen nicht gesondert ausgewiesen werden

65.1 Jahresabrechnung

Zur Anfechtbarkeit des Genehmigungsbeschlusses

65.2 Versammlungsniederschrift

Unterzeichnende Eigentümer müssen an Versammlung teilgenommen haben

65.3 Kostenverteilungsänderung

Mehrbelastung von 20 Prozent ist noch zulässig

65.4 Funkheizkostenverteiler

Sie entsprechen auch im Hinblick auf den Datenschutz ordnungsmäßiger Verwaltung

66.1 Eigentümerversammlung

Bei Missachtung der Einberufungsfrist können Schadenersatzansprüche gegen den Verwalter entstehen

66.2 Eigentumszuordnung

Eingangstüren sind Gemeinschaftseigentum

66.3 Instandhaltung und Instandsetzung

Soweit nicht erforderlich, bedarf es keiner vollständigen Wärmedämmung

Maklerrecht

67.1 Konkludenter Maklervertrag

Fatale Widersprüche des Maklers

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtswahlklausur

67.2 Scheidungsfolgen

Gütergemeinschaft: Zu Einnahmen aus Immobilien nach Scheidung

68.1 Mieterhöhung

Frühzeitig zugestelltes Erhöhungsverlangen benachteiligt Mieter nicht

68.2 Erhöhter Kündigungsschutz

Zur Vereinbarung eines eingeschränkten Kündigungsrechtes

69.1 Ferienvermietung

Endpreis muss Kosten für die Endreinigung enthalten

69.2 Ausgefallen farbige Wände

Mieter muss bei Rückgabe der Mietsache farblich Rücksicht nehmen

69.3 Mieterhöhungsverlangen

Großstadt-Mietspiegel gilt nicht für kleine Gemeinde ohne Mietspiegel

Urteil des Monats



Hausgeld und Jahresabrechnung

Zahlungen für Vorwirtschaftsperioden müssen nicht gesondert ausgewiesen werden

Die Gesamtabrechnung kann eine nähere Aufschlüsselung der in dem Abrechnungszeitraum eingegangenen Hausgeldzahlungen im Hinblick auf die Abrechnungszeiträume enthalten, für die sie geschuldet waren. Weil die Jahresabrechnung eine reine Einnahmen- und Ausgabenrechnung darstellt, sind solche Angaben aber nicht zwingend erforderlich. Ein Vermögensstatus ist weder Gegenstand der Jahresabrechnung noch des Genehmigungsbeschlusses.

BGH, Urteil v. 11.10.2013, Az.: V ZR 271/12

Fakten: Nach der Gemeinschaftsordnung haften Veräußerer und Erwerber einer Wohnung gesamtschuldnerisch für Hausgeldrückstände des Veräußerers gegenüber der Gemeinschaft. Die Erwerber einer Wohnung wurden im Jahr 2010 erfolgreich hinsichtlich Hausgeldrückständen des Verkäufers und Voreigentümers für zurückliegende Abrechnungsjahre in Anspruch genommen. Neben den laufenden Hausgeldern leisteten sie 2010 auch eine Teilzahlung auf die Klageforderung. Im darauffolgenden Jahr wurde die Jahresabrechnung 2010 durch Beschluss mehrheitlich genehmigt. Sie wies als Einnahmen sämtliche Zahlungen der Eigen-

tümer aus und auch die Zinszahlung der Erwerber auf die Klageforderung. Gesondert wurde allerdings nicht die hierauf geleistete Hausgeldteilzahlung ausgewiesen. Die Erwerber fochten den Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung an. Sie bemängelten die Jahresabrechnung, weil sich ihr nicht entnehmen lasse, dass die auf die gerichtliche Entscheidung geleisteten Zahlungen frühere Wirtschaftsperioden betrafen. Die Klage hatte keinen Erfolg.

Den Anforderungen an eine ordnungsmäßige Jahresabrechnung ist Genüge getan, wenn sie tatsächliche (!) Einnahmen und Kosten ausweist. Auch eine Nachzahlung auf Rückstände aus Vorjahren stellt in der Gesamtabrechnung eine Einnahme der Gemeinschaft aus Hausgeldzahlung dar. Eine nähere Aufschlüsselung, aus der die Abrechnungszeiträume hervorgehen, für die sie geschuldet waren, ist nicht zwingend erforderlich. Die Gesamtabrechnung wird durch diese Angaben auch nicht unbedingt übersichtlicher bzw. verständlicher. Denn dass Zahlungen nicht in dem Abrechnungszeitraum geleistet werden, für den sie geschuldet sind, kann vielfältige Gründe haben. Abrechnungsspitzen aus

dem Vorjahr werden ebenfalls erst mit dem Beschluss über die Jahresabrechnung fällig und sind bei Zahlung im Folgejahr als Einnahme zu verbuchen.

Fazit: Die Entscheidung verdeutlicht erneut, dass es sich bei der Jahresgesamtabrechnung um ein denkbar einfaches Zahlenwerk handelt. Es sind schlicht sämtliche Ausgaben darzustellen, die in der jeweiligen Wirtschaftsperiode getätigt wurden. Des Weiteren sind wiederum schlicht sämtliche Einnahmen der Gemeinschaft in der abgerechneten Wirtschaftsperiode darzustellen – ohne jegliche Abgrenzungen! Freilich sind Einnahmen und Ausgaben geordnet und unter entsprechenden Positionen aufzuführen. Hausgeldzahlungen der einzelnen Eigentümer müssen aber nicht dahingehend aufgeschlüsselt werden, dass etwa auf die Abrechnungsspitze der Vorjahresabrechnung geleistete Zahlungen gesondert dargestellt werden oder aber etwa gezahlte Hausgelder auf gerichtliche Entscheidungen wegen Hausgeldrückständen. Der BGH stellte auch ausdrücklich klar, dass ein Vermögensstatus weder Gegenstand der Jahresabrechnung noch des Genehmigungsbeschlusses ist.

Wohnungseigentumsrecht

Jahresabrechnung (65.1)

Zur Anfechtbarkeit des Genehmigungsbeschlusses

Auch wenn der Verwaltungsbeirat eine negative Stellungnahme zur Jahresabrechnung abgegeben hat, widerspricht ihre beschlussweise Genehmigung jedenfalls aus diesem Grund nicht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung.

