www.haufe.de/immobilien

06
2014

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

WOHNUNGSEIGENTUM Kaufen oder mieten? Eine exklusive Studie

KOLUMNE EIKE BECKER Von Sandburgen und Vorurteilen

ENERGETISCHE SANIERUNG Das Investor-Mieter-Dilemma auflösen

INTERNETRIESE WIRD RAUCHMELDER

So wehren sich die Messdienstleister

Mat.-Nr. 06228-5171

HAUFE.

Die goldrichtige Entscheidung: Heizungsmodernisierung.

Zukunftssichere Heizsysteme für fast jede Anforderung: Von Gas-Geräten über Wärmepumpen bis zu solaren Großanlagen für bis zu 300 Wohneinheiten.

Die richtige Mischung aus Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit und Betriebssicherheit macht Ihre Heizungsmodernisierung zu einer Erfolgsgeschichte! Mit Junkers Wärmelösungen erfüllen Sie alle gesetzlichen Vorgaben, machen Ihre Objekte zukunftssicher, reduzieren die Betriebskosten und vermeiden Leerstände.
Infos unter: **www.junkers.com** oder **Telefon: 01806/337 333***

Wärme fürs Leben

JUNKERS
Bosch Gruppe

*Dt. Festnetzpreis 0,20 €/Gespräch, nat. Mobilfunknetze max. 0,60 €/Gespräch

Editorial

„Mehr Struktur, mehr Farbe, mehr Grafiken, mehr Information auf einen Blick – wir haben unser Heft ganz neu gestaltet. Und meinen, wir haben sie gefunden: die Idealmischung aus Fakten, Meinung, Hintergrund."

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

vor Ihnen liegt die neue „Immobilienwirtschaft". Sie sieht völlig verändert aus. Die Zeitschrift umzugestalten war kein Selbstzweck. Ziel ist es, Ihnen das Auffinden der interessanten Themen zu erleichtern. Deshalb haben wir das Heft klarer strukturiert und dabei auch vom Layout her verändert. Es ist farbiger geworden. Infografiken werden zum prägenden Element. Auf allen Meldungsseiten. Und vorne im Heft: Da finden Sie die neue Kaskade (Seite 8), ein „Frühwarnsystem", das einmal im Quartal den Stand wesentlicher Gesetzesvorhaben aus Brüssel und Berlin aufzeigt.

Auf zwei Bereiche legen wir in Zukunft größeren Wert, da sie unsere Branche nachhaltig prägen: Energiefragen und IT-Trends – etwa beim Bau, bei Smart Home oder in der Unternehmensführung – werden uns auf absehbare Zeit genauso begleiten wie das dringende Bedürfnis nach qualifiziertem Personal. Beiden Themen tragen wir mit zwei neuen Rubriken Rechnung.

Eine Fachzeitschrift, egal, ob Sie sie als Printausgabe oder auf dem iPad lesen, ordnet ein und ergänzt die Nachrichten eines Internet-Portals mit Hintergrund. News, so wie Sie sie auf unserer Website www.haufe.de/immobilien finden, werden im Magazin zurücktreten.

Ich wünsche Ihnen viel Nutzwert und Spaß bei der Lektüre. Über Ihr Feedback freue ich mich diesmal ganz besonders.

Ihr

Transparenz auf Knopfdruck

Objektzustände mit Maßnahmen und Kosten

Zukunftsfähige Entscheidungen lassen sich mit Weitblick und aus einem objektiven Standpunkt heraus treffen.

Deswegen hilft Ihnen epiqr® zuerst die Gesamtsituation effizient und objektiv zu erfassen. Danach unterstützt Sie das Verfahren aus individuellen Planungsszenarien, hinterlegt mit automatisierten Maßnahmen und Kosten, die beste Instandhaltungsstrategie auszuwählen.

Mehr zum strategischen Bestandsmanagement mit epiqr® finden Sie unter:

www.calcon.de

CalCon

Fraunhofer
eine Ausgründung des IBP

CalCon Deutschland AG | Beethovenplatz 4 | D-80336 München

06.2014

MARKT & POLITIK

Gesetzeskaskade
Welche Gesetze wann im Markt ankommen, zeigt das neue Frühwarnsystem. **07, 10**

Szene **08**

Tag der Immobilienwirtschaft
Es traf sich ein Großteil des who is who – beim diesjährigen „Tag der Immobilienwirtschaft" des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) ging es um altersgerechte Stadtentwicklung, nachhaltige Quartiere und veränderte Lebensstile. **12**

Die Köpfe 2014
Auch in diesem Jahr haben Journalisten wieder herausragende Vertreter der Branche als „Köpfe der Immobilienwirtschaft" gekürt. **15**

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene **20**

Das Finanzinterview
„Deutschland als Save Haven ist trügerisch" meint Peter Axmann, Leiter Unternehmensbereich Immobilienkunden bei der HSH Nordbank. **22**

Kaufen oder mieten?
Neue Antworten auf eine alte Frage aus einer exklusiven Studie. **24**

Die akademische Seite
Prof. Dr. Harald Simons warnt vor Fehlinvestitionen **27**

IBA Hamburg
Der Stadtteil Neugraben-Fischbek steht für Hamburgs neue Stadtpolitik. **28**

Kolumne Eike Becker
Was Sandburgen mit der Immobilienwirtschaft zu tun haben. **30**

VERMARKTUNG & BEWERTUNG

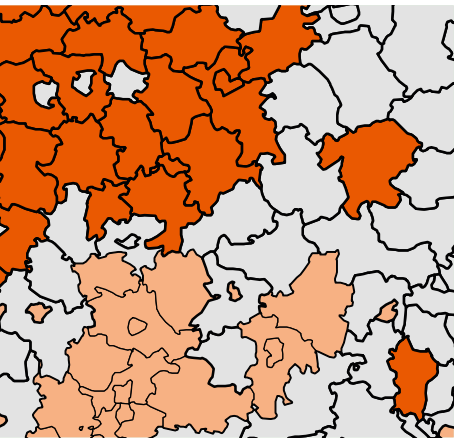
Szene **32**

Bewertung
Die Mieten entfernen sich langsam vom örtlichen Vergleichsmietenniveau der Mietspiegel. Eine Analyse für ausgewählte Städte. **34**

IVD in der Kritik
Der Verband hat mit der FDP seine politische Heimat verlloren. Das macht die Lobbyarbeit schwieriger. **38**

Maklerrecht
Der Makler darf Angaben des Verkäufers nur dann ungeprüft an Interessenten weiterleiten, wenn er keine Zweifel an ihnen hat. **40**

Immobilien und Steuern
Mietzuschussdarlehen und Kaufpreisaufteilung. **41**



24 **KAUFEN ODER MIETEN?**
Ob sich Wohneigentum rechnet oder nicht, ist auch eine Regionenfrage. Eine exklusive Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft.

30 **KOLUMNE EIKE BECKER**
Sind Investoren egomanisch, Stadtplaner starrsinnig, Architekten verträumt und Banker gierig? Über Sandburgen und Vorurteile.

IMMOBILIENMANAGEMENT

Szene **42**

Facility Services
Veränderungen im Markt: Was ist aus dem Schmelztiegel für Firmen aus dem Reinigungs-, Sicherheits- und Gebäudetechnikbereich geworden? **44**

Property Management
Innovative Konzepte für interregional agierende Firmen. **47**

Rechtsprechung Wohnungseigentumsrecht
Urteil des Monats: Bauliche Veränderung – trotz Duldungsverpflichtung Zustimmung nötig. **49**

Rechtsprechung Mietrecht
Zwangsversteigerung – Teilkündigung bei betreutem Wohnen. **51**

Foto: Dirk Weiß

RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **RICS** 16; **Deutscher Verband** 18; **Tipps, Humor, Meinung** 70; **Termine, Unternehmen im Heft** 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

56

TITELTHEMA DER THERMOSTAT WIRD INTELLIGENT – NA UND!
Der Internetriese Google ist nun auch Konkurrent im Bereich Smart Home. Das Echo der Messdienstleister, Energiekonzerne und Telekommunikationsanbieter.

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 54

TITELTHEMA

Der Google-Coup:
Der Internetriese Google hat sich mit der Übernahme von Nest Labs in den Smart-Home-Markt eingekauft. Was bedeutet das für die Immobilienwirtschaft? 56

Die neue Konkurrenz
So reagieren Marktteilnehmer. 60

Energetische Sanierung
Um Bestandsgebäude energetisch auf Vordermann zu bringen, braucht es Gesamtkonzepte. Einzelmaßnahmen bringen nichts. 62

PERSONAL & KARRIERE

Szene 64

Mitarbeiter binden
So sind Mitarbeiter dauerhaft mit ihrem Arbeitsplatz zufrieden. 66

Active Sourcing
Neue Wege bei der Suche nach dem geeigneten Angestellten. 68

Expedition Wohnungswirtschaft

Die digitale Zukunft der Wohnungswirtschaft

Auf einen Blick.
In einem Blog.

Begleiten Sie den Aareon-Reporter auf der Suche nach der digitalen Zukunft der Wohnungswirtschaft quer durch Deutschland – und sichern Sie sich Ihre Chance auf tolle Preise bei unseren Gewinnspielen.

www.expedition-wohnungswirtschaft.de

Aareon

www.haufe.de/immobilien

HAUFE. THEMEN | JUNI

TOP-THEMA

Top-Thema: Instandhaltungsrücklage

Die Ansammlung einer angemessenen Instandhaltungsrücklage gehört zur ordnungsgemäßen Verwaltung einer Wohnungseigentümergemeinschaft. Die Rücklage soll ein finanzielles Polster darstellen, um zu gewährleisten, dass die Gemeinschaft auch größere Instandhaltungs- oder Instandsetzungsmaßnehmen durchführen kann, ohne in wirtschaftliche Schwierigkeiten zu geraten. Dieses Top-Thema gibt einen Überblick über alle wichtigen Fragen im Zusammenhang mit der Instandhaltungsrücklage, wie Art, Höhe, Beschlussfassung und steuerliche Aspekte.

NEUES DESIGN

Themenportal in neuem Design

Das Haufe Immobilienportal ist nun auch für die Darstellung auf mobilen Geräten optimiert. Ob Sie die Seiten mit dem Smartphone, auf Ihrem Tablet oder an Ihrem PC betrachten – die Darstellung passt sich dank des neuen Responsive Design automatisch an. So haben Sie auf allen gängigen Geräten den bestmöglichen Zugang zu den Inhalten und können auch von unterwegs auf die aktuellen Informationen zugreifen. Rufen Sie beispielsweise die News und Top-Themen über unsere Newsletter auf Ihrem Smartphone auf. Die Artikel sind dann für Ihr Device angepasst.

SEMINAR

HAUFE-ONLINE-SEMINAR
„WEG: Sachenrechtliche Neuerungen in der Rechtsprechung des BGH“
Dienstag, 8. Juli 2014, 14:00 Uhr, 116,62 Euro

Gemeinschaftliches Eigentum oder Sondereigentum? Sachenrechtliche Fragen wie diese sind bei der Verwaltung von Wohnungseigentum nicht bloß theoretischer Natur, sondern haben handfeste praktische Folgen. Umso wichtiger ist es für Verwalter, die Rechtsprechung des BGH zu diesem Themenkreis zu kennen. Dieses Online-Seminar bringt Sie auf den aktuellen Stand. Schwerpunkte sind die Grundzüge der Zuordnung von Gebäudebestandteilen zu Gemeinschafts- und Sondereigentum (z. B. Heizung, Wohnungstüren, Versorgungsleitungen), Nutzungsbestimmungen für das Sondereigentum, Änderungen im sachenrechtlichen Bestand sowie die Zustimmung zur Veräußerung von Wohnungseigentum.

Referent: Richter am Landgericht Dr. Dr. Andrik Abramenko

THEMEN A-Z

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT – DECKERT ERKLÄRT
Das Wohnungseigentumsrecht ist wie jedes Spezialgebiet gespickt mit Fachbegriffen.
WEG-Experte Dr. Wolf-Dietrich Deckert bringt diese auf den Punkt: Kurz, präzise, verständlich! Jeden Monat neu.

ZWEI SEITEN WEITER:

Das neue Gesetzesfrühwarnsystem

Welche Gesetzesentwürfe aus Brüssel und Berlin sind in der Pipeline? Wo befinden sie sich? Was sollen sie regeln? Für welche Zielgruppe? Das lesen Sie bei uns – einmal im Quartal.

Es mag nicht für Verbände gelten, die allezeit gut informiert sind. Es gilt aber für die meisten der anderen Branchenteilnehmer: Gesetzliche Regelungen kommen am Ende oft doch schneller als gedacht, so wie Weihnachten. Zumal sich die Gesetzesbestimmungen, die für Branchenteile maßgeblich sind, vielfach in irgendwelchen Ecken verstecken, wo sie nicht vermutet werden. Das führt dann dazu, dass bestimmte Änderungen erst dann realisiert werden, wenn sie schon fast in Kraft getreten sind.
Dem wollen wir mit unserer Gesetzeskaskade entgegenwirken. Sie sehen schnell, in welchem Stadium sich ein Gesetzesvorhaben gerade befindet und für welche Zielgruppe es Auswirkungen hat. Dabei erwähnen wir natürlich nicht jedes Vorhaben, das in die Debatte getragen wird. Die Vorschläge müssen schon eine gewisse Relevanz haben. Dafür stehen ZIA und Deutscher Verband, mit denen wir zusammenarbeiten und mit denen zusammen wir diese Grafik entwickelt haben.

Welche Zielgruppen **schwerpunktmäßig** betroffen sind, ergibt sich aus folgender Legende:

Investoren/Entwicklung · Wohnungswirtschaft · Städte/Kommunen

Dass die Kaskade in dieser Ausgabe nicht ganz voll ist, liegt an der Europawahl – und am bevorstehenden Sommerloch.

Informieren Sie sich auf den Seiten 10/11 »

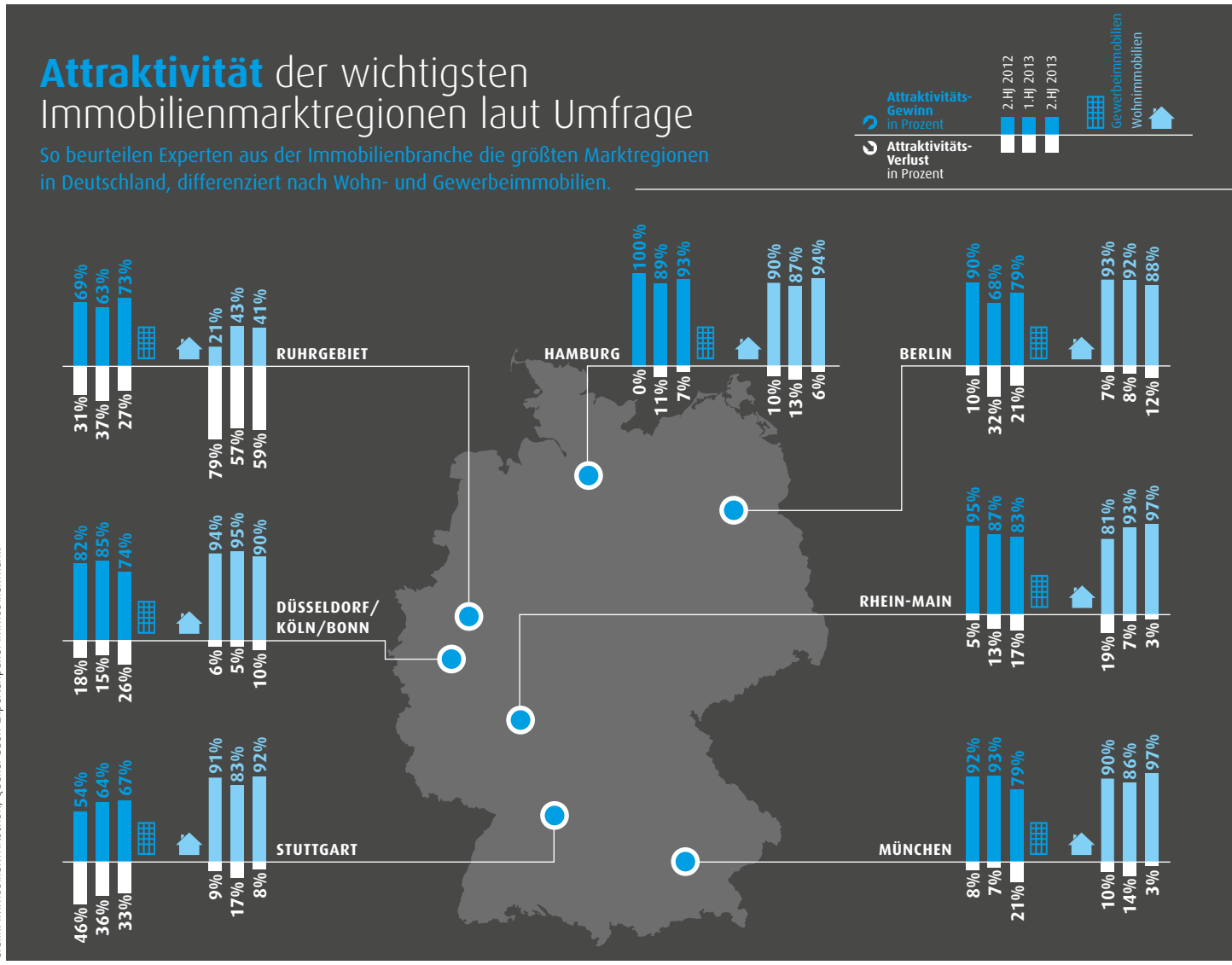
DasTelefonbuch
Alles in einem

Jeden Tag nützlich: Von Laufkundschaft bis Stammkunde.

Immer nah dran am Kunden:
mit Werbung in der App von DasTelefonbuch.
Mehr unter **dastelefonbuch.de**

Ein Service Ihrer Verlage **Das Telefonbuch**

Markt & Politik



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: BBSR-Expertenpanel Immobilienmarkt

MECKLENBURG-VORPOMMERN

Elf Millionen Euro Modernisierungen

Für Modernisierung und Instandsetzung von Wohnungen will das Land Mecklenburg-Vorpommern in diesem Jahr elf Millionen Euro ausgeben. Sechs Millionen Euro werden als Kredite gewährt, fünf Millionen Euro als Zuschüsse. Das teilte Wirtschaftsminister Harry Glawe (CDU) nach einem Bericht von Focus Online mit. Das neue Landesprogramm zur Wohnraumförderung erweitere die Möglichkeiten für Haus- und Wohnungseigentümer erheblich, so Glawe. Allerdings müssen sich geförderte Wohnungen in einem Grund-, Mittel- oder Oberzentrum befinden und vor dem Jahr 1990 gebaut worden sein.

HESSEN

6-Prozent-Grunderwerbsteuer kommt schon im August

Die Erhöhung der Grunderwerbsteuer auf sechs Prozent in Hessen kommt schneller als angekündigt: Nicht wie geplant erst Anfang 2015, sondern bereits im kommenden August wird der Immobilienkauf teurer. Das berichtet die „Frankfurter Allgemeine Zeitung“. Auf diese Weise will die schwarz-grüne Koalition die Neuverschuldung noch in diesem Jahr auf unter eine Milliarde Euro drücken, wie auf der Homepage des hessischen Finanzministeriums nachzulesen ist.

FINANZIERUNGSBEDINGUNGEN HEMMEN WOHNUNGSBAU

Zu diesem Ergebnis kommt die 8. BFW Konjunkturumfrage, die der Branchenverband auf dem von BFW und BVI gemeinsam veranstalteten Deutschen Immobilienkongress vorstellte. Ergebnis unter anderem: Die aus den gestiegenen Baugenehmigungen resultierende Angebotsausweitung reicht noch nicht aus, um die Lage auf den Wohnimmobilienmärkten spürbar zu entschärfen. Vor rund 500 Experten aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung wurde Andreas Ibel als neuer Präsident des BFW vorgestellt. Er löst Walter Rasch ab, der das Amt viele Jahre innehatte. Der Verwalterverband BVI stellte unter anderem seine neue Stiftung vor, die Umweltprojekte fördern soll. **Weitere Informationen unter www.bvi-verwalter.de.**

BUCHTIPP

IMMOBILIEN-FACHWISSEN IM TEST

Die Immobilienwirtschaft ist ein komplexes Fachgebiet mit vielen unterschiedlichen Aspekten. Sein Wissen überprüfen lässt sich mit dem Buch „Immobilien-Fachwissen im Test“, das jetzt in neuer Auflage erschienen ist. 500 Fragen zu 16 Themenbereichen können die Leser in Form von Multiple-Choice-Aufgaben lösen.

Erwin Sailer,
Grabener Verlag, 4. Auflage 2013, 276 S., ISBN 978-3-925573-583, 25 Euro

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) wünscht sich eine Art „Große Koalition“ für altersgerechtes Wohnen.

Andreas Mattner, Präsident ZIA, beim „Tag der Immobilienwirtschaft“ in Berlin

KOLUMNE

Deutschland schrumpft nicht!

Frank Peter Unterreiner

Vergesst die Prognosen zur demografischen Entwicklung in Deutschland! 1992 kündigte das Statistische Bundesamt einen Rückgang bis 2030 auf 69,9 Millionen Menschen an. Inzwischen gehen die Statistiker von etwa 78 bis 80 Millionen Einwohnern bis 2030 aus. 2060 sollen es noch ungefähr 65 bis 70 Millionen Menschen sein; also ungefähr das, was fälschlicherweise für 2030 prognostiziert wurde.

Aber auch die Prognose für 2060 wird falsch sein. Deutschland wird nicht schrumpfen – zumindest dann nicht, wenn es seine wirtschaftliche Stärke beibehält. Die Statistiker haben in der Vergangenheit nicht nur die stetig steigende Lebenserwartung nicht erkannt, sie haben auch die zunehmende Mobilität der Menschen unterschätzt. Heute schon ist es ein Bonmot, dass es in München kaum mehr Einheimische gibt, und eine Tatsache, dass die Schwaben in Berlin nach den Türken die zweitgrößte „ausländische“ Bevölkerungsgruppe bilden.

Mobilität innerhalb Deutschlands ist weitgehend normal geworden. Morgen wird die Mobilität in Europa normal sein, übermorgen die weltweite. Eine Generation junger Menschen verlässt die europäischen Hochschulen, für die ein Auslandssemester in Singapur, ein Praktikum in New York oder ein Aufbaustudium in Sydney das normalste der Welt ist. Wenn gestern die Ingenieure bei Airbus in Hamburg, Porsche in Stuttgart oder Siemens in München aus dem Rheinland oder Franken kamen, kommen sie heute schon und vor allem morgen aus Spanien und Tschechien, übermorgen aus China und Indien. Darauf müssen sich Wirtschaft und Politik und auch die Immobilienbranche einstellen, aber nicht auf eine schrumpfende Bevölkerung. Eine Nettozuwanderung von 369 000 Menschen allein 2012 spricht eine deutliche Sprache.

iX-Haus
Die Softwarelösung für die Immobilienwirtschaft

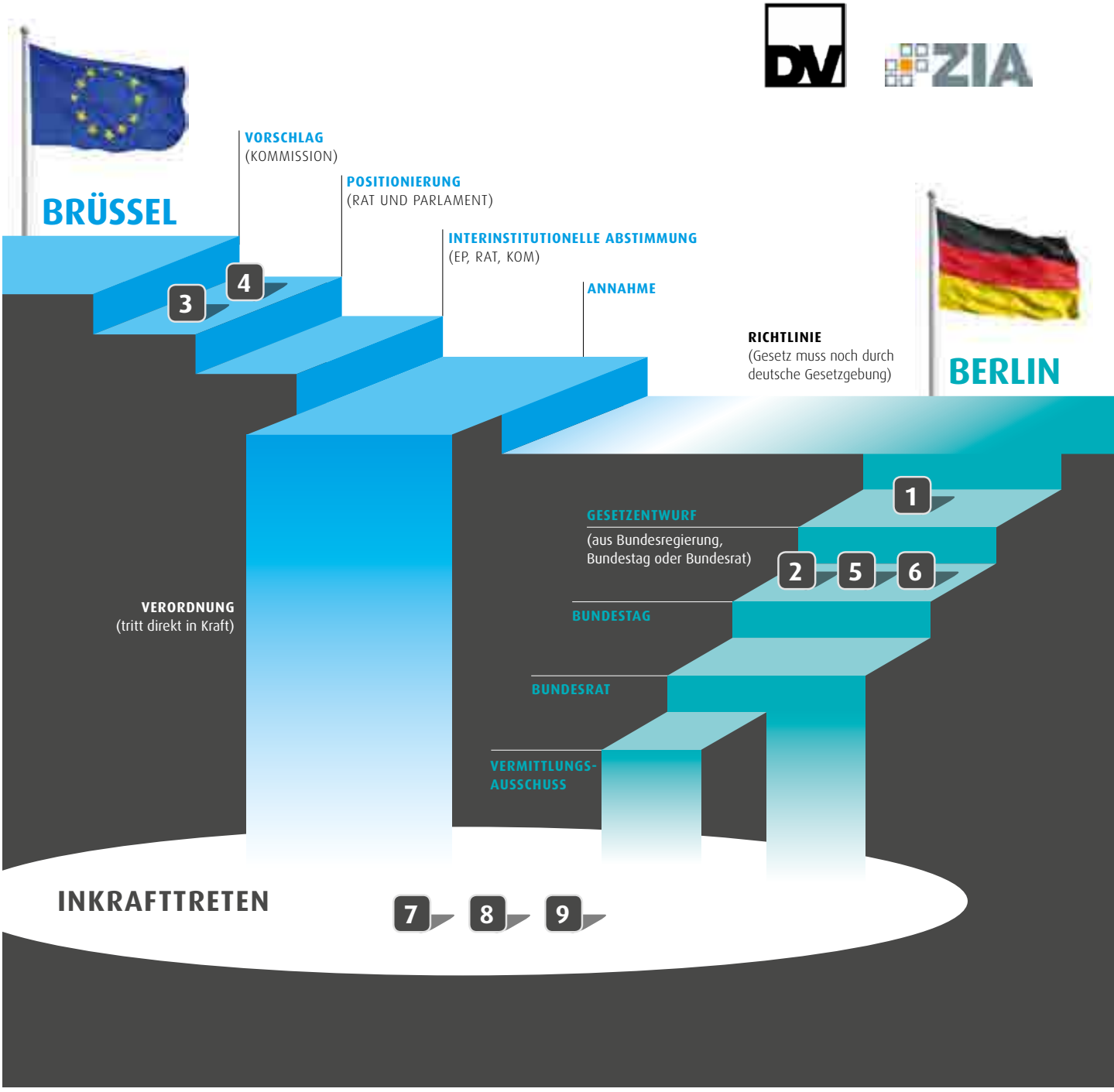
NEMETSCHEK Crem Solutions GmbH & Co. KG // Kokkolastraße 2 // 40882 Ratingen
Tel.: +49 2102 5546 0 // Fax: +49 2102 5546 404 // info@crem.nemetschek.com
NEMETSCHEK Crem

GESETZES-KASKADE*

für die Immobilienwirtschaft

*Erläuterungen siehe Seite 7

In Kooperation mit:



Investoren/Entwicklung Wohnungswirtschaft Städte/Kommunen

1

„Kroatiengesetz“
Kabinettsbeschluss am 30.04.2014. Bringt eine Anpassung bei der Grunderwerbsteuer mit nachteiliger Rückwirkung; Ergänzung um Neuregelung zur Steuerschuldnerumkehr für Bauträger bei der Umsatzsteuer wird erwartet.

2

Anpassung von Gesetzen auf dem Gebiet des Finanzmarktes (Entwurf)
Bringt unter Bezug auf europäisches Recht genauere Abgrenzung von Offenen und Geschlossenen Fonds und repariert KAGB.

3

Europäische langfristige Investmentfonds (Verordnung)
Bringt ein neues Vehikel für Investitionen in Sachwerte mit langfristigem Renditehorizont.

4

Regulatory technical standards determining types of alternative investment fund managers (AIFM) – 2013/3001(DEA)[1]
Grenzt Offene von Geschlossenen Fonds ab.

5

Mietpreisbremse (Gesetzentwurf)
Erhebliche Eingriffe in Preisbildung und Vertragsfreiheit.

6

Bestellerprinzip (Gesetzentwurf)
Erhebliche Eingriffe in Preisbildung und Vertragsfreiheit.

7

EU-Strukturfondsverordnungen
Über 18 Mrd. Euro stehen in Deutschland für lokale und regionale Entwicklungsprojekte in den nächsten sieben Jahren zur Verfügung – darunter für integrierte Stadtentwicklung und energetische Gebäudesanierung. (Derzeit erfolgt die Erarbeitung der nationalen operationellen Programme mit jeweiligen spezifischen Förderschwerpunkten auf Bundes- und Länderebene.)

8

Umweltverträglichkeitsprüfung (Richtlinie)
Änderung im Prüfungs- und Genehmigungsverfahren. Erweiterung des Schutzgüterkataloges, Einführung von Fristen für die einzelnen Phasen der UVP, erweiterte Beteiligung der Öffentlichkeit. Die Umsetzung in ein nationales Gesetz durch die Mitgliedsstaaten muss bis spätestens 16. Mai 2017 erfolgen.

9

De-minimis-Beihilfenverordnung
Der Schwellenwert von 200.000 Euro über einen Drei-Jahres-Zeitraum für Beihilfen wird beibehalten.
Unter Berücksichtigung bestimmter Kriterien fallen Darlehen der öffentlichen Hand bis eine Million Euro unter den De-minimis-Begriff.

1) Das Parlament muss aber nicht tätig werden. Verlängerte Widerspruchsfrist des Europäischen Parlaments läuft am 17. Juni 2014 aus.

Eine Branche wird innovativ

Eine Bundesministerin, ein Zukunftsforscher und 1.200 Gäste: Der „Tag der Immobilienwirtschaft" des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) in Berlin bestätigte auch in diesem Jahr seinen Ruf als Treffpunkt der Immobilienbranche. Das Motto lautete „Innovation: UmWelt gerecht gestalten" – und das zog.

Unsere Eintrittskarte in die Zukunft heißt Innovation", sagte ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner in seiner Begrüßungsrede vor den Gästen in der Station Berlin, einem eindrucksvollen ehemaligen Postbahnhof in der Nähe des Potsdamer Platzes. In dieser Beziehung habe die Immobilienbranche noch einiges zu tun, räumte Mattner selbstkritisch ein: „Andere Branchen wie zum Beispiel die Automobilindustrie, machen wir uns nichts vor, haben ein innovativeres Image. Da müssen wir hin."

Um Innovation bemühten sich die Organisatoren auch bei der Gestaltung des „Tages der Immobilienwirtschaft". So hatten die Besucher der drei parallel stattfindenden Foren die Möglichkeit, sich via E-Mail in die Podiumsdiskussion einzubringen und per E-Voting über einzelne Fragen abzustimmen. Innovativ war auch die Suche nach neuen Bündnispartnern. So befand sich unter den Gästen Adolf Bauer, der Präsident des Sozialverbandes Deutschland (SoVD).

„GROSSE KOALITION FÜR ALTERSGERECHTES WOHNEN" „Als ZIA wollen wir neue Allianzen schmieden", sagte dazu Andreas Mattner. Dies gelte insbesondere in Bezug auf den demografischen Wandel. Im Jahr 2030 werde jeder vierte Mensch in Deutschland über 65 Jahre alt sein; auf der anderen Seite seien weniger als zwei Prozent aller Wohnungen altersgerecht. Nötig sei deshalb eine große Koalition für altersgerechtes Wohnen, die sektorübergreifend angelegt sei und Architektur

Vor 1.200 Teilnehmern des „Tages der Immobilienwirtschaft" sprach ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner über sein Verständnis von Innovation für die Branche.

SUMMARY » Beim alljährlichen ZIA-Treff ging es um die altersgerechte Stadtentwicklung, nachhaltige Quartiere, veränderte Lebensstile – und vor allem ums Networking. » **Dr. Barbara Hendricks (SPD), Bundesministerin für Umwelt und Bau,** erteilte der Forderung nach einer Wiedereinführung der progressiven Afa für den Mietwohnungsbau eine Absage. » **Matthias Horx, Zukunftsinstitut,** forderte eine neue räumliche Struktur für die Wohnung, etwa mit der Küche als zentralem Treffpunkt. » **Dr. Andreas Mattner, ZIA-Präsident,** verlangte die finanzielle Gleichstellung von Pflege im Quartier mit derjenigen im Heim.

„Das Vier-Module-Modell bestehend aus Guest, Hub, Love, Work lässt sich auch im innerstädtischen Bereich realisieren."

Matthias Horx, Zukunftsinstitut

ebenso wie technische Gebäudeausstattung und wohnungsnahe Pflege umfasse. Wichtig sei insbesondere, dass die Pflege im Quartierszusammenhang künftig nicht mehr finanziell schlechter gestellt sei als die Pflege im Heim. „Noch stehen wir am Anfang", sagte Mattner vor Journalisten. „Ich will und kann die Antworten noch gar nicht geben."

Dabei sei das Engagement der Immobilienwirtschaft nicht uneigennützig, ergänzte Thomas Zinnöcker, Vizepräsident des ZIA und CEO des Wohnungskonzerns Gagfah, auf der Pressekonferenz am Rande der Veranstaltung: „Es liegt ja auch in unserem Interesse, wenn die Mieter lange bei uns wohnen." Sein Unternehmen überlege sich deshalb, welche Dienstleistungen es älteren Mietern anbieten könne.

HENDRICKS: „MIETPREISBREMSE KOMMT"

„Es wird künftig einen großen Anteil an Hochbetagten geben", sagte auch Dr. Barbara Hendricks (SPD), Bundesministerin für Umwelt und Bau. „Deshalb brauchen wir mehr Barrierearmut." Um dies zu unterstützen, arbeite die Politik derzeit an einer Neuauflage des KfW-Programms Altersgerecht Umbauen. In der Koalitionsvereinbarung hatten sich SPD und Union darauf verständigt, dieses Programm neu aufzulegen und mit Investitionszuschüssen auszustatten. Derzeit sind aber keine Mittel dafür vorgesehen. Dies werde jedoch „im nächsten Jahr auf alle Fälle stattfinden", versprach Hendricks' Parlamentarischer Staatssekretär Florian Pronold im Rahmen einer anderen Diskussionsrunde.

Hendricks selbst bekräftigte ihre Dialogbereitschaft. „Die Große Koalition schafft die Voraussetzungen dafür, dass Ihre Branche weiter eine gute Entwicklung nimmt", versicherte sie. In der Sache allerdings benannte sie die unterschiedlichen Auffassungen deutlich. „Wohnraum ist ein Gut der Daseinsvorsorge, das wir nicht allein den Kräften des Marktes überlassen dürfen", sagte sie. „Klar, das freut Sie nicht, aber die Mietpreisbremse wird kommen." Immerhin bestätigte sie, „dass es eine zeitliche Begrenzung geben wird".

Auch der Forderung nach einer Wiedereinführung der progressiven Afa für den Mietwohnungsbau erteilte die Ministerin eine unmissverständliche Absage: „In dieser Legislatur wird es keine Erhöhung der Abschreibung geben. Also legen Sie los und warten Sie nicht auf Steuervorteile!" Kompromissbereitschaft deutete Hendricks hingegen bei einem anderen Thema an, das in der Wohnungswirtschaft für große Unmut sorgt, nämlich bei der geplanten zeitlichen Begrenzung der Modernisierungsumlage: Diese bringe in der Tat Probleme mit sich, räumte Hendricks ein. „Das werden wir vorurteilsfrei besprechen."

