

# Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

**Special**  
Expo Real 2009

**Allianz Real Estate**  
Versicherer erneuert Immobilienportfolio

**Krise trifft Gewerbemieter**  
Was Eigentümer und Verwalter tun können

## Arbeiten im **Web**

So nutzen Immobilienmanager erfolgreich das Internet. Angebote, Features, Praxisbeispiele



Telefon



Mail



Internet



Immobilien



Chat / Blog



Multimedia



# „WIR WOLLEN NICHT HUNDERTE NEUER E-MAIL-KONTAKTE, WIR WOLLEN EINEN KÄUFER.“

EFFIZIENTER VERMARKTEN MIT IMMONET.DE.



Norbert Fischer  
Fischer Immobilien GmbH



Heidi Dick-Bässler  
Dick-Bässler Immobilien



Heinrich Eichler  
Eichler GmbH



Thomas Kraff  
IP Projekt Consult a.K.



Johannes Schneider  
Schneider & Prell  
Immobilientreuhand AG



Stephan Prokschi  
Immobilien Stärk  
GmbH & Co. KG



Stephan Schlocker  
Henning-Immobilien GmbH



Ralph Schneider  
Immobilien Stärk  
GmbH & Co. KG



Lisbeth Jentz  
Helmut Jentz Immobilien



Bernd Hollstein  
Hans Schütt GmbH



Jan Schneider  
Münchner Bank  
Immobilien GmbH



Steffen Wahr  
Wahr Immobilien GbR



Andreas Hubert  
Immobilien Center Aalen



Eberhard Krötz  
SKD Immobilien GmbH



Martin Schäfer  
Rudolf Schäfer KG



Harriet Wollenberg  
Juwo Immobilien GmbH



Günter Laub  
LAUB Immobilien



Anja Mezger  
mezger haus-  
baubetreuungs GmbH



Peter Schneider  
Schneider & Prell  
Immobilientreuhand AG



Wilhelm K. Kunze  
Kunze Immobilien e.K.



Hans-Jürgen Löschky  
Oltex Immobilien GmbH



Dieter Schröder  
Immobilien-Schröder e.K.



Beate Albert  
SKD Immobilien GmbH



Corvin Tolle  
Rohrer Immobilien GmbH



Bei uns finden Sie den Richtigen.

Denn wir sind das Immobilienportal mit der höchsten Kontaktqualität. Das heißt, bei uns erreichen Immobilienprofis genau die, die sich auch wirklich für ihr Objekt interessieren. Wir sind gerne für Sie da. Telefon: 040-347 288 31.

**immonet.de**  
schneller besser wohnen

# Rein in Immobilien?

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

du liest „Unser Land kann mehr“, „Deutschland kann es besser“ oder „Wir haben die Kraft ...“ und fragst dich, warum du deshalb SPD, FDP oder CDU wählen sollst. Dann fällt dein Blick auf „Raus aus Afghanistan!“ und du bist beeindruckt von der klaren Botschaft, die jeder versteht. Und du wünschst der Immobilienbranche mehr von dieser Klarheit, vielleicht könnte man sie dann lieben ...

Nein, klare Botschaften gibt es hier nicht. Alles eher „versteinmerkelmeiert“. Der Logistikimmobilienmarkt brummt noch als einziger, aber halt – paralleles Statement – er bricht gerade ein. Der Wohnungsmarkt braucht Subventionen! Aber Deutschland wird bis 2011 auch so Spitzenreiter in Europa, verbreitet ein Gutachten soeben. Ich will gar nicht fragen, ob der Begriff „Spitzenrendite“ wirklich auf Basis simulierter Nachfrage definiert werden sollte oder anders. Geschweige denn, ob der Großraum Düsseldorf tatsächlich bis Neuss geht oder bis Buxtehude. Aber wie schön wäre es, wenigstens verlässlich zu wissen, ob wir in naher Zukunft wirklich Inflation zu erwarten haben oder ob sich deflationistische Tendenzen noch verstärken.

Selbst vermeintlich Einfaches ist nicht einfach in unserer Branche. „Bei drohender Inflation – rein in Immobilien“, sagen viele. Stimmt aber so nicht, es kommt immer drauf an: etwa darauf, zu wieviel Prozent fremdfinanziert werden soll, auf Klasse und Lage und sogar – auf die Art der Inflation. Es scheint sie nicht zu geben, die immobilistische Binsenweisheit. Kann es dann aber überhaupt irgendwelche klaren Botschaften geben, die wahr sind und für alle Branchenmitglieder gelten? Kaum. Lasst es gut sein, Verbände, ihr, die ihr auf der Suche seid nach einer Stimme, nach der einen Branchensicht. Mein Kopf sagt: Wir werden sie kaum finden. Zugegeben, mein Bauch sehnt sich weiter danach ...

Ihr



## Bauen Sie auf uns!

**Gewinnen durch wirtschaftliche Konzepte.** Drees & Sommer auf der EXPO REAL. Besuchen Sie uns in Halle C1, Stand 430/422.

