



Maklernetzwerke Gesund fürs Geschäft

Aareal Bank
Kontrollierte
Offensive

Energiewende
Der Energiemix
der Zukunft

Blacklisting
Der Mieter wird
gläsern

Büro-, Wohn und Geschäftshaus

Frankfurt

Typ: gemischt genutztes Objekt
Größe: 35.500 m²
Sole Lender



Mokotów Nova

Warschau

Typ: Büroobjekt
Größe: 41.000 m²
Arranger · Sole Lender



Bromma Blocks

Stockholm

Typ: Einzelhandelsportfolio
Größe: 205.000 m²
Joint Arranger



Stadtquartier Q6 Q7

Mannheim

Typ: Einkaufszentrum
Größe: 153.000 m²
Co-Arranger



River Plaza

Paris

Typ: Büroobjekt
Größe: 27.000 m²
Arranger · Sole Lender



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

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

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

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Langeweile? Von wegen.

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in Immobiliendeutschland scheint Ermüdung angesagt: Experten prognostizieren ein robustes Wachstum. Das Bruttoinlandsprodukt wird 2014 stärker steigen als 2013. Die Arbeitslosenquote wird dann unter sieben Prozent liegen und die Zahl der Zwangsversteigerungen sinken. Ausländische Investoren werden etwas weniger, aber die Immobilienmärkte werden zumeist boomen. Haben Sie das Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen gelesen? Keine Blase in Sicht, alles roger. In München werden Eigentumswohnungen für 11,7 Prozent mehr angeboten als im Vorjahreszeitraum. Nur Bad Berleburg wird darben. Wie immer. Immobiliendeutschland geht es gut. Sehr gut. Sehr, sehr gut! Könnte öde werden für die Presse. Wird es aber nicht.

Denn auf den Gesetzgeber ist Verlass. Nach langem Koalitionsverhandlungsschlummer ist er aufgewacht. Nun droht die EnEV. Makler starren auf das angekündigte Bestellerprinzip und auf den 13. Juni. Ab da gilt die zweiwöchige Widerrufsfrist für bestimmte Maklerverträge (Seite 10). Laute Stimmen sagen, der Immobilienboom gerate in eine gefährliche Phase. Denn die niedrigen Zinsen verleiteten immer mehr Interessenten zu größerem Kalkulations-Risiko. Und hat nicht jüngst die Deutsche Bank ein Produkt angeboten, bei dem Hypotheken auf tausende vermietete Einfamilienhäuser in Wertpapiere gebündelt werden? Da war doch was. Es wird wieder verbrieft. An sich nicht schlimm. Denn die Ratingagenturen geben Bestnoten. Die Stimmen säuseln: „Auch vor der Finanzkrise waren verbrieftete Papiere immer als sicher eingestuft worden.“ Geht's wirklich wieder los? „Sehen Sie den Sonnenuntergang? Schöner Abend heute. Der Vorabend der Krise!“

Ich verscheuche diese Stimmen, die da behaupten, die Lust am Risiko sei uns genetisch vorgegeben. Ich finde, wir werden alle immer klüger. Und ich höre nicht hin, wenn sie sagen, der Mensch lerne nicht. Nur bei einem haben sie Recht: Gegen Langeweile spricht vieles.

Ihr



**Schön, wenn alles wie
am Schnürchen läuft.**

**Beratung, Software
und Services für die
Immobilienwirtschaft.**

Willkommen bei Europas führendem Beratungs- und Systemhaus für alle immobilienwirtschaftlichen Prozesse. Auf unsere langjährige Branchenkenntnis und unser wegweisendes Angebotsportfolio können Sie sich voll und ganz verlassen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir zukunftsichere Lösungen.

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

WE MANAGE IT FOR YOU

Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Foto: Hans Scherhauser



18

Gesund fürs Geschäft. Die Zusammenarbeit verschiedener Makler kann – richtig angegangen – ganz erfrischend sein.



26

GLS Bank. Die Übernahme von Immowert war ein logischer Schritt zur nachhaltigen Ausweitung des Immobiliengeschäfts.



32

Jubiläums-Mipim 2014. Die internationalen Player der gewerblichen Immobilienwirtschaft treffen sich ab 11. März in Cannes.

Titelthema

Immobilien sind Mangelware in Deutschland. Große Maklerunternehmen dominieren den Markt. Um ihnen etwas entgegenzusetzen, schließen sich kleinere Makler vermehrt zusammen – mit verschiedenen Modellen und unterschiedlichem Erfolg.

- 18 **German Property Partners.** Der neueste Maklerverbund ist das deutschlandweite Gewerbeimmobilienetzwerk German Property Partners (GPP).
- 20 **Kaum Unterschiede.** Die Leistungen der einzelnen Netzwerke unterscheiden sich auf den ersten Blick kaum.
- 25 **Virtuelle Netzwerke.** Facebook und Xing sind auf dem Vormarsch. Nicht jedoch in der Immobilienbranche. Maklernetzwerke im Netz gibt es zwar, aber die Resonanz ist mehr als bescheiden.

Szene

- 08 Infografik: Europäische Gewerbeimmobilienmärkte.
- 09 Kolumne: Bauvorschriften entschlacken!
- 10 Die Preise für Eigentum und Miete steigen weiter. Der Rat der Immobilienweisen sieht aber keine Preisblase.

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview

- 26 Wie alternativ ist die GLS Bank? Das verrät Vorstand Andreas Neukirch im Interview.

Aareal-Bank

- 28 Das Wiesbadener Geldhaus überraschte die Branche mit der Übernahme des Immobilienfinanzierers Corealcredit.

Von den Finanzgerichten

- 30 Ein Urteil über Schadenersatzzahlungen für Mängel, die erst nach dem Hauskauf aufgetreten sind.

Mipim 2014

- 32 Was die Messe zu ihrem 25. Geburtstag bietet.

Investmentmarkt

- 34 Büros oder Wohnungen? Prognosen für 2014.

Hotellerie

- 36 Trend zu alten Werten und zu Low Budget.

Einzelhandel

- 38 Ein guter Mietermix ist das A und O, damit ein Fachmarktcenter funktioniert.

Finanzen, Markt & Management

Sozialplattform

- 40 Das Immobilienportal Immowelt will Gutes tun und günstigen Wohnraum in München finden.

Interview mit Bert Corneth, CEO, CVO Group, Rotterdam

- 42 „Mieterakzeptanz für nachhaltige Gebäude gibt es nur bei langfristig reduzierten Full Costs of Operation.“

Energieversorgung

- 44 Wie sollte der Energiemix der Zukunft aussehen?

Social Media

- 48 Eine Studie zeigt, wie die Teilnehmer der Expo Real 2013 Social Media genutzt haben. Fazit: Zu wenig.

Crowdfunding

- 50 Wie Geldsammeln übers Internet funktioniert.

Wohnungsprivatisierungen

- 52 Geld ist vorhanden, Umsetzung nach wie vor schwierig.

Computer Aided Facility Management

- 56 Der CAFM-Anbietermarkt ist zerrissen. Doch wenigstens ist der Softwarenutzen nicht mehr so unbekannt.

Smart Buildings

- 58 Damit das volle Potenzial ausgeschöpft werden kann, müssen alle Betriebssysteme ineinandergreifen.

Blacklisting

- 60 „Schwarze Listen“ könnten Auskunft über das Zahlungsverhalten von Mietern geben.

Die akademische Seite

- 62 Nach dem Geschäft sollte für Makler vor dem Geschäft sein. Doch After-Sales-Marketing ist bislang noch selten.

63 Recht

Urteil des Monats

- 64 Der Verwalter muss nicht über Fördermittel beraten.

Wohnungseigentumsrecht

- 65 Gehaftet wird beim Wasserschaden nur bei Verschulden.

Rubriken

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



Unser Seminarangebot für Immobilienfachleute

NEU: Facility-Management-Verträge wirtschaftlich gestalten – Dienstleister steuern

Termine und Orte:
28.05.14 in Berlin
10.09.14 in Frankfurt a. M.

Mehr Infos und Buchung unter:
www.haufe-akademie.de/74.94

NEU: Immobiliencontrolling: Immobilien steuern – Rendite optimieren

Termine und Orte:
12.–13.05.14 in Köln
08.–09.09.14 in Hamburg

Mehr Infos und Buchung unter:
www.haufe-akademie.de/74.90

Neu im März www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Untermiete bei Wohnraum



Vermieter und Verwalter sehen sich immer wieder Fragen rund um die Untervermietung ausgesetzt – sei es, dass ein Mieter die Zustimmung zur teilweisen oder vollständigen Untervermietung seiner Wohnung haben möchte oder der Vermieter feststellt, dass der Mieter schon eigenmächtig Dritte in die Wohnung aufgenommen hat. In einem wie im anderen Fall ist die Kenntnis der einschlägigen Vorschriften unabdingbar, um richtig zu reagieren. Dieses Top-Thema bringt Sie auf den aktuellen Stand.

Untermieter. Was müssen Vermieter und Verwalter beachten, wenn plötzlich noch ein Name mehr auf dem Klingelschild steht?

Top-Thema: Personalberater aus der Immobilienbranche im Gespräch

Die Professionalisierung und Diversifizierung der immobilienwirtschaftlichen Berufsbilder spiegelt sich in entsprechenden Personalbedarfen. Immobilienunternehmen tauchen jedoch im Ranking der beliebtesten Arbeitgeber nur selten auf. Häufig greifen Unternehmen daher beim Recruiting von Fach- und Führungskräften auf Personalberatungen zurück. Dimitri N. Lewan, Carolin Eichholz, Frank Groß, Jutta Heusel, Martina Borgmann, Sabine Märten, Stefani Miseré und Thomas Flohr berichten aus der Praxis von Personalberatern, Izabela Danner gibt Einblick in die Anforderungen eines international agierenden Unternehmens.



Das richtige Personal. Gute Mitarbeiter zu finden, ist gar nicht so einfach. Im Gespräch berichten Personalberater von ihren Erfahrungen.

Seminar

Haufe Online-Seminar:

WEG-Recht kompakt: Die wichtigsten Urteile im Überblick

Dienstag, 11. März 2014,
14 Uhr, 82,11 Euro

Dieses Online-Seminar informiert über die wichtigsten Grundsatz-Urteile im Wohnungseigentumsrecht, die Verwalter kennen sollten. Dazu zählt zum Beispiel die neueste Entscheidung des BGH zur Frage, ob Versorgungsleitungen zum Gemeinschaftseigentum zählen. Oder das Urteil, dass Rauchmelder in der Regel kein Sondereigentum sind und die Wohnungseigentümer den Einbau beschließen können. Ein hilfreiches Skript zum Download ist inbegriffen. Referent: RA Thomas Hannemann



Abrufbar unter
www.immobilienvirtschaft.de



Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

- ✓ kostenlos für Abonnenten
- ✓ für alle Tablet-PCs
- ✓ ältere Ausgaben sind für jeden Besucher des Portals zugänglich

HAUFE.



Karte des Monats

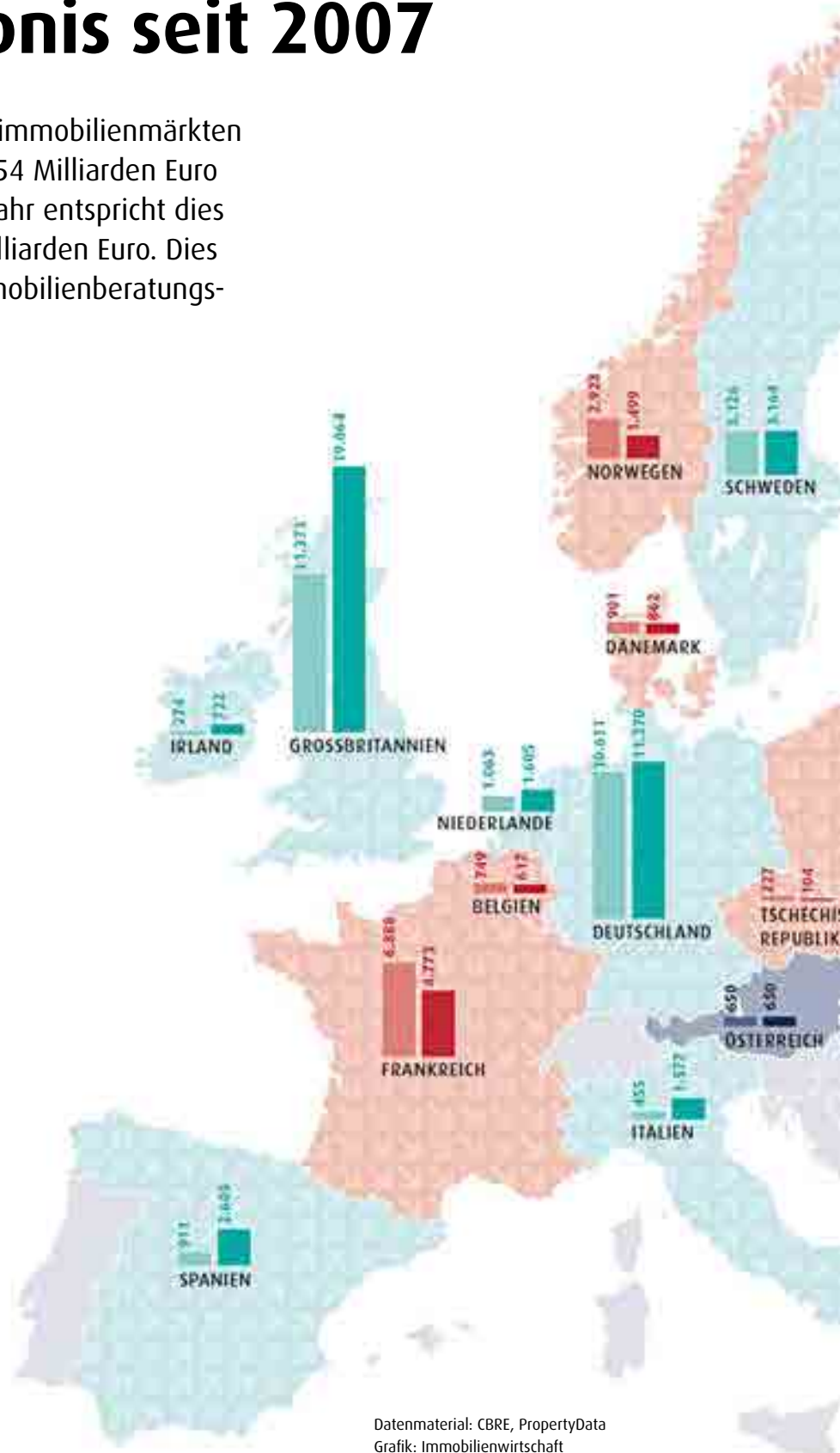
Bestes Ergebnis seit 2007

Auf den europäischen Gewerbeimmobilienmärkten wurden im vergangenen Jahr 154 Milliarden Euro investiert. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Zuwachs von rund 26 Milliarden Euro. Dies geht aus einer Analyse des Immobilienberatungsunternehmens CBRE hervor.

Insbesondere das starke vierte Quartal mit einem Investmentvolumen von 53,4 Milliarden Euro (plus 19 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal) hat für das beste Ergebnis seit 2007 gesorgt. Vor allem die Länder, die am stärksten von der Eurokrise betroffen waren, konnten am Ende des Jahres deutlich zulegen. Italien, Spanien, Portugal und Irland verzeichneten im vierten Quartal 2013 jeweils doppelt so hohe Investitionsvolumina wie im Vorjahresquartal. Zusammen summierten sich die Transaktionen in den vier Ländern auf knapp fünf Milliarden Euro. Im Vorjahreszeitraum wurden nur 1,7 Milliarden Euro investiert.

Das Transaktionsvolumen bei deutschen Gewerbeimmobilien lag 2013 bei über 30 Milliarden Euro (rund 25 Milliarden Euro im Vorjahr), knapp 50 Prozent davon entfielen auf Büroimmobilien. Damit ist das Volumen um 21 Prozent im Vergleich zu 2012 gestiegen und Deutschland der zweitgrößte Markt für Gewerbeimmobilien in Europa.

Eine stärkere Nachfrage auf Investorenseite zeigt auch das gestiegene Investitionsvolumen in den mittel- und osteuropäischen Märkten, insbesondere außerhalb der Hauptmärkte Russland, Polen und der Tschechischen Republik. Große Transaktionen wurden in Ungarn, Rumänien, Kroatien, der Slowakei und der Ukraine vollzogen – auf allen diesen Märkten gab es in den vergangenen Jahren keine besonderen Transaktionsaktivitäten.



Datenmaterial: CBRE, PropertyData
 Grafik: Immobilienwirtschaft

Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Mehr Mut!

Die Bauvorschriften müssen dringend entschlackt werden, dann ist es leichter möglich, den in prosperierenden Städten dringend benötigten Wohnraum zu schaffen. Dies war eine Aussage, die sich beim Immobilienkongress Quo Vadis wie ein roter Faden durch viele Vorträge und Diskussionsrunden zog. „Überall eine Etage drauf“, lautete der kompromissloseste Vorschlag. Andere forderten, mit Abstandsflächen und Baulinien flexibler umzugehen, um stärker nachverdichten zu können. Eine Abkehr von der Regulierungswut würde auch Kreativität freisetzen. Viele Architektenwettbewerbe seien nur Fassadenwettbewerbe, da alles andere durch Bebauungspläne vorgegeben sei.

Zu Recht gefordert wurden urbane Quartiere und mehrere Nutzungen in einem Gebäude. Doch das Baurecht sei diesbezüglich veraltet und darauf ausgelegt, dass die einzelnen Nutzungen separiert würden. So genannte hybride Gebäude müssten maximalen Anforderungen genügen. So sei bei gewerblicher Nutzung der Brandschutz besonders streng und bei wohnwirtschaftlicher die Anforderung an den Lärmschutz. Urbane Quartiere seien leichter zu realisieren, wenn die Liste störender Gewerbe ausgedünnt würde.

Auch die Kommunen müssen ihren Teil dazu beitragen, Wohnen bezahlbar zu machen, hieß es bei der Quo Vadis. So wurde der Verkauf städtischer Grundstücke nach Konzeptausschreibung und nicht nach Höchstgebot gefordert. Eine Möglichkeit sei auch, die Grundstückspreise nach Nutzungsart zu staffeln. Statt starrer Vorgaben zur Schaffung von Sozialwohnungen bei jedem Projekt könnten Investoren verpflichtet werden, in einen Fonds einzuzahlen, der dann die geförderten Einheiten realisiert.

BÜROIMMOBILIEN-PORTFOLIO

Patrizia kauft „Leo-I-Portfolio“ in Hessen

Die Immobiliengesellschaft Patrizia hat den Kaufvertrag zum Erwerb eines weiteren Büroimmobilien-Portfolios in Hessen abgeschlossen. Das „Leo-I-Portfolio“ umfasst 18 Gebäude mit einem Verkehrswert von rund einer Milliarde Euro. Verkäuferin ist eine Tochtergesellschaft der Commerz Real AG. Der Vollzug der Transaktion soll im 1. Quartal 2014 erfolgen. Patrizia erwirbt das Portfolio für einen neu aufgelegten Immobilien-Spezialfonds.

GRR GERMAN RETAIL FUND

GRR erwirbt Wiesbadener Handelsimmobilie

Der Investor GRR Real Estate Management hat für den „GRR German Retail Fund No. 1“ ein Einzelhandelsobjekt in der Wiesbadener Rheingaustraße erworben. Verkäufer ist das Immobilienunternehmen Holmevale. Der Kaufpreis beträgt rund 7,2 Millionen Euro.

Umsatzentwicklung (in Millionen Euro)

Anstieg der Umsätze

2012 2013

Rückgang der Umsätze

2012 2013

Umsätze unverändert

2012 2013



RAT DER IMMOBILIENWEISEN

Gestiegene Preise, aber keine Blase

Die Mieten und Kaufpreise für Wohnungen und Einfamilienhäuser sind 2013 in Deutschland zum Teil erheblich gestiegen – um bis zu 4,3 Prozent. 2014 werden die Preise durchschnittlich erneut um drei Prozent anziehen. Damit rechnet der Rat der Immobilienweisen in seinem Frühjahrsgutachten, das vom Branchenverband ZIA herausgegeben wird. Eine Blase sieht das Expertengremium allerdings nicht. Die Preissteigerungen von plus drei Prozent für Mieten und 3,5 bis 4,5 Prozent für den Kauf gingen vielmehr auf eine höhere Nachfrage zurück, beschränkten sich auf bestimmte Regionen und bewegten sich innerhalb üblicher Grenzen. „Die Ausweitung des Kreditvolumens für den Wohnungsbau ist bei längerfristiger Betrachtung moderat und eine Überhitzungsgefahr lässt sich aktuell kaum erkennen“, sagt auch der Freiburger Ökonom und Wirtschaftsweise Lars Feld, der im Rahmen des Gutachtens die gesamtwirtschaftliche Entwicklung untersucht hat.

Auch für Professor Harald Simons, der speziell die Wohnungsmärkte analysiert hat, fehlt die Basis für eine Immobilienblase: „Die inflationsbereinigten Angebotspreise liegen in Westdeutschland vier Prozent und in Ostdeutschland 9,2 Prozent unter dem Preisniveau der Jahre 2005 und 2006.“ Zudem würden bei einer typischen Blasenbildung die Kaufpreise den Mieten davonlaufen. Zusätzlich käme es zu einem breiten Anstieg der Baufertigstellungen. In den Zentren der Großstädte ist es zwar zu einem leichten Anstieg der Bautätigkeit gekommen, diese liegt aber weiterhin auf niedrigem Niveau. „Die Preissteigerungen dürften sich verstärken, weil die angekündigten politischen Eingriffe in den Mietwohnungsmarkt für Unsicherheit sorgen“, sagt Simons. Eine Obergrenze für Mieten, wie sie laut Koalitionsvertrag für angespannte Wohnungsmärkte ermöglicht werden soll, hält der Rat der Immobilienweisen für kontraproduktiv. „Um mehr Angebot zu schaffen, sind vor allem steuerliche Anreize notwendig. Dafür gibt es leider keine politische Mehrheit“, sagt Michael Kiefer FRICS, Chefanalyst und Leiter Immobilienbewertung bei ImmobilienScout24.

Maklervertrag im Internet Zwei Wochen Widerruf möglich

Ab dem 13. Juni 2014 gelten umfassende Neuregelungen im Verbraucherrecht, die sich erstmals auch auf das Maklerrecht auswirken. Maklerverträge, die außerhalb der Geschäftsräume, also vor Ort in der Immobilie, im Internet, per E-Mail, Telefon oder Brief geschlossen werden, können durch den Verbraucher widerrufen werden. Der Makler muss zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses, also an dem Zeitpunkt, an dem er auf die Anfrage des Interessenten reagiert, eine ordnungsgemäße Widerrufsbelehrung erteilen.

Erteilt der Makler diese nicht, erlischt das Widerrufsrecht spätestens zwölf Monate und 14 Tage nach dem Vertragsschluss. So lange kann der Vertrag noch widerrufen werden. Hat der Verbraucher den Maklervertrag innerhalb der Frist wirksam widerrufen, so ist er nicht mehr an diesen gebunden. Hat der Makler seine Leistung bereits erbracht und sein Kunde widerruft, steht dem Makler grundsätzlich Wertersatz für die bis zum Widerruf erbrachte Leistung zu. Dies gilt aber nur dann, wenn der Kunde die „vorzeitige“ Leistung des Maklers verlangt, so etwa die Durchführung eines Besichtigungstermins. Die Höhe des Wertersatzes entspricht grundsätzlich der vollen (üblichen) Provision, da diese mit der Erbringung des Nachweises oder der Vermittlung des abgeschlossenen Hauptvertrages verdient ist. Mehr dazu im nächsten Heft.

VERBÄNDE

ZIA fordert Berufung eines Baustaatssekretärs

Bauindustrie und Immobilienwirtschaft sprechen sich dafür aus, einen Staatssekretär für Bau- und Immobilien Themen in das Umweltministerium zu berufen. Bauen und Wohnen sollten „nicht allein auf Umweltthemen reduziert werden“, so Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA). Es sei essenziell, das Thema Bau im neuen Ministerium personell zu verankern.



Michael Siefert, Managing Director
Madison Real Estate

KOMMENTAR

Zweitmarkt rückt in den Fokus

Es besteht ein ungebrochenes Bedürfnis, Anteile vorzeitig veräußern zu können. Liquidität rückt immer stärker in den Fokus. Schon bei der Platzierung neuer Fonds im Erstmarkt stellt sich mittlerweile die Frage nach der vorzeitigen Veräußerbarkeit des Investments, sofern dies eines Tages erforderlich werden sollte. Insofern kommt dem Zweitmarkt eine immer größer werdende Bedeutung zu. Zwar kann man nach wie vor nicht von einem tatsächlich transparenten Zweitmarkt sprechen, jedoch führen nicht zuletzt die aktuellen Regulierungsbemühungen innerhalb der Fondsindustrie dazu, dass das Thema Zweitmarkt weiter in den öffentlichen Fokus rückt, was sich sowohl positiv auf die Handelsvolumina als auch auf die Effizienz des Zweitmarkts auswirkt.

Nach wie vor stellt die Preisfindung eine besondere Herausforderung im Zweitmarkt dar. Während Verkäufer auf der Suche nach Liquidität die Finanzkrise schon weitestgehend hinter sich lassen wollen, ist die Käuferseite gezwungen, die negativen Auswirkungen der Krise auf die Kapitalmärkte angemessen zu berücksichtigen. Dies kann zu einem weiten Auseinanderdriften der Preiserwartungen führen. Nur wenn Käufer und Verkäufer ihre Erwartungen annähern können, kann es zu einer für beide Seiten erfolgreichen Transaktion kommen. Allerdings erfordern Zweitmarktaktivitäten sehr spezielles Know-how, ausreichend Kapital und die Bereitschaft, auch in nicht kontrollierbare Minderheitsbeteiligungen zu investieren.

KOMMENTAR

WOHNUNGSMARKT: FEHLENTWICKLUNGEN DROHEN

„Begangene Fehler können nicht besser entschuldigt werden als mit dem Geständnis, dass man sie als solche erkenne“, wusste schon Calderon. Der Erkenntnis muss dann auf jeden Fall aber die Vermeidung gleichartiger Fehler folgen. Dies gilt ganz besonders, wenn es um die Gestaltung eines funktionierenden, aber auch zugleich sozial ausgeglichenen Wohnungsmarkts geht. Gerade hier bedingen die kurzfristig getroffenen Fehlentscheidungen von heute die langfristige andauernden Fehlentwicklungen von morgen. Ob sich im Rahmen des Koalitionsvertrags diese Erkenntnis wiederfindet, kann bezweifelt werden. Insbesondere der erneute Versuch, mit kurzfristig prozesspolitischen Maßnahmen in den Wohnungsmarkt einzugreifen, spricht nicht für einen Erkenntnisgewinn. Die

Vergangenheit hat immer wieder gezeigt, dass derartige Instrumente zwar kurzfristig Luft, aber nicht langfristig Lösungen schaffen. Während es derzeit darauf ankommt, verstärkt Investitionen anzuregen, besteht die Gefahr, mit den vorgesehenen Kurzfristmaßnahmen diese möglicherweise wieder zu bremsen oder zu verzögern. Insgesamt weist der Koalitionsvertrag zwar an vielen Stellen durchaus in die richtige Richtung. Aber der Vielzahl der Ziele wird eine Vielzahl von Regelungen folgen, da sich der Vertrag nicht auf ein Setzen von Rahmenbedingungen beschränkt hat. Der Immobilien- und Wohnungswirtschaft wird es daher auch zukünftig nicht erspart bleiben, im Rechts- und Förderdschungel kenntnisreich den richtigen Pfad zu schlagen. (Siegfried Schneider, Dresden)



TECHNIK
FH MAINZ
UNIVERSITY OF
APPLIED SCIENCES



Der Fachbereich Technik der
Fachhochschule Mainz sucht
einen/eine

**Professor/-in für das
Fachgebiet Wirtschafts-
ingenieurwesen
(Bau- und Immobilien-
wirtschaft / Facility
Management)**

**Kennziffer:
KP 3544 029a**



<http://stellenangebote.fh-mainz.de>



GESETZGEBUNG

Zweckentfremdungsverbot in Berlin

In Berlin dürfen Wohnungen künftig nicht mehr ohne Erlaubnis als Ferienwohnung, beruflich oder gewerblich genutzt werden. Der Senat hat eine Verordnung zum Verbot der Zweckentfremdung beschlossen. Vor dem Erlass wird die Verordnung nun dem Rat der Bürgermeister zur Stellungnahme unterbreitet. Erst nach Veröffentlichung im Gesetz- und Verordnungsblatt wird sie dann rechtskräftig. Die Nutzung von Wohnraum zu anderen als Wohnzwecken steht danach unter Genehmigungsvorbehalt. Bestehende berufliche oder gewerbliche Nutzungen von Wohnungen bleiben bis zum Auslaufen des jeweiligen Vertrags geschützt. Strenger geht die Verordnung mit Vermietern von Ferienwohnungen um: Für diese gilt lediglich eine Übergangsfrist von zwei Jahren.

TRANSAKTION

Immofinanz spaltet Buwog ab

Die Immofinanz-Tochter Buwog kauft rund 18.000 Wohnungen in Norddeutschland. Verkäufer ist Solaria SE, ein Joint Venture aus Prelios und der Deutschen Bank. Der Kaufpreis beträgt 892 Millionen Euro. Das Closing wird für das zweite Quartal 2014 erwartet. Die Immofinanz AG will die Buwog nun abspalten: Für 20 Aktien sollen ihre Anleger eine Buwog-Aktie erhalten. Das Portfolio umfasst eine Gesamtmietfläche von etwa 1,09 Millionen Quadratmetern. Die Bruttorendite beträgt 7,6 Prozent bei einem Leerstand von 2,3 Prozent. Das Buwog-Portfolio wächst durch diese Akquisition auf rund 54.000 Bestands-einheiten mit einer Nutzfläche von etwa 3,72 Millionen Quadratmetern und einem Buchwert von rund 3,49 Milliarden Euro.

TRANSAKTION

Unibail-Rodamco beteiligt sich am „Centro“

Der französische Investor Unibail-Rodamco kauft sich beim Oberhausener Shopping-Center „Centro“ ein. Das Unternehmen übernimmt die Anteile der Stadium Group, die das Einkaufszentrum entwickelt hat, in Höhe von 535 Millionen Euro, ohne Transaktionskosten. Unibail-Rodamco übernimmt damit 50 Prozent der Anteile und geht eine Kooperation mit dem Canada Pension Investment Board (CPPIB) ein.



Das Centro in Oberhausen.

JONES LANG LASALLE

Schweizer Wohnungsmarkt droht Überangebot



Volkssentscheid. Negative Folgen für die Immobilien?

Die Schweizer haben sich in einem Volksentscheid für die Begrenzung der Zuwanderung ausgesprochen. Die Schweizer Niederlassung des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle befürchtet, dass es dadurch am Wohnungsmarkt zu einem Überangebot kommen kann – mit nachteiligen Folgen für die Immobilienwerte. Der sprunghafte Anstieg der Einwanderung seit 2007 habe das

Angebot-und-Nachfrage-Gleichgewicht im Wohnungsmarkt maßgeblich zugunsten der Vermieter verschoben und dadurch die Mieten deutlich ansteigen lassen. Gleichzeitig sind die Angebotsmieten für Mietwohnungen in den sieben Jahren seit 2006 real um etwa 19 Prozent angestiegen. Die realen Angebotsmieten haben sich allerdings auch bereits in den sieben Jahren zuvor um etwa 15 Prozent erhöht, was darauf hinweist, dass der erhöhten Immigration nicht die Alleinschuld für den Mietdruck gegeben werden kann. Jones Lang LaSalle geht davon aus, dass der Mietdruck aufgrund der erfolgten Angebotsausweitung auch ohne Annahme der Initiative allmählich verschwunden wäre. Die laufende Angebotslücke habe sich bereits in den letzten drei Jahren geschlossen. Es bestehe nun die Gefahr, dass der Wohnimmobilienmarkt durch eine zu restriktive Immigrationspolitik in eine Situation des schädlichen Überangebots schlittert.

STÄDTEBAU-FÖRDERUNG

Regierung erhöht auf 700 Millionen Euro pro Jahr

Die große Koalition will die Mittel für die Städtebau-Förderung von 455 auf 700 Millionen Euro pro Jahr erhöhen. Das Projekt „Soziale Stadt“ soll dabei Schwerpunkt sein. Das kündigte Bundesbauministerin Barbara Hendricks (SPD) bei einem Treffen in Berlin mit Oberbürgermeistern mehrerer Großstädte an. Auch sollen Verfahren künftig beschleunigt werden. Die Bauminister der Länder haben die von der Bundesregierung beschlossene Aufstockung der Mittel für die Städtebau-Förderung begrüßt. Dabei sollen auch ländliche Regionen und Kleinstädte in die Förderung einbezogen werden. Die Oberbürgermeister hatten im vergangenen November in einem gemeinsamen Brief auf die Schwierigkeiten ihrer Städte mit den Folgen der so genannten Armutszuwanderung hingewiesen.

QUO VADIS

Kurzweilig, aber ohne spektakuläre Botschaften

Wenn die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Immobilienbranche hervorragend sind, wenn Liquidität da ist, die Finanzkrise kaum noch in den Köpfen und keine globalen Kriege drohen, kann die Jahresauftaktveranstaltung der Immobilienwirtschaft aus spektakulären Botschaften kaum Honig saugen. Der Honig kommt aus der Glaubwürdigkeit der Menschen, die die Botschaften vortragen. Die Bundesbauministerin enttäuschte zwar. Aber sie war da. Und stand somit in guter Tradition zur Riege von Ministern in den Vorjahren. Der Wirtschaftsweisen Lars Feld enttäuschte nicht. Er las der Politik die Leviten. So betrachtet er mit großer Sorge die von



Bundesbauministerin Barbara Hendricks.

der großen Koalition geplanten deutlichen Mehrausgaben. Auch der Moderator Karsten Trompeter trug mit seiner schnodderig-kompetenten Art zum Gelingen der Veranstaltung bei. Bei allem Positiven: Ich hätte mir eine stärkere Themen-Fokussierung gewünscht. Anderthalb Tage sind zu wenig um sämtliche Assetklassen so intensiv zu behandeln, wie sie es verdienen. (La)

MIETWOHNUNGEN

Umwandlung erschwert

Die bayerische Landesregierung hat eine Verordnung für einen besseren Mieterschutz bei der Umwandlung von Mietwohnungen in Eigentumswohnungen beschlossen. Ab März müssen Eigentümer von Mietshäusern in Gebieten von Milieuschutzsatzungen eine gesonderte Genehmigung einholen, wenn sie Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umwandeln wollen. Die Regelung ist zunächst auf fünf Jahre befristet. Der Genehmigungsvorbehalt gilt nur für Gebäude, die in Gebieten von Milieuschutzsatzungen liegen. Die Stadt München hat 17 derartige Erhaltungssatzungen beschlossen. Diese betreffen rund 107.000 Wohnungen, in denen etwa 193.000 Menschen leben. In der Stadt Erding gelten zwei solcher Satzungen.

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

„Der Vorteil der Klugheit besteht darin, dass man sich dumm stellen kann. Das Gegenteil ist schon schwerer.“

Kurt Tucholsky (1890-1935), deutscher Schriftsteller



Fritz Lang



Gerhard Dunstheimer



Marcus Menne



Gabriela Zraunig



Damian von Stauffenberg



Joachim Sauer

Fritz Lang neuer Vorstandssprecher der Planet Home Group

Fritz Lang folgt als Vorstandssprecher beim Immobiliendienstleister Planet Home auf Dr. Bernd Klosterkemper, der das Unternehmen verlässt. Lang ist bereits seit 2009 Mitglied des Vorstands der Planet Home AG.