PLÄDOYER FÜR VARIABLE ARCHITEKTUR

Einen Blick in die Zukunft warf der zweite Hauptredner, Matthias Horx vom Zukunftsinstitut. Er stellte die „Megatrend-Map 2.0" vor, die von Begriffen wie Konnektivität und New Work, Female Shift und Silver Society sowie – nicht sonderlich innovativ – Urbanisierung und Globalisierung geprägt ist. Dabei, so der Zukunftsforscher, sei die zunehmende Individualisierung ein entscheidender Trend. So gebe es mittlerweile zahlreiche unter- »

„Wir dürfen Daseinsvorsorge nicht allein den Marktkräften überlassen. Die Mietpreisbremse kommt."

Dr. Barbara Hendricks (SPD), Bundesministerin für Umwelt und Bau

Foto:s ZIA, Norbert Weidemann, www.weidemann.info

„Unsere Eintrittskarte in die Zukunft heißt Innovation."

Dr. Andreas Mattner,
ZIA-Präsident

schiedliche Single-Typen, und die Lebensstile fächerten sich immer weiter auf. Als Beispiele dafür nannte Horx Frauen, die nicht heiraten wollen, Väter, die sich fürsorglich um ihre Kinder kümmern, und Rentner, die als Existenzgründer durchstarten.

Für die Immobilienwirtschaft folge daraus vor allem eine Erkenntnis, betonte Horx: „In Zukunft wird Architektur nicht mehr nur einem Zweck dienen." Das könne so weit gehen, dass eine Firmenzentrale auch als Wohnanlage fungiere. Und auch die Wohnung brauche eine neue räumliche Struktur, da sich beispielsweise die Küche zum zentralen Treffpunkt wandle. Was das konkret bedeutet, illustrierte Horx an seinem eigenen Haus, das aus vier Modulen (Guest, Hub, Love, Work) besteht. Dieses Modell, versicherte der Referent, lasse sich auch im innerstädtischen Bereich realisieren. Trotzdem dürfte der eine oder andere Zuhörer ins Grübeln gekommen sein, ob die Erkenntnis, dass gebaute Räume wandlungsfähig sein sollten, wirklich so innovativ ist – schließlich rührt die Beliebtheit der Gründerzeitwohnungen nicht zuletzt daher, dass sie sich seit über hundert Jahren immer wieder neuen Anforderungen anpassen.

GEGEN ORDNUNGSRECHTLICHE MASSNAHMEN Dass sich der Anspruch auf Innovation nicht leicht umsetzen lässt, zeigten auch andere Programmpunkte des Tages der Immobilienwirtschaft. Das Forum „Nachhaltige Stadtquartiere" etwa (die beiden anderen Foren befassten sich mit dem „War for Talents" und dem altersgerechten Wohnen) kreiste fast ausschließlich um die energetische Nachhaltigkeit – dabei ist es doch der ZIA, der mit seinem Nachhaltigkeitsleitfaden deutlich gemacht hat, dass Nachhaltigkeit nicht nur eine ökologische, sondern auch eine soziale und eine ökonomische Komponente hat.

Selbst beim besten Willen keinen hohen Innovationsgrad attestieren konnte man auch dem als „Impuls" angekündigten Vortrag von Ulrich Grillo, Präsident des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI). Grillos Plädoyer für mehr Investitionen in Forschung und Bildung, für eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für private Investitionen und gegen ordnungsrechtliche Maßnahmen entsprach zwar zweifellos der Überzeugung der meisten Zuhörer. Es gewann aber nicht an Überzeugungskraft dadurch, dass der BDI-Präsident die vorgesehene Redezeit von 15 Minuten gnadenlos überzog und dabei mehrfach sein Missfallen äußerte, dass sich während seines Referats Tagungsteilnehmer am Rande der Veranstaltungsfläche miteinander unterhielten.

Dabei ist das wohl der wichtigste Zweck des „Tages der Immobilienwirtschaft": das Networking. Nachdem „Immobilienwirtschaft"-Chefredakteur Dirk Labusch die Preisträger „Köpfe 2014" ausgezeichnet hatte (siehe nebenstehenden Artikel), ging es fließend über in den intensiven Austausch zwischen 1.200 Teilnehmerköpfen. «

Christian Hunziker, Berlin

Die Sponsoren

Sponsoren in diesem Jahr sind (hintere Reihe von links):
Richard Gerritsen, Yardi Systems BV,
Maria Teresa Dreo, UniCredit,
Stefani Miseré, von Arnim Personalberatung.

DIE JURY

Jury-Journalisten in diesem Jahr sind:

Miriam Beul-Ramacher,
freie Immobilienjournalistin,
Gabriele Bobka,
„Der Immobilienbewerter",
Beatrix Boutonnet,
freie Immobilienjournalistin,
André Eberhard,
„Der Immobilienbrief",
Dr. Leo Fischer,
freier Immobilienjournalist,
Markus Gotzi, „Der Fondsbrief",
Christof Hardebusch,
„Immobilienmanager",
Richard Haimann,
freier Immobilienjournalist,
Christian Hunziker,
freier Immobilienjournalist,
Charles Kingston, „Refire",
Dirk Labusch, „Immobilienwirtschaft",
Reiner Reichel, „Handelsblatt",
Andreas Remien,
„Süddeutsche Zeitung",
Ludwig Riepl, „Fonds & Co",
Andreas Schiller,
Schiller Publishing House,
Ulrike Silberberg,
„Die Wohnungswirtschaft",
Dr. Norbert Schwaldt, „Die Welt",
Frank Peter Unterreiner, FAZ-Beilagen, „Immobilienbrief Stuttgart",
Anne Wiktorin, freie Immobilien- und Wirtschaftsjournalistin, u. a. „Handelsblatt",
Rahel Wilhardt,
freie Immobilienjournalistin,
Dr. Ruth Vierbuchen,
„Handelsimmobilien Report".

Der Preis

Konsequenz, Mut, Kreativität – das Konzept „Köpfe 2014“

Auf dem „Tag der Immobilienwirtschaft“ des ZIA wurden am 14. Mai in Berlin verdienstvolle Vertreter der Branche ausgezeichnet. Der Preis wurde zum 11. Mal vergeben.

Der Preis lebt. Und passt sich an. Die Redaktion der „Immobilienwirtschaft“ hat sich die Frage gestellt, welche Charaktereigenschaften ein Immobilienmanager insbesondere braucht. Wir kamen auf zehn. Dann verdichteten wir, befragten Headhunter, benannten die für uns wichtigsten. Übrig blieben die Eigenschaften Mut, Kreativität und Konsequenz. Der Plan ist, in diesen Charaktereigenschaften auch in den nächsten Jahren Immobilienmanager und Immobilienmanagerinnen auszuzeichnen, ganz gleich aus welchem Branchensegment.

Die Idee des Preises ist nach wie vor, Menschen zu würdigen, die sich in diesem oder im letzten Jahr mit besonderen Aktivitäten hervorgetan haben und dabei auch das Bild der Immobilienbranche nach außen verbessern konnten.

Es bleibt dabei ein Charakteristikum der Auszeichnung zum „Kopf des Jahres“, dass man sich nicht um sie bewerben kann. Die Preisträger werden vielmehr ausgewählt. Es entscheiden diejenigen, die die Branche im Hubschrauberblick haben – die deutschen Immobilienjournalisten, von denen jeder gleichberechtigt abstimmen kann. Das Procedere sieht so aus, dass von einem engeren journalistischen Kreis Vorschläge erarbeitet werden, die einem erweiterten Kreis zur Abstimmung vorgelegt werden. Die Laudatio-Texte erstellt die Redaktion der „Immobilienwirtschaft“. «

Die Preisträger

Preisträger in diesem Jahr sind (vordere Reihe von links): **Thomas Binder,** Deutschlandchef Sonae Sierra, **Michael Zahn,** Vorstandsvorsitzender Deutsche Wohnen AG, **Dr. Thomas Beyerle,** Managing Director IVG.

MICHAEL ZAHN wurde in der Kategorie „Konsequenz“ geehrt. Ausgezeichnet wurde er für die konsequente Übernahme des Wettbewerbers GSW in einem auch kartellrechtlich schwierigen Umfeld. Sie gelang der Deutsche Wohnen mittels Aktientauschs zügig und fast geräuschlos. Das hat die Journalisten überzeugt.

THOMAS BINDER siegte in der Kategorie „Mut“ für den Schritt von Sonae Sierra, das Einkaufscenter „Hofgarten“ in Solingen zu eröffnen. Die Journalisten überzeugte dieser Schritt vor allem deshalb, weil er sich nicht aufdrängte und viele Widerstände zu überwinden waren. Inzwischen hat sich das mehrfach zertifizierte Center mit seinem Mietermix hervorragend etabliert.

In der Kategorie „Kreativität und Innovation“ siegte mit **DR. THOMAS BEYERLE** ein Mann, der wie kein anderer für unterhaltsames Research steht. Das Fass zum Überlaufen brachte der legendäre „Weihnachtsmarkttracker“ von 2012, der bis heute in den Köpfen der Journalisten nachwirkt.

„Wir wollen keine langatmigen Laudatio-Reden“, meint „immobilienwirtschaft“-Chefredakteur Dirk Labusch, der die Veranstaltung mit seinem Team ins Leben gerufen hat. Deshalb werden die Texte in einer besonderen Form dargeboten. Der nächste Preis wird voraussichtlich am nächsten „Tag der Immobilienwirtschaft“ am 11. Juni 2015 in Berlin verliehen.

Umdenken bei der Wohnraumversorgung

RICS-Studie Die Untersuchung „Global Affordable Housing: BRICx PLUS Mortar" zeigt, dass bezahlbarer Wohnraum vor allem in den Emerging Markets fehlt.

www.rics.org

Michael Newey

Die wirksame Versorgung mit bezahlbarem Wohnraum ist ein dringendes, weltweites Problem. Das ist das zentrale Ergebnis der RICS-Studie „Global Affordable Housing: BRICx PLUS Mortar". Demnach herrscht der größte Mangel in den Emerging Markets, in denen das Angebot nicht mit der wirtschaftlichen Entwicklung Schritt halten konnte. In den entwickelten Ländern bereiten die wachsenden Einkommensunterschiede und die Wohnkosten, die tendenziell schneller steigen als die Einkommen, den jüngeren und weniger vermögenden Haushalten große Schwierigkeiten.

Die Studie untersucht, wie die Wohnraumnachfrage, der Bedarf und das Angebot in den drei BRIC-Ländern – Brasilien, Indien und China – durch das Wirtschaftswachstum beeinflusst worden sind, und vergleicht die von den Regierungen geplanten Gesetzgebungen, mit denen sie der Wohnraumnachfrage Herr werden wollen. Der Bericht, der von der RICS in Auftrag gegeben und von einem Team der University of St. Andrews rund um Prof. Duncan Maclennan erarbeitet wurde, enthält Empfehlungen für Regierungen, Forscher und internationale Organisationen. Diese sollten sich demzufolge kritischer mit den Unterschieden zwischen den BRIC- und OECD-Staaten auseinandersetzen, um herauszufinden, inwiefern Wohnbestandssysteme tatsächlich funktionieren.

DURCHFÜHRBARKEIT WURDE VERNACHLÄSSIGT Zudem kommt die Untersuchung zu dem Ergebnis, dass man sich zu sehr auf breit angelegte Wohnpolitik-„Visionen" auf nationaler Ebene konzentriert habe, anstatt auf die tatsächliche Durchführbarkeit dieser Politik auf lokaler Ebene zu achten. Der Bericht wirft zudem den Blick auf aktuelle Probleme der bestehenden Wohnungspolitik in Brasilien, Indien und China. So zeigt sich, dass die Konzentration auf die Wohneigentumsbildung in Verbindung mit der Vernachlässigung der Mietmarktentwicklung zu einem Wohnraummangel geführt hat.

In Brasilien und China haben die wenig strikten Wohnversorgungssysteme und deregulierten Immobilienfinanzmärkte einen Wohnungsmarkt geschaffen, der eine schwache Marktstabilität aufweist. In China, wo der Staat für den Wohnraum verantwortlich ist, existieren wirksame Maßnahmen, um die Wohnungsknappheit zu bekämpfen.

MEHR „INFORMELLE" SIEDLUNGEN Die Ergebnisse des Berichts verdeutlichen, dass die rasante Verstädterung zu mehr „informellen" Siedlungen geführt hat, insbesondere in Brasilien und Indien. Die Bildung von Slums und Favelas überflügelt seit 2006 andere große Wohnungsbauinvestitionen.

Zu den wichtigsten Ergebnissen zählt die zentrale Rolle der Angebotsverbesserung, die Entwicklung eines funktionierenden Mietmarkts, eine Abstimmung der Wohnraum- und Stadtplanung und eine kontextbezogene, lokale Herangehensweise an die Wohnungsbaupolitik. Obwohl gerade in Brasilien und China gewisse Fortschritte erzielt wurden, verdeutlicht die Studie, dass hier noch viel zu tun ist.

Internationale Organisationen und Lobbygruppen sehen häufig nur die Herausforderungen einer alternden Bevölkerung oder von Arbeitslosigkeit und Einwanderung. Festzustellen ist allerdings, dass im Hinblick auf die Versorgung mit angemessenen Wohnungen eine globale Krise bevorstehen könnte. Die Politik hat hierauf in vielen Ländern noch zu wenig reagiert. Deregulierte Finanzmärkte haben dazu geführt, dass die Konzentration auf die Förderung des Wohneigentums der Wohnungsversorgung geschadet hat. Die veränderten Zeiten erfordern neue Schwerpunkte. «

Michael Newey FRICS, RICS-Präsident

Foto: RICS

Die großen Branchen-wetten auf die Zukunft

SIGRID NIEMEIER:

„In Zukunft wird das Thema Transparenz in der Immobilienbranche weiter an Bedeutung gewinnen. Zum einen, wenn es um bedarfsgerechte Mittelverwendung geht, zum anderen bei der Gestaltung effizienter Prozesse. Hierbei tragen vor allem objektivierte wissenschaftliche Methoden zum Erfolg bei. Schließlich ermöglicht Transparenz, mit Weitblick und aus einem objektiven Standpunkt heraus, zukunftsfähige Entscheidungen zu treffen. Denn nur wer weiß, wo er steht, kann entscheiden, wo er hinwill."

Sigrid Niemeier
Vorstand CalCon Deutschland AG, München

LARS GROSENICK:

„2014 ist das Jahr der Regulierungen und Novellierungen. Auch wenn es schwerfällt, versuchen wir, in den Veränderungen das Positive zu sehen. Denn: Frei nach dem darwinistischen Gedanken „Survival of the fittest" wird vorne schwimmen, wer am anpassungsfähigsten ist. Das heißt für mich, die Bedrohungen in Chancen umzuwandeln. Bestellerprinzip? Widerrufsrecht? Energieausweis? Mietpreisbremse? Nehmen wir die Herausforderung an. Saubere Prozesse, transparente Organisationen, zertifizierte Unternehmen und fair entlohnte Leistungen werden dazu beitragen, dem schönsten Beruf der Welt endlich das Ansehen zu verschaffen, das er verdient hat."

Lars Grosenick
CEO der Flowfact AG, Köln

VERA HETZEL:

„Seit über 30 Jahren qualifizieren wir in Kooperation mit dem Immobilienverband Süd (IVD) und dem IVD-Institut zahlreiche Teilnehmer für den erfolgreichen Einstieg in die Immobilienwirtschaft. Unsere Teilnehmerinnen und Teilnehmer profitieren von den kompetenten Trainern, der persönlichen Atmosphäre und den Netzwerken. Wir setzen auf hohe Qualitätsstandards und bieten laufend aktuelle, marktgerechte, kundenorientierte Weiterbildungen. Der Immobilienmarkt wird sich intensiv und permanent weiter verändern. Demografische Entwicklung, Regulierungsbestrebungen, Rechtsprechung, Gesetzgebung und Kundenwünsche stellen immer neue Ansprüche, die ohne gute Aus- und Weiterbildungen nicht zu bewältigen sind."

Vera Hetzel
Seminarmanagerin Immobilien, IHK für München und Oberbayern

DR. MANFRED ALFLEN:

„Es ist die Digitalisierung, die unsere Arbeitswelt weiter rasant verändern wird. Leistungsfähige mobile Endgeräte treiben diese Entwicklung weiter voran. Menschen setzen Smartphones und Tablets im privaten Bereich ein und wollen auch bei ihren geschäftlichen Beziehungen nicht auf die Vorteile der voranschreitenden Mobilisierung verzichten. Damit Wohnungsunternehmen von diesem Megatrend profitieren können, müssen die Unternehmensorganisation und die IT-Infrastruktur konsequent auf die Digitalisierung ausgerichtet sein. Verfügbarkeit, Datensicherheit und Datenschutz müssen einhergehen mit Datenkonsistenz und Integration."

Dr. Manfred Alflen
Vorstandsvorsitzender Aareon AG, Mainz

DR.-ING. CHRISTIAN WESTPHAL:

„Der Markt für Software rund um die Immobilie wird sich weiter konsolidieren. Kleinere Anbieter sind größtenteils nicht in der Lage, die immer komplexer werdenden Prozesse eines ganzheitlichen Managementansatzes abzubilden, und ziehen sich mittelfristig zurück oder werden verdrängt. Durchsetzen werden sich Anbieter, die nachhaltige Konzepte, maßgeschneidert auf den individuellen Bedarf der nachfragenden Unternehmen, gemeinsam mit diesen entwickeln und umsetzen. Darüber hinaus wird in Zukunft das Serviceangebot aller Marktteilnehmer Abhebungsmerkmal im Wettbewerb sein. Als Hersteller leben wir diesen Ansatz und helfen der Branche, guten Service kostengünstig anzubieten."

Dr.-Ing. Christian Westphal
Geschäftsführer/CEO, Nemetschek Crem Solutions, Ratingen

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

EU investiert in Stadtentwicklung

Deutscher Verband

Auch in der neuen EU-Strukturförderperiode hat die nachhaltige Stadtentwicklung ihren festen Platz. Der Deutsche Verband wird sich auch künftig dafür starkmachen.

www.deutscher-verband.org

Dr. Peter Runkel

Nachdem der neue siebenjährige Förderzeitraum der EU-Struktur- und Regionalpolitik bereits Anfang des Jahres begann, haben bis Ende Mai nun alle Bundesländer ihre Programme zur Genehmigung bei der EU-Kommission eingereicht. Damit stehen die verfügbaren Mittel und die geförderten Handlungsfelder fest. Einen festen Platz hat dabei die nachhaltige Stadtentwicklung, für die mindestens fünf Prozent des Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) eingesetzt werden müssen.

Dass sich der Programmstart auch diesmal verzögert, war nach den schwierigen Verhandlungen über den Gesamthaushalt der EU 2014 bis 2020 zu erwarten. Erst in letzter Minute haben sich Rat, Europaparlament und Kommission im Dezember 2013 geeinigt. Mit 960 Milliarden Euro fällt der EU-Haushalt erstmals niedriger aus als in der Vorperiode. Auch die Struktur- und Investitionsfonds sind mit 325 Millionen Euro nun geringer ausgestattet. Außerdem mussten sie thematisch konzentriert werden.

BUNDESLÄNDER SETZEN AUF NACHHALTIGE STADTENTWICKLUNG Für Deutschland sinken – auch aufgrund der günstigen Wirtschaftsentwicklung im Vergleich zu anderen Mitgliedstaaten – die EU-Mittel um knapp ein Drittel auf 18,3 Milliarden Euro. Besonders hart trifft es die ostdeutschen Bundesländer, die nicht mehr zu Höchstförderregionen gehören. Trotz des Mittelrückgangs und der thematischen Konzentration wird die nachhaltige Stadtentwicklung deutschlandweit einen hohen Stellenwert haben. Dies verdeutlicht bereits die Partnerschaftsvereinbarung zwischen Bund und EU-Kommission, die den strategischen Rahmen für die Länderprogramme bildet. Sie enthält erstmals ein eigenes Kapitel zur städtischen Dimension. Zum anderen sehen fast alle Bundesländer städtische Investitionsprioritäten vor und setzen dafür teils mehr als fünf Prozent des EFRE ein.

Durch die thematische Neuausrichtung der Regional- und Strukturpolitik treten auch neue Handlungsfelder in den Vordergrund: Innovation und Wettbewerbsfähigkeit, Strategien zur Senkung des CO_2-Ausstoßes und Stadt-Land-Zusammenarbeit. Für die Entwicklung sozial stabiler Quartiere in den Städten ist die Einbindung des Europäischen Sozialfonds (ESF) wichtig, mit dem lokale Initiativen für Integration und Bildung gefördert werden. Denn allein mit baulichen Investitionen und Quartiersmanagern lassen sich die Probleme in den Stadtteilen mit besonderem Entwicklungsbedarf nicht lösen. Dazu wollen manche Bundesländer die ESF-Landesprogramme mit einsetzen. Gleichzeitig soll das erfolgreiche ESF-Bundesprogramm „Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier“ (BIWAQ) weitergeführt werden, das bislang eine wertvolle Ergänzung für das Bund-Länder-Programm „Soziale Stadt“ bot. Überschneidungen werden vermieden.

Auch wenn sich der Start erster Projekte nun noch einige Monate hinziehen wird, hat die EU-Förderung zwei große Vorteile: die Planungssicherheit der verfügbaren Mittelvolumen über sieben Jahre und der vergleichbar flexible Einsatz für verschiedenste stadtentwicklungspolitische Handlungsfelder. Städte, aber auch andere Akteure, die von der EU-Strukturförderung profitieren wollen, sollten spätestens jetzt aktiv werden und in Kontakt mit ihren Landesbehörden treten. Denn in zahlreichen Bundesländern werden die Wettbewerbsverfahren zur Projektauswahl bereits vorbereitet oder sind sogar schon angelaufen. Der Deutsche Verband wird die Umsetzung der städtischen Dimension der EU-Strukturförderung weiterhin aktiv begleiten, nachdem er sich in die Vorbereitung der Verordnungen auf EU-Ebene und der Programme auf nationaler Ebene intensiv eingebracht hat. «

Dr. Peter Runkel, Ministerialdirektor a.D., Vorsitzender der Arbeitsgruppe Europa

Foto: DV

Mark von Wietersheim/Claus-Jürgen Korbion
Handbuch HOAI
Neuerscheinung 2014 | 480 Seiten
Bestell Nr. E06761 | ISBN 978-3-648-04446-9
€ 49,95

So haben Sie die HOAI 2013 im Griff

Die Autoren Mark von Wietersheim und Claus-Jürgen Korbion sind Fachanwälte mit dem Schwerpunkt Bau- und Vergaberecht. In einer übersichtlichen Darstellung zeigen sie die wichtigen Änderungen der HOAI 2013 und unterstützen Sie dabei, Ihr Honorar und Ihre Verträge korrekt und rechtssicher zu gestalten. Die Autoren informieren Sie über alle Phasen des Vertrages und beantworten maßgebliche Fragen anschaulich und mit Handlungshilfen.

- Alle Fakten zur korrekten Umsetzung der HOAI 2013
- Möglichkeiten und Grenzen von Honorarvereinbarungen
- Begriffsbestimmungen, Leistungen und Leistungsbilder
- Arbeitshilfen online: Muster für HOAI-Verträge, Übersichten zu Grundleistungen der Objekt- und Fachplanung

Jetzt bestellen!
www.haufe.de/fachbuch (Bestellung versandkostenfrei),
0800/50 50 445 (Anruf kostenlos) oder in Ihrer Buchhandlung

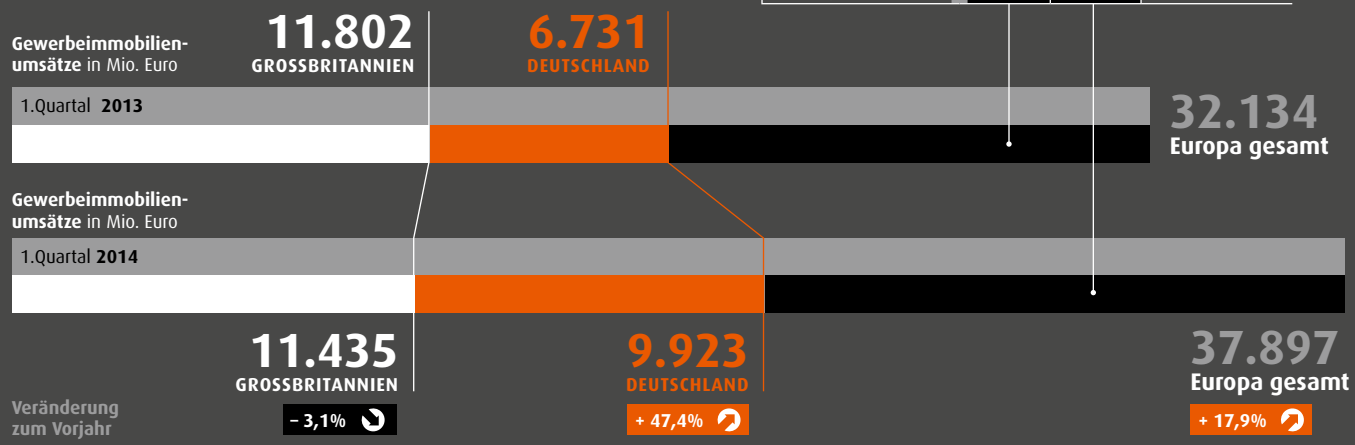
HAUFE.

Investment & Entwicklung

Investments:
Gewerbeimmobilienmarkt Europa
Deutschland fast auf Augenhöhe mit Großbritannien

Auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt wurden im ersten Quartal 2014 über 9,9 Milliarden Euro und damit 47 Prozent oder 3,2 Milliarden Euro mehr als im Vorjahreszeitraum investiert. Damit reicht Deutschland fast an Spitzenreiter Großbritannien heran.

Umsätze (Mio. €)	Q1 2013	Q1 2014	Veränderung zum Vorjahr (%)
Frankreich	2.531	3.475	+ 37,3
Schweden	1.613	2.701	+ 67,5
Niederlande	894	1.418	+ 58,6
Spanien	426	988	+ 131,9
Irland	336	939	+ 179
Italien	619	720	+ 16,3
Norwegen	1.291	702	– 45,7
Finnland	345	699	+ 102,6
Österreich	230	650	+ 182,6
Dänemark	917	532	– 42,0
Belgien	383	279	– 27,3
Andere Westeuropa	798	1.360	+ 70,4
Russland	1.823	418	– 77,1
Polen	635	893	+40,6
Tschechische Republik	402	316	– 21,4
Andere Mittel-/ Osteuropa	356	451	– 26,6



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: CBRE, PropertyData

EXPANSIONSPLÄNE

Österreichischer Baukonzern Porr will nach Deutschland

Der österreichische Baukonzern Porr will nach Deutschland expandieren. Vorstandschef Karl-Heinz Strauss sagte dem „Handelsblatt“, dass das Unternehmen Spielraum im deutschen Markt sehe, nachdem Hochtief und Bilfinger sich neue Schwerpunkte abseits des klassischen Baugeschäfts gesucht haben. Der Umsatz in Deutschland solle in drei bis vier Jahren von aktuell 600 Millionen Euro auf eine Milliarde Euro wachsen. Vor allem beim Hochbau wachse das Geschäft stark. Hier wolle sich Porr auf Berlin, Frankfurt, Stuttgart, München und das Rheinland konzentrieren. Das Unternehmen setzt besonders auf staatliche Investitionen in die Sanierung der Verkehrsinfrastruktur.

DESTATIS

Wohnungsgenehmigungen: Plus von 15 Prozent

Von Januar bis März 2014 wurde in Deutschland der Bau von 63.900 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, waren das 15,3 Prozent oder 8.500 Wohnungen mehr als im ersten Quartal 2013. In Wohngebäuden wurden im ersten Quartal 2014 insgesamt 55.000 Neubauwohnungen genehmigt, das waren 11,6 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Zu dieser Zunahme haben vor allem private Wohnungen in Mehr- (plus 22,5 Prozent) und Zweifamilienhäusern (plus 5,5 Prozent) beigetragen. Bei den öffentlichen Bauherren wurde das Vorjahresergebnis dagegen spürbar unterschritten (minus 35,3 Prozent).

BUNDESREGIERUNG WICKELT HRE-TOCHTER AB

Die Depfa Bank, die irische Tochter der Hypo Real Estate, wird von der Bad Bank der HRE abgewickelt und nicht verkauft. Das habe der Bund als Eigentümer entschieden, teilten das Bundesfinanzministerium, die HRE und die Bundesanstalt für Finanzmarktstabilisierung mit.

Köpfe

Bärbel Schomberg

Graf von Matuschka

Buwog mit neuem Aufsichtsrat Die österreichische Immobiliengesellschaft Buwog hat auf ihrer außerordentlichen Hauptversammlung in Wien einen neuen Aufsichtsrat gewählt: Neu bestellt wurden **Volker Riebel** und **Jutta A. Dönges. Vitus Eckert, Eduard Zehetner** und **Klaus Hübner** wurden wiedergewählt.

Deutsche Investment beruft Bärbel Schomberg in den Aufsichtsrat Der Aufsichtsrat des Fondsinitiators Deutsche Investment hat Bärbel Schomberg in den Aufsichtsrat berufen. Bärbel Schomberg übernimmt die Funktion der stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden und ersetzt damit Arno Berthold Pöker, Vorstand der Deutschen Immobilien AG. Vorsitzender des Aufsichtsrats bleibt Senator E. h. Horst Rahe.

Hochtief stockt Vorstände auf **Nikolaus Graf von Matuschka** ist zum neuen Vorstandsmitglied der Hochtief AG und zum Vorstandsvorsitzenden von Hochtief Solutions berufen worden. Zusätzlich wurde **José Ignacio Legorburo** zum neuen Vorstandsmitglied beider Gesellschaften und Chief Operating Officer der Hochtief AG und von Hochtief Solutions ernannt.

Dietmar Reindl wird Vorstand bei Immofinanz Der Aufsichtsrat der Immofinanz hat Dietmar Reindl mit Wirkung zum 1. Mai zum Vorstand bestellt. Neben Eduard Zehetner und Birgit Noggler wird er damit drittes Mitglied im Vorstand des Immobilieninvestors. Er folgt auf Daniel Riedl.

RECHTSPRECHUNG FÜR INVESTOREN

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:

Dr. Ulrike Bernert-Auerbach (links), **Madeleine Arens** (rechts) Norton Rose Fulbright LLP

MIETVERTRAG

Schriftformheilungsklauseln

BGH, Urteil vom 4. März 2014, XII ZR 68/10

Fast alle gewerblichen Mietverträge enthalten Schriftformheilungsklauseln: Die Parteien verpflichten sich auf Verlangen der anderen Partei Handlungen vorzunehmen, die bei Verletzung der Schriftform nötig sind, um sie zu heilen. Der BGH hat nun entschieden, dass eine Schriftformheilungsklausel den Grundstückserwerber nicht hindert, einen Mietvertrag, in den er eingetreten ist, unter Berufung auf einen Schriftformmangel zu kündigen, ohne zuvor vom Mieter eine Heilung des Mangels verlangt zu haben.

GESCHÄFTSRÄUME

Mieterwechsel im Rahmen von Asset Deal

BGH, Urteil vom 11. Dezember 2013, XII ZR 137/12

Soll ein Mieterwechsel bei einem Asset Deal realisiert werden, sind etwaige Mietverträge vertraglich zu übernehmen. In diesem Fall müssen die wesentlichen Vereinbarungen des Mietvertrags niedergelegt sein. Ansonsten ist der Mietvertrag bei einer vereinbarten Laufzeit von mehr als einem Jahr nach Ablauf eines Jahres vorzeitig ordentlich kündbar. Nicht ausreichend ist hierfür die Vereinbarung, dass der Käufer in sämtliche Rechte und Pflichten aus den in einer dem Vertrag beigefügten Anlage aufgeführten Vertragsverhältnissen eintreten soll, wenn die Anlage selbst nur eine tabellarische Aufstellung der Mietobjekte enthält.

Fotos: Deutsche Investment; Hochtief

check it!
AnbieterCheck.de
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 Anbieter vergleichen!
HAUFE.

„Deutschland grundsätzlich als Save Haven anzusehen, ist trügerisch“

Das Immobiliengeschäft bei der HSH Nordbank läuft gut – trotz insgesamt roter Zahlen, die die Bank im Geschäftsjahr 2013 schrieb. Warum das so ist und welche Rolle ausländische Investoren spielen, das berichtet der Leiter des Bereichs Immobilienkunden, **Peter Axmann**.

Herr Axmann, die HSH Nordbank veröffentlichte rote Zahlen für das Geschäftsjahr 2013. Gleichwohl wurden für den Immobilienbereich positive Entwicklungen vermeldet. Wir haben in der Tat operativ erfreuliche Fortschritte im Bereich Immobilienkunden erzielt. Nach der EU-Entscheidung im Jahr 2011 haben wir unser neues Geschäftsmodell implementiert und uns unter anderem aus dem internationalen Immobiliengeschäft zurückgezogen. Nach einer Phase der Zurückhaltung in den Jahren zuvor konnten wir unser Neugeschäft dann wieder ausweiten. Mit einem Volumen von 2,6 Milliarden Euro im vorletzten Jahr und drei Milliarden Euro im vergangenen Jahr – ausschließlich in Deutschland – zählen wir sicherlich zu den Top 5 der gewerblichen Immobilienfinanzierer bundesweit.

Die konjunkturellen Aussichten sind positiv. Sehen Sie das auch so? Wir erleben gerade eine sehr stabile konjunkturelle Lage, die voraussichtlich auch in den kommenden Jahren anhalten wird. Insofern verwundert es nicht, dass sich die Immobilienbranche im Moment auf Deutschland fokussiert. Ich meine aber, dass wir uns von diesem Umstand nicht täuschen lassen sollten. Deutschland grundsätzlich als „Save Haven“ anzusehen, ist trügerisch. Wir sind keine Insel und viele Länder um uns herum haben große Probleme. Mit dem billigen Geld der EZB erkaufen wir uns momentan eine gewisse Stabilität, es fehlt jedoch ein stabiles Konzept für die Zukunft. Außerdem ist der Immobilienmarkt immer zyklisch, und im Moment befinden wir uns eher oben als unten. Insbesondere bei Grundstücksankäufen für neue Projektentwicklungen ist meines Erachtens bereits Vorsicht geboten.

Ist die Situation vergleichbar mit der von 2005/2006? Nein. Damals wurde häufig gesagt: „Ich kaufe, und bis der Hauptmieter auszieht, habe ich längst weiterverkauft.“ Ich gehe nicht davon aus, dass diese Buy-and-sell-Strategie bei Core-Immobilien flächendeckend funktioniert – zumal die Preise vielerorts schon immens angestiegen sind. Gerade im Hinblick auf eine mögliche Zinswende in den nächsten Jahren rechnen wir als Bank längst nicht mehr nur mit dem Ist-Zins, sondern achten bei unserer Finanzierungsentscheidung darauf, dass aus dem Objekt-Cashflow auch ein nachhaltiger Kapitaldienst von fünf Prozent und eine Tilgung von 1,5 Prozent getragen werden kann. Außerdem ist der Eigenkapitaleinsatz heute deutlich höher als vor der Krise.

Mit welchem realistischen Wachstum rechnen Sie in diesem Jahr? Wir planen ein Neugeschäft von 3,5 Milliarden Euro, und ich bin sehr optimistisch, dass wir das schaffen, vielleicht sogar übertreffen. In den ersten beiden Monaten haben wir bereits eine Milliarde Euro abgeschlossen. Das ist der beste Jahresbeginn, den ich je erlebt habe.

Sind alte Kunden abgesprungen? Mit vielen unserer Kunden stehen wir bereits über Jahrzehnte in einer vertrauensvollen Geschäftsbeziehung, das zahlt sich aus. Außerdem ist der Kreis der Finanzierer kleiner geworden, da sich einige Banken aus dem Deutschland-Geschäft zurückziehen mussten. Durch unsere nachgewiesene Leistungs- und Lieferfähigkeit erhalten wir neue Kreditanfragen zunehmend exklusiv, was zu einer steigenden Hit Ratio geführt hat.