LG Berlin, Urteil v. 19.4.2013, Az.: 55 S 170/12 WEG

Fakten: Nach Auffassung des Verwaltungsbeirats war die vom Verwalter erstellte Jahresabrechnung in einzelnen Bereichen fehlerhaft, insbesondere sei die Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage nicht nachvollziehbar. Im Übrigen stand nicht ausreichend Zeit für eine umfassende Prüfung der Jahresabrechnung und der Abrechnungsbelege zur Verfügung. Er empfahl daher in der Eigentümerversammlung von einer Genehmigungsbeschlussfassung abzusehen. Die Abrechnung wurde dennoch mehrheitlich genehmigt. Einer der Eigentümer hatte daraufhin entsprechende Anfechtungsklage erhoben. Die Klage war zwar teilweise erfolgreich, dem tragenden Argument des Eigentümers konnte das Gericht allerdings nicht folgen. Er meinte, die Beschlussfassung über die Jahresabrechnung verstoße schon deshalb gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung, weil der Beirat von einer Genehmigungsbeschlussfassung abgeraten habe. Dieser Umstand allein führt aber nicht zur Unwirksamkeit des Beschlusses. Aus dem Wortlaut des § 29 Abs. 3 WEG folgt nur, dass der Beirat die Unterlagen mit einer Empfehlung versehen soll. Es handelt sich

dabei um Pflichten der Beiratsmitglieder. Da aber die Erfüllung der Pflicht durch den Beirat nicht erzwungen werden kann, bedeutet auch die Nichtwahrnehmung oder, wie hier, die nicht vollständige Wahrnehmung der Pflicht nicht, dass der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung allein aus diesem Grunde für ungültig zu erklären ist. Es gibt zudem keine Pflicht der Eigentümer, den Empfehlungen des Beirats zu folgen.

Fazit: Weder die Prüfung der Belege noch der Jahresabrechnung durch den Verwaltungsbeirat ist Gültigkeitsvoraussetzung für eine Beschlussfassung über die Genehmigung der Jahresabrechnung. Selbstverständlich hat der Verwalter den Verwaltungsbeirat im Rahmen seiner Prüfpflichten zu unterstützen und dem Beirat sämtliche der Jahresabrechnung zugrunde liegenden Belege zur Prüfung vorzulegen. Der Verwalter sollte in seinem eigenen Interesse auch Jahresgesamtabrechnung und Jahres-einzelabrechnungen dem Verwaltungsbeirat zur Prüfung vorlegen. Ggf. werden so Fehler oder Unstimmigkeiten entdeckt und überflüssige Anfechtungsverfahren vermieden.

Versammlungsniederschrift (65.2)

Unterzeichnende Eigentümer müssen an Versammlung teilgenommen haben

Ist nach der Teilungserklärung zur Gültigkeit eines Versammlungsbeschlusses dessen Protokollierung erforderlich und ist die Niederschrift vom Versammlungsleiter und zwei Wohnungseigentümern oder Verwaltungsbeiräten zu unterschreiben, müssen die unterzeichnenden Wohnungseigentümer bei der Eigentümerversammlung anwesend gewesen sein. Besteht Streit über den Inhalt der Niederschrift, ist eine Unterschriftenverweigerung nicht rechtsmissbräuchlich. Zunächst unterbliebene Unterschriften können nachträglich eingeholt werden – nicht jedoch von anderen anwesenden Wohnungseigentümern.

LG Dortmund, Urteil v. 6.8.2013, Az.: 1 S 298/12

Kostenverteilungsänderung (65.3)

Mehrbelastung von 20 Prozent ist noch zulässig

Grundsätzlich steht den Wohnungseigentümern bei der Änderung eines Umlageschlüssels nach § 16 Abs. 3 WEG aufgrund ihres Selbstorganisationsrechts ein weiter Gestaltungsspielraum zu. Die Wohnungseigentümer dürfen danach jeden Maßstab wählen, der den Interessen der Gemeinschaft und der einzelnen Wohnungseigentümer angemessen ist und insbesondere nicht zu einer ungerechtfertigten Benachteiligung Einzelner führt. Gemessen daran ist die Umstellung des bisherigen Verteilungsschlüssels, der eine Verteilung nach Miteigentumsanteilen vorsieht, auf einen flächenabhängigen Verteilungsmaßstab für die verbrauchsabhängigen Kosten nicht zu beanstanden, auch wenn hiermit eine jährliche Kostenmehrbelastung des einzelnen Wohnungseigentümers von ca. 20 % bei den verbrauchsunabhängigen Kosten verbunden ist. Diese Kostenmehrbelastung stellt als solche keine unangemessene Benachteiligung des Wohnungseigentümers dar.

LG Berlin, Urteil v. 13.8.2013, Az.: 85 S 177/12 WEG; Revision zugel.

Funkheizkostenverteiler (65.4)

Sie entsprechen auch im Hinblick auf den Datenschutz ordnungsmäßiger Verwaltung

Da der Einzelne grundsätzlich selbst entscheiden darf, innerhalb welcher Grenzen persönliche Lebenssachverhalte offenbart werden und unter welchen Voraussetzungen seine persönlichen Daten preisgegeben werden sollen, muss bei der Installation die mildeste mögliche Eingriffsintensität sichergestellt werden. Dies ist in der vertraglichen Ausgestaltung zu berücksichtigen, die das Interesse an einer ordnungsgemäßen Heizkostenabrechnung zu möglichst niedrigen Kosten mit abwägt gegen eine ungezügelter Datensammelwut, die auch „unbemerkt“ Überprüfungen des Heizverhaltens einschließt.

AG Dortmund, Urteil v. 26.11.2013, Az.: 512 C 42/13

Eigentümerversammlung (66.1)**Bei Missachtung der Einberufungsfrist können Schadensersatzansprüche gegen den Verwalter entstehen**

Beachtet der Verwalter die in der Gemeinschaftsordnung geregelte Einberufungsfrist für Wohnungseigentümerversammlungen nicht, haftet er für den Ersatz der entsprechend entstandenen Raummiete. Darüber hinausgehende Verzehrkosten der Wohnungseigentümer sind vom Verwalter nicht zu ersetzen. Im Übrigen hat der Verwalter ein Ermessen hinsichtlich der Wahl des Versammlungsorts. Auch wenn in der Wohnanlage selbst ein geeigneter Raum zur Verfügung steht, kann er einen neutralen Ort wählen, auch wenn dies mit entsprechenden Kosten verbunden ist.

AG Bremen-Blumenthal, Urteil v. 8.3.2013, Az.: 44 C 2032/12



Der Verwalter hat umfangreiche Pflichten.

Eigentumszuordnung (66.2)**Eingangstüren sind Gemeinschaftseigentum**

Wohnungseingangstüren stehen im gemeinschaftlichen Eigentum der Wohnungseigentümer.

BGH, Urteil v. 25.10.2013, Az.: V ZR 212/12

Fakten: Der Zutritt zu den Wohnungen erfolgt über Laubengänge, die vom Treppenhaus über eine Tür zugänglich sind. Die Gemeinschaftsordnung enthält unter anderem die folgende Regelung: „Zum Sondereigentum gehören ferner: die Türen der Zwischenwände innerhalb der Sondereigentumsräume, auch die Türen zum Treppenhaus, unbeschadet dessen, dass Veränderungen an der Außenseite derselben nur mit Mehrheitsbeschluss der Eigentümerversamm-

lung vorgenommen werden dürfen.“ Die Eigentümer beschlossen mehrheitlich, dass die an den Laubengängen gelegenen, neu einzubauenden Eingangstüren der einzelnen Einheiten mit einem Glasscheibeneinsatz versehen werden und bestimmte Ausstattungsmerkmale aufweisen müssten. Eine Eigentümerin hatte diesen Beschluss angefochten. Sie meint, der Beschluss sei nichtig, da es an der erforderlichen Beschlusskompetenz fehle. Die Eingangstüren stünden nämlich

nach den Bestimmungen der Teilungserklärung im Sondereigentum der jeweiligen Eigentümer. Die Klage hatte keinen Erfolg.