ECE-Geschäftsführer Gerhard Dunstheimer wechselt zu Paramount

Der langjährige Geschäftsführer der ECE, Gerhard Dunstheimer FRICS, wechselt zum 1. Juli als Mitglied der Geschäftsleitung in die Führungsspitze der Immobiliengesellschaft Paramount Group in New York. Paramount befindet sich wie der Projektentwickler ECE im Besitz der Familie Otto. Henrie Kötter, der bisher als Mitglied der Geschäftsführung den Bereich Center Management verantwortete, wird die Aufgaben von Dunstheimer übernehmen.

Ulrike Janssen Deutschlandchefin Property Management bei JLL

Ulrike Janssen (38) übernimmt mit Wirkung zum 1. Juli 2014

als National Director die Verantwortung für den Bereich Property Management Germany bei Jones Lang LaSalle (JLL).

Bruno Cohen und Silvio Estienne verstärken Frankreich-Geschäft von Patrizia

Bruno Cohen (51) und Silvio Estienne (51) verstärken als Geschäftsführer die französische Tochtergesellschaft des Augsburger Immobilienunternehmens Patrizia. Sie werden künftig das Investment-, Asset- und das Fondsmanagement der Patrizia France verantworten.

Hannover Leasing holt Marcus Menne in die Geschäftsführung

Marcus Menne (54) tritt mit sofortiger Wirkung in die Geschäftsführung des Pullacher Fondsiniciators Hannover Leasing ein. Er wird in dieser Funktion die Rolle des Chief Financial Officers verantworten. Menne ist seit rund neun Jahren bei Hannover Leasing tätig.

Gabriela Zraunig in KWG-Vorstand

Das Wohnungsunternehmen KWG hat Gabriela Zraunig (49) zum neuen Finanzvorstand berufen. Torsten Hoffmann wurde

zum Sprecher des Vorstands ernannt.

Damian von Stauffenberg in KGAL-Geschäftsführung

Der Fondsmanager KGAL Capital hat die Geschäftsführung auf vier Mitglieder aufgestockt: Neben Markus Müller, Florian Martin und Thomas Krützmann ist Damian von Stauffenberg für den Bereich der internationalen Investoren verantwortlich.

Benjamin Melcher ergänzt Euref-Vorstand

Der Immobilienmanager Benjamin Melcher (34) wurde neben Reinhard Müller in den Vorstand der Euref AG berufen. Das 2008 gegründete Unternehmen widmet sich der Projektentwicklung des Euref-Campus. Melcher ist seit vier Jahren beim Projektentwickler Euref AG unter Vertrag.

Karl-Heinz Frings wird GBG-Geschäftsführer

Der Aufsichtsrat der Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft GBG hat Karl-Heinz Frings zum neuen Geschäftsführer bestellt. Er tritt zum Jahresende 2014 die Nachfolge von Wolfgang Bielmeier an. Frings (50) war von 2007 bis zum Jahr 2013

Geschäftsführer der DSK Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft.

Joachim Sauer in Vorstand der IC Immobilien Holding berufen

Joachim Sauer (39) wurde zum weiteren Vorstand der IC Immobilien Holding AG berufen. Er wird das Unternehmen künftig als CFO zusammen mit CEO Oliver Priggemeyer führen.

Hermann Brandstetter neuer kaufmännischer Geschäftsführer bei Bayerischer Hausbau

Dr. Hermann Brandstetter folgt Christoph Sieger als kaufmännischer Geschäftsführer der Bayerischen Hausbau. Gemeinsam mit dem Vorsitzenden der Geschäftsführung, Dr. Jürgen Büllesbach, und mit Kai-Uwe Ludwig bildet er die Führungsspitze des Münchner Unternehmens.

Herbert Kofler legt Aufsichtsratsmandat nieder

Herbert Kofler hat sein Aufsichtsratsmandat beim Immobilieninvestor Immofinanz AG niedergelegt. Er gab persönliche Gründe für seinen Rücktritt an.

PLASSMANN'S BAUSTELLE



Wer die Feuerwehr zur allgemeinen Hilfe ruft, muss dafür aufkommen, egal, ob sie dann tatsächlich etwas macht.

Verwaltungsgericht Gießen, Beschluss vom 6. Januar 2011, 8 L 2835/10.GI

ENERGIEEINSPARVERORDNUNG EnEV 2014 gilt ab Mai

Die Novelle der Energieeinsparverordnung tritt zum 1. Mai in Kraft. Von einer wesentlichen Verschärfung der energetischen Anforderungen sind Neubauten betroffen: Der zulässige Jahresenergiebedarf aller Neubauten sinkt ab 2016 um 25 Prozent. Auch auf Verkäufer und Vermieter von Immobilien kommen neue Pflichten zu. In Immobilienanzeigen sind ab Mai 2014 die energetischen Kennwerte mit anzugeben. Auch müssen Verkäufer und Vermieter dem Käufer oder neuem Mieter den Energieausweis übergeben und diesen bereits bei der Besichtigung vorlegen. Zudem muss eine Energieeffizienzklasse angegeben werden. Mit der EnEV 2014 ebenfalls neu eingeführt wird die Pflicht, dass ab 2015 bestimmte alte Heizkessel außer Betrieb genommen werden müssen.



VERMARKTUNG

Immobilien-Marketing-Award 2014 ausgeschrieben

Die Ausschreibung für den diesjährigen Immobilienmarketingaward ist eröffnet. Immobilienunternehmen aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft, aber auch Agenturen und spezialisierte Dienstleister, können sich mit Vermarktungskonzepten in den Kategorien Wohn- und Gewerbeimmobilien beim Immobilien-Marketing-Award bewerben. Die Teilnahme ist kostenlos. Eine eigene Preiskategorie bilden „Low Budget“-Kampagnen, die nicht mehr als 20.000 Euro kosten. Einen Sonderpreis gibt es für „Öko-Marketing in der Immobilienwirtschaft“. In dieser Kategorie werden Strategien für „GreenBuilding Konzepte“, Nachhaltigkeits-Marketing und die Vermarktung von Energieeffizienz gewürdigt. Für die Ausschreibung 2014 wurde zudem wieder ein eigener Online Marketing-Award geschaffen.

Der Preis wird auf der Expo Real im Oktober vergeben. Ein-sendeschluss ist der 16. Juni. Weiterführende Informationen unter www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award/



TECHNIK
FH MAINZ
UNIVERSITY OF
APPLIED SCIENCES



Der Fachbereich Technik der Fachhochschule Mainz sucht einen/eine

**Professor/-in für das
Fachgebiet Betriebs-
wirtschaftslehre
(Bau- und Immobilien-
wirtschaft / Facility
Management)**

**Kennziffer:
KP 3544 029b**



<http://stellenangebote.fh-mainz.de>



www.rics.org/deutschland

Standards gewinnen an Bedeutung

RICS. Bewertungsprofis diskutieren bei einem Seminar nationale und internationale Neuerungen und die Notwendigkeit von Standards.

Frank Hemmer FRICS ist stv. Geschäftsführer der M-Wert GmbH in München und Vorsitzender der Professional Group Valuation der RICS Deutschland

In den letzten Jahren haben sich in der Immobilienwertermittlung diverse Neuerungen ergeben. Zu den aktuellen Themen hat die RICS Deutschland am 23. Januar das RICS Bewertungsseminar 2014 in Frankfurt am Main veranstaltet, an dem rund 130 Immobilienprofis teilgenommen haben.

Reihe von Impulsvorträgen

Unter dem Titel „IFRS 13: Anforderungen an Immobilienbewertungen und Anhangsangaben“ leitete Andreas Pörschke MRICS von der KPMG die Reihe der Impulsvorträge ein. Er verwies auf die grundsätzliche Klarstellung in Bezug auf den Umgang mit Transaktionskosten, die Eliminierung von Inkonsistenzen im IAS 40, die Wahl des Bewertungsverfahrens in Abhängigkeit von der Qualität der Inputverfahren und die deutliche Ausweitung der Anhangsangaben. Weiter referierte Pörschke über die Zulässigkeit der Berücksichtigung von Preiseffekten aus steuerlichen Strukturen von Immobilientransaktionen und zum Umfang der Anhangsangaben.

Christoph Kettel MRICS von ING Commercial Banking griff im Anschluss das Thema „Basel III im Fokus von Wertermittlern?!“ auf. Der Vortrag gab einen Überblick über den Tätigkeitsbereich der 1930 nach der Weltwirtschaftskrise gegründeten Bank für internationalen Zahlungsausgleich, eine weltweit agierende Zentralbank der Zentralbanken. Sie ist federführend für die Entwicklung von globalen Standards, mit dem Ziel, die Solvenz von Banken sicherzustellen. Konkret wurden die Liquiditätsstandards

und Kapitalpuffer überarbeitet. Letztere werden in Abhängigkeit der Systemrelevanz einzelner Finanzinstitute bis 2019 aufgebaut. Im Detail ging Kettel auf die EU-Gesetzgebung im Zusammenhang mit Basel III ein.

Nach der Pause hielt Reiner Lux, Geschäftsführer der Hypzert und vdp Research GmbH, einen Vortrag mit dem Titel „Praktische Umsetzung von Basel II und Basel III“. Dazu zeigte er die Möglichkeiten auf, die sich aus der vdp-Transaktionsdatenbank ergeben. Diese verarbeitet die eingelieferten Daten der angeschlossenen Finanzinstitute und wertet diese in Immobilienindizes und als Marktanalysen und -prognosen aus. Weiter gab Lux Einblicke in das Monitoring über das Marktschwankungskonzept und die Bereitstellung von Informationen, die für die Überwachung von Werten von besonderer Relevanz sind.

„AIFM-Richtlinie und KAGB: Neue Regeln für die Fondsbewertung“ war

das Thema von Dr. Peter Lindenthal MRICS, Partner von KLP Immobilienbewertung. Nach einem Überblick über die Fondslandschaft in Deutschland ging Lindenthal auf die bisherige Regulierung von offenen und geschlossenen Fonds ein. Weitere Punkte waren die Bewertungsregeln der AIFM-Richtlinie und die Bewertungsvorschriften des KAGB.

Unter der Leitung von Marcus Badmann MRICS, Director Valuation NAI apollo valuation & research GmbH, stellten sich die Referenten bei einem Diskussionsforum den Fragen der Teilnehmer. Zum Abschluss der Veranstaltung präsentierte RICS Senior Vice President Martin Brühl FRICS, Leiter Investment Management International der Union Investment Real Estate GmbH, die RICS-Vision globaler Standards. Er wies auch auf die Bedeutung in der Immobilienbewertung hin. Selbst die englischen Kollegen schielten inzwischen auf die deutsche Methodik, so Brühl. ←|



RICS Standards. Die Leitlinien genießen inzwischen auch weltweit Anerkennung.

Angespannte Wohnungsmärkte entlasten

Deutscher Verband. Die neue Bundesregierung will mit einem Maßnahmenpaket für bezahlbaren Wohnraum sorgen. Dabei überwiegt jedoch die Regulierung, Investitionsanreize fehlen.

Ingrid Matthäus-Maier, Leiterin der Arbeitsgruppe Wohnungswesen des Deutschen Verbandes



Ingrid Matthäus-Maier

Bundesjustizminister Maas will für die im Koalitionsvertrag angekündigte Mietpreisbremse so schnell wie möglich einen Gesetzesentwurf vorlegen. Bei den beiden anderen Bausteinen, mit denen der Neubau weiter angekurbelt werden soll, hat der Koalitionsvertrag jedoch weniger zu bieten. Die zunächst vorgesehene degressive Afa für Gebiete mit Wohnungsengpässen wurde in letzter Minute gestrichen. Und für die Belebung des sozialen Wohnungsbaus ist der Bund darauf angewiesen, dass die Länder die Kompensationsmittel tatsächlich für zusätzliche Sozialwohnungen einsetzen und mit eigenen Mitteln aufstocken. Positive Impulse bieten die deutliche Anhebung der Städtebauförderung und die Wiedereinführung des Zuschusses für den altersgerechten Umbau.

Wohnungswirtschaft skeptisch

Die Wohnungswirtschaft ist skeptisch, inwieweit die vorgesehenen wohnungspolitischen Maßnahmen die Wohnungs-

situation in Ballungsräumen entspannen. Insbesondere Wohnungsunternehmen und Privatvermieter warnen davor, dass die Mietpreisbremse – selbst wenn sie zeitlich befristet ist und nur für angespannte Wohnungsmarktregionen zum Einsatz kommt – das sensibel austarierte Mietrecht dauerhaft aus dem Gleichgewicht bringt. Die ortsübliche Vergleichsmiete könnte künftig nur mehr unterhalb der Inflationsrate steigen. Bereits jetzt verunsichert die Ankündigung Investoren. Mittel- bis langfristig könnte die Mietpreisbremse sogar dazu führen, dass Mietwohnungen vermehrt in Eigentum umgewandelt werden und der Mietwohnungsmarkt insgesamt geschwächt wird.

Weniger dramatische Wirkungen sehen Mieterbund und Länderministerien. Steigerungsmöglichkeiten von zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete ließen auch noch ausreichend Spielraum für angemessene Renditen, zumal Neubauten und umfassende energetische Modernisierungen von der Deckelung ausgenommen sind. Ebenso kann die bisherige Miete bei Wiedervermietung bleiben. Schließlich werden auch nicht alle Bundesländer die Mietpreisbremse einführen und dann auch nur für bestimmte Hot Spots.

Klar ist, eine Mietpreisbremse wird den Wohnungsneubau nicht beleben. Damit die Mietpreisbremse möglichst wenige Investitionen hemmt, kommt es darauf an, dass sowohl Ausgestaltung als auch Umsetzung sensibel erfolgt.

Weit problematischer als die Mietpreisbegrenzung wird übereinstimmend die Begrenzung der Modernisierungsumlage auf die Amortisationsdauer der Investitionskosten eingeschätzt.

Mehr Investitionsanreize

Nicht zuletzt zur „Kompensation“ der Mietpreisbremse sind gut justierte Neubauanreize notwendig. Hierfür wäre eine Verbesserung der Abschreibungen für bestimmte Wohnungsmarktregionen steuer- und europarechtlich machbar, sofern sie fundiert begründet wird. Aus Sicht der Wohnungswirtschaft wäre eine lineare Afa von drei oder vier Prozent allerdings wirkungsvoller als eine degressive Afa, die lediglich einen Vorzieheffekt darstellt. Jedoch ist eine verbesserte Afa nur für bestimmte Regionen politisch schwer durchsetzbar.

Der Deutsche Verband hat in seiner Arbeitsgruppe Wohnungswesen die Mietpreisbremse und die notwendigen Investitionsanreize intensiv erörtert. Nun muss die Bundesregierung das im Koalitionsvertrag genannte Aktionsprogramm zur Belebung des Wohnungsneubaus und das Bündnis für Wohnen mit Leben füllen. Zur Entlastung einkommensschwacher Haushalte müssen soziale Wohnraumförderung und Wohngeld gestärkt werden. Die Länder sollten die im Zuge der Mietpreisbremse einzuführenden Maßnahmenpläne konsequent nutzen.





Gesund fürs Geschäft. Die Zusammenarbeit verschiedener Makler ist mitunter eine heikle Angelegenheit. Richtig aufgesetzt kann sie jedoch ganz erfrischend sein.

Titelthema

Gemeinsam gegen die Großen

Maklernetzwerke. Sie haben seit einiger Zeit regen Zulauf. Das mangelnde Angebot an Immobilien und die steigenden Anforderungen an die Zunft zwingen die Objektvermittler zur Zusammenarbeit.

Alexander Heintze, München

Netzwerken ist angesagt bei Deutschlands Immobilienmaklern. Wo früher erbitterter Wettbewerb herrschte, arbeiten die Vermittler und Verwalter von Immobilien heute immer enger zusammen. Das knappe Angebot macht die Kooperation notwendig. Viele Makler verfügen nicht mehr über genügend Immobilien, die sie ihren Kunden anbieten können. Insbesondere bei den gewerblichen Interessenten kommt hinzu, dass diese bei der Suche nach Mietflächen oder Investments gerne einen bundesweiten Ansprechpartner haben und sich nicht in jeder Region einen Makler suchen wollen. Das aber können kleinere Immobilienmakler kaum leisten. Darum sucht man sich Partner.

German Property Partners

Der neueste Verbund ist das deutschlandweite Gewerbeimmobiliennetzwerk German Property Partners (GPP). Im vergangenen Sommer taten sich der Immobiliendienstleister Grossmann & Berger (vormals in das Colliers-Netzwerk eingebunden) und die Privatbank Ellwanger & Geiger, die bisher zum Netzwerk Deutsche Immobilien-Partner (DIP) gehörte, zusammen. Neben den beiden Gründern ist die Anteon Immobilien mit Sitz in Düsseldorf gleichberechtigter Partner der Kooperation. Ziel sei es, Unternehmen aus dem Gewerbeimmobilienbereich an allen wichtigen deutschen Immobilienstandorten einen Service aus einer Hand zu bieten.

„Wir sind ein deutschlandweites Netzwerk regional führender Immobiliendienstleister mit Bankenhintergrund“, erklärt Andreas Rehberg, Sprecher von German Property Partners. Dabei konzentrierte man sich auf die sieben wichtigsten Standorte in Deutschland. In Hamburg, Berlin, Stuttgart und München ist das Netzwerk bereits vertreten. Für Frankfurt am Main und Köln würden erste Gespräche mit weiteren potenziellen Partnern geführt.

Auf einen Blick

- › Der neueste Verbund ist das deutschlandweite Gewerbeimmobiliennetzwerk German Property Partners (GPP).
- › Die Leistungen der einzelnen Netzwerke unterscheiden sich auf den ersten Blick kaum. Je nach beteiligten Partnern sind die Möglichkeiten für Kunden innerhalb des Netzwerkes allerdings unterschiedlich.
- › Ziel in vielen Fällen ist eine Optimierung von Einkauf und Verkauf.
- › Die Eigenständigkeit der Maklerhäuser soll trotz der engen Zusammenarbeit erhalten bleiben. Nicht jedes Netzwerk ist auch eine Erfolgsgeschichte.
- › Auch im Internet bilden sich Netzwerke und Gruppen mit verschiedener Güte.

„Kein nationaler Wettbewerber dürfte über unsere entsprechend tiefe Marktkenntnis auf lokaler Ebene verfügen“, erklärte Björn Holzwarth von Ellwanger & Geiger bei der Präsentation des Netzwerkes selbstbewusst. Damit ist klar, wen die Netzwerke als Konkurrenz adressieren: Bislang sind die großen Makler- und Beratungsunternehmen wie CB Richard Ellis oder Jones Lang LaSalle bei großen oder internationalen gewerblichen Kunden klar im Vorteil. Insbesondere ausländische Unternehmen wenden sich auf der Suche nach geeigneten Immobilien zum Mieten oder zum Investieren zuerst an die großen, überregionalen Maklerhäuser. Kleine Unternehmen haben da in der Regel keine Chance. Über einen Verbund erhoffen sie sich, dieses Manko auszugleichen. Sie wollen raus aus der regionalen Ecke und Kunden deutschlandweit Immobilien und Dienstleistungen anbieten. |→

„Investoren aus dem Ausland benötigen die höchste Immobilienkompetenz und dies häufig auch bundesweit an verschiedenen Standorten“, sagt Guido Nabben von Anteon. Über das Netzwerk bekommen Investoren und potenzielle Mieter einen einzigen Ansprechpartner, wie sie es auch von großen Maklerunternehmen gewohnt sind.

Das war auch für Ellwanger & Geiger ein Grund, sich in Netzwerken zu engagieren, bestätigt Holzwarth im Gespräch mit der „Immobilienwirtschaft“. Das Bankhaus ist vorwiegend von Stuttgart und München aus tätig und bediente in der Vergangenheit seine Kunden vorrangig im süddeutschen Markt.

Kaum unterschiedliche Leistungen

Die Leistungen der einzelnen Netzwerke unterscheiden sich auf den ersten Blick kaum. Die meisten Netzwerke bieten gemeinsame Marktberichte an. Diese sind dann nicht mehr nur auf die eigene Region beschränkt, sondern geben ein Bild verschiedener Märkte. Die überregionale Immobilienvermittlung für zumeist gewerbliche Immobilien-Investments, Vermietungen, Immobilienmanagement und -verwaltung gehören ebenso zum Standard.

Je nach beteiligten Partnern sind die Möglichkeiten für Kunden innerhalb des Netzwerkes allerdings unterschiedlich. Partner von German Property Partners können etwa über die Bank Ellwanger & Geiger Bank- und Finanzdienstleistungen, Finanzierungen sowie das Fonds- und Asset-Management anbieten.

Franchise – enges Netzwerk

Bei privaten Wohnimmobilien ist die Zahl der Maklernetzwerke fast unüberschaubar. Die meisten arbeiten im so genannten Franchiseverfahren. Beim Franchise treten die angeschlossenen Makler mit einem einheitlichen Markennamen auf. Nach außen nimmt der Kunde das System als ein großes Unternehmen wahr. Beispiele sind Remax, die in den USA kürzlich sogar an die Börse gegangen sind, oder Engel & Völkers. Darüber hinaus gibt es zahlreiche regionale und kleinere Franchisesysteme. Etwa das 3A Blumenauer Maklernetzwerk in München und Umgebung, Ackon International, FriendlyMakler, Falc Immobilien, EMS-Makler oder Porta Mondial.

Im Unterschied zu einem losen Netzwerk stellt beim Franchising ein Franchisegeber seinen Franchisenehmern das Geschäftskonzept gegen Entgelt zur Verfügung. Zumeist ist das mit einem gemeinsamen Markenauftritt und einer (regionalen) Alleinstellung innerhalb des Franchiseverbundes verbunden.

Deutlich heterogener ist die Zusammensetzung beim DIP-Netzwerk. Auch DIP besteht aus inhabergeführten Maklerunternehmen. Gründungsmitglied des bereits 1988 gegründeten Verbundes ist der Düsseldorfer Immobilienmakler Aengevelt. Neben regionalen Maklern wie der Münchener Aigner Immobilien, Schneider & Prell aus Wolftratshausen, Bum Immobilien aus Nürnberg oder der KSK Immobilien, dem Immobilienmakler der Kreissparkasse Köln, sind Dienstleister wie die Dekra, die Bochumer private Fachhochschule EBZ Business School, der Logistik- und Projektentwicklungsspezialist RAG Montan Immobilien, die Beratungsfirma Rödl & Partner und der Bremer Projektentwickler Justus Grosse Mitglieder des Netzwerkes. Diese heterogene Struktur sieht DIP als Vorteil. Jeder Partner sei in der Lage, vielfältige Dienstleistungen rund um die Immobilie anzubieten.

Neuestes Mitglied ist der Münchener Immobilienmakler Aigner Immobilien. Für Eigentümer Thomas Aigner war der Beitritt zu DIP nur ein konsequenter Schritt. In München sei das Unternehmen seit Langem im Investmentbereich aktiv. Allerdings gelte es gerade hier, überregionale Kontakte zu besitzen. Nicht alle Investoren würden schließlich in München sitzen. „Darum brauchen wir ein internationales Netzwerk“, sagt Aigner. Er verspricht sich von der Einbindung in das Netzwerk, neben den Kontakten zu potenziellen Kunden, in erster Linie vom Erfahrungsaustausch innerhalb des Netzes zu profitieren.

Das Konzept scheint aufzugehen. Derzeit ist das Netzwerk mit zwölf Maklern, Immobiliendienstleistern und Servicepartnern an bundesweit rund 20 Standorten vertreten. Das Transaktionsvolumen aus vermittelten Immobilienverkäufen sowie mehr als 3,57 Millionen Quadratmetern vermittelter gewerblicher Mietfläche betrug 2012 rund eine Milliarde Euro.

Immobilien: Mangelware

Klaus H. Schütt, derzeitiger Geschäftsführer und Sprecher des Deutschen Anlagen-Immobilien-Verbunds (Dave) und geschäftsführender Gesellschafter der Hans Schütt Immobilien in Kiel, sieht in den Netzwerken eine Optimierung des Einkaufs und des Verkaufs von Immobilien – „gerade in Zeiten, in denen es kaum Immobilien am Markt gibt“. Viele Makler leiden derzeit unter dem geringen Angebot. Insbesondere regional tätige Unternehmen haben kaum noch Immobilien, die sie ihren Kunden präsentieren können. Über ein Netzwerk lässt sich dieses Angebot erweitern. So kann etwa einem süddeutschen Kunden eine Immobilie in Norddeutschland angeboten werden, ohne dass dieser sich selber erst einen Makler in der gewünschten Region suchen muss. Das dient der Kundenbindung. „Wir haben so die Möglichkeit, Aufträge national abzuwickeln“, sagt Andreas Rehberg von Grossmann & Berger und Sprecher des GPP-Netzwerkes. Für ihn ist darüber hinaus der fachliche Austausch zwischen den Unternehmen wichtig. Zudem könne man



Mitarbeitern, die sich auch räumlich verändern wollten, einen Wechsel innerhalb des Netzwerks anbieten. So würden gute Kräfte gehalten.

Trotzdem eigenständig

Wichtig ist allen Partnerunternehmen der Netzwerke, dass die Eigenständigkeit trotz der engen Zusammenarbeit erhalten bleibt. „Die Identität des Unternehmens wird nicht aufgegeben“, betont Holzwarth. Schütt sieht darin einen wesentlichen Unterschied zu Franchisesystemen wie Remax oder Engel & Völkers. „Die Unternehmen stehen im Vordergrund, nicht die Marke“, so Schütt. Unternehmen, die lange Jahre am Markt tätig seien, würden ihre Identität behalten.

Bei Dave haben sich aktuell acht inhabergeführte Immobilienberatungsunternehmen mit rund 500 Mitarbeitern an 14 Standorten in Deutschland zusammengetan. Auch hier steht „bundesweite Präsenz verbunden mit lokaler Expertise“ im Vordergrund. Jüngst stieß das ebenfalls inhabergeführte Immobilienunternehmen Robert C. Spies zum Verbund. Der Makler ist auf die Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in Bremen und Hamburg spezialisiert. Spies-Geschäftsführer Jens Lütjen sieht in der Zusammenarbeit „erhebliche Synergien“. Neben der Marktexpertise im norddeutschen Raum könne man nun den Kunden ein solides bundesweites Netzwerk bieten und so besser auf die Bedürfnisse der Kunden reagieren, ergänzt Stefan Albert, ebenfalls Geschäftsführer bei Robert C. Spies.

Die optimale Größe ist wichtig

Schütt beobachtet eine permanente Nachfrage nach einer Mitarbeit in den Netzwerken. Doch die Dave-Gründer sind wählerisch. „Wir wollen einen persönlichen Kontakt zu den Inhabern“, sagt Schütt. Inhabergeführt und eine gute Marktkennntnis vor Ort seien die Aufnahmekriterien. „Die Partner sind handverlesen“, hebt er hervor. Er sieht die optimale Größe bei etwa zehn Partnern. Ansonsten würden die |→



**Gewohnter Service
auf neuen Medien.
Virtuelle Miet-
kautionsverwaltung
mit S-ACCOUNT
Ihrer Sparkasse.**



Frankfurter
Sparkasse

1822

Stadtparkasse
München

Stadtparkasse
Düsseldorf

Stadtparkasse
Mönchengladbach

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

Abstimmungen innerhalb des Netzwerkes zu schwierig. Dass Netzwerke auch zu groß werden können, zeigt die Entwicklung von Colliers PropertyPartners. Das Unternehmen wurde im Jahr 2000 als PropertyPartners Immobiliennetzwerk Deutschland gegründet, ein Verbund lokaler inhabergeführter Immobilienberater. Seit 2006 firmierte das Netzwerk unter Colliers PropertyPartners Holding.

Nicht alles positiv

Mitte 2013 kam dann der Strategieschwenk. Die Colliers-Eigentümer wollten den einheitlichen Auftritt unter einer globalen Marke in den Vordergrund stellen. Die bisher eigenständigen Unternehmen schlossen sich zusammen und vereinten damit das gesamte Deutschlandgeschäft von Colliers International. Dabei fielen vor allem die Zusätze der Partnerunternehmen weg, die zuvor noch ein Hinweis auf die Eigenständigkeit der Makler waren. „Die Umbenennung ist ein weiterer Schritt der Fortentwicklung unserer Corporate Identity. Bei unseren Kunden und Geschäftspartnern sind wir schon seit Längerem als Colliers International bekannt“, erklärt Achim Degen, Geschäftsführer der Colliers International Deutschland Holding. Die Vereinheitlichung steigere den Wiedererkennungswert und solle vor allem dazu beitragen, globale Aufträge zu bearbeiten und weltweite Immobilienleistungen anzubieten. Immerhin ist Colliers weltweit eines der größten Immobiliendienstleistungsunternehmen mit 294 Büros in 61 Ländern und

rund 12.800 Mitarbeitern. In Deutschland sind an den sechs Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, München, Stuttgart und Wiesbaden aktuell 216 Mitarbeiter beschäftigt.

Es geht auch eine Nummer kleiner. Das Makler Netzwerk Wuppertal etwa ist ein Zusammenschluss von vier regionalen Maklerunternehmen. Gegründet wurde das Netzwerk 1990 auf Initiative der Wirtschaftsförderung Wuppertal. Ziel war und ist es, die zahlreichen gewerblichen Industrieflächen, aber auch größere Wohnobjekte in der Region zu vermarkten. Gemeinsam sollen die oftmals sehr großen und nicht unproblematischen Objekte leichter vermietet und verkauft werden. Angst, sich gegenseitig Konkurrenz zu machen, hat keiner der beteiligten Makler, versichert Hans M. Stephan, Inhaber der beteiligten Stephan-Immobilien. Durch die Zusammenarbeit bekommen Interessenten auch hier einen Ansprechpartner und Zugriff auf fast alle am Markt erhältlichen Objekte. Immerhin deckt das Netzwerk nach eigenen Angaben rund 80 Prozent des verfügbaren gewerblichen Industriemarktes ab.

Ein ähnliches Konzept verfolgt die Süddeutsche Immobilienbörse, ein Zusammenschluss von derzeit 14 Maklerunternehmen aus dem bayerischen Raum. Der Verein wurde bereits 1968 gegründet und vermarktet hauptsächlich Immobilien über eine gemeinsame Internetseite.

Der „Befähigungsnachweis“ kommt

Ob groß oder klein – ohne Netzwerk im Rücken werden sich viele Makler in Zukunft schwertun, darin sind sich viele Branchenvertreter einig. „Wenn man oben mitspielen möchte, braucht man über kurz oder lang ein Netzwerk“, ist sich Holzwarth von Ellwanger & Geiger sicher. Das gilt nicht nur in der Konkurrenz zu den großen Maklerunternehmen. Mit den Ideen der großen Koalition, bei Maklern einen Befähigungsnachweis zu verlangen, dürfte die Zahl der Makler, die sich Netzwerken anschließen, weiter zunehmen. „Die zahlreichen gesetzlichen Vorschriften machen die Maklertätigkeit immer anspruchsvoller“, sagt Kurt Friedl, Sprecher des Immobilienmaklernetzwerkes Remax in Deutschland. „Netzwerke bieten unverzichtbare Branchenkenntnisse, gute Kontakte und sind ständig auf dem neuesten Informationsstand“, so Friedl. Wer an ein großes Netzwerk angebunden sei, könne von der Zusammenarbeit, vom Informationsaustausch und von Weiterbildungsmöglichkeiten profitieren. „Das können Makler in kleineren Büros nur schwer leisten“, erklärt Friedl. Makler ohne unzureichende Qualifikation hätten bald keine Chance mehr auf dem Markt.

Umsonst ist die Teilnahme an einem Netzwerk nicht. Zwar fallen keine Lizenzgebühren wie in Franchisesystemen an, allerdings müssten die beteiligten Makler bereit sein, zu investieren, meint Makler Aigner. Um gemeinsame Messeauftritte oder bundesweite Marktberichte zu stemmen, sind auch mal fünfstelligen Summen notwendig. ←|



Stimmen aus der Branche



Klaus H. Schütt, geschäftsführender Gesellschafter der Hans Schütt Immobilien, Kiel:
„Die Netzwerke sind eine Optimierung von Ein- und Verkauf von Immobilien, gerade in Zeiten, in denen es kaum Immobilien am Markt gibt.“



Andreas Rehberg, Grossmann & Berger, Hamburg:
„Wir haben dadurch die Möglichkeit, Aufträge national abzuwickeln.“



Björn Holzwarth, Ellwanger & Geiger, Stuttgart:
„Wenn man oben mitspielen möchte, braucht man über kurz oder lang ein Netzwerk.“



Kurt Friedl, Sprecher Remax Deutschland:
„Netzwerke bieten unverzichtbare Branchenkenntnisse, gute Kontakte und sind ständig auf dem neuesten Informationsstand.“

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Informieren Sie sich über unsere Fachveranstaltungen:
www.ibb.de/veranstaltungen

Energetische Gebäudesanierung für Vermieter und Investoren.

Mit unseren passenden Finanzierungslösungen fördern wir Sie bei der Modernisierung oder Sanierung Ihrer Immobilie in Berlin. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

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

 **Investitionsbank
Berlin**
Leistung für Berlin.

Virtuelle Maklernetze

Facebook & Co. Netzwerken findet in Zukunft im Internet statt. Diese Vision hält sich hartnäckig. Doch die Immobilienbranche ist auf LinkedIn und Xing noch mehr als zurückhaltend.

Alexander Heintze, München

Maklernetzwerke existieren nicht nur in der realen Welt. Auch im Internet bilden sich Netzwerke und Gruppen, die Makler zum Austausch von Informationen nutzen. Die in Deutschland bekannteste Netzwerk-Anwendung für professionelle Nutzer ist zweifellos Xing. Unter dem Stichwort „Immobilienmakler“ listet das Karriere-Netzwerk 105 Gruppen auf. Die große Zahl täuscht. Viele Gruppen verzeichnen zehn oder weniger Mitglieder und seit Monaten keine Aktivitäten.

Logen und Lounges

Die größte Gruppe ist die Xing-eigene „Loge der Immobilienlisten“ mit fast 23.500 Mitgliedern. Die nächstgrößere „Makler-Lounge“ verzeichnet über 10.000 Teilnehmer. Beide Gruppen stehen allerdings auch anderen Protagonisten der Immobilienbranche offen. So sind neben Maklern auch Hausverwaltungen, Bauträger, Banken, Versicherungen, Eigentümergemeinschaften oder Architekten vertreten. Hinzu kommen zahlreiche kleinere und regionale Gruppen wie die „Kölner Immobilienmakler“ oder das „Immobilien-Netzwerk Wuppertal“. Diese haben meist zwischen 20 und 50 Mitglieder.

Ziel der Gruppen ist vor allem der Gedankenaustausch und Diskussionen unter Maklerkollegen. Doch die finden nicht in allen Gruppen tatsächlich rege statt – zumindest nicht im Internet. Sowohl Jörgen Fahrig, Immobilienmakler aus Köln und Moderator der „Kölner Immobilienmakler“, als auch sein Wuppertaler Pendant Klas Kipple vom Maklerhaus Engel & Völkers müssen zugeben, dass die Beteiligung an der Gruppe sehr durchgewachsen ist. „Es findet kein sehr reger Austausch statt“, sagt Kipple. In der Tat verzeichnet die Gruppe, die bereits seit 2009 existiert, gerade einmal 32 Beiträge. Seit Monaten herrscht komplette Ruhe. Über die Gründe kann nur spekuliert werden. Neben dem zeitlichen Aspekt kommen überzogene Erwartungen hinzu. „Es geht in den seltensten Fällen um Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer“, beobachtet Kipple. Vielmehr würde bei einer Beteiligung erwartet, dass sich über den Kanal Geschäfte anbahnen. Doch das passiert selten, auch weil die Beteiligten eben nicht miteinander kommunizieren. Regener diskutiert wird in den größeren Netzwerken. In der größten Immobilienisten-Loge sind es im Schnitt immerhin fast 160

Beiträge pro Monat. Das Themenspektrum ist so breit wie bei einem echten Stammtisch. Von rechtlichen Fragen über Nachfolgersuche für das Maklerbüro bis hin zu Stellenangeboten. Diskutiert werden aber auch Themen aus dem Arbeitsalltag, etwa die Preisstruktur von Immobilienscout24.