Wie steht es mit neuen Kunden? Zur Erreichung unserer Wachstums- und Ertragsziele ist es wichtig, unsere Kundenbasis weiter zu verbreitern. Im vergangenen Jahr haben wir 39 Neukunden gewonnen, mit denen wir etwa 40 Prozent unseres Geschäfts generiert haben. Auch im laufenden Jahr ist deshalb die Neukundengewinnung insbesondere in den Metropolregionen ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie.

Warum entscheiden die sich für Sie? Viele Kunden entscheiden sich für uns, weil wir Transaktionssicherheit bieten. Es dauert oft zwei, drei Monate, bis Kunde und Bank den ganzen Prozess mit Due Diligence etc. durchlaufen haben. Wenn die interne Abstimmung schnell und verbindlich läuft, ist das heutzutage schon ein Wettbewerbsvorteil. Wir haben unsere Prozesse verbessert, um möglichst früh dem Kunden gegenüber verlässlich auftreten zu können. Oder im Einzelfall

ZUR PERSON Peter Axmann, 52 Jahre, leitet seit 2008 den Unternehmensbereich Immobilienkunden bei der HSH Nordbank, seit 1999 war er dessen stellvertretender Leiter. Zuvor war Peter Axmann mit dem Aufbau und der Leitung der Niederlassung Berlin der Hamburgischen Landesbank mit dem Schwerpunkt Immobilienfinanzierungen betraut.

„Wenn die interne Abstimmung in einer Bank schnell und verbindlich läuft, ist das heutzutage schon ein Wettbewerbsvorteil."

eben auch schnell zu sagen, wenn man mal nicht zusammenkommt.

Am Preis kann es ja nicht liegen ... Das ist richtig. Unsere Stärke sind individuelle Lösungen. Dafür beschäftigen wir eine Vielzahl von hochqualifizierten Spezialisten im Markt und in der Marktfolge, mit dem Ergebnis, dass wir eben nicht nur „Core" können. Das wissen unsere Kunden zu schätzen.

Sie machen ja auch Projektentwicklungen. Das höhere Risiko hier wird natürlich eingepreist ... Es ist für den Kunden wichtig, dass er eine Bank hat, die das Geschäft und die Branche versteht. Und die auch nicht gleich die Baustelle lahmlegt, wenn sich einmal Budgets verschieben oder der Baufortschritt nicht im Zeitplan liegt. Wir verfügen über die entsprechende Asset Expertise und Abwicklungskompetenz entlang des gesamten Kreditprozesses. Das hilft uns auch bei der Identifizierung und dem Managen der Risiken.

Welche Asset-Klassen finanzieren Sie? Alle gängigen Asset-Klassen. Spezialimmobilien wie Stadien und Kühlhäuser finanzieren wir allerdings nicht.

Hotels? Hotelfinanzierungen haben wegen der Betreiberthematik ein relativ hohes Risikoprofil. Darum sind wir in dieser Assetklasse nur selektiv unterwegs.

Wie läuft das Geschäft mit den internationalen Investoren? Das spielt inzwischen eine große Rolle bei uns. Je nachdem, ob Sie die Anzahl oder das Volumen nehmen, fand ein Viertel bis ein Drittel aller Deals in den vergangenen beiden Jahren mit internationaler Beteiligung statt. Die Begleitung internationaler Kunden zählt zu unserem Kerngeschäft, das wir weiter ausbauen wollen.

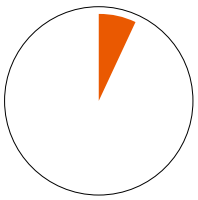
Wie kommen die zu Ihnen? Internationale Investoren engagieren sich vorwiegend im größervolumigen Bereich. Oft erwerben sie Portfolios, die einen hohen zweistelligen, manchmal dreistelligen Millionenbetrag kosten. Wir gehören in Deutschland zu den Banken, die diese Größenordnung finanzieren können und bei Bedarf auch das Underwriting für die Gesamtfinanzierung übernehmen, um Teile dann hinterher an andere Banken auszuplatzieren. Das hat für den Kunden den Vorteil, dass er den Kreditprozess nicht mit mehreren Instituten parallel durchlaufen muss, sondern sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann. Außerdem stellen wir den internationalen Investoren bei Bedarf unser umfangreiches Branchennetzwerk in Deutschland zur Verfügung und kennen uns mit international üblichen Vetragsusancen aus. «

Dirk Labusch, Freiburg

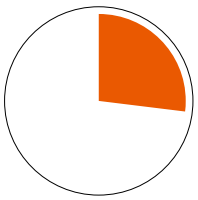
Foto: HSH Nordbank

Der kluge Mann wohnt zur Miete – oder?

Ob sich Wohneigentum rechnet oder nicht, ist nicht mehr so eindeutig zu beantworten wie früher. Das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln zeigt, wie stark dies von den unterschiedlichen Regionen in Deutschland abhängt.



7%
KAUFEN 2009
2009 lohnte es sich in lediglich 28 Landkreisen (7 Prozent) zu kaufen.



27%
KAUFEN 2013
Im Jahr 2013 empfahl sich ein Kauf bereits in 108 Landkreisen (27 Prozent).

Zur Frage des Kaufens oder Mietens von Wohneigentum gibt es in Bibliotheken teilweise Regale voll Literatur. Dabei gehen Ökonomen davon aus, dass es wirtschaftlich letztlich egal ist, weil sich die Preise der Selbstnutzung und des Mietens langfristig angleichen. Schließlich würden bei einer Vorteilhaftigkeit des Kaufens immer mehr Menschen von der Miete zum Kauf wechseln, was die Nachfrage nach Mietwohnungen reduzieren und die von Eigentumswohnungen erhöhen würde. Dies würde die Preise für Eigentumswohnungen erhöhen und die Mietpreise senken, bis schließlich beide Nutzungen gleich viel kosten. Umgekehrt gilt dies entsprechend.

Tatsächlich ist es aber nicht ganz so einfach, wofür schon der Staat mit seinen unterschiedlichen Besteuerungsregeln sorgt. So bleiben selbstgenutzte Immobilien im Rahmen der Konsumgutlösung weitestgehend steuerfrei. Die fiktiven, nicht gezahlten und damit gesparten Mietzahlungen müssen nicht versteuert werden. Andererseits können laufende Kosten etwa für Renovierungen oder Zinszahlungen auch nicht steuerlich geltend gemacht werden.

Bis 1987 war der Nutzwert (die gesparte Miete) prägend in der Besteuerung von selbstgenutztem Wohneigentum. Dieser wurde besteuert, Instandhaltungs- und Zinskosten waren allerdings abzugsfähig. Der hohe Aufwand der Erhebung und Bewertung des Nutzwerts führte, über Umwege, schließlich zur einfacher zu erhebenden und damit praktischeren Konsumgutlösung.

Vermietete Immobilien hingegen werden als Investitionsgut behandelt und die erzielten Mieteinnahmen müssen versteuert werden. Im Gegenzug dafür können sowohl die laufenden Kosten der vermieteten Immobilie als auch die Abschreibungen des Gebäudewerts steuerlich angesetzt werden.

DIE SITUATION HAT SICH VERÄNDERT Da Immobilien mit hohen Investitionskosten und entsprechend hohen Fremdkapitalanteilen verbunden sind, waren in der Vergangenheit die laufenden Erträge oft negativ, weshalb sich Vermieter oftmals besser stellten als Selbstnutzer, die Kosten nicht absetzen können. Stand den negativen Einkünften dann später ein hoher steuerfreier Veräußerungsgewinn gegenüber, konnte der Vermieter eine deutlich höhere Rendite erzielen als der Selbstnutzer. Da die Wettbewerbsintensität im Mietwohnungsmarkt hoch ist, geben die Vermieter diese Vorteile in der Regel an die Mieter weiter. Deshalb titelte die Expertenkommission Wohnungswirtschaft in den 1990er Jahren „Der kluge Mann wohnt zur Miete“. Dies hat sich in den Köpfen vieler Marktakteure und auch Politiker festgesetzt, doch mittlerweile hat sich die Situation geändert.

Zum einen haben sich die steuerlichen Rahmenbedingungen geändert. Zwar erhält auch der Selbstnutzer keine Eigenheimzulage mehr, aber für den Vermieter sind die Einschnitte seit den 1990er Jahren noch gravierender. Vor allem der Wegfall der degressiven AfA und die Reduzierung des Satzes auf nun zwei Prozent wiegen schwer. Zum anderen sind die Zinsen deutlich gesunken. Allein zwischen 2009 und 2013 sind die Zinsen im Durchschnitt noch einmal um etwa 150 Basispunkte zurückgegangen. Im Vergleich zu den 1990er Jahren haben sich die Zinsen mehr als halbiert. Damit sinken die anrechenbaren Kosten, was die Vorteilhaftigkeit zu Gunsten des Eigennutzers verschiebt, der seine Erträge, die gesparte Miete, nicht versteuern muss.

Diese Veränderungen führen dazu, dass es für immer mehr Haushalte attraktiver ist, selber zu kaufen und nicht mehr zu mieten. Während 2008 lediglich 43 Prozent der Haushalte in den eigenen vier Wänden wohnten, waren es 2010

SUMMARY » Im größten Teil der Republik fällt die Entscheidung zwischen Mieten und Kaufen aufgrund der geringen Differenz der jeweiligen Renditen knapp aus. » **Vor allem im Osten Deutschlands** sind das Kaufen und die anschließende Selbstnutzung von Wohnimmobilien flächendeckend lohnend, aber auch in einigen Landkreisen in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz oder dem Saarland. Vor allem in Bayern und in Teilen von Baden-Württemberg sollten die Haushalte eher (ver-)mieten als kaufen.

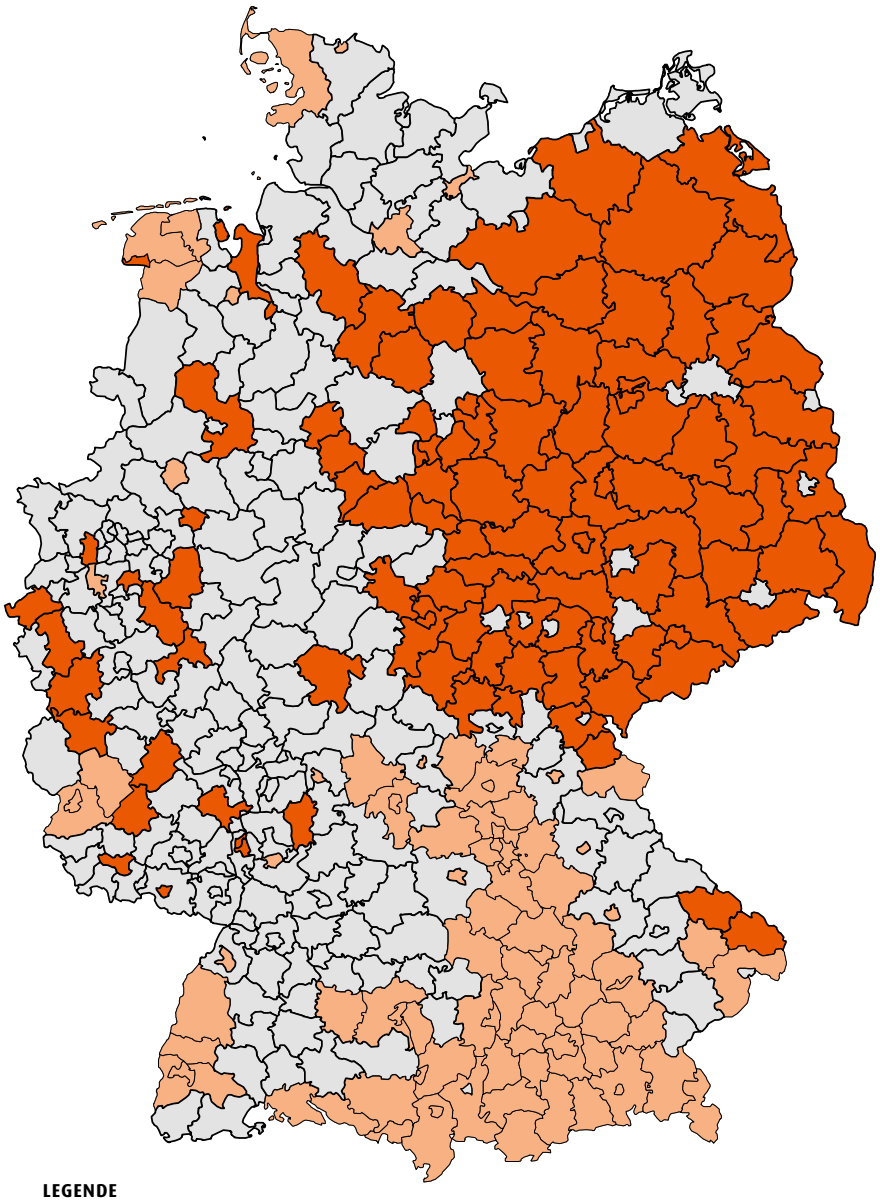
bereits 45,7 Prozent. Vor allem im Osten Deutschlands ist dieses Phänomen zu beobachten, zunehmend aber auch im Westen. Ausgenommen bleiben jedoch die Großstädte, wo die Bruttoanfangsrenditen oft so gering sind, dass sich eine Investition nur unter Berücksichtigung weiter steigender Preise rechnet.

Das IW Köln hat nun auf Basis von Daten von F+B und IS24 den Zusammenhang zwischen den steuerlichen Regeln, den Zinsen und den Preisen für alle 402 Landkreise in Deutschland untersucht. Dabei wurden die steuerlich induzierten Renditeunterschiede zwischen dem Kaufen und Vermieten unter Berücksichtigung durchschnittlicher Zinsen, Beleihungsausläufen, Preisen und Mieten bestimmt. Da davon ausgegangen werden kann, dass die Vermieter die Vorteile an die Mieter weitergeben (müssen), kann so auch die Vorteilhaftigkeit des Kaufens und Mietens betrachtet werden.

ENTSCHEIDUNG FÄLLT KNAPP AUS Als neutral werden solche Landkreise gekennzeichnet, in denen die Differenz der Renditen zwischen Vermieten und Kaufen geringer als 0,5 Prozent ist. Noch mehr als in den übrigen Landkreisen hängt dort die Entscheidung der Unterkunft von individuellen Faktoren der Finanzierung und den speziellen Eigenschaften der Immobilie ab. In 2009 war das Mieten in 292 Landkreisen (73 Prozent) die attraktivere Wohnform. In lediglich 28 Kreisen (7 Prozent) empfahl es sich zu kaufen und in 82 Landkreisen (20 Prozent) war die Differenz der Miet- und Kaufrendite geringer als 0,5 Prozent (neutrale Landkreise). Die gestiegene relative Attraktivität des Kaufens gegenüber dem Mieten schlägt sich in der Entwicklung dieser Rendite-Vergleiche nieder. Im Jahr 2013 empfahl es sich schließlich in 108 (27 Prozent) Landkreisen zu kaufen und nur noch in 89 (22 Prozent) zu mieten. Im größten Teil der »

KAUFEN ODER MIETEN WO LOHNT SICH WAS?

Die Frage, ob es sich – zumindest aus steuerlichen Gründen – lohnt zu kaufen oder zu mieten, muss je nach Region unterschiedlich beantwortet werden. Das liegt vor allem an der völlig unterschiedlichen Preisstruktur von Immobilien.



LEGENDE
Kreise und Städte

Kaufen | Mieten | Neutral

Quelle: IW Köln, 2013

Die Entscheidung zu Kaufen ist oft die falsche ...

Republik fällt die Entscheidung zwischen Mieten und Kaufen aufgrund der geringen Differenz der jeweiligen Renditen knapp aus (neutral). Während es in 2009 noch in den meisten Landkreisen vorteilhaft war zu mieten, ist die Differenz der Rendite zwischen Mieten und Kaufen mittlerweile in vielen Kreisen gering. Dies kann durch die gestiegene Attraktivität des Kaufens und der Selbstnutzung erklärt werden.

Die Wahl der Wohnungsform zwischen Mieten, Kaufen oder „neutral" und die regionale Verteilung erfolgt in Deutschland einem eindeutigen Muster. Vor allem im Osten Deutschlands sind das Kaufen und die anschließende Selbstnutzung von Wohnimmobilien flächendeckend lohnend. Aber auch in einigen Landkreisen in Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Rheinland-Pfalz oder dem Saarland ist der Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum sinnvoll. In Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Hessen fällt die Wahl zwischen Mieten oder Kaufen hingegen äußerst schwer, da sich die finanziellen Vorteile des Mietens oder Kaufens ungefähr die Waage halten. Die Haushalte dort sind größtenteils neutral. Vor allem in Bayern und in Teilen von Baden-Württemberg sollten die Haushalte eher (ver-)mieten als kaufen.

AFA-SATZ ZU GERING Wie das IW Köln zeigen kann, reagieren die Haushalte auf die Verschiebung der Attraktivität. Die Zahl der Kaufgesuche ist in den Kreisen, in denen sich die Renditen verschoben haben, besonders stark gestiegen. Insgesamt ist der Anteil der Kaufgesuche an allen Gesuchen zwischen 2009 und 2013 um 16,4 Prozentpunkte gestiegen, und zwar allein aufgrund der Verschiebung der steuerlichen Vorteilhaftigkeit.

Die gestiegene Attraktivität des Kaufens, die erschwingliche Immobilienfinanzierung und der Mangel an alternativen Anlagemöglichkeiten werden die Wohneigentumsquoten daher weiter steigen lassen. Je länger die Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank andauert, desto stärker wird die Wohneigentumsquote steigen. Dies ist unproblematisch, da Deutschland eine nach wie vor geringe Wohneigentumsquote aufweist und die Auswahl an Mietangeboten immer noch sehr groß ist. Zusätzlich befeuert wird die Wohneigentumsbildung jedoch durch regulative Eingriffe, vor allem in Form der Mietpreisbremse.

Die Erfahrungen in anderen Ländern haben gezeigt, dass sich Vermieter aus dem Markt zurückziehen und an Selbstnutzer verkaufen, wenn die Mieten spürbar reguliert werden. In Kombination mit den ohnehin günstigen Rahmenbedingungen für die Wohneigentumsbildung kann dies zu einem schnellen Ausdünnen des Mietwohnungsmarkts führen. Die Folge wäre, dass es gerade für einkommensschwächere Haushalte schwieriger wird eine Wohnung zu finden und auch Haushalte mit Kreditproblemen auf ein Hypothekendarlehen angewiesen wären – wie dies in den USA oder dem Vereinigten Königreich der Fall ist. Will man solche Subprime-Märkte mit den entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Risiken vermeiden, muss zeitig gegengesteuert werden. Der Königsweg ist es dabei, auf die Mietpreisbremse zu verzichten. Sofern dies aus politischen Gründen nicht möglich ist, sollte zumindest die Attraktivität des Vermietens gewahrt werden. Anbieten würde sich insbesondere die Erhöhung des AfA-Satzes auf vier Prozent, zumal das IW Köln schon im letzten Jahr festgestellt hat, dass ein Satz von vier Prozent dem tatsächlichen durchschnittlichen Wertverlust einer Immobilie entspricht. Eine Anhebung des AfA-Satzes würde damit nicht nur das Gleichgewicht zwischen Kaufen und Vermieten wahren, sondern auch eine Benachteiligung der Investition in vermietete Immobilien gegenüber anderen Anlagen vermeiden. «

Prof. Dr. Michael Voigtländer,
Institut der deutschen Wirtschaft, Köln

Foto: Michael Bamberger

Die akademische Seite

Fehlinvestitionen fallen jedem auf die Füße

30 bis 40 Prozent der Mieterlöse investieren viele Eigentümer pro Jahr in ihre Wohnungen. Vorsicht! Das ist oft unwirtschaftlich.

Prof. Dr. Harald Simons

Der deutsche Wohnungsbestand entwickelt sich. Seine Qualität erhöht sich kontinuierlich – sowohl in Bezug auf energetische Effizienz als auch in Bezug auf den Wohnstandard. Zentralheizungen gibt es heute flächendeckend, Einheiten ohne mindestens ein Duschbad nur noch sehr selten. Die Küchen sind fast immer gefliest. Türen und Fenster schließen in der Regel gut. Kurzum: Die meisten Gebäude sehen ordentlich aus und der Energieverbrauch der Wohnungen sinkt.

Der hohe und weiter steigende Standard ist zwar erfreulich, aber kostet nun einmal Geld. In sage und schreibe 62 Prozent aller deutschen Wohnungen wird laut der Bauvolumensrechnung des DIW jährlich Geld hineingesteckt, im Mittel 4.300 Euro. Im Geschosswohnungsbau ist es zwar mit 56 Prozent oder 3.000 Euro etwas weniger. Aber gleichwohl beeindrucken auch diese Zahlen. Insgesamt kommen so jährlich für den deutschen Wohnungsbestand ohne Neubau rund 110 Milliarden Euro netto (130 Milliarden Euro brutto) für Instandhaltung, Renovierung, Modernisierung oder Sanierung zusammen. Dies ist nach einer Untersuchung von euroconstruct im Jahr 2013 innerhalb der Europäischen Union nach Dänemark der zweithöchste Wert. So wird, je Einwohner gerechnet, in Frankreich und den Niederlanden nur 60 Prozent des deutschen Werts investiert, in Schweden rund 45 Prozent und in Österreich und Großbritannien sogar nur rund 40 Prozent – und das seit Jahren.

UNWIRTSCHAFTLICHE MASSNAHMEN? So weit, so gut. Doch die Frage lautet, inwieweit sich diese Investitionen auch wirtschaftlich lohnen. Denn den jährlich 3.000 Euro Investitionen in 56 Prozent aller Geschosswohnungen steht laut Mikrozensus eine durchschnittliche Bestandsmiete von lediglich 350 Euro pro Monat gegenüber. Damit entsprechen im Mittel über alle Geschosswohnungen die jährlichen Bestandsinvestitionen rund 40 Prozent der Mieterlöse. Auch die im GdW organisierten Wohnungsunternehmen geben an, fast 30 Prozent ihrer Mieterlöse allein für die Instandhaltung aufzuwenden. Kann sich das alles lohnen? Oder anders gefragt: Wird in Deutschland zu viel in den Wohnungsbestand investiert und werden unwirtschaftliche Maßnahmen getätigt?

ZU HOHES INVESTITIONSVOLUMEN Fehlinvestitionen sind im Wohnungsbau nichts Neues. Allerdings finden diese typischerweise im Wohnungsneubau statt. Man schaue nur auf Spanien und Irland oder Deutschland und Schweden der 1970er Jahre. Auch Überinvestitionen in die Bestände hat es sehr wohl schon gegeben. Als Lehrbeispiel hierfür dient Ostdeutschland in den 1990er Jahren. Dort wurde versucht, mit hohen Sanierungsaufwänden dem grassierenden Leerstand Herr zu werden. Doch bei sinkender Rentabilität wurde dieser nur innerhalb der Stadt herumgeschoben. Diese Strategie hatte fast zu einem kompletten Zusammenbruch der dortigen Wohnungswirtschaft geführt.

Meine These lautet, dass derzeit vor allem nicht wirtschaftliche energetische Sanierungen von Wohnungen zum hohen Investitionsvolumen im Lande beitragen. Zudem könnten sich auch die Investitionen in Wohnkomfort und Gebäudeoptik vielerorts als zu hoch erweisen. Dies gilt gerade für Regionen mit schwacher Wohnungsnachfrage. Hier dürften sich für viele Eigentümer ihre Investitionen beim Verkauf ihrer Wohnungen und Häuser nicht auszahlen.

Klar: jeder investiert so viel er will und kann. Doch die Sache hat einen gravierenden Haken: Die hohen Investitionen erhöhen schlicht auch die Kosten für die Mieter. Und berichten nicht Wohnungsunternehmen wiederholt, dass unsanierte und damit günstige Wohnungen schneller zu vermieten seien als sanierte?! Sollten die Investitionsvolumina also tatsächlich zu hoch sein, so bleibt offen, ob und wann sich dies korrigiert. Es ist jedoch zu hoffen, dass dies bald geschieht. Denn derzeit sind die Kapazitäten der Bauwirtschaft ohnehin durch ansteigendende Neubauaktivitäten an der Auslastungsgrenze. «

Prof. Dr. Harald Simons, empirica ag, Berlin

Raus aus dem Dornröschenschlaf

Hamburgs Haushaltszahlen wachsen, die Wohnungspreise steigen. Die Stadtverwaltung will deshalb auch bislang weniger attraktive Wohnlagen erschließen, mit attraktiver Architektur und einem neuen Vermarktungskonzept. Das Beispiel Neugraben-Fischbek.

Das Baugebiet Elbmosaik in Hamburg nimmt nach etwas schleppendem Start jetzt Gestalt an.

Hamburg wächst den Prognosen zufolge bis 2020 noch um 25.000 Menschen auf dann 1,81 Millionen Einwohner. Die Attraktivität und Wirtschaftskraft der Stadt ziehen Investoren an, führen aber auch zu steigenden Mieten und Kaufpreisen. In der Stadt besteht ein historisch gewachsenes Angebot an großen Wohnungen, die in der Nachkriegszeit erstellt wurden. Diesem steht eine Nachfrage gegenüber, die von Ein- und Zweipersonenhaushalten dominiert wird. Diese konzentrieren sich auf innenstadtnahe Gebiete. Dies führt dort zu einer Marktverengung, während an der Peripherie durchaus Entspannung herrscht. So gibt es in der Stadt viele spannende Quartiere, die stark unterentwickelt sind. Die Hamburger Politik hat es sich daher zum Ziel gesetzt, den Druck aus den stark nachgefragten Quartieren auf die weniger nachgefragten umzuleiten. Mit dem Sprung über die Elbe rückte die Internationale Bauausstellung Hamburg (IBA) die Stadtteile südlich der Elbe in den Fokus.

DIE IBA ALS PROJEKTENTWICKLER Der Stadtteil Neugraben-Fischbek liegt im Südwesten Hamburgs. Durch die Lage zwischen den Harburger Bergen und dem Moor bietet Neugraben naturnahes Wohnen in der Randlage einer Großstadt. Der Stadtteil ist verkehrstechnisch gut angeschlossen. Die Mieten und Immobilienpreise sind, gemessen am Hamburger Durchschnitt, moderat. Dennoch verlief die Bebauung im ersten Bauabschnitt des Quartiers Elbmosaik, für den seit 2006 Baurecht für 449 Wohneinheiten besteht, zumindest bei den stadteigenen Grundstücken eher schleppend. Im Auftrag der Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt hat nun die Gesellschaft IBA Hamburg die Entwicklung und Vermarktung des zweiten Bauabschnitts übernommen.

Das zweite IBA-Projekt in diesem Stadtteil umfasst die Konversion des Areals der ehemaligen Röttiger-Kaserne. Insgesamt sollen 2.300 neue Wohneinheiten entstehen. „Die letzten Wochen haben schon deutlich gemacht, dass es eine gute Entscheidung war, die IBA als Projektentwickler für die beiden Wohnungsbaugebiete an Bord zu holen. Die schon durchgeführten Veranstaltungen mit Bürgern und Investoren, die Konkretisierung der Planungen, der gesamte Auftritt, zeigen, jetzt kommt endlich Schwung in die Sache“, stellt Thomas Völsch, Leiter des Bezirksamtes Harburg, fest.

NEUSTART MIT INNOVATIVEN KONZEPTEN Anfang April startete die IBA Hamburg die Vermarktung des zweiten Bauabschnitts im Elbmosaik mit verändertem Projektnamen und neuem Vermarktungskonzept. Im Vogelkamp Neugraben, in direkter Nachbarschaft des EU-Vogelschutzgebietes „Moorgürtel“, werden insgesamt rund 1.500 Wohneinheiten entstehen. Auf dem Areal der ehemaligen Röttiger Kaserne, im Quartier Fischbeker Heidbrook, sind ab 2016 rund 800 neue Wohneinheiten geplant.

Die Verbindung von Bezahlbarkeit mit architektonischer Qualität will die IBA Hamburg mit einer Vermarktung im Rahmen einer „Architekturbörse“ erreichen. Dabei handelt es sich um ein dreistufiges Verfahren bestehend aus Produktentwicklung, Standortmarketing und Grundstücksvertrieb. Sieben Architekturbüros konzipierten zu den verschiedenen Bautypologien vom Einfamilienhaus bis zum Geschosswohnungsbau unterschiedliche Entwürfe, von denen ein Fachgremium mit Vertretern von Stadt und Investoren 14 Entwürfe auswählte. Alle Entwürfe folgen dem KfW-Effizienzhaus-Standard 55. Voraussetzung für den Erwerb eines Grundstücks ist die Umsetzung eines dieser Architekturentwürfe. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Der 65-jährige Architekt und Stadtplaner Uli Hellweg ist seit 2006 Geschäftsführer der IBA Hamburg GmbH, einer 100-prozentigen Tochter der Stadt Hamburg.

INTERVIEW MIT ULI HELLWEG

Der unbekannte Stadtteil

Nach der Internationalen Bauausstellung übernimmt die IBA Hamburg Gesellschaft erstmals die Rolle als städtischer Projektentwickler. Uli Hellweg zu den Herausforderungen der neuen Aufgabe.

Die IBA Hamburg hat für die Gegenden südlich der Elbe eine Perspektive weg von lange vergessenen Stadtteilen hin zu einem Raum, in dem man gern lebt, eröffnet. Welche Besonderheiten kennzeichnen das Quartier Neugraben-Fischbek? Neben einer guten Infrastrukturversorgung und einer exzellenten Anbindung an die S-Bahn ist es vor allem der Naturraum und die Landschaft zwischen Geesthang und Altem Land. Nirgendwo in Hamburg treffen Stadt und Landschaft so spannend und vielfältig aufeinander. Mich erinnert die Situation ein bisschen an den Stadtteil Wilhelmsburg, dessen große landschafts- und flussräumliche Qualitäten zwar ganz anders sind als in Neugraben, aber ähnlich unbekannt und unterbewertet waren. Dies wird sich nun – hoffentlich – auch für Neugraben-Fischbek ändern.

Mit der Architekturbörse beschreitet die IBA Hamburg GmbH einen neuen Weg. Worin liegen die Chancen dieses Modells? Mit der Architekturbörse verfolgen wir drei Ziele: Erstens wollen wir unmittelbar die Endkunden vom Standort Neugraben überzeugen; denn dann kommen auch Entwickler und Investoren. Zweitens wollen wir preiswert und schön bauen. Das muss sich nämlich nicht immer ausschließen. Und drittens wollen wir durch einen gesteuerten Mix an unterschiedlichen Wohnungsangeboten verhindern, dass hier eines der üblichen Einfamilienhausgebiete entsteht.

Das Quartier Fischbeker Heidbrook entsteht ab 2019 auf dem Areal der ehemaligen Röttiger Kaserne. Worin bestehen die Herausforderungen? Wir haben 2013 die vorliegende Masterplanung überarbeitet. Dabei geht es um eine Vielfalt vermarktungsfähiger Wohnungen, wozu auch in diesen Lagen Eigentumswohnungen gehören. Aktuell besteht die größte Herausforderung darin, die Kampfmittelsondierung auf ein vernünftiges Maß zu bringen. Denn wenn es nach den „Gefahrenerkundlern" der Feuerwehr ginge, müssten praktisch alle Bäume – und damit die entscheidende Qualität des Standorts – gefällt werden. Darüber hinaus müssen wir noch einige Skeptiker aus der politischen Szene überzeugen, dass auch sieben- oder achtgeschossige Gebäude ein phantastisches Wohnen in und an der Landschaft ermöglichen. Eine weitere Herausforderung sind die noch stehenden Kasernengebäude, die städtebaulich und architektonisch hochwertig, aber leider auch etwas verkommen sind.

Foto: IBA Hamburg GmbH

E|HANDWERK

Der E-CHECK:
Frisch geprüft und gut vermietet.

Nach jedem Mieterwechsel:
Ein E-CHECK nach VDE.
Nur vom autorisierten Fachbetrieb.

Geprüft nach VDE.
E-CHECK
Nur bei Ihrem Innungsfachbetrieb!
2014 2015 2018

www.e-check.de

Von Sandburgen und Vorurteilen

Eike Becker

Sind Investoren egomanisch, Stadtplaner starrsinnig, Architekten verträumt und Banker gierig? Und ich könnte hinzufügen: Juristen streitsüchtig? GUs hinterhältig? Und Makler? Die mag sowieso keiner! Und die Immobilienbranche ist ein Club von alten Männern, die eigentlich schon alles erlebt haben! Das sind bestimmt alles Vorurteile, die nicht zutreffen! Trotzdem bleiben Fragen.

Fragen wie zum Beispiel: Warum vertreten nicht mehr Frauen in Führungspositionen ihr Unternehmen auf der Expo Real oder auf der Mipim? Wie viele Träger öffentlicher Belange, Politiker, Vertreter der Stadtplanungsämter, Ingenieure, Architekten, Bürgerinitiativen, Baugruppen, Nachbarn sind auf den Marktplätzen der Immobilienbranche vertreten? Bleiben die alten, ehrgeizigen Männer doch zu sehr unter sich? Diese Frage habe ich mir gestellt, als ich im vergangenen Sommer am Strand von Westerland den eindrucksvollen Bau eines mächtigen Sandkrokodils betrachtete. Es war das Werk eines stolzen Vaters, der sich auch vom baldigen Ausscheiden seiner zwei Kinder nicht entmutigen ließ und in geschätzten weiteren fünf Stunden Arbeit dieses Zeugnis männlichen Willens hervorbringen konnte. Anerkennende Blicke der norddeutsch schweigsamen Nachbarn war sein Lohn.

Dieser Moment ermutigte mich zu einem eigenen Feldversuch. Was dann passierte, übertraf alle meine Erwartungen. Kinder, Jugendliche und Erwachsene aus den unterschiedlichsten Teilen der Republik fanden sich in Begeisterung für die gemeinsame Sache für Stunden zusammen und ließen eine Sandstadt samt Burg, Stadion, Aquarium, Friedhof und Le Corbusier Gedächtnishaus entstehen, die ihresgleichen sucht.

Offenheit führt zu Neugierde, Begeisterung zu mitwirkendem Handeln und Viele können gemeinsam weit mehr erreichen als Einzelne. Auch wenn die Ergebnisse unseres Tuns schnell von der Flut wieder weggespült wurden, habe ich doch daran etwas erkannt: Inklusivität schlägt Exklusivität und kooperatives Verhalten schlägt Einzelarbeit.

VON OBEN UND VON UNTEN Was uns und unseren Städten richtig weiterhelfen kann, ist ein Mehr an Verantwortungsbewusstsein, Offenheit und Zusammenarbeit. Von oben und von unten. Also für die Gesellschaft und für den Einzelnen. Denn die Umstände sind günstig. Nach dem Wiederaufbau der 1950er bis 1970er Jahre und der damit einhergehenden Stadtflucht hat sich der Trend der Suburbanisierung in unseren Städten umgekehrt.

Niedrige Zinsen und steigende Mieten führen zu einem Wohnungsbauboom, wie es ihn in Deutschland in meiner Zeit noch nicht gegeben hat. Von den bis 2017 prognostizierten fast sieben Millionen Quadratmeter Geschossfläche, die allein in Berlin neu gebaut werden, sollen zwei Drittel Wohnungen sein! Damit befinden sich die Städte heute in einer günstigen Ausgangssituation, in der es gilt, die Chancen zu nutzen und die vorhandenen Möglichkeiten und Energien in die richtigen Richtungen zu lenken. Denn es stehen viele große Themen und Forderungen zur Lösung an. Hierzu zählen besonders die Energiewende, der Klimawandel,

Foto: Dirk Weiß

ZUR PERSON **Eike Becker,** 1962 in Osterholz-Scharmbeck geboren, ist Architekt und führt seit 1999 gemeinsam mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Außerdem ist Eike Becker Vorsitzender des Vorstands des KW Institute for Contemporary Art, Berlin. Seine Karriere begann 1991 mit der Gründung des Architekturbüros Becker Gewers Kühn & Kühn Architekten, das Eike Becker gemeinsam mit Georg Gewers, Oliver Kühn und Swantje Kühn führte. Zwei erste Preise bei größeren Realisierungswettbewerben 1992 und 1995 machten das Büro bekannt.

die Globalisierung und der strukturelle und demografische Wandel. Weitere sorgfältige Verdichtung der Innenstadtbereiche ist erforderlich. Die Universitäten sind Inkubatoren für Innovation und Wandel und müssen besser in den städtebaulichen und wirtschaftlichen Kontext eingebunden werden. Jeder hier investierte Euro verspricht Zinsen und Zinseszinsen. Die Entwicklung der innerstädtischen Brachen steht zur Konversion in neue Wohn- und Arbeits-Quartiere an.