Durch eine Teilungserklärung kann Sondereigentum an wesentlichen Bestandteilen des Gebäudes nicht begründet werden. Welche wesentlichen Gebäudebestandteile tatsächlich im Sondereigentum stehen, bestimmt sich allein nach den gesetzlichen Regelungen in § 5 Abs. 1 bis 3 WEG. Eingangstüren sind gemäß § 5 Abs. 1 WEG zwingend dem gemeinschaftlichen Eigentum zugeordnet. Treppenhäuser und Laubengänge sind gemäß § 5 Abs. 2 WEG gemeinschaftliches Eigentum. Eingangstüren stehen räumlich und funktional in einem Zusammenhang sowohl mit dem Sonder- als auch dem Gemeinschaftseigentum. Erst durch ihre Einfügung wird die Abgeschlossenheit der dem Sondereigentum

zugewiesenen Räume hergestellt. Sie dienen stets der räumlichen Abgrenzung von Gemeinschafts- und Sondereigentum. Gehören sie damit räumlich und funktional auch zum Gemeinschaftseigentum, steht die gesamte Tür als einheitliche Sache im gemeinschaftlichen Eigentum.

Fazit: Der BGH bestätigt seine jüngere Rechtsprechung, wonach zwingend dem Gemeinschaftseigentum zugehörige Bereiche auch nicht in der Teilungserklärung dem Sondereigentum zugeordnet werden können. Derartige Regelungen sind schlicht unbeachtlich. Zwar können in der Teilungserklärung bzw. Gemeinschaftsordnung Instandhaltung und Instandsetzung bestimmter Bereiche des Gemeinschaftseigentums in die Verantwortung einzelner Eigentümer – auf deren Kosten – gestellt werden. Dies setzt aber eine eindeutige Regelung voraus.

Instandhaltung und Instandsetzung (66.3)**Keine vollständige Wärmedämmung**

Ein Anspruch auf Anbringung eines Wärmedämmverbundsystems besteht nicht, wenn die Schimmelbildung in der Wohnung eines Eigentümers hierdurch nicht dauerhaft beseitigt werden kann. AG Mettmann, Urteil v. 17.4.2013, Az.: 26 C 93/11

Fakten: Die Wohnungseigentümer beschlossen, ein Teilbereich des Gebäudes solle gedämmt werden. Dieser Beschluss wurde von einem Eigentümer angefochten. Er meinte, nur ein vollständiges Wärmedämmverbundsystem könne Feuchtigkeitsschäden und Schimmelbildung beseitigen. Die Klage hatte keinen Erfolg. Der Beschluss entspricht ordnungsgemäßer Verwaltung. Dies hatte die Durchführung

einer Sachverständigenbegutachtung ergeben. Die lediglich teilweise beschlossene Wärmedämmung ist nach aktueller EnEV ausreichend, um den geltenden Mindestwärmeschutz zu erreichen, ohne dass hierdurch Nachteile für die angrenzenden Wohnungen entstehen.

Fazit: Das Gebot der Wirtschaftlichkeit haben auch die Wohnungseigentümer sowie der Verwalter zu beachten.

Maklerrecht

Konkludenter Maklervertrag (67.1)

Fatale Widersprüche des Maklers

Vom Zustandekommen eines Maklervertrages kann nicht ausgegangen werden, wenn sich der Makler hinsichtlich des vermeintlichen Zustandekommens widerspricht.

OLG Koblenz, Beschluss v. 13.5.2013, Az.: 3 U 412/13

Fakten: Ein Interessent fragte bei der Maklerin an, ob sie Grundstücke zur Errichtung von Solarparks für seine Kunden anbieten könnte. Dies bestätigte sie. Der Interessent suchte ein solches Grundstück für eine Firma. Kurz darauf kam es vor einem Ortstermin bei einem geeigneten Objekt zu einem Treffen an einer Tankstelle zwischen der Maklerin, dem Interessenten und einem potenziellen Grundstückspächter. Die Maklerin behauptete nun, der Interessent habe ihr bei dem Zusammentreffen und einem späteren Telefongespräch für den Fall, dass das Grundstück langfristig von irgendeiner von ihm vermittelten Firma gepachtet werde, versprochen, dass sie von ihm eine Maklerprovision von 5.000 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer erhalte. Das Grundstück war schließlich an die Muttergesellschaft der Firma verpachtet worden, die Auftraggeberin des Interessenten war. Der Interessent hatte insoweit entgegnet, er habe der Maklerin immer erklärt, er sei nicht der Vertragspartner eines eventuell mit ihr abzuschließenden Maklervertrages. Er habe ausschließlich für seine Auftraggeberin gehandelt. Ein Maklervertrag sei nicht zustande gekommen, insbesondere sei

eine verbindliche Vereinbarung über die Honorierung der Klägerin nicht erfolgt. Die Klage hatte keinen Erfolg. Ein Maklervertrag kann stillschweigend zustande kommen. Dazu war es hier aber nicht gekommen. Die Maklerin hatte zunächst geltend gemacht, der Interessent habe als vollmachtloser Vertreter im Namen seiner Auftraggeberin gehandelt. Dann hatte sie behauptet, einen eigenen Maklervertrag mit dem Interessenten abgeschlossen zu haben, wobei die Zahlung ihres Maklerlohnes in Höhe von 5.000 Euro davon abhängig sein sollte, dass der Interessent seinen eigenen Maklerlohn von seiner Auftraggeberin erhalte. Im Termin kam es zu weiteren Ungeheimheiten im Vortrag. Dies alles konnte nicht zu einem Erfolg im Rechtsstreit führen.

Fazit: Es stellt einen verbreiteten Irrtum dar, die Parteien eines Zivilrechtsstreits dürften lavieren, um ihre Interessen durchzusetzen. Die zivilprozessuale Norm des § 138 Abs. 1 ZPO verpflichtet die Parteien zur Wahrheit. Und da es nun in aller Regel nur eine Wahrheit gibt, muss widersprüchlicher Vortrag im Rahmen einer gerichtlichen Auseinandersetzung wiederum in aller Regel scheitern.