Einige Dienstleister unterhalten ebenfalls eigene Gruppen. So etwa der Hersteller der Immobiliensoftware OnOffice. Von den rund 5.000 Nutzern haben sich dort allerdings nur knapp 270 Mitglieder angemeldet, um sich auszutauschen und um mit Entwicklern von OnOffice zu diskutieren. „Unsere Inside-Gruppe hat zurzeit 91 Mitglieder“, so Julia Holländer, Marketing Director OnOffice.

Lediglich 108 Beiträge kamen in den letzten fünf Jahren zusammen. Der letzte datierte bis vor Kurzem aus dem Jahr 2012. Doch nun will OnOffice die Gruppe wiederbeleben. Man habe jetzt die Kapazitäten dafür geschaffen, erklärt Holländer. In den letzten Jahren sei das Thema etwas stiefmütterlich behandelt worden. Ob in Zukunft mehr Austausch über Xing stattfindet, ist fraglich. Selbst Holländer muss zugeben, dass mittlerweile das soziale Netzwerk Facebook deutlich intensiver genutzt werde. Hier würden Fragen deutlich schneller beantwortet.

Gruppen bei Facebook

Auf Facebook Maklergruppen zu finden, benötigt einige Erfahrung. Im „Maklernetzwerk“ treffen sich nicht nur Immobilienmakler, sondern vor allem Finanzmakler. Die Immobilienvertreter posten in erster Linie neue Objekte in Spanien oder in der Türkei.

Ernst zu nehmender sind einige geschlossene Gruppen, die nur nach Einladung oder Anmeldung zugänglich sind. So hat etwa Remax eine eigene Gruppe für seine angeschlossenen Maklerunternehmen. Ansonsten sind die Netzwerke auch hier eher bescheiden ausgeprägt.

Den Versuch eines gemeinsamen Austausches hat auch das Informationsportal konii einmal gestartet. 33 Gruppen gibt es derzeit. Fast zwei Drittel der Gruppen haben weniger als 20 Teilnehmer. Bei den anderen werden in der Regel Pressemitteilungen eingestellt. Von Netzwerken ist hier nichts zu sehen. Das findet nach wie vor in der realen Welt statt. ←|

check  it!

www.anbietercheck.de/immobilien

Immobilien

Check it! Die Marktübersicht mit über 1.000 Anbietern aus der gesamten Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Hier finden Sie die Dienstleister und Hersteller die zu Ihnen passen.

Jetzt kostenlos informieren!

Das Finanz-Interview von Richard Haimann

Nachhaltigkeitsbewertung etablieren **Andreas Neukirch**

Serie

Die GLS Bank steigt mit der Übernahme von Immowert in das Gutachtengeschäft mit Immobilien ein. Vorstand Andreas Neukirch erläutert die Pläne seines Instituts im Interview.

Herr Neukirch, Sie haben den Immobilienbewerter Immowert übernommen, Sie wollen Immobilienfonds initiieren. Ist die GLS Bank dabei, eine „normale“ Bank zu werden?

Neukirch: Nein, ganz im Gegenteil. Immowert wird uns dabei helfen, unseren Weg als Pionier sozial-ökologischer Bankarbeit erfolgreich fortzusetzen.

Eine Immobilienbewertungsgesellschaft soll Ihnen helfen, anders zu sein als andere Banken?

Neukirch: Kredite vergeben wir insbesondere für die Bereiche Erneuerbare Energien, gesunde und ökologische Ernährung sowie Bildung, Gesundheit und Wohnen. In allen Feldern geht es auch um Immobilien. Wir finanzieren Kindergärten und Schulen, Pflegeheime und Wohnprojekte – vom Passivhaus über das Mehrgenerationenhaus bis hin zu Objekten für Senioren-WGs.

Immowert nennt als Bewertungs- und Beratungsschwerpunkte Markt- und Verkehrswertgutachten, Portfolio-Bewertungen, Fair-Value-Ermittlungen im Rahmen von IFRS-Bilanzierungen, Datenraumprüfungen, Renditeanalysen ...

Neukirch: Wenn Sie mir damit sagen wollen, Immowert sei nur eine gewöhnliche

Bewertungsgesellschaft, so ist das nicht ganz richtig. Wir arbeiten mit Immowert und seinen 21 hoch qualifizierten Mitarbeitern seit Jahren zusammen und wissen, das ist genau das Team, das wir haben wollen. Die Kolleginnen und Kollegen haben nicht nur bei der Bewertung von Wohn- und Gewerbeimmobilien eine hohe Expertise, sondern auch bei den Spezialimmobilien, die wir finanzieren.

Was ist denn so anders bei der Bewertung eines Mehrgenerationenhauses im Vergleich zu einem Mietshaus?

Neukirch: Das fängt bei der Standortbetrachtung an: Welche Lage muss eine Immobilie haben, damit Jung und Alt gemeinsam darin wohnen wollen und können? Kindergärten und Schulen müssen in der Nähe sein, Einkaufsmöglichkeiten, aber ebenso Fachärzte für ältere Menschen. Außerdem achten wir darauf, dass auch die Nachhaltigkeit des Gebäudes ermöglicht wird.

Nachhaltigkeit ist so ein Trendwort ...

Neukirch: Einspruch. Das gilt nicht für uns. Soziale, ökologische und ökonomische – und zwar in dieser Reihenfolge – Belange sind für die GLS Bank Geschäftsgrundlage von Beginn an, also seit über 40 Jahren.

Was sagen Sie zu der Kritik, das Label der Nachhaltigkeit solle Preisaufschläge für Öko-Häuser rechtfertigen?

Neukirch: Nachhaltig bedeutet nicht teuer. Im Gegenteil: Nachhaltige Häuser sind langfristig sogar billiger, weil ihr Energie- und Rohstoffbedarf geringer ist. Natürlich haben Sie bei nachhaltigen Häusern höhere Erstellungskosten von 20 bis 30 Prozent, weil Boden, Dach und Fassaden besser gedämmt sind, eine hocheffiziente Heizungsanlage etwas teurer ist und Solarkollektoren zur Warmwasseraufbereitung auch nicht umsonst zu haben sind. Langfristig verbraucht so eine Immobilie dafür deutlich weniger Energie zum Heizen, für die Wassererwärmung oder für die Kühlung der Räume im Sommer.

Sie planen eine Nachhaltigkeitsbewertung durch Immowert. Wollen Sie dabei den höheren Erstellungskosten die langfristige Energieersparnis gegenüberstellen?

Neukirch: Das ist ein Aspekt. Wir wollen aufzeigen, dass Investoren auf lange Sicht einen ökonomischen Vorteil haben, wenn sie ökologisch bauen lassen. Die etwas höheren Erstellungskosten führen über die Jahre hinweg zu einer niedrigeren finanziellen Belastung. Vor allem aber schonen sie die natürlichen Ressourcen.

Andreas Neukirch

Andreas Neukirch, 54, ist seit 2002 als Vorstand der GLS Bank zuständig für die Gesamtbanksteuerung, die Kreditmarktfolge, die Innen- und Kreditrevision sowie das Rechnungs-, Berichts- und Meldewesen. Der verheiratete Vater von drei Kindern hat sich nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann durch ein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln zum Diplom-Kaufmann fortgebildet. Der in Lippstadt wohnende Neukirch ist zudem Vorstand der GLS Beteiligungs AG sowie der GLS Energie AG und damit für wesentliche Beteiligungen der GLS Bank im Konzern zuständig.



Teurer zu bauen bedeutet auch, einen höheren Finanzierungsbedarf zu haben. Das freut natürlich die Bank ...

Neukirch: Wir benötigen die Nachhaltigkeitsbewertung nicht, um Kreditgeschäft zu generieren. Wir wachsen seit Jahren sehr stark mit unserem Konzept. Allein im vergangenen Jahr stieg unser Finanzierungsgeschäft um 16,6 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Und auf der Passivseite sind die Einlagen um 19,7 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro gewachsen.

Die GLS Bank refinanziert sich nicht am Kapitalmarkt ...

Neukirch: Ganz genau. In der Hinsicht sind wir ganz klassische Bank. Wir generieren unsere Darlehen allein aus den Kundeneinlagen.

Langfristige Kredite finanziert aus kurzfristigen Einlagen – war das nicht das Modell, das etliche Banken 2008 in der Finanzkrise taumeln ließ?

Neukirch: Nicht die GLS Bank. Sehen Sie, zum einen ist die Fristentransformation ureigenste Aufgabe einer Bank. Nur weil Menschen einerseits die Möglichkeit haben wollten, Geld auch für kürzere Zeiträume anzulegen, und andererseits den Nutzen haben wollten, auch größere Darlehen über einen längeren Zeitraum aufnehmen zu können, sind Banken überhaupt geschaffen worden.

Und zum anderen?

Neukirch: Zum anderen wissen wir natürlich um die Probleme der Fristentransformation. Deshalb bieten wir un-

seren Kunden bewusst die Möglichkeit, ihr Geld auch längerfristig zu höheren Zinssätzen anzulegen. Dabei kommunizieren wir aktiv, welche Projekte wir mit den aus den Einlagen generierten Krediten fördern. Seit unserer Gründung 1974 veröffentlichen wir Jahr für Jahr, wer von uns für welches Vorhaben ein Darlehen bekommen hat. Jeder unserer Sparer weiß, was mit seinem Geld geschieht.

Ihr Einstieg in das Immobilienfondsgeschäft kann allerdings nicht der Generierung von mehr Einlagen zur Deckung von Krediten dienen ...

Neukirch: Nein. Da verfolgen wir ein anderes Ziel. Bislang haben wir bereits Beteiligungsmodelle aufgelegt, die in erneuerbare Energien investieren, um deren Verbreitung zu fördern, und gleichzeitig unseren Kunden die Möglichkeit geben, dabei attraktive Renditen zu erzielen. Mit den neuen Fonds wollen wir dieses Prinzip nun auch bei nachhaltigen Spezialimmobilien verfolgen.

Und Immowert soll Ihnen die Bewertung liefern, damit die Fonds gezeichnet werden? Das klingt nach einem Interessenskonflikt.

Neukirch: Nein. Immowert soll nicht die Immobilien bewerten, nachdem wir sie erworben haben. Immowert soll uns vielmehr helfen, nachhaltige und zugleich ökonomisch sinnvolle Immobilien zu identifizieren, damit wir genau diese Objekte dann für die Fonds einkaufen können. Das Problem ist doch, dass es nachhaltige Gebäude nun gerade nicht

wie Sand am Meer gibt. Gleichzeitig wurden diverse Zertifizierungen von verschiedenen Organisationen geschaffen, die aber nicht unbedingt miteinander vergleichbar sind.

Bei der Suche nach den Objekten kommt dann die Nachhaltigkeitsbewertung wieder ins Spiel?

Neukirch: Ganz genau. Wir suchen für unsere Fonds Immobilien, die einen geringen Ressourcenverbrauch haben und dadurch niedrige laufende Kosten verursachen. Die etwas höheren Erstellungskosten werden dadurch mehr als wettgemacht, sodass wir auch ökonomisch attraktive Beteiligungen für private oder institutionelle Investoren auflegen können.

Wann wollen Sie mit dem ersten Fonds an den Start gehen?

Neukirch: Das wird noch eine Weile dauern. Das Immobilienfondsgeschäft ist Neuland für uns. Wir werden uns zusammen mit Immowert gut vorbereiten, die Auswahlkriterien detailliert definieren und dann mit der Suche beginnen. Wir kommen lieber etwas später mit einem Top-Produkt an den Markt, als überhastet einen Fonds aufzulegen, bei dem vieles nicht passt. ←|

Kontrollierte Offensive

Immobilienfinanzierer. Mit der Übernahme der Corealcredit hat die Aareal Bank der Konkurrenz signalisiert, dass sie nicht allein auf organisches Wachstum setzt. 2014 sind aber auch noch andere Herausforderungen zu meistern.

Norbert Jumpertz, Staig

Das Jahr 2014 könnte für die Immobilienbanken in Deutschland spannend werden. Die Branche steckt im Umbruch. Nachdem die früheren Top-Player Eurohypo und Hypo Real Estate (HRE) so gut wie von der Bildfläche verschwunden sind, drängen andere Immobilienfinanzierer stärker in den Vordergrund – vorne weg: die Aareal Bank.

Das Wiesbadener Geldhaus überraschte die Branche kurz nach Weihnachten mit einem geschickt eingefädelten Coup, der Übernahme des Immobilienfinanzierers Corealcredit vom US-Finanzinvestor Lone Star. „Mit diesem Schritt bauen wir unsere Position als einer der führenden Anbieter in der gewerblichen Immobilienfinanzierung weiter aus“, kündigt Vorstandschef Wolf Schumacher FRICS an. Die Transaktion soll bis spätestens Ende Juni abgewickelt sein.

Okay von BaFin fehlt noch

Das Bundeskartellamt hat schon grünes Licht gegeben, das Okay der BaFin fehlt noch. Der Kaufpreis beträgt 342 Millionen Euro, die Aareal Bank will ihn aus eigenen Mitteln finanzieren. Die Corealcredit soll als rechtlich selbstständige Tochter firmieren.

„Die Aareal Bank hat mit dem Deal gezeigt, dass es ihr auch bei Zukäufen vor allem darauf ankommt, Risiken zu minimieren“, so Aktienanalyst Stefan Bongardt von Independent Research. Das bilanzielle Eigenkapital der Corealcredit beträgt 648 Millionen Euro (Stand: Ende Juni 2013). In den Kaufpreis ist also ein Abschlag von fast 50 Prozent einkalkuliert.

Das mag verblüffen. Schließlich erwirbt ein ausgebuffter Finanzinvestor wie Lone Star Unternehmen, um sie mit Gewinn entweder an einen Investor zu verkaufen oder an der Börse zu platzieren. „Die Neustrukturierung der Corealcredit verlief wohl nicht ganz nach Plan“, vermutet Bongardt. Und Andreas Pläsier, Aktienanalyst bei Warburg Research, fügt hinzu: „Die Refinanzierungskosten für das Kreditportfolio dürften mit den Ausschlag dafür gegeben haben, dass sich Lone Star von der Immobilienbank unbedingt trennen wollte.“

Das Rating der Agentur Fitch für die Corealcredit lautet: AA- für Pfandbriefe und BBB- für unbesicherte Anleihen. Die Aareal Bank steht weit besser da: mit einem AAA für Pfandbriefe und A- für unbesicherte Anleihen. Die höheren Refinanzierungskosten wegen des eher mäßigen Ratings beziffert Pläsier auf mehrere Millionen Euro pro Jahr: Die Aareal Bank könne sich daher zu deutlich günstigeren Konditionen Kapital beschaffen. Diesen Vorteil werde sie auch zur Refinanzierung des Kreditgeschäfts ihrer neuen Tochter nutzen.

Konzentration auf Deutschland

Gut ins Konzept passen dürfte den Hessen ferner, dass sich die Aktivitäten der Corealcredit fast ausschließlich auf Deutschland konzentrieren. „Das Kreditgeschäft der Aareal Bank ist im Gegensatz dazu regional viel stärker diversifiziert“, weiß Roberto Carrera, European Head of Financing bei LaSalle Investment Management. Laut Pläsier entfallen auf Deutschland aktuell 15 Prozent

Auf einen Blick

- › Die Aareal Bank hat dem US-Finanzinvestor Lone Star die Corealcredit abgekauft. Der Kaufpreis von 342 Millionen Euro liegt fast 50 Prozent unter dem Buchwert.
- › Der Aareal Bank dürfte es gefallen, dass die Corealcredit stark auf Deutschland fokussiert ist. Dadurch steigt ihr Deutschlandanteil im Kreditportfolio von 15 auf über 20 Prozent.
- › Die SoFFin-Einlage von 300 Millionen Euro soll per Hybridanleihe abgelöst werden. Bevor diese aufgelegt werden kann, muss das Finanzministerium zwei rechtliche Fragen klären.



des Kreditportfolios, nach der Übernahme sollen es über 20 Prozent sein.

Selbst bei genauerem Hinsehen scheint der Deal für die Aareal Bank ohne Makel zu sein. Die Corealcredit bezeichnet sich auf ihrer Homepage als „Spezialbank für gewerbliche Immobilienfinanzierung im Kernmarkt Deutschland“, ihr Immobilienkreditportfolio beläuft sich auf 3,6 Milliarden Euro. „Etwa ein Drittel entfällt auf Finanzierungen von Wohnimmobilien“, sagt Philipp Häßler, Immobilienaktienanalyst bei Equinet.

Die Corealcredit erläutert, dass es sich hierbei nicht um Kredite an Bauträger oder Käufer von Eigenheimen oder Eigentumswohnungen handelt, sondern an die gewerbliche Wohnungswirtschaft für Großinvestments. Carrera kann sich gut vorstellen, dass in der neuen Tochter auch die gesamten Aktivitäten für die gewerbliche Wohnungswirtschaft – von Dienstleistungen wie speziellen IT-Lösungen über Bankdienstleistungen und Electronic Banking bis hin zum Kreditgeschäft für diese Klientel – gebündelt werden. Aareal-Bank-Vorstandschef Schumacher und Finanzvorstand Hermann Merckens müssen sich in diesem

Jahr noch weiteren Herausforderungen stellen. So soll an der für 2013 versprochenen Dividende keinesfalls gerüttelt werden. Aktienanalyst Pläsier rechnet mit einer Ausschüttung von 75 Cent pro Aktie, wofür die Aareal Bank rund 45 Millionen Euro lockermachen müsste. „Das wird sie problemlos stemmen“, ist nicht nur Pläsier überzeugt.

Kniffliger ist die Lösung einer anderen Frage, nämlich wann die restlichen 300 Millionen Euro der Einlage des Bankenrettungsfonds SoFFin zurückgezahlt werden. „Dass das 2014 geschieht, ist eigentlich ein Muss“, sagt Häßler. Denn neben einer Verzinsung von neun Prozent würde – solange die Aareal Bank der SoFFin Geld schuldet – im Falle einer Dividendenzahlung eine Sondervergütung fällig. Sie würde bei einer Dividende von 75 Cent pro Aktie laut Häßler sechs Millionen Euro betragen. Die Aareal Bank dürfte wenig Lust verspüren, künftig Jahr für Jahr womöglich sogar noch höhere Summen an die SoFFin zu überweisen.

Die finanziellen Mittel zur Auslösung der SoFFin wollen sich die Wiesbadener am Kapitalmarkt mit einer Hybridanleihe besorgen. Die kann allerdings erst bei Investoren platziert werden, wenn das

Bundesfinanzministerium geklärt hat, ob Erträge aus dem Papier der Quellensteuer unterliegen und wie Zinszahlungen der Aareal Bank steuerlich behandelt werden. Die Hessen sind optimistisch, dass sich die Behörde nicht querstellt. Zieht sie nicht mit, müssten wohl andere finanzielle Reserven mobilisiert werden.

Gewinn von 120 Millionen Euro

„2014 dürfte der operative Jahresgewinn, mit der Corealcredit, auf 120 Millionen Euro steigen“, prognostiziert Pläsier. Die Aareal Bank verfüge über genug Liquiditätsreserven, um die SoFFin-Einlage ohne Kapitalmaßnahme zurückzahlen. Durch die Platzierung der Hybridanleihe, so der Experte, ließe sich jedoch die Eigenkapitalausstattung optimieren.

Die Aareal Bank dürfte 2013 der Immobilienfinanzierer in Deutschland gewesen sein, der die meisten neuen Kredite vergeben hat. Zuwachs des Neugeschäfts in den ersten neun Monaten gegenüber dem gleichen Zeitraum 2012: 123 Prozent. 2014 dürfte das Plus deutlich schwächer ausfallen. Mit einem Immobilienkreditportfolio von fast 25 Milliarden Euro zählt das Wiesbadener Kreditinstitut zu den Top-drei-Playern.

Der größeren Helaba ist die Aareal Bank nach der Übernahme der Corealcredit stärker auf die Pelle gerückt. „Doch Branchenprimus zu werden, ist kein Ziel, das Banken heute vorrangig verfolgen“, sagt Jörg Schürmann, Leiter Corporate Finance von Jones Lang LaSalle. Im Vordergrund stehe nicht ein höheres Geschäftsvolumen, sondern allein die Rentabilität einer Transaktion. Seiner Ansicht nach ist das auch ein Grund, warum die Aareal Bank beim Erwerb der Corealcredit einen hohen Abschlag beim Preis durchsetzen konnte. ←|

Neuer Eigentümer. Für 342 Millionen Euro hat die Aareal Bank dem US-Finanzinvestor Lone Star die Corealcredit abgekauft.



Foto: 2014 COREALCREDIT BANK AG; Aareal Bank Group

Von den Finanzgerichten

Versteckte Mängel

Instandsetzung. Beteiligt sich der Grundstücksverkäufer durch Schadenersatzleistungen am Aufwand des Käufers für die Beseitigung nachträglich erkannter Gebäudemängel, liegen keine Aufwendungen des Käufers für Modernisierungsmaßnahmen vor.



Nicht sichtbar. Hinter der Tapete kann es schon mal Überraschungen geben.

Michael Schreiber, Oberweser

Nach der gesetzlichen Regelung zählen Aufwendungen für Instandsetzungs- und Modernisierungsmaßnahmen zu den Anschaffungskosten des Gebäudes, sofern sie innerhalb von drei Jahren nach dem Grundstückskauf anfallen und die Gesamtkosten ohne Umsatzsteuer 15 Prozent des Gebäudekaufpreises übersteigen. In dem entschiedenen Urteilsfall sah die Finanzverwaltung diese Grenze überschritten und strich einer Grundstücksgemeinschaft den Steuervorteil aus dem Sofortabzug der angefallenen Erhaltungsaufwendungen.

Die GbR hatte für ein im Jahr 2008 erworbenes sanierungsbedürftiges Mietwohngrundstück einen anteiligen Gebäudekaufpreis von 346.480 Euro ermittelt. Die 15-Prozent-Grenze betrug also

51.972 Euro. In den Jahren 2008 bis 2010 waren insgesamt weitere 61.389 Euro Erhaltungsaufwendungen ohne Mehrwertsteuer angefallen. Darin enthalten war auch ein Betrag von 13.211 Euro, der auf die Beseitigung nachträglich festgestellter Gebäudeschäden entfiel. Der Verkäufer hatte wegen dieser Mängel eine Schadenersatzzahlung von 10.000 Euro an die GbR geleistet. Nach Meinung der GbR sollten deshalb nur die eigenen Erhaltungsaufwendungen von 3.211 Euro (13.211 Euro minus Schadenersatz 10.000 Euro) in die Berechnung einfließen.

Das Finanzamt wertete die Schadenersatzleistung des Verkäufers als nachträgliche Kaufpreiserstattung und ermittelte den Anschaffungspreis des Gebäudes mit 336.480 Euro neu (15 Prozent: 50.472 Euro). Die angefallenen In-

standhaltungskosten zur Beseitigung der festgestellten Gebäudeschäden in Höhe von 13.211 Euro bezog das Finanzamt in voller Höhe in die Berechnung der 15-Prozent-Grenze ein. Das Finanzgericht Düsseldorf gab dem Fiskus erstinstanzlich mit Urteil vom 22. Dezember 2012 Recht (Az. 16 K 3136/12 F).

Justizias Waage wendete sich

Vor dem BFH wendete sich Justizias Waage allerdings zugunsten der GbR. Die BFH-Richter entschieden, dass die Schadenersatzzahlung des Verkäufers nicht als nachträgliche Kaufpreiserstattung zu werten sei. Die Schadenersatzzahlung sei konkret auf die Aufwendungen zur Beseitigung der Mängel bezogen, die vom Grundsatz her als Erhaltungsaufwand zu beurteilen seien. Der damit bestehende enge Zusammenhang mit den Erhaltungsaufwendungen würde nicht dadurch gelöst, dass die GbR bei Kenntnis der Mängel möglicherweise weniger für das Grundstück gezahlt hätte.

Damit bestätigte der BFH zunächst die Gebäudeanschaffungskosten von 346.480 Euro. Weiterhin urteilten die Richter, dass in die Erhaltungsaufwendungen nur die selbst getragenen Kosten für die Beseitigung der festgestellten Mängel einzubeziehen sind – von den angefallenen 13.211 Euro also nur 3.211 Euro. Insgesamt waren deshalb im maßgeblichen Dreijahreszeitraum nach dem Kauf nur 51.305 Euro Erhaltungsaufwendungen angefallen, die 15-Prozent-Grenze war – denkbar knapp – noch unterschritten (Az. IX R 5/13). ← |

Weitere Finanzgerichtsurteile. Angehörigenverträge & Wärmedämmung

Angehörigenverträge

Wer Ausgaben steuerlich geltend macht, die auf Verträgen mit Angehörigen basieren, muss damit rechnen, dass Fiskus und Finanzgerichte sehr genau hinsehen. Damit die Ausgaben anerkannt werden, müssen die Vertragspflichten klar definiert und wie unter Fremden durchgeführt werden. Zur Intensität dieses Fremdvergleichs hat der Bundesfinanzhof (BFH) mit Urteil vom 22. Oktober 2013 (Az. X R 26/11) nun Vorgaben gemacht. Strittig war in dem Urteilsfall ein Darlehensvertrag zwischen Vater und Sohn. Der BFH machte die Anerkennung des Vertrags grundsätzlich vom Anlass der Darlehensaufnahme abhängig. Einen strikten Fremdvergleich fordern die Richter zum Beispiel, wenn der Darlehensnehmer die Geldbeträge zuvor dem

Darlehensgeber geschenkt hat. Großzügiger ist der BFH hingegen, wenn der Darlehensbetrag unmittelbar der Einkünfteerzielung des Kreditnehmers dient und zum Beispiel in dessen Betrieb fließt. Zwar wird auch ein derartiger Vertrag auf Fremdvergleichbarkeit geprüft, jedoch ist dabei nicht die Vergleichbarkeit jeder einzelnen Klausel entscheidend, sondern die Frage, ob die Zinsvereinbarung tatsächlich durchgeführt wurde. Zudem werden nicht nur Darlehensverträge von Kreditinstituten als Vergleichsmaßstab herangezogen, sondern auch andere Vereinbarungen aus dem Bereich der Geldanlage.

Wärmedämmung

Der Boom der erneuerbaren Energien beschäftigt vermehrt auch die Finanzgerichte.

Immer wieder geht es dabei um die steuerliche Behandlung von Aufwendungen für Dachsanierungen, die im Zuge der Installation einer Fotovoltaikanlage anfallen. Das Finanzgericht München hat mit Urteil vom 30. Juli 2013 (Az. 2 K 3966/10) entschieden, dass der Investor einen Vorsteuerabzug auch für die Installation einer tritt- und druckfesten Wärmedämmung auf dem Dach erhalten kann. Der Kläger hatte versichert, dass die Wärmedämmung ausschließlich angebracht wurde, um zu verhindern, dass es zu Schäden beim Betrieb der Fotovoltaikanlage kommt. Das Finanzgericht München folgte dieser Argumentation und ordnete die entstandenen Mehrkosten nicht der reinen Gebäudenutzung, sondern der mehrwertsteuerpflichtigen Tätigkeit „Stromerzeugung“ zu.

Der Umgang mit Zahlen ist Ihr Metier!

Das Gebäudemanagement der Stadt Bonn, mit einem Jahresbudget von derzeit 150 Mio. Euro und ca. 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, wird als eigenbetriebsähnliche Einrichtung geführt. Organisatorisch ist der Betrieb in die Geschäftsbereiche „Kaufmännische Funktionen und Immobilienmanagement“, „Energiemanagement“, „Hochbau und Technik“ sowie „Auftragsmanagement“ gegliedert. Das Gebäudemanagement der Stadt Bonn steht vor großen Herausforderungen.

Daher suchen wir im Rahmen einer Nachfolgeregelung zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine fachlich wie menschlich überzeugende Persönlichkeit als

STADT.
CITY.
VILLE.
BONN.



Betriebsleiter/in Gebäudemanagement - mit kaufmännischem Schwerpunkt -

In Kooperation mit der stellvertretenden Betriebsleiterin bilden Sie zusammen die Betriebsleitung.

IHRE KERNAUFGABEN

- ▶ Ordnungsgemäße und wirtschaftliche Betriebsführung in Kooperation mit der stellvertretenden Betriebsleiterin
- ▶ Umsichtige Weiterentwicklung des städtischen Gebäudemanagements
- ▶ Verantwortungsvolle und zielgerichtete Führung und Entwicklung von ca. 350 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern
- ▶ Beratung des Verwaltungsvorstandes und der Politik in relevanten Fragen des städtischen Gebäudemanagements

UNSERE ANFORDERUNGEN

- ▶ Abgeschlossenes Studium der Fachrichtung Wirtschaftswissenschaften oder Immobilienwirtschaft bzw. eine vergleichbare Qualifikation
- ▶ Mehrjährige einschlägige kaufmännische Berufserfahrung in einer vergleichbaren Position
- ▶ Technisches Verständnis
- ▶ Nachweisbare Erfahrungen in der Führung einer größeren Einheit

Die Vergütung erfolgt in Anlehnung an die Besoldungsgruppe B3 BBesO.

Sie agieren stets sicher und souverän. Ihre besondere Zahlenaffinität sowie Ihre analytischen und kommunikativen Fähigkeiten zeichnen Sie aus. Sie haben außerdem den Blick für das Wesentliche und denken und handeln strategisch. Ihr ausgeprägtes Verhandlungsgeschick rundet Ihr Profil ab.

Wir bieten Ihnen eine herausfordernde Aufgabe mit viel Gestaltungsspielraum in einer attraktiven Stadt. Bewerberinnen werden bei gleicher Eignung, Befähigung und fachlicher Leistung in der Auswahl bevorzugt berücksichtigt. Dies gilt gleichermaßen für schwerbehinderte Menschen. Wir freuen uns auch sehr über Bewerbungen von Menschen mit Migrationshintergrund.

Interessiert? Bewerben Sie sich direkt bei der von uns beauftragten Beratungsgesellschaft **zfm**. Für einen ersten neutralen und vertraulichen Kontakt stehen Ihnen dort unter der Rufnummer 0228/265004 unsere Beraterin Frau Jennifer Bollinger, Frau Barbara Morschhaeuser oder Herr Edmund Mastiaux gerne zur Verfügung. Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte unter Angabe der Kennziffer **BON/08/13** ausschließlich per E-Mail bis zum **10.03.2014** an service@zfm-bonn.de.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



zfm – Zentrum für Management- und Personalberatung, Edmund Mastiaux & Partner, Meckenheimer Allee 162, 53115 Bonn
Telefon: 0228/265004, E-Mail: service@zfm-bonn.de, Weitere Stellenangebote: www.zfm-bonn.de

Blick zurück nach vorn

Mipim 2014. Die 25. Ausgabe der Immobilienmesse in Cannes setzt auf Altbewährtes, wagt aber mit neuen Themenschwerpunkten auch den Ausblick auf das nächste Vierteljahrhundert.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Neue Geschäftspartner suchen und sich vernetzen – das Prinzip ist immer gleich, auch auf der mittlerweile 25. Mipim in Cannes. Der Veranstalter feiert diesmal Geburtstag und blickt auf ein Vierteljahrhundert. Den feierlichen Rahmen bildet ein Konzert des Radio France Philharmonic Orchestre am 12. März.

Dem Rückblick folgt ein Ausblick auf die nächsten 25 Jahre. In der „Big Debate“ werden internationale Referenten ihre Version von Bebauung der kommenden 25 Jahre erläutern. Gründer und Pioniere der Messe kommen zu Wort, in Jubiläums-Publikationen werden unter anderem 25 herausragende Gebäude weltweit beschrieben.

80 Plus-Projektpräsentationen, drei Speed-Veranstaltungen zu den Märkten Hotel, Logistik, Tourismus und Freizeit, das Business-Frühstück von 80 Geschäftsführern und Vorständen, Think-Tank-Foren politischer Entscheider, Workshops und Expertenpanels: Viele Messekonzepte haben sich bewährt und sind nicht mehr wegzudenken.

Drei „Countries of Honour“: Russland, Brasilien und Türkei

Erstmals halten 2014 drei „Ehregastländer“ Einzug, und zwar Russland, Brasilien und wie schon im Vorjahr die Türkei – mit entsprechenden Projekten und Präsentationen.

Die Zukunft der Immobilien ist immer eng mit den Höhen und Tiefen der Wirtschaft, Veränderungen in den Finanzstrukturen und auch mit Anlegerprofilen verknüpft. Zu den Höhepunkten 2014 auf der Mipim zählen laut Messe-

chef Filippo Rean unter anderen die von den Investmentgesellschaften Amundi und Allianz organisierten Seminare über neue Trends bei Immobilieninvestments. Angesprochen werden sollen in diesem Kontext zum Beispiel Themen wie „Globale Immobilien, Portfoliooptimierung aufgrund von Geografie, Branche und Strategie“.

Herausforderung: Eine gute Stadtentwicklung

Eine der großen Herausforderungen des 21. Jahrhunderts ist die Stadtentwicklung angesichts von Gentrifizierung und demografischem Wandel. Dies wird im Rahmen von Vorträgen auf der Messe beleuchtet – beispielsweise am Mittwoch, 12. März: Dann werden Gérard Mestrallet, CEO von GDF Suez, und Sir Michel Bear, ehemaliger Bürgermeister der City of London und Vorsitzender der Investitions Regeneration Organisation, die Chancen und Herausforderungen für die europäischen Städte diskutieren.

Der „Infrastruktur-Nachmittag“ am Mittwoch, 12. März, ist ein Nachmittag der Debatte um die „Gestaltung der Stadt von morgen“.

Der Markt für Industrie- und Logistikimmobilien ist beim Investmentvolumen in Deutschland mittlerweile an die dritte Stelle vorgerückt, gleich hinter Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Vor allem ausländische Investoren (insbesondere Angelsachsen) suchen bundesweit besonders an den Hot Spots nach Anlagechancen zur Portfoliobeimischung. Der Online-Handel wirkt zudem als Treiber. Entsprechend größer ist der

Auf einen Blick

- › Erstmals halten auf der Mipim in Cannes drei „Ehregastländer“ Einzug, und zwar Russland, Brasilien und wie schon im Vorjahr die Türkei.
- › Zu den Höhepunkten 2014 auf der Mipim zählen laut Messechef Filippo Rean unter anderem Seminare über neue Trends bei Immobilieninvestments.
- › Zum ersten Mal wird es auf der Mipim ein Seminar über Gesundheits-Immobilien (Kliniken und Pflegeheime) geben.

Rahmen für Diskussionen zum Logistikimmobilienmarkt, dem diesmal drei Vormittage in Cannes gewidmet sind.

Zum ersten Mal wird es auf der Mipim ein Seminar über Gesundheits-Immobilien (Kliniken und Pflegeheime) geben. „Die rasche Urbanisierung in den Schwellenländern stellt neue Herausforderungen an den Gesundheitsmarkt, mit entsprechenden Auswirkungen und Chancen für alle Immobilienplayer“, erklärt Rean.

Die Mipim bringt die einflussreichsten Akteure aller internationalen Immobilienbereiche wie Büros, Wohnungen, Einzelhandel, Gesundheit, Sport, Logistik und Industrie zusammen und bietet einen einzigartigen Zugang zu der größten Anzahl von Entwicklungsprojekten und Kapitalquellen weltweit, heißt es auf der Homepage des Veranstalters Reed Midem. Für den Finanzsektor tritt diesmal erstmalig die Deutsche Bank mit einem eigenen Stand an. Zum ersten



Netzwerke & Treffpunkte.

Ob bei der Jubiläumsausgabe der Messe in Cannes auch die Mipim Großbritannien schon ein Thema sein wird?



Mal ist auch die American Bar Association, eine Interessenvertretung amerikanischer Anwälte, dabei, die die Rolle der Banken bei fehlgesteuerten Revitalisierungsprojekten am europäischen Investmentmarkt analysiert.