### Montag – 5.10.2009

- 15:00 Uhr** Eigener Immobilienbestand – Schicksal oder Chance?
- 17:00 Uhr** Großprojekte – durch Risk Management zum wirtschaftlichen Erfolg

### Dienstag – 6.10.2009

- 11:00 Uhr** Industrieprojekte wirtschaftlich entwickeln – und international umsetzen
- 14:00 Uhr** Von Berlin bis Moskau – Erfolge durch globale Zusammenarbeit im internationalen Umfeld
- 16:00 Uhr** Internationales Projektmanagement – was erwarten Investoren und Banken in einem wirtschaftlich schwierigen Umfeld?

### Mittwoch – 7.10.2009

- 11:00 Uhr** Weltweit durchstarten – Karriere-chancen bei Drees & Sommer

[www.dreeso.com](http://www.dreeso.com)

**DREES &  
SOMMER**



20

**Titelthema.** Nicht alle Akteure in der Branche nutzen das World Wide Web gleichermaßen. Allen voran sind die Makler.

## Titelthema

Foren, Blogs und Communities: Wie geht die Immobilienbranche mittlerweile mit dem Internet um? Wo tangiert das World Wide Web Verwalter, Makler und Projektentwickler? Über aktuelle Chancen und Gefahren und die Online-Features der Zukunft.

- 20 **Internet & Immobilien.** Immer mehr Akteure der Immobilienbranche nutzen das Web für ihre Zwecke
- 24 **Das Web der Zukunft.** Interview mit Software-Entwickler Matthias Sykosch
- 30 **Bewegte Bilder.** Über Videos sollen Emotionen angesprochen werden
- 31 **Twitter & Co.** Die wichtigsten Begriffe, die helfen, sich in der virtuellen Welt zurechtzufinden



32

**Finanzinterview.** PSM-Partner Ralf Borgsmüller erwartet schwere Zeiten für die Immobilienbranche.

## Szene

- 08 Infografik. Teilnehmervergleich Expo Real 2008/2009
- 09 Kolumne. Keine Scheingewinne – ändert IFRS!
- 10 Einzelhandel. Derzeit gibt es starke strukturelle Veränderungen auf dem Markt

## Finanzen + Steuern

### Das Finanzinterview mit Ralf Borgsmüller

- 32 Der PSM-Partner erwartet in naher Zukunft keine Inflation

### Geschlossene Immobilienfonds

- 34 Eine neue EU-Richtlinie sorgt für Brisanz

### Liebhabelei wider Willen

- 36 Ärger um die Einkommenserzielungsabsicht

### Finanzgerichtsurteile

- 38 Steuern sparen beim Immobilienkauf



46

**Hotelmarkt.** Die Meinungen über die Zukunft des Hotelmarkts gehen auseinander, wie eine Umfrage beweist.

## Markt + Management

### Interview mit Stefan Brendgen

- 40 Die Allianz Real Estate will neue Wege gehen und ihr Portfolio umfassend bereinigen

### Wege aus dem Bewertungswirrwarr

- 42 Die föderale Struktur erschwert die Vergleichbarkeit von Immobiliendeals in Deutschland

## Markt + Management

### Hotelimmobilien

- 46 Umfrage: Wie geht es weiter im Hotelmarkt?  
50 Hotel Aspria: Vom Sportclub zur Nobelherberge

- 51 Kommentar: Die zukünftigen Aufgaben der WEG

### Unternehmensübergabe in der Wohnungswirtschaft

- 52 Interview mit Nachfolgerin Dr. Jenny Arens

### Investitionen

- 54 Neue Marktgesetze: Der Schweinezyklus hilft nicht mehr

### Portfolio-Software

- 56 Von der Stange gibt es nichts  
58 Marktübersicht

### Vermieterschutz

- 64 Wenn Mieter durch die Krise zahlungsunfähig werden

## Special



Der Einzelhandel ist auf der Expo Real stark vertreten.

### Expo Real 2009: Die größte europäische Gewerbeimmobilienfachmesse in Zeiten der Krise

- 80 Zukunft Shopping-Center: Eine Analyse  
82 Ankündigung: Die Immobilien-Köpfe 2009  
88 Real Estate und Realwirtschaft  
92 Handelsimmobilien: Filialisten auf Expansionskurs

## Recht

### Gesetz des Monats – Wohnungseigentumsrecht

- 104 Erleichterung bei Zwangsversteigerungen und  
Eigentumsentziehungen

## Rubriken

- |                      |                                  |
|----------------------|----------------------------------|
| 03 Editorial         | 110 Bücher                       |
| 06 Online            | 111 Impressum                    |
| 18 RICS              | 112 Termine                      |
| 19 Deutscher Verband | 113 Unternehmen im Heft/Vorschau |
| 63 Graffiti          | 114 Finale                       |



## Ihr Aufzug gibt alles. Und wir alles für ihn.

Noch nie war Mobilität so selbstverständlich wie heute. Denn Züge, Flugzeuge und Autos werden regelmäßig und umfassend gewartet. Aber auch bei Aufzügen und Fahrtreppen gilt: Sicherer und reibungsloser Betrieb kann nur durch regelmäßige und vor allem fachkundige Wartung gewährleistet werden. Am besten von Schindler – einem weltweit führenden Aufzugsunternehmen mit mehr als 130 Jahren Erfahrung.