Mietrecht

Scheidungsfolge (67.2)

Gütergemeinschaft:

Zu Einnahmen aus Immobilien nach Scheidung

Bis zur Auseinandersetzung sind die in Gütergemeinschaft lebenden Ehegatten nach rechtskräftiger Scheidung in einer Liquidationsgemeinschaft verbunden. Die Mieten fallen während deren Bestehen in das Gesamtgut. Die von einem Gatten wegen entsprechender Vereinbarung geschuldete Nutzungsvergütung fällt auch in das Gesamtgut. Inhaber von Schadensersatzansprüchen aus Pflichtverletzungen gegenüber der Liquidationsgemeinschaft kann nur die Liquidationsgemeinschaft sein. OLG Frankfurt am Main, Beschluss v. 19.04.2013, Az. 6UF 124/12

Fakten: Die Parteien sind Eheleute und hatten mit notariellem Vertrag 1984 die Gütergemeinschaft vereinbart, ohne dass die Verwaltung des Gesamtgutes geregelt worden war. Nach der Trennung 1997 bewohnte der Ehemann die ehemalige eheliche Wohnung, die zweite Wohnung im Haus ist seit 1999 vermietet. Das Einfamilienhaus war bis Ende 09/2011 vermietet, seit der Trennung hatten die Mieter mehrfach gewechselt. Die Eheleute hatten ein Darlehen aufgenommen, das zum 17.05.2011 mit über 27.000 Euro valutierte und für welches monatlich zirka 500 Euro aufzuwenden waren. Seit Ende 2008 sind die Eheleute geschieden, die Gütergemeinschaft ist noch nicht auseinandergesetzt. Die Parteien einigten sich darauf, dass der Ex-Ehemann an die Ex-Ehefrau eine Nutzungsentschädigung zahlt, welche der Höhe nach vom Sachverständigen festgelegt worden war. Der Ex-Ehemann zog aus und verlangte Schadensersatz von der Ex-Ehefrau aufgrund unzureichender Vermietung des Hauses. Das Gericht gibt ihm teilweise Recht. Mit der

Scheidung wurde die Gütergemeinschaft beendet, bis zur Auseinandersetzung der Gütergemeinschaft sind beide in einer Liquidationsgemeinschaft verbunden. Die aus der Immobilie gezogenen Früchte, d. h. die Mieten, fallen in das Gesamtgut. Die der Vereinbarung zugrunde liegenden Mieteinnahmen aus der Vermietung sowie die zugesagte Nutzungsvergütung waren Früchte der Immobilie, die der Gesamthand zustanden. Die monatlichen Verbindlichkeiten sind als Verpflichtung der Gesamthand von dieser, d.h. aus den Mieteinnahmen, zu tragen. Die von den Parteien getroffenen Vereinbarungen hinsichtlich z.B. der vom Ex-Ehemann zu leistenden Nutzungsvergütung sind als gemeinschaftliche Verfügung über das Gesamtgut einzuordnen, welche im Rahmen einer Liquidationsgemeinschaft zu treffen sind. Dass Mieteinnahmen und Nutzungsvergütung wegfielen, stellt eine Veränderung der Umstände dar, welche Vertragsgrundlage waren. Rechtsfolge der Störung der Geschäftsgrundlage ist gemäß § 313 Abs. 1 BGB

die Anpassung des Vertrags an die geänderten Umstände. Die Vertragsanpassung hat auf der Basis der für die Gütergemeinschaft geltenden Regeln zu erfolgen. Diese hatte die Vorinstanz weitgehend richtig angewandt.

Fazit: Lassen sich Ehepartner scheiden, welche in Gütergemeinschaft Immobilien betreiben, entsteht ein Anspruch jedes einzelnen Ex-Ehepartners auf Aufteilung,

also „Auseinandersetzung“ der Gütergemeinschaft. Nach der Scheidung bis zur vollständigen Auseinandersetzung besteht die Gütergemeinschaft als Liquidationsgemeinschaft weiter. Die Zahlungen des Ex-Ehemannes an die Ex-Ehefrau, die als Nutzungsentgelt vereinbart waren, sind als Leistungen an die Gütergemeinschaft zu bewerten. Ansprüche sind von jedem einzelnen Ex-Ehegatten an die Liquidationsgemeinschaft zu stellen.

Mieterhöhung (68.1)

Frühzeitig zugestelltes Erhöhungsverlangen benachteiligt Mieter nicht

Der Vermieter ist nicht gehindert, eine Mieterhöhung erst mit Wirkung zu einem späteren als dem in § 558b Abs. 1 BGB bestimmten Zeitraum geltend zu machen. Geht dem Mieter ein Mieterhöhungsverlangen zu, in dem der Vermieter einen späteren als den sich aus § 558b Abs. 1 BGB ergebenden Wirksamkeitszeitpunkt benennt, kann sich der Mieter bis unmittelbar vor dem Zeitpunkt des Eintritts der Mieterhöhung vom Mietverhältnis durch außerordentliche Kündigung nach § 561 Abs. 1 Satz 1 BGB zum Ende des übernächsten Monats lösen mit der sich anschließenden Rechtsfolge, dass dem Mieter bis zum Ende des Mietverhältnisses die Nutzungsmöglichkeit der Wohnung gegen Zahlung der nicht erhöhten Miete verbleibt.

BGH, Urteil v. 25.9.2013, Az. VIII ZR 280/12

Fakten: Der Vermieter forderte den Mieter auf, einer Mieterhöhung der bisherigen Nettokaltmiete von 1.363,92 Euro um 272,78 Euro auf 1.636,70 Euro mit sieben Monate später eintretender Wirkung zuzustimmen. Der Mieter stimmte nicht zu. Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Die Voraussetzungen für eine Mieterhöhung liegen vor. Der Vermieter kann eine Mieterhöhung auch mit Wirkung zu einem späteren als dem in § 558b BGB bestimmten Zeitpunkt geltend machen. Das Mieterhöhungsverlangen ist dem Mieter hier bereits über ein halbes Jahr

vor dem gewollten Wirksamkeitseintritt zugegangen. Nach dem Gesetz wäre es ausreichend gewesen, wenn es drei Monate vorher zugegangen wäre. Der Mieter wird durch das verfrühte Mieterhöhungsverlangen nicht benachteiligt.

Fazit: Erhält der Mieter ein Mieterhöhungsverlangen, kann er zustimmen, sich auf Zustimmung verklagen lassen oder kündigen. § 558b BGB regelt, dass der Mieter die erhöhte Miete mit Beginn des dritten Kalendermonats nach dem Zugang des Erhöhungsverlangens schuldet, soweit der

Mieter der Mieterhöhung zustimmt. Falls der Mieter nicht bis zum Ablauf des zweiten Kalendermonats nach Zustellung des Mieterhöhungsverlangens zustimmt, regelt Abs. 2, dass der Vermieter innerhalb von drei Monaten auf Zustimmung klagen kann. § 561 Abs. 1 Satz 1 BGB bezweckt, dem Mieter unmittelbar vor dem Zeitpunkt

des Eintritts der Mieterhöhung bis zum Ende des übernächsten Monats außerordentlich zu kündigen und die Wohnung bis dahin zu der bisherigen Miete zu nutzen. Der BGH erteilte der Auffassung der Vorinstanz, der verfrühte Zugang des Erhöhungsverlangens benachteiligt den Mieter, eine Absage.

Erhöhter Kündigungsschutz (68.2)

Zur Vereinbarung eines eingeschränkten Kündigungsrechtes

Durch eine mietvertragliche Bestimmung, der zufolge der Vermieter das Mietverhältnis „nur in besonderen Ausnahmefällen unter Einhaltung der gesetzlichen Fristen kündigen kann, wenn wichtige berechnete Interessen des Vermieters eine Beendigung des Mietverhältnisses notwendig machen“, wird dem Mieter ein gegenüber den gesetzlichen Vorschriften erhöhter Bestandsschutz eingeräumt. Für eine Kündigung genügt dann das in § 573 Abs. 2 BGB genannte berechnete Interesse des Vermieters nicht.