Zum dritten Mal gibt es die Reihe „Re-Invest“

Mittlerweile startet die dritte Ausgabe der Reihe „Re-Invest“, diesmal ab Montag, 10. März, 17.30 Uhr, im Carlton Hotel. In interaktiven Diskussionsrunden haben wichtige Vertreter der Pensions-

fonds, Staatsfonds, Versicherungen, Family Offices und andere institutionelle Investoren die Möglichkeit, aktuelle Trends für das Real Estate Asset Management intern zu beleuchten.

Auch am generellen Auftritt der Mipim wird sich etwas ändern. Möglicherweise dem zumindest flächenmäßig begrenzten Wachstum in Cannes geschuldet, wird es 2014 erstmals die Mipim Großbritannien vom 15. bis 17. Oktober in London geben. Hier werde man sich ausschließlich auf den britischen Markt fokussieren, so Rean. Die Veranstaltung bietet als erstes Forum dieser Art für Pro-

fis Angebote in allen wichtigen Bereichen des nationalen Immobilienmarkts und schließe damit eine Lücke. Die Mipim Great Britain richte 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.

In „The 25 – Restaurant and Beach Bar“ soll schließlich nicht nur gefrühstückt und sich angeregt unterhalten werden. Das Restaurant bietet ein exquisites 25th-Anniversary-Spezial-Menü. Und am Abend ist Platz für privat organisierte Events. ←|

Mehr Risikofreude erwartet

Investment. Mit dem transaktionsstärksten Immobilienjahr seit 2007 präsentierte sich der deutsche Markt 2013. Mit 30,7 Milliarden Euro floss 21 Prozent mehr Kapital in Gewerbeimmobilien als 2012. Auch die Aussichten für 2014 sind hervorragend.

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

„Die Bedeutung von Immobilien als Anlageklasse wird weiter zunehmen“, prognostiziert Frank Pörschke, CEO Germany bei Jones Lang LaSalle (JLL). Zum einen steige der globale Anlagebedarf um rund neun Prozent (ohne China) und zum anderen fehle es an attraktiven Alternativen. „Nachdem Frankreich als traditionell zweites Zuggpferd Europas mit Reformen zurückbleibt und die EU in den Verhandlungen mit den USA für ein Transatlantikabkommen nur unwesentliche Fortschritte verzeichnet, erweist sich Deutschland nicht nur kurzfristig als Motor der Eurozone“, erläutert Andreas Rehberg, Sprecher von German Property Partners.

Der Weg zum Vermietermarkt

Als beliebteste Assetklasse entpuppten sich mit einem Anteil von 46 Prozent am Transaktionsvolumen die relativ konjunkturenfalligen Büroimmobilien. Auffallend ist hier die Abkopplung des Investment- vom Vermietungsmarkt. „Hohen Preisen in den Core-Märkten stehen flache Mietmärkte gegenüber. An diesen Marktbedingungen wird sich 2014 wenig ändern“, so Matthias Danne, Immobilien- und Finanzvorstand der Dekabank. „Der Anmietungs-dynamik hat im vergangenen Jahr etwas der Schwung gefehlt. Dies ist auf die allgemeine gesamtwirtschaftliche Situation im Euroraum und weniger auf die konjunkturelle Entwicklung hierzulande zurückzuführen“, kommentiert Jan Linsin, Head of Research bei CBRE in Deutschland. Die Nachfrage konzentriert sich vor allem auf hochwertige, zentral ge-

legene Büroflächen. Der in diesem Segment herrschende Angebotsmangel treibt die Mieten.

Mit Ausnahme von Hamburg verzeichneten alle Märkte laut Savills in den vergangenen zwölf Monaten einen Anstieg der Spitzenmieten von durchschnittlich 3,7 Prozent. „Es spricht vieles dafür, dass die Konsolidierungsphase an den deutschen Büromärkten abgeschlossen ist und wir auch über das laufende Jahr hinaus wieder mit steigenden Flächenumsätzen rechnen können“, sagt Matthias Pink, bei Savills verantwortlich für das Research in Deutschland.

„Die deutschen Büromärkte bewegen sich langsam in Richtung Vermietermärkte. Vor allem in den zentralen Lagen (CBD) sind die Mieter inzwischen mit einer akuten Flächenknappheit und hohen Mieten konfrontiert“, konstatiert Marcus Mornhart, Head of Office Agency bei Savills Deutschland. Als Gründe nennt er die wenigen spekulativen Fertigstellung in den CBD-Lagen und die dort herrschende hohe Nachfrage. „Viele Mieter tauschen ihre alten Büros gegen neue, komfortable Büroflächen in Premiumlagen. Zudem verstärkt sich die Nachfrage von internationalen Unternehmen nach Büroflächen in Deutschland. Vermieter sind deshalb, zumindest in den vier bis fünf deutschen Toplagen, in einer deutlich bequemerer Position als noch vor einigen Jahren“, bestätigt Martin Mörl, Geschäftsführer der Prelios Deutschland.

„Der Büromarkt ist eindeutig auf dem Weg hin zum Vermietermarkt. Die Basel-III-Reformen in der Bankenwelt führen bei neuen Developments zu ho-

Auf einen Blick

- › Als beliebteste Assetklasse entpuppten sich mit einem Anteil von 46 Prozent am Transaktionsvolumen die relativ konjunkturenfalligen Büroimmobilien. Der Markt entwickelt sich zum Vermietermarkt.
- › Der Investmentmarkt für größere Wohnungsbestände übertraf das Ergebnis von 2012 um 29 Prozent. 2014 zeichnen sich allerdings weniger Großdeals ab.
- › Investoren sind inzwischen wieder etwas risikofreudiger, auch Objekte jenseits von Core sind gefragt.

hen Eigenkapital- und Vorvermietungsanforderungen“, sagt Quentin Sharp, Vorstand Deutsche Immobilien. Die Zeiten spekulativer Büroentwicklungen seien längst vorbei.

Der Investmentmarkt für größere Wohnungsbestände setzte laut BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) die im Vorjahr gestartete Rallye fort und übertraf mit einem Transaktionsvolumen von knapp 14,72 Milliarden Euro das Ergebnis 2012 um 29 Prozent. Über zwei Drittel des Investmentumsatzes entfielen dabei auf Verkäufe mit mehr als 100 Millionen Euro. „2014 zeichnen sich allerdings weniger Großdeals ab. Das Marktgeschehen wird sich eher im mittelgroßen Segment und im Bereich von Umstrukturierungen und Portfolio-Optimierungen abspielen“, prognostiziert Andreas Völker, Geschäftsführer BNPPRE Deutschland. Zudem zeichne sich ein Trend „zu einer höheren Konzentration des Markts durch mehr Fu-



Büroimmobilien – hier der Gallileo-Turm der Commerzbank in Frankfurt am Main – sind zwar am konjunkturanfälligsten, bleiben aber bei Investoren beliebt.

sionen anstelle von Portfolio-Deals ab“, so Konstantin Kortmann, JLL-Team Leader Residential Investment Germany. „In der deutschen Wohnungswirtschaft erscheint eine weitere Konsolidierung als sehr wahrscheinlich“, sagt Peter Axmann, Leiter des Unternehmensbereichs Immobilienkunden bei der HSH Nordbank. „Es würde mich nicht wundern, bald ein Wohnungsunternehmen im DAX zu sehen“, so Axmann.

„Der Wettbewerb unter den Immobilien-Finanzierern ist sehr hoch. Die ungebrochen hohe Nachfrage nach Immobilienfinanzierungen stieß im vergangenen Jahr auf einen – verglichen mit den Vorjahren – gestiegenen Risiko-Appetit sowie auf reduzierte Profitabilitätsansprüche vieler Banken. So treten vermehrt Beleihungsausläufe (LTV) von 70 Prozent oder sogar leicht darüber auf und zahlreiche Institute sind mit Margen unterwegs, die sich – am Return of Equity gemessen – nicht rechnen“ erläutert

Danne. „Eine weitere Bereinigung der Buchwerte bei den heutigen Immobilieneigentümern und risikoneutralen Banken, die mehr Finanzierungen auch für Immobilien jenseits des Core-Spektrums zur Verfügung stellen, könnte 2014 eine noch stärkere Dynamik auf dem deutschen Investmentmarkt entstehen lassen“, so Pörschke.

Zeigen die Investoren weiterhin ein Herdenverhalten hin zu Core-Immobilien oder erhöht sich die Risikoneigung? „Die größten Volumina werden sich nach wie vor innerhalb der Core-Segmente bewegen“, so Pörschke. Andreas Wende MRICS, COO und Head of Investment bei Savills Deutschland, glaubt indes, dass sich die höhere Risikobereitschaft der Investoren fortsetzt und für ein steigendes Transaktionsvolumen im Value-Added- und opportunistischen Segment sorgen wird. „Investoren, die Alternativen zu den sehr geringen Renditen in den deutschen Metropolen suchen, werden 2014 voraussichtlich stärker in B- und C-Städte investieren“, sagt Niclas Karoff, Geschäftsführer TLG Immobilien. „Es ist angesichts der knappen, teuren Core-Lagen wahrscheinlich, dass einige Investoren, die bisher auf A-Standorte konzentriert waren, sich stärker für B- und vereinzelt für C-Standorte interessieren“, so Joachim Wieland, CEO Aurelis Real Estate.

Trend zu B- und C-Standorten

„Aus unserer Sicht gibt es einen verstärkten Trend zu Standorten, in denen die wirtschaftlichen und demografischen Zukunftsaussichten positiv sind“, berichtet Hans Richard Schmitz, Vorstand Hamborner Reit. „Wir kaufen für unsere Spezial- und Publikumsfonds auch Immobilien außerhalb der typischen Core-Märkte an“, berichtet Thomas Schmengler, Leiter An- und Verkauf der Deka Immobilien. „Solche ‚Future-Core-Immobilien‘ zeichnen sich durch Topqualität und ein hohes Wertsteigerungspotenzial aus, das aus ihrem Standort in einer aufstrebenden B-Stadt oder einer Lage in einem noch unterbewerteten Quartier einer A-Stadt erwächst.“ ←|



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



Einer der namhaftesten Deals 2013: der Verkauf des Schlosshotels „Bühlerhöhe“.

Weitsicht ist gefragt

Hospitality. Ernsthaft, einfach, behaglich: Diese Trends beschäftigen die Marktteilnehmer der Hotelimmobilienbranche. Warum Low Budget und Deluxe dabei keine Gegensätze sind und welche zielgerichteten Maßnahmen daraus folgen, zeigt der IHA-Report 2014.

Birgitt Wüst, Freiburg

Veränderungen und Strömungen in allen Bereichen der Gesellschaft, gemeinhin als Trend bezeichnet, haben das Potenzial, die Zukunft der Gesellschaft zu prägen. Stichworte in diesem Zusammenhang sind Globalisierung, demografischer Wandel, zunehmende Mobilität, digitale Revolution und Nachhaltigkeit.

„Super8“-Hotel

Wyndham baut erstes deutsches „Super8“-Hotel in München

In München wurde der Grundstein für das erste „Super8“-Hotel der US-amerikanischen Wyndham-Gruppe in Deutschland gelegt. Die Fertigstellung ist für Herbst 2015 geplant. Das Projekt soll ungefähr 18 Millionen Euro kosten. Das Hotel wird auf rund 4.500 Quadratmetern über 160 Zimmer verfügen. Investor des Projekts ist ein Unternehmen der Lambert Wohnbau.

Vor allem diese Megatrends sind geeignet, auch die Hotellerie weitreichend zu beeinflussen. Das stellt der Hotelverband Deutschland (IHA) in seinem Branchenreport 2014 fest.

Als einen wichtigen Trend mit Folgen benennt der IHA-Bericht den „Wandel des Wertewandels“: Die Spaßkultur weiche einer neuen Ernsthaftigkeit. Die nachwachsende Generation strebe ein gewandeltes Wertekonzept an, das Anspruchshaltung zunehmend durch Eigenleistung und Gegenleistung ersetzt. Eine Ära der Nachhaltigkeit beginne und damit einhergehend eine Umkehr der Lebensweise hin zu Selbstkenntnis, Stressfreiheit, Entschleunigung und Gesundheit. Dies alles münde auch in eine Nachfrage von wirtschaftlich, gesundheitlich und ökonomisch sinnvollen Produkten und Dienstleistungen. Es komme daher vermehrt zu einem neuen

Hang zur Einfachheit, woraus die Verfasser eine Renaissance von „alten“ Hoteliers und Hotels voraussagen, welche Wärme und Behaglichkeit ausstrahlen und eine Geschichte zu erzählen haben – und gleichzeitig mit allen zeitgenössischen technischen Standards ausgestattet sind.

Neue Einfachheit der Hotels

Die Hotellerie werde sich dabei in zwei Richtungen entwickeln: Zum einen werden sich Hotels auf diese neue Einfachheit spezialisieren – Limited Service mit der Reduzierung auf die eigentlichen Kernleistungen und wenigen Dienstleistungselementen.

Zum anderen wird es Hotels mit dem anderen Extrem des Full Service geben, mit entsprechend vielen Dienstleistungsangeboten.

Weiter im Trend liege auch die Sparsamkeit: Seit Anfang des Jahrtausends sind die Urlaubsausgaben der Deutschen stetig zurückgegangen. Der Boom der Budgethotels hält an, bei kostengünstigen Geschäftsmodellen werden Produkt- und Dienstleistungsangebote auf ein Minimum an Grundelementen reduziert. Gemäß IHA-Bericht wird auf Luxus und Komfort dennoch nicht verzichtet, allerdings werde „nach Rabatten gefahndet und um Preise, Flugmeilen und Bonuspunkte gefeilscht“.

Low Budget plus Luxus

Low Budget und Deluxe seien nicht unbedingt Widersprüche, so die IHA-Autoren: Häufig kombinierten Kunden einen Billigflug mit einer Übernachtung im Fünf-Sterne-Hotel und mit einem Wellnessprogramm.

Wachsender Wohlstand und zunehmende Mobilität haben für viele Menschen Reiseziele auf der ganzen Welt schnell erreichbar gemacht. Allerdings entstehen durch die Globalisierung sowie durch die zunehmende Erweiterung der europäischen Gemeinschaft neue Wachstumsfelder für die deutsche Hotellerie, nicht zuletzt aufgrund des weltweit stetig steigenden Nachfragevolumens im Tourismus. Seit 2004 wächst der Deutschlandtourismus kontinuierlich über Europeaniveau, gemäß der aktuellen UNWTO-Studie lag das Wachstum des Incoming-Tourismus für das Reise-land Deutschland auch 2012 weit über Welt- und Europeaniveau. Bei den internationalen Ankünften in Deutschland konnte von Januar bis Dezember 2012 ein Plus von 8,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr verzeichnet werden. Weltweit lag laut UNWTO das Wachstum bei

3,8 Prozent, europaweit konnte ein Plus von 3,3 Prozent verbucht werden. Die große Beliebtheit Deutschlands spiegelt auch der aktuelle Country Brand Index (CBI) wider, in dem die beliebtesten Urlaubsländer der Welt bewertet werden. Deutschland erzielte im Jahr 2012 Platz 7 (2011: Platz 12) und verbesserte sich um ganze fünf Plätze.

Laut IHA-Bericht verändert auch die Demografie den Tourismus. Insbesondere für die mittelständische Hotellerie sagen die IHA-Researcher erhebliche Auswirkungen voraus. Demnach werden ältere Menschen künftig zu den wichtigsten Konsumgruppen zählen. Auch das Thema Gesundheit gewinnt für die Hotellerie zunehmend an Bedeutung. Der IHA-Bericht sieht den Wellnessmarkt „an der Schwelle zu einem regelrechten Gesundheitstourismus, der zunehmend an Fahrt gewinnt“. ←|

Transaktionsvolumen am deutschen Hotelmarkt 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. Deutsche Anleger verdoppelten dabei 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 ist in Summe das beste Einzelquartalsergebnis seit dem ersten Quartal 2007. Außerdem lag der Marktanteil internationaler Investoren mit 38 Prozent deutlich über dem Durchschnitt von 30 Prozent im Gesamtmarkt. Wie im Vorjahr belief sich das Transaktionsvolumen von Hotelverkäufen bis fünf Millionen Euro auf etwa 54 Millionen Euro, was einen Marktanteil von drei Prozent bedeutet. Insbesondere das knapp 300 Millionen Euro schwere „Queens-Moat-Portfolio“, das sich die Fatal Hotels Group bereits zu Beginn des Jahres sicherte, sorgte dafür, dass sich der Marktanteil der Paketverkäufe auf 31 Prozent mehr als verdoppelte. Insgesamt wechselten Hotels im Wert von etwa 526 Millionen Euro im Rahmen von Portfolios den Eigentümer.

70 Prozent mit drei oder vier Sternen

Etwa 70 Prozent der im Jahr 2013 veräußerten Hotels hatten drei oder vier Sterne, was etwa dem Anteil aus dem Vorjahr entspricht. In Summe bedeutet dies ein Anlagevolumen von knapp 1,2 Milliarden Euro. Hotels mit fünf Sternen wechselten für rund 298 Millionen Euro (18 Prozent Marktanteil) den Eigentümer, Low-Budget- und Economy-Hotels mit ein und zwei Sternen für knapp 200 Millionen Euro (12 Prozent). Der überwiegende Teil der 2013 verkauften Hotels waren Bestandshotels, in die rund 1,1 Milliarden Euro investiert wurden.

Deutsche Investoren auf dem Vormarsch

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. 780 Millionen Euro (Vorjahr: 900 Millionen Euro) wurden von Investoren aus dem Ausland in den deutschen Hotelimmobilienmarkt investiert. Ihr Anteil ist damit auf 45 Prozent gesunken, nachdem er im Jahr 2012 noch bei 70 Prozent gelegen hatte. Die meisten Investoren kamen aus Israel und Großbritannien.

B-Standorte gewinnen an Bedeutung

Der Fokus bei Hotelinvestments lag 2013 wie in den vorherigen Jahren auf den Top-5-Städten. Rund 1,04 Milliarden Euro wurden dort investiert (plus 13 Prozent gegenüber 2012). Der relative Anteil am Investitionsvolumen hat sich allerdings von 70 auf 60 Prozent verringert. Dafür gewinnen sekundäre Standorte an Bedeutung. In B-Städten wurden 690 Millionen Euro investiert, was einem Plus von 53 Prozent im Vergleich zu 2012 (450 Millionen Euro) entspricht. Zu den gefragten Städten zählten Stuttgart, Leipzig, Nürnberg und Dresden. Daneben gab es mit dem Verkauf des „Grand Hotel Heiligendamm“ in Bad Doberan und des Schlosshotels „Bühlerhöhe“ bei Baden-Baden namhafte Transaktionen in der Ferienhotellerie. Die wichtigsten Investmentstandorte sind Hamburg und München mit einem Anteil von jeweils 15 Prozent am Gesamtinvestitionsvolumen. Berlin verzeichnete trotz hoher Nachfrage ein relativ geringes Volumen von lediglich 125 Millionen Euro (Vorjahr: 500 Millionen Euro).

Immer wichtiger: Der richtige Mietermix

Einzelhandel. Fachmärkte und Fachmarktzentren sind bei Investoren wegen ihrer langfristigen Mietverträge sehr beliebt. Aber um die wirklich guten Objekte zu erkennen, ist viel Know-how gefragt. Wichtig sind vor allem geeignete Ankermieter.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Die Namen in der Rangliste der expansivsten deutschen Einzelhandelsfilialisten geben bereits einen interessanten Überblick über die gesuchten Standorte: Die Drogeriemarkt-Kette Rossmann steht an der Spitze der Liste des Immobiliendienstleisters CBRE, vor dem Lebensmittelanbieter Rewe und gefolgt von dm-Drogeriemarkt, Aldi, Edeka, Takko und Deichmann – alles Einzelhandelsunternehmen, die als Mieter von Fachmärkten, Nahversorgungs- und Fachmarktzentren bekannt sind. Und die in immer wieder wechselnder Reihenfolge die halbjährlich fortgeschriebene Expansionsliste von CBRE anführen.

Zwar sind die Unternehmen in allen Einzelhandelslagen vertreten, doch von den 60 Neuanmietungen von Rossmann im ersten Halbjahr 2013 entfielen nur elf auf die innerstädtische 1A-Lage, bei dm waren es nur neun von 54. Und in einer Befragung der Hahn-Gruppe aus Bergisch Gladbach für ihren Retail Real Estate Report 2013/14 gab die Mehrheit (65 Prozent) der 40 Verantwortlichen aus den Expansionsabteilungen von fachmarktorientierten Handelsunternehmen an, dass sie die Zahl ihrer Standorte 2013 erhöhen wollten.

Ankermieter sind wichtig

Besonders expansionsfreudig: die Lebensmittelanbieter und die Drogeriemarkt-Branche, die als Versorger mit Gütern des täglichen Bedarfs in Fach-

markt- und Nahversorgungszentren als Anker die Frequenz sichern und die Konkurrenz des Online-Handels nicht fürchten müssen.

Wie sich ein attraktives, erlebnisorientiertes Fachmarktzentrum idealerweise als Marke positioniert, erläutert Susanne Klaußner, Vorsitzende der Geschäftsführung der GRR Real Estate Management GmbH aus Erlangen, die auf Fachmarktprodukte mit hohem Lebensmittelanteil spezialisiert ist: Zunächst sei der richtige Mietermix, der sich immer aus zwei Lebensmittelmärkten – einem Vollsortimenter und einem Discounter – als Ankermieter zusammensetze, wichtig. Die ideale Ergänzung seien

Drogerie- und Bekleidungsfachmärkte sowie Märkte für den Heimtierbedarf und Elektronikfachmärkte. Für die Aufenthaltsqualität sind auch Bäcker und gastronomische Konzepte wichtig.

Dass bei Fachmärkten und Fachmarktzentren für die Investoren der „Lebensmittelmarkt unabdingbar“ ist, bestätigt auch Joachim Stumpf, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung und IPH Handelsimmobilien GmbH aus München: „Auffallend ist der große Preisunterschied zwischen reinen Non-Food-Märkten und Fachmarktzentren mit Lebensmittelanbietern“, sagt er.

Der Grund dafür liegt auf der Hand: Da sich Menschen auch in schwierigen



Unter einem Dach. Supermärkte und Drogerieketten sichern den Erfolg.

Zeiten mit dem Lebensnotwendigen versorgen müssen, ist die Nachfrage nach Lebensmitteln relativ konjunkturreisistent. Und da sich die Konsumenten in regelmäßigen Abständen versorgen müssen, sichern die Lebensmittelanbieter in den Einzelhandelsagglomerationen in Stadtteillagen oder auf der grünen Wiese die Frequenz. Hier haben sich die Anbieter von Lebensmitteln, Elektrofachmärkte, Möbelhäuser oder Baumärkte bevorzugt angesiedelt, seit mit den wachsenden Sortimenten in den 1980er Jahren die Verkaufsflächen in den 1A-Lagen zu klein und zu teuer wurden. Zudem

Auf einen Blick

- › Besonders expansionsfreudig sind Lebensmittelanbieter und Drogeriemärkte, die als Versorger mit Gütern des täglichen Bedarfs in Fachmarkt- und Nahversorgungszentren als Anker die Frequenz sichern.
- › Spitzenrenditen, die BNP Paribas Real Estate für einzelne Fachmärkte mit 6,5 Prozent und für Fachmarktzentren mit sechs Prozent beziffert, zeigen, dass diese Anlageklasse aus Sicht der Investoren mit einem höheren Risiko belegt ist.
- › Das Problem liegt bei diesen Objekten in ihren Streulagen darin, die Qualität des Standorts zu beurteilen.

fehlten die kostenlosen Parkplätze für den Großeinkauf.

Doch während in der innerstädtischen 1A-Lage die geballte Anhäufung von Mode-Geschäften, Gastronomie und kulturellen Einrichtungen die Menschen sicher anlockt, müssen Fachmärkte und Fachmarktzentren in Randlagen durch Magnetmieter selbst für die Frequenz sorgen. Das geschieht durch den Lebensmittelanbieter in Kombination mit weiteren Sortimenten, die der Konsument gerne in Verbindung mit dem Lebensmittelkauf erledigen möchte.

Gleichzeitig haben die deutschen Lebensmittelkonzerne großes Interesse daran, sich solche Standorte in Randla-

gen langfristig zu sichern. Mietverträge mit einer Laufzeit von 15 Jahren mit der Option, sie um weitere fünf Jahre zu verlängern, sind keine Seltenheit.

Das hat zwei Gründe: Zum einen begrenzt das restriktive deutsche Baurecht insbesondere die Entwicklung großflächiger Einzelhandelsimmobilien außerhalb der integrierten Innenstadtlagen erheblich. Seit mit der Novelle von § 11,3 Baunutzungsverordnung (BauNVO) im Jahr 1986 Einzelhandelsmärkte mit mehr als 800 Quadratmeter Verkaufsfläche (gleich 1.200 Quadratmeter Gesamtfläche) außerhalb der Innenstädte nur noch in eigens ausgewiesenen Sondergebieten angesiedelt werden dürfen, genießen die großflächigen Fachmärkte und Fachmarktzentren, die vorher gebaut wurden, heute einen Bestandsschutz – und sind entsprechend stark gefragt. Zumal Genehmigungen für Neubauprojekte rar sind.

Harter Kampf um Standorte

Zum anderen wird der deutsche Lebensmitteleinzelhandel nur von einer Hand voll großer Spieler – Edeka, Rewe, Aldi, Schwarz-Gruppe (Kaufland/Lidl) und Real – geprägt, die sich einen harten Wettbewerb um die wenigen neuen Standorte – aber auch die alten – liefern. Bei langfristig ausgerichteten Investoren ist diese Anlageklasse deshalb wegen ihrer stabilen Cashflows sehr gefragt.

Spitzenrenditen, die BNP Paribas Real Estate für einzelne Fachmärkte mit 6,5 Prozent und für Fachmarktzentren mit sechs Prozent beziffert – im Gegensatz zu Geschäftshäusern in den 1A-Lagen deutscher Metropolen mit 4,2 bis 4,4 Prozent –, zeigen indessen, dass diese Anlageklasse aus Sicht der Investoren mit einem höheren Risiko belegt ist. Das Problem liegt bei diesen Objekten in ihren Streulagen darin, die Qualität des Standorts zu beurteilen. Denn während die Standortqualität innerstädtischer Geschäftshäuser etwa in der Kaufinger Straße in München oder der Mönckebergstraße in Hamburg durch die hohe Frequenz im Umfeld gesichert wird, ist für die Beurteilung von Fachmarktstand-

orten auf Grund der Randlagen branchenspezifisches und regionales Know-how unabdingbar.

Dass deutsche Fachmärkte und Fachmarktzentren bei Investoren derzeit sehr gefragt sind, zeigt das Transaktionsvolumen des Jahres 2013. Insgesamt investierten die Anleger 2,4 Milliarden Euro in diese Anlageklasse. Das waren etwa 28 Prozent des Gesamtvolumens, das CBRE mit 8,6 Milliarden Euro beziffert und Savills mit 9,96 Milliarden Euro. Zwar waren auch im vergangenen Jahr erstklassige Shopping-Center die bevorzugte Anlageklasse, doch da das Angebot an Core-Objekten hier rar ist, beobachtet Christian Schröder, COO der MEC Metro ECE Centermanagement in Düsseldorf, dass Anleger verstärkt auf großflächige Fachmarktzentren ausweichen.

Im Jahr 2012 wurden laut Jones Lang LaSalle gut 1,8 Milliarden Euro in Fachmarktprodukte investiert. Nachdem der Anteil nationaler und internationaler Anleger damals fast gleichauf lag, dominierten 2013 inländische Investoren, weil sie oft schneller zum Zuge kamen. Doch auch in diesem Segment sind Core-Objekte eher rar und die Nachfrage ist laut BBE-Geschäftsführer Stumpf sehr hoch. Übertreibungen wie im Boomjahr 2007, als das Transaktionsvolumen fast 4,8 Milliarden Euro erreichte und internationale Investoren das Geschehen dominierten, sind derzeit aber wohl noch nicht zu befürchten. Laut Stumpf ist das Preisniveau konstant bis stetig steigend.

Viel Revitalisierungsbedarf

Ein wichtiges Thema ist der Revitalisierungsbedarf der Objekte, die in Westdeutschland überwiegend aus den 1980er und in den neuen Bundesländern aus den 1990er Jahren stammen. IVG Research schätzt den Revitalisierungsbedarf auf etwa 70 Prozent. Laut Stumpf sind auch viele insbesondere ausländische Investoren an Produkten mit kurzen Mietvertragslaufzeiten und Revitalisierungsbedarf – das könne bis zu Abbruch und Neubau reichen – interessiert. Die Finanzierung erfolge hier hauptsächlich mit Eigenkapital. ←|

Soziale Vermieter gesucht

Marketing eines Immobilienportals. Immowelt hat eine „Sozialplattform“ für München ins Leben gerufen, auf dem günstiger Wohnraum angeboten werden soll. Eine kleine Erfolgsgeschichte.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Wer in der Stadt München eine Wohnung sucht, hat es schwer. Die Preise sind so hoch wie sonst nirgendwo in Deutschland, zudem ist das Angebot weitaus geringer als die Nachfrage. Vor allem Menschen mit wenig Geld haben deshalb auf dem regulären Wohnungsmarkt kaum eine Chance. Mehr als 13.000 Menschen sind derzeit beim Münchner Wohnungsamt gemeldet, weil sie eine Sozialwohnung suchen. Bis Ende des Jahres werden aber nur rund 2.700 Wohnungen zur Verfügung stehen. Besonders schlecht stehen Menschen da, die keinen Job haben, die alleinerziehend sind oder die aus dem Ausland stammen. Wie die Mutter, die mit ihrem kleinen Kind seit geraumer Zeit in einer Obdachlosenunterkunft lebt. Aber es muss sich noch nicht einmal um die Allerärmsten der Gesellschaft handeln. „Bereits eine Familie mit drei Kindern kann schon Probleme bekommen, weil viele Vermieter die gleiche Wohnung lieber an gut verdienende Paare ohne Kinder vermieten“, sagt Barbara Schmid, Pressesprecherin von Immowelt. Schwierigkeiten, geeignete Räumlichkeiten zu finden, haben aber auch soziale Einrichtungen oder Vereine.

Weitere Städte geplant

Immowelt hat deshalb eine Initiative gestartet und ein eigenes Internetportal mit dem Namen „Verändere Deine Stadt“ freigeschaltet. Dort können Bedürftige nach Räumlichkeiten suchen und sozial engagierte Vermieter ihre Immobilie anbieten. Inhaltlich sind dabei keine Grenzen gesetzt. Ob eine „normale“ Woh-

nung, eine Behindertenwerkstatt, eine Flüchtlingsinitiative, ein Künstleratelier oder eine betreute Jugend-WG: Jeder darf eine Anzeige schalten und sein Projekt vorstellen.

Das Angebot beschränkt sich im Moment noch auf die Stadt München, soll aber in diesem Jahr auf weitere Städte ausgeweitet werden – auch wenn Immowelt noch nicht verraten möchte, auf wie viele und welche Städte das sein werden. Neben dem eigentlichen Anzeigenportal gibt es auf „Verändere Deine Stadt“ auch noch eine so genannte „Denkfabrik“: Immowelt stellt Interessierten kostenlos für sechs Monate Büroräume zur Verfügung. Dort sollen Menschen, die mit einer konkreten Idee München lebenswerter machen möchten, ihr Projekt weiterentwickeln.

Die Anzeigen auf „Verändere Deine Stadt“ sind für Vermieter und für Wohnraumsuchende kostenlos. Was vergleichbare Anzeigen im regulären Immowelt-Portal kosten würden, das möchte Barbara Schmid pauschal nicht sagen. Dazu sei die Preisstruktur von Immowelt zu komplex, die Preise richteten sich unter anderem danach, wie lang eine Anzeige online stehe. Auch macht Schmid keine Angaben darüber, wie viel Immowelt das neue Sozialportal kostet. Keinesfalls möchte das Immobilienportal die Aktion „Verändere Deine Stadt“ als Marketing-Aktion verstanden wissen, betont Schmid – auch wenn es schon viel mediales Echo gegeben hat. Vielmehr gehe es um soziales Engagement, das bei Immowelt Tradition habe. Bereits seit 14 Jahren habe Immowelt Patenschaften für 50 Kinder aus verschiedenen Ländern



Wohnungsvermittlung. Nach 14 Monaten auf dem Campingplatz hat eine spanische Familie ein neues Zuhause gefunden.

Auf einen Blick

- › Das Angebot von Immowelt beschränkt sich im Moment noch auf die Stadt München, soll aber noch in diesem Jahr auf weitere Städte ausgeweitet werden – auch wenn das Unternehmen noch nicht verraten möchte, auf wie viele und welche Städte das sein werden.
- › Die Anzeigen auf „Verändere Deine Stadt“ sind für Vermieter und für Wohnraumsuchende kostenlos.
- › Die Zahl der angebotenen Objekte ist derzeit noch sehr überschaubar.

übernommen und setze sich für deren Schulbildung, medizinische Betreuung und Versorgung mit Lebensmitteln ein. „Verantwortung für Mitarbeiter und Gesellschaft zu übernehmen, ist seit Langem ein wesentlicher Bestandteil der Immowelt-Philosophie“, sagt Immowelt-Vorstand Ulrich Gros.

Nun habe das Unternehmen dieses Engagement auch auf Deutschland ausweiten wollen – und zwar in einem



Bereich, „den wir gut können“, erklärt Barbara Schmid: beim Vermitteln von Immobilien. Andere vergleichbare Sozialportale in größerem Format sind Immowelt nicht bekannt, kleinere Initiativen in dieser Richtung gebe es aber immer mal wieder, berichtet Schmid.

Mehr Nachfrage als Angebot

Spezielle Kriterien, welche Immobilien über „Verändere Deine Stadt“ angeboten werden dürfen, hat Immowelt bislang nicht formuliert. Genauere Eingrenzungen waren vielleicht aber auch noch nicht notwendig. Denn die Zahl der angebotenen Objekte ist bislang sehr überschaubar. Vor gut drei Monaten ist das Portal gestartet, zuletzt standen gerade einmal zwei Angebote zum Mieten zur Auswahl. Auf der „Suche“-Seite ist die Zahl indes um ein Vielfaches höher. „Die

Nachfrage ist leider auch hier sehr viel größer als das Angebot“, sagt Schmid. Zumal einige sozial eingestellte Vermieter ihre Immobilie nicht öffentlich anbieten möchten. Manch erfolgreich vermietetes Objekt bekomme das Unternehmen außerdem vielleicht auch gar nicht mit, sagt Schmid. Und bei anderen Objekten habe sich herausgestellt, dass die Vermittlung gar nicht so einfach sei.

Etwa bei einer Villa, die die Eigentümer gerne an eine soziale Organisation vermieten würden. Aber es gibt Auflagen, etwa zum Brandschutz, die verhindern, dass die Räumlichkeiten, so wie sie sind, zum Beispiel an einen Verein vermietet werden, der mit Kindern arbeitet. „Es ist gar nicht so leicht, Gutes zu tun“, stellt Barbara Schmid fest. Dennoch sei Immowelt mit der bisherigen Resonanz auf das Projekt „sehr glücklich“. „Wir glauben, dass wir etwas angestoßen haben.“ Auch die Stadt München selbst habe sich bei Immowelt gemeldet und wolle mit dem Unternehmen kooperieren, sagt Schmid.