ZU WENIG PASSENDE WOHNUNGEN Der Wohnungsbau wartet noch immer auf die Anpassung an die tatsächlichen und deutlich gewandelten Bedürfnisse der Eigentümer und Mieter. Berlin zum Beispiel hat viele, aber viel zu große Wohnungen. Mittlerweile gibt es in Deutschland 40 Prozent Einpersonenhaushalte! Aber zu wenig passende Wohnungen.

Unsere Arbeitsgewohnheiten haben sich radikal verändert. Warum werden so wenige Bürogebäude gebaut, die die veränderten Nutzerbedürfnisse nach mehr Kommunikation, mehr Abwechslung, mehr Mobilität berücksichtigen? Nicht alle können zu Sozialmieten in der Stadtmitte leben. Deshalb müssen die Bezirkszentren zurück zu lebenswerten Stadtteilen entwickelt werden. Es müssen Antworten auf das Wegbrechen der großen Bauunternehmen in Deutschland gegeben werden und auf die Frage, wie wir den Prozess erfolgreicher organisieren können.

„WEITER SO" REICHT NICHT Die Stadtteile mit hohem Migrantenanteil und besonderem Erneuerungsbedarf wie in Berlin zum Beispiel Neukölln müssen stabilisiert werden. Dies sind nur einige der großen Themen, die zur Bearbeitung anstehen. Dabei reicht ein „Weiter-so-wie-bisher" nicht aus. Die am Bau Beteiligten müssen stärker und frühzeitiger zusammenarbeiten und ihr jeweiliges Fachwissen vorbehaltlos einander zur Verfügung stellen.

Die Parteien, Regierungen, Fraktionen, Oppositionen, Stadtplanungsausschüsse, Verwaltungen, Regionalplaner, Stadtplaner, Verkehrsplaner, Träger öffentlicher Belange, Projektentwickler, Grundstücksbesitzer, Investoren, Banken, Generalunternehmer, Architekten, Ingenieure, Feuerwehren, Gutachter, Juristen, Nachbarn, Bürgerinitiativen entscheiden, wie unsere Städte aussehen. Dabei stoßen wir immer noch auf viel Misstrauen und wenig Kenntnis vom Fachwissen und den Aufgaben und Interessen der anderen. Leider arbeiten in der Immobilienwirtschaft immer noch viele wie der Familienvater am Strand: alleine an ihrem Werk. Doch die Probleme und Herausforderungen, die wir zu lösen haben, sind zu komplex, als dass wir sie als Einzelgänger und in kleinen Gruppen lösen könnten. Die Branche muss sich deutlich stärker für die anderen gesellschaftlichen Gruppen öffnen und deren Wissen und Motivationen nutzen.

Mit Themen wie zum Beispiel der Integration von Frauen in Führungsgremien, der Beteiligung von Nachbarschaften, der Durchführung von Wettbewerben, interdisziplinärem Arbeiten, Fehlermanagement, Mitarbeiterbeteiligungen, Innovationsmanagement oder innovativen Lösungen im Allgemeinen tun sich in der Branche viele Unternehmen schwer. Doch gerade in der Verbesserung der Zusammenarbeit verschiedener Teilnehmer am Planungs- und Bauprozess liegen große Potenziale. Es geht einfach zu viel Energie, Wissen, Geld, Lebenskraft und richtiges Handeln an den Schnittstellen zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft, zwischen Planung und Bauausführung, zwischen Entwicklung und Nutzern verloren! Dazu müssen wir Vorurteile schleifen und Hürden abbauen.

OFFENER UND NEUGIERIGER Wir sollten noch stärker von Anderen lernen. Gute Ideen und Innovationen müssen geteilt werden. Wer kann etwas besser als wir? Und: Kann uns das nutzen?

Und last but not least sollten wir offen sein. Als Gesellschaft, Unternehmen und Einzelne sollten wir eine tatsächliche Willkommenskultur leben. Offener, neugieriger und vor allem integrativer sein. Investoren sind keine Egomanen, Stadtplaner keine Sturköpfe und Architekten keine Träumer. Wenn wir das erkennen, können wir uns deutlich größeren Herausforderungen zuwenden.

Denn die Städte, in denen wir leben, an denen wir manchmal verzweifeln und die wir gleichzeitig lieben, stellen uns vor deutlich komplexere Aufgaben als Sandburgen am Strand. «

Offenheit führt zu Neugierde, Begeisterung zu mitwirkendem Handeln. Inklusivität schlägt Exklusivität, kooperatives Verhalten schlägt Einzelarbeit. Viele können mehr erreichen als Einzelne.

Vermarktung & Bewertung

Keywords
Immoscout: Wonach wurde gesucht?

Die Menschen wollen nicht mehr Treppen steigen, denn sie suchen am meisten Erdgeschoss. Die meisten Kleingewerbetreibenden suchen ihr Heil in einem Kiosk. Eine Lottoannahmestelle ist deutlich seltener. Und Deutschland ist das Land der Werkstätten. Weniger das der Reiter. Das sind einige Schlüsse, die sich aufdrängen, wenn wir uns folgende Zahlen zu Gemüte führen.

BÜRO & PRAXIS	EINZEL-HANDEL	SPEZIAL-IMMOBILIEN
Erdgeschoss 3.272	Kiosk 19.028	Werkstatt 50.301
Dusche 2.094	Ladenfläche 13.634	Scheune 29.424
Altbau 2.016	Geschäft 13.383	Tankstelle 12.234
Wohnbüro 1.250	Friseursalon 10.500	Spielhalle 6.661
Bad 1.228	Kosmetikstudio 3.054	Halle 1.387
Ladenlokal 1.159	Dönerladen* 1.425	Autohaus 919
Loft 744	Fensterfront 559	Campingplatz 409
Terrasse 732	Änderungsschneiderei 544	Bauernhof 380
Garten 556	Fußgängerzone 493	Atelier 319
Internet 339	Lotto 339	Reitanlage 264
	*inkl.Imbiss	
Gesamt ausgewertete Gesuche: 40.315	Gesamt ausgewertete Gesuche: 77.540	Gesamt ausgewertete Gesuche: 122.966

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Immobilienscout24

RED BOOK

Bewertungsstandards der RICS im EU-Recht anerkannt

Die EU hat eine neue Direktive zur Schaffung eines einzigen Markts für Hypothekenkredite verabschiedet. Damit werden zum ersten Mal in den EU-Mitgliedsstaaten einheitlich verlässliche Standards zur Bewertung von Immobilien umgesetzt. Diese Standards werden unter Berücksichtigung anerkannter internationaler Bewertungsstandards entwickelt, darunter die „Professional Standards for Valuation" der RICS, auch als „Red Book" bekannt. Laut EU-Richtlinie sollen Gutachter kompetent und unabhängig agieren. Die Bewertungsstandards müssen zudem international anerkannte Bewertungsstandards einbeziehen, um als verlässlich zu gelten. Standards, die diese Voraussetzungen erfüllen, sind die Standards des „International Valuation Standards Council" (IVSC) und der RICS.

MAKLER-RECHT

Aktuelles Urteil

Seite 40

Der Makler darf Angaben des Verkäufers nur dann ungeprüft an Interessenten weiterleiten, wenn er keine Zweifel daran hat oder aber die Unrichtigkeit der Angaben offensichtlich ist.

FBB ERTEILT SPRENGNETTER ZUSCHLAG

Die Sprengnetter Immobilienbewertung hat die Ausschreibung der Flughafen Berlin Brandenburg GmbH (FBB) zur Verkehrswertermittlung von tausenden Objekten rund um das BER-Flughafengelände gewonnen. Die FBB hatte den Auftrag im vergangenen Jahr europaweit ausgeschrieben. In den kommenden Monaten sind bis zu 5.300 Verkehrswertermittlungen durchzuführen. Betroffen sind Immobilien im Rahmen des Schallschutzprogramms BER, bei denen zu prüfen ist, ob die Kosten der erforderlichen Schallschutzmaßnahmen mehr als 30 Prozent des Verkehrswerts gemäß Planfeststellungsbeschluss betragen.

Wer zahlt zukünftig die Maklergebühren? Die Branche rechnet damit, dass es zu Aktivitäten kommen wird, um das Bestellerprinzip zu umgehen.

STUDIE ZU MAKLERGEBÜHREN

Branche zweifelt am Erfolg des Bestellerprinzips

Schlechte Noten für das Bestellerprinzip: Unter Immobilienprofis herrscht mehrheitlich die Meinung, dass es Mieter in Ballungszentren nicht entlasten wird. Stattdessen erwarten 90 Prozent eine Umgehung des Bestellerprinzips. Das zeigt eine Studie von ImmobilienScout24, Immobilien Zeitung und Immo Media Consult. Hierbei wurden über 2.300 Makler und gewerbliche Vermieter befragt. Grundsätzlich wird das Bestellerprinzip von der Mehrheit der Befragten abgelehnt, wobei die Ablehnung bei Maklern (74 Prozent) größer ausgeprägt ist als bei Vermietern (56 Prozent). Weitgehende Einigkeit (90 Prozent) herrscht hingegen darüber, dass es zu Aktivitäten kommen wird, um das Bestellerprinzip zu umgehen: So rechnen jeweils zwei Drittel der Makler und Vermieter damit, dass sich Makler im Gegenzug für die Zusage zu einer Wohnung offiziell vom Mieter beauftragen lassen. Zudem werden verdeckte Provisionen (Makler: 64 Prozent, Vermieter: 72 Prozent) und überhöhte Abstandszahlungen (Makler: 57 Prozent, Vermieter: 54 Prozent) befürchtet. Während der politische Erfolg des Bestellerprinzips eher gering eingeschätzt wird, rechnen drei Viertel der Makler mit echten Umsatzeinbußen. Jeder vierte Makler glaubt, dass das Bestellerprinzip seine wirtschaftliche Existenz gefährden könnte. Auf Vermieterseite gehen die Meinungen etwas auseinander. Eine Mehrheit von 60 Prozent will trotz des Bestellerprinzips weiterhin mit Maklern zusammenarbeiten. Die Hauptgründe liegen vor allem in der Dienstleistung begründet. So böten Makler einen für sie unverzichtbaren Service (60 Prozent) und hätten die besseren Kenntnisse des Vermietungsmarkts (55 Prozent).

HAUSPREIS-INDEX

Preise für Bestandshäuser steigen im April am stärksten

Die Belebung auf dem Wohnimmobilienmarkt spiegelt sich im Verlauf des Europace Hauspreis-Index EPX wider: Im April zog der Gesamtindex gegenüber dem Vormonat um 0,69 Prozent an. Der Teilindex für Bestandshäuser nahm mit 1,40 Prozent am stärksten zu. Der Teilindex für neue Ein- und Zweifamilienhäuser stieg um 0,78 Prozent. Bundesweit zogen die Preise für Neubauhäuser mit 3,67 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum am stärksten an, gefolgt von Eigentumswohnungen mit 2,03 Prozent. Die tatsächlichen Kaufpreise für Bestandshäuser nehmen auf Jahressicht um 0,40 Prozent zu.

1,4%

nahm der Teilindex für Bestandshäuser im letzten Jahr zu

PERSONALIE

Brian Burgess

Brian Burgess wird Head of Central Europe bei Savills Der Immobilienberater Savills hat Brian Burgess mit Wirkung zum 1. Mai zum Head of Central Europe ernannt. Er war bisher Leiter von Savills Polen und wird weiterhin im Warschauer Firmenbüro ansässig sein.

Foto: Savills

Angebotsmieten schlagen Mietspiegel

Die aktuell erzielbaren Mieten entfernen sich langsam vom örtlichen Vergleichsmietenniveau. Die Dynamik der Preisentwicklung konzentriert sich zumeist auf sehr gute Wohnlagen. Eine Analyse von 30 Städten.

Die Angebotsmieten bei Neu- und Wiedervermietung stiegen 2012 bundesweit um

3,3 %

Die Angebotsmieten bei Neu- und Wiedervermietung stiegen im Jahr 2012 bundesweit um 3,3 Prozent. Je länger die Dynamik am Wohnungsmarkt anhält, umso weiter entfernen sich die aktuell erzielbaren Mieten vom örtlichen Vergleichsmietenniveau, das meist im Mietspiegel einer Kommune festgehalten ist. Schon bei einem grobkörnigen Vergleich des Angebotsmieten- mit dem ortsüblichen Vergleichsmietenniveau in einigen größeren Städten Deutschlands zeigt sich dieser Abstand, wenn auch nach Wohnungsmarktlage sehr stark differierend. Die hier vorgestellte Analyse des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) zeigt anhand der sieben Städte Berlin, Bonn, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, Kiel und München, die jeweils eine bestimmte Wohnungsmarktlage repräsentieren, auf, wie hoch dieser Abstand zurzeit ist, und welche Tendenzen abzusehen sind.

ORTSÜBLICHE VERGLEICHSMIETEN Eine Übersicht über die ortsübliche Vergleichsmiete bieten die lokalen Mietspiegel. Diese werden in den Städten mit unterschiedlichen Verfahren erstellt und entsprechende Mietangaben in sehr unterschiedlicher Segmentdifferenzierung angeboten.

Um eine einfache Vergleichbarkeit zwischen durchschnittlicher Angebotsmiete mit einer durchschnittlichen Mietspiegelmiete erhalten zu können, wurde neben der BBSR-Mietspiegelsammlung auf die Datenquelle F&B-Mietspiegelindex 2012 (Broschüre) zurückgegriffen, in dem für gut 320 Städte Mietspiegel vereinfacht ausgewertet wurden.

Das Institut führt regionalisierte Auswertungen der Neu- und Wiedervermietungsmieten durch. Um bei den Angebotsmieten der BBSR-Analyse aus Inseraten von Zeitungen und Internetportalen eine bessere Vergleichbarkeit mit den Vergleichsmieten zu erzielen, erfolgte eine Sonderauswertung nach folgenden Charakteristiken: nur Wiedervermietung, 50 - 80 m² Wohnfläche, mittlere Ausstattung.

AUSWAHLSTÄDTE Für den Vergleich wurde eine begrenzte Zahl von 30 Städten ausgewählt. Auswahlkriterien waren:

- Vorhandensein eines Mietspiegels,
- ausreichende Fallzahlen von Wiedervermietungen bei den Angebotsdaten,
- Städte unterschiedlicher Mietenniveaus (jeweils zehn kreisfreie Städte nach den Kategorien teuer, durchschnittlich, günstig).

ERGEBNISSE DER GESAMTSTÄDTISCHEN BETRACHTUNG Die große Mehrzahl der Städte weist Abweichungen zwischen der durchschnittlichen Angebotsmiete und der Mietspiegelmiete von gut 1 €/m² bis gut 2 €/m² auf. München ist hierbei Spitzenreiter mit einer Abweichung von 2,31 €/m², gefolgt von Frankfurt am Main mit 2,14 €/m² und Hamburg mit 1,73 €/m².

Im Schnitt liegen die prozentualen Abweichungen zwischen den Angebots- und den Mietspiegelmieten in den teuren Städten bei ca. 23 Prozent (Medianwert). Spitzenreiter in dieser Darstellung ist Regensburg mit 36 Prozent Abweichung, gefolgt von Frankfurt/M., Heidelberg und München.

Prozentual weicht die Wiedervermietungsmiete im Schnitt um gut fünf Prozent von der ortsüblichen Vergleichsmiete ab. Die meisten Städte liegen in der Abweichung der beiden Mieten bei unter zehn Prozent. In den günstigen Städten sind die Vergleichsmieten häufig höher als die Angebotsmieten, im Schnitt um 21 Cent. In Hagen, Hamm und Duisburg sind die Vergleichsmieten sogar 60 Cent teurer. Deutschland ist mindestens zweigeteilt: In etlichen Städten liegen aufgrund der beschränkten Wohnungsnachfrage und vorliegenden Wohnungsüberhängen die Angebotsmieten oft unter den Ver- »

Abrufbar unter
www.immobilienwirtschaft.de

Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

- ✓ Kostenlos für Abonnenten
- ✓ Für alle Tablet-PCs
- ✓ Ältere Ausgaben sind für jeden Besucher des Portals zugänglich

HAUFE.

gleichsmieten der Mietspiegel. In einer ersten Analyse kann jedoch nur eine begrenzte Anzahl von Städten mit Mietspiegeln ausgewählt werden. Grundlage für die lagedifferenzierte Auswertung der Mieten bilden die Angebotsmieten und die Mietspiegel der Städte Berlin, Bonn, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, Kiel und München. Mit den ausgewählten Städten wird die Bandbreite der unterschiedlichen Wohnungsmarktsituationen von entspannten (Kiel) über ausgeglichene (Hannover) bis hin zu angespannten Wohnungsmärkten (Berlin, Bonn, Frankfurt am Main, Hamburg und München) berücksichtigt.

Die Analyse der Angebotsmieten nach Wohnlagen verdeutlicht, dass sich die Dynamik der Mietenentwicklung meist in (sehr) guten Wohnlagen konzentriert. So stiegen die Angebotsmieten für Wohnungen in (sehr) guten Bonner Wohnlagen seit 2006 um 16,2 bzw. 11,7 Prozent, während die Angebotsmieten in mittleren nur um 4,7 Prozent und in einfachen Wohnlagen um 0,8 Prozent zulegten.

FAZIT Die Analyse für Berlin, Bonn, Frankfurt/M., Hamburg, Hannover, Kiel und München als Stellvertreter für unterschiedliche Wohnungsmarktkonstellationen zeigt, dass es insbesondere die guten Wohnlagen sind, in denen zum einen die aktuell angebotenen Mieten deutlich über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen, zum anderen die Mietendynamik besonders hoch ausfällt. Insoweit bestätigen die Auswertungen die oft geäußerte Erfahrung vieler Marktteilnehmer der starken Lageabhängigkeit der Vermietungsmöglichkeiten auch auf engen Märkten.

Die Analysen für Berlin, Frankfurt/M., Hamburg und München zeigen in allen Wohnlagen deutlich höhere Angebotsmieten als ortsübliche Vergleichsmieten sowie eine sehr hohe Mietendynamik. «

T. Held, J. Nielsen, A. Schürt, M. Waltersbacher, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Bonn; Verdichtung: Gaby Bobka, Staufen, Dirk Labusch, Freiburg

Kiel

Baujahr vor 1976
einfache Wohnlagen: Angebotsmieten um etwa 4 % höher als die Einstufung gemäß Mietspiegel
normale bis gute Lagen: Angebotsmieten um etwa 16 % höher als Mietspiegelmieten

Baujahr 1976 bis 1988:
normale bis gute Wohnlagen: Angebotsmieten rd. 25 Cent je m² unter Mietspiegel

Baujahr 1989 bis 2011
Angebotsmieten: um durchschnittlich etwa 7 % unterhalb des Mietspiegelniveaus in normalen bis guten Wohnlagen

Hannover

Normale Wohnlagen:
- Altbauten: Angebotsmiete etwa 8 % oberhalb der Mietspiegelmiete
- Objekte jüngeren Baujahrs: Angebotsmiete geringfügig teurer als Vergleichsmiete
- Baujahr ab 1990: Angebotsmiete etwa 50 Cent je m² unter Mietspiegel

Gute Wohnlagen:
- Baujahr vor 1949: Angebotsmiete 19 % über ortsüblicher Vergleichsmiete
- Baujahr ab 1990: Angebotsmiete 12 % unter ortsüblicher Vergleichsmiete

Hamburg

Der Hamburger Mietspiegel 2013 unterscheidet zwischen den beiden Wohnlagenkategorien „normal“ und „gut“. Aktuell liegen die Mieten der inserierten Wohnungen in normalen wie auch in guten Hamburger Wohnlagen erheblich über dem Mietspiegelniveau. Mietobjekte fast aller Baualtersklassen: Angebotsmieten etwa zwischen 13 % und 38 % über Mietspiegel.

Baujahr zwischen 1978 und 1993 (normale Lagen): Angebotsmiete 5 % bis 8 % über Mietspiegel

Baujahr zwischen 1994 und 2012: Angebotsmiete 5 % bis 8 % über Mietspiegel:
- normale Wohnlagen: Angebotsmieten (Median) etwa 25 % über Mietspiegel
- gute Wohnlagen: Angebotsmieten (Median) etwa 14 % über Mietspiegel

Von einer Begrenzung der Mieten bei Wiedervermietungen auf 10 % über der ortsüblichen Vergleichsmiete wären etwa zwei Drittel der in normalen Lagen und über die Hälfte der in guten Lagen angebotenen Mietwohnungen betroffen.

Entspannung versus Anspannung Sieben Städte im Überblick

In Kiel sind Mieter entspannt, in Hamburg Vermieter – sollte man meinen. Doch innerhalb der einzelnen Städte gibt es Unterschiede. Jede Lage tickt anders, jede Gebäude-Altersklasse. Und so findet man – je nachdem – divergierende Herzrhythmen bei Mietern und Vermietern.

Bonn

Mittlere Wohnlage:
Baujahr 1946 bis 1965 Angebotsmieten: ca. 6 % oberhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete
Baujahr 1966 bis 1975 und Baujahr 1976 bis 1985 Angebotsmieten: leicht unterhalb der Mietspiegelniveaus

Gute Wohnlage:
alle Baualtersklassen: Angebotsmieten deutlich über der Mietspiegelmiete
größte Abweichungen: Baujahr 1946 bis 1965: Angebotsmiete 17 % höher als Mietspiegel

Berlin

Marktverknappung nimmt weiter zu. Alle Lagen: Durchschnittliche Angebotsmieten liegen spürbar über der ortsüblichen Vergleichsmiete.

Baujahr bis 1918:
Angebotsmiete zwischen 30 und 32 % oberhalb des Mietspiegelniveaus

Baujahr 1919 bis 1972:
Angebotsmiete deutlich über Mietspiegel

Baujahr zwischen 1950 und 1964 (gute Lage):
Angebotsmiete liegt mit fast 40 % über Bestandsmiete

Baujahr 2003 bis 2011:
einfache Wohnlagen: Angebotsmiete 18 % über Vergleichsmiete

Mittlere Lagen:
Angebotsmiete 13 % höher

Gute Lagen:
Angebotsmiete im Median: 29 % über ortsüblicher Vergleichsmiete

Frankfurt/Main

Die Stadt zählt zu den „Mieten-Spitzenreitern" in Deutschland. Die aktuell anhaltende Nachfrage im Zentrum der Metropolregion Frankfurt/RheinMain sorgt für weitere Anspannungen und enorme Mietenanstiege. Dies betrifft in besonderem Maße die sehr guten und innerstädtischen Lagen. Angebotsmieten von Wohnungen in allen Lagen und Baualtersklassen: spürbar über dem jeweiligen aktuellen Mietspiegelniveau.

Altbauten bis Baujahr 1918:
- einfache/sehr einfache Lagen: Angebotsmieten 14 % über dem Bestandsmietenniveau
- mittlere Wohnlagen: Angebotsmieten im Median um rd. 20 % über den Bestandsmieten
- sehr gute Wohnlagen/Innenstadtlagen: Angebotsmieten 57 % über Bestandsmieten
- beste Lagen: Angebotsmieten im Median um etwa 38 % über den Bestandsmieten

Baujahr zwischen 1969 und 1984:
Angebotsmieten 14 % über Mietspiegel bei einfachen oder sehr einfachen Lagen

München

Baujahr bis 1918:
- mittlere Lagen: attraktive Altbauten in Angebotsmiete ca. 21 % über Mietspiegelniveau
- gute Lagen: ca. 28 % über Mietspiegelniveau

Baujahr 1919 bis 1948:
- mittlere Lagen: im Median 12 % über ortsüblicher Vergleichsmiete
- gute Lagen: Angebotsmiete um 36 % über Mietspiegel
- beste Lagen: Angebotsmieten im Median 20 % über ortsüblicher Vergleichsmiete

Eine Begrenzung der Mieterhöhungen von Wiedervermietungen auf 10 % über der ortsüblichen Vergleichsmiete würde etwa jeweils rd. zwei Drittel der in guten und besten Münchener Wohnlagen angebotenen Objekte betreffen.

IVD – der heimatlose Verband

Bestellerprinzip & Co.: Jetzt wäre es Zeit für Lobbyisten, doch noch Veränderungen durchzusetzen. Aber seit die FDP in der Versenkung verschwunden ist, hat der IVD seinen wichtigsten politischen Ansprechpartner verloren. Die Maklerschaft ist unzufrieden.

„Vorhaben, wie das Geldwäschegesetz, die Widerrufsbelehrung im Fernabsatzgesetz wurden vom IVD nicht hart und früh genug angegangen."

Harald Blumenauer,
Makler aus Frankfurt am Main

Gleichgültig, ob es um die Mietpreisbremse, die Bezahlung der Makler oder die Energieeinsparverordnung geht: Nicht wenige Makler haben den Eindruck, dass die Meinung des „Immobilienverband Deutschland" (IVD) in Berlin nicht wirklich viel zählt. Der Unmut der Maklerschaft über die Lobbyarbeit ihres Verbands wird lauter, etwa im Internet: „Es wird zwar Widerspruch zum Gesetzesentwurf erhoben, aber nicht demonstrativ und stark genug als Stimme der Makler vorgetragen", meldet sich ein Makler auf Facebook zu Wort. Und das ist mitnichten eine Einzelstimme. Nur dass die wenigsten Makler ihren Ärger öffentlich äußern. Auch der facebookende Makler antwortete auf eine Anfrage der „Immobilienwirtschaft" nicht.

FORDERUNGEN ALLERORTEN Wer nach Stellungnahmen des IVD zu den aktuellen Themen sucht, wird durchaus fündig. Beispiel Bestellerprinzip: Das Thema erregt die Branche, seit es wieder auf der politischen Tagesordnung erschien. Erklärtes Ziel der Politik: Wohnungssuchende sollen keine Maklergebühren mehr zahlen. Der IVD brandmarkt die Idee als „politischen Irrweg und völlig praxisfern". Seine Forderung: Als Besteller müssten Mieter und Vermieter auftreten können.

Politische Beobachter sehen die Chancen, das Bestellerprinzip im Sinne der Makler noch einmal abzuändern, als gering an. Auch viele Makler fürchten, dass die ohnehin oft mieterfreundliche Stimmung in Berlin keine Änderungen mehr zulässt. Beim IVD ist man zuversichtlicher. „Der IVD hat das Bestellerprinzip schon einmal abgewendet", erinnert Christian Osthus, Leiter der IVD-Rechtsabteilung. In der vergangenen Legislaturperiode lag dem schwarz-gelb dominierten Bundestag eine Gesetzesvorlage aus dem – mehrheitlich von der SPD getragenen – Bundesrat vor. Die Initiative wurde abgelehnt und aufgrund der nahenden Wahlen nicht weiter verfolgt. Dass die Ablehnung damals eher parteipolitisch als sachlich erfolgte, zeigt die Tatsache, dass die gleichen Argumente, die von CDU/CSU und FDP für die Ablehnung genannt wurden, heute nicht mehr relevant erscheinen.

DEM IVD FEHLT DIE FDP Osthus verweist dennoch auch auf das frühe Stadium des Gesetzgebungsverfahrens. Bisher liegt in der Tat nur der Referentenentwurf vor. Bis es zu einem Gesetz kommt, dürfte es Herbst werden.

Im gleichen Verfahren befindet sich die so genannte Mietpreisbremse. Sie offenbart ein weiteres Problem des IVD. Vor der Wahl waren sich Verband und die noch regierende FDP einig: Das Vorhaben werde Investitionen verhindern und die Mieten weiter verteuern. Doch weder die in der Versenkung verschwundene FDP, noch der Verband dringen mit ihrer Kritik bei der Großen Koalition durch. Im Gegenteil: Die CDU, auf die der IVD seine Hoffnungen stützte, hat in der Wohnungspolitik die Ansichten der SPD übernommen. Auch Christian Osthus muss zugeben, dass die Immobilienmakler politisch heimatlos geworden sind. Seit der Abwahl der Liberalen fehlen Ansprechpartner für die Lobbyarbeit. Dennoch ist Osthus zuversichtlich, dass es bis zum endgültigen Gesetz noch zu Änderungen kommen wird: „In Gesprächen merken wir, dass viele Parlamentarier der Union langsam mitbekommen, dass sie von der SPD über den Tisch gezogen wurden", hofft er.

Einige Makler sehen das skeptischer. „Es ist ein Verband, der keinen Einfluss auf die Immobilienpolitik nimmt, weil er keinen hat", moniert ein Makler[1]. Hier widerspricht Osthus energisch: „Lobbyarbeit findet auf mehreren Ebenen statt." Der Verband sei im Gespräch mit den zuständigen Ausschussmitgliedern. Noch aber sei es zu früh, über Erfolge zu sprechen.

1) Die Namen der Makler, die nicht genannt werden wollten,liegen der Redaktion vor.

SUMMARY » **Die Maklerschaft** zeigt Unmut über die Lobbyarbeit ihres Verbands IVD. » **Kritisiert werden** mangelnde Präsenz und Einflussnahme in Berlin und Brüssel. » **Ursache** dafür war wohl eine zu starke Bindung an die nun in der Bedeutungslosigkeit verschwundene FDP. » **Die Ausweitung** des Verbands auf Immobilienverwalter und Sachverständige ist noch nicht wirklich gelungen.

Immerhin habe der IVD bereits erreicht, dass die zeitliche Befristung bei Modernisierungsmieterhöhungen vertagt worden sei, betont Osthus.

Vielen Maklern ist das offenbar nicht genug. Sie fordern, der IVD solle seine Positionen stärker in der Öffentlichkeit vertreten. Dazu bekommt der Verband in der Tat wenig Gelegenheit. Während andere Interessensvertreter als Talkshow-Hopper von Sender zu Sender hetzen, schaffte es IVD-Vizepräsident Jürgen Michael Schick erst, aber immerhin, zum zweiten Mal in eine Talkshow. Bei Günther Jauch (Thema „Luxusgut Wohnen") machte Schick zwar einen guten Eindruck. Die eigentlichen Probleme der Makler kamen aber auch dort nur am Rande zur Sprache.

MEHR KAMPF FÜR DIE SACHE Ein weiterer Vorwurf lautet: Es werde zu selten versucht, schon im Vorfeld von politischen Entscheidungen Einfluss zu nehmen. „Der IVD ist in Teilen behördenhörig", kritisiert Harald Blumenauer. Zu häufig würde der Verband einfach die politische Meinung übernehmen, so sein Eindruck. Der streitbare Frankfurter Makler, der immer wieder durch unkonventionelle Ideen in der Branche aneckt, wünscht sich einen stärkeren Kampf für die Sache und weniger Appelle. So seien Dinge wie das Geldwäschegesetz, die Widerrufsbelehrung im Fernabsatzgesetz von Verbandsseite nicht hart und früh genug angegangen worden, bemängelt er. Auch die Verbraucher würden nicht genug über die Auswirkungen aufgeklärt. Blumenauers Meinung nach sollte der IVD zudem weniger die Makler verteidigen, sondern in der Öffentlichkeitsarbeit mehr auf die Verbraucher zugehen. So ließe sich mehr Verständnis für die Arbeit der Makler erreichen als nur durch eine „Dagegen-Haltung". Als Schritt in diese Richtung mag aber immerhin der Talkshow-Auftritt von IVD-Vizepräsident Michael Schick bei Günther Jauch bezeichnet werden, in dem er, nach Meinung vieler, durchaus Sympathien für seine Branche wecken konnte.

In der Vergangenheit hat der IVD durchaus daran gearbeitet, seine Schlagkraft zu erhöhen. 2004 hatte sich trotz interner Widerstände der Verband aus dem Zusammenschluss des Rings Deutscher Makler (RDM) und des Verbands Deutscher Makler (VDM) gebildet. Heute vertritt der IVD rund 6.000 Mitgliedsunternehmen. Drei Verbandsvertreter davon sind beim Deutschen Bundestag als Lobbyisten registriert.

VERTRETER EINER MINDERHEIT Für einige Insider gibt es trotzdem ein Problem: Der Verband vertrete die Interessen einer Minderheit und werde deswegen kaum ernst genommen. „Es war ein Fehler des IVD, sich einseitig als Interessensvertretung der Immobilienmakler zu positionieren", moniert ein IVD-Mitglied. Die Berufsgruppe genieße in vielen Teilen der Bevölkerung kein besonders hohes Ansehen. Und die Tatsache, dass der IVD auch Verband für Verwalter und Sachverständige sein wolle, werde kaum zur Kenntnis genommen. Das mache es für Politiker schwerer, seinen Forderungen nachzugeben. „Niemand will über sich in der Zeitung lesen, er habe sich zum Schutze der Makler eingesetzt", so das IVD-Mitglied.

Aber: Nicht nur der IVD, auch andere Verbände der Immobilienwirtschaft haben es schwer, sich mit ihren Positionen in der Politik durchzusetzen. Mieterfreundliche Gesetze verkaufen sich einfach besser. «

Um in Berlin erfolgreich Lobbyarbeit leisten zu können, ist eine Präsenz erforderlich, die der IVD offensichtlich derzeit nicht zeigen kann.

Foto: Mario Savoia/shutterstock.com

Alexander Heintze, München

Maklerrecht

Präsentiert von:

Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München
Rechtsanwaltskanzlei Constanze Becker

Maklerexposé

„Zur Haftung des Verkäufers bei falschen Angaben des Maklers. Wann muss der Makler einstehen?"

OLG Bremen, Urteil vom 21.11.2013, Az. 3 U 23/13

SACHVERHALT: Der Käufer eines bebauten Grundstücks nahm den Verkäufer auf Minderung und Schadensersatz wegen Mängeln des Gebäudes in Anspruch, weil die Gesamtfläche der Immobilie im Maklerexposé zu groß angegeben war.

Der Verkäufer bot das bebaute Grundstück über einen Makler zum Verkauf an. Zur Vermarktung durch den Makler füllte der Verkäufer ein Formular aus, auf dem die Wohn- und Nutzfläche des Hauses zutreffend mit 199,54 qm Wohnfläche, 142,28 qm Nutzfläche und 342,02 qm Gesamtfläche angegeben wurde.

Trotz dieser Angaben erstellte der Makler eine hiervon abweichende Internetpräsentation zu diesem Objekt. Die gesamte Wohn- und Nutzfläche wurde anstatt mit 342,02 qm irrtümlich mit ca. 491,00 qm beziffert.

Nach Besichtigung des Objektes und Einsichtnahme in die Grundrisse kauften die Kläger das Objekt unter dem Ausschluss der Haftung wegen Mängeln der Kaufsache, obwohl sie Zweifel an den Flächenangaben des Maklers hatten.

Im Beurkundungstermin fragten sie daraufhin den Verkäufer, ob die Zahlen des Maklers im Exposé richtig wären. Der Verkäufer bejahte dies.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Nach Auffassung des OLG Bremen liegt zwar im Hinblick auf die geringere Wohn- und Nutzfläche ein Mangel der Kaufsache vor, denn die Kaufsache habe insofern nicht der vereinbarten Beschaffenheit entsprochen.

Die Erklärung des Verkäufers im Notartermin, dass die Zahlen des Exposés richtig seien, wertete das Gericht jedoch nicht als Beschaffenheitsvereinbarung, da der Rechtsbindungswille der Erklärung fehle. Es wurde vom Verkäufer nur bestätigt, dass die Zahlen des Exposés richtig seien, gerade aber nicht, dass die angegebene Wohn- und Nutzfläche verbindlich sein sollte.