BGH, Urteil v. 16.10.2013, Az. VIII ZR 57/13

Fakten: Der notarielle Kaufvertrag über das Gebäude enthielt eine an spätere Erwerber weiterzugebende Mieterschutzbestimmung, mit der die Kündigung wegen Eigenbedarfs und die Verwertungskündigung nach den gesetzlichen Regelungen ausgeschlossen wurden. Der Veräußerer bestätigte dem Mieter, dass der Kaufvertrag eine entsprechende Mieterschutzklausel enthalte. Der drei Jahre später folgende Veräußerungsvertrag enthielt die Mieterschutzklausel nicht mehr. Der Erwerber kündigte dem Mieter wegen Eigenbedarfs, der Mieter widersprach. Das Amtsgericht hatte dem Mieter, das Landgericht dem Vermieter Recht gegeben. Der BGH gibt dem Mieter Recht. Nach dem Mietvertrag kann der Vermieter das Mietverhältnis nur in besonderen

Ausnahmefällen kündigen, wenn wichtige berechnete Interessen eine Beendigung des Mietverhältnisses notwendig machen. Der Käufer tritt anstelle des Vermieters in die Rechte und Pflichten aus dem Mietverhältnis ein, auch in eine wirksame Kündigungsbeschränkung. Die getroffene Vereinbarung schließt eine Eigenbedarfskündigung nicht aus, schränkt sie aber ein. Das in § 573 Abs. 2 BGB genannte „berechnete Interesse“ reicht nicht aus, darüber hinaus muss ein besonderer Ausnahmefall vorliegen, in dem wichtige Interessen des Vermieters eine Beendigung des Mietverhältnisses notwendig machen.

Fazit: Der BGH billigt dem Mieter mit der oben zitierten Vereinbarung einen erhöhten Bestandsschutz zu.



Es geht um Klarheit. Und nicht um die des Fensters.

Ferienvermietung (69.1)

Endpreis muss Kosten für die Endreinigung enthalten

Im Mietpreis für eine Ferienwohnung müssen neben dem Entgelt für die Nutzungsüberlassung auch die pauschal vom Mieter zu zahlenden Kosten für die Endreinigung enthalten sein.

Schleswig-Holsteinisches OLG, Urteil v. 22.03.2013, Az. 6 U 27/12

Fakten: Das Gericht erklärt die Endreinigungskosten zum notwendigen Bestandteil des Endpreises. Grundsätzlich ist der Preis anzugeben, der einschließlich der Umsatzsteuer und sonstiger Preisbestandteile zu zahlen ist (Endpreis), vgl. § 1 Abs. 1 Satz 1 PAngV. Dass die Internetanzeige den Hinweis enthält „Zusatzkosten zu den Mietpreisen: die Endreinigung“ ändert nichts an der Verletzung der Pflicht

zur Nennung des Endpreises, da die Anzeige eine übersichtliche Zuordnung der Kosten nicht in der Weise erlaubt, dass der Endpreis eindeutig berechnet werden kann.

Fazit: Das OLG stellt hier im Streit über die Angabe von Preisen von Ferienwohnungen klar, dass der Mieter den insgesamt zu zahlenden Mietpreis eindeutig erkennen können muss.

Ausgefallen farbige Wände (69.2)

Mieter muss bei Rückgabe der Mietsache farblich Rücksicht nehmen

Der Mieter ist zum Schadensersatz verpflichtet, wenn er eine in neutraler Dekoration übernommene Wohnung bei Mietende in einem ausgefallenen farblichen Zustand zurückgibt, der von vielen Mietinteressenten nicht akzeptiert wird.

BGH, Urteil v. 6.11.2013, Az.: VIII ZR 416/12

Fakten: Der Mieter hatte die gemietete Doppelhaushälfte in weißer Farbe frisch renoviert übernommen und

danach einzelne Wände in kräftigen Farben (rot, gelb, blau) gestrichen und in diesem Zustand bei Mietende

zurückgegeben. Der Vermieter ließ die Wände zunächst mit Haftgrund und dann alle Wand- und Deckenflächen zweimal mit Wandfarbe überstreichen und wendete hierfür einen Betrag von 3.648,82 Euro auf. Er verlangt vom Mieter Schadensersatz. Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Der Mieter schuldet Schadensersatz, weil er ein mit neutral weiß gestrichenes Mietobjekt in einem ausgefallenen farblichen Zustand zurückgab, welcher eine Neuvermietung praktisch unmöglich machte. Der Mieter verletzt seine Pflicht zur Rücksichtnahme nach § 241 Abs. 2, § 242 BGB, wenn er die in neutraler Dekoration übernommene Wohnung bei Mietende in einem Zustand zurückgibt, der von vielen Mietinteressenten nicht akzeptiert wird. Der Schaden

des Vermieters besteht darin, dass er die für breite Mieterkreise nicht akzeptable Art der Dekoration beseitigen muss. Maßnahmen zur Beseitigung ungewöhnlicher Farben sind keine Schönheitsreparaturen im Rechtssinne.

Fazit: Der BGH führt aus, dass eine ungewöhnliche Farbwahl bei der Dekoration einzelner Räume nach allgemeiner Meinung zu einer vom Vermieter nicht hinzunehmenden Verschlechterung der zurückgegebenen Mieträume führt, wenn eine Weitervermietung der Wohnung in diesem Zustand praktisch unmöglich ist. Der Mieter kann während der Mietzeit zwar die Dekoration so wählen, wie er möchte, muss aber das Mietobjekt so zurückgeben, dass es ohne Verzögerung weitervermietet werden kann.

Mieterhöhungsverlangen (69.3)

Großstadt-Mietspiegel gilt nicht für kleine Gemeinde ohne Mietspiegel

Die Klage auf Zustimmung zur Mieterhöhung ist unzulässig, wenn ihr kein wirksames Mieterhöhungsverlangen vorausgegangen ist.

BGH, Urteil v. 13.11.2013, Az.: VIII ZR 413/12

Fakten: Der BGH erklärt die Klage auf Zustimmung zu der begehrten Mieterhöhung für unzulässig, weil ihr kein wirksames Erhöhungsverlangen vorausgegangen ist. Der herangezogene Mietspiegel von Nürnberg ist zur Begründung eines Mieterhöhungsverlangens in der Gemeinde R. mit etwa 4.450 Einwohnern auch dann nicht geeignet, wenn in dieser kein Mietspiegel vorhanden ist. Die Vergleichbarkeit kann auch

nicht durch einen prozentualen Abschlag von den Nürnberger Mieten hergestellt werden. Gemäß § 558a Abs. 4 BGB ist der Mietspiegel einer anderen Gemeinde nur dann geeignet, wenn die Gemeinde vergleichbar ist.

Fazit: Verlangt der Vermieter die Zustimmung zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete, muss er meist Vergleichswohnungen aus der Gemeinde benennen.