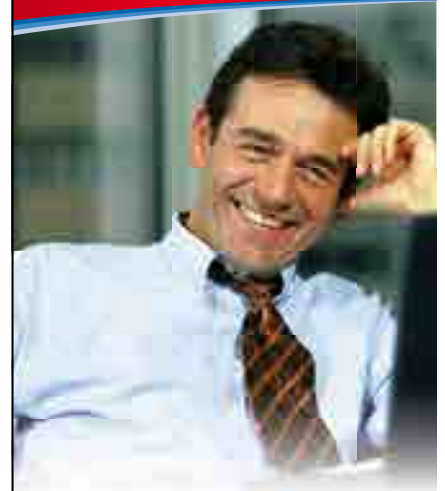
Happy End für spanische Familie

Und Happy Ends hat es durch das Projekt auch schon gegeben. 14 Monate lang musste eine Familie aus Spanien in München auf einem Campingplatz leben, weil sie keine geeignete Wohnung fand.

Zu fünft auf 15 Quadratmetern: Das war für den Vater, die Mutter und die drei Kinder keine einfache Zeit. Im Oktober 2012 waren sie nach Deutschland gekommen, der Mann bekam in München eine Vollzeitstellung. Aber eine Wohnung wollte der Familie niemand vermieten. Über die Immowelt-Initiative „Verändere Deine Stadt“ war das Schicksal bekannt geworden, Zeitungen und Fernsehen berichteten. Daraufhin meldeten sich mehrere potenzielle Vermieter bei Maklerin Jaqueline Rick-Mintgen, die sich für die Familie eingesetzt hatte und die generell viel für sozial benachteiligte Menschen tut. Am Ende konnte die spanische Familie in eine Drei-Zimmer-Wohnung in Fürstfeldbruck einziehen – und hat jetzt 113 statt 15 Quadratmeter zur Verfügung. ←|

MONTANA
Voller Energie

**IHRE ERDGASKOSTEN
SIND UNSER THEMA.**
Top-Preise. Top-Service.



Als Erdgas-Partner für Gewerbekunden setzen wir unsere Stärken für Sie ein:

- ✓ Günstige Erdgas-Preise durch individuelle Vertragsmodelle
- ✓ Top-Betreuung durch persönliche Ansprechpartner vor Ort
- ✓ Einfacher Wechsel. Wir übernehmen alle Formalitäten
- ✓ reduzierter Verwaltungsaufwand: Nur ein Rahmenvertrag für all Ihre Objekte
- ✓ Zuverlässige Erdgas-Versorgung

Vertrauen Sie uns – einem der größten mittelständischen Energielieferanten in Deutschland mit über 50 Jahren Markterfahrung.



Wechseln Sie jetzt!
089 / 641 65 214

geschaeftskunden@montana-energie.de



www.montana-energie.de

„Die inneren Werte zählen“

Interview mit Bert Corneth

Laura Henkel, Freiburg

Nachhaltigkeit bei einer Immobilie wird allzu oft nur auf ökologische Aspekte wie Energieeffizienz reduziert. Welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, damit für Investoren ein Investment wirklich wertbeständig ist, erklärt der Chief Executive Officer der CVO Group – International Property Consultants aus Rotterdam.



„Projektentwicklung hatte viel mit Improvisieren in der Bauphase zu tun.“

Herr Corneth, im Wettbewerb mit anderen Immobilien ist ein Nachhaltigkeits-Zertifikat heute kaum noch ein Abgrenzungsmerkmal. Durch welche „inneren Werte“ muss sich ein Gebäude denn auszeichnen?

Corneth: Ein Zertifikat bestätigt nur, dass ein Gebäude zu einem bestimmten Zeitpunkt bestimmte Kriterien erfüllt hat. Es sagt noch nichts darüber aus, wie nachhaltig das Gebäude – gerade auch in wirtschaftlicher Hinsicht – tatsächlich während seiner gesamten Nutzungsdauer ist. Das betrifft sowohl den Investor als auch den Nutzer. Der „innere Wert“ eines Gebäudes besteht vor allem darin, dass es auch in zehn oder fünfzehn Jahren noch wettbewerbsfähig ist – oder sich zumindest mit vertretbarem Aufwand wieder in einen solchen Zustand versetzen lässt. Das erfordert in mehrfacher Hinsicht Flexibilität, so zum Beispiel in Bezug auf das Gebäudelayout oder auf die baulichen Strukturen.

Was spielt außerdem bei der Rentabilität eines Objekts eine tragende Rolle?

Corneth: Ein wichtiger Aspekt sind die „Full Costs of Ownership“, die während der Nutzungsdauer anfallen. Dabei geht

es um sehr viel mehr als nur um die Frage der Energieeffizienz und der Betriebskosten. Wichtig ist zum Beispiel die Möglichkeit, frei werdende Flächen schnell wieder neu vermieten zu können. Das setzt eine entsprechende Lagequalität, aber eben auch bestimmte Gebäudemerkmale voraus. Sehr wichtig ist die flexible Aufteilbarkeit der Flächen in unterschiedlich große Mieteinheiten,

„La Défense in Paris halte ich für maßstabsetzend: Aktuelle Projektentwicklungen sowie Gebäude, die dort vor mehreren Jahren errichtet wurden, weisen die angesprochenen ‚inneren Werte‘ auf.“

um auf Nachfrageänderungen am Markt reagieren zu können.

Wann ist ein Neubau für Investoren und Mieter wirtschaftlich attraktiv?

Corneth: Das lässt sich nicht pauschal beantworten. Entscheidend ist letztlich die hinreichende Sicherheit, dass die Investition nach Abzug aller Kosten auch auf lange Sicht noch eine attraktive Nettorendite erwirtschaftet. Um das beurteilen zu können, müssen nicht nur die voraussichtlichen Mieterträge und Betriebskosten, sondern die Full Costs of

Ownership für das jeweilige Gebäude in der IRR-Rechnung möglichst komplett erfasst werden.

Gibt es Gebäude, die Sie sowohl als besonders nachhaltig wie auch als wirtschaftlich gelungen ansehen?

Corneth: Hier in Deutschland fällt mir spontan das Gebäude des Hauptsitzes von Union Investment in Hamburg ein, das aus meiner Sicht ein sehr gelungenes Neubau- und Revitalisierungsprojekt ist. Im europäischen Maßstab halte ich zum Beispiel La Défense in Paris für maßstabsetzend: Aktuelle Projektentwicklungen sowie Gebäude, die dort vor mehreren Jahren errichtet wurden, weisen die eingangs angesprochenen „inneren Werte“ auf.

In welchen Fällen werden Mehrkosten in der Miete für ein nachhaltiges Objekt vom Nutzer gebilligt?

Corneth: Der Nutzer akzeptiert eine höhere Miete nur, wenn ihm plausibel dargelegt werden kann, dass sich seine „Full Costs of Operation“ bei einem nachhaltigen Gebäude langfristig reduzieren.

Das ist bei langfristig vermieteten Single-Tenant-Objekten in der Praxis leichter machbar als bei Multi-Tenant-Objekten, bei denen es quasi „Drittabhängigkeiten“ gibt. Im Dialog mit Mieterkandidaten haben es jedoch in der Regel diejenigen Eigentümer leichter, deren Immobilien so entwickelt wurden, dass dabei von Anfang an die Nutzungsphase im Fokus stand. Das sind die Gebäude, bei denen die „inneren Werte“ stimmen.

Zwei formal äquivalente zertifizierte Immobilien, zum Beispiel mit LEED Gold oder BREEAM Excellent, haben aus Investorensicht oft einen unterschiedlichen Wert. Lassen sie sich gar nicht vergleichen?

Corneth: In der Praxis nicht. Die Schwerpunkte bei den Nachhaltigkeitskriterien können sehr verschieden sein, und deswegen kann sich die Wirtschaftlichkeit der Gebäude im laufenden Betrieb stark unterscheiden. Dieser Aspekt wird im Rahmen der Beurteilung der Zertifikate nicht oder nur unzureichend erfasst.

Ein einheitlicher Standard würde sich doch anbieten, oder?

Corneth: Ja, auf längere Sicht dürfte sich auch ein mehr oder weniger einheitlicher globaler Standard herausbilden. Aktuell spielt allerdings für global ausgerichtete Investoren die Zertifizierung nach LEED-Standard noch die wichtigere Rolle. Investoren, die sich vorwiegend in Europa bewegen, haben zurzeit noch eine Präferenz für eine BREEAM-Zertifizierung oder eine davon abgeleitete.

Wie können Bestandsimmobilien effizient genutzt werden?

Corneth: Bei Bestandsimmobilien zeigt sich ganz klar die enorme Bedeutung des Gebäudelayouts. Wenn ich ein wirklich nachhaltiges Gebäude habe, was jedoch schon etwas älter und deshalb im aktuellen Zustand nicht mehr marktgängig ist, dann kann ich es zumindest mit vertretbarem Aufwand in einen Zustand bringen, der quasi einem Neubau entspricht, und anschließend wieder weitervermieten. Bestandsimmobilien, die in diesem Sinne nicht nachhaltig sind, sind

entweder aufgrund ihrer Lage schwer wiedervermietbar oder aufgrund der Bausubstanz nur mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand revitalisierbar. Dann sind Abriss und Neubau manchmal günstiger...

Ab welcher Summe lohnt sich eine Revitalisierung nicht mehr?

Corneth: Die Renditen, und somit die Preise, beim Kauf eines Neubaus und eines revitalisierten Bestandsobjekts sind am Markt nahezu gleich – immer unter der Prämisse, dass die Qualität der Bausubstanz in beiden Fällen gleichermaßen in Ordnung ist. Ob sich die Revitalisierung lohnt, hängt also von den Kosten ab, zu denen ich das Projekt realisieren kann. Wenn der Neubau günstiger ist, lohnt die Revitalisierung nicht. Dabei ist aber immer auch der Zeitaspekt zu beachten, und wenn sich die Revitalisierung schneller umsetzen lässt, kann das

„Die Investition eines Euros in der Planungsphase steuert etwa ein Volumen von 20 Euro in der Bauphase und von 60 Euro oder mehr in der Nutzungsphase. Es kommt also darauf an, wie das Geld in der Planungsphase investiert und wie dieser eine Euro eingesetzt wird.“

auch ein entscheidender wirtschaftlicher Vorteil sein.

Sie haben die „Full Costs of Ownership“ und die „Flexibilität“ als wesentliche Kriterien für die Nachhaltigkeit eines Gebäudes genannt. Welche kritischen Faktoren sind vor diesem Hintergrund in der Entwurfsphase zu beachten?

Corneth: Ein häufig unterschätzter Punkt ist das grundsätzliche Gebäudelay-out. Dieses wird in seinen Eckpunkten bereits in einer sehr frühen Planungsphase festgelegt und lässt sich später nur noch bedingt verändern. Wichtig ist, dass von Anfang an darauf geachtet wird, dass die baulichen Strukturen und die Erschließung dem Gebäude auf lange Sicht die notwendige Flexibilität verleihen. Das schließt auch Fragen wie die Konzeption der Haustechnik, der Gebäudehülle und des Innenausbaus sowie deren Abstimmung aufeinander ein. Das Layout muss

von Anfang an die Weichen für die notwendige Flexibilität in diesen Bereichen stellen. Ein weiterer kritischer Faktor ist das Know-how im Hinblick darauf, wie sich Planungsentscheidungen später in den Ownership & Operation Costs niederschlagen.

Das bedeutet, Fehler in der Planungsphase stellen ein Risiko für die spätere Nachhaltigkeit dar. Wie lassen sich diese Risiken in der Praxis managen?

Corneth: Da die Weichenstellungen für die späteren Kostenstrukturen und die Nachhaltigkeit eines Gebäudes schon früh im Planungsprozess erfolgen, muss auch das Risikomanagement schon sehr früh ansetzen. Planungs- und Bauprozesse müssen darauf ausgerichtet sein.

Nennen Sie ein Beispiel.

Corneth: Die Investition eines Euros in der Planungsphase steuert etwa ein Volumen von 20 Euro in der Bauphase und von 60 Euro oder mehr in der Nutzungsphase. Es kommt also sehr darauf an, wie das Geld in der Planungsphase investiert

wird und wie dieser eine Euro optimal eingesetzt werden kann. Bislang hatte Projektentwicklung trotz aller Planung immer noch relativ viel mit Improvisieren in der Bauphase zu tun. Die aktuellen Entwicklungen gehen aber weg von dieser Situation – und hin zu eher industriellen, durchstrukturierten Prozessen.

Wie muss man sich das konkret vorstellen?

Corneth: Bauen wird in viel stärkerem Maße als bisher bedeuten, vorab geplante und zum Teil auch produzierte Komponenten zusammenzustellen. Ein Potenzial sowohl für Planer als auch für Bauunternehmer, Nutzer und Investoren liegt darin, durch den Computer nicht nur das Zeichnen der Baupläne am Reißbrett zu ersetzen, sondern während der Planung auch immer wieder Szenarien durchzuspielen, die Aufschluss über technische und wirtschaftliche Parameter bei der späteren Nutzung des Gebäudes geben. ←|

Fossil und erneuerbar – zentral und dezentral

Energiewende. Nach Fukushima 2011 wurde der Ausstieg aus der Atomenergie in Deutschland beschlossen. Damals war der Anteil kernenergiebasierter Stromversorgung höher als ein Viertel. So könnte der Erzeugungsmix in naher Zukunft aussehen.

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt am Main

Mit der Energiewende wird nicht nur der Ausstieg aus der Atomenergie verbunden. Zugleich formuliert sie einen massiven Ausbau der erneuerbaren Energien. Somit erfasst dieser Prozess – auf längere Sicht gesehen – auch die Reduzierung des Anteils fossiler Brennstoffe an der Stromerzeugung.

Fossile Brennstoffe

Bei näherer Betrachtung erweist sich diese Zielstellung als äußerst anspruchsvoll und komplex. Fossile Brennstoffe – Mineralöl, Erdgas sowie Stein- und Braunkohle – werden unterschiedlich negativ bewertet. Am günstigsten schneidet hier-

bei noch die Strom- und/oder Wärmeerzeugung auf der Basis der Verbrennung von Erdgas ab. Besonders unter dem Gesichtspunkt der Versorgungssicherheit und Verfügbarkeit war hingegen in den vergangenen Jahrzehnten die Braunkohlenverstromung positiv bewertet worden, da dieser Brennstoff in Deutschland im Tagebau gefördert werden kann und im Vergleich zur heimischen Steinkohle keiner Subvention bedarf. In diesem Kontext gewinnt die aktuelle Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zu dem Bestand des Braunkohletagebaus Garzweiler II durch RWE besondere Bedeutung (BVerfG Urteile v. 17.12.2013, Az. 1 BvR 3139/08 und 1 BvR 3386/08.).

Die Braunkohlenverstromung aus dem Gebiet um Garzweiler trägt mit zirka 10.000 Megawatt wesentlich zur Stromerzeugung bei. Die Kohlekraftwerke der neuesten Generation können ihre Leistung mit jedem Block binnen 15 Minuten um mehr als 500 Megawatt reduzieren oder erhöhen.

Schwankende Einspeisungen

Damit lassen sich schwankende Einspeisungen aus erneuerbaren Energien wirksam ausgleichen. Großkraftwerke benötigen regelmäßig einen Planungs- und Genehmigungsvorlauf von mehreren Jahren. Bis zu ihrer Fertigstellung



Auf einen Blick

- › Das Erneuerbare-Energien-Gesetz wie auch der energiewirtschaftliche Ordnungsrahmen müssen neu justiert werden.
- › Etablierte erneuerbare Energien – Windenergie und Fotovoltaik – müssen sich im Wettbewerb behaupten.
- › Investition in effiziente Gas- und Kohlekraftwerke darf nicht gefährdet werden.
- › Das Verhältnis Versorgungssicherheit – angemessene Kosten – Klimaschutz darf nicht einseitig aufgelöst werden.

verstreicht regelmäßig mehr als ein Jahrzehnt. Derartige Anlagen werden über einen Zeitraum von 20 Jahren abgeschrieben. Die tatsächliche wirtschaftlich sinnvolle Nutzung reicht regelmäßig noch weit darüber hinaus. Zu berücksichtigen ist weiterhin, dass derartige Kraftwerke Baukosten von über zwei Milliarden Euro verursachen.

Somit stellt sich die Frage nach langfristiger Planbarkeit und dem Schutz rechtmäßig errichteter und betriebener Anlagen sowie der mit ihnen verbundenen Investition. Ein aktuelles Beispiel bildet der Kraftwerksneubau Moorburg bei Hamburg (Vattenfall). Nach der Abschaltung der AKWs |→









Energiemarkt.
Etablierte erneuerbare Energien wie Windenergie und Fotovoltaik werden sich im Wettbewerb behaupten müssen.



Was Sie zum Schutzengel macht? Rauchwarnmelder mit dem Rundum-Service.

Was wir unter Rundum-Service verstehen? Ganz einfach:

-  Individuelle Beratung
-  Jährliche Wartung
-  Hochwertige Geräte
-  Rechtssichere Dokumentation
-  Normgerechte Montage
-  Infodienst mit 24h Hotline

Und was Sie zum Schutzengel macht?
Auch ganz einfach: rauchwarnmelder-minol.de/verwalter

Minol
Alles, was zählt.

in Brunsbüttel und Krümmel kommt dem neuen Großkraftwerk – auch im Zusammenhang mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien in Norddeutschland – netzstabilisierende Wirkung zu. Auch nach Verzicht auf die umstrittene Fernwärmetrasse nach Altona soll die Abwärme aus der Stromerzeugung als Fernwärme ausgekoppelt werden und den Wirkungsgrad der Gesamtanlage erhöhen.

Im Zusammenhang mit dem beabsichtigten weiteren Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung, das heißt der sinnvollen Nutzung der bei der Verstromung ohnehin anfallenden Abwärme, sind zudem erhebliche Investitionen in Bau und Erhalt von Fernwärmenetzinfrastruktur zu tätigen. Auch hier stellt sich die Frage nach Planungs- und Investitionssicherheit.

Alternative Szenarien

Mit Energieeinsparung und Effizienzsteigerung ist die Abkehr von konventionellen Kraftwerken in absehbarer Zeit allein nicht auszugleichen. Das gegenwärtige Fördersystem aus Abnahmeverpflichtung, Einspeiseanspruch und gesetzlich garantierter Vergütung oberhalb des Marktpreises führt zu Marktverzerrungen bis hin zur Marktstörung.

So weist die Siemens AG zutreffend darauf hin, dass im Jahr 2013 für subventionierte Stromlieferungen in Deutschland zirka 23 Milliarden Euro ausgezahlt worden seien. Der tatsächliche Marktpreis dieses Stromes habe hingegen bei lediglich etwa 3 Milliarden Euro gelegen. Wird bei diesen Zahlen ein gesetzlich garantierter Vergütungsanspruch über 20 Jahre entsprechend dem aktuell gültigen Rechtsrahmen zugrunde gelegt, beliefen sich derart subventionierte Stromlieferungen in Deutschland auf hochgerechnet 400 Milliarden Euro.

Was tun?

Was ist aus Sicht der Immobilienwirtschaft zu tun? Es bedarf – möglichst zeitnah – eines energiewirtschaftlichen Ordnungsrahmens, der das Spannungsverhältnis zwischen den Zielgrößen Preiswürdigkeit, Versorgungssicherheit und Umwelt- und Klimaschutz neu justiert. Um die Fehlentwicklungen der letzten Jahre bei dieser anstehenden Neuordnung nicht zu wiederholen, bedarf es zudem einer konsequenten marktwirtschaftlichen Ausrichtung. Nach einer Anschubfinanzierung von zum Teil über 20 Jahren – die Vorläuferregelungen des

EEG reichen mit dem Stromeinspeisungsgesetz (StromEinspG) bis in das Jahr 1990 zurück – müssen sich auch erneuerbare Energien dem Wettbewerb stellen. Jedes Zuwarten verschärft die momentane Schieflage. Zwischenzeitlich liegen entsprechende Überlegungen und Empfehlungen an die neue Bundesregierung auf dem Tisch. Erwähnt werden soll hier besonders ein Positionspapier der Siemens AG, welches bereits im Juni 2013 auf der Basis einer Befragung von 250 Kunden entstanden ist. Vor acht Monaten hielten schon mehr als 80 Prozent der Befragten das aktuelle EEG für grundlegend erneuerungsbedürftig. Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass bei einem künftigen Energiemix mit einem besonderen Fokus zugunsten der Gasversorgung die Energiewende bis zu 150 Milliarden Euro weniger kosten würde. Das Szenario für 2030: rund 50 Prozent Gas, weniger als 10 Prozent Kohle, 33 Prozent Erneuerbare (hiervon nur 10 Prozent Fotovoltaik) und zirka 7 Prozent andere.

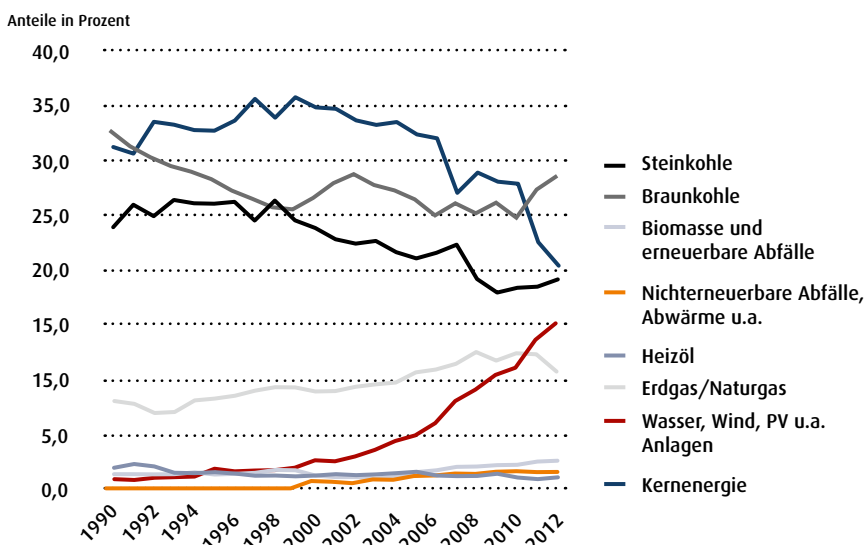
Der Drei-Punkte-Plan

Das Konzept beruht auf einem Drei-Punkte-Plan aus Umbau des Strommarktes, Steigerung der Energieeffizienz und einer besseren europäischen Koordination der Energiewende ohne nationale Alleingänge. Die Energiewende birgt – soweit sie marktkonform ausgestaltet wird – erhebliches Innovationspotenzial für die deutsche Volkswirtschaft.

Die Grundstimmung in der Bevölkerung trägt mehrheitlich die Ziele der Energiewende, soweit sich diese auf den Ausstieg aus der Stromproduktion durch Kernspaltung und den Klimaschutz durch Verringerung des Einsatzes fossiler Brennstoffe beziehen. Diese Akzeptanz wird jedoch durch die Preisentwicklung akut gefährdet. Der Strompreis in Deutschland hat sich seit dem Jahr 2000 verdoppelt und nimmt zwischenzeitlich im Vergleich zu fast allen anderen EU-Partnerländern eine deutliche Spitzenstellung ein.

Soll die beschriebene Akzeptanz erhalten bleiben, sind rasche Korrekturen

Energieträgeranteile zur Stromerzeugung in Deutschland





Moderne Kohlekraftwerke. Sie können Leistung kurzfristig um 500 Megawatt variieren.

unerlässlich. Die Pläne der neuen Bundesregierung – insbesondere zur Reform des EEG – weisen in eine richtige Richtung. Sie sind jedoch noch unzureichend und bezüglich eines wirklich stimmigen Gesamtkonzepts noch nicht hinreichend konkret.

Paradoxon der Energiewende

Anfang Januar 2014 lagen wesentliche energiewirtschaftliche Kennzahlen für das Jahr 2013 vor. Der Anstieg des Braunkohleneinsatzes zur Stromproduktion erfreute sich hierbei besonderer medialer Aufmerksamkeit. Als Paradoxon der Energiewende wurde der Umstand herausgearbeitet, dass mehr Strom aus Braunkohle gewonnen wurde, obwohl die Stromkunden gleichzeitig immer mehr für den Ausbau erneuerbarer Energien bezahlten. Eine sorgfältige und seriöse Analyse der verfügbaren Zahlen relativiert indes dieses Ergebnis.

Tatsächlich ist der braunkohlenbasierte Anteil an der Gesamtstromerzeugung – im Vergleich zum Vorjahr 2012 nur sehr gering – nämlich um lediglich etwa ein Prozent angestiegen. Gleichzeitig ist der Brennstoffeinsatz um nahezu zwei Prozent zurückgegangen. Diese

Zahlen belegen die Effizienzsteigerung im Zusammenhang mit der Kohleverstromung. 2013 betrug der Anteil der Braunkohle am gesamten Energieverbrauch 11,6 Prozent und ist im Vergleich zum Vorjahr (12,1 Prozent) sogar um 0,5 Prozent gesunken.

Wettbewerbliche Strukturen dienen der Ideenfindung. Deswegen braucht es einen ergebnisoffenen, transparenten und wettbewerblich verfassten Markt der Energieversorgung, auf dem sich die erneuerbaren Energien subventionsfrei dem Markt stellen. Die ökonomisch sinnvolle Verwendung bereits erfolgter Investitionen orientiert sich an ihrer technischen Lebensdauer. Nötig ist ein stabiler Ordnungsrahmen, der Investiti-

onen in Erzeugung und Verteilung über den Zeitrahmen einer Legislaturperiode hinaus sicher planen lässt. Und ohne marktgerechte Preise für die einzelnen Formen der Energieversorgung geht es nicht. Wobei die tatsächlichen Herstellungs- und Erzeugungskosten sich in den Kosten gegenüber dem Letztverbraucher widerspiegeln müssen.

Auf Anschluss- und Benutzungszwang ist zu verzichten. Des Weiteren muss die kartellrechtliche Aufsicht über marktbeherrschende Unternehmen im Bereich der Energiewirtschaft zum Schutz vor Preis- und Konditionenmissbrauch gestärkt werden.

Ausgewogener Rahmen nötig

Zu alledem wird noch auf Jahrzehnte hinaus der Einsatz fossiler Energieträger – sowohl Gas als auch Kohle – zur Strom- und Wärmeerzeugung gehören. Ergänzt und zunehmend ersetzt wird er durch erneuerbare Energien. Dabei wird die Energieerzeugung an und auf Gebäuden eine weiter zunehmende Rolle spielen. Auch hier bedarf es eines ausgewogenen rechtlichen Rahmens. Das betrifft insbesondere die Bedingungen der Selbstversorgung und der Einspeisung in vorgelagerte Netze.

Nicht zuletzt gehören zu einem stimmigen Energiegesamtconcept Maßnahmen zur Energieeinsparung und Effizienzsteigerung. Sie gehören dorthin, wo sie – unter Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebots – sinnvoll erscheinen. Auf lange Sicht schließt dies möglicherweise sogar die Option auf Kernfusion mit ein. ←|



„Für das Energieversorgungssystem der Zukunft wird ein ausgewogener, kosteneffizienter Mix von erneuerbaren und konventionellen Erzeugungsanlagen benötigt. Auch die Erneuerbaren müssen sich am Markt behaupten. Und Investitionen in moderne, emissionsarme Gas- und Kohlekraftwerke müssen sich lohnen.“

Dr. Constantin H. Alsheimer – Vorstandsvorsitzender der Mainova AG, Frankfurt am Main

Potenziale werden verschenkt

Digitalisierung. Welche Social-Media-Plattformen nutzt die Branche? Wo liegen jeweils die Stärken, wo die Schwächen? Eine Studie gibt Auskunft über die Netz-Aktivitäten auf und nach der letzten Expo Real.

Daniel Görs, Görs Communications (DPRG), Hamburg

Verschlafen die Unternehmen der Immobilienbranche den Medienwandel? Eine Frage, die von der auf Immobilien-PR und Immobilienmarketing spezialisierten PR-Agentur Görs Communications weder mit einem entschiedenen „Ja“ noch mit einem „Nein“ beantwortet werden kann. In der Untersuchung wurde die Social-Media-Nutzung rund um die Immobilienmesse Expo Real 2013 analysiert. Dabei hat sich gezeigt, dass viele Unternehmen bereits deutlich offener gegenüber Twitter & Co. sind, als es in der Vergangenheit der Fall war. Insgesamt kommt die Studie jedoch zu dem Schluss, dass das Engagement immer noch zu schwach ist und Potenziale leichtfertig verschenkt werden.

Für die Studie hat die Agentur die Social-Media-Aktivitäten der auf der Expo Real 2013 vertretenen Immobilien-Firmen und -Dienstleister untersucht, darunter alleine 1.435 Tweets auf dem Micro-Blogging-Dienst Twitter. Insgesamt waren auf der Expo Real, die vom 7. bis 9. Oktober 2013 in München stattfand, rund 1.700 Unternehmen aus der Immobilienbranche vertreten. Dabei zeigten die PR- und Marketing-Verant-

wortlichen eindeutige Präferenzen, was die Nutzung der sozialen Netzwerke betrifft: Am stärksten wurde Twitter genutzt, danach folgten mit einigem Abstand Facebook und Xing. Plattformen wie Instagram oder Vine, auf denen Bilder oder Videos eingestellt werden können, wurden nur selten eingebunden. Scribd und SlideShare, die beiden für die B2B-Kommunikation geeigneten Social-Media-Dienste für Präsentationen, Vorträge, Broschüren und Fachinformationen, wurden überhaupt nicht in der Messe-PR und Kommunikation eingesetzt.

Alle drei Minuten ein Tweet

Im zeitlichen Verlauf zeigten die untersuchten 1.435 Tweets eine extreme Kurvenform. Während in den letzten vier Wochen vor der Expo Real durchschnittlich rund zehn Tweets pro Tag abgesetzt wurden, explodierte die Zahl der Tweets mit der Eröffnung der Messe. Im Laufe der ersten 20 Stunden der Expo Real wurden 454 Tweets abgesetzt, das sind rund 19 Tweets pro Stunde, im Durchschnitt wurde also alle drei Minuten ein Tweet mit dem zugehörigen Hashtag #ExpoReal versendet.

Wie erwartet fand der stärkste Social-Media-Einsatz während der Öffnungszeiten der Messe statt. Während tagsüber teilweise Tweets im Minutentakt versendet wurden, fiel die Rate nachts auf ein Tweet pro Stunde zurück. Die Tweets wurden dabei hauptsächlich von Unternehmens-Accounts abgesetzt. Im Gegensatz zu Publikumsmessen wurde die Timeline des zugehörigen Hashtags

nicht von „normalen Besuchern“, sondern von PR- und Marketing-Accounts dominiert. Dafür, dass die Expo Real in Deutschland stattfindet, war der Anteil der deutschsprachigen Tweets mit rund einem Drittel jedoch eher gering. Neben den englischsprachigen Tweets fielen vor allem die vielen Tweets in der holländischen und französischen Sprache auf – ein deutliches Zeichen dafür, dass in diesen Nachbarländern Social Media bereits stärker bei den Immobilienunternehmen verankert sind.

Verschenkte Potenziale

Bei 1.700 Ausstellern seien jedoch auch 1.435 Tweets noch zu wenig, heißt es in der Studie. Außerdem wurde die Mehrzahl der Tweets während der ersten beiden Messetage abgesetzt, eine Vor- oder Nachbegleitung durch Twitter habe praktisch nicht stattgefunden. Besonders unverständlich sei es, dass keine Präsentationen auf Scribd oder SlideShare eingestellt wurden. Schließlich sollten sämtliche PR- und Marketingmaßnahmen immer unter einem Kosten-Nutzen-Verhältnis betrachtet werden. Da für die Expo Real hunderte Präsentationen, teils mit großem Arbeitsaufwand, erarbeitet wurden, stelle sich die Frage, warum kein Unternehmen auf die Idee gekommen sei, die Präsentationen, Vorträge, Messebroschüren und Presseinformationen für die kostenlose Zweitverwertung, Promotion und Dokumentation auf Scribd oder SlideShare zu nutzen.

Ähnliches gilt laut der Social-Media-Analyse auch für Bild- und Videomaterial, das dank moderner Smart-

Studienergebnisse

Die vollständige Studie über die Social-Media-Aktivitäten vor, während und nach der Expo Real 2013 kann bei der PR-Agentur Görs Communications (Hamburg) unter www.goers-communications.de und via www.twitter.com/Immobilie kostenlos angefordert werden.

Auf einen Blick

- › Für die Studie hat die Agentur die Social-Media-Aktivitäten der auf der Expo Real 2013 vertretenen Immobilien-Firmen und -Dienstleister untersucht.
- › Am stärksten wurde Twitter genutzt, danach folgten mit einigem Abstand Facebook und Xing. Plattformen wie Instagram oder Vine wurden nur selten eingebunden, Scribd und SlideShare überhaupt nicht.
- › Im Durchschnitt wurde alle drei Minuten ein Tweet mit dem zugehörigen Hashtag #ExpoReal versendet.
- › Als weiteren Schwachpunkt macht die Studie die mangelnde Nachbereitung der Messe in den sozialen Netzwerken aus.



Twitter & Co. Bei Social Media ist die Immobilienbranche noch zurückhaltend.

phone-Technik innerhalb von ein paar Minuten ohne weitere Kosten erstellt werden kann. Dabei wirkten Bilder und Videos in den sozialen Netzwerken wie „Eye-Catchers“, mit denen die Unternehmen sich kosteneffizient von der Konkurrenz absetzen könnten. Auf der Expo Real wurde dieses Mittel jedoch kaum eingesetzt – eine Chance, die sich netzaffine Unternehmen der Immobilienbranche bei ihrem nächsten Messeauftritt nicht entgehen lassen sollten, heißt es in der Studie.

Mangelhafte Kommunikation

Als weiteren Schwachpunkt macht die Untersuchung die mangelnde Nachbereitung der Messe aus, die in den sozialen Medien praktisch nicht stattgefunden habe. So wurden etwa im November 2013 nur 13 Tweets mit dem Hashtag #ExpoReal abgesetzt, im Dezember drei und im Januar 2014 kein einziger Tweet. Dabei könne die Zeit nach der Messe genutzt werden, um bestehende Kontakte zu intensivieren und neue zu gewinnen. Trotz des hohen Werts der einzelnen Kontakte im B2B-Bereich (Leads) kommunizierten nur wenige Unternehmen

ihr eigenes Messe-Fazit. Dabei könne dies ideal mit einem Ausblick auf die kommende Expo Real verbunden werden. Die fehlende Vor- und Nachberichterstattung seien ein weit verbreitetes grundsätzliches Problem auch in der klassischen Messekommunikation. Oft fehle schlicht ein integriertes „360 Grad“-Messe-Kommunikationskonzept, das Vertriebs-, PR- und Marketing-Ziele und -Maßnahmen verbindet. Doch wer nur „ein Feuerwerk am Stand abfackeln“ und möglichst viele Visitenkarten einsammeln möchte, verbrenne letztlich Geld. Mit nur etwas crossmedialer Planung könne der Kommunikationserfolg maximiert und über das ganze Jahr ausgedehnt werden.

Nach der Expo Real sei deshalb vor der Expo Real: Vorausschauende Immobilien-Unternehmen buchten schließlich auch ihre Hotelzimmer für die kommende Messe bereits in der Woche nach der absolvierten Expo Real. Ein Vorgehen, an dem sich auch die PR- und Marketing-Verantwortlichen ein Beispiel nehmen sollten. Idealerweise beginne die Messekommunikation für das neue Jahr bereits mit der Nachbereitung der vergangenen Expo Real. ←|

CHECKLISTE Messekommunikation

- › Regelmäßige Statusmeldungen/ Updates schon im Vorfeld der Messe?
- › Social-Media-Verantwortlichkeit?
- › Social-Media-Guidelines und -Konzept – Was kann wer über welche Kanäle wann kommunizieren?
- › Verwenden der offiziellen Hashtags?
- › Cross-Promotion der verschiedenen Kommunikationskanäle?
- › Einbinden von Bild- und Videomaterial auf relevanten Plattformen?
- › (Online-)Pressemitteilungen über Social Media gezielt bewerben?
- › Mit anderen Messeteilnehmern im Netz interagieren?
- › Im „Real Life“ am Stand auf Online-Aktivitäten verweisen?
- › Social-Media-Monitoring nach relevanten Themen/Schlagworten?
- › Statusmeldungen für Randzeiten/ Nächte vortermindern?
- › Präsentationen auf Scribd und Slide-Share einstellen?
- › Nachbereitung der Messe, Fazit und Ausblick via sämtliche Kommunikationskanäle?