Maßgeblich war bei der Entscheidung des OLG Bremen vor allem, dass das Exposé neben der Flächenangabe auch Zahlen zur Anzahl der Zimmer und des Baujahrs enthielt. Ferner konnten die klagenden Käufer im Prozess nicht beweisen, dass sie mit Bedenken in Bezug auf die Flächenangaben an den Makler herangetreten waren.

Schließlich scheide laut Gericht der Anspruch auch wegen des wirksamen Gewährleistungsausschlusses aus. Arglist sei dem beklagten Verkäufer hier nicht nachweisbar, denn derjenige, der gutgläubig falsche Angaben macht, handelt nicht arglistig.

FAZIT: Die Angaben des Verkäufers – auch im Rahmen eines Maklerexposés – können grundsätzlich Gegenstand einer Beschaffenheitsvereinbarung sein. Der Käufer wäre dann zur Kaufpreisminderung berechtigt (BGH vom 30.11.1990 V ZR 91/89).

Im hiesigen Fall konnte der Verkäufer hingegen jedoch darauf vertrauen, dass der Makler die ursprünglich richtigen Angaben nicht falsch an Interessenten weiterleitete. Wenn der Verkäufer die Angaben hingegen ins Blaue hinein getätigt hätte, so hätte er sich die falschen Flächenangaben über § 166 BGB zurechnen lassen müssen (OLG Koblenz, Beschluss vom 13.06.13, 10 U 834/12).

Üblicherweise haftet der Verkäufer nicht für ein Verschulden des Maklers, da der Makler mit den Käufern ein eigenes Vertragsverhältnis unterhält.

Der Makler darf Angaben des Verkäufers dann ungeprüft an Interessenten weiterleiten, wenn er keine Zweifel daran hat oder aber die Unrichtigkeit der Angaben offensichtlich ist.

Es ist anzunehmen, dass die unterliegenden Käufer in einem weiteren Prozess den Makler und Nebenintervenienten auf Schadenersatz verklagen, da dieser falsche Angaben gemacht hat.

Insofern sollten Makler besonderes Augenmerk darauf legen, Angaben des Verkäufers sorgfältig zu übernehmen und nicht zu verändern. «

Der Makler darf Angaben des Verkäufers nur dann ungeprüft an Interessenten weiterleiten, wenn er keine Zweifel daran hat.

Immobilien und Steuern

Wie sind Mietzuschussdarlehen zu behandeln?

Ein von einem privaten Dritten gewährtes Mietzuschussdarlehen kann zu Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung führen. Dem steht nicht entgegen, dass es später zurückzuzahlen ist.

FG Köln, Urteil v. 15.10.2013, Az.: 3 K 3169/03

Eine vermögensverwaltende KG erwarb ein Baugrundstück und schloss mit der Firma E einen Generalübernehmervertrag zur schlüsselfertigen Erstellung eines Gebäudekomplexes (Fondsobjekt). Die Firma E übernahm zudem im Rahmen eines Alleinauftrags den Nachweis der Vermittlung von Mietern.

Später teilte die Firma E mit, dass erst im Laufe des Jahres 1995 eine Vollvermietung des Objekts erreicht werden könne. Sie stellte für 1995 eine Ausschüttung an die KG sicher, verbunden mit einem Besserungsschein, wonach dieser die Fonds-Prognose-Rechnung übersteigenden Mieteinahmen aus späteren Jahren bis zu Höhe des gewährten Mietzuschusses zustehen. Die KG behandelte diesen Betrag als einen einkommensneutralen Darlehenszufluss. Das Finanzamt sah in der Zahlung eine Mietersatzzahlung und erhöhte die Vermietungseinnahmen.

Das FG entscheidet nun, dass die Teilzahlung bei der vermögensverwaltenden KG zu Einnahmen führt. Denn die Zahlung wurde durch ihre Vermietungstätigkeit veranlasst. Alleiniger Zweck der Gewährung des Mietzuschusses war, die Einnahmen der Klägerin aus ihrer Vermietungstätigkeit in einem solchen Umfang zu erhöhen, dass sie eine ihre Anleger zumindest halbwegs zufrieden stellende Ausschüttung vornehmen konnte.

HINWEIS: Die Klägerin hat die vom FG zugelassene Revision zum BFH eingelegt (Az. IX R 56/13). Es liegt – soweit ersichtlich – bislang noch keine höchstrichterliche Entscheidung zu der Frage vor, ob ein von einem privaten Dritten gewährtes Mietzuschussdarlehen als Einnahme aus Vermietung und Verpachtung anzusehen ist. Es bleibt nunmehr abzuwarten, wie der BFH die Sache sieht.

Die endgültige Entscheidung über Mietzuschussdarlehen muss der Bundesfinanzhof noch fällen.

Weitere Meldungen

ARBEITSHILFE

Aufteilung eines Gesamtkaufpreises für ein bebautes Grundstück

Für die Bemessungsgrundlage bei Absetzungen für Abnutzung von Gebäuden ist es häufig erforderlich, den Kaufpreis für ein bebautes Grundstück auf das Gebäude, das der Abnutzung unterliegt, und auf den nicht abnutzbaren Grund und Boden aufzuteilen. Eine Arbeitshilfe gibt wertvolle Handlungsempfehlungen.

Nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung ist ein Gesamtkaufpreis für ein bebautes Grundstück nicht nach der so genannten Restwertmethode, sondern nach dem Verhältnis der Verkehrswerte oder Teilwerte auf den Grund und Boden einerseits sowie das Gebäude andererseits aufzuteilen (vgl. BFH, Urteil v. 10.10.2000, IX R 86/97, BStBl II 2001, S. 183).

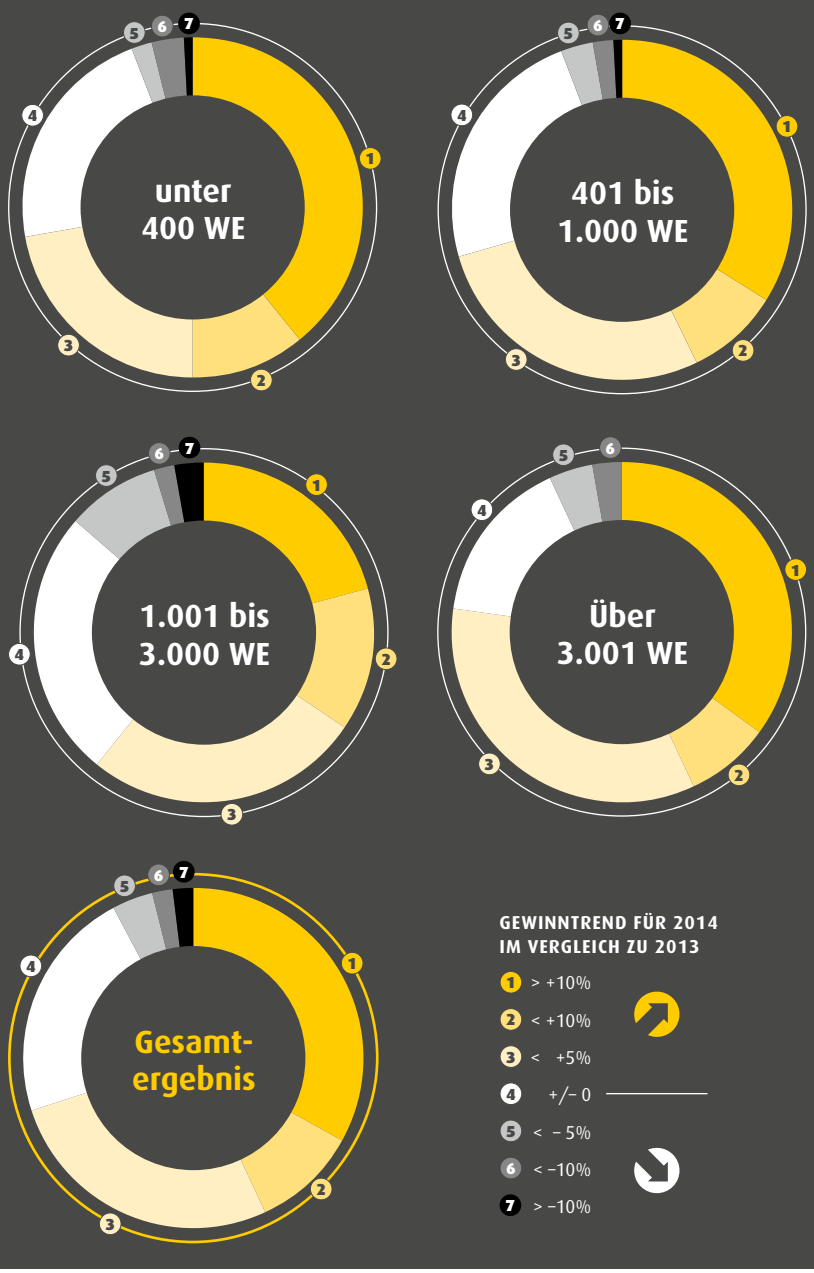
Die obersten Finanzbehörden von Bund und Ländern stellen eine Arbeitshilfe als Excel-Datei zur Verfügung, die es unter Berücksichtigung der höchstrichterlichen Rechtsprechung ermöglicht, in einem typisierten Verfahren entweder eine Kaufpreisaufteilung selbst vorzunehmen oder die Plausibilität einer vorliegenden Kaufpreisaufteilung zu prüfen. Zusätzlich steht eine Anleitung für die Berechnung zur Aufteilung eines Grundstückskaufpreises zur Verfügung.

Der Erlass bietet einen Überblick über die vereinfachte Kaufpreisaufteilung und ist nicht nur für die Finanzämter, sondern auch für betroffene Steuerpflichtige und deren Berater aufschlussreich. Im Web sind Informationen zu finden unter „BMF 11.4.2014“.

Immobilienmanagement

Steigende Umsätze und Gewinne
Unternehmen optimistisch

Nachdem die Umsatzzahlen der Haus- und Immobilienverwaltungen bereits in den Vorjahren stiegen, zeigt sich die Branche auch für 2014 optimistisch. Laut einer Umfrage des DDIV rechnen 70 Prozent der Unternehmen mit einem Umsatzwachstum. Besonders positiv gestimmt sind kleine Verwaltungen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: DDIV

UNTERNEHMEN

103 neue Mietwohnungen in Potsdam-Babelsberg

Die Deutsche Wohnen schlägt mit dem Neubau von 103 neuen Mietwohnungen in Potsdam-Babelsberg ein neues Kapitel auf: Neben Vermietung, Instandhaltung und Verwaltung beginnt die Immobiliengesellschaft nun mit dem Wohnungsneubau. Ein Folgeprojekt in Berlin ist bereits in der Planung. „Der Bedarf nach Wohnraum in deutschen Metropolen wächst – dies gilt insbesondere für Potsdam. Die positive wirtschaftliche Entwicklung und die steigende Nachfrage nach Wohnraum in der Brandenburger Landeshauptstadt sind für uns der Grund, gerade hier unser erstes großes Neubauprojekt zu beginnen," erklärte Michael Zahn, CEO der Deutsche Wohnen AG, die Pläne. Die Bauarbeiten auf dem rund 20.000 Quadratmeter großen Areal für das erste Neubauprojekt, der Erweiterung der bestehenden Eisenbahnersiedlung an der Diesel- und Heinrich-von-Kleist-Straße, haben Anfang April 2014 begonnen. Ein weiteres Bauvorhaben realisiert die Deutsche Wohnen im Berliner Westend: In der Nähe des Olympiastadions sollen ab 2017 rund 500 neue Wohnungen entstehen.

Die Deutsche Wohnen erweitert ihr Geschäftsfeld um den Wohnungsneubau.

VERANSTALTUNGSREIHE

Die energetische Sanierung von WEG-Anlagen steht im Zentrum von neuen Seminaren des DDIV und der KfW. Bei den Veranstaltungen sollen Förder- und Finanzierungsinstrumente vorgestellt und die Abläufe von Sanierungs- und Umbaumaßnahmen dargestellt werden. Die Teilnahme ist kostenfrei. Weitere Informationen im Internet unter www.ddiv.de.

RECHT

Aktuelle Urteile

finden Sie ab Seite 49

WOHNUNGSEIGENTUMS-RECHT

- Bauliche Veränderung: Duldungsverpflichtung und Zustimmung; Fällen eines „prägenden" Baumes
- Kein Anspruch auf Parabolantenne bei Internetempfang
- Verwalter als Zustellungsvertreter
- Hausgeld: übersehene Zahlungen

MIETRECHT (AUSWAHL)

- Zwangsversteigerung – Teilkündigung bei betreutem Wohnen
- Mieterhöhung für preisgebundenen Wohnraum
- Bareinzahlung auf das Konto des Vermieters
- Bereicherungsausgleich Pferdestall auf gepachtetem Grundstück

TAG/TU DARMSTADT

52 Prozent der Mieter legen Wert auf gute Infrastruktur

Deutsche Mieter sind anspruchsvoll bei der Auswahl des neuen Heims: Für 52 Prozent ist eine gute Infrastruktur mit kurzen Wegen zu den Einrichtungen des täglichen Bedarfs sehr wichtig. 49 Prozent der Befragten legen dagegen Wert auf ein ruhiges Wohnumfeld mit wenig Verkehrslärm. Das sind Ergebnisse einer Studie der Immobiliengesellschaft TAG und der TU Darmstadt. Befragt wurden 1.000 Mieter in Deutschland. „Die Ergebnisse der Studie sind insbesondere interessant für Landkreise mit sinkenden Bevölkerungszahlen und somit hohen Leerständen", sagt Immobilienexperte Prof. Dirk Schiereck von der TU Darmstadt.

In der Diskussion um Wohnraummangel in Großstädten würden diese Regionen oft komplett außer Acht gelassen. Die perfekte Wohnung sieht aus Sicht der Mieter folgendermaßen aus: zentral gelegen mit guten Einkaufsmöglichkeiten, in der Nähe von Bus oder Bahn, aber in einer verkehrsberuhigten Straße mit Parkplatz vor der Haustür und Grünanlagen in der direkten Umgebung. Entscheidend bei der Wohnungssuche ist aus Sicht der Mieter zudem ein gut erreichbarer Eigentümer, der ihre Anliegen ernst nimmt und beispielsweise Mängel schnell beseitigt. Hier gibt es noch Nachholbedarf: Jeder vierte Befragte erteilt seinem Hauswirt die Note 4 oder schlechter.

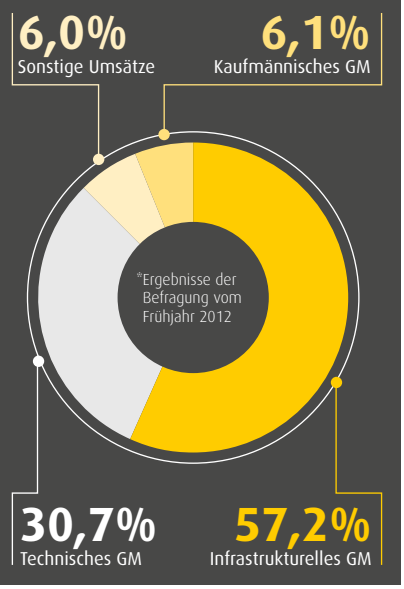
Foto: Michael Bamberger

Marktkonsolidierung – doch mehr als alter Wein in neuen Schläuchen

Besonders die vergangene Dekade weist eine Reihe von signifikanten Veränderungen unter den Facility-Service-Unternehmen auf. Der wachsende Markt ist auch für ursprünglich ausländische Unternehmen – etwa aus dem Bereich Gebäudetechnik – interessant geworden.

Tätigkeitsfelder der FS-Anbieter 2012*

Tätigkeitsfelder nach Gebäudemanagement-Schwerpunkten. Alle Unternehmen (Mittelwerte) Gebäudemanagement-Anteile in Prozent.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Lünendonk®-Studie 2013

Viele Jahre hat die deutsche Facility-Management-Branche um ihre volkswirtschaftliche Wahrnehmung und Anerkennung gerungen. Die vergleichsweise junge Branche wurde vereinzelt despektierlich als „Hausmeister-Branche" gesehen. Und sie war durch eine unübersichtliche Dienstleister-Typologie gekennzeichnet. Dabei sprechen wir von einem hohen zweistelligen Milliardenmarkt in Deutschland. Inzwischen meint Facility Management (FM) weit mehr als die Optimierung und Pflege von Bürolandschaften und Immobilien. Unter FM verstehen Marktteilnehmer wie Auftraggeber heute die langfristige und strategische Planung, Steuerung und Evaluierung von Gebäudemanagement-Leistungen. Diese umfassende Prozessbetrachtung führte zu einer Schärfung der diversen Aufgabengebiete und Tätigkeitsfelder rund um Immobilien und Produktionsanlagen. Die verschiedenen Anbieter haben entsprechende Nischen besetzt und ihr Profil den speziellen Anforderungen angepasst.

MARKT TEILT SICH AUF Besonders die vergangene Dekade weist eine Reihe von signifikanten Entwicklungen im Markt auf. So waren die einheimischen Facility-Service-Anbieter (FS) in Deutschland beispielsweise noch lange unter sich. In der Erstauflage der jährlich erscheinenden Studie des Marktforschungsunternehmens Lünendonk-Liste im Jahr 2004 befand sich unter den zehn führenden Dienstleistern kein einziges ausländisches Unternehmen.

Inzwischen haben sich insgesamt sechs FS-Anbieter unter den Top 10 als Marktführer etabliert, deren Ursprungsmarkt nicht der deutsche ist. Diese Neuordnung der Kräfteverhältnisse resultiert im Besonderen aus dem offensichtlich großen Interesse französischer Unternehmen, im deutschen Markt Fuß zu fassen. Diese Bestrebungen unterstreicht unter anderem der im vergangenen Sommer realisierte Merger der ehemaligen Service-Sparte von Hochtief durch die aus Frankreich stammende SPIE S.A., durch den sich die Anzahl französischstämmiger FS-Anbieter unter den zehn Marktführern auf vier erhöht.

Die Konsolidierungsbewegungen innerhalb des Markts zur Spitze hin betreffen speziell die mittelgroßen Anbieter. Die Branche teilt sich spürbarer denn je in zwei Gruppen auf. Auf der einen Seite reüssieren sehr große FS-Anbieter, die flächendeckend umfassende Service-Pakete offerieren können. Auf der anderen Seite fokussieren sich kleinere Anbieter auf Nischen und Einzelleistungen. Dadurch geraten viele Unternehmen, die sich zwischen diesen Anbietergruppen befinden, unter Druck. Sie müssen sich über ihre künftige Strategie klar werden. Entweder konzentrieren sie sich auf Kernkompetenzen und positionieren sich als Spezialist eines Gewerks oder einer Region. Oder sie erweitern ihr Portfolio, um als Generalist zur Marktspitze aufzuschließen. Im Vergleich zur Marktsituation zu Beginn der Jahrtausendwende findet aktuell eine klare Neuordnung des FM-Markts statt, der jedoch seine Heterogenität dadurch nicht verlieren wird.

EVOLUTION DER DIENSTLEISTER So sind bis dato gesetzte Anbieter-Typologien im Wandel begriffen, Geschäftsfelder werden ausgebaut oder abgestoßen. Baukonzerne wie Bilfinger, Strabag oder Goldbeck unterziehen sich aktuell großen Restrukturierungen hin zu Unternehmen, deren Fokus sich mehr in Richtung einer Service-Strategie verlagert. Wettbewerber wie Hochtief haben jüngst das Service-Geschäft weitestgehend abgegeben und den FM-Markt bezogen auf infrastrukturelle und technische Gebäudedienste weitestgehend verlassen, um sich wieder mehr dem Ursprungsgeschäft Hoch- und Tiefbau zu widmen.

SUMMARY » **Die Facility-Services-Branche** teilt sich mehr denn je in zwei Gruppen auf: in sehr große FS-Anbieter, die flächendeckend Service-Pakete offerieren können, und in kleinere Firmen, die auf Nischen und Einzelleistungen spezialisiert sind. » **Infrastrukturelle Gebäudedienste** sind immer weniger gefragt. » **Die Internationalisierung des FM-Geschäfts** wird künftig eine der zentralen Aufgabenstellungen für FS-Anbieter sein.

Unter Facility Management versteht man weit mehr als die Optimierung und Pflege von Bürolandschaften. Der Markt ordnet sich gerade grundlegend neu.

Auch auf den Anlagenbau spezialisierte Unternehmen haben in den letzten Jahren in das Service-Geschäft investiert, um Kundenverträge in die Betreiberphase zu verlängern. Hier sind vor allem ausländische Anbieter wie Cofely, Vinci und Caverion zu nennen. Sie rechnen sich nach wie vor erhebliches Potenzial auf dem deutschen Markt aus. Auch die Reaktivierung der zwischenzeitlich verschwundenen Service-Marke Caverion durch den finnischen YIT-Konzern ist ein Beleg dafür, dass das Service-Geschäft an strategischer Bedeutung gewonnen hat.

Durch die so genannten Management Agents ist ein weiteres Geschäftsmodell etabliert worden. Unternehmen wie JLL, CBRE oder Johnson Controls haben sich auf die Management-Aufgaben spezialisiert – vor allem in Bezug auf das internationale Geschäft. Sie begleiten zumeist global agierende Konzerne, wählen länderspezifisch die FM-Partner aus und setzen diese ein. Dabei übernehmen sie ausschließlich planerische und kaufmännische Tätigkeiten. Infrastrukturelle oder technische Gebäudedienste sind in ihrem Portfolio nicht ausgewiesen.

TECHNISCHE SERVICES WICHTIGER Allerdings bleibt auch das „traditionelle" FM-Geschäft Teil der Marktrealität. Viele deutsche FS-Anbieter sind mit infrastrukturellen Leistungen wie der Reinigung, der Grünanlagenpflege, Catering, Büro-Services und Sicherheitsdiensten vor vielen Jahren groß geworden. Heute sind diese – häufig noch immer familiengeführten – Dienstleister etablierte Player der Lünendonk-Liste.

Erste Sättigungserscheinungen greifen bereits in der Reinigung oder den Sicherheits- und Empfangsdiensten um sich, da Kunden hier Service-Umfänge aktuell eher zurückfahren und Budgets an anderer Stelle einsetzen. So steigt etwa der Anteil in Anspruch genommener technischer Dienstleistungen an. Vor allem die Gebäudetechnik sowie Energiemanagement- oder Contracting-Services gewinnen »

ANZEIGE

TOP 10 DER FACILITY-SERVICE-UNTERNEHMEN

Führende Facility-Service-Unternehmen für infrastrukturelles und technisches Gebäudemanagement in Deutschland 2013 – Top 10

Rang	Unternehmen	Inlandsumsatz in Mio. Euro 2013	Inlandsumsatz in Mio. Euro 2012	Gesamtumsatz in Mio. Euro 2013	Gesamtumsatz in Mio. Euro 2012	Mitarbeiter in Deutschland 2013	Mitarbeiter in Deutschland 2012
1	**Bilfinger Facility Services GmbH**, Frankfurt am Main	1.187,0	1.132,0	1.733,0	1.643,0	11.840	11.500
2	**Strabag Property and Facility Services GmbH**, Frankfurt am Main	871,0	872,0	955,0	960,0	9.300	9.400
3	**Wisag Facility Service Holding GmbH & Co. KG**, Frankfurt am Main[1)]	819,0	721,1	819,0	721,1	30.256	25.853
4	**Dussmann Service Deutschland GmbH,** Berlin [*) 2)]	785,0	703,0	1.447,0	1.341,0	23.350	22.880
5	**Spie GmbH,** Essen [*) 3)]	650,0	592,0	730,0	700,0	4.300	4.100
6	**Compass Group Deutschland GmbH,** Eschborn	645,0	667,0	645,0	667,0	16.000	16.500
7	**Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG,** Heidelberg [4)]	490,0	478,5	670,0	701,2	9.296	9.087
8	**Cofely Deutschland GmbH,** Köln [5)]	463,0	426,0	479,0	446,0	1.905	1.767
9	**Piepenbrock Facility Management GmbH & Co. KG,** Osnabrück [6)]	435,4	404,0	441,4	409,4	25.337	25.911
10	**Gegenbauer Holding SE & Co. KG,** Berlin	429,8	417,9	442,8	430,0	15.020	14.958

1) Umsatzzuwachs u.a. bedingt durch Vollkonsolidierung der Schubert Holding AG & Co. KG im Jahr 2013. Auslandsumsatz seit 2013 durch Schwestergesellschaft erbracht.
2) Exklusive Kursana und Kulturkaufhaus. Gesamtumsatz Dussmann Gruppe 2013: 1.843 Mio. €.
3) Vormals Hochtief Solutions AG.
4) Inlandsumsatz inkl. Servicegesellschaften und Organschaften: 670,0 Mio. €.
5) Inklusive Umsätze der Cofely Deutschland GmbH und Cofely Refrigeration GmbH.
6) Umsätze mit Industrieservices werden in der separaten Industrieservice-Liste 2014 ausgewiesen.
*) Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt

Quelle: Lünendonk®-Studie 2014 „Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland", Lünendonk GmbH, Kaufbeuren, Mai 2014

im Portfolio der FS-Unternehmen dabei immer mehr an Bedeutung. So stellte Lünendonk im vergangenen Jahr zum ersten Mal einen signifikanten Rückgang der Nachfrage nach infrastrukturellen Gebäudediensten fest. Gegenüber dem Vorjahr (57,2 Prozent) sank der durchschnittliche Anteil des Umsatzes, den die Dienstleister im infrastrukturellen Umfeld erzielen, um 3,2 Prozentpunkte und machte 2012 „nur noch" 54,0 Prozent der erbrachten Leistungen aus. Im selben Zeitraum hat das technische FM in fast identischem Maße (2,9 Prozentpunkte) an Bedeutung dazugewonnen und kommt nun auf 33,6 Prozent des Umsatzes der FS-Dienstleister – Tendenz weiter steigend.

Werden die Umsatzanteile der infrastrukturellen und technischen Services entsprechend der Umsatzvolumina gewichtet, entsteht bereits jetzt ein ausgeglichenes Verhältnis, was insbesondere auf die hohen Anteile bei den marktführenden FS-Anbietern zurückzuführen ist, deren Leistungsverzeichnisse ein deutliches Übergewicht von technischen Gebäudediensten ausweisen. Offenbar resultiert die gestiegene Nachfrage technischer Facility Services auch aus aktuellen Trends wie Nachhaltigkeit und Energiewende.

LÄNDERÜBERGREIFENDES FM Die beschriebenen Zahlenverhältnisse sollten jedoch nicht als Anlass zu düsteren Prognosen für die auf infrastrukturelle Services fokussierten Anbieter dienen. Stattdessen ist die gestiegene Nachfrage nach technischen Gebäudedienstleistungen als Chance zu begreifen, da integrierte Service-Vergaben aktuell im Trend liegen. Die Kunden präferieren mehrheitlich das Modell, alle ausgeschriebenen Gewerke an einen oder wenige Dienstleister zu vergeben, um Synergieeffekte in puncto Effizienzsteigerung und Kostenoptimierung auszuschöpfen.

Interessanterweise lassen sich zwei Strategien beobachten. Während technische FS-Anbieter für integrierte Aufträge in der Regel den Einsatz eines infrastrukturellen Dienstleisters vorsehen, bauen Letztere für die integrierte Betreuung von Kunden technisches Know-how in ihren eigenen Reihen auf.

Unabhängig von den Leistungsschwerpunkten wird die Internationalisierung des FM-Geschäfts eine der zentralen Aufgabenstellungen für all jene FS-Anbieter sein, die Wachstum in großem Umfang erzielen wollen – neben der Bewältigung nationaler Herausforderungen wie dem Preisverfall und der Rekrutierung von qualifizierten Nachwuchskräften. Diejenigen Dienstleister, die sich selbst ambitionierte Wachstumsziele auferlegt haben, müssen mehr denn je neue Geschäftsfelder und Märkte erschließen. Denn der inländische FM-Markt ist derzeit durch einen intensiven Verdrängungswettbewerb gekennzeichnet. Doch gerade in osteuropäischen Ländern steigt das verfügbare Marktvolumen aktuell deutlich schneller als hierzulande. Das macht die Region zu einem lukrativen Zielmarkt für ambitionierte FS-Anbieter. «

Jörg Hossenfelder, geschäftsführender Gesellschafter der Lünendonk GmbH, Kaufbeuren

Systeme harmonisieren und immer da sein

Überregional verteilte Portfolios stellen Property Manager vor komplexe Aufgaben. Doch diese sind mit der richtigen IT, dezentraler Objektbetreuung und modernem Vermietungswesen gut lösbar. Über die Grundlagen innovativen Property Managements.

Dreißig Gewerbeimmobilien mit Flächen zwischen 6.000 und 20.000 Quadratmeter an zwölf verschiedenen Standorten. Im Auftrag der Eigentümergesellschaft geführt von einem Asset Manager. Wechselnde Zusammensetzung durch Abverkäufe oder Zukäufe einzelner Objekte. 1.000 bis 5.000 Wohneinheiten an zwanzig Standorten, die in den zurückliegenden Jahren mehrfach den Eigentümer gewechselt haben und damit auch die Management-Verantwortung. Ein Paket aus Fachmarktimmobilien, die im Kern in einem Bundesland liegen, allerdings „am Rand" noch vier oder fünf Objekte am andern Ende Deutschlands „mitschleppen". Das sind typische Pakete, denen sich Property Manager gegenübersehen, die deutschlandweit arbeiten und dabei zwei Anforderungen auf hohem Niveau miteinander verbinden: Durch Nähe zur Immobilie alle notwendigen Geschäftsprozesse vor Ort sicherzustellen und gleichzeitig für den Auftraggeber ein einheitliches Management zu gewährleisten. Deutschlandweit arbeitende Property Manager bewegen sich in einem klaren Marktsegment: gestreute Portfolios, die einheitlich geführt werden sollen.

Kern ist das strategische Interesse des Auftraggebers: Trotz regional gestreuten Besitzes verlangt das Investment eine transparente und einheitliche kaufmännische Führung. Alleine dieses verbietet in der Regel, mit mehreren lokalen oder regionalen Dienstleistern zusammezuarbeiten. Die Harmonisierung der Systeme und der kaufmännischen Zahlen bliebe dann eine Aufgabe auf Eigentümerseite.

ZENTRAL ODER DEZENTRAL? Damit ist auch der Kern der Leistungserwartung des Eigentümers oder seines Vertreters beschrieben. Das Property Management liefert ein auf ihn zugeschnittenes Reporting und wesentliche Kennzahlen: Vermietungsstand, Leerstandsentwicklung, Mietausfälle, Kosten der Bewirtschaftung nach unterschiedlichen Kriterien, Budgetierung der Bewirtschaftungskosten, Entwicklung der Mieteinnahmen, Cashflow-Betrachtungen – die Palette, die heute ein Property Manager zur Verfügung stellt, ist damit noch nicht erschöpft. Klar ist jedoch: Die rein kaufmännische „Haus-Verwaltung" stellt nur noch einen Teil des Leistungsumfangs dar. Entsprechend ist die IT-Infrastruktur heute entwickelt, gleichgültig ob mit fertigen Systemen anerkannter Anbieter oder Add-on-Modulen aus dem eigenen Haus. »

Büroimmobilien umfassen komplexe Gewerberaummietverträge. Deren Datenerfassung ist bei der Übernahme im Property Management selten à jour. Trotzdem erwarten Fondsmanager möglichst schnell belastbare Auswertungen. Das geht!

DATEN – ZAHLEN – FAKTEN

Allgemeine Durchschnittswerte in der Branche:

- IT-Kosten im Property Management: Es wird mit 4.000 bis 5.000 Euro pro Arbeitsplatz im Jahr gerechnet.
- Zwischen drei und vier Prozent der Arbeitsplätze entfallen auf IT.

Beispiel Gewerbeportfolios:
Auf ein Gewerbeportfolio (Büronutzung) mit einem Umfang von rund 500.000 Quadratmetern vermieteter Fläche entfallen in einem Jahr:

- ein Mietinkasso über rund 53 bis 55 Millionen Euro,
- eine Vermietungsleistung für rund 12 bis 14 Millionen Euro,
- die Bearbeitung offener Mietforderungen in Höhe von rund neun Millionen Euro,
- die Bearbeitung von Instandhaltungsaufträgen und Baumaßnahmen in Höhe von rund vier bis fünf Millionen Euro.

Wichtige Entscheidungsfrage für passende Organisations- und Betriebsmodelle im Property Management bleibt dabei: Welche Prozesse können zentral gefasst, welche müssen dezentral realisiert werden? Hier kommen verschiedene Anbieter zu unterschiedlichen Lösungen. Zum Beispiel kann die Verantwortung für eine Immobilie klar bei einem Property Manager liegen – deutschlandweit auf verschiedene Regionalbüros verteilt –, der jedoch von Routinearbeiten in der Immobilie entlastet wird und für qualitativ anspruchsvolle Spezialprozesse, beispielsweise die gerichtliche Verfolgung von offenen Mietforderungen, durch entsprechende Spezialisten Unterstützung bekommt.

Außerdem kommen neben dem verantwortlichen Property Manager Objektbetreuer zum Einsatz. Sie sind die Ansprechpartner der Mieter vor Ort, beaufsichtigen Instandhaltungsmaßnahmen, übergeben Mieteinheiten, stehen für die Vermietung vor Ort zur Verfügung. Die kaufmännische Seite der Abläufe hält der Property Manager zusammen. Zentrale Reporte schaffen bei diesen Prozessen eine einheitliche Datengrundlage. Hier wird auch die Entwicklung des Mietausfalls für ein Portfolio beobachtet. Grundlage, um mit dem Auftraggeber spezifisch zu einem Portfolio passende Maßnahmenpakete zu vereinbaren.

EINHEITLICHER DATENSTAND Zentralen Support erfahren die Prozesse ebenfalls in einem Vermietungsmanagement. Spezialisierte Mitarbeiter beobachten die Entwicklung in einem Portfolio und steuern auch bei regionaler Streuung beauftragte Makler durch einheitliche Standards in Online-Insertion, Datenaufnahme von Interessenten oder Daten zu Abschlüssen. Spezialisierte Gewerbevermieter bedienen alleine dieses Marktsegment und sorgen dafür, dass der Generalist Property Manager sich auf die kaufmännische Objektleitung konzentrieren kann. Zusätzlicher Baustein, den Auftraggeber schätzen: Auf Grund einheitlicher Daten können weitere Spezialisten die Mietanpassungspotenziale in einem Bestand ermitteln und über Maßnahmen und ein Monitoring gezielt die Einnahmenseite eines Portfolios entwickeln.

Ein einheitlicher Datenstand für alle Beteiligte kann nur mit einer aufwändigen IT sichergestellt werden. Dieser Teil des Property Managements wird auch heute noch auf Seiten vieler Auftraggeber unterschätzt. Selbstverständlich geht es dabei auch um Effizienzgewinne im Property-Management-Unternehmen selbst. Allerdings verbirgt sich hier auch ein immenser Qualitätsgewinn für einen Auftraggeber: Was heute im Property Management gestreuter Bestände geleistet wird, hat kaum noch einen Bezug zu den Einnahmen-Überschuss-Rechnungen, mit denen vor Jahren eine kaufmännische Immobilienverwaltung getan war.

Geänderte Kommunikationswege und -gewohnheiten, besonders bei Wohnungsmietern, müssen ebenfalls mit innovativen Ansätzen aufgenommen werden. Zu einem zentralen Property Management für regional gestreute Bestände gehört heute ein Callcenter. Es nimmt Anrufe entgegen, die dadurch nicht beim Property Manager landen, sondern über ein Ticketsystem an verschiedenen Arbeitsplätzen bearbeitet werden. Mitarbeiter am Telefon brauchen immobilienwirtschaftliche Kenntnisse und Erfahrungen sowie den Zugang zu den Datensystemen, um Anliegen und ihre Bearbeitungsmöglichkeiten einschätzen zu können. Durch den Zugang zu den Datensystemen können viele Anfragen im Callcenter auch innerhalb des Telefonats geklärt werden.