Mein Klassiker



Dr. Thomas Beyerle, Head of Corporate Sustainability & Research, IVG Immobilien AG, Bonn

Rebellische Städte

von David Harvey

Man darf die Frage stellen, warum ausgerechnet ein US-amerikanisch-britischer Humangeograf und Sozialtheoretiker, Professor und bekennender Marxist, ein Buch publiziert, welches ein „Recht auf Stadt“ – auch in Deutschland – einfordert. Man darf aber genauso die Frage



„Eine Grundthese des Buchs ist es, dass Stadtentwicklung das Problem des überschüssigen Kapitals löst: Man baut Straßen und Immobilien auf Pump – und versucht so, der Rezession zu entkommen. Der Klassenkampf von heute findet in und um Metropolen statt.“

stellen, wie die Immobilienbranche auf die zunehmenden Probleme zu steigenden Mieten, bezahlbarem Wohnraum und Urbanisierung reagiert – denn sichtbar agieren: Nein, das macht sie offensichtlich nicht. Dabei ist die aktuelle Entscheidung zur Mietpreispbremse lediglich eine politische Maßnahme genau zwischen den beiden Polen: hier ein Stadtumbau durch Mobilisierung von (Investitions-)Kapital, dort soziale Verantwortung, Urbanisierung und Vielfalt, um darin zu leben. Oder negativ formuliert: Der sichtbare Anfang einer Entwicklung, welche uns die nächsten Jahre, vielleicht sogar Jahrzehnte begleiten, mehr noch: extrem fordern wird.

Das Buch „Rebellische Städte“ stößt genau in diese Mitte und ist ein lehr-

reiches Buch, denn es verdeutlicht erstmals, dass die Bewegung „Recht auf Stadt“ ein globales Netzwerk entwickelt hat. Das „Recht auf Stadt“ ist weltweit zu einem zentralen Schlagwort für urbane soziale Bewegungen geworden, „linksradikaler Antikapitalismus“ in der

Eigenwerbung. Damit ist zwar die politische Lagerhaltung dokumentiert, die Herausforderungen gleichwohl keinen Schritt gelöst. Auch wenn der Verdacht nahe liegt, dass Harvey lediglich die Gedanken von Henri Lefebvre aus den frühen 1970er Jahren auffrischt und darauf aufbauend zum Klassenkampf aufruft: Pessimistisch sind die Gedanken deswegen nicht. Harvey identifiziert in der Urbanisierung auch ein enormes positives Potenzial. Eine Grundthese des Buchs ist, dass Stadtentwicklung das Problem des überschüssigen Kapitals löst: Man baut Straßen und Immobilien auf Pump – und versucht so, der Rezession zu entkommen. Wer denkt jetzt nicht an seinen eigenen Anteil an dieser Aussage? Obwohl es Harvey nicht darum geht, eine Revolution anzuzetteln, sondern Rechte einzufordern – der Klassenkampf von heute findet in und um Metropolen statt.

David Harvey, Suhrkamp Verlag, 1. Auflage 2013, 283 S., ISBN: 978-3518126578, 18 Euro

Neue Bücher

Energiekennwerte 2013

Die Firma Techem analysiert regelmäßig Daten, die aus der Verbrauchserfassung von Heizwärme und Wasser in zehntausenden deutschen Mehrfamilienhäusern resultieren.



Die Studie zeigt die Entwicklung des energetischen Standards auf und erlaubt damit Rückschlüsse auf die Erreichbarkeit von Energieeinsparzielen.

Techem GmbH (Hrsg.), Studie kann bezogen werden unter email: energiekenwerte@techem.de (Kennziffer 9982074), 15 Euro

Logistikimmobilien – Markt und Standorte 2013

Seit sechs Jahren analysiert Fraunhofer SCS die Logistikimmobilienbranche und die wichtigsten Logistikregionen Europas. Die neue Auflage erweitert die Analyse über Deutschland, Österreich und die Schweiz hinaus um die Märkte in Belgien und den Niederlanden.



Alexander Nehm et al., Fraunhofer IRB Verlag 2013, 280 S., ISBN 978-3-8396-0613-1, 235 Euro, zu beziehen über Fraunhofer IRB Verlag

Immobilie zu verschenken

Vererben will gelernt sein. Denn wer nicht schon zu Lebzeiten seinen Nachlass regelt, riskiert hohe Steuerzahlungen für die Erben. In dem Buch „Immobilien zu verschenken“ erläutern die Autoren Möglichkeiten, um eine Zersplitterung von Vermögenswerten zu vermeiden und Streit unter den Angehörigen über die Verteilung des Nachlasses vorzubeugen.



Ludger Bornewasser, Bernhard F. Klingler, Verlag C.H.Beck 2013, 156 S., ISBN 978-3-406-64917-2, 9,90 Euro

Aus unserem Haus

Beck'sches Formularbuch Mietrecht

Das Beck'sche Formularbuch Mietrecht stellt die gesamte Palette der außergerichtlichen Tätigkeit im Bereich des Mietrechts dar. Wohn- und Geschäftsraummiete sind gleichsam erfasst. Muster zu Verträgen, Abrechnungen, einseitigen Willenserklärungen des Vermieters oder Mieters und zur anwaltlichen Korrespondenz behandeln praxisrelevante Sachverhalte, von der Anbahnung des Mietverhältnisses bis zu seiner Abwicklung. Die Anmerkungen zum materiellen Mietrecht sollen dem Nutzer dabei helfen, die Muster an das konkrete Mandat anzupassen. In der neuen Auflage sind alle aktuellen Rechtsänderungen berücksichtigt.

Günter Nies, Richard Gies, Verlag C.H. Beck,
4. Auflage 2013, 1061 S. plus CD-Rom,
ISBN 978-3-406-64888-5, 125 Euro



Praxis der Besteuerung von Immobilienunternehmen

In dem Buch „Praxis der Besteuerung von Wohnungs- und Immobilienunternehmen“ werden die Grundzüge der für die Branche relevanten Steuerarten Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer, Umsatzsteuer, Grunderwerbsteuer und Grundsteuer dargestellt. Auf die Besonderheiten der Immobilienwirtschaft wird dabei jeweils eingegangen. Ausführungen zu den steuerlichen Bewertungsvorschriften des Grundbesitzes und zum Steuerabzug bei Bauleistungen (Baubzugsteuer) wurden ebenfalls aufgenommen. Die neue Auflage enthält alle Änderungen in der Steuergesetzgebung.

GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (Hrsg.),
Verlag Haufe-Lexware, 2. Auflage 2013, 321 S.,
ISBN 978-3-648-03663-1, 49,95 Euro



Nebenkostenabrechnung für Vermieter

Zwischen Mietern und Vermietern ist sie zum Streitthema Nummer eins geworden: die Nebenkostenabrechnung. Mittlerweile dreht sich jede dritte Rechtsberatung der örtlichen Mietervereine um das Thema Nebenkosten. Und nicht selten gibt es auch etwas zu beanstanden. Nach einer Schätzung des Deutschen Mieterbunds ist jede zweite Nebenkostenabrechnung fehlerhaft. Das Buch „Nebenkostenabrechnung für Vermieter“ hilft dabei, Fehler zu vermeiden, die Zeit und Geld kosten. Es erklärt, worauf Vermieter achten müssen, um die Abrechnungen schnell, einfach und rechtssicher zu erstellen, und was bei Reklamationen zu beachten ist.