Schwarminvestments mit Bankensiegel

Crowdfunding. Übers Internet Geldgeber für Immobilienprojekte zu finden, ist noch ein mühsamer Weg. Kreditinstitute könnten diesem zu mehr Akzeptanz verhelfen. Branchenkenner pochen jedoch zuvor auf eine Regulierung des Web 2.0.

Norbert Jumpertz, Staig

Auf einen Blick

- › Crowdfunding-Plattformen setzen auf die Mobilisierung der Schwarmintelligenz. Nun soll Schwarmfinanzierung sogar als Alternative zum klassischen Bankkredit etabliert werden.
- › Über die Web-Plattform www.kapitalfreunde.de soll Eigen- oder Fremdkapital für Immobilien beschafft werden. Branchenkenner sind von diesem Vorhaben wenig begeistert.
- › Interessant könnte es sein, die Schwarmfinanzierung mit dem klassischen Immobilienkredit einer Bank zu koppeln.



Gemeinsam ans Ziel. Über Internet-Plattformen finden potenzielle Geldgeber und Projekte mit Finanzierungsbedarf zusammen.

Via World Wide Web Geldgeber für Projekte zu gewinnen, ist eine Idee, die an Attraktivität gewinnt. Anfangs ging es vor allem darum, dass Gleichgesinnte für Vorhaben, die sonst kaum finanzierbar wären, zueinander finden. „Crowdfunding kann durchaus als die Übertragung des genossenschaftlichen Gedankens in die digitale Welt verstanden werden“, sagt Anja Gempler, Projektbegleiterin von www.viele-schaffen-mehr.de der Volksbank Bühl.

Die Internet-Plattform der Badener soll zur Finanzierung gemeinnütziger Projekte in der Region beitragen. Crowdfunding-Plattformen wollen die Schwarmintelligenz mobilisieren, die so genannte „Weisheit der Masse“. Es gibt sogar Bestrebungen, die Schwarmfinan-



zierung als Alternative zum klassischen Bankkredit zu etablieren. So existieren im Internet längst Plattformen für Verbraucher- und Mittelstandskredite oder zur Kapitalbeschaffung von Start-ups. Für sie sind die Begriffe „Crowdinvesting“ oder, im Falle von Krediten, „Crowdfinancing“ gebräuchlicher. Selbst bei komplexen Immobilienvorhaben sollen Web-Plattformen Banken und Fondsgesellschaften künftig Paroli bieten.

Plattformen im Internet

Das amerikanische Online-Portal www.equityhunt.com gilt als Pionier der virtuellen Kontaktabahnung zwischen Geldgebern und Investoren bei Immobiliengeschäften. In Deutschland sind die www.deutsche-mikroinvest.de und www.kapitalfreunde.de im Segment der Immobilienfinanzierung aktiv, doch mit völlig unterschiedlichen Strategien. Die Deutsche Mikroinvest will kapitalhungrige Mittelständler und Investoren zusammenbringen, allerdings nicht nur für Immobilienprojekte. Bislang weist die Bilanz der Rheinländer lediglich ein einziges Immobilieninvestment aus. Viel enger gefasst ist da schon der Investmentfokus von www.kapitalfreunde.de, die allein auf die Beschaffung von Eigen- oder Fremdkapital für Immobilien zielt.

„Die Testphase ist abgeschlossen, 2014 wird durchgestartet“, gibt sich Michael Ullmann, Geschäftsführer der Kapitalfreunde GmbH, zuversichtlich. Selbst institutionelle Anleger haben laut seinen Angaben großes Interesse signalisiert.

Höheres Risiko, höhere Zinsen

An handfesten Zahlen lässt sich sein Optimismus jedoch noch nicht so recht belegen. Beim ersten Projekt, der Finanzierung des Umbaus eines Fachwerkhauses in Frankfurt, wurden 67.750 Euro über das Netz losgeeist, angepeilt waren 200.000 Euro. Auch beim zweiten Vorha-

ben wurde das anvisierte „Fundinglimit“ nicht erreicht, trotz der verlockenden Aussicht auf 7,25 Prozent Zinsen pro Jahr. Der Zinsaufschlag ist vor allem eine Prämie für das höhere Risiko, das Investoren bei solchen Investments eingehen. Schließlich handelt es sich fast immer um Nachrangfinanzierungen.

„Ob die Risikoprämie ein angemessenes Entgelt für das eingegangene Risiko ist, können gerade Kleinanleger ohne qualifizierte Beratung kaum einschätzen“, gibt Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg, zu bedenken. Ullmann ist anderer Meinung und rät, bei der Beurteilung von Investmentanlagen mehr auf die Schwarmintelligenz der organisierten Netzgemeinschaft im Web 2.0 zu setzen: Die sei vielschichtiger als ein provisionsgesteuerter Finanzvertrieb, dessen Ratschläge meist wenig hilfreich seien.

Branchenexpertin Beatrice Boutonnet kann diesem Argument wenig abgewinnen: „Es ist ein Irrtum zu glauben, dass Quantität automatisch Qualität hervorbringt.“ Zumal es mit den Kenntnissen in Sachen Geldanlage in der Bevölkerung nicht gerade zum Besten stehe. „Wo soll die Schwarmintelligenz dann herkommen?“, fragt Boutonnet. Wie Sebastian befürchtet sie, über Crowdfunding oder -investing könnten Regulierungsbestrebungen bei Finanzprodukten ausgehebelt werden. Zumal die BaFin zurückhaltend agiert. Man beobachte die Entwicklung, heißt es seitens der Aufsichtsbehörde. Einige Plattformbetreiber seien der Ansicht, es genüge, eine Bank als Abwicklungspartner einzubinden. Doch das sei ein Trugschluss. Bei www.kapitalfreunde.de übernimmt diese Aufgabe der Zahlungsabwicklungs-Serviceanbieter Sicurepay.

Sebastian ist es außerdem ein Dorn im Auge, dass sich Anleger mit Kleinstbeträgen – zum Beispiel bei www.kapitalfreunde.de ab 250 Euro – an Web-Finanzierungen beteiligen können. „Aus

meiner Sicht besteht hier Handlungsbedarf seitens des Gesetzgebers“, stellt er fest. Der Branchenkenner befürchtet, dass unseriöse Anbieter das Netz zur Kapitalbeschaffung missbrauchen könnten.

Kooperationen mit Geldhäusern

Denn Schwarmfinanzierungen ließen sich, so ist der Experte überzeugt, nur in Kooperation mit den Geldhäusern sinnvoll umsetzen. So hält er es beispielsweise für denkbar, dass eine Immobilienfinanzierung über eine Million Euro gesplittet wird: ein Bankdarlehen von 500.000 Euro mit einem Zinssatz von 5,0 Prozent pro Jahr und eine Crowdfinancing-Tranche über den gleichen Betrag zu 4,5 Prozent, idealerweise verknüpft mit einer Platzierungsgarantie des Kreditinstituts.

Den Vorteil sieht Sebastian darin, dass Investoren besser einschätzen könnten, ob die Verzinsung risikoadäquat ist. Die Banken würden mit ihrer Expertise dazu beitragen, dem Internet als Finanzierungs-Plattform zu mehr Seriosität zu verhelfen, sagt Sebastian.

Dass die wichtig ist, weiß auch Ullmann. „Wir wollen keine Plattform für Ideen sein, die anderswo nicht funktionieren“, betont er. Schließlich ist der Einstieg ins Fondsgeschäft geplant: Interessenten für Investments in KAGB-konforme Offene und Geschlossene Immobilienfonds sollen über www.kapitalfreunde.de angesprochen werden. Wie genau, will Ullmann noch nicht verraten. Nur so viel: Ein Partner aus dem genossenschaftlichen Sektor soll als Bankpartner mit ins Boot genommen werden.

Beim Fondsinitiator Real I.S. verfolgt man die Aktivitäten von Web-Plattformen bislang allenfalls mit verhaltenem Interesse. „Crowdfunding ist für Geschlossene Fonds kein geeignetes Instrument, um unsere Investorenzielgruppe anzusprechen“, ist Andreas Heibroek, Mitglied der Real-I.S.-Geschäftsführung, überzeugt. ←|

Das Geschäft bleibt schwierig

Privatisierung. Wohnungen zu verkaufen spült kurzfristig Geld in klamme kommunale Kassen. Doch es bleibt ein Spagat zwischen Renditeerwartungen und sozialer Verantwortung.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

„Ein Milliardengeschäft macht Dresdens Stadträte zur Avantgarde der deutschen Kommunalpolitik“, hieß es 2006 im Titel der Wochenzeitung „Zeit“ aus Hamburg. Thematisiert wurde damals der Totalverkauf der Dresdner Wohnungsbaugesellschaft Woba. Zum Zuge kam die US-amerikanische Investorengruppe Fortress. Weit über 980 Millionen Euro kassierten die Stadtväter und waren damit alle Schuldenlast los. Ein guter Deal? Und warum gibt es nicht mehr davon?

„Etwa 2,3 Millionen öffentliche Wohnungsbestände kommen aktuell für Privatisierungen infrage, seit Beginn der 2000er Jahre sind lediglich etwa 700.000 Wohnungen an private Investoren verkauft worden“, erklärt Professor Michael Voigtländer, Leiter des Kompetenzfelds Immobilienökonomik beim Institut der deutschen Wirtschaft IW Köln. Er sieht aufgrund eigenkapitalstarker Investoren

jetzt eine gute Zeit, über Verkäufe öffentlicher Bestände nachzudenken. Dass der Schritt von der kommunalen Wohnungsgesellschaft zum angelsächsischen Private Equity Fonds in Deutschland vielleicht ein zu großer ist, räumt Voigtländer ein.

Graduelle Privatisierungen

Voigtländer plädiert deshalb für graduelle Privatisierungen, bei denen nur ein Anteil von zunächst bis zu 50 Prozent verkauft wird. Mit dem Erlös könne in Kindergärten und Ausbildung investiert werden. Schließlich sei es nicht Kernaufgabe einer Stadt, mit Steuergeldern sozial Schwache zu bevorzugen. Sein Fazit: „Wohnungen in öffentlicher Hand erfüllen keine Gemeinwohlinteressen.“ Nach Berechnungen des IW Köln könnte die öffentliche Hand, auch unter Berücksich-

tigung der entgangenen Mieten und sozialer Folgekosten, durch einen Verkauf ihrer Wohnungen einen Reingewinn von mehr als 25 Milliarden Euro erzielen.

Eine Frage muss allerdings gestellt werden: Wie nachhaltig ist das jeweilige Finanzengagement? Zuletzt im Sommer 2013 machten Private Equity Fonds mit ihren Wohnimmobilien Kasse. Der bisherige Gagfah-Mehrheitsaktionär Fortress gab seine Vormachtstellung beim luxemburgischen Wohnimmobilienunternehmen mit Deutschland-Sitz in Essen auf und trennte sich von 20 Millionen Anteilsscheinen. Für das laufende Jahr will Gagfah wachsen und die Ausschüttung von Dividenden wieder aufnehmen.

Rainer Reddehase FRICS, Geschäftsführer der Real Estate Stuttgart Chartered Surveyors GmbH, kennt als Berater großer Wohnungsunternehm- |→



Lieber kommunal. Gute Laune gibt es bei Wohnungsprivatisierungen nicht immer.

Auf einen Blick

- › Etwa 2,3 Millionen öffentlicher Wohnungsbestände kommen aktuell für Privatisierungen infrage, seit Beginn der 2000er Jahre sind lediglich 700.000 Wohnungen an Private verkauft worden.
- › Durch Wohnungsverkäufe bekommen Kommunen neue Handlungsspielräume, die sie für andere soziale Projekte oder günstigen Wohnraum nutzen können.
- › Mieter sind jedoch nach wie vor nicht von Privatisierungen begeistert, was politischen Druck erzeugt.

Interview

„Bestgeschützte Mieter Deutschlands“

Drei Fragen an den
Vorstand der Patrizia Immobilien AG



Klaus Schmitt

Der Verkauf städtischer Wohnungen an Private schafft positive Perspektiven, nicht allein nur für Kommunen?

Klaus Schmitt: Der Verkauf städtischer Wohnungen an private Bieter kann gerade in den Metropolregionen mit angespannten Wohnungsmärkten positive Perspektiven für Mieter bringen. Wohnungsmangel kann man nur mit neu geschaffenen Wohnungen bekämpfen. Die Kommunen sind daher gut beraten, ihre vorhandenen Wohnungsbestände zu verkaufen und die neu gewonnene Liquidität in Wohnungsneubau zu investieren.

32.000 GBW-Wohnungen sind 2013 an ein Konsortium unter Führung der Patrizia AG verkauft worden. Welche Strategie soll umgesetzt werden?

Klaus Schmitt: Sowohl beim Erwerb der GBW als auch der LBBW Immobilien GmbH, die heutige Südewo, bestehen die von Patrizia geführten Konsortien aus deutschsprachigen berufsständischen Versorgungswerken, Versicherungen, Sparkassen und Pensionskassen, die eine langfristig orientierte Anlagestrategie verfolgen. Ihr Ziel ist es, nachhaltig kontinuierlich stabile Einnahmen zu erzielen. So können die Investoren ihren Verpflichtungen nachkommen und ihren Versicherten oder Versorgungsberechtigten den erworbenen Anspruch monatlich auszahlen. Von daher wird die Südewo, genauso wie die GBW, ihre Geschäftspolitik der vergangenen Jahre fortsetzen und ihr Geschäft auch zukünftig eigenständig fortführen.

Können Sie die Ängste von Mietern nachvollziehen?

Klaus Schmitt: Erfahrungsgemäß kommt es beim Verkauf von großen Wohnungsbeständen vorübergehend immer zu einer größeren öffentlichen Diskussion. Die Faktenlage wird dabei häufig ausgeblendet. Jedes Wohnungsunternehmen überprüft regelmäßig seine Mieten und passt sie an – unabhängig davon, ob es öffentlich oder privat geführt ist. Mieterhöhungen sind notwendig, um Instandhaltungsmaßnahmen und Modernisierungen vornehmen zu können. Wir haben uns zusätzlich dazu verpflichtet, die strengeren Regelungen der Sozialcharta einzuhalten. Damit zählen die GBW- und LBBW-Mieter zu den bestgeschützten Mietern Deutschlands.

Mitinitiator:



RA Werner Dorß -
Michael G. Reiß u. Werner Dorß –
Rechtsanwälte und Notar, Frankfurt/M.

Kooperationspartner:



Mainova AG, Frankfurt/M.



In Zusammenarbeit mit dem
ZIA-Ausschuss Nachhaltigkeit,
Energie, Umwelt

Sponsor:



Sto AG, Stühlingen

Medienpartner:



Alfons W. Gentner Verlag
GmbH & Co. KG, Stuttgart

Veranstalter:

Informationen unter bauperformance.bilfinger.com/kontext-immobilie
oder www.wdo-ejur.de

1. KOMPETENZFORUM

FRANKFURT/M. – 01.04.2014



DIE ENEV 2014
UND DIE AKTUELLEN
RAHMENBEDINGUNGEN
DER ENERGIEVERSORGUNG
VON IMMOBILIEN
KOSTENOPTIMAL UMSETZEN

Interview

Drei Fragen an Philipp Schmitz-Waters,
Pressesprecher der Deutschen Annington
Immobilien Gruppe (DAIG)



„800 Millionen Euro fürs Portfolio“

Die DAIG wird für ihr Bewirtschaftungskonzept gelobt. Warum hat das Unternehmen ein längerfristiges Interesse als andere Finanzinvestoren?

Schmitz-Waters: Die DAIG ist mit einer Diskussion über kurzfristig interessierte und renditegetriebene Investoren in der Tat nicht in Verbindung zu bringen. Im Rahmen einer „freiwilligen Selbstverpflichtung“ hat sich die DAIG zur sozialverträglichen Bewirtschaftung ihrer Bestände verpflichtet. Wir vermieten bezahlbaren Wohnraum für breite Schichten der Bevölkerung.

Wie sieht es mit Instandhaltungen der Bestände aus?

Schmitz-Waters: Wir haben 2012 so viel in die Qualität unserer Wohnungen und Gebäude investiert wie noch nie. 217 Millionen Euro sind in Modernisierung und Instandhaltung geflossen, das entspricht 18 Euro pro Quadratmeter. In Deutschland gibt es nicht viele Anbieter, die so viel Geld in die Hand nehmen. Wir planen, in den kommenden Jahren insgesamt 800 Millionen Euro in unser Portfolio zu investieren.

Stichwort „Stadttrendite“: Beachten Sie diese genauso wie die Kommunen?

Schmitz-Waters: Wir haben keinen politischen Auftrag zur Stadtentwicklung, nehmen unsere Verantwortung aber sehr ernst. Wenn wir unsere Wohnungen zu einem guten Preis vermieten wollen, reicht es nicht „nur“, dass die eigenen Wohnungen in einem guten Zustand sind. Das Wohnumfeld ist sehr wichtig.

men zum Thema Privatisierung die Ressentiments und weiß zugleich um die großen Chancen für Kommunen. „Wo sonst sind Investitionen im Milliardenbereich in einem stabilen Land mit verlässlicher Rechtsordnung und stetig steigenden Mieten umsetzbar?“, fragt Reddehase. Die deutsche Wohnungswirtschaft sei gut aufgestellt, aber es hapere an guten Finanzierungsstrukturen. Für eine Umwandlung müssten Objekt- und Mietertyp passen und auch der Mikrostandort, sagt Reddehase. Im Rahmen einer Punkteskala gebe es dabei absolute Ausschlusskriterien für private Investoren. Dazu zählten zum Beispiel das Hochhaus mit 16 Etagen, das ein zu hohes Instandhaltungsrisiko beinhalte. Hier liegt ein schwieriger Spagat. Kommunen sind interessiert zu verkaufen, um „schlechte“ Bestände zu einträglichen Einnahmen in schrumpfenden Märkten zu realisieren. Der Privatisierer will hier aber nicht so recht zugreifen.

Neue Handlungsperspektiven

Bringen Privatisierungen den Kommunen schließlich neue Handlungsperspektiven? „Statt viel Geld in den Unterhalt veralteter Bestände zu investieren, ist es sinnvoller, das öffentliche Geld für den dringend nötigen Bau preiswerter Wohnungen auszugeben“, meint Voigtländer. Das Prinzip: Der Staat baut neue Gebäude mit erschwinglichen Mieten, die private Immobilienwirtschaft liefert die dafür nötigen Mittel, indem sie die alten Bestände kauft und für deren Erhalt sorgt.

Das Verhältnis zwischen der luxemburgischen Gagfah (der ehemalige Mehrheitsaktionär Fortress hatte den steigenden Kurs der Gagfah-Aktie genutzt und im vergangenen Jahr insgesamt 35 Millionen Papiere auf den Markt geworfen und seine Beteiligung auf 41 Prozent abgebaut) und der Stadt Dresden war zuletzt angespannt. Es gab einen Rechtsstreit um den Mieterschutz. Schließlich einigte man sich friedlich: Die Gagfah wurde verpflichtet, 36 Millionen Euro an die Stadt zu zahlen. Der Konzern bekam außerdem Auflagen erteilt, preiswerten Wohnraum bereitzustellen. Zudem wurde festgelegt, die Sozialcharta bis 2021 zu verlängern.

„Was passiert, wenn sich die Märkte in 15 oder 20 Jahren wieder ungünstiger entwickelt haben und die Nachfrage ausbleibt?“, fragt Axel Kloth, Immobilienökonom und Vorsitzender des Immobilienverbands IVD Nord. Die Wahrscheinlichkeit, dass private Eigentümer bei Marktproblemen von Bord gehen, sei eher hoch. Nachhaltige Stadtentwicklungen mit öffentlicher Förderung scheinen damit in weite Ferne zu rücken.

„Auf der Angebotsseite werden die Kommunen wegen der politischen Risiken durch unzufriedene Mieter vorsichtiger, auf der Nachfrageseite werden Investoren eine höhere Risikoprämie einpreisen“, schrieb Professor Tobias Just, damals Leiter der Branchen- und Immobilienmarktanalyse bei Deutsche Bank Research und heute Leiter der International Real Estate Business School (IREBS), zu den Streitereien rund um die Gagfah. Das Geschäft der Wohnungsprivatisierungen in Deutschland bleibt schwierig. ←|



Jetzt gleich anfordern!

☎ Per Fax: 0800/50 50 446

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

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

TRAVELITE 4-Rollen-Trolley „Vector“

- > 4 kugelgelagerte 360 Grad Leichtlaufrollen
- > Kofferschale aus schlagfestem, kratzfesten ABS
- > Vollständig versenkbares Leichtmetall-Teleskopgestänge
- > Integriertes Kombinationsschloss
- > Farbe: anthrazit
- > Gewicht: ca. 3,9 kg
- > Maße: ca. B40 x H67 x T25 cm

**Ihre
Prämie**



Ja, ich habe einen Abonnenten geworben. Bitte schicken Sie meine Prämie an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft-Abonnent bin.

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

Ja, ich abonniere die Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von € 144,80 inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

Ich zahle per Rechnung bequem per Bankeinzug

Kontonummer _____ BLZ _____

Name der Bank _____

Datum _____ Unterschrift _____

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

Bestellnummer: A06228_DIR
Werbenummer: 02974213
Prämienbestellnummer: 5819806



Erfolge und Herausforderungen

Computer Aided Facility Management (CAFM). Software-Unterstützung der Immobilienprozesse gibt es in Deutschland seit 20 Jahren. Die Branchenverbände GEFMA und CAFM Ring bemühen sich um Orientierung in einem zersplitterten Markt.

Ralf-Stefan Golinski, Vorsitzender CAFM Ring

Die IT-Sparte des Facility Managements ist sehr zersplittert und intransparent. Das merkt jeder, sobald er sich mit der Beschaffung und Einführung von CAFM befasst. Dabei steht der Nutzen einer strukturierten IT-Unterstützung von kaufmännischem, technischem und infrastrukturellem Management außer Frage. Alleine die Mitglieder des Branchenverbandes CAFM Ring verweisen auf über 12.000 Kundenprojekte in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH).

CAFM zielt auf die Sekundärprozesse von Unternehmen und Verwaltungen. Die dafür Verantwortlichen erhalten oftmals jedoch nicht die erforderliche Aufmerksamkeit und Unterstützung in den eigenen Chefetagen. Es fehlen personellen Ressourcen und Budgets. Das jedoch könnte sich nun ändern: Denn es

gibt eine Reihe neuer Trends. Gesetzliche Auflagen nehmen weiter zu. Im Rahmen der Betreiberverantwortung und daraus resultierender persönlicher Haftungsrisiken erzielt CAFM nun auch die Aufmerksamkeit von Geschäftsführern, Vorständen und Verwaltungsleitern.

„Die zündende Idee lag darin, mich an unseren CAD-Hersteller zu wenden und ein System zu entwickeln, welches die relevanten Daten aller von mir zu verantwortenden Immobilien möglichst transparent und idealerweise auf einen Blick aufzeigen konnte“, so Peter Bien, Prozessmanager für Facility Management bei der Robert Bosch GmbH. Das war vor mehr als 20 Jahren.

Hyperheterogener Markt

Heute bietet der CAFM-Markt eine ganze Reihe moderne, die jeweiligen technischen und inhaltlichen Anforderungen abdeckende Systeme. Doch sein Erfolg wurde zugleich zu seiner größten Herausforderung: CAFM stellt direkt nach dem ERP das wohl vielseitigste System in der IT-Landschaft privater Wirtschaft oder öffentlicher Verwaltung jeder Größenordnung dar. Doch der Anbietermarkt ist zersplittert und unübersichtlich. Seine Systeme sind sehr verschieden von der Leistungstiefe bis zum Preismodell. „Wir haben es mit einem hyperheterogenen CAFM-Markt zu tun, aber auch zu einem guten Teil mit einer ebenso heterogenen Kundensituation“,

so Frank Bögel, Regional Director der Conject AG. Nur in sehr wenigen Prozessen ließen sich Standards finden, die einen Hersteller oder ein Produkt für alle Branchen qualifizieren. Ein übergreifender Trend sei jedoch in den zunehmenden Anforderungen an ein echtes Outsourcing von CAFM zu erkennen. „Die Nachfrage nach Cloud- oder SaaS-Lösungen wächst stetig“, so der diplomierte Maschinenbauingenieur, und das reduziere beispielsweise die Anzahl in-frage kommender Anbieter.

Häkchen setzen mit Bedacht

Die Vielzahl von CAFM-Systemen mit unterschiedlichen Schwerpunkten findet Dipl. Ing. Klaus Aengenvoort, Inhaber der eTask GmbH, hingegen gut. Auf Seiten der CAFM-Anbieter seien allerdings zu viele Unternehmen der Meinung, stets alle Anforderungen erfüllen zu können. Das Häkchen bei den Ausschreibungsanforderungen sei schnell gesetzt. Und das mache es für einen Kunden äußerst schwer, einen wirklich geeigneten Anbieter zu finden. „Die Anbieter sollten sich vor der Angebotsabgabe auch mal die Frage stellen: Passt dieser Kunde tatsächlich zu mir?“ Es sei Aufgabe aller Marktbeteiligten, so Aengenvoort, nicht nur den eigenen Vorteil zu fokussieren, sondern auch für Transparenz zu sorgen. Nicht zuletzt aus diesem Grund sei sein Unternehmen auch Mitglied im Branchenverband CAFM Ring.

Auf einen Blick

- Zerrissenheit bleibt: Aber es bilden sich Schwerpunkte im CAFM-Anbietermarkt heraus.
- Trotz NSA: Outsourcing von CAFM mittels Cloud oder SaaS-Lösung nimmt zu.
- Unterstützung: FM-Prozesse mittels Tablets und Smartphones wachsen.
- Thema für die Chefetagen: Unterstützung von Betreiberverantwortung mittels CAFM.
- Komplementär aufgestellt: GEFMA und Branchenverband CAFM Ring passen gut zueinander.



Hier finden Sie im Bereich Software/Facility Management aktuell 86 Anbieter gelistet.

www.anbietercheck.de/immobilien



CAFM-Nutzen. Datenqualität und -sicherheit haben erheblichen Einfluss auf den Werterhalt der technischen Anlagen und auf den zuverlässigen Betrieb von Gebäuden. Systematische Datenhaltung und Wartungsdokumentation senkt die Haftungsrisiken für Gebäudebetreiber.

„Ein klassisch-bewährter Test, ob das favorisierte System auch zu den eigenen Prozessen passt, ist immer noch das Gespräch mit Referenzen. Am besten besucht man drei vergleichbare Unternehmen und Verwaltungen, die schon länger mit CAFM erfolgreich ihre Prozesse steuern“, ist sich Kurt Weber, Inhaber der pit - cup GmbH sicher. Und das gelte gerade auch in dem aktuellen Trend, dass viele Interessenten ihre FM-Prozesse nur noch über Web und mittels Tablets und Smartphones zu steuern wünschen.

Hausaufgaben verstanden

Unter den Anforderungen des Marktes hat die CAFM-Branche im Wesentlichen ihre Hausaufgaben verstanden und die Qualität ihrer CAFM-Softwareprodukte in den letzten Jahren sukzessive verbessert. Dennoch ist das Bild insgesamt sehr zerrissen und für den Anwender äußerst intransparent. Neben veralteten und nicht mehr zeitgemäßen Softwareprogrammierungen rangieren hochinnovative, aber halbfertige Produkte, deren Praxisbeweis noch zu erbringen ist. Hier gelte es genau hinzuschauen, rät Eyke Nathan Rosemann, Vorstandsmitglied im CAFM Ring. Und dies werde sich in absehbarer Zeit auch nicht ändern. Mittlerweile bietet die Branche eine ganze Reihe wertvoller Orientierungsmöglichkeiten: „Softwareseitig erhalten Interessenten mehr Gewissheit durch das GEFMA-Siegel nach der Richtlinie 444 und erfahren, welche grundlegenden Funktionsfähigkeiten das angebotene CAFM-System bietet“, so der erfahrene Marketingexperte. Die GEFMA gibt da-

rüber auf ihrer Website www.gefma.de detailliert Auskunft. Und unternehmensseitig beleuchtet der Branchenverband CAFM Ring Anforderungskriterien, welche die Unternehmen selbst betreffen. Dazu zählen etwa Markterfahrung, abgeschlossene Projekte in verschiedenen Zielgruppen oder feste sowie umfassende Servicezeiten. Dieser für die Aufnahme in den Branchenverband verbindliche Kriterienkatalog ist unter www.cafmring.de einsehbar. Und nicht zuletzt bietet die gerade beendete jährliche FM-Messe in Frankfurt am Main eine wertvolle Plattform, um aktuelle Tendenzen zu erfahren und Argumente der Hersteller gegenseitig abzuwägen.

In Frankfurt wurde auch eine weitere Neuigkeit vorgestellt. Für das Datenmanagement verantwortliche Immobilieneigentümer, Betreiber und Dienstleister erhalten Unterstützung durch CAFM Connect. Diese Standardschnittstelle dient etwa zum Austausch von Raum- und oder Anlagendaten. Wegen ihrer Einfachheit und nicht zuletzt als kostenfreies webbasiertes Dokumentations-Tool erfreut sie sich bereits zahlreicher Unterstützer und Anwender. Entwickelt

vom CAFM Ring, und mit inhaltlicher Unterstützung etwa vom TÜV SÜD oder dem Experten für Fragen von Betreiberverantwortung, Dipl. Ing. Ulrich Glauche, sorgt sie entlang des ganzen Lebenszyklus von Immobiliendaten für mehr Überblick und Einheitlichkeit: „Im Idealfall liefert etwa der Betrieb von Aufzügen, Brandschutz- oder Klimaanlage jene relevanten Daten, die Aufschluss über den Wartungszustand oder die Prüffristen der Gebäudetechnik liefern“, so Dr. Uwe Forgber, vom TÜV SÜD Industrie Service. Die Datenqualität habe erheblichen Einfluss auf den Werterhalt der technischen Anlagen und nicht zuletzt auf den zuverlässigen Betrieb von Gebäuden, meint der Architekt.

Haftungsrisiken mindern

Darüber hinaus führe systematische Datenhaltung und Wartungsdokumentation zur Minimierung etwaiger Haftungsrisiken für Gebäudebetreiber. Auch dieses Thema hat hohen Nutzwert und daher CAFM-Aufmerksamkeitspotenzial bei Geschäftsführern, Vorständen und Verwaltungsleitern. ←|



„Die Nachfrage nach Cloud- oder SaaS-Lösungen wächst stetig, das reduziert beispielsweise die Anzahl infrage kommender Anbieter.“
Frank Bögell, Regional
Director Conject AG

Die Kommunikation entscheidet

Smart Buildings. Ein nachhaltiges Haus braucht jeweils das Optimum in Bezug auf Gebäudekonstruktion, Anlagentechnik und Ausstattung. Sein volles Potenzial schöpft es aber erst aus, wenn alle Bereiche auch interagieren können.

Bettina Gehbauer-Schumacher, Griesheim

Die Entwicklung zu Smart Homes und Smart Offices ist unverkennbar: Investoren realisieren wirtschaftliche und flexible Gebäude. Sie genügen damit dem Nutzerwunsch nach mehr Komfort und Sicherheit. Der Gesetzgeber fordert über die Energieeinsparverordnung (EnEV) 2014 erstmals automatische Regelungs- oder Abschaltfunktionen. Um, wie verlangt, ab 2016 den Energiebedarf um 25 Prozent zu reduzieren, muss eine Immobilie entweder den Automationsanforderungen der EnEV entsprechen oder diese über Optimierung von Gebäudehülle oder Anlagentechnik kompensieren. Die bedarfsgeführte Gebäudeautomation ist der Schlüssel, um alle genannten Ansprüche zu erfüllen. In Kombination

mit einem modernen Energiemanagement kann sie die Erfassung, Auswertung und Optimierung von Energiebedarfen von Anlagen und Einrichtungen übernehmen. Dies ist mit speziellem Service verbunden, wenn die Gebäude- und Geräteautomation integriert sind. So können einzelne Gebäudeteile, Regelungsgruppen oder Geräte durch Bussysteme per Kabel, Powerline oder Funk angesteuert werden, teilweise auch über direkte Funkanbindung.

Klassisch ist die Gebäudeautomation durch drei miteinander kommunizierende Ebenen definiert: Feldgeräte, Automation und Management/Gebäudeleittechnik. Ziel ist, Funktionsabläufe gewerkeübergreifend, automatisch und nach vorgegebenen Parametern durchzuführen sowie deren Überwachung und Bedienung zu vereinfachen. Mit einem Bedienpanel wird der Nutzer interaktiv einbezogen, wenn er selbst aus Szenarien wählen kann, wie etwa die energiesparendste Betriebsweise in einem Raum oder individuelle Lichtstimmungen.

Der App-Trend

Aktueller Trend etwa im Wohnungsbau ist, zur Bedienung der Hausautomation mobile Endgeräte wie Smartphones oder Tablets zu verwenden. Zahlreiche Hersteller bieten entsprechende Apps an. In Büros kann eine Visualisierung und Steuerung über den Arbeitsplatzrechner bereitgestellt werden. Auch die anderen Bereiche entwickeln sich zur Dezentralität: Bisher wurden physikalische Größen, wie Temperatur oder Feuchte, auf Feldebene über Sensoren erfasst und

analog an Steuereinheiten, Direct Digital Control (DDC), auf der Automationssebene zur Auswertung übermittelt, die zur Regelung analog auf Aktoren zur Steuerung, zum Beispiel von Lüftung und Heizung, zugreift.

Dezentralität im Haus

Bei kabelbasierten Busprotokollen, in den gängigen Standards KNX oder LON, reduziert sich der Verkabelungsaufwand. Zur Einbindung aller Sensoren und Aktoren muss nur ein einziges Kabel im Gebäude verlegt werden. Bei funkbasierten Busprotokollen, wie EnOcean (ISO/IEC 14543-3-10), entfällt die Verkabelung komplett, was sie insbesondere für den Einsatz in großen Gebäuden interessant macht: Funksysteme sind im Vergleich zu konventionellen Bussystemen oft in der Anschaffung günstiger, erleichtern Nach- und Umrüstungen und reduzieren die Brandlast. Mit batterielosen Modulen spielen sie ihr volles Potenzial aus. Funkbasierte Systeme müssen im Hinblick auf die Qualität der Funkübertragung sorgfältig geplant werden.

Inzwischen werden feldbusspezifische Kommunikationsprotokolle durch Ethernet und WLAN ersetzt. Insgesamt geht der Trend zu einer herstellerübergreifenden Kompatibilität. Interoperable Komponenten sind jedoch noch relativ teuer. Auf Automationsebene wird für Bürohäuser, Kliniken oder Flughäfen meist das System BACnet eingesetzt. Es erlaubt – wie andere solcher Standards auch – eine einheitliche Steuerung von Komponenten verschiedener Hersteller, solange diese Elemente normkonform

Auf einen Blick

- › Damit das volle Potenzial einer Immobilie ausgeschöpft werden kann, müssen möglichst alle Bestandteile ineinandergreifen.
- › Die Gebäudeautomation ist hier zunehmend gefragt und gefordert. Der Trend geht zur Dezentralität, Individualität und Interoperabilität.
- › Vorteile für Immobilieneigentümer/-nutzer durch die digitale Mess-, Steuer-, Regel- und Leittechnik für die technische Gebäudeausrüstung: Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit, Komfort, Flexibilität und Sicherheit.
- › Einen Überblick zu den aktuellen Entwicklungen bietet die Messe „Light + Building“.



Entscheidend sind die Planung und Installation von Hardware, Software und Datenübertragungstechnologien für das Funktionieren eines Systems.

zahlreiche Akteure gibt, sollte ein Fachplaner von Anfang an ein integratives Gesamtsystem aus jeweils hochentwickelten Elementen angehen.