Sicher werden sich unterschiedliche Lösungen etablieren. Doch wer sich mit seiner Organisation strikt auf die Interessen der Auftraggeber ausrichtet, hat klare Vorteile. Denn im Kern wird die Frage beantwortet werden müssen, wie sich deren Interessen mit der dezentralen Betreuung von gestreut lokalisierten Immobilien und Mietern verbinden lassen. «

Dirk Tönges, Geschäftsführer Treureal GmbH und Treureal Property Management GmbH

Wohnungs-eigentumsrecht

Präsentiert von:

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

Urteil des Monats:

Bauliche Veränderung: Trotz Duldungsverpflichtung Zustimmung erforderlich

Der Umstand, dass in der Teilungserklärung eine Duldungsverpflichtung der anderen Eigentümer für den Fall eines Balkonausbaus vorgesehen ist, bedeutet lediglich eine vereinbarte Entscheidung über das „Ob", nicht aber das „Wie" eines konkreten Balkonanbaus. Es bedarf auch hinsichtlich des „Wie" der Zustimmung sämtlicher Wohnungseigentümer.

LG Berlin, Urteil v. 16.7.2013, 55 S 171/12 WEG

FAKTEN: In der Teilungserklärung ist geregelt, dass die Wohnungseigentümer den Anbau von Balkonen grundsätzlich zu dulden hätten. Der Dachgeschosseigentümer wollte einen Balkon errichten. Er stellte einen entsprechenden Antrag in der Eigentümerversammlung zur Abstimmung, der allerdings mehrheitlich abgelehnt wurde. Der Dachgeschosseigentümer focht den Negativbeschluss an. Er ist der Auffassung, aufgrund der Regelung in der Teilungserklärung handele es sich nicht um eine bauliche Veränderung des Gemeinschaftseigentums. Es liege vielmehr der Fall einer erstmaligen ordnungsmäßigen Herstellung der Wohnanlage dar. Dieser Auffassung konnte sich das Gericht allerdings nicht anschließen.

Werden Balkone an einer Fassade angebracht oder wird ein Dachbalkon errichtet, dann stellt dies einen auf Dauer angelegten Eingriff in das Gemeinschaftseigentum bzw. eine Veränderung des Gemeinschaftseigentums dar. Wegen der hiermit verbundenen optischen Veränderung der Wohnanlage und des massiven Eingriffs in die Substanz des gemeinschaftlichen Eigentums handelt es sich um eine allzustimmungspflichtige bauliche Veränderung. Daher kann keine ordnungsgemäße Erstherstellung der Wohnanlage angenommen werden, die einfachmehrheitlich beschlossen werden könnte. Der Umstand, dass in der Teilungserklärung eine Duldungsverpflichtung der anderen Eigentümer für den Fall eines Balkonausbaus vorgesehen ist, bedeutet lediglich eine Entscheidung über das „Ob".

FAZIT: Oft führen Regelungen in Teilungserklärungen zu Problemen für die Verwalterpraxis. Nicht selten sind insoweit Vereinbarungen, wonach bauliche Veränderungen des Gemeinschaftseigentums nur nach vorheriger Zustimmung des Verwalters zulässig sind. In der Praxis wenden sich bauwillige Eigentümer an den Verwalter, dieser erteilt seine Zustimmung und die Baumaßnahme wird umgesetzt. Dies ist jedoch falsch. Nachdem der Verwalter mit dem Begehren des bauwilligen Eigentümers konfrontiert wurde, muss er noch einen Beschluss über die begehrte bauliche Veränderung herbeiführen.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

SONDERNUTZUNG

Fällen eines „prägenden" Baumes ist eine bauliche Veränderung

Bei der Entfernung eines Baumes handelt es sich um eine bauliche Veränderung, wenn der Baum die Anlage entscheidend prägt bzw. charakteristisch für den optischen Eindruck der Wohnanlage ist.

LG Hamburg, Urteil v. 29.5.2013, 318 S 5/13

FAKTEN: Zugunsten einer Wohnungseigentümerin ist ein Sondernutzungsrecht im Bereich des gemeinschaftlichen Gartens begründet. Im Bereich des Sondernutzungsrechts befindet sich eine Zypresse. Die Eigentümer hatten mehrheitlich beschlossen, diese Zypresse zu entfernen. Hiergegen wendet sich die sondernutzungsberechtigte Eigentümerin mit einer entsprechenden Beschlussanfechtungsklage. Die Klage war erfolgreich. Die Zypresse erwies sich als prägend für die Gartenanlage. Die sondernutzungsberechtigte Eigentümerin wäre durch das Entfernen der Zypresse in erheblichem Maß beeinträchtigt gewesen. Der weitere auf dem gemeinschaftlichen Grundstück vorhandene Baumbestand bildet eine Art „grünen Hintergrund". Würde die Zypresse entfernt werden, ginge dieser optische Eindruck verloren..

FAZIT: Das Fällen eines die Wohnanlage prägenden Baumes stellt eine Maßnahme der baulichen Veränderung dar, die der Zustimmung aller eingetragenen Eigentümer bedarf. Etwas anderes gilt, wenn der Baum „krank" ist und eine Gefährdung darstellt. Dann kann das Fällen als Verwaltungsmaßnahme mehrheitlich beschlossen werden.

»

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

KEINE INSTANDHALTUNG

Fällen von großem Baum als „bauliche Maßnahme“

Das Fällen eines die Anlage prägenden Baumes ist schwer unter Instandsetzung zu fassen. Wegen der Bedeutung von großen Bäumen für das Gesamtbild einer Wohnungseigentumsanlage ist es sinnvoll, wenn das Fällen großer Bäume von den Eigentümern in Ausübung gemeinschaftlicher Verwaltung beschlossen werden muss.

LG Lüneburg, Urteil v. 30.4.2013, 5 S 111/12

FAKTEN: Zugunsten eines Wohnungseigentümers ist ein Sondernutzungsrecht an einer gemeinschaftlichen Gartenfläche begründet, zu dem eine Eiche gehört. Die Eigentümer hatten beschlossen, den Baum fällen zu lassen. Der sondernutzungsberechtigte Eigentümer hält diesen Beschluss für unwirksam, da ihm laut Teilungserklärung die Instandhaltung der Fläche obliege. Die von ihm erhobene Beschlussanfechtungsklage war allerdings erfolglos. Das Fällen eines großen Baumes sei nämlich keine Instandsetzung.
FAZIT: Die Not des LG Lüneburg ist offensichtlich: Das Fällen eines großen Baumes ist seiner Auffassung nach keine Maßnahme mehr der Instandhaltung, es handelt sich aber wohl auch nicht um eine bauliche Veränderung. Insoweit also wird ein neuer Terminus „bauliche Maßnahme“ kreiert, der offensichtlich mehrheitlich beschlossen werden kann. Immer wieder entsteht Streit hinsichtlich der Bereiche des gemeinschaftlichen Eigentums, die der Sondernutzung einzelner Eigentümer zugewiesen sind. Das eingeräumte Sondernutzungsrecht berechtigt in der Regel weder zum Pflastern der Gartenfläche noch zum dauerhaften Abstellen von Gartenmobiliar, soweit es sich bei der betroffenen Fläche nicht um eine Terrasse handelt.

TV-EMPFANG

Laptop statt Antenne

Ein Anspruch auf Duldung einer Parabolantenne kann entfallen, wenn die grundsätzliche Möglichkeit besteht, Fernsehprogramme kostenfrei via Internet empfangen zu können.

LG Frankfurt/Main, Beschluss v. 21.5.2013, 2-13 S 75/12

FAKTEN: In der Teilungserklärung ist ein Verbot von Parabolantennen vereinbart. Die Wohnanlage verfügt über einen Breitbandkabelanschluss, über den auch zwölf türkische Programme zu einem Preis von 6,95 Euro im Monat empfangen werden können. Der türkische Eigentümer verfügt zusätzlich über einen Laptop. Er montierte eine Parabolantenne im Bereich des gemeinschaftlichen Eigentums. Die Richter meinten, zu Unrecht, da der türkische Wohnungseigentümer die Möglichkeit habe, über einen Internetanschluss Fernsehprogramme in seiner Heimatsprache zu empfangen.
FAZIT: Kein Wohnungseigentümer – egal, ob ausländisch oder deutschstämmig – hat einen Anspruch auf Empfang jeglicher Rundfunk- und Fernsehprogramme.

GEFAHR SACHWIDRIGER INFOS

Verwalter als Zustellungsvertreter

Der Verwalter ist nur dann ausgeschlossen, wenn die konkrete Gefahr sachwidriger Informationsweitergabe besteht. Der Umstand, dass der Streitgegenstand die Rechtsstellung des Verwalters betrifft, begründet für sich genommen nicht die konkrete Gefahr, der Verwalter werde die Eigentümer über das Anfechtungsverfahren nicht sachgerecht unterrichten.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 4.12.2013, 2-13 S 94/12

HAUSGELD

Übersehene Zahlungen

Macht der Verwalter gegenüber einem Wohnungseigentümer rückständige Hausgelder geltend, obwohl bereits gezahlt worden ist, so erfolgt dies als Vertreter der Gemeinschaft, auch wenn dies nicht ausdrücklich dem entsprechenden Aufforderungsschreiben zu entnehmen ist. Für etwaige Fehler des Verwalters haftet daher in der Regel die Gemeinschaft und nicht der Verwalter persönlich.

AG Wiesbaden, Urteil v. 20.9.2013, 92 C 2125/13

SONDEREIGENTUM

Geringfügige Eingriffe

Die Verpflichtung eines Eigentümers zur Duldung von Maßnahmen folgt für das Gemeinschaftseigentum aus § 21 Abs. 5 Nr. 6 WEG. Aus dem Gemeinschaftsverhältnis folgt, dass die Eigentümer verpflichtet sind, geringfügige Eingriffe auch in ihr Sondereigentum zu dulden, wenn sie das Sondereigentum berühren. Das gilt aber nur, soweit nicht wichtige Gründe entgegenstehen.

AG Hannover, Urteil v. 9.7.2013, 483 C 3961/13

Mietrecht & Co.

Präsentiert von:

Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Zwangsversteigerung – Teilkündigung bei betreutem Wohnen

Dem Ersteher einer Wohnungseigentumseinheit steht das Sonderkündigungsrecht des § 57a ZVG auch dann zu, wenn das versteigerte Wohnungseigentum Teil eines aus mehreren Einheiten bestehenden und insgesamt für einen einheitlichen Zweck (hier: betreutes Wohnen) vermieteten Objekts ist. Räumung und Herausgabe kann jedoch nicht verlangt werden, wenn der Endmieter wegen § 565 BGB zu Besitz und Nutzung berechtigt bleibt. BGH Urteil vom 30.10.2013, XII ZR 113/12

FAKTEN: Ein Bauträger errichtete eine Wohnungseigentumsanlage und vermietete sie 20 Jahre zum Betrieb einer Altenwohnanlage in der Form des betreuten Wohnens. In der Folgezeit veräußerte der Bauträger die Wohnung Nr. 7 weiter. Der neue Eigentümer wurde insolvent, die Wohnung versteigert. Der jetzige Eigentümer kündigt den Mietern der Wohnung. Der BGH befasst sich unter anderem mit der Frage, ob dem jetzigen Eigentümer das Sonderkündigungsrecht des § 57a ZVG gegenüber den Mietern zusteht.

FAZIT: Im Falle des Erwerbs einer Immobilie durch Erteilung des Zuschlags in der Zwangsversteigerung ist der Ersteher gem. § 57a ZVG berechtigt, das Miet- oder Pachtverhältnis unter Einhaltung der gesetzlichen Frist zu kündigen. Vorliegend hat der jetzige Eigentümer nicht das vermietete Gebäude, sondern lediglich einen Teil dieses Gebäudes, nämlich die Wohnung Nr. 7, erworben. Nach Meinung des BGH führt dies zu der Frage, ob die Kündigung auf diesen Teil beschränkt werden kann. Im Allgemeinen kann ein Mietverhältnis nur insgesamt gekündigt werden; eine Teilkündigung ist unwirksam. Davon gilt eine Ausnahme, wenn dem Ersteher in der Zwangsversteigerung lediglich ein (selbstständiger) Teil der Mietsache zugeschlagen wird. Hiervon wäre etwa dann auszugehen, wenn mehrere Eigentumswohnungen auf Grund eines einheitlichen Mietvertrags überlassen werden und der Erwerber eine dieser Wohnungen durch Erteilung des Zuschlags erwirbt.
Vorliegend sind allerdings nicht mehrere Eigentumswohnungen vermietet; Gegenstand des Mietvertrags ist vielmehr das Gebäude als solches. Nach der Ansicht des BGH ist eine Teilkündigung auch in einem solchen Fall möglich. Anderenfalls werde die dem jeweiligen Wohnungseigentümer zustehende Möglichkeit der Beleihbarkeit des Objekts spürbar beeinträchtigt. Das Interesse des Wohnungseigentümers gehe dem Interesse des Mieters vor. Daraus folgt, dass der jetzige Eigentümer das zwischen Bauträger und dem Anbieter für betreutes Wohnen bestehende Mietverhältnis insoweit kündigen kann, als dieses die Wohnung Nr. 7 umfasst. Da dieses Mietverhältnis als gewerbliches Mietverhältnis zu bewerten ist, richtet sich die Kündigungsfrist nach § 580a BGB. Das zwischen Bauträger und Betreuungseinrichtung bestehende Mietverhältnis ist als Mietvertrag zur gewerblichen Weitervermietung im Sinne von § 565 BGB zu bewerten. In einem solchen Fall tritt der jetzige Eigentümer darin ein. Deshalb kann er die Wohnung nicht herausverlangen, sondern muss sie dem Wohnungsmieter zur weiteren Nutzung überlassen.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

ERLÄUTERUNGSPFLICHTEN

Mieterhöhung für preisgebundenen Wohnraum

In einer Mieterhöhungserklärung nach § 10 Abs. 1 Satz 2 WoBindG ist nur die Erhöhung selbst zu erläutern, nicht dagegen die Bildung der erhöhten Einzelmiete insgesamt.

BGH, Urteil v. 4.12.2013, VIII ZR 32/13

Die Entscheidung ist zu einer Mieterhöhung für ein Einfamilienreihenhaus ergangen. Dieses ist Teil einer öffentlich geförderten Wohnanlage, die aus Mehrfamilien- und Einfamilienhäusern besteht. Die Mieterhöhungserklärung wird mit einer Erhöhung verschiedener Kosten der Wohnanlage (Instandsetzungs- und Verwaltungskostenpauschale, Darlehensaufwendungen) begründet. In dem Mieterhöhungsschreiben ist ausgeführt, dass sich die Durchschnittsmiete aufgrund der Kostensteigerungen um 13,06 % erhöht und dass sich hieraus eine Mieterhöhung für das Einfamilienhaus von 72,99 Euro errechnet. Der BGH hatte sich mit der Frage zu befassen, ob sich aus der Erhöhungserklärung darüber hinaus ergeben muss, welche Gründe für die Bildung der Einzelmiete maßgebend waren. Der BGH hat wie aus dem Leitsatz ersichtlich entschieden: Die Gründe für die Bildung der Einzelmiete sind lediglich bei der erstmaligen Ermittlung der Kostenmiete offenzulegen.

»

Mietrecht & Co. – Aktuelle Urteile

BEWEISLAST

Bareinzahlung auf das Konto des Vermieters

Wird die Miete durch Bareinzahlung auf das Konto des Vermieters entrichtet, so kann der Beweis für die Zahlung nicht dadurch geführt werden, dass dem Vermieter die Vorlage der Kontoauszüge aufgegeben wird.

OLG Koblenz, Beschluss v. 5.11.2012, 5 U 1059/12, DWW 2013 S. 294

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein Mietvertrag über Gaststättenräume. Der Mieter macht geltend, dass er die monatliche Miete in Höhe von 1.200 Euro jeweils bar auf das Konto des Vermieters einbezahlt habe. Der Beweis ist dem Mieter nicht gelungen. Darum beantragt er, dem Vermieter die Vorlage seiner Kontoauszüge aufzugeben. Das Gericht hat diesen Antrag abgewiesen: Für die Zahlung der Miete ist der Mieter beweispflichtig. Der Beweis für die Zahlung kann auch durch Vorlage einer Urkunde erbracht werden, aus der sich die Zahlung ergibt. Befindet sich die Urkunde im Besitz des Vermieters, so kann der Mieter nicht gem. § 424 ZPO beantragen, dass dem Vermieter die Vorlage der Urkunde aufgegeben wird, denn die Voraussetzungen sind nicht gegeben.
FAZIT: Insbesondere obliegt dem Vermieter grundsätzlich keine Aufklärungspflicht gegenüber dem an sich beweisbelasteten Mieter. Der Mieter wird hierdurch nicht über Gebühr belastet, weil er die Möglichkeit hat, sich eine Einzahlungsquittung zu beschaffen, mit der er den Erfüllungsbeweis führen kann.

BEREICHERUNGSAUSGLEICH

Pferdestall auf gepachtetem Grundstück

Fehlt eine Vereinbarung über die Ausgleichszahlung, so ist der Pächter bei Vertragsende grundsätzlich verpflichtet, die bauliche Veränderung rückgängig zu machen, es sei denn, er hatte bei der Errichtung des Gebäudes die berechtigte Erwartung, später Eigentümer oder Erbbauberechtiger zu werden.

BGH, Urteil v. 19.7.2013, V ZR 93/12

FAKTEN: Der Eigentümer verpachtete sein Grundstück zum Betrieb einer Pferdepension. Der Pächter durfte bestimmte Baulichkeiten errichten. Er bebaute das Grundstück mit Pferdeställen. Später wurde das Pachtverhältnis gekündigt. Der BGH hatte zu entscheiden, ob dem Pächter ein Ausgleichsanspruch für die auf dem Grundstück errichteten Gebäude zusteht. Fehlt eine Vereinbarung über die Ausgleichszahlung, so ist der Mieter bei Vertragsende grundsätzlich verpflichtet, die bauliche Veränderung rückgängig zu machen. Eine Ausnahme gilt, wenn er bei Errichtung des Gebäudes die Erwartung hatte, dass er später Eigentümer oder Erbbauberechtiger von Grundstück oder Gebäude wird und diese Erwartung ihre Grundlage in den vertraglichen Vereinbarungen findet.
FAZIT: Erforderlich ist jedoch insoweit, dass die Bebauung und der spätere Eigentumserwerb auf einer tatsächlichen Willensübereinstimmung zwischen dem Bauenden und dem Grundstückseigentümer beruht. Dem Mieter steht in diesem Fall ein Bereicherungsanspruch zu. Die Höhe der Entschädigung richtet sich nach dem Wertzuwachs, den das Grundstück infolge der Bebauung oder baulichen Veränderung erfahren hat.

VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHT

Standfestigkeit von Bäumen

Der Eigentümer hat Bäume auf dem Grundstück regelmäßig auf ihre Standfestigkeit zu untersuchen. Er ist nicht verpflichtet, diese Kontrolle einem Fachmann zu übertragen, muss aber einen herbeiziehen, wenn sich Zweifel an der Standfestigkeit ergeben.

OLG Düsseldorf, Urteil v. 23.7.2013, 9 U 38/13

FAKTEN: Auf dem Grundstück des Eigentümers stand eine ca. 200 Jahre alte Eiche, die während eines Sturms der Windstärke 11 umstürzte und das Nachbargebäude beschädigte. Das Gericht hatte zu entscheiden, ob der Eigentümer dem geschädigten Nachbarn zum Schadensersatz verpflichtet ist. Der Eigentümer ist nicht verpflichtet, die Kontrolle der Bäume einem Fachmann zu übertragen. Er kann sie selbst durchführen oder einem vertrauenswürdigen Dritten übertragen. Er muss nur dann einen Fachmann beiziehen, wenn sich aufgrund des Augenscheins Zweifel an der Standfestigkeit ergeben.
FAZIT: Als Anspruchsgrundlage käme außerdem ein verschuldensunabhängiger nachbarrechtlicher Ausgleichsanspruch in Betracht. Einwirkungen infolge von Naturereignissen sind dem Eigentümer jedoch nur zuzurechnen, wenn sie etwa durch ein pflichtwidriges Unterlassen herbeigeführt worden sind. Die Voraussetzung war hier nicht gegeben.

INSOLVENZVERFAHREN

Unterlassene Mieterhöhung anfechtbar?

Eine unterlassene Mieterhöhung im Nachlassinsolvenzverfahren ist nur dann anfechtbar, wenn sie Ausfluss einer bewussten Entscheidung ist; in der bloßen Untätigkeit des Vermieters liegt dagegen keine der Anfechtung unterliegende Willensbetätigung.

OLG München, Beschluss v. 21.6.2013, 14 U 579/13

FAKTEN: Über den Nachlass des verstorbenen Vermieters wurde das Insolvenzverfahren eröffnet und ein Nachlassinsolvenzverwalter bestellt. Der Insolvenzverwalter vertritt die Ansicht, dass die Mieterin für die letzten vier Jahre vor Stellung des Insolvenzantrags zur Nachzahlung des Differenzbetrags in Höhe von ca. 10.000 Euro verpflichtet sei, da die Miete stark von der ortsüblichen Vergleichsmiete abweiche.

Das Gericht ist anderer Ansicht: Zwar ist eine unentgeltliche Leistung des Schuldners anfechtbar, wenn sie innerhalb von vier Jahren vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens vorgenommen und die Insolvenzgläubiger dadurch benachteiligt wurden. Grundsätzlich ist das möglich, wenn der Vermieter eine Wohnung zu einem unüblich niedrigen Mietzins vermietet. Dies war aber vorliegend zu verneinen, weil der vereinbarte Mietpreis im Jahr 2001 der Üblichkeit entsprach.

Als anfechtbare Handlung kam lediglich der Umstand in Betracht, dass der Vermieter die Miete in der Folgezeit nicht erhöht hat. Das Gericht führt hierzu aus, dass eine Unterlassung nur dann anfechtbar ist, wenn sie Ausfluss einer bewussten Entscheidung ist; in der bloßen Untätigkeit liegt dagegen keine der Anfechtung unterliegende Willensbetätigung. Die Voraussetzungen des Anfechtungstatbestands muss der Insolvenzverwalter darlegen und gegebenenfalls beweisen. Dies ist vorliegend nicht gelungen.

FAZIT: Nach richtiger Ansicht führt eine Anfechtung auch dann nicht zum Ziel, wenn der Nachweis gelingt, dass der Vermieter bewusst von einer Mieterhöhung abgesehen hat, etwa um einem Verwandten oder Bekannten eine besonders preisgünstige Wohnung zur Verfügung zu stellen.

MIETBÜRGSCHAFT

Wann muss Bürge einstehen?

Der Vermieter kann erst dann auf die Bürgschaft zugreifen, wenn er über die Kaution abgerechnet hat. Erfolgt der Zugriff ohne Abrechnung, nimmt er fremdes Geld in Anspruch. Dem Mieter steht in diesem Fall ein Bereicherungsanspruch zu. Etwas anderes gilt, wenn der Vermieter die Bürgschaftssumme von seinem Vermögen getrennt auf einem Anderkonto anlegt. Macht der Mieter den Bereicherungsanspruch geltend, so kann der Vermieter ein Zurückbehaltungsrecht geltend machen, weil der Mieter die Sicherheit bis zu dem Zeitpunkt schuldet, zu dem der Vermieter über die Kaution abrechnen kann.

KG Berlin, Urteil v. 9.9.2013, 8 U 254/12, GE 2013 S. 1586

FEUERVERSICHERUNG

Kostenvorschuss für Brandschaden

Der Eigentümer eines Gebäudes nimmt den Feuerversicherer nach Brand auf Zahlung eines Kostenvorschusses für Aufräumarbeiten in Anspruch. Die Vorinstanz hatte die Klage abgewiesen: Der Begriff der „Aufwendung" setze voraus, dass der Versicherungsnehmer bereits die entsprechende Zahlung geleistet habe. Der BGH ist anderer Ansicht: Der Begriff „Aufwendung" habe keine zeitliche Komponente; vielmehr umfasse er sowohl bereits entstandene als auch künftige Kosten. Der Versicherungsnehmer muss die Höhe der voraussichtlich entstehenden Kosten aber substanziiert darlegen.

BGH, Urteil v. 19.6.2013, IV ZR 228/12

NOTWEGRECHT

Voraussetzungen für die Einräumung

Fehlt einem Grundstück die zur Benutzung notwendige Verbindung mit einem öffentlichen Weg, kann der Eigentümer von den Nachbarn Duldung der erforderlichen Verbindung verlangen. Nach der Rechtsprechung des BGH gehört „zur ordnungsmäßigen Benutzung eines Wohngrundstücks" im Sinne der Vorschrift i. d. R., dass dieses mit Kraftfahrzeugen erreicht werden kann. Dabei genügt es, wenn der Eigentümer sein Fahrzeug in zumutbarer Nähe zu seinem Grundstück abstellen kann. Dies hat der BGH für den Entscheidungsfall wegen der relativ geringen Entfernung der Parkmöglichkeit vom Wohnhaus verneint.

BGH, Urteil v. 18.10.2013, V ZR 278/12

«

Technologie, IT & Energie

Aareon steigert Umsatz und Vorsteuerergebnis

Die Aareon AG, Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft, ist im Geschäftsjahr 2013 nicht zuletzt durch Zukäufe weiter gewachsen. Das EBIT (Ergebnis vor Steuern und Zinsen) erhöhte sich um 3,0 Prozent und beläuft sich auf 27,1 Millionen Euro (Vorjahr: 26,3 Millionen Euro). Der Konzernumsatz legte um 5,0 Prozent zu und beträgt 173,4 Millionen Euro (Vorjahr: 165,2 Millionen Euro). Ebenso nahm der Anteil des internationalen Geschäfts am Konzernumsatz weiter zu und macht mit 30,9 Prozent nahezu ein Drittel aus (Vorjahr: 28,7 Prozent). Im Geschäftsjahr 2013 hat Aareon mit Wirkung zum 1. Juli 2013 die schwedische Incit AB mit Tochtergesellschaften in den Niederlanden und Norwegen zu 100 Prozent übernommen.

	Umsatz	Vorsteuerergebnis
2012	165,2 MILLIONEN EURO	26,3 MILLIONEN EURO
2013	173,4 MILLIONEN EURO (5 %)	27,1 MILLIONEN EURO (3 %)

Standorte

Aareon ist an 27 Standorten (davon neun in Deutschland) vertreten und neben Deutschland auch in Frankreich, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen und Schweden tätig.

DEUTSCHLAND
Berlin
Dortmund
Essen
Hamburg
Hückelhoven
Leipzig
Mainz
München
Stuttgart

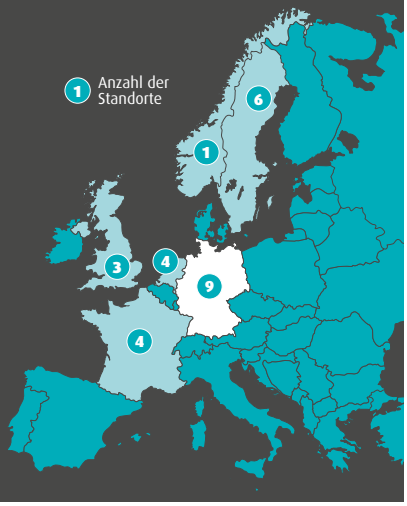
GROSSBRITANNIEN
Coventry
Southampton
Swansea

NIEDERLANDE
Emmen
Enschede
Hilversum
Gorinchem

SCHWEDEN
Mölndal
Stockholm
Karlskrona
Lund
Piteå
Norrtälje

NORWEGEN
Oslo

FRANKREICH
Meudon-la-Forêt
Nantes
Orléans
Toulouse



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Aareon AG

UNTERNEHMEN

Immologis und Promos verschmelzen

Immologis, bisher Tochter des Berliner Berater- und Systemhauses Promos, fusioniert mit der Muttergesellschaft. Zukünftig werden die mobilen Angebote, sowohl der Online-Plattform als auch der iPhone- und iPad-App, unter der Marke Immologis im Hause der Promos weitergeführt. Nach der vollständigen Integration der Immologis GmbH scheidet der Geschäftsführer Ralf Seveneick mit seinem Team aus. Die Vertriebsorganisation steht nunmehr unter Leitung von Jens Kramer und wird durch Markus Grube, Geschäftsführer der Promos. Rec Real Estate Controlling GmbH, verstärkt. Siegfried Döring ist als Chief Operations Officer (COO) verantwortlich für den Bereich Consulting und Großkundenbetreuung. Somit besteht das dreiköpfige Board aus Jens Kramer (CEO), Volker Schulz (CIO) und Siegfried Döring (COO).

Verstärkt die Vertriebsorganisation der Promos: Markus Grube, Geschäftsführer der Promos.Rec Real Estate Controlling GmbH.

Foto: Promos Consult

MOBILGERÄTE AM ARBEITSPLATZ

Neues Testwerkzeug überprüft Apps auf Sicherheitslücken. Nur sichere Apps dürfen auf dienstliche Smartphones oder Tablets. Bei der Nutzung von Mobilgeräten am Arbeitsplatz sollte genau geprüft werden, welche Apps die Mitarbeiter verwenden. Das Fraunhofer-Institut für Sichere Informationstechnologie SIT hat mit dem Appicaptor einen neuen Dienst vorgestellt (www.sit.fraunhofer.de/de/angebote/projekte/appicaptor/). Mit diesem können Unternehmen eine automatische Sicherheitsüberprüfung der auf Smartphones und Tablets installierten Apps vornehmen. Denn mit der zunehmenden Verbreitung dieser Geräte und der darauf laufenden Anwendungen ergeben sich auch zusätzliche Risiken.

Zukünftig werden weniger stromintensive Unternehmen eine Befreiung von der EEG-Umlage erreichen.

ERNEUERBARE-ENERGIEN-GESETZ (EEG)

EEG-Umlage: Befreiung nur noch in Härtefällen

Besondere Ausgleichsregelungen der zukünftigen §§ 60 ff. EEG ergänzen die letzte Lücke im Kabinettsentwurf zum EEG 2014, dem Kernstück der Energiereform der Bundesregierung. Die Europäische Kommission hatte Leitlinien zu staatlichen Umwelt- und Energiebeihilfen verabschiedet. Von der EEG-Umlage (teilweise) befreit wurden laut den Ausgleichsregelungen im EEG 2012 (dort §§ 40 ff.) etwa stromintensive Unternehmen. Der Kabinettsentwurf zum EEG 2014 – dessen Inkrafttreten für den 01.08.2014 vorgesehen ist – zeichnet für die Regelungen der §§ 60 ff. die Vorgaben der Leitlinien nach. Unternehmen können häufig nur noch eine Härtefallregelung, die in dem zukünftigen § 99 Abs. 4 EEG 2014 vorgesehen ist, in Anspruch nehmen. Hiernach erhalten Unternehmen, die noch für das Jahr 2014 einen Begrenzungsbescheid erhalten hatten, die Möglichkeit, auch zukünftig eine Begrenzung zu erreichen, falls die Stromkostenintensität des Unternehmens mindestens 14 Prozent beträgt. (weiteres siehe www.haufe.de/immobilien)

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:

Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

ejur

ENERGIERECHT

Recht des Vermieters auf Durchführung energetischer Modernisierungsmaßnahmen auch gegen den Willen des Mieters

VIII ZR 147/13 BGH, Urteil v. 12.03.1014

Der BGH urteilte zur Duldungspflicht einer energetischen Modernisierungsmaßnahme nach § 554 a.F. BGB bei Vereinbarung einer indexierten Miete nach § 557b BGB.
Die Parteien stritten um die Pflicht des Mieters, die Modernisierung der Heizungs- und Warmwasserversorgung in seiner ofenbeheizten Wohnung zu dulden. Nachdem der Vermieter zunächst den Einbau einer Zentralheizung angekündigt hatte, entschied er sich schließlich für den Bezug von Fernwärme und konkretisierte seine Modernisierungsankündigung. Der Mieter stimmte der Durchführung der erforderlichen Baumaßnahmen nicht zu. Der BGH begründet die Duldungspflicht bei energetischen Modernisierungsmaßnahmen mit dauerhafter Verbesserung des Wohnkomforts und der möglichen Einsparung von Primärenergie.
PRAXIS: Die BGH-Entscheidung betrifft unmittelbar eine unbestimmte Vielzahl von Altfällen aus der Zeit vor der letzten Mietrechtsreform 2013. Das Urteil enthält aussagekräftige und praxisrelevante Leitlinien für die Duldungspflicht des Mieters bei energetischen Modernisierungsmaßnahmen in Verbindung mit einer unbefristeten Indexmiete. Die Entscheidung berücksichtigt noch nicht den neuen § 556c BGB und die WärmeLV. Die Frage, ob und ggf. in welcher Höhe Betriebskosten umgelegt werden dürfen, hat der BGH in dem Streit um die Duldung ausdrücklich offen gelassen.

BUCHTIPP

DIE NEUE ENERGIEEINSPARVERORDNUNG

Das Buch enthält die novellierte Energieeinsparverordnung (EnEV) in konsolidierter Fassung sowie weiterführende Dokumente und Bekanntmachungen. Nach einer Einführung in die neue EnEV erläutert der Autor die wichtigsten Änderungen gegenüber der Fassung 2009. Angesprochen werden vor allem methodische Änderungen wie zum Beispiel das vereinfachte Nachweisverfahren, die Anforderungen an den sommerlichen Wärmeschutz, die Verweisung auf die DIN V 18599:2011-12, die Klimadaten und die Primärenergiefaktoren für Strom.

Horst-P. Schettler-Köhler,
Beuth Verlag, 2. Auflage 2014, 200 S., ISBN 978-3-410-24424-0, 32 Euro

GOOGLE-COUP

Der Thermostat wird

SUMMARY » **Google hat für 3,2 Milliarden Dollar** den Thermostat- und Rauchmelder-Entwickler Nest Labs übernommen. » **Deutsche Marktteilnehmer** geben sich trotz der Herausforderung durch Google gelassen. Sie verweisen auf technische Probleme des Nest-Rauchmelders und auf die Besonderheiten des deutschen Markts. » **Experten erwarten,** dass Google die Daten aus der Hausautomation nutzt, um sie mit seinen anderen Dienstleistungen und Produkten zu vernetzen. Kritiker warnen vor einem möglichen Missbrauch von Daten. » **Der Branchenverband Bitkom** rechnet damit, dass sich ab 2015 Smart-Home-Lösungen im Massenmarkt durchsetzen werden.

intelligent – na und!

Google hat mit der milliardenschweren Übernahme des Rauchmelder- und Thermostat-Entwicklers Nest Labs zu Jahresbeginn Schlagzeilen gemacht. Auf einmal ist der Internetriese auch Konkurrent im Bereich Smart Home. In Deutschland diskutiert die Branche seither über lernende und vernetzte Geräte noch intensiver. Messdienstleister, Energiekonzerne und Telekommunikationsanbieter reagieren gelassen. Oder scheint es nur so?

Rund 3,2 Milliarden Dollar für ein Unternehmen, das gerade mal zwei Produkte – einen Rauchmelder und einen Thermostat – im Sortiment hat? Als der Internetriese Google im Januar bekannt gab, für diesen Preis das Unternehmen Nest Labs übernommen zu haben, runzelten manche Marktbeobachter die Stirn. Hatten da etwa die Jungs um Sergey Brin und Larry Page wieder einmal zugeschlagen, ohne recht zu überlegen, was sie mit der Neuakquisition anfangen wollten? Oder steckte eine ausgereifte Strategie dahinter, die die Welt der Haustechnik völlig auf den Kopf stellen könnte?