Matthias Nöllke, Verlag Haufe-Lexware,
6. Auflage 2014, 175 S.,
ISBN 978-3-648-04715-6, 19,95 Euro



Impressum

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

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

Journalisten im Heft

Sven Heckle
Alexander Heintze
Christian Hunziker
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth

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

ReljicAleksandra/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

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von „Besteuerung von Immobilieninvestments“ bis zur „WEG-Grundlagenschulung“

Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter/Kontakt	
Messe, Kongresse und Konferenzen				
IIR Konferenz: Neue Arbeitswelten	18.-19.2.2014 München	2.049 Euro	IIR Deutschland/EUROFORUM, Telefon 0211 9686-3437, www.iir.de/workplaces	
Immobilienforum Hamburg 2014	25.2.2014 Hamburg	1.295 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de/immo-hamburg	
Facility Management Kongress 2014	25.-27.2.2014 Frankfurt am Main	60 Euro	Mesago Messe Frankfurt GmbH, Telefon 0711 61946-0, www.fm-messe.de	
Gewerbemesse & Kongress sowie Messe für Wohnen & Eigentum: IMMOBILIEN 2014	27.2.-2.3.2014 Leipzig	Dauerkarte: 18 Euro	Leipziger Messe GmbH, Telefon 0341 678-8865, www.immobiliennesse-leipzig.de	
15. EBS Immobilienkongress	28.2.2014 Oestrich-Winkel	ab 300 Euro	EBS Universität für Wirtschaft und Recht, www.ebs-immobilienkongress.de	
TOP-TERMIN	Mipim 2014 – bereits zum 25. Mal findet die führende internationale Immobilienmesse statt. Immobilienprofis aus aller Welt präsentieren ihre Ideen und Projekte und tauschen sich aus.	11.-14.3.2014 Cannes	1530 Euro (Online-Registrierung) 1725 Euro	Reed MIDEM, Telefon 0033 179 719999, www.mipim.com
	FM Facility Management Kolloquium 2014	12.-13.3.2014 Berlin	295 Euro	Bauakademie, Telefon 030 5499-7510, www.bauakademie.de
	11. OpenPromos Anwenderforum	12.-13.3.2014 Berlin	350 Euro	Promos Consult GmbH, Telefon 030 243117-0, www.openpromos.com /OPAF
	Konferenz: Zukunftsmarkt Wohnimmobilien	17.-18.3.2014 Berlin	1.995 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
Seminare und Schulungen				
1/2 Tag "SEPA" mit PowerHaus	19.2.2014 Rostock	199 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, http://realestate.haufe.de/seminare/	
Gewerbliches Mietrecht 2013/2014 für Immobilienprofis	19.2.2014 Stuttgart	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de	
Zahlungsunfähigkeit im Gewerbemietverhältnis	24.2.2014 Berlin	549 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, www.beck-seminare.de	
Besteuerung von Immobilieninvestments	24.-25.2.2014 Hamburg	1.849 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3433, www.euroforum.de/immobilienbesteuerung	
WEG-Grundlagenschulung	24.-26.2.2014 Hamburg	1.190 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de	
Praxis-Workshop: Innendämmung	26.2.2014 Diedorf	70 Euro	KEIMFARBEN GmbH, Telefon 0821 4802-111, www.keimfarben.de	
Praxisseminar EnEV 2014	27.2.2014 Stuttgart	295 Euro	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, www.ifbau.de	
Grundlagen des Facility Managements	28.2.2014 Berlin	290 Euro	Bauakademie, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de	
Aktuelle Rechtsprechung im Betriebskostenrecht	3.3.2014 Bremen	270*/335** Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V., Telefon 030 390473-170, www.vhw.de	
Zusätzliche Einnahmequelle und Akquisemittel – der Energieausweis	7.3.2014 Dortmund	415 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de	
Praxis der Immobilienbewertung	10.-12.3.2014 Köln	1.190 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de	
Prüfungstraining Immobilienkaufmann/-frau (IHK) für Prüflinge	10.-14.3.2014 München	499 Euro	gtw - Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879, www.gtw.de/pvik	
IHK-Zertifikat Immobilien- und Grundstücksbewertung für Makler/-innen	5.-10.5.2014 Feldkirchen-Westerham	2.950 Euro	IHK Akademie München und Oberbayern, Telefon 08063 91-271, www.ihk-akademie-muenchen.de	

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	
Aareal-Bank	73
Adler Real Estate AG	30, 31
Advokatfirman Cederquist	41
Allianz	41
Allianz Real Estate	28, 48
Amundi	41
Apollo Real Estate AG & CO KG	14
Architrave	48, 49
Auction.com	43
B	
Bankhaus Ellwanger & Geiger	38
Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG38	
Becken-Gruppe	38
Billfinger SE	74
Bloomberg	9
bon prix	44
C	
C&A Mode GmbH & Co. KG	10
Catella	41
Caverion Deutschland GmbH	74
CBRE	8, 12, 36 ff.
CBRE Global Investors	15
Clemens Kleine Gebäudeservice GmbH	74
Collers International Deutschland37 ff.	
Colliers	12
Colliers International Stuttgart GmbH38	
Commerz Real	12
Conject Holding	14
Corealcredit	73
Cyberport	44
D	
Data Room Services (DRS)	48
Deutsche Annington	31
Deutsche Asset & Wealth Management	15
Deutsche Bank	41
Deutsche Euroshop	31
Deutsche Hypothekbank	14, 37
Deutsche Kautionskasse	52 ff.
Deutsche Telekom	42
DIC Asset AG	31
Dr. Sasse AG	54
Drees & Sommer	14, 38
DTZ	38
E/F	
Ebay	44
ECE	29, 37
Epple Projekt GmbH	38
Ernst & Young Real Estate	12
Eurokaution	52 ff.
Facebook	45
Famos Immobilien	14
formhouse Projektkommunikation GmbH	16
Fritz Berger GmbH	44
G/H	
Gagfah	9
GDF Suez	41
GLS-Bank	73
Google	13, 45
GuN Holding GmbH & Co. KG	40
HA Stadtentwicklungs-GmbH	16
Hamburg Trust	14
Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung (HWF)	38
Handelsblatt	9
Hannover Leasing	14
Hellman & Friedman	42
Henderson Global	10
Hochtief Projektentwicklung	12
Hochtief Solutions AG	55
I	
Immobilien-Scout24	42, 43
Immonet	42, 43
Immowelt	42, 43
ImmoWert	73
Imoplan Immobilien-Verwaltungsgesellschaft	14
ISS	54
Ista Deutschland	14
IVG Immobilien AG	30, 39, 70
K/L	
Kautionsfrei.de	52 ff.
Kepler Cheuvreux	31
KfW-Bankengruppe	20
Krieger + Schramm GmbH & Co. KG	16
LBS West	10
Lechner Group	16
LEG Immobilien	31
Lünendonk GmbH	54
M/N	
Mietkautionsbund	52 ff.
Minol	14
Mytoys	44
NAI Apollo Group	14
Nest	13
Newsec	41
Nexity Entreprises	15
Nord/LB	14
Notebooksbilliger.de	44
P	
Palmira Capital Partners	10
Paribus Real Estate GmbH	14
Paribus Service GmbH	14
Phillips	38
Phoenix Real Estate Development GmbH	38
Polares	14
PwC	10
R	
R+V-Versicherung	53
Real Estate Advisory Group	49
Redevo	10
Reed Midem	36
S	
Schubert Unternehmensgruppe	55
SCM Kompass Aktiengesellschaft	14
Scout24-Gruppe	42
SEB	41
Siemens AG	61
Solventis Wertpapierhandelsbank	31
Sparda-Bank München	14
SPIE	55
STRABAG Real Estate GmbH	38
T/U/V	
TAG Immobilien	31
UBS	48
Vinci Immobilier	15
W/Z	
Wirtschaftsförderung Stuttgart GmbH	38
WISAG Facility Service Holding	55
Wölbner Invest	38
Wölbner-Immobilienfonds	14
Zalando	44

Vorschau auf...