Vernetzung über den Einzelbau

Einen Überblick der aktuellen Produkte und Neuerungen bietet die Fachmesse „Light + Building“ vom 30. März bis zum 4. April in Frankfurt/Main. Diesjähriges Motto ist „Explore Technology for Life – die beste Energie ist die, die nicht verbraucht wird“. Die Sonderschau „Smart Powered Building – Ihr Gebäude im Smart Grid“ fokussiert auf intelligentes Energiemanagement und eine dezentrale Energieversorgung. Darüber hinaus wird die Kommunikation der Gebäudeleittechnik mit dem Smart Grid thematisiert, die noch Entwicklungsbedarf hat. Smart Meter erlauben durch die Erfassung von Verbrauchsdaten die zunehmende Vernetzung und Fernsteuerbarkeit der Energieversorgung. Gleichzeitig können die Daten aber auch Dritten Rückschlüsse über das Nutzerverhalten im Gebäude geben. Der Datenschutz stellt eine große Herausforderung beim Zusammenspiel der Systeme dar. Hier hat das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) inzwischen Regeln und Mindeststandards für einzelne Komponenten definiert.

Der Trend zur multimedialen und gewerkeübergreifenden Vernetzung zeichnet sich auch bei der Energieerzeugung mit regenerativen Energien im und am Gebäude sowie den dazugehörigen dezentralen Speichermöglichkeiten (wie Lithium-Ionen-Akkumulatoren) ab. Durch Gesetze und Fördermaßnahmen unterstützt gehört die Zukunft so den hocheffizienten Neu- und Altbauten. ←|

Light + Building 2014 – Frankfurt am Main 30.3. - 4.4.2014

Die Hersteller der Haus- und Gebäudeautomation präsentieren ihre Systeme und Technologien. In Halle 8 liegt der Schwerpunkt auf der Elektrotechnik, in Halle 9 auf der Industrie- und Klimaautomatisierung und in Halle 11 auf der Gebäudeautomatisierung. Das Themenspektrum:

- › Elektrotechnik (Energieeffiziente Gebäudesystemlösungen und Elektroinstallation/ Gebäudeinfrastruktur, Elektrische Installations- und Netzwerktechnik, Design-orientierte Elektroinstallation und Gebäudesystemtechnik, Sonderschau „Smart Powered Building – Ihr Gebäude im Smart Grid“)
- › Haus- und Gebäudeautomation
- › Facility Management.
- › Contracting
- › Fotovoltaiksysteme
- › Weitere Gebäudesystemtechnik/Elektrotechnik
- › Software für das Bauwesen

Infos: <http://light-building.messefrankfurt.com>

sind. Durch leistungsstarke Steuercontroller im Schaltschrank etablieren sich zunehmend auch die sich auf die OSGi-Alliance beziehenden Gebäudebetriebssysteme. Sie ermöglichen eine wesentlich einfachere javabasierte Programmierung über entsprechende Frameworks. Die Planung und Installation von Hardware, Software und Datenübertragungstechnologien sind für das Funktionieren eines Systems entscheidend. Welche Features einen Mehrwert bringen, lässt sich nur individuell beantworten. Für das nachhaltige Facility Management eines

großen Bürogebäudes sollten aber Heizung, Lüftung, Klima, Licht- und Jalousiesteuerung miteinander verbunden sein.

Die IT-basierte Technik wird günstiger, wohingegen die Preise für Energie stetig steigen. Eine höhere Investition in die Gebäudeautomation kann sich für Industrie und Gewerbe dadurch teilweise sehr schnell amortisieren. Es lohnt sich eine detaillierte Betrachtung des Einzelfalls. Für eine erste Präzisierung hilft zum Beispiel die kostenlose Software Gebäude-IQ (<http://www.gebaeude-iq.de/tool/index.html>). Da es am Markt

Der gläserne Mieter

Blacklisting. Das Zahlungsverhalten von Kunden wird inzwischen in vielen Branchen überprüft, bevor Verträge geschlossen werden. Wann das Sammeln von Informationen auch in der Wohnungswirtschaft sinnvoll ist.

Henrik Riedel, HR-Consu.It, Düsseldorf

In allen Rechtsgeschäften des täglichen Lebens werden zwischen den beteiligten Personen und/oder Unternehmen spezifische Daten und Informationen generiert und ausgetauscht. Diese Daten spiegeln letztlich das hierbei bestehende (Vertrags-)Verhältnis wider und stellen gute Erfahrungswerte dar, um zum Beispiel Empfehlungen auszusprechen, von zukünftigen Verträgen Abstand zu nehmen oder langfristige Lieferantenbeziehungen aufzubauen.

Dieser Mechanismus ist eingängig und sinnvoll und wird in einer Negativabgrenzung in vielen Bereichen, Branchen und Sektoren bereits erfolgreich und systematisch praktiziert. So gibt es in der Gastronomie-, Telekommunikationsbranche und in der Versicherungswirtschaft spezielle Datenpools, die Informationen zum Zahlungsverhalten von Personen und Kunden enthalten. Ebenso im eCommerce wird das Vertragsverhalten von Personen erfasst und entsprechend berücksichtigt. Beispielhaft seien der Fraud Prevention Pool der Telekommunikationsdiensteanbieter und das Hinweis- und Informationssystem der Versicherungswirtschaft erwähnt.

Auch die Europäische Kommission trägt in Form einer Liste der Luftfahrtunternehmen, gegen die eine Betriebsuntersagung ergangen ist, zur Sicherheit im Flugverkehr bei. Vielen sind auch die Robinsolisten bekannt, die Kontaktdaten von Personen enthalten, die keine unerwünschte Werbung erhalten wollen.

Sind jedoch ähnliche Herangehensweisen und Mechanismen auch für die professionelle Wohnungswirtschaft

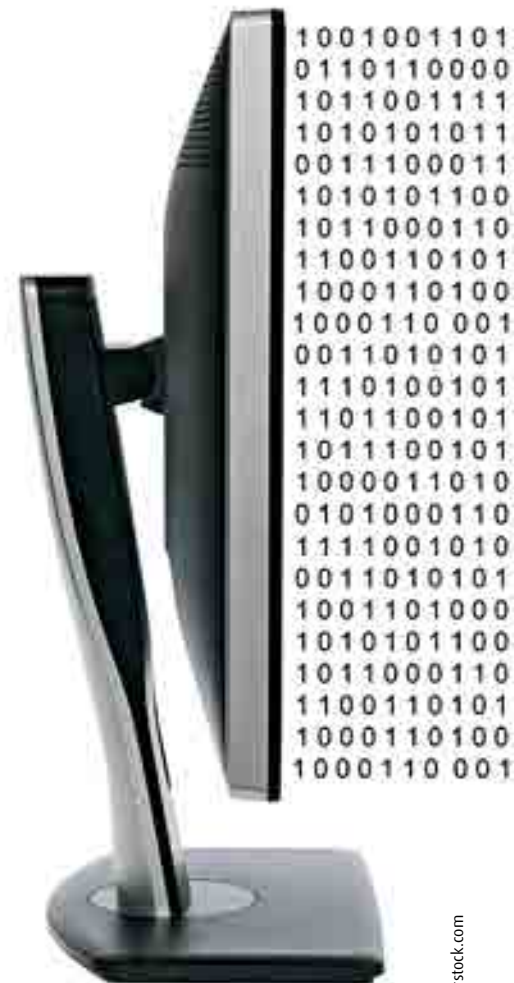
denkbar und sinnvoll? Immerhin entstehen im Laufe des Mietverhältnisses auch zahlreiche Daten und Informationen zum Beispiel zum Zahlungsverhalten der Mieter. Des Weiteren gehen Wohnungsunternehmen bei der Neuvermietung von Wohnungen zweifellos regelmäßig Risiken ein.

Hohe Risiken für Vermieter

So können vom Zeitpunkt, ab dem die Mietzahlungen eingestellt werden, bis zur Räumung und Freimachung der Wohnung durchaus acht bis zwölf Monate vergehen, bei entsprechenden Kosten und fehlenden Mieteinnahmen. Ein Sondergutachten der Universität Bielefeld kommt hierbei sogar auf eine durchschnittliche Gesamtdauer von etwa 15 Monaten, bei einer Gesamtschadenhöhe (inklusive Mietausfall, Anwalts- und Verfahrenskosten, Substanzschäden) von rund 14.000 Euro.

Interessante Informationen für solche Datenpools sind zum Beispiel fristlose Kündigungen des Mietverhältnisses, Zahlungsstörungen, Schadenersatz oder bestehende Titel, die in den vorhandenen wohnungswirtschaftlichen ERP-Systemen verfügbar sind.

Derartige Pools sind daher besonders für lokal kooperierende Wohnungsunternehmen und für Arbeitsgemeinschaften oder Arbeitskreise spannend, da diese einen gemeinsamen Immobilienmarkt bewirtschaften und regelmäßig Wanderbewegungen von Mietern zwischen den Unternehmen dieses lokalen Marktes zu beobachten sind. Wie aktuell umgesetzte Projekte zeigen, können solche Daten-



Auf einen Blick

- › Die in Datenpools bereitgestellten mietrechtlichen Informationen haben einen starken mietrechtlichen Bezug und sollen Vermieter vor Mietausfall schützen.
- › Sie eignen sich besonders für lokal kooperierende Wohnungsunternehmen.
- › Die Warn- und Informationssysteme sind datenschutzrechtlich zulässig, IT-technisch umsetzbar und wirtschaftlich tragfähig.



Daten sammeln. Mit Hilfe von Computern lassen sich tausende von Daten über Kunden und deren Verhalten erfassen und weiterleiten.

pools auch für die Wohnungswirtschaft problemlos nutzbar gemacht werden. Und dies ganz ausdrücklich ohne eine aufwändige Erweiterung oder kostenintensive Umprogrammierung der bestehenden ERP-Systeme. Auch die Kosten dafür halten sich in Grenzen: Konkrete Berechnungen zeigen, wenn mit einem derartigen Datenpool pro Jahr ein Mietausfall (und seine Nachwirkungen) verhindert werden kann, ist ein solches Modell auch wirtschaftlich erfolgreich und tragfähig.

Dem Datenschutz und der Einhaltung der hierzu bestehenden rechtlichen Normen kommt dabei sicher eine große Bedeutung zu. Die datenschutzrechtlichen Bestimmungen stellen dabei aber keinen Hinderungsgrund dar. Die datenschutzrechtliche Zulässigkeit eines derartigen wohnungswirtschaftlichen Datenpools orientiert sich an den gesetzlichen Erlaubnistatbeständen des Bundesdatenschutzgesetzes.

Generell handelt es sich um ein weiteres brancheninternes Warn- und Informationssystem, wie es bereits in verschiedenen Branchen genutzt wird und von den Aufsichtsbehörden und der Rechtsprechung anerkannt ist.

Geschlossene Pools

Aktuelle wohnungswirtschaftliche Datenpoolprojekte werden stets als geschlossene Pools konzipiert, die ausschließlich den Wohnungsunternehmen zugänglich sind, die dabei auch in den Datenpool einliefern. Die hierbei eingemeldeten Informationen wurden sodann in die bestehenden Risikoprüfungen der Wohnungsunternehmen in der Neuvermietung integriert und dadurch bei jeder Neumieterprüfung nutzbar gemacht.

Die bereitgestellten mietrechtlichen Informationen haben einen außerordentlich starken mietrechtlichen Bezug, da sie im Rahmen von bestehenden Mietverhältnissen entstanden sind und anschließend bei der Risikobeurteilung neuer Mietverhältnisse verwendet werden. Dieser wohnungswirtschaftliche Branchenbezug ist auch eindeutig stärker als vorhandene branchenfremde Boni-

tätsdaten von Auskunfteien zum Beispiel aus dem Banken- oder Handelssektor.

Weiterhin sind diese Pool-Informationen hochaktuell, da sie für die Wohnungsunternehmen in der Neumieterprüfung sofort verfügbar sind – etwa, wenn ein Mieter eine fristlose Kündigung erhalten hat und nun auch sehr kurzfristig eine neue Wohnung im lokalen Immobilienmarkt mieten möchte.

Diese mietrechtlichen Pool-Informationen haben daher eine große Prognosekraft, schützen Wohnungsunternehmen nachhaltig vor Mietausfall und stellen eine sinnvolle Erweiterung des bestehenden Risikomanagements in der Neuvermietung von Wohnungen dar. ←|

Weitere Informationen

Henrik.Riedel@hr-consu.lt
Tel.: 0211 / 158 4774
Mobil: 0173 / 62 62 323



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

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

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

Schulungen · Dienstleistungen · Messgeräte · Heizkostenabrechnung Software

Die akademische Seite

Nachkaufmarketing: Note mangelhaft



Prof. Dr. Stephan Kippes

Nach dem Geschäft ist vor dem Geschäft: Nach diesem Motto sollten Makler eigentlich handeln und ein aktives After-Sales-Marketing betreiben. Denn dadurch haben sie viele Vorteile. Die Realität sieht jedoch anders aus, wie eine Studie zeigt.

Prof. Dr. Stephan Kippes, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen

Auf vielen Immobilienmärkten in Deutschland herrscht ein Nachfrageüberhang, Makler haben Probleme, Objekte zu akquirieren. Ein wichtiges Marketinginstrument ist deshalb das Nachkaufmarketing. Ausgangspunkt um weitere Geschäfte zu generieren ist ein bereits bestehender Kontakt. Die Realität ist aber bei Wohnimmobilien anders: Dies zeigt der „Marktmonitor Immobilien 2013“ (www.marktmonitor-immobilien.de), eine deutschlandweite repräsentative Untersuchung der HfWU Nürtingen-Geislingen und des Immobilienportals Immowelt.

Elf Prozent der Makler halten demnach zu Käufern, Verkäufern und Vermietern keinen Kontakt, nachdem der Miet- oder Notarvertrag unterzeichnet ist. Bei Mietern ist der Anteil mit 46 Prozent ungleich höher. Zu Vermietern wird der Kontakt besonders häufig gehalten, bei Immobilienkäufern nur selektiv. Je nach Zielgruppe wird in 19 bis 34 Prozent „in ausgewählten Fällen“ Kontakt gehalten.

Die unterschiedliche Gewichtung der Kundenbindung liegt in der Art und Weise der Geschäftskontakte begründet: Bei Vermietern ist eher mit weiteren Aufträgen zu rechnen als bei Mietern.

Bei Immobilienkäufern und -verkäufern ist die Aussicht auf ein regelmäßiges Geschäft geringer, dafür sind Geschäftsvolumen und Provision höher.

Kein Folgegeschäft erwartet

Das karge After-Sales-Marketing liegt speziell daran, dass sich Immobilienvermittler kein Folgegeschäft erwarten (79 Prozent). Weitere Gründe sind fehlende Zeit (22 Prozent) und genug Kunden (sieben Prozent). Sechs Prozent der Makler wissen sogar gar nicht, wie sie Kunden an sich binden können, und fünf Prozent sind bisher nicht auf die Idee gekommen – was auch bezeichnend ist.

91 Prozent der Befragten, die zumindest einen Teil ihrer Kunden zu binden versuchen, hoffen auf Empfehlungsgeschäfte. 72 Prozent streben ein weiteres Geschäft mit demselben Kunden an, 62 Prozent erachten Kundenbindung als Serviceleistung, 19 Prozent setzen auf Cross-Selling, also Geschäftsabschlüsse mit dem gleichen Kunden in einem anderen Bereich.

Immobilienunternehmen erwarten sich also eher durch Weiterempfehlungen oder Multiplikation weitere Geschäfte als durch wiederkehrende Kunden. Daher

erstaunt, warum Mietern und anderen Kundengruppen so unterschiedlich viel Aufmerksamkeit gewidmet wird.

Die Intensität der Kundenbindungsmaßnahmen ist im Süden Deutschlands am niedrigsten, im Norden am höchsten. Bei Vermietern ist die Intensität im Osten am höchsten. Außerdem betreiben Makler in Großstädten stärkere Kundenbindung, Makler in Kleinstädten am wenigsten.

Viele Möglichkeiten

Immobilienunternehmen sollten erkennen, dass das Nachkaufmarketing, das sie vielfach vernachlässigen, unzählige Möglichkeiten eröffnet: Dieser Kontakt zum Kunden ist ein wichtiger Kanal, um Feedback und Anregungen zu erhalten, und er beugt juristischen Auseinandersetzungen vor. Bei guter Zusammenarbeit mit dem Kunden ist eine Vernetzung über wichtige Social-Media-Kanäle, etwa mit Xing, LinkedIn, möglich. Nachkaufmarketing verhindert außerdem schlechte Bewertungen in Portalen wie Yelp oder generiert positive. Denn diese sind sehr kritisch: Wer hier durch schlechte Bewertungen auffällt, hat es am Markt schwer. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

Rechtswahlklausur
 ■ 2014 ■ 2013

64.1 Der Verwalter ist kein Finanzberater

Der Wohnungseigentumsverwalter ist gar nicht zur Fördermittelberatung befugt.

65.1 Schaden im Sondereigentum

Haftung der Gemeinschaft nur bei Verschulden

65.2 Eigentumsentziehung

Streit wegen der Verfahrenskosten ist vor dem WEG-Gericht auszutragen

65.3 Eigentümerwechsel

Nichtladung eines Wohnungseigentümers führt nicht immer zur Anfechtbarkeit von Beschlüssen

66.1 Vermietung von Sondereigentum

Jahresabrechnung ist keine mietrechtliche Betriebskostenabrechnung

66.2 Rücksichtnahmegebot

Rauchen verboten!

66.3 Anfechtungsklage

Rechtsschutzbedürfnis auch bei ursprünglicher Zustimmung zum Beschlussantrag

66.4 Beschlusskompetenz

Keine Änderung der dinglichen Zuordnung von Stellplätzen durch Beschluss

Maklerrecht

67.1 Nachweistätigkeit

Übersendung einer Interessentenliste genügt nicht

Mietrecht

ALMUT KÖNIG
 Rechtsanwältin

67.2 Gewerbemietrecht

Rechtsmangel als Mietmangel nur bei unanfechtbarem Nutzungsverbot

68.1 Mischmietverhältnis

Geschäftsraummiete bei Vermietung Wohnung mit Praxis?

68.2 Untervermietung

Anspruch auf Räumung, wenn Mieter gegen Untermieter klagt?

68.3 Mietspiegel

Substanziierter Angriff auf qualifizierten Mietspiegel

69.1 Verjährung Ersatzansprüche

Kein Verjährungsbeginn ohne Kenntnis von der Rückgabe der Mietsache

69.2 Unwirksame Befristung

Kündigungsausschluss bei unwirksamer Befristung

Urteil des Monats



Der Verwalter ist kein Finanzberater

Versäumt der Verwalter die Beantragungsfrist für den Erhalt von Fördermitteln, macht er sich nicht schadensersatzpflichtig. Denn er ist gar nicht zur Fördermittelberatung befugt.

Die Fördermittelberatung ist von § 5 Abs. 2 Nr. 3 RDG eigenständig erfasst. Aus der Systematik des RDG geht hervor, dass auch der Wohnungseigentumsverwalter gerade nicht zur Fördermittelberatung befugt ist, sondern hier bereits im Rahmen der unerlaubten Rechtsberatung agieren würde. Haben die Eigentümer weder einen Beschluss gefasst, der im Grundsatz überhaupt die Umstellung der Wärmeversorgung regelt, noch einen Beschluss dahingehend gefasst, dass Fördermittel beantragt werden sollen, so besteht auch insoweit keine Handlungsverpflichtung des Verwalters.

AG Oberhausen, Urteil v. 7.5.2013, Az.: 34 C 79/12

Fakten: Die Gemeinschaft nimmt ihren Verwalter auf Schadensersatz mit der Begründung in Anspruch, er habe die Beantragungsfrist für den Erhalt von Fördermitteln zur Umstellung der Wärmeversorgung in dem Objekt auf Fernwärme versäumt. Die Eigentümer kamen überein, die Umstellung der Wärmeversorgung auf Fernwärme zu betreiben. Hierzu standen als Landesförderung 1.500,00 Euro pro Objekt zur Verfügung.

Die Frist für eine entsprechende Anfrage war versäumt, die Förderung verweigert worden. Die Klage der Gemeinschaft hatte jedoch keinen Erfolg.

Vor dem Hintergrund, dass weder die Umstellung der Wärmeversorgung beschlossen wurde noch die Beantragung von Fördermitteln und auch ansonsten eine Beauftragung des Verwalters eben zur Beantragung von Fördermitteln zumindest im Rechtsstreit nicht bewiesen werden konnte, war die Klage zum Scheitern verurteilt. Dem Verwalter war mithin keine Pflichtverletzung zum Vorwurf zu machen. Der Verwalter war auch nicht verpflichtet, die Eigentümer bei der Umstellung der Heizungsanlage auf bestehende Fördermittel hinzuweisen. Der Eigentumsverwalter ist nämlich kein Finanzberater. Ihm obliegt lediglich die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums. Es geht zu weit, wenn man von dem Verwalter in diesem Rahmen auch noch verlangt, er müsse die finanziellen Angelegenheiten der Eigentümergemeinschaft oder einzelner Eigentümer dahin regeln oder im Auge haben, dass diese möglichst günstig unter Ausnutzung von Fördermitteln, Steuervorteilen

oder sonstigen rechtlichen Verhältnissen finanzielle Vorteile haben. Eine solche Tätigkeit würde im Ergebnis bereits eine Rechtsberatung darstellen, die dem Verwalter nach dem Rechtsdienstleistungsgesetz grundsätzlich nicht erlaubt ist. Aus dieser Systematik des Gesetzes geht hervor, dass auch der Verwalter gerade nicht zur Fördermittelberatung befugt ist, sondern hier bereits im Rahmen der Rechtsberatung agieren würde.

Fazit: Das Gericht hat sich hier ausdrücklich von der Gegenauffassung des LG Mönchengladbach (Beschluss v. 29.9.2006, Az.: 5 T 51/06) distanziert, das eine Haftung des Verwalters bejaht hatte, weil dieser es versäumte, die Eigentümer auf bestehende Fördermittel bei der Umstellung der Heizungsanlage auf einen anderen Energieträger hinzuweisen. Gestützt auf das schlagende Argument unerlaubter Rechtsberatung dürfte sich wohl die Auffassung des AG Oberhausen durchsetzen. Tatsächlich würden die Pflichten des Verwalters überspannt, wenn er Fördermittelberatung erbringen müsste, für die er dann auch noch haftbar gemacht werden könnte.

Wohnungseigentumsrecht

Schaden im Sondereigentum (65.1)

Haftung der Gemeinschaft nur bei Verschulden

Das Verlangen auf Beseitigung von Wasserschäden in einer Sondereigentumseinheit setzt eine schuldhafte Pflichtverletzung der Eigentümer bei Entstehung der Schäden voraus.

AG Schöneberg, Urteil v. 6.11.2012, Az.: 773 C 35/12

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin begehrte die Beschlussfassung über die Beseitigung von Wasserschäden in ihrer Wohnung durch die Gemeinschaft und auf deren Kosten. Der Beschlussantrag wurde mehrheitlich abgelehnt, der Negativbeschluss erwuchs in Bestandskraft. Nunmehr begehrt die Eigentümerin auf Grundlage der Bestimmung des § 21 Abs. 8 WEG die gerichtliche Verpflichtung der Eigentümer, die entsprechenden Maßnahmen durchzuführen. Die Klage hatte keinen Erfolg.

Auch eine isolierte Klage gerichtet auf eine richterliche Ermessensentscheidung kann auf Grundlage der Bestimmung des § 21 Abs. 8 WEG ohne gleichzeitige Anfechtung eines Negativbeschlusses erhoben werden.

Allerdings war die Klage in der Sache nicht begründet. Die Eigentümer waren im Rahmen des ihnen zustehenden Ermessensspielraums nicht gehalten, zwingend der verlangten Beseitigung der Wasserschäden in der Wohnung der Eigentümerin durch die Gemeinschaft zuzustimmen. Das Verlangen auf Beseitigung der Wasserschäden setzt nämlich eine schuldhafte Pflichtverletzung der Eigentümer bei Entstehung der Schäden voraus. Ein dahingehender Pflichtenverstoß war

aber nicht gegeben. Allein der Umstand, dass es mehrfach zu Wassereintritten in der Wohnung kam, reicht nicht aus. Ein etwaiges Verschulden der Verwaltung – das aber ebenfalls nicht vorlag – müssten sich die übrigen Eigentümer ohnehin nicht zurechnen lassen, da der Verwalter im Verhältnis zum geschädigten Eigentümer nicht als Erfüllungsgehilfe der übrigen Eigentümer bzw. der Eigentümergemeinschaft auftritt.

Fazit: Grundsätzlich haftet die Gemeinschaft nur dann bei Schäden im Sondereigentum eines Eigentümers, wenn ihr ein Verschulden zum Vorwurf gemacht werden kann. Ist etwa das gemeinschaftliche Dach undicht und kommt es so zu Schäden im Bereich des Sondereigentums eines Eigentümers, ist eine Haftung der Gemeinschaft nicht etwa aufgrund der bloßen Undichtigkeit des Daches begründet. Eine Haftung der Gemeinschaft kommt jedoch dann in Betracht, wenn beschlossene Maßnahmen zur Mangelbeseitigung nicht unternommen werden. Werden Mängel festgestellt und keine Abhilfemaßnahmen beschlossen, kann sich der geschädigte Eigentümer auf ein Verschulden der Gemeinschaft aber nur berufen, wenn er den Negativbeschluss angefochten hat.

Eigentumsentziehung (65.2)

Streit wegen der Verfahrenskosten ist vor dem WEG-Gericht auszutragen

Ein zwischen den Mitgliedern einer aus zwei Wohnungseigentümern bestehenden Wohnungseigentümergeinschaft geführter Rechtsstreit darüber, ob die Kosten einer erfolglos betriebenen Entziehungsklage (§ 18 Abs. 1 Satz 2 WEG) zu den Verwaltungskosten zählen, ist als Streitigkeit nach § 43 Nr. 1 WEG zu qualifizieren.

BGH, Urteil v. 10.10.2013, Az.: V ZR 281/12

Eigentümerwechsel (65.3)

Nichtladung eines Wohnungseigentümers führt nicht immer zur Anfechtbarkeit von Beschlüssen

Erfolgt die Ladung zur Versammlung an einen Wohnungseigentümer, der sein Wohnungseigentum an einen Sondernachfolger veräußert hat, und ist dieser bereits als Eigentümer anzusehen, ohne dass das dem Verwalter angezeigt worden ist, ist die Nichtladung des neuen Eigentümers unschädlich.

LG München I, Beschluss v. 20.2.2013, Az.: 36 T 1970/13

Fakten: Ein Wohnungseigentümer hatte seine Wohnung verkauft. Der Verwalter wurde auch vom Abschluss des entsprechenden Kaufvertrags unterrichtet. Eine Mitteilung über den später schließlich erfolgten Eigentumsübergang aufgrund Umschreibung im Grundbuch erfolgte jedoch nicht. Der Verwalter hatte daher den veräußernden Eigentümer zu der nach erfolgtem Eigentumsübergang stattfindenden Wohnungseigentümerversammlung geladen, nicht aber den neuen. Der neue Eigentümer hatte daraufhin die auf der Versammlung gefassten Beschlüsse angefochten. Er vertrat die Auffassung, da er nicht zur Eigentümerversammlung geladen worden sei, litten die dort gefassten Beschlüsse unter einem formalen Mangel.

Dem konnten sich die Richter nicht anschließen. Erfolgt nämlich die Ladung an einen Eigentümer, der sein Ei-

gentum mittlerweile an einen Sondernachfolger veräußert hat, und ist dieser bereits als Eigentümer anzusehen, ohne dass diese Veränderungen dem Verwalter angezeigt worden sind, ist die Nichtladung des neuen Eigentümers ausnahmsweise unschädlich. Es ist Sache des jeweiligen Eigentümers sicherzustellen, dass er oder sein Sondernachfolger geladen werden können.

Fazit: Der Verwalter ist nicht zur Überprüfung verpflichtet, ob und wann ein Eigentümerwechsel erfolgte. Ihm wäre Entsprechendes auch gar nicht zuzumuten, müsste er in regelmäßigen Abständen kostenpflichtig Einsicht ins Grundbuch nehmen. Teilen der veräußernde oder der neue Eigentümer dem Verwalter einen im Grundbuch vollzogenen Eigentümerwechsel nicht mit, darf der Verwalter davon ausgehen, ein solcher sei noch nicht erfolgt.

Vermietung von Sondereigentum (66.1)**Jahresabrechnung ist keine mietrechtliche Betriebskostenabrechnung**

Der vermietende Wohnungseigentümer hat keinen Schadensersatzanspruch gegen die Eigentümergemeinschaft, wenn die Jahresabrechnung nicht als mietvertragliche Betriebskostenabrechnung verwendet werden kann.

AG Erfurt, Urteil v. 14.8.2013, Az.: 5 C 51/12

Fakten: Der Eigentümer hatte die bestandskräftige Jahresabrechnung an seine Mieterin weitergeleitet. Diese hatte die Abrechnung nicht als mietrechtliche Betriebskostenabrechnung akzeptiert und keine Zahlung geleistet. Der Eigentümer hatte sodann seine Mieterin auf Zahlung in Anspruch genommen. Diese Klage war erfolglos. Der Eigentümer begehrte dann von der Gemeinschaft Ersatz für die nicht realisierbaren Nachzahlungsansprüche gegen die Mieterin. Ohne Erfolg.

Fazit: Der Eigentümer hat dafür Sorge zu tragen, dass eine rechtlich ausreichende

Betriebskostenabrechnung gegenüber den Mietern erstellt wird. Es würde zu weit gehen, der nur nach WEG zu beurteilenden Beschlussfassung über die Jahresabrechnung zwischen den Eigentümern eine dahingehende Bedeutung beizumessen, dass die Gemeinschaft für die Durchsetzbarkeit von Nebenkosten gegenüber einem Mieter des Eigentümers haften müsste. Die Hausgeldabrechnung darf eben nicht „eins zu eins“ auf die Betriebskostenabrechnung übertragen werden. Der Eigentümer hat Letztere vielmehr in eigener Verantwortung gegenüber dem Mieter zu erstellen.



Rauchen. Immer wieder Anlass für Streitigkeiten.

Rücksichtnahmegebot (66.2)**Rauchen verboten!**

Zumindest soweit die Eigentumswohnung über zwei Balkone verfügt, ist das Rauchen auf einem der beiden Balkone zu unterlassen, wenn hierdurch der darüber wohnende Wohnungseigentümer beeinträchtigt wird.

AG Frankfurt/Main, Urteil v. 2.10.2013, Az.: 33 C 1922/13

Anfechtungsklage (66.3)**Rechtsschutzbedürfnis auch bei ursprünglicher Zustimmung zum Beschlussantrag**

Ein Wohnungseigentümer verfügt auch dann über das erforderliche Rechtsschutzinteresse, wenn er Anfechtungsklage gegen einen Beschluss erhebt, der seine Rechte nicht verletzt und durch den er nicht nachteilig betroffen ist. Dies gilt grundsätzlich auch dann, wenn der anfechtende Wohnungseigentümer dem Beschlussantrag zugestimmt hatte. Ein Verzicht auf das Anfechtungsrecht ist allein hieraus nicht herzuleiten.

LG Dortmund, Urteil v. 28.2.2013, Az.: 11 S 232/12

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten vorliegend die Anlegung eines Fußwegs durch den gemeinschaftlichen Garten nebst Bepflanzungen beschlossen. Einer der Eigentümer erhob später Anfechtungsklage, weil der Beschluss wegen seines widersprüchlichen Inhalts zu unbestimmt sei. Die Klage hatte Erfolg.

Der Beschluss war zu unbestimmt. Aber die übrigen Eigentümer waren auch der Auffassung, der klagende Eigentümer habe gar kein Rechtsschutzbedürfnis, da er dem Beschlussantrag vorher zugestimmt hatte. Dem konnten allerdings die Richter nicht folgen. Die Anfechtungsbefugnis berechtigt die Eigentümer nämlich dazu, jeden Anfechtungsgrund in einem Verfahren geltend zu machen. Ein Eigentümer verliert seine Beschlussanfechtungsbefugnis allenfalls dann,

wenn er auf seine Ausübung verzichtet. Dies ist aber nicht schon deshalb der Fall, wenn er in der Versammlung selbst für den von ihm angefochtenen Beschluss gestimmt hat.

Fazit: Verwalter und Eigentümer können auch bei Zustimmung aller zu einem Beschlussantrag nicht davon ausgehen, eine Anfechtungsklage werde nicht doch erhoben. Seit Langem entspricht es gefestigter Rechtsprechung, dass das Anfechtungsrecht wegen der ursprünglichen Zustimmung zum Beschlussantrag nicht verwirkt ist. Die Anfechtungsbefugnis kann nur durch Verzicht und ferner dann erlöschen, wenn die Gültigkeit eines Beschlusses nur wegen eines Verfahrensmangels infrage gestellt wird und der klagende Eigentümer ihm in dessen Kenntnis zugestimmt hat.

Beschlusskompetenz (66.4)**Keine Änderung der dinglichen Zuordnung von Stellplätzen durch Beschluss**

Die Eigentümerversammlung kann zwar etwa durch Aufstellen einer Hausordnung Nutzungsregelungen hinsichtlich des Gemeinschaftseigentums aufstellen, sie kann jedoch nicht in das Sondereigentum einzelner Wohnungseigentümer eingreifen. Eine Änderung der dinglichen Zuordnung der Pkw-Abstellplätze betrifft jedoch den Kernbereich des Sondereigentums und ist daher der Beschlusskompetenz der Eigentümerversammlung entzogen. AG Wiesbaden, Urteil v. 6.9.2013, Az.: 92 C 2186/13

Maklerrecht

Nachweistätigkeit (67.1)

Übersendung einer Interessentenliste genügt nicht

Unverzichtbare, aber auch ausreichende Voraussetzung für einen Nachweis ist, dass der Makler dem Kunden einen möglichen Vertragspartner, der zum Vertragsabschluss bereit ist, grundsätzlich mit vollständigem Namen und Anschrift zur Kenntnis bringt und damit auf eine konkrete Vertragsangelegenheit hinweist. Die Verschaffung einer bloßen Ermittlungsmöglichkeit durch Übersendung einer so genannten Interessentenliste ist dagegen kein Nachweis im Sinne des § 652 Abs. 1 S. 1 BGB.

LG Detmold, Urteil v. 23.10.2013, Az.: 10 S 52/13

Fakten: Der Eigentümer eines Reihenhauses beauftragte die Maklerin mit der Vermittlung einer Verkaufsgelegenheit. Die Maklerin übergab ihm daraufhin eine Interessentenliste. Nach der Durchführung eines Besichtigungstermins mit einem der Interessenten seitens der Maklerin wurde das Haus verkauft. Die Maklerin begehrt nun vom Verkäufer Maklerprovision. Die Klage hatte allerdings keinen Erfolg.

Die Übersendung der Interessentenliste stellt keinen ausreichenden Nachweis dar. Ein solcher ist nur dann erbracht, wenn aufgrund der Mitteilung des Maklers an seinen Auftraggeber dieser in die Lage versetzt wird, in konkrete Verhandlungen mit dem potenziellen Vertragspartner über den von ihm angestrebten Hauptvertrag einzutreten. Zwar hatte die Maklerin dem Erwerber ein Exposé des Hauses übergeben und mit diesem auch einen Besichtigungstermin durchgeführt. Es ist jedoch nicht auf das Verhältnis der Maklerin zum Erwerber, sondern auf das Verhältnis zum Verkäufer als ihrem Auftraggeber abzustel-

len. Diesem eben hatte die Maklerin lediglich Listen mit verschiedenen Personen, die sie als Interessenten bezeichnete, übersandt. Dies genügt nicht, um eine provisionsauslösende Nachweistätigkeit der Maklerin anzunehmen.