Seither diskutieren Messdienstleister, Energiekonzerne, Rauchmelderspezialisten, Telekommunikationsanbieter und andere Unternehmen, die sich mit der unter dem Schlagwort Smart Home laufenden Vernetzung der Haustechnik befassen, über die Auswirkungen des Deals. Trotzdem lehnten es zahlreiche von der „Immobilienwirtschaft" um eine Einschätzung gebetene Marktteilnehmer ab, offiziell Stellung zu dem Ankauf von Nest zu nehmen – darunter auch große Konzerne, die zu diesem Thema eigentlich viel zu sagen hätten. Diese Zurückhaltung, so mutmaßt ein Insider, dürfte damit zusammenhängen, dass sich gerade große Firmen schwertun, zum jetzigen Zeitpunkt die Folgen des Nest-Verkaufs abzuschätzen. Zu den Stimmen aus dem Markt, die uns dennoch erreichten siehe auch Seite 60.

DURCHBRUCH FÜR SMART HOME? In einem Punkt aber sind sich viele Fachleute einig: Der Google-Deal könnte das Signal für den Durchbruch des Smart-Home-Markts auch in Deutschland geben. „Jetzt ist die Zeit reif, und es wird zu einer raschen Marktentwicklung kommen", sagte beispielsweise Hans-Lothar-Schäfer, Vorsitzender der Geschäftsführung von Techem, bereits im Januar auf dem diesjährigen AAL-Kongress in Berlin (AAL = Ambient Assisted Living). Andere Unternehmen schätzen das in weiten Teilen ähnlich ein.

„Die Übernahme von Nest durch Google ist eigentlich das Beste, was dem Home-Automation-Markt passieren kann", freut sich Christian Deilmann, Gründer und Geschäftsführer der Tado GmbH, die eine App für intelligente Heizungssteuerung entwickelt hat. Denn wenn Google „mit seiner Finanzkraft und seinem Namen der Marktentwicklung noch mehr Dynamik verleiht, dann ist das für alle Beteiligten etwas Gutes". Ähnlich sieht das Torben Bayer, Marketingleiter beim Gebäudetechnik-Spezialisten Gira: „Das Engagement von Google verspricht neue Chancen für alle Anbieter, die den Markt aktiv gestalten, und wird das Volumen insgesamt vergrößern." Auch Tobias Arns, Bereichsleiter Social Media & E-Commerce beim Branchenverband Bitkom (Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V.), sieht im Deal einen „Gewinn, weil er die Öffentlichkeit darauf aufmerksam gemacht hat, dass es sich um einen potenziell riesigen Markt mit spannenden Innovationen handelt".

PROBLEME BEI NEST-RAUCHMELDER Doch was bedeutet es für die deutschen Anbieter konkret, wenn sie plötzlich einen der ganz großen Weltkonzerne zum Konkurrenten haben? Vor dieser Frage stehen nicht zuletzt Unternehmen, die sich mit Rauchmeldern befassen. Denn bei einem der beiden Produkte von Nest Labs handelt es sich um einen intelligenten Rauchmelder, der unter dem Namen Nest Protect in den Markt eingeführt wurde. Er gibt nicht einfach bei Rauchentwicklung einen Alarmton von sich, sondern kommuniziert über W-Lan mit dem Smartphone oder Tablet und teilt dem Wohnungsnutzer zudem mit einer menschlichen Stimme mit, wo Gefahr droht.

Besonders stolz waren die Entwickler von Nest Labs auf eine Besonderheit: Bei einem Fehlalarm muss der Nutzer nicht auf einen Knopf drücken, sondern kann den Alarm durch eine Winkbewegung beenden. Doch genau das entpuppte sich als »

Bildmontage: immobilienwirtschaft

„Das Engagement von Google verspricht neue Chancen für alle Anbieter auf dem Markt und wird das Volumen insgesamt vergrößern."

Torben Bayer, Marketingleiter beim Gebäudetechnik-Spezialisten Gira

Stolperstein: Im Frühling gestand die Firma kleinlaut ein, dass der Alarm dadurch auch ungewollt gestoppt werden könne, und stellte den Vertrieb des Rauchmelders vorerst ein. Entsprechend selbstbewusst bis schadenfroh äußern sich Vertreter der Rauchmelder-Branche. Von einem „dramatischen Rufschaden" für Nest Labs spricht beispielsweise Christian Rahbari, Marketingleiter der Pyrexx GmbH in Berlin. Die Blamage kam nach seinen Worten für Experten keineswegs überraschend: „Eine fach- und sachkundige Betrachtung der Elektronik des Nest-Rauchwarnmelders zeigt, dass das Gerät mit der sprichwörtlichen heißen Nadel entwickelt wurde." In Bezug auf den Stand der Technik braucht sich Pyrexx laut Rahbari vor dem US-Konkurrenten keinesfalls zu verstecken: Mit dem Produkt PX-1C verfüge das Berliner Unternehmen über einen vernetzten Rauchmelder, dessen Funktionsumfang den des Nest-Produkts deutlich übertreffe, sagt der Marketingleiter. Ein weiteres Hindernis für den Erfolg des Nest Protect sieht Rahbari im hohen Preis: Wenn das Produkt denn überhaupt lieferbar wäre, würde es pro Stück gut 125 Euro kosten. Zum Vergleich: Ein qualitativ hochwertiges Gerät ist bereits für 30 bis 40 Euro zu haben.

Zudem sind nach Ansicht von Experten die Unterschiede zwischen dem amerikanischen und dem deutschen Markt zu beachten. „Im Segment Rauchmelder müssen die Geräte in Deutschland mindestens einmal im Jahr gewartet werden", gibt Friedemann Kuppler, Pressesprecher der Kalo-Gruppe, zu bedenken. „Deshalb werden sie in Mehrfamilienhäusern in der Regel zusammen mit einem Wartungsvertrag verkauft." Verwalter und Vermieter achteten auf eine „professionelle Montage und Wartung der Geräte", beobachtet auch die Geschäftsleitung der Brunata-Metrona-Gruppe (Oliver Geer, Brunata Hürth; Klaus Facklam, Brunata Hamburg; Petra Schmucker, Brunata München). Aus ihrer Sicht sind deshalb keine Gegenmaßnahmen gegen Nest Labs erforderlich, „da unsere Kunden jahrzehntelange gute Erfahrungen mit uns gemacht haben".

Bei alledem dürfe man nicht übersehen, „dass die scheinbar einfachsten Produkteigenschaften oft die wichtigsten sind", betont Philip Kennedy, Sales & Marketing Director der auf Rauchmelder spezialisierten Ei Electronics GmbH. Wichtig sei insbesondere eine zuverlässige Stromversorgung. „Durch zusätzliche Funktionen wie zum Beispiel Helligkeits- und Bewegungsmelder oder durch Software-Updates würde der Stromverbrauch unkontrolliert ansteigen", gibt Kennedy zu bedenken.

RWE VERTREIBT NEST-THERMOSTAT Und wie sieht es beim zweiten Produkt aus, das Nest Labs entwickelt hat, nämlich dem intelligenten Thermostat? Dieser ist in der Lage zu erkennen, ob und wie viele Menschen sich in der Wohnung aufhalten, und die Temperatur entsprechend zu regulieren. Nach Unternehmensangaben reduziert der „lernende Thermostat" die Heizkosten um etwa 20 Prozent. „Wichtig ist, dass die regionalen Marktbesonderheiten – wie zum Beispiel die in Deutschland übliche wasserbasierte Heizung – berücksichtigt werden", sagt dazu Dr. Thomas Finke, Projektleiter Smart Home bei der Bosch Thermotechnik GmbH. Er spielt darauf an, dass es in den USA einen hohen Anteil an Stromheizungen gibt. „Kurz- und mittelfristig", folgert Finke, „sehen wir bei den in Europa üblichen wassergeführten Heizsystemen keine Auswirkungen der Aktivitäten von Google und Nest für unsere Partner im SHK-Handwerk."

Gelassen gibt sich auch Tado-Chef Christian Deilmann, dessen Produkt dem von Nest Labs ähnlich ist. Sein Unternehmen habe „einen großen zeitlichen Vorsprung" auf den US-Konkurrenten, erklärt Deilmann. Zu tun hatte Tado mit dem Nest-Produkt bereits in Großbritannien – dort ist der intelligente Thermostat nämlich schon erhältlich, und zwar unter Beteiligung eines deutschen Konzerns: „RWE npower ist der einzige Energieversorger in Großbritannien, der dort den lernenden Nest-Thermostat vertreibt", sagte Peter Terium, Vorsitzender des Vorstands der RWE AG, im April auf der Hauptversammlung seines Konzerns. „Wir wollen mit Nest noch mehr machen", ergänzte Terium vor den Aktionären: „Wir sind überzeugt, dass der Heizungsregler von Nest nicht nur für Großbritannien das passende Produkt ist, sondern auch für unsere anderen Märkte in Europa."

„INTERNET DER DINGE“ Ein derart klares Bekenntnis zur Kooperation mit Nest und damit Google ist bei deutschen Unternehmen die große Ausnahme. Grundsätzlich allerdings drängen auch andere Konzerne mit Macht in den Bereich des Smart Home. „Wir beleben geradezu die Technik, wir bringen sie mit unseren Sensoren zum Fühlen, über das Internet der Dinge und Dienste zum Sprechen“, schwärmte Dr. Volkmar Denner, Vorsitzender der Geschäftsführung der Robert Bosch GmbH, auf der Bilanz-Pressekonferenz Ende April: „Autos, Hausgeräte, Maschinen – all dies wird noch sensitiver, intelligenter und kommunikativer.“

Doch damit stellen sich neue Fragen – insbesondere in Bezug auf den Schutz der Privatsphäre und die Sicherheit persönlicher Daten. „Eine Bitkom-Befragung hat gezeigt, dass 54 Prozent der Verbraucher durch Smart-Home-Lösungen eine Ausspähung der eigenen Lebensweise befürchten“, berichtet Tobias Arns vom Branchenverband Bitkom. Von „ernsthaften und nicht gänzlich unberechtigten Bedenken in Bezug auf den Datenschutz“ spricht auch Christian Rahbari vom Rauchmelderspezialisten Pyrexx. „Die Automatisierung der Haustechnik“, betont Rahbari, „darf nicht dazu führen, dass der Nutzer solcher Technologien zum gläsernen Menschen wird.“

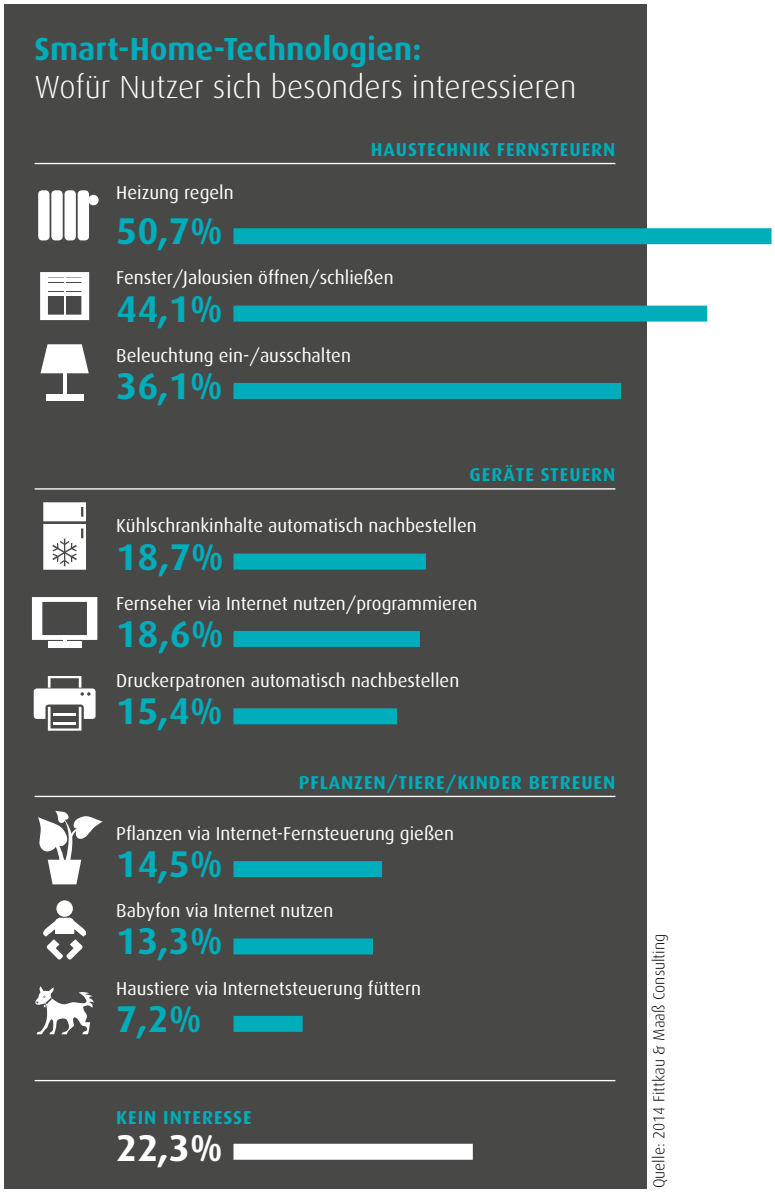
Um das zu verhindern, setzten Smart-Home-Anbieter zusammen mit Fachbetrieben auf „hohe Sicherheits- und Datenschutz-Standards“, erklärt Dr. Thomas Finke von der Bosch Thermotechnik GmbH. Und Friedemann Kuppler von der Kalo-Gruppe gibt zu bedenken: „Temperaturmessungen in Wohnräumen und das Erstellen von Profilen, wie von Google mit seinem Rauchmelder geplant, sind eine sehr sensible Angelegenheit. Den Wohnungsnutzern ist es nicht egal, dass ihre Nutzungsgewohnheiten, was Wasserverbrauch und Heizung angeht, sowie Urlaubsabwesenheiten anderweitig verwertet werden können.“

„WIR HABEN ANGST VOR GOOGLE“ Genau diese Auswertung sensibler Daten aber, so die Befürchtung von Fachleuten, könnte die eigentliche Motivation für Google gewesen sein, Nest Labs zu übernehmen.

In den letzten Wochen haben sich jedenfalls die Stimmen gemehrt, die in der Akquisition von Nest Labs ein Indiz für den unermesslichen Datenhunger des Internetgiganten sehen. Besonders kritisch äußern sich ausgerechnet Fachleute, denen niemand Internet- und Technikfeindlichkeit vorwerfen kann. „Angenommen, Google wird zum erfolgreichen Hardware-Hersteller, der nicht nur Smartphones, Notebooks und Tablets baut, sondern auch Alltagsgeräte aller Art: Gibt es irgendjemanden, den die damit verbundenen verknüpfbaren Datenmassen nicht ein wenig unruhig machen?“, fragt Jan-Keno Janssen, Autor bei den Computermagazinen „c´t“ und „heise online“.

„Seitdem Google Nest gekauft hat, weiß Google noch genauer, was die Bürger in den eigenen vier Wänden tun“, schreibt in einem Gastbeitrag für die „FAZ“ Mathias Döpfner, Vorstandsvorsitzender des Axel Springer Verlags. Und er bekennt: „Wir haben Angst vor Google.“ Auch Robert M. Maier, Gründer des Internetunternehmens Visual Meta GmbH, kritisiert die „unglaubliche Machtfülle“ von Google.

Die Verantwortlichen von Google und Nest Labs tun wenig, um diese Bedenken zu zerstreuen. Schon 2010 sagte Google-CEO Eric Schmidt: „Wir wissen, wo du bist. Wir wissen, wo du warst. Wir können mehr oder weniger wissen, was du gerade denkst.“ Ganz ähnlich äußerte sich Nest-Gründer Tony Fadell zu Beginn dieses Jahres in einem Interview mit „Spiegel Online“: „Wir wissen, wann Sie zu Hause sind, wann Sie weg sind. Diese Daten können uns helfen, vorherzusagen, wann Sie da sein werden, wann wir die Temperatur herauf- oder herabsetzen können.“ »



STIMMEN AUS DER BRANCHE

HANS-LOTHAR SCHÄFER:

„Auch große, etablierte Unternehmen wollen weitere Vermarktungspotenziale erschließen. Als Dienstleister bilden wir hier ein gutes Bindeglied und sehen gute Chancen. Deshalb beobachten wir diese Marktentwicklung natürlich mit großer Aufmerksamkeit, denn mit Smart-Home-Technologien und der Vernetzung verschiedener Systeme für Wärme, Wasser und Rauchwarnung haben wir bei Techem umfangreiche Erfahrung. Einen Grund, sich zu ‚wehren', sehe ich nicht, denn intelligente Technik alleine ginge am Bedarf der Wohnungswirtschaft vorbei. Der Markt bietet unterschiedlichen geschäftlichen Modellen genügend Raum – Google und uns."

Hans-Lothar Schäfer
Vorsitzender der Geschäftsführung
Techem GmbH

DR. NORBERT VERWEYEN:

„Wir sind mit unserer Haussteuerung RWE Smart-Home seit drei Jahren im Markt und haben somit frühzeitig auf diese Technik gesetzt. Wir haben ein eigenes, sicheres und verlässliches System in den Markt gebracht und die Qualität und Anwendungen kontinuierlich weiterentwickelt. Inzwischen umfasst unser System rund 20 Geräte, hinzu kommen Apps und Services. Weitere Player im Markt bestätigen unsere Strategie und beleben den Markt. Deswegen halten wir an unserer Strategie fest, eine preiswerte und leicht zu bedienende Heimautomatisierung anzubieten. Wir haben bereits bekannte Partner in unserem Netzwerk, darunter Miele, Buderus, Philips und Stiebel Eltron. Dieses Netzwerk werden wir weiter ausbauen."

Dr. Norbert Verweyen,
Geschäftsführer
RWE Effizienz

CHRISTIAN RAHBARI:

„Wir kennen den Markt, die Bedürfnisse und Anforderungen rund um das Thema Rauchwarnmelder sehr genau und wissen deshalb auch sehr präzise, was gekauft wird und was eben trotz schönen Designs und flashiger Funktionen keine echte Erfolgsaussicht hat. Wir sind da grundsolide und deshalb auch überdurchschnittlich erfolgreich. Ein solcher Erfolg braucht aber eben intensive Nähe zu den Menschen, für die man etwas entwickelt und herstellt. Eine solche Nähe wächst und kann nicht mal eben für großes Geld gekauft werden. Die Google-Tochter Nest Lab Inc. könnte erheblich von unserer enormen Erfahrung rund um den Rauchwarnmelder profitieren. Für eine faire Kooperation sind wir stets offen."

Christian Rahbari
Marketingleiter
Pyrexx GmbH

TORBEN BAYER:

„Das Engagement von Google zeigt, welche Bedeutung der Smart-Home-Markt mittlerweile bekommen hat. Das verspricht neue Chancen für alle Anbieter. Gira setzt auf den kompetenten Fachvertrieb – auf umfassende Beratung, individuelle Planung, fachgerechte Installation und maßgeschneiderten Service durch das Elektro-Fachhandwerk. Wir sind sicher, dass es neben Breitenmarkt-Lösungen gerade im gehobenen Marktbereich zu einer starken Nachfrage kommen wird. Gerade weil Smart Home für viele noch sehr neu ist, braucht es qualifizierte Angebote und Orientierung. Gira arbeitet nie gegen etwas – wir arbeiten dafür, unsere eigenen Chancen und die unserer Marktpartner weiterzuentwickeln. Schon bevor Google aktiv wurde, haben wir bereits eine Strategie zur systematischen Gestaltung des Smart-Home-Markts entwickelt. Die Schlagzeilen über das Engagement von Google helfen uns eher, weil die Kunden nun noch mehr an einer qualifizierten Lösung interessiert sind."

Torben Bayer
Marketingleiter,
Gira

FRIEDEMANN KUPPLER:

„Neben der Herstellerkompetenz für funktionssichere Geräte bedarf es einer breit aufgestellten Serviceorganisation, die Erfahrung im Massengeschäft in der Wohnungswirtschaft hat, um diesen Service erbringen zu können. Messdienstleister wie Kalo verfügen über diese Kompetenz und dies seit über 60 Jahren. Unser Geschäftsmodell ist nicht bedroht! Durch eine Marketingoffensive von Google wird sich die Wohnungswirtschaft mit unseren Themen intensiver befassen. Wir machen seit Jahren darauf aufmerksam, dass wir so gut aufgestellt sind, dass wir unsere Dienstleistungen mit höchster Präzision und Schnelligkeit erstellen. Wir sind unangefochten der schnellste Messdienstleister. Dies sind für die Wohnungswirtschaft wichtige Kriterien. Temperaturmessungen in Wohnräumen und das Erstellen von Profilen – wie von Google mit seinem Rauchmelder geplant–, sind eine sehr sensible Angelegenheit. Eine Kooperation, die beiden Seiten nützt, sollte aber niemals ausgeschlossen werden."

Friedemann Kuppler
Leiter Verbände und Fachpresse,
Kalo-Gruppe

CHRISTIAN DEILMANN:

„Die Übernahme von Nest durch Google ist eigentlich das Beste, was dem Home-Automation-Markt gerade passieren kann. Der Markt ist ja noch sehr jung, in Deutschland liegt die Marktdurchdringung im Bereich Smart Home noch bei unter 0,1 Prozent. Nest ist es gelungen, mit interessanten und nützlichen Produkten Aufmerksamkeit und Begehrlichkeiten bei den Kunden zu wecken. Und wenn nun Google der Marktentwicklung mit seiner Finanzkraft und seinem Namen noch mehr Dynamik verleiht, dann ist das für alle Beteiligten etwas Gutes. Aktuell ist Tado die einzige Firma, die in Europa Heizungen herstellerübergreifend anschließen kann. Wir haben einen großen zeitlichen Vorsprung, bis Nest für uns Konkurrenz in Europa werden kann. Wir möchten natürlich das beste Produkt an so viele Kunden wie möglich bringen, und wenn der Weg dahin über eine Partnerschaft mit Google vielversprechender ist, dann würden wir dies in Erwägung ziehen."

Christian Deilmann
Gründer und Geschäftsführer,
Tado GmbH

„SMART HOME ENDET NICHT AN DER GRENZE DER WOHNUNG“ Das eigentlich Brisante daran bringt Bitkom-Experte Tobias Arns auf den Punkt: Die Akquisition von Nest Labs habe gezeigt, „dass das Smart Home nicht an der Grenze der Wohnung endet, sondern dort richtig interessant wird, wo es Richtung Cloud geht – und genau hier traut man Google eine ganze Menge zu“.

Diese Vision einer unbegrenzten Vernetzung aber legt die Vermutung nahe, dass der Markteintritt von Google mittel- bis langfristig denn doch deutlich stärkere Auswirkungen auf die Haustechnik- und Energiebranche haben dürfte, als es manche Exponenten wahrhaben wollen. Zwar sagt Arns: „Noch ist es zu früh, um zu beurteilen, wie sich die Google-Akquisition auf das Marktgefüge auswirken wird.“

Der Umstand aber, dass Großkonzerne wie RWE und Bosch so viel Gewicht auf das Geschäftsfeld Smart Home legen und dass ein Telekommunikationsriese wie die Deutsche Telekom AG mit ihrer Plattform Qivicon in den Bereich des vernetztenWohnens vordringt, lässt vermuten, dass die Entwicklung jetzt so richtig Fahrt aufnimmt. „Wir gehen davon aus, dass sich der Markt für Smart Home ab 2015 in Richtung Massenmarkt entwickeln wird“, prophezeit jedenfalls Arns. Auch Dr. Norbert Verweyen, Geschäftsführer der RWE Effizienz GmbH, ist überzeugt, „dass intelligente Wohnassistenten in zehn Jahren zum Standard im Wohnungsbau gehören werden“.

Solche Vorhersagen gab es jedoch auch schon vor einigen Jahren, ohne dass sich vernetzte Lösungen rund um das Haus seither durchgesetzt hätten. Eine der größten Herausforderungen, erklärt Brigitte Zypries, Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundeswirtschaftsminister, sei, „dass es eine Vielzahl unterschiedlicher, nicht interoperabler Smart-Home-Ansätze gibt“. Doch auch Zypries zeigte sich am Rande der diesjährigen Cebit überzeugt: „Die intelligente Heimvernetzung hat das Potenzial, sich zu einem Milliardenmarkt für deutsche Unternehmen zu entwickeln.“ Fragt sich nur, wer künftig diesen Markt beherrschen wird. «

Christian Hunziker, Berlin

Das Investor-Mieter-Dilemma auflösen

Energetische Gebäudesanierung im Bestand setzt sich auf breiter Front bislang nicht durch. Doch schon minimalinvestiv lässt sich Effizientes tun: etwa die Regelung vorhandener haustechnischer Anlagen in Kombination mit einer Neuverhandlung der Energielieferverträge.

40%

beträgt der Immobilienanteil am Gesamtenergieverbrauch in Deutschland. Ohne oder gar gegen die Branche lassen sich die energiepolitischen Ziele nicht erreichen.

Die Bedeutung der energetischen Bewirtschaftung von Gebäuden im Neubau und vor allem im Bestand bei unterschiedlicher Nutzung wird im Zusammenhang mit der Energiewende und der Klimapolitik seit Jahren thematisiert. In Publikationen findet sich in diesem Zusammenhang ein Wert, der den Immobilien einen 40-prozentigen Anteil am Energieverbrauch zuschreibt. Selbst wenn diese Marke zum Teil als überhöht bezeichnet wird, scheint die Aussage jedoch klar: Ohne oder gegen die Immobilienwirtschaft lassen sich die energiepolitischen Ziele nicht erreichen.

Bei der Umsetzung der Energiewende spielen Bestandsgebäude eine bedeutsame Rolle. Der Befund innerhalb der immobilienwirtschaftlichen Realität – Sanierungsquote, Anteil vollständiger energetischer Sanierungen einzelner Gebäude (Komplexsanierung) – stimmt mit den Zielstellungen jedoch nach wie vor nicht überein.

URSACHENFORSCHUNG Die Gründe, warum sich eine energetische Gebäudesanierung im Bestand nicht auf breiter Front durchsetzt, sind vielfältig. Ursachenforschung scheint geboten.

- Es muss im Regelfall davon ausgegangen werden, dass erst dann saniert wird, wenn Bauteile und Komponenten der Fassade oder der technischen Gebäudeausrüstung abgängig sind und ohnehin ersetzt werden müssen.
- Eine umfassende und vor allem in allen Komponenten energetisch aufeinander abgestimmte Sanierung findet häufig nicht statt, da sich der Reparaturbedarf oft nur auf einzelne Elemente bezieht. Nach wie vor werden daher oftmals Sanierungen getrennt nach Gewerken (etwa Hülle, Fenster, Heizung und andere Technik) ausgeführt.
- Zahlreiche anspruchsvolle Sanierungskonzepte „rechnen sich nicht".
- Unter Berücksichtigung des Wirtschaftlichkeitsgebots aus dem Energieeinsparungsgesetz amortisieren sich zahlreiche Einsparmaßnahmen nicht im Zeitraum der zu erwartenden technischen Lebensdauer der Sanierungskomponenten.
- Das Kosten-Nutzen-Dilemma ist weiterhin ungelöst: Bei fremdgenutzten Gebäuden verbleiben nach wie vor die Kostenanteile für Maßnahmen der energetischen Sanierung beim Eigentümer, während der Nutzer im Rahmen der Betriebskosten von sinnvollen Maßnahmen profitieren kann. Dieser Konflikt scheint durch die letzten Änderungen rechtlicher Rahmenbedingungen – Beispiel: § 556c BGB / WärmeLV – reduziert, aber nicht gelöst.
- Demografische Effekte: Wesentliche Teile von selbstgenutzten Wohnimmobilien befinden sich in der Hand von Eigentümern, die am Ende ihres Erwerbslebens oder bereits in der Altersversorgung stehen. Langfristig angelegte Maßnahmen sind in diesem Umfeld nach wie vor schwer zu vermitteln. Daneben fehlen in dieser Eigentümergruppe oftmals auch die finanziellen Möglichkeiten.
- Rebound-Effekt: Die Analyse energetischer Sanierungen im Detail zeigt, dass mit niedriginvestiven Maßnahmen

Fotos: Dorß

SUMMARY » **Die Erfahrungen** scheinen zu belegen, dass Einzelmaßnahmen bei Sanierungen nicht zielführend sind. » **Das Zusammenwirken verschiedener Maßnahmen** gilt in besonderem Maße für Nichtwohngebäude. » **Es bedarf daher abgestimmter Gesamtkonzepte** – gesetzlicher Vorgaben, Information und individueller Beratung, eines leicht überschaubaren und praxistauglichen Förderregimes und weiterer Schritte – um etwa die Investor-Mieter-Konstellation aufzulösen.

häufig mehr erreicht wird als zunächst angenommen, während sehr hochpreisige und umfassende Revitalisierungen im Betrieb die Erwartungen oftmals nicht erfüllen. Ein Grund: Das Nutzerverhalten und die Komfortansprüche ändern sich nach Abschluss der Sanierungsmaßnahmen.

› Soweit sich Maßnahmen „nicht rechnen", sollen Fördermittel die Wirtschaftlichkeitslücke schließen. Auffällig ist, dass die bereitgestellten Fördermittel (etwa der KfW) nicht ausgeschöpft werden.

POTENZIALE BLEIBEN UNGENUTZT Das oben angeführte Zusammenwirken einzelner Maßnahmen gilt in besonderem Maße für Nichtwohngebäude. Für den energetisch sinnvollen Einsatz beispielsweise einer Geothermieanlage zum Heizen und Kühlen sind gleichzeitig Flächenheizungen mit niedriger Vorlauftemperatur oder Flächenkühlungen mit einer nicht stark heruntergekühlten Kaltwassertemperatur erforderlich, um das energetische Potenzial voll auszuschöpfen. Solche übergreifenden Konzepte werden in der Praxis – teilweise aus Unwissenheit – nicht verfolgt. Häufig sind nicht alle betroffenen Komponenten des alten Systems gleichzeitig abgängig, sodass von vorneherein das Potenzial einer umfassenden Effizienzsteigerung nicht gesehen wird. Eine energetische Effizienzsteigerung der Haustechnik ist nicht nur mit dem Austausch von Komponenten oder durch eine komplette Sanierung möglich. In der Praxis lässt sich insbesondere die Regelung der vorhandenen haustechnischen Anlagen optimieren. Dies ist umso effektiver, wenn gleichzeitig die Neuverhandlung der Energiebeschaffung kombiniert werden kann. Hier sind beispielsweise die vorgehaltenen Anschlusswerte für Strom oder Gas und vor allem für Fernwärme von erheblichem Einfluss auf die Energiekosten.

Wo Sanierung gelingen kann (oben): In denkmalgeschütztem Wohnraum aus der Gründerzeit.

Beispiel 2 (links): In selbstgenutzter Wohnimmobilie aus den 1920er Jahren.

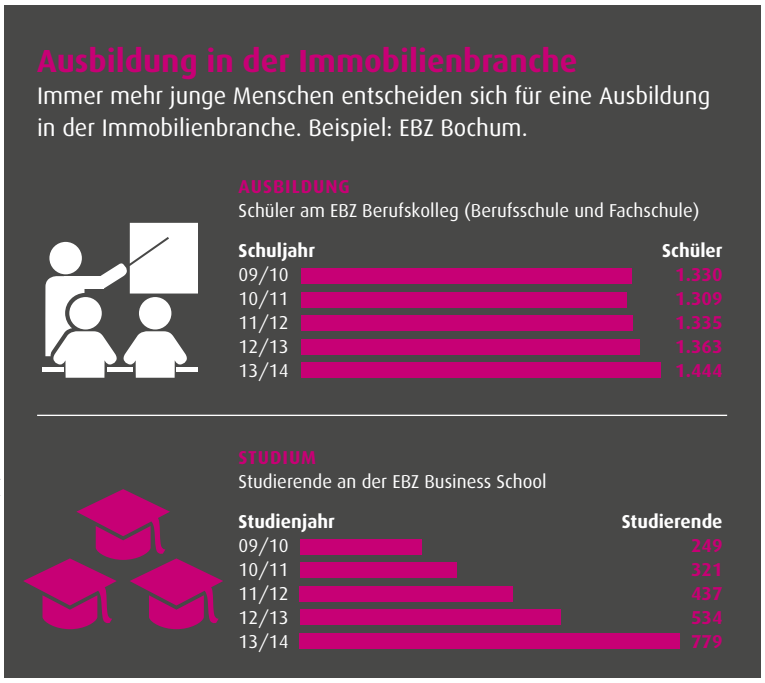
Beispiel 3 (rechts): Im derzeit in Sanierung befindlichen Hochhaus der Deutschen Rentenversicherung am Hohenzollerndamm in Berlin.

BESSERE ZUSAMMENARBEIT Idealerweise arbeiten Experten für die Verhandlung der Verträge, die meist einen juristischen Hintergrund haben, mit den Ingenieuren der technischen Gebäudeausrüstung zusammen. Dass eine solche Zusammenarbeit gar nicht stattfindet, ist noch die gängige Praxis. Wenn es jedoch zu einer produktiven Zusammenarbeit kommt, lassen sich erhebliche Einsparpotenziale realisieren. Leider gibt es bisher nur wenige Dienstleister, die eine solche integrale Beratung anbieten.

Trotz jahrelanger Informationskampagnen und Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen konnten die beschriebenen Hemmnisse bisher nicht in einem Maße reduziert werden, welches die Sanierungsquote deutlich ansteigen lässt. Es bedarf offenkundig weiterer und stärkerer Impulse, um die energie- und klimapolitischen Ziele zu erreichen. Die bisherigen Erfahrungen scheinen leider zu belegen, dass Einzelmaßnahmen nicht zielführend sind. Nötig sind abgestimmte Gesamtkonzepte – gesetzliche Vorgaben, Information und individuelle Beratung eines leicht überschaubaren und praxistauglichen Förderregimes – um etwa die erkannte Investor-Mieter-Konstellation aufzulösen. «

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

Personal & Karriere



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: EBZ

BEWERBUNGEN

Schon die Stellenanzeigen schrecken viele Frauen ab

Schon die Formulierung der Stellenausschreibung kann entscheidend sein, ob eine Frau oder ein Mann den Job bekommt – weil sich Frauen im Zweifel gar nicht erst bewerben. Sie fühlen sich von häufig verwendeten Begriffen wie „zielstrebig“ und „durchsetzungsstark“ weniger angesprochen, weil diese mit männlichen Stereotypen verbunden sind. Das hat ein Forschungsprojekt der Technischen Universität München (TUM) gezeigt. Darüber hinaus konnten die Wissenschaftler belegen, dass die Entscheidung zur Bewerbung nicht durch den Berufsbereich beeinflusst wird. Das heißt: Stammt eine Stellenanzeige aus einer traditionell männlich geprägten Branche, schreckt die Frauen das nicht ab – lediglich die in der Anzeige enthaltenen männlichen Ausdrücke. „Eine sorgfältig formulierte Stellenausschreibung ist die Voraussetzung für eine optimale Personalauswahl“, sagt Studienleiterin Professor Claudia Peus vom Fachgebiet für Forschungs- und Wissenschaftsmanagement an der TUM.

PERSONALIE

Ingeborg Warschke

Ingeborg Warschke, Gründerin und langjährige Vorstandsvorsitzende des Vereins Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V., ist verstorben. Sie arbeitete viele Jahre in leitender Position im Immobilienkreditgeschäft internationaler Banken. Dabei reifte ihre Überzeugung, dass Frauen in der Immobilienwirtschaft unterrepräsentiert seien. Deshalb gründete sie im Jahr 2000 zusammen mit sechs anderen „Immofrauen“ einen Verein nur für Frauen in der Immobilienwirtschaft. Der Verein vergibt auch in diesem Jahr einen Nachwuchsförderpreis für Studentinnen. Die Arbeiten mussten bis zum 31. Mai eingereicht werden.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:

Haufe Online-Redaktion Personal

Muss eine Abmahnung auch nach Beendigung des Jobs aus der Personalakte entfernt werden?