## Wissen

## News

## Top-Themen

## Online-Seminare

## Marktübersichten

## Newsletter

 Immobilien-Wirtschaft

## Aktuelle Ausgabe

## Heftarchiv

## Abonnement

## Redaktion

 Haufe Akademie

## Haufe Community

## Meine Kontaktseite

## Meine Kontakte

## Mitglieder

## Forum

## Online-Produkte

 Neue Downloads
 

Im Online-Bereich der „Immobilienwirtschaft“ finden Sie unsere Downloads zu den aktuellen Ausgaben. Um den Online-Bereich zu erreichen, klicken Sie in der linken Navigationsleiste des Portals auf „Immobilienwirtschaft“.

**Arbeitshilfe:** „Vorgehensweise bei Hausgeldrückständen“. Die Checkliste „Vorgehensweise bei Hausgeldrückständen“ erläutert Schritt für Schritt, wie Sie als Verwalter mit Hausgeldrückständen umgehen und diese gegen säumige Zahler durchsetzen.

## Neu im Oktober [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

### Messe-Special: ExpoReal 2009

Die „Expo Real“ öffnet vom 5.-7. Oktober 2009 in München ihre Türen. Besucher können sich in Fachvorträgen und bei den Ausstellern rund um das Thema „Gewerbeimmobilien“ informieren. Orientieren Sie sich unter [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de) im Vorfeld und während der Expo Real über Messeneuigkeiten, -schwerpunkte und -events.



### Online-Seminare<sup>1</sup>

**Haufe Online-Seminar** „Energieausweis und neue EnEV 2009“. Dienstag, 6. Oktober 2009, 9.00 Uhr, 89,- Euro. Es gibt eine neue Energieeinsparverordnung (EnEV 2009). Die Neufassung gilt seit Oktober 2009. Die Neuregelung verschärft die energetischen Anforderungen an Gebäude und bringt für Gebäudeeigentümer und Verwalter wichtige Änderungen mit sich. Das Online-Seminar erläutert Ihre neuen Aufgaben und welche Rechte die Mieter aufgrund der neuen Energieeinsparverordnung haben. Referent: Rechtsanwalt Georg Hopfensperger.

**Haufe Online-Seminar** „Haftungsfälle für Verwalter“. Donnerstag, 15. Oktober 2009, 9.00 Uhr, 89,- Euro. Vor der WEG-Reform hatten die Gerichte selten Anlass, über die Qualität von Verwalterhandeln zu urteilen. Das hat sich mit der Reform grundlegend geändert: Nach § 49 Abs. 2 WEG kann das Gericht dem Verwalter die Verfahrenskosten auferlegen, auch wenn er nicht Partei des Rechtsstreits ist. Diese Kosten können leicht das Verwalterhonorar über Jahre um ein Vielfaches übersteigen. Wo typische Haftungsfälle lauern, erfahren Sie im Online-Seminar. Referent: Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein.

**Haufe Online-Seminar** „Zeitmanagement“. Dienstag, 20. Oktober 2009, 15.00 Uhr, 89,- Euro. Wie Sie Ihre Termine, Aufgaben und E-Mails in den Griff bekommen, erfahren Sie im Online-Seminar. Referent: Holger Wöltje.

### Top-Thema Immobilienbarometer

Die internationale Finanzkrise hat auch die deutsche Immobilienwirtschaft schwer getroffen: Transaktionen, Deals und Projekte sind in der Warteschleife oder gestrichen worden. Unser Immobilienbarometer gibt Ihnen einen Überblick, wo die einzelnen Sparten derzeit stehen.



### Top-Thema Zwangsversteigerung wegen Hausgeldforderungen

Seit der WEG-Reform bietet die Zwangsversteigerung von Wohnungen säumiger Eigentümer eine Möglichkeit, Rückstände beizutreiben: Die Forderungen der WEG haben in gewissem Umfang Vorrang vor Forderungen anderer Gläubiger. Was Sie bei der Zwangsversteigerung beachten müssen, lesen Sie online.



Forderungen der WEG haben bei Versteigerungen Vorrang.

<sup>1</sup> In den Abonnements von VerwalterPraxis Pro und Immobilienwirtschaft Professional sind die Seminare als Service enthalten.

**EUROHYPO**

Die führende Spezialbank für  
Immobilien und Staatsfinanzierung

# Was Sie bewegt, treibt uns an.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL  
Halle B2, Stand B2.210

Als Spezialist für Immobilien- und Staatsfinanzierung haben wir stets ein Ziel vor Augen: das unserer Kunden. Was unsere Kunden bewegt, treibt uns an, ausgezeichnete Beratung und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen zu bieten.

**COMMERZBANK**   
Group

[www.eurohypo.com](http://www.eurohypo.com)

a passion for solutions.

**EURO  
HYPO**