Der Verkäufer konnte auch nicht erkennen, ob jemand tatsächlich ein Interesse am Erwerb seines Objekts hatte. Die Benennung eines konkreten Interessenten ist gerade die ureigenste Aufgabe des Nachweismaklers.

Fazit: Die Entscheidung ist folgerichtig. Beauftragt der Verkäufer den Makler mit dem Nachweis einer Verkaufsgelegenheit, hat es der Makler denkbar einfach. Er muss dem Verkäufer lediglich Namen und Anschrift des potenziellen Erwerbers mitteilen. Wird dann einigermassen zeitnah ein Kaufvertrag geschlossen, hat der Makler Anspruch auf seine Provision – selbst wenn er mit dem Erwerber keinen Besichtigungstermin durchgeführt hat. Benennt der Makler allerdings eine Vielzahl möglicher Interessenten, kann dies letztlich nicht ausreichen.

Mietrecht

Gewerbemietrecht (67.2)

Rechtsmangel als Mietmangel nur bei unanfechtbarem Nutzungsverbot

Allein die anlässlich einer Anhörung gemäß § 28 VwVfG erfolgte Mitteilung der Behörde an den Mieter, dass die beantragte Nutzungsänderung nicht genehmigungsfähig sei, vermag einen Mangel des Mietobjektes im Sinne des § 536 BGB nicht zu begründen und damit auch eine außerordentliche Kündigung nach § 543 BGB nicht zu rechtfertigen; dem Mieter ist es grundsätzlich zuzumuten, eine Bescheidung seines Nutzungsänderungsantrages abzuwarten.

BGH, Urteil v. 20.1.2013, Az. XII ZR 77/12

Fakten: Die Parteien streiten um Mietzahlungen und um die Wirksamkeit der fristlosen Kündigung des Geschäftsraummieters. Nach dem Mietvertrag ist der Mieter berechtigt, das Mietobjekt als Einzelhandelsgeschäft zu nutzen, der Vermieter steht vertraglich dafür ein, dass alle Genehmigungen vorliegen, die zum Betrieb eines Lebensmittelmarktes/-discountmarktes erforderlich sind. Der Mietschlichter will ein Bettenfachgeschäft in den Räumen betreiben und fordert vom Vermieter die Vorlage der entsprechenden behördlichen Genehmigungen. Der Landkreis teilte mit einem als „Anhörung gemäß § 28 VwVfG“ bezeichneten Schreiben mit, dass der Antrag nicht genehmigungsfähig sei. Nachdem die Mieterin den Vermieter mehrfach aufgefordert hatte, die erforderliche Genehmigung einzuholen, kündigte sie das Mietverhältnis außerordentlich und stellte ihre Mietzahlung ab Oktober ein. Am 5. Oktober erteilte der Landkreis die Baugenehmigung für die beantragte Nutzungsänderung. Das Landgericht hatte

der Klage des Vermieters auf Zahlung der Bruttomiete stattgegeben. Auch der BGH gibt dem Vermieter Recht. Der Mieter konnte mangels Mietmangels nicht außerordentlich kündigen. Da seitens der Behörde kein unanfechtbares Nutzungsverbot erteilt worden war, lag ein Rechtsmangel nicht vor. Die Verzögerung aufgrund des vom Mieter initiierten Genehmigungsverfahrens stellt keinen Mietmangel dar.

Fazit: Gemäß § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 BGB liegt ein wichtiger, zur außerordentlichen Kündigung berechtigender Grund vor, wenn dem Mieter der vertragsgemäße Gebrauch der Mietsache nicht gewährt wird. Auch Rechtsmängel in Form behördlicher Gebrauchshindernisse können die Gebrauchstauglichkeit der Mietsache einschränken und zwar, soweit sie auf der konkreten Beschaffenheit der Mietsache beruhen und nicht in Umständen des Mieters begründet sind. Die irreführende Formulierung der Behörde, der Antrag sei „nicht genehmigungsfähig“ schützt den Gewerbemietler jedoch nicht!

Mischmietverhältnis (68.1)**Geschäftsraummiete bei Vermietung von Wohnung mit Praxis?**

Bei der gemischten Nutzung eines Mietverhältnisses ist das Mietverhältnis insgesamt dem Mietrecht zuzuordnen, welches nach dem Vertragszweck den Schwerpunkt der Nutzung ausmachen soll. Sollen die gemieteten Räume dazu genutzt werden, den Lebensunterhalt zu erwirtschaften, überwiegt in der Regel der gewerbliche oder freiberufliche Nutzungszweck.

KG Berlin, Urteil v. 12.8.2013, Az. 8 U 3/13

Fakten: Nach dem Mietvertrag über ein Einfamilienhaus werden die Räume im Erdgeschoss für eine Hypnosepraxis genutzt. Der Vermieter erklärte schriftlich die Kündigung des Mietvertrages wegen Eigenbedarfs und erhob dann Räumungsklage. Diese wurde erstinstanzlich mit der Begründung abgewiesen, es sei von einem Wohnraummietverhältnis auszugehen. Das Kammergericht gibt dem Vermieter Recht und geht von einem Geschäftsraummietverhältnis aus. Ein Mischmietverhältnis unterliegt entweder insgesamt dem Wohnraummietrecht oder dem Gewerberaummietrecht, je nachdem, welcher Vertragszweck nach dem Parteiwillen bei Vertragsschluss überwiegt. Auf ein tatsächlich vom Vertragszweck abweichendes Nutzungsverhalten kommt es nicht an. Im Vertrag sind hier keine Erklärungen enthalten, ob Gewerbe- oder Wohnraummietrecht gelten soll. In der Anlage steht: „Die Mieter nutzen die Räume im Erdgeschoss für ihre freiberufliche Tätigkeit im Rahmen einer Hypnosepraxis.“ Die Vereinbarung einer Kautions dreifacher Höhe der Nettokaltmiete spricht nicht für ein Wohnraummietverhältnis, da Kautions auch in Gewerberaummietverhältnissen verbreitet mit drei Nettokaltmieten bemessen werden. Auch die

hier im Wohnraummietverhältnis zulässige Kleinreparaturklausel ist Klauseln in Gewerberaummietverträgen vergleichbar. Auch das Kündigungsschreiben lässt nicht den Schluss zu, dass die Parteien bei Vertragsschluss von einer überwiegenden Wohnnutzung ausgingen. Entscheidend ist, dass die Mieter nach dem Vertragszweck mit dem Betreiben der Praxis in einem Teil der Mieträume ihren Lebensunterhalt bestreiten wollten und somit vom Überwiegen der Nutzung zu Geschäftsraumzwecken auszugehen ist.

Fazit: Ob nach dem Vertragszweck überwiegend Wohnraummiete oder eine andere Nutzungsart anzunehmen ist, erfordert nach der ständigen Rechtsprechung des BGH die Würdigung aller Umstände des Einzelfalles. Auch die auf die verschiedenen Nutzungsarten entfallenden Flächen und deren Mietwerte sind zu berücksichtigen, soweit sich nicht bereits aus anderen Gründen ein Übergewicht eines bestimmten Gebrauchszwecks ergibt. Wird ein Einfamilienhaus einem Rechtsanwalt zur Nutzung als Kanzlei und zugleich als Wohnung überlassen, so ist im Allgemeinen anzunehmen, dass die Vermietung in erster Linie zu freiberuflichen Zwecken vorgenommen wird.

Untervermietung (68.2)**Anspruch auf Räumung, wenn Mieter gegen Untermieter klagt?**

Zu den Pflichten des Mieters nach Widerruf der Untermiet-erlaubnis. BGH, Urteil v. 4.12.2013, Az. VIII ZR 5/13

Fakten: Im Mietvertrag war geregelt: „Eine Untervermietung bis zu zwei Personen ist gestattet. Sie kann widerrufen werden. Bei Aufgabe der Wohnung sind die Untermieter zum gleichen Zeitpunkt zu entfernen.“ Ab Oktober 2002 überließ der Mieter die Wohnung Untermietern. Sie wurde verkauft. Der Erwerber widerrief die Untervermietungs-erlaubnis. Der Mieter klagte gegen seinen Untermieter auf Räumung und schloss mit diesem einen Räumungsvergleich. Der Vermieter erklärte dem Mieter die fristlose Kündigung wegen unerlaubter Untervermietung und verklagte ihn auf Räumung. Der BGH erklärt die Kündigung für unwirksam. Der Mieter durfte aufgrund der widerrufenen Untervermietungs-erlaub-

nis zunächst die Wohnung untervermieten. Nach dem Mietvertrag kann der Vermieter die Erlaubnis widerrufen, wenn seitens des Mieters kein berechtigtes Interesse an der Untervermietung (mehr) besteht. Der Mieter hatte alle erforderlichen Schritte unternommen, um eine Beendigung des Untermietverhältnisses und einen Auszug der Untermieter herbeizuführen.

Fazit: Bei unberechtigter Untervermietung kann der Vermieter fristlos kündigen. Nachdem der Vermieter die Erlaubnis widerrief, tat der Mieter alles, damit der Untermieter die Wohnung räumt. Der Vermieter kann dem Mieter die Verzögerung der hier im Klageweg erzwungenen Räumung nicht anlasten.

Mietspiegel (68.3)**Substanziierter Angriff auf qualifizierten Mietspiegel**

Zu den Anforderungen an das Vorliegen eines qualifizierten Mietspiegels. BGH, Urteil v. 6.11.2013, Az. VIII ZR 346/12

Fakten: Der Vermieter forderte den Mieter auf, einer Erhöhung der Nettokaltmiete von monatlich 413,17 um 52,26 auf 465,43 €, also von 4,34 €/qm auf 4,89/qm zuzustimmen. Der Mieter stimmte nicht zu. Der Vermieter hatte gegen den Mietspiegel eingewendet, die Einordnung der Wohngebiete beruhe auf einer willkürlichen Einteilung einzelner Straßen und Gebiete in die drei Wohnlagen

„einfach“, „mittel“ und „gut“. Damit werde für die betroffenen Wohnungen eine Vergleichbarkeit mit Wohnungen in anderen Stadtgebieten behauptet, welche weder nach Bauweise, Infrastruktur und tatsächlichem Mietniveau der Realität entsprächen. Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Der hatte das Mieterhöhungsverlangen mit sechs Vergleichswohnungen formell ordnungsgemäß be-

gründet und zusätzlich die im Berliner Mietspiegel 2009 vorgesehenen Angaben zur Wohnung mitgeteilt. Erfüllt der Mietspiegel die Tatbestandsmerkmale des § 558d Abs. 1 BGB unstreitig, offenkundig oder nachweislich, vermutet das Gesetz, dass die in diesem qualifizierten Mietspiegel bezeichneten Entgelte die ortsübliche Vergleichsmiete wiedergeben. Die Stadt Berlin hat lediglich die im Mietspiegel getroffenen Aussagen als zutreffend anerkannt. Damit liegt kein Beweis dafür vor, dass der Mietspiegel tatsächlich unter Beachtung allgemein anerkannter wissenschaftlicher Methoden erstellt wurde. Der Vermieter hatte den Mietspiegel auch substantiiert angegriffen. Der Mietspiegel

hätte ohne Durchführung einer Beweisaufnahme nicht als qualifiziert im Sinne des § 558d BGB bewertet werden dürfen. Das Gericht hätte die ortsübliche Vergleichsmiete nicht allein unter Heranziehung der einem qualifizierten Mietspiegel zugeschriebenen Vermutungswirkung feststellen dürfen.

Fazit: Interessant ist, dass hier ein Vermieter die gesetzlich vermutete Richtigkeit des Mietspiegels angreift. Ein Mietspiegel ist „qualifiziert“, wenn er die Voraussetzungen des § 558d Abs. 1 BGB erfüllt. Von einem qualifizierten Mietspiegel vermutet das Gesetz, dass seine Angaben richtig sind. Die Erstellung des qualifizierten Mietspiegels ist zu dokumentieren.

Verjährung Ersatzansprüche (69.1)

Kein Verjährungsbeginn ohne Kenntnis von der Rückgabe der Mietsache

Für die Frage der Verjährung von Ersatzansprüchen des Vermieters setzt die Rückerlangung der Mietsache außer der Übertragung des Besitzes an der Wohnung vom Mieter an den Vermieter die Kenntnis des Vermieters von der Besitzaufgabe voraus. BGH, Urteil v. 23.10.2013, Az. VIII ZR 402/12

Fakten: Der Vermieter klagt gegen den Mieter auf Schadensersatz aus einem beendeten Wohnraummietverhältnis. Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Die Verjährungsfrist für die Ersatzansprüche des Vermieters wegen Verschlechterungen der Mietsache beginnt zu dem Zeitpunkt, zu dem er die Mietsache zurückerhält. Der Vermieter muss davon Kenntnis erlangen. Der Mieter hat den Besitz durch Rückgabe der Wohnungsschlüssel an die Hauswartin aufzugeben.

Der Vermieter musste sich die Kenntnis der Hauswartin von der Rückgabe der Schlüssel nur dann zurechnen lassen, wenn die Hauswartin hier zur Rücknahme der Wohnungsschlüssel bevollmächtigt war.

Fazit: Der Mieter muss die Mietsache vollständig zurückergeben, den Besitz aufgeben. Dies erfolgt meist durch Schlüsselerückgabe. Der BGH stellt fest, dass der Vermieter Kenntnis von der Besitzaufgabe haben muss, damit die Verjährung zu laufen beginnt.



Befristung eines Mietvertrags ist nur ausnahmsweise zulässig.

Unwirksame Befristung (69.2)

Kündigungsausschluss bei unwirksamer Befristung

Zur ergänzenden Vertragsauslegung im Falle der Unwirksamkeit einer Befristung des Mietvertrags.

BGH, Urteil v. 10.7.2013, Az. VIII ZR 388/12

Fakten: Die Parteien vereinbarten individualvertraglich: „Das Mietverhältnis ist auf Verlangen des Mieters auf bestimmte Zeit abgeschlossen. Es beginnt am 1.11.2004 und endet am 31.10.2011, wenn es nicht verlängert wird mit 2 x 3-jähriger Verlängerungsoption.“ Mit Schreiben vom 28.2.2011 kündigte der Vermieter wegen Eigenbedarfs. Der BGH gab dem Mieter Recht. Die Befristung ist unwirksam, da die Voraussetzungen des § 575 Abs. 1 Satz 1 BGB nicht erfüllt sind, der Vermieter die Räume weder für sich oder seine Familie nutzen noch durch Baumaßnahmen wesentlich verändern wollte. Der Vertrag gilt daher als auf unbestimmte Zeit geschlossen.

Hier war eine beiderseitige langfristige Bindung bezweckt. Mit dem Wunsch des Mieters nach einer Vertragsbindung für sieben Jahre mit einer zweimaligen Verlängerungsmöglichkeit um jeweils drei Jahre hat sich der Vermieter durch die Aufnahme

der Befristung in den Mietvertrag einverstanden erklärt. Im vorliegenden Fall ist davon auszugehen, dass an Stelle der unwirksamen Befristung ein beiderseitiger Kündigungsverzicht eintritt, so dass eine Kündigung frühestens zum Ablauf der vereinbarten Mietzeit möglich ist.

Fazit: Die Befristung eines Mietvertrags über Wohnraum ist gemäß § 575 Abs. 1 Satz 1 BGB nur zulässig, wenn der Vermieter die Räume nach Ablauf der Mietzeit als Wohnraum für sich oder seine Familien- oder Haushaltsangehörigen nutzen will oder die Absicht hat, die Räume zu beseitigen oder so wesentlich zu verändern oder instand zu setzen, dass die Maßnahmen durch eine Fortsetzung des Mietverhältnisses erheblich erschwert würden. Diese gesetzliche Regelung bezweckt, den Missbrauch zur Umgehung der dem Mieterschutz dienenden Kündigungs- und Mieterhöhungsvorschriften auszuschließen.

Mein Klassiker

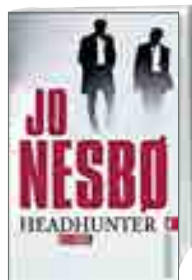


Richard-Emanuel Goldhahn,
Geschäftsführer Cobalt
Deutschland GmbH

Headhunter

Buch von Jo Nesbø

Eigentlich kann ich mich für skandinavische Thriller- und Krimikultur nicht begeistern. Die Welt ist auch ohne Furcht einflößende und gewaltverzerrte Phantasien teilweise befremdend genug. Beim Buch „Headhunter“ des überaus erfolgreichen Norwegers Jo Nesbø reizte



„Headhunter‘ ist ein faszinierender Lesestoff, abgründig und fesselnd zugleich, kurzweilig und stellenweise amüsant. Leider liefert der Beruf des Headhunters tatsächlich nur den Rahmen der Handlung. Dennoch: Das Buch ist überaus empfehlenswert.“

mich vor allem der Titel. Wenn man selbst in dem mythenbeladenen Metier der Personalberatung arbeitet, ist alles, was von außen den Blick auf die Branche richtet, per se interessant.

Roger Brown ist Headhunter und einer der Besten. Weil er ausgezeichnet über den Terminplan seiner Kandidaten informiert ist, nutzt er die Zeit, um diese um ihre wertvollen Kunstwerke zu erleichtern. Ein Zweitjob, den er dringend braucht, denn seinen Lebensstil könnte er von der Arbeit als Personalberater allein nicht finanzieren. Als ihm seine Frau Diana einen neuen Kandidaten vorstellt, der ganz nebenbei auch noch ein

kostbares Gemälde sein Eigentum nennt, ist sein Ehrgeiz geweckt. Doch plötzlich wird er vom Jäger zum Gejagten und erst viel zu spät merkt er, wer eigentlich wen betrug.

Die Anzahl der Protagonisten in diesem überaus spannenden, von vielen unvorhersehbaren Wendungen geprägten Krimi ist angenehm überschaubar. Die knapp 300 Seiten lesen sich schnell, und ich kenne niemanden, der dieses Buch gelangweilt zur Seite gelegt hat. Bis zum Schluss halten sich der Spannungsbogen und

die Frage, wer eigentlich böse und wer gut ist. Das Ende ist unerwartet und einleuchtend zugleich.

Sicherlich sind die Protagonisten an einigen Stellen überzeichnet und manche Situationen wirken unrealistisch oder absurd, dem Lesevergnügen aber tut dies keinen Abbruch. „Headhunter“ ist ein faszinierender Lesestoff, abgründig und fesselnd zugleich, kurzweilig und stellenweise sehr amüsant. Leider liefert der Beruf des Headhunters tatsächlich nur den Rahmen der Handlung. Dennoch: Das Buch ist überaus empfehlenswert!

Jo Nesbø, Ullstein Taschenbuch 2011, 320 S., ISBN: 978-3548283883, 9,99 Euro

Neue Bücher

Das 1 x 1 der Immobilienbewertung

Das Buch führt den Leser durch die Grundlagen der Marktwertermittlung. Die unterschiedlichen Wertermittlungsbegriffe und die gesetzlichen Grundlagen werden dargestellt. Auch Themen des Sachverständigenwesens werden behandelt. 100 Beispiele aus der Praxis dienen zur Veranschaulichung. Zusätzlich stehen dem Leser Online-Arbeitshilfen zur Verfügung.



Sprengnetter/Kierig, Sprengnetter Verlag, 2013, 328 S., ISBN 978-3-937513-47-8, 59 Euro

Energetische Sanierung

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) hat sein „Kompendium Energetische Sanierung“ überarbeitet und in einer zweiten Auflage veröffentlicht. Das Handbuch soll Immobilienverwaltern und Wohnungseigentümern praktische Tipps für die energetische Sanierung ihrer Gebäude geben.



Kostenlos erhältlich über die Geschäftsstelle des DDIV. Telefon: 030/3009679-0 oder email: bestellung@ddiv.de

Praxis des Wohnungseigentums

Die neue Auflage des Buchs „Praxis des Wohnungseigentums“ enthält aktuelle richterliche Entscheidungen und berücksichtigt neue Gesetzesänderungen. Das Buch enthält wichtige Informationen zum Wohnungseigentumsrecht, von Erwerb und Veräußerung über Vermietung, Verwaltung, Versicherung und Steuerrecht bis hin zu Dauerwohnrecht und Dauernutzungsrecht.



Bärmann/Seuß, Verlag C.H. Beck, 6. Auflage 2013, 1.282 S., ISBN 978-3-406-65157-1, 135 Euro

G-REITs, the future for indirect real estate investments in Germany

G-REITs könnten die Gewinner der AIFM-Auswirkungen für andere indirekte Immobilienanlagen sein: Offene Immobilienfonds erfahren aktuell die größte Krise seit ihrem Bestehen und müssen große regulatorische Eingriffe verkräften. Ähnlich verhält es sich bei Immobilien-Spezialfonds und Geschlossenen Immobilienfonds. In dem Buch "G-REITs – the future for indirect real estate investments in Germany" werden REIT-Märkte in Europa und den USA miteinander verglichen. Auch der deutsche REIT-Markt wird unter die Lupe genommen und es wird analysiert, warum G-REITs hierzulande noch nicht die Bedeutung haben wie in anderen Ländern und welche Potenziale es gibt. Dabei wird auch ganz allgemein auf andere Formen der indirekten Immobilienanlage eingegangen.

Frank Schaich, Verlag Rudolf Müller 2013, 120 S., ISBN 978-3-89984-324-8, 25 Euro



Immobilienmakler – Vermittler zwischen Angebot und Nachfrage

Der Maklerberuf ist im Wandel. Das spiegeln auch die seit Jahren steigenden Teilnehmerzahlen bei Akademien und Weiterbildungseinrichtungen wider. Das Buch „Immobilienmakler – Vermittler zwischen Angebot und Nachfrage“ soll sowohl den gestandenen Profi als auch den Neueinsteiger motivieren, im Beruf andere Wege zu gehen. Das Buch vermittelt in einem eigenen Konzept die Methoden und Techniken des Maklergeschäfts, die schließlich dazu führen, dass der Kunde eine positive Entscheidung trifft – vom Erfolg versprechenden Telefonieren bis zur Werbestrategie, von der Wahl der richtigen Weiterbildung bis hin zum Networking in der Immobilienbranche.

Evelyn-Nicole Lefèvre-Sandt, Grabener Verlag, 3. Auflage 2014, 160 S., ISBN 978-3-925573-576, 26,40 Euro



Aus unserem Haus

Schnelleinstieg Immobilienbewirtschaftung

Das Buch „Schnelleinstieg Immobilienbewirtschaftung“ hat die alltägliche Praxis in der Immobilienwirtschaft zum Thema – vom Mietvertrag über Betriebskosten bis hin zum Wertemanagement und zum Umgang mit Leerstand. Aufgegriffen werden auch interne Möglichkeiten, den Wert einer Immobilie zu berechnen. Besonders im Fokus stehen dabei die Darstellung, Analyse und Ausnutzung einer Immobilie. Ziel ist es, einen Einstieg in das „Generalunternehmen Immobilienwirtschaft“ zu vermitteln. Dabei wird sowohl wirtschaftlichen als auch rechtlichen Aspekten des Tagesgeschäfts Rechnung getragen. Zahlreiche Beispielklauseln und Checklisten, zum Beispiel für Fremdvergaben oder für Schreiben an Mieter, runden das Buch ab.

Michaela Hellerforth, Haufe-Lexware, 1. Auflage 2014, 307 S., ISBN 978-3-648-04452-0, 29,95 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

Gabriele Bobka
Bettina Gehbauer-Schumacher
Richard Haimann
Alexander Heintze
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Ruth Vierbuchen
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienvirtschaft.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 „BauMesse NRW“ bis „Wohnungseigentumsrecht kompakt“

	Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter/Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	Tagung - Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen: Mehr als ein BHKW	18.3.2014 Wuppertal	300 Euro	Technische Akademie Wuppertal e.V., Telefon 0202 7495-251, www.taw.de
	Konferenzmesse Energy Storage 2014	25.-27. 3.2014 Düsseldorf	ab 100 Euro (Tageskarte)	DüsseldorfCongress Veranstaltungsgesellschaft mbH, Telefon 0211 45608467, www.worldenergystorage.com
	BIIS-Fachtagung Fondsabwicklung	26.3.2014 Frankfurt am Main	150 Euro	BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen, Telefon 069 2980-2980, www.biis.info
	13. Weimarer Baurechtstage – Termin und Kostensicherheit im Bauverlauf, aktuelle Rechtsentwicklungen (Bau- und Bauträger- sowie Architekten- und Ingenieurrecht).	27.-28.3.2014 Weimar	495 Euro	ESWiD Evangelischer Bundesverband für Immobilienwesen in Wissenschaft und Praxis e.V., Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de
	1. Hamburger Energietage 2014 - Messe und Fachkongress	28.-29.3.2014 Hamburg	12 Euro	Energiekongress & Messe GmbH, Telefon 040 87881409, www.hamburger-energietage.com
	BauMesse NRW	28.-30.3.2014 Dortmund	8 Euro	eco-System GmbH International, Telefon 05973 96441, www.baumessenrw.de
TOP-TERMIN	Light+Building 2014 – Weltgrößte Messe für Licht und Gebäudetechnik	30.3-4.4.2014 Frankfurt am Main	ab 15 Euro im Vorverkauf	Messe Frankfurt GmbH, Telefon 069 7575-0, http://light-building.messefrankfurt.com
	8th IPD Central and Eastern Europe Conference 2014	3.4.2014 Prag	450*/525** Euro	IPD Investment Property Databank GmbH, Telefon 069 1338-5999, www.ipd.com/germany
	Energy auf der Hannover Messe 2014	7.-11.4.2014 Hannover	35 Euro/Tag	Deutsche Messe, Telefon 0511 89-37777, www.hannovermesse.de
TOP-TERMIN	19. IIR Immobilienstandort Hamburg	8.-9.4.2014 Hamburg	2.149 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3539, www.iir.de/hamburg2014
	10. RICS-Focus 2014	10.4.2014 Berlin	250*/350** Euro	RICS Deutschland, Telefon 069 6500-7517, www.rics.org/deutschland
	Seminare und Schulungen			
	Energiemanagement im FM	19.-20.3.2014 Frankfurt am Main	1.895 Euro	Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 2719-10, www.management-forum.de/energiemanagement
	Projekt- und Facility Management	25.3.2014 München	175 Euro	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, www.ifbau.de
	Besteuerung von Immobilieninvestments	27.3.2014 Frankfurt am Main	1.849 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3433, www.euroforum.de/immobilienbesteuerung
	Studentisches Wohnen 2014	27.3.2014 Berlin	450*/540** Euro	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-14, www.bba-campus.de
	Buchführung für die Immobilienwirtschaft	28.-29.3.2014 München	335,29 Euro	gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879, www.gtw.de/bk
	Nachhaltigkeit im Lebenszyklus einer Immobilie	7.4.2014 Berlin	290 Euro	Bauakademie, Telefon 030 5499-7510, www.bauakademie.de
	Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum	7.4.2014 Berlin	520 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de/immobilien
	BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft	7.-8.4.2014 Frankfurt am Main	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de/immobilien
	PowerHaus-Seminar „Grundlagen und Stammdaten“	8.4.2014 Stuttgart	379 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate
	Wohnungseigentumsrecht kompakt – Ein Überblick für Praktiker	9.-10.4.2014 Nürnberg	410*/490** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 07031 866107-0, www.vhw.de
	Wirtschaftlichkeit und Rendite im Immobilienmanagement	10.-11.4.2014 Stuttgart	940 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de/immobilien

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A		Immowelt	40, 62
Aareal Bank	28	Immowert	26
Aengevelt	20	Independent Research	28
Aigner Immobilien	20	ING Commercial Banking	16
Aldi	38	Instagram	48
Anteon Immobilien	19	IPH Handelsimmobilien GmbH	38
Aurelis Real Estate	35	IVG Immobilien AG	39
		Jones Lang LaSalle (JLL)	12, 14, 19, 29, 34, 39
B		Justus Grosse	20
Bayerische Hausbau	14	K/L	
BBE Handelsberatung	38	Kapitalfreunde GmbH	51
BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)	34, 39	KGAL Capital	14
Bum Immobilien	20	KLP Immobilienbewertung	16
Buwog	12	KPMG	16
		KSK Immobilien	20
C		KWG	14
Canada Pension Plan Investment Board	12	LaSalle Investment Management	28
CB Richard Ellis	8, 19, 34, 38	LBBW Immobilien GmbH	53
Cobalt Deutschland GmbH	70	Linked-In	62
Colliers	19	Lone Star	28
Colliers International Deutschland Holding	22	Lührmann Deutschland	74
Colliers PropertyPartners Holding	22	M/N	
Commerz Real AG	9	Madison Real Estate	11
Conject AG	56	MEC METRO-ECE Centerma- nagement	39
Corealcredit	28	NAI apollo valuation & research GmbH	16
CVO Group	42		
		O/P	
D		OnOffice	24
Deichmann	38	OptimHome Immobilien GmbH	74
Deka Immobilien	35	Paramount Group	14
DekaBank	34	Patrizia France	14
Dekra	20	Patrizia Immobilien AG	9, 53
Deutsche Bank	12, 32, 53	pit - cup GmbH	57
Deutsche Immobilien AG	34	Planet Home AG	14
Deutsche Mikroinvest	51	Prelios Deutschland	12, 34
Deutschen Annington Immobilien Gruppe (DAIG)	53		
dm-Drogeriemarkt	38	R	
DSK Stadt- und Grundstücks- entwicklungsgesellschaft	14	RAG Montan Immobilien	20
		Real	39
E		Real Estate Stuttgart Chartered Surveyors GmbH	52
ECE	14	Real I.S.	51
Edeka	38	Reed Midem	32
Ellwanger & Geiger	19	Remax	21 ff.
Engel & Völkers	21 ff.	Rewe	38
Equinet	29	Robert Bosch GmbH	56
eTask GmbH	56	Robert C. Spies	21
Euref AG	14	Rödl & Partner	20
Eurohypo	28	Rossmann	38
		RWE	44
F/G		S	
Facebook	48	Savills Deutschland	34, 39
Fitch	28	Schneider & Prell	20
Fortress	52	Schwarz-Gruppe	39
Gagfah	52	Scribd	48
GBG	14	Siemens AG	46
GBW	53	SlideShare	48
GDF Suez	32	Solaria SE	12
GLS Bank	26	Stadium Group	12
Google	73	Stephan-Immobilien	22
Görs Communications	48	Südewo	53
Grossmann & Berger GmbH	19, 74		
GRR Real Estate Management GmbH	9, 38	T/U	
		Takko	38
H		TLG Immobilien	35
Hahn-Gruppe	38	TÜV SÜD	57
Hamborner Reit	35	Twitter	48
Hannover Leasing	14	Unibail-Rodamco	12
Hans Schütt Immobilien	20	Union Investment Real Estate GmbH	16, 42
Helaba	29		
Holmevale	9	V/W/X	
HSH Nordbank	35	Valad Europe	15
Hypo Real Estate (HRE)	28	vdp Research GmbH	16
Hypzert	16	vine	48
		Volksbank Bühl	50
I/J		Warburg Research	28
IC Immobilien Holding AG	14	Xing	24, 48, 62
Immobilenscout24	10, 24		
Immofinanz AG	12, 14		

Vorschau auf...

... April 2014



Es gibt 17 Milliarden Euro aus Strukturmitteln.

EU-Strukturfonds

Gelder für Städte und Unternehmen

In der aktuellen EU-Förderperiode unterstützen Fonds die EU-2020-Strategie für intelligentes und nachhaltiges Wachstum. Auch die Immobilienbranche hat Anspruch auf Fondsgelder. So können sie abgerufen werden.

Fernabsatz: Widerruf von Maklerverträgen

Wie kann man ihn vermeiden?

Ab dem 13.6.2014 gelten umfassende Neuregelungen im Verbraucherrecht, die sich auch auf das Maklerrecht auswirken: Im Internet sowie per Email, Telefon oder Brief geschlossene Maklerverträge können durch den Verbraucher widerrufen werden. Und jetzt?

Die April-Ausgabe erscheint am Dienstag, den 1. April 2014, Anzeigenschluss ist der 10. März 2014.

... Mai 2014

Digital Real Estate

Google wird Haustechniker

Nach der Übernahme des Rauchmelderherstellers Nest drängt Google plötzlich in jedes Zimmer. Über Chancen und Gefahren vernetzten Wohnens.



Wie kooperieren Haustechnikunternehmen und Internetfirmen? Heimische Messedienstleister: Wie treten sie dieser Herausforderung entgegen? Die Bedeutung des Coups für den deutschen Markt.

Die Mai-Ausgabe erscheint am Freitag, den 28. April 2014, Anzeigenschluss ist der 31. 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 ...

... Makler



Andreas Rehberg
ist Sprecher der Geschäftsführung der Grossmann & Berger GmbH in Hamburg sowie Sprecher von German Property Partners.



Achim Weitkamp
ist geschäftsführender Gesellschafter von Lührmann Düsseldorf und Lührmann Deutschland.



Joachim Wittstruck
ist Geschäftsführer der Optim-Home Immobilien GmbH in Frankfurt am Main.

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

Rehberg: Mit einer Stunde Sport – Boxen – verdiene ich mir eine Tafel Schokolade.

Weitkamp: Mallorquinischen Rotwein. Der Obac 2007 von der Bodega Binigrau ist richtig schön vollmundig.

Wittstruck: Coca-Cola und Zigaretten. Nein im Ernst: Meine Ehefrau oder unser Europamanager Jean Philippe Petot haben eine langen Liste.

schen Bank AG natürlich mit Jürgen Schneider. Auch mit Bonnano Pisano, dem Erbauer des Schiefen Turms von Pisa: Warum bloß hat er den Geologen eingespart?

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Rehberg: Alles ist möglich: vom Bistro über McDonalds bis zum Tarantella.

Weitkamp: Im Maruyasi, dem Sushi-Restaurant im Düsseldorfer Carsch-Haus. Tolle Gerichte für einen Vegetarier!

Wittstruck: Gerne dort, wo viele unterschiedliche Menschen anzutreffen sind: Würstchenbude oder Café. In Wahrheit leider viel zu oft im Büro oder Auto.

? Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Rehberg: Play hard but fair.

Weitkamp: Respekt und Professionalität: Der Kuchen ist groß genug für alle.

Wittstruck: Ehrlichkeit. Und bessere Kundenkommunikation, sowohl persönlich als auch über vielfältige neue Kanäle.

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

Rehberg: Definitiv mit Donald Trump. Die Dimensionen, in denen er denkt und plant, finde ich äußerst spannend.

Weitkamp: Mit Kurt Zech: 1. Die Immobilienwelt habe ich bei Zech Projektbau kennengelernt. 2. Mit dem Kö-Bogen hat er visionären Weitblick bewiesen.

Wittstruck: Als Ehemaliger der Deut-

Statement zum Stereotyp: „Wer bestellt, bezahlt: Ich habe mit dem Bestellerprinzip bei Makleraufträgen kein Problem.“

Rehberg: Auftragslage und Objektqualität sind teilweise so unterschiedlich zu bewerten, dass sich dieser Satz nicht auf alle Immobilien anwenden lässt.

Weitkamp: Das ist nicht das dringlichste Thema. Ausbildungsstandards und ein einheitliches Studien-Curriculum für den Maklerberuf sind viel wichtiger.

Wittstruck: Pragmatismus aus meiner Heimat, dem Schwarzwald: Wir erbringen gute Dienstleistungen. Letztendlich ist es egal, wer das Honorar dafür bezahlt. ←|



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.

”

Jeder zufriedene Kunde ist eine Empfehlung – die Basis für Vermarktungs- und Akquise-Erfolge von DAHLER & COMPANY.

Annekathrin Bethke

(Geschäftsführerin DAHLER & COMPANY Franchise GmbH & Co. KG)

IMMOBILIEN
SCOUT24

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

VIA – Vermarktung, Image und Akquise clever kombiniert!

Entscheiden auch Sie sich für das VIA-Erfolgsprinzip und profitieren Sie unter anderem von Kontakten zu über 2,5 Millionen Eigentümern.



www.immobilienscout24.de/via