LAG Sachsen, Urteil vom 14.1.2014, 1 Sa 266/13

Ein ehemaliger Mitarbeiter kann nur unter bestimmten Voraussetzungen verlangen, dass eine Abmahnung aus seiner Personalakte entfernt wird. Der Anspruch besteht, wenn die Abmahnung entweder inhaltlich unbestimmt ist, unrichtige Tatsachenbehauptungen enthält, auf einer unzutreffenden rechtlichen Bewertung des Verhaltens des Arbeitnehmers beruht oder den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit verletzt, und auch dann, wenn selbst bei einer zu Recht erteilten Abmahnung kein schutzwürdiges Interesse des Arbeitgebers mehr an deren Verbleib in der Personalakte besteht. Nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses hat ein Arbeitnehmer übrigens keinen Anspruch mehr auf Entfernung selbst einer zu Unrecht erteilten Abmahnung aus der Personalakte. Ein solcher Anspruch kann nur ausnahmsweise gegeben sein, wenn objektive Anhaltspunkte dafür bestehen, eine Abmahnung könne dem Arbeitnehmer auch noch nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses schaden. Allerdings hat ein Arbeitnehmer Anspruch auf Einsicht in seine vom ehemaligen Arbeitgeber aufbewahrte Personalakte auch nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Aus dem Einsichtsrecht folgt ein Beseitigungsanspruch unter den dargelegten Voraussetzungen. Ein Entfernungsanspruch, ohne dass diese Voraussetzung vorliegen müssten, besteht nicht.

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

immobilien wirtschaft

DW STELLENMARKT

HAUFE.

Mobile Massagen, kostenlose Äpfel und ein Fitnessclub-Abo

Manche Immobilienunternehmen lassen sich ganz schön was einfallen, um ihre Angestellten bei Laune zu halten. Insgesamt sehen Personalberater vor allem in kleinen und mittelgroßen Firmen aber noch viel Nachholbedarf bei der Mitarbeiterbindung.

„Gerade jüngere Mitarbeiter sind schnell zu einem Wechsel bereit, wenn die Firma ihren Ansprüchen nicht gerecht wird. "

Andrea Schneble, Immobilien-Personalberater „personell", Hamburg

Qualifizierte und loyale Mitarbeiter sind die wichtigste Ressource jedes Immobilienunternehmens. Wer erst einmal genügend erfahrene Facility-Manager, Bauingenieure und Experten für Asset und Property Management mit an Bord hat, kann sich als Firmenchef glücklich schätzen, denn auf dem Arbeitsmarkt sind diese Fachkräfte rar gesät. Doch gefunden heißt nicht gleich gebunden.

„Gerade jüngere, hoch qualifizierte Mitarbeiter sind heutzutage schnell zu einem Wechsel bereit, wenn die Firma ihren hohen Ansprüchen an Flexibilität, Arbeitsklima, Entwicklungsmöglichkeiten und Führungsstil nicht gerecht wird", sagt Andrea Schneble vom Immobilien-Personalberater „personell" in Hamburg.

FLUKTUATION IST DER FEIND NUMMER EINS

Dabei ist eine Fluktuation von über 15 Prozent der Feind der Immobilienunternehmen. Sie verursacht nicht nur immense Kosten für Stellenanzeigen, Headhunter und für die ein- bis zweijährige Einarbeitungszeit des neuen Mitarbeiters, sondern schadet auch der Reputation der Firma oder signalisiert eine geringere Arbeitgeberattraktivität für potenzielle Bewerber. „Eine hohe Fluktuation bedeutet in der Immobilienindustrie in erster Linie immer einen Verlust von Know-how und einen Bruch in den Kundenbeziehungen. Vor allem in einer verhältnismäßig so kleinen Branche stellt das für die Unternehmen ein hohes Risiko dar", sagt Jacobé Gölz, Personalleiterin des Immobilienberatungsunternehmens CBRE in Frankfurt am Main: „Da Immobiliengeschäfte People's Business sind, genügt reines Fachwissen nicht, um langfristig erfolgreich zu sein. Was zählt, sind persönliche Beziehungen und Vertrauen zwischen Mitarbeitern und Kunden."

Das haben kleine und mittelständische Immobilienunternehmen noch nicht zur Genüge erkannt, behauptet Thomas Flohr, Geschäftsführer der auf die Immobilienbranche spezialisierten Personalberatung Bernd Heuer & Partner in Düsseldorf: „Hier wird die Personalarbeit oft nebenbei von den Firmenchefs mit erledigt. Sie setzen ihre gesamten Anstrengungen in die Anwerbung von Mitarbeitern, die Personalbindung wird hingegen vernachlässigt oder dem Zufall überlassen." Da bestehe gerade im Immobilienbereich, dessen Fluktuation im Vergleich zu anderen Branchen deutlich erhöht ist, großer Nachholbedarf.

Doch wie schafft man es als Chef einer Immobilienfirma, seine Angestellten in ihrem Job dauerhaft zufrieden zu stellen, ohne viel Geld in die Hand nehmen zu müssen? „Der finanzielle Aspekt ist nicht wichtig. Eine Gehaltserhöhung wird keinen, der gehen will, langfristig halten können", behauptet die Personalexpertin Andrea Schneble. Tatsächlich wird die Bindewirkung einer Gehaltserhöhung oft überschätzt. Studien zufolge verpufft der Effekt schon innerhalb weniger Monate, während andere Formen der Anerkennung vom Chef – regelmäßiges konstruktives Feedback, Entschädigung durch Freizeit, flexible Einteilung der Arbeitszeit – lange nachwirken.

„Eine marktgerechte Grundvergütung ist eine Grundvoraussetzung", sagt Personalleiter der Patrizia Immobilien AG Peter Jaksch. Zusätzliche steuerfreie Gehaltsbestandteile und Elemente der leistungsorientierten Vergütung schaffen weitere Anreize, der Firma treu zu bleiben. Provisionen und Kapitalbeteiligungen am Unternehmen sind beispielsweise erprobte Bindeelemente für Leistungsträger, auch Lebensversicherungen für Mitarbeiter und eine betriebliche Altersversorgung kommen in der Regel gut an. Weitere steuergünstige Möglichkeiten einer Finanzspritze, die zur Zufriedenheit der Mitarbeiter beitragen, sind Zuschüsse zum Essen (etwa in Form von Restaurant-

SUMMARY » Eine Fluktuation der Mitarbeiter von über 15 Prozent ist der Feind der Immobilienunternehmen. **» Finanzielle Anreize** spielen bei der Mitarbeiterbindung eher eine untergeordnete Rolle. **» Ködern lassen** sich die Angestellten mit einem guten Führungsstil, individuellen Lösungen, guten Entwicklungsmöglichkeiten und mit Angeboten jenseits der eigentlichen Arbeit.

Angebote jenseits einer Gehaltserhöhung bringen Mitarbeiter dazu, dem Unternehmen treu zu bleiben.

Schecks), ein Firmen-Ticket für öffentliche Verkehrsmittel, Benzin-Geld und die Beteiligung an den Kindergarten-Gebühren. „Bei Berufseinsteigern spielt außerdem der Dienstwagen häufig eine Rolle, gerade bei Männern. Er ist ein Statussymbol, auf das sie großen Wert legen", sagt Mario Bacher, Partner bei der Ernst & Young Real Estate GmbH in Frankfurt am Main, der hohen Bedarf an Bauingenieuren hat: „Viele Baufirmen können sie damit ködern, aber nicht lange halten. Bei EY stehen hingegen interessante Aufgaben im Vordergrund, die auch mal im Ausland zu erledigen sind. In der Bahn können wir erster Klasse reisen, und wir übernachten in Businesshotels. Geld spielt bei den jungen Leuten eine eher untergeordnete Rolle. Sie schätzen vor allem unsere offene Kommunikationskultur und die hohe Transparenz."

Ähnlich sieht das Izabela Danner, Head of Human Resources Germany bei Jones Lang LaSalle: „Die Bindung eines Mitarbeiters beginnt mit einer guten Führung. Mitarbeiter kommen wegen der guten Unternehmenskultur und gehen wegen des schlechten Teamleaders. Unsere erste Priorität liegt deshalb darin, die Führungskräfte zu schulen, damit sie unsere Mitarbeiter motivieren, ihre Leistungen anerkennen und sie gezielt fördern."

ENTWICKLUNGSCHANCEN FEHLEN OFT Enorm wichtig seien für die Mitarbeiter der Immobilienbranche Entwicklungsmöglichkeiten und Perspektiven: „Viele sind zum Wechsel bereit, wenn sie das Gefühl haben, sich nicht entwickeln zu können", sagt Schneble: „Dabei geht es ihnen nicht wirklich um Führungskarrieren. Die meisten sind zufrieden, wenn sie neue Bereiche kennenlernen können, an wichtigen Projekten mitarbeiten, an ihren Aufgaben wachsen, auch mal Projektverantwortung übernehmen dürfen. Wer das seinen Mitarbeitern bieten kann, hat gute Chancen, sie langfristig zu binden." Das kann Izabela Danner nur bestätigen: „Horizontale Fachkarrieren sind der Trend in der Immobilienbranche und ein gutes Bindemittel für Personal."

Ein Patentrezept, um Leistungsträger langfristig an ihre Immobilienfirma zu binden, gibt es jedoch nicht. Das Paket an Maßnahmen muss zum jeweiligen Unternehmen passen. Schließlich ist nicht jedem mit einem Betriebskindergarten gedient. „Wir befragen jährlich unsere Mitarbeiter anonym nach ihrer Arbeitszufriedenheit und ihren Bedürfnissen. Die wirklichen Motivatoren sind für sie spannende Aufgaben, angenehmes Arbeitsklima und Entwicklungsmöglichkeiten im Unternehmen. Diese Themen bearbeiten wir seit Jahren und auch messbar erfolgreich: Die Fluktuation sinkt und uns sind viele interne Beförderungen möglich", erzählt Patrizia-Personalleiter Peter Jaksch: „Außerdem haben wir flexible Arbeitszeitmodelle und Vertrauensarbeitszeit im Unternehmen, bieten mobile Massagen, aktive Pausen, verbilligte Fitnessclub-Mitgliedschaften und Grippeschutzimpfungen, bezahlen Kindergartenzuschüsse und Gruppenunfallversicherungen, haben immer kostenlos Äpfel, Kaffee und Tee parat, organisieren Mitarbeitertage und Netzwerkveranstaltungen."

Allgemein sei anzumerken, dass die Vereinbarkeit von Familie und Beruf für die Mitarbeiter eine immer größere Rolle spielt, berichtet Mario Bacher, Partner bei der Ernst & Young Real Estate GmbH: „Auch jungen Männern wird dieser Punkt immer wichtiger." CBRE-Personalleiterin Jacobé Gölz merkt an: „Der Job muss Spaß machen und von flexiblen und entlastenden Rahmenbedingungen begleitet werden, wie Flexibilität in Arbeitszeit und Ort (Homeoffice), Möglichkeit für Auszeiten (Elternzeit, Sabbaticals), Angebote für familienunterstützende Dienstleistungen, externe Beratung in Problemsituationen, betriebliches Gesundheitsmanagement."

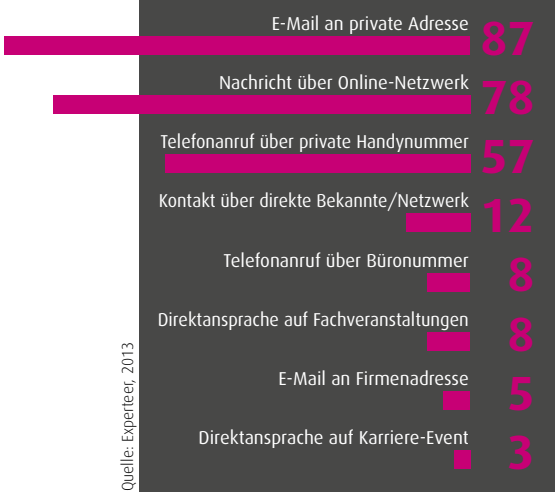
Wer sich als Chef für seine Mitarbeiter um individuelle Lösungen bemüht, ihnen eine persönliche Entwicklung und Weiterbildung ermöglicht und bereit ist, an seinem Führungsverhalten zu arbeiten und eine offene Kommunikationskultur einzuführen, wird langfristig seine Fluktuationsquote senken können, sagt Personalberater Thomas Flohr. Und sollte der Mitarbeiter trotz aller Bemühungen kündigen, empfiehlt es sich, ihn unbedingt nach den Gründen zu fragen – und daraus Konsequenzen zu ziehen. «

Irene Winter, Berlin

Aktiv werden statt abwarten

Keine Frage, Active Sourcing liegt im Trend. Kein Personalfachmagazin, keine Personalmesse und kein Kongressveranstalter, wo die direkte Ansprache von potenziellen Mitarbeitern nicht auf der Agenda steht. Eignet sich das Verfahren auch für die Immobilienbranche?

Wege der Direktansprache
Ergebnisse der Studie „Experteer Karrieretrends 2013" (Angaben in Prozent)



Quelle: Experteer, 2013

Viele Unternehmen gleich welcher Größe und Branche beklagen zunehmende Schwierigkeiten bei der Personalbeschaffung. Tatsächlich sind die Zeiten der einfachen Personalmarketingstrategien lange vorbei. Wer nur auf „post & pray", also das Schalten einer Stellenanzeige entweder in Print oder online, setzt, muss sich nicht wundern, wenn die Anzahl der eingehenden Bewerbungen oftmals hinter den Erwartungen zurückbleibt. Je nach Position bleibt in der Praxis die offene Stelle zunächst unbesetzt oder bei wichtigen Fach- und Führungspositionen wird nach dem gescheiterten Selbstversuch die Aufgabe einem Personalberater/Headhunter übertragen.

Bis vor Kurzem waren das die beiden häufigsten Vorgehensweisen. Mit dem Aufkommen der sozialen Netzwerke, insbesondere von XING und LinkedIn, haben sich im Recruiting die Marktbedingungen geändert. Plötzlich waren potenzielle Kandidatenprofile ohne großen Aufwand einsehbar. Seither ist Active Sourcing, die unternehmensseitige „Direktansprache" von potenziellen Kandidaten, in das Bewusstsein einer breiteren Recruiterschar gekommen.

Heute muss sich jedes Unternehmen fragen, ob seine Recruiting-Ziele ohne Active Sourcing noch erreichbar sind. Grundsätzlich ist es so, dass ein Teil der möglichen Bewerber sich nicht aktiv bewirbt, sondern darauf wartet, angesprochen zu werden. Dabei lauern jedoch eine Reihe von Fallstricken, die es zu vermeiden gilt. Dazu gehören vor allem der Versand von undifferenzierten Massenmails, falsche Anspracheinhalte und fehlende „technologische Unterstützung". Mittlerweile können sich Recruiter von Spezialisten schulen lassen und von Erfahrungsberichten und Studien in den Personalfachmagazinen lernen. Unvorbereitet sollte mit dem Active Sourcing nicht begonnen werden.

Auch vor zu großen Hoffnungen muss gewarnt werden. In den allermeisten Fällen ist Active Sourcing nur ein „Ergänzungskanal". Nach einer Studie aus dem Jahr 2013 des Institute for Competitive Recruiting (ICR) kommt der Anteil der proaktiv gesuchten Bewerber bei der Hälfte der Unternehmen nicht über zehn Prozent hinaus. Aus derselben Studie lässt sich erkennen, dass nur 20 Prozent der Interessensanfragen auch beantwortet wird.

OHNE PROFESSIONALITÄT GEHT ES NICHT

Neben den bekannten Business Netzwerken gibt es je nach gesuchter Zielgruppe auch spezialisierte Lebenslaufdatenbanken (zum Beispiel von Absolventa) und Bewerberdatenbanken (zum Beispiel von JobScout 24). Gleiches gilt für den Premium-Karrieredienst Experteer und für die generellen Jobboards mit Lebenslaufdatenbanken wie beispielsweise StepStone, monster oder Jobware. Nicht zuletzt findet man Bewerberprofile auch in den fachspezifischen Portalen der Immobilienwirtschaft (zum Beispiel www.konii.de).

Jedes einzelne Unternehmen in der Immobilienwirtschaft muss für sich überlegen, ob es Active Sourcing in sein Recruiting-Portfolio aufnehmen will. Richtig angewendet, hat Active Sourcing durchaus das Potenzial, „Grenzerträge" im Bewerberaufkommen zu generieren. Gerade in Engpass-Zielgruppen genügt eine Handvoll der richtigen Bewerber. Wenn bestimmte Spezialisten heutzutage lieber angesprochen werden wollen, als sich zu bewerben, ist eine unternehmensseitig vorgenommene Direktansprache ein richtiger und Erfolg versprechender Weg. Aber Active Sourcing ist nicht einfach und benötigt ein hohes Maß an Professionalität. «

Prof. Dr. Wolfgang Jäger, Hochschule RheinMain Wiesbaden/ Gesellschafter der DJM Consulting GmbH, Königstein im Taunus

» **Unsere feste Verwurzelung im Quartier vernetzt mit dem aktuellen Fachwissen von Haufe –** so wird Wissensproduktivität zum zentralen Erfolgsfaktor im täglichen Umgang mit unseren Mietern. «

Wissensproduktivität für Ihre Immobilienwirtschaft.

Die Haufe Suite ist die optimale Informations- und Kommunikationsplattform für Ihre tägliche Arbeit. Ob im Einsatz als internes Fachwissen-Portal, als Abteilungs-Lösung oder als Service-Portal für den Austausch mit Ihren Mietern, Wohnungsinteressenten und externen Partnern. Mit der Haufe Suite steigern Sie die Produktivität Ihrer täglichen Arbeit, verbessern die Zusammenarbeit Ihrer Kollegen und stärken die Kommunikation nach Innen und Außen.

Jetzt informieren: www.haufe.de/suite

HAUFE SUITE
Das Portal für Wissensproduktivität

HAUFE.

Medientipp

APP

Klarkommen mit immobilienwirtschaftlichen Massenprozessen

Die Plattform Immologis von Promos Consult bildet immobilienwirtschaftliche Geschäftsprozesse ab. Viele Nutzer sind daran beteiligt. Alle Beteiligten – vom Verwalter über den Hausmeister bis hin zu Mieter, Makler und Dienstleister – können auf diese Plattform zugreifen. Alle hinterlegten Daten können auch mittels einer Applikation für mobile Endgeräte angesteuert und abgerufen werden. Diese App enthält etwa die Prozesse Wohnungsübergabe, Verkehrssicherungsbegehung oder Störmeldung mit Handwerkerbeauftragung. Sogar eine Immobilienbewertung kann vom Anwender vor Ort am Objekt anhand standardisierter Formularabfragen erfolgen. Die hinter der App liegende Plattform ist mit dem ERP-System des Immobilienunternehmens verknüpft. Damit ist etwa der Austausch erfasster Daten zum Beispiel direkt in der Mieterakte gewährleistet.

Die Bedienung der App ist nicht schwierig. Ein Verwalter sieht darin seinen Arbeitskorb mit offenen Aufträgen, die er im Außendienst bearbeiten kann. Papierformulare werden somit überflüssig. Neben Texteingaben können auch Fotos von Schäden oder Objekten zur Dokumentation direkt aufgenommen werden. Durch die Mobilschnittstellen können die erfassten Daten sofort in den Bearbeitungsprozess integriert werden. Das IPhone erzeugt Geodaten und Kartenausschnitte. Es überträgt diese in ein auszufüllendes Formular der Immologis-App. Mit der Lösung lassen sich aber auch Barcodes als Nachweis der Sicherungsbegehung an Gebäudeteilen einscannen. Für jeden Kontrollgang wird somit eine sichere Dokumentation erstellt. Der einzige Nachteil: Daten, die im Keller ohne Internetverbindung erfasst werden, werden erst einige Minuten später „im Tageslicht" wieder übertragen. Die Vorteile liegen aber klar auf der Hand: Anwender sparen Zeit und vermeiden Fehler durch händischen Systemübertrag von Papierformularen. Gegenüber neuen Mietern wirkt es höchst professionell, wenn das Übergabeprotokoll im Termin auf dem IPhone unterschrieben und auf Knopfdruck per E-Mail versendet wird.

Jens Kramer, Gründungsgesellschafter und Geschäftsführer (CEO) PROMOS consult

Die Demo der App ist kostenlos im Apple AppStore verfügbar.

PLASSMANNS BAUSTELLE

Eine Mieterin, die 165 Meter Weg entlang einer öffentlichen Straße zurücklegen muss, um zu ihrer Mülltonne zu gelangen, kann die Miete um 2,5 Prozent mindern.
AG Köpenick, Urteil v. 28.11.2012, 6 C 258/12

Da war noch ...

Bei der kommenden Fußballweltmeisterschaft werden so manche Spieler teurer sein als diverse Immobilien. Vielleicht sollte man besser in Fußball investieren?

Thomas Beyerle

Die Fußballweltmeisterschaft naht – und Spekulationen darüber, welches Team es ins Finale schafft, haben Hochkonjunktur. Wenn es um die reinen Werte der „Assets" Nationalmannschaft geht, also um den Wert der Spieler, so müsste Spanien Weltmeister werden. Der Gesamtwert liegt bei etwa 577 Millionen Euro. Die spanischen Spieler sind damit deutlich teurer als das zweitteuerste Team (Brasilien, 440 Millionen Euro). Sowohl Spaniens als auch Brasiliens Spieler sind im Übrigen kostenintensiver als die teuerste spanische Immobilientransaktion in den vergangenen beiden Jahren. Der Verkauf von 439 Filialen der angeschlagenen Caixabank brachte nur 428 Millionen Euro. Sieht man die Spieler aller Nationen als Assets, so ist Argentiniens Lionel Messi das wertvollste Einzelobjekt. Sein Wert von 120 Millionen Euro entspricht ungefähr dem Verkaufspreis der 30.000 Quadratmeter großen Projektentwicklung „Forum am Hirschgarten" in München, die Ende 2013 von Hochtief an Union Invest verkauft wurde. Der Wert der deutschen Nationalmannschaft liegt übrigens bei etwa 400 Millionen Euro. Sie ist das drittteuerste Team. Ihr Wert entspricht etwa jenem des Silberturms, der Ende 2011 für 390 Millionen Euro von der IVG erworben wurde.

Ähnlich wie häufig auch bei Immobilien, macht sich offensichtlich auch bei Spielern das Alter im Wert bemerkbar. Das älteste „Asset" dieser Weltmeisterschaft ist der 38-jährige Giogos Karagounis aus Griechenland. Obwohl er 2004 Europameister wurde, liegt sein Wert mit einer Million Euro beispielsweise deutlich unter dem Wert des australischen Torwarts Mathew Ryan (2,5 Millionen Euro).

Vergleichsweise günstig (für insgesamt 110 Millionen) sind die Mannschaften aus den USA, Australien, Honduras und dem Iran zu haben. Der Wert der einzelnen Spieler liegt bei rund 1,1 Millionen Euro. Dies entspricht gerade mal einer gut geschnittenen 135-Quadratmeter-Wohnung in München-Bogenhausen. Vielleicht finden sich ja Immobilienbestandshalter, die entsprechende Objekte gegen einzelne Spieler tauschen möchten. Offen bleibt die Frage, ob der Fußballstar oder die Immobilie langfristig die bessere Wertanlage ist.

Dr. Thomas Beyerle ist Managing Director und Head of Corporate Social Responsibility und Research bei der IVG Immobilien AG in Bonn. Außerdem ist er als Lehrbeauftragter an verschiedenen immobilienwirtschaftlichen Hochschulen und Fortbildungsinstitutionen tätig.

Ihr Schlüssel zum Erfolg

Ihre neuen Perspektiven mit IHK-Immobilienzertifikaten

Unser Weiterbildungsangebot für Sie:

- Immobilienmakler/-in IHK
- Immobilien- und Grundstücksbewertung für Makler/-innen IHK
- Haus-/Grundstücksverwalter/-in IHK
- Bauträger IHK

Starten Sie Ihre Karriere in der Immobilienbranche!

Diese IHK-Zertifikate sind vom IVD anerkannt.

Infos und Anmeldung:
Evamaria Gasteiger
Tel. 08063 91-277
evamaria.gasteiger@muenchen.ihk.de
www.ihk-akademie-muenchen.de

IHK Akademie
München und Oberbayern

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien

Veranstaltungen

24.6.2014
BBA-Betriebskosten-konferenz 2014
Berlin,
Preis: 450 Euro*, 540 Euro **
BBA- Akademie der Immobilienwirtschaft e.V.,
Telefon 030 230855-14,
www.bba-campus.de

25.–26.6.2014
21. Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft
Hamburg,
Preis: 2.299 Euro
Euroforum Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3539
www.immobilien-forum.com

26.–27.6.2014
EIPOS-Sachverständigentage Immobilien- und Bauschadens-bewertung
Dresden,
Preis: 275 Euro/1.Tag,
535 Euro/1.+2. Tag
EIPOS Europäisches Institut für postgraduale Bildung GmbH,
Telefon 0351 44072-35
www.eipos-sachverstaendigentage.de

1.7.2014
WohnzukunftsTag 2014
Berlin,
Preis: 390 Euro*, 490 Euro**
GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilien-unternehmen e. V.,
Telefon 030 824 03-0
www.gdw.de

1.7.2014
Immobilienforum Berlin 2014
Berlin,
Preis: 1.295 Euro
Management Circle AG,
Telefon 06196 4722-700
www.managementcircle.de/immo-berlin

1.–2.7.2014
Consense - Internationale Fachmesse und Kongress
Stuttgart,
Preis: Tageskarte Messe 49 Euro,
Kongress 1 Tag: 390 Euro,
2 Tage: 550 Euro
Landesmesse Stuttgart/DGNB e.V,
Hotline 0711 46053766
www.messe-stuttgart.de/consense

2.–3.7.2014
Deutsche Immobilienmesse
Essen,
Preis: Tageskarte 39 Euro
Mattfeldt & Sänger Marketing und Messe AG,
Telefon 08334 98827-44
www.messe.ag

Seminare

25.6.2014
Immobilientransaktionen: rechtliches und verhandlungs-taktisches Know-how
Stuttgart, Preis: 540 Euro
Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

25.6.2014
Der Pleite-Mieter: Welche Ansprüche kann ich als Vermieter noch durchsetzen?
Stuttgart,
Preis: 270 Euro*, 335 Euro**
vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

26.6.2014
Besonderheiten bei der Über-nahme einer Ersverwaltung
Hamburg,
Preis: 129 Euro*, 179 Euro**
DDIV, Telefon 030 3009679-0,
www.ddiv.de/service/seminarinfos

27.6.2014
Einführung in die Thermografie
Kaufbeuren, Preis: 345 Euro
ITC Büro Deutschland,
Telefon 069 95009011
www.irtraining.eu

26.–28.6.2014
Best Practice Immobilienmarketing
Frankfurt am Main
Preis: 1.790 Euro*, 1.990 Euro**
Real Estate Management Institute,
Telefon 0611 7102-1247
www.ebs-remi.de

27.–28.6.2014
Praxiswissen marktkonformer Immobilienbewertung (mit EnEV 2014 und NHK 2010)
Frankfurt am Main,
Preis: 605 Euro
Sprengnetter GmbH,
Telefon 02642 9796-75/-76
www.sprengnetter.de

30.6–4.7.2014
Der geprüfte Immobilienmanager
Köln,
Preis: 3.699 Euro
IIR/Euroforum Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3344
www.iir.de/immobilienmanager

2.–3.7.2014
Wirtschaftlichkeit und Rendite im Immobilienmanagement
Berlin,
Preis: 940 Euro
Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

*Mitglieder; **Nichtmitglieder

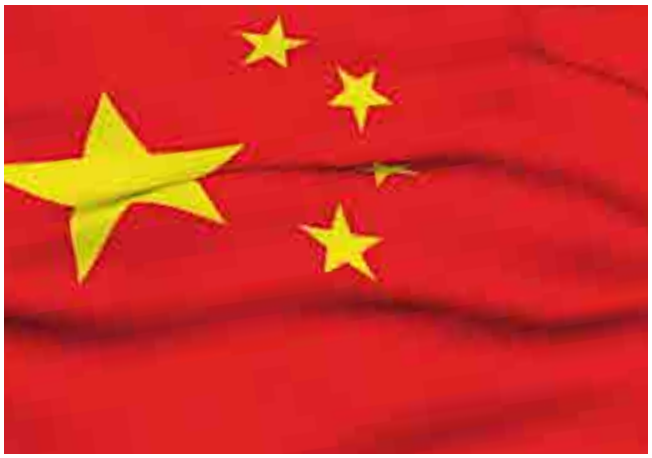
UNTERNEHMENSINDEX

A ... Aareon AG (54), Axel Springer Verlag (59), **B** ... Bernd Heuer & Partner (66), Bilfinger (20), Bosch Thermotechnik GmbH(58 ff.), Brunata-Metrona-Gruppe (58), Buderus (60), Buwog (21), **C** ... Caverion (45), CBRE (45, 66), Cofely (45), **D** ... Depfa Bank (21), Deutsche Immobilien AG (21), Deutsche Investment (21), Deutsche Telekom AG (61), Deutsche Wohnen AG (15, 42), **E** ... Ei Electronics GmbH (58), Ernst & Young Real Estate GmbH (67), **F** ... Flughafen Berlin Brandenburg GmbH (FBB) (33), **G** ... Gagfah (13), Gira (57 ff.), Google (56 ff.), **H** ... Hochtief AG (20, 21, 44), Hochtief Solutions (21), HSH Nordbank (22), Hypo Real Estate (21), **I** ... IBA Hamburg GmbH (28), Immo Media Consult (33), ImmobilienScout24 (33), Immofinanz Group (21), Immologis GmbH (54), Incit AB (54), IVG (15), **J** ... JobScout 24 (68), Jobware (68), Johnson Controls (45), Jones Lang LaSalle (45, 67), **K** ... Kalo-Gruppe (58 ff.), **L** ... LinkedIn (68), Lünendonk GmbH (45), **M** ... Miele (60), monster (68), Nest Labs (56 ff.), **P** ... Patrizia Immobilien AG (66), personell GmbH Schneble (66), Philips (60), Porr (20), PROMOS consult GmbH (54, 70), PROMOS.REC real estate controlling GmbH (54), Pyrexx GmbH (58 ff.), **R** ... Robert Bosch GmbH (59), RWE AG (58 ff.), RWE Effizienz GmbH (60 ff.), RWE npower (58), Savills (33), **S** ... Sonae Sierra (15), SPIE S.A. (44), Sprengnetter Immobilienbewertung (33), StepStone (68), Stiebel Eltron (60), **T** ... Tado GmbH (57 ff.), TAG Immobilien AG (43), Techem (57 ff.), Vinci (45), **V** ... Visual Meta GmbH (59), **X** ... XING (68), YIT (45),

Vorschau

Juli/August 2014

Erscheinungstermin: 01.07.2014
Anzeigenschluss: 06.06.2014



INVESTMENT

Geldzufluss aus Asien

Chinesische Banken und Versicherungen haben in diesem Jahr erstmals die Erlaubnis, ihre immensen Vermögen auch im Ausland anzulegen. Auch Deutschlands Immobilienwirtschaft als sicherer Hafen steht im Fokus. Was bedeutet das für deutsche Immobilienplayer? Wo münden die Finanzströme aus Fernost?

WEITERE THEMEN:

- Die Top-20-Projektentwickler in Deutschland
- FM: Die Energiehebel zur Kostensenkung im Gebäudebetrieb
- Immobilienbewertung: Wertsteigerung von Gewerbe- und Wohnimmobilien

September 2014

Erscheinungstermin: 02.09.2014
Anzeigenschluss: 07.08.2014

SOFTWAREMARKT

Wo, bitte, geht es zum Persermuster?

Wer bei der Einführung einer neuen IT-Lösung im Unternehmen nicht aufpasst, dessen Flickenteppich wird immer größer. Dabei gibt es ein naturgemäß führendes System: Enterprise Ressource Planning. Eine kleine Strukturforschung zu seinem Integrationsgrad in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft.

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, Randolf 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)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Alexander Heintze
Christian Hunziker
Frank Peter Unterreiner
Irene Winter

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

Grafik/Layout
Hanjo Tews

Titel
Montage Immobilienwirtschaft

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

Diese Ausgabe enhält folgende Beilagen:
Flowfact; Metrona/Brunata; Region Report Rhein-Neckar; Softwareguide 2015

45°61'N 10°68'0

Albisano (Gardasee)

Horst Lieder

Mein liebster Urlaubsort ist der Gardasee samt Umgebung - dort speziell Albisano (liegt oberhalb von Torre del Benaco) und das kleine Hotel Albergo Alpino. Es wird geführt von zwei Schwestern und „beaufsichtigt" von der hochbetagten Mama. **Wann waren Sie dort?** Die letzten fünf, sechs Jahre, jedes Jahr über Pfingsten. **Für wie lange?** Jeweils ein bis zwei Wochen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Bei einer Rundfahrt durch die Berge in einem alten, offenen Auto. **Was hat Sie angezogen?** Der idyllische und ruhige Ort, abseits vom Trubel des Gardasees. **Mit wem waren Sie dort?** Mit meiner Frau und meinem Hund. **Was waren Ihre Aktivitäten?** Viel Lesen im Garten des Hotels am Pool. Wandern, kleinere Ausfahrten mit dem Roadster. Gut essen und trinken am Abend. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Das gesamte Package: die grandiose Landschaft, die Abgeschiedenheit und die kulinarischen Qualitäten. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Auf einer anstrengenden Wanderung oberhalb des Gardasees durch die Wälder die Einkehr in einem ländlichen Gasthaus in einem kleinen Weiler. Das Restaurant heißt „Ristorante Italy da Enzo" – der Wirt heisst Enzo ist natürlich Ferrari-Fan und Tifoso. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Hervorragende Möglichkeit, „die eigene Festplatte neu zu formatieren". **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Das mache ich regelmäßig – auch dieses Jahr wieder über Pfingsten.

„Albisano ist eine hervorragende Möglichkeit, die eigene Festplatte neu zu formatieren."

Ein Erlebnis ist immer wieder – vor allen Dingen bei Fußballevents – der Besuch der Trattoria von Franco an der Dorfkirche.

STECKBRIEF

Horst Lieder
ist Chief Executive Officer der International Campus AG in München.

Fotos: International Campus AG, privat

immobilienwirtschaft

Farbe bekennen

Die neue **immobilien**wirtschaft bekennt Farbe. Neue Schwerpunkte und anschauliche Infografiken im frischen, neuen Design. Sie bekommen mehr als Daten und Fakten: Wir bieten Hintergründe, Zusammenhänge und Kommentare. **Impulse für Insider.**

www.immobilienwirtschaft-neu.de

HAUFE.

Abb. zeigt Sonderausstattung.

ASTRA SPORTS TOURER

AUSGEZEICHNET ZUVERLÄSSIG.[3]

- Nur 97 g/km CO_2-Emission[2]
- Nur 3,7 l/100 km Verbrauch[2]
- „Herausragendes Ergebnis im 100.000-km-Dauertest“ der auto motor und sport[3]

Eine individuelle Beratung und persönliche Betreuung bietet Ihnen das Opel Firmenkundencenter:
Tel.: 0180 58010[4], info@opel-firmenkundencenter.de

auto motor und sport

UMPARKEN IM KOPF.DE
#UMPARKENIMKOPF

opel.de

[1]Ein Angebot der GMAC Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim. Für alle Opel Astra, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km/Jahr. Die Leasingrate bezieht sich auf die UVP der Adam Opel AG. Alle Preise verstehen sich zzgl. Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 30. 06. 2014. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbekunden. [2]Kombinierter Wert (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007) für den Opel Astra Sports Tourer 1.6 CDTI ecoFLEX Start/Stop mit 81 kW (110 PS). [3]auto motor und sport, Heft Nr. 12/2013, im 100.000-km-Dauertest der Kompaktklasse, getestet mit dem Opel Astra Sports Tourer 2.0 CDTI. [4]0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min.

Kraftstoffverbrauch kombiniert 7,2–3,7 l/100 km; CO_2-Emission kombiniert 169–97 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse E–A+

OPEL

Wir leben Autos.