... März 2014



Kaufte den Konkurrenten Corealcredit – die Aareal-Bank.

Bankenlandschaft

Übernahme als Strategie der Stunde

Der Immobilienfinanzierer Aareal-Bank übernahm den Konkurrenten Corealcredit. Seine Bilanzsumme beträgt nun 51 Milliarden Euro. Die GLS-Bank erwarb alle Geschäftsanteile der Bewertungsgesellschaft ImmoWert. Diese wird nun Tochtergesellschaft. Was plant die Aareal-, was die GLS-Bank damit? Die Hintergründe.

Objektvermittlung

Gemeinsam gegen die Großen

Maklernetzwerke haben in Deutschland seit einiger Zeit einen regen Zulauf. Das mangelnde Angebot an Immobilien und die steigenden Anforderungen an die Zukunft zwingen die Objektvermittler zur Zusammenarbeit.

Die März-Ausgabe erscheint am Dienstag, den

4. März 2014, Anzeigenschluss ist der 7. Februar 2014.

... April 2014

Digital Real Estate

In der Cloud, mobil und was dann?

Hausverwaltungs- und Maklersoftwarehersteller sind gehörigen Veränderungen ausgesetzt. Cloud und mobile Geräte lassen grüßen. Die europäische Zahlungsverkehrseinheit



SEPA gibt allen Anbietern eine Nuss zu knacken. Bei den Maklern kommt das Bestellerprinzip, bei den Verwaltern die Mietpreisbremse. Wie aus ehemaligen Softwarehäusern E-Business-Dienstleister werden.

Die April-Ausgabe erscheint am Dienstag,

den 1. April 2014, Anzeigenschluss ist der 4. März 2014.

Geheimnisse

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

... Facility-Management-Dienstleister



Dr. Jochen Keysberg
ist Mitglied des Vorstands der Bilfinger SE, Geschäftsfeld Building and Facility (Hochbau und Facility Services) in Mannheim.



Ulrich Kleine
ist Geschäftsführer der Clemens Kleine Gebäudeservice GmbH in Berlin.



Johann König
ist Geschäftsführer Technik der Caverion Deutschland GmbH in München.

Welche Schwächen haben Sie – mit Ausnahme von Ungeduld und Perfektionismus?

Keysberg: Ich liebe den BVB und die Farben Schwarz-Gelb.

Kleine: Für intensives Marathontraining schaffe ich mir nicht genügend Zeit.

König: Ich kann leider nicht immer damit umgehen, wenn meine Vorstellungen nicht umgesetzt werden.

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

Keysberg: Mit Sir Norman Foster würde ich mich gerne einmal ausführlich über sein Konzept der Null-Emissions-Stadt Masdar City in Abu Dhabi austauschen.

Kleine: Mit Michael Müller, Berliner Senator für Stadtentwicklung und Umwelt. Ich diskutierte mit ihm die Trends im Stadtentwicklungskonzept 2030.

König: Mit Studenten, informell. Am Ende profitieren alle davon, wenn frische Ideen auf Erfahrung treffen.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Keysberg: In Mannheim in unserer Kantine. Aber natürlich nutze ich die Mittagszeit auch oft für Gespräche mit wichtigen Kunden.

Kleine: Bei meinem Lieblingsitaliener: Francucci auf dem Q-damm.

König: Am liebsten in der Kantine am Standort Deggendorf mit Mitarbeitern. Leider aber zu oft auch an Imbissständen irgendwo in Deutschland.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Keysberg: Nicht zu sehr auf die Investitionskosten abheben. Eine Immobilie beweist ihre Wirtschaftlichkeit im Betrieb, im gesamten Lebenszyklus.

Kleine: Stichwort: Lobbyarbeit. Wir sollten unsere Leistungen und Vielfalt besser und klarer kommunizieren.

König: Verdrängungswettbewerb ist auf Dauer wirtschaftlich nicht zu empfehlen. Er ist für unsere Kunden und unsere Branche am Ende nicht zielführend.

Statement zum Stereotyp: „Wer Facility Management Services nur national erbringen kann, wird demnächst viele Kunden verlieren!“

Keysberg: Richtig! Deshalb baut Bilfinger seine Facility Services international aus. Mit Akquisitionen in Großbritannien beträgt unser Auslandsanteil über 40 Prozent.

Kleine: Das ist Nonsense! Einen regionalisierten europäischen Markt wird es wahrscheinlich in den kommenden zehn Jahren nicht geben.

König: Wer Facility Management Services auch zukünftig als Dienstleistung orientiert an den Bedürfnissen des Kunden erbringt, wird immer genügend Kunden haben, egal welche Vergabestrategie gerade Trend ist. ←|

Auf der Suche nach Fach- und Führungskräften?

Die erstklassige Jobbörse in der Immobilien- und
Wohnungswirtschaft für Vorstände und Führungskräfte.

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Unternehmensbereich Media Sales

Im Kreuz 9, D-97076 Würzburg

Ihre Ansprechpartnerin: Michaela Freund

Tel. 0931 2791 777, stellenmarkt@haufe.de

www.haufe.de/stellenmaerkte



HAUFE.

mipim[®]
The world's property market

MIPIM IST IMMOBILIEN INVESTMENT

11.-14. MÄRZ 2014

Palais des Festivals, Cannes, Frankreich

“ Die MIPIM ist eine großartige Plattform und der optimale Start ins Immobilienjahr. ”

Dietrich Heidtmann,
Global Head Investor Relations & Capital Markets, AXA Real Estate

MIPIM is a registered trademark of Reed MIDEM- All rights reserved

25
YEARS

Die MIPIM ist **seit 25 Jahren**, der Dreh- und Angelpunkt der **internationalen Immobilienwirtschaft** und hat sich als **führende Immobilieninvestmentmesse** etabliert. Sie bietet den einflussreichsten Akteuren der Branche die größte Auswahl an **Entwicklungsprojekten und Kapitalquellen weltweit.**

- **20.000** Teilnehmer
- **7.500** Firmen
- **19.000 m²** Ausstellungsfläche
- **80** Länder
- **4.300** Investoren
- **3.000** CEOs & Vorstände

JETZT ANMELDEN!

Registrierung: www.mipim.com

Kontakt:

b.oberwalder@piapink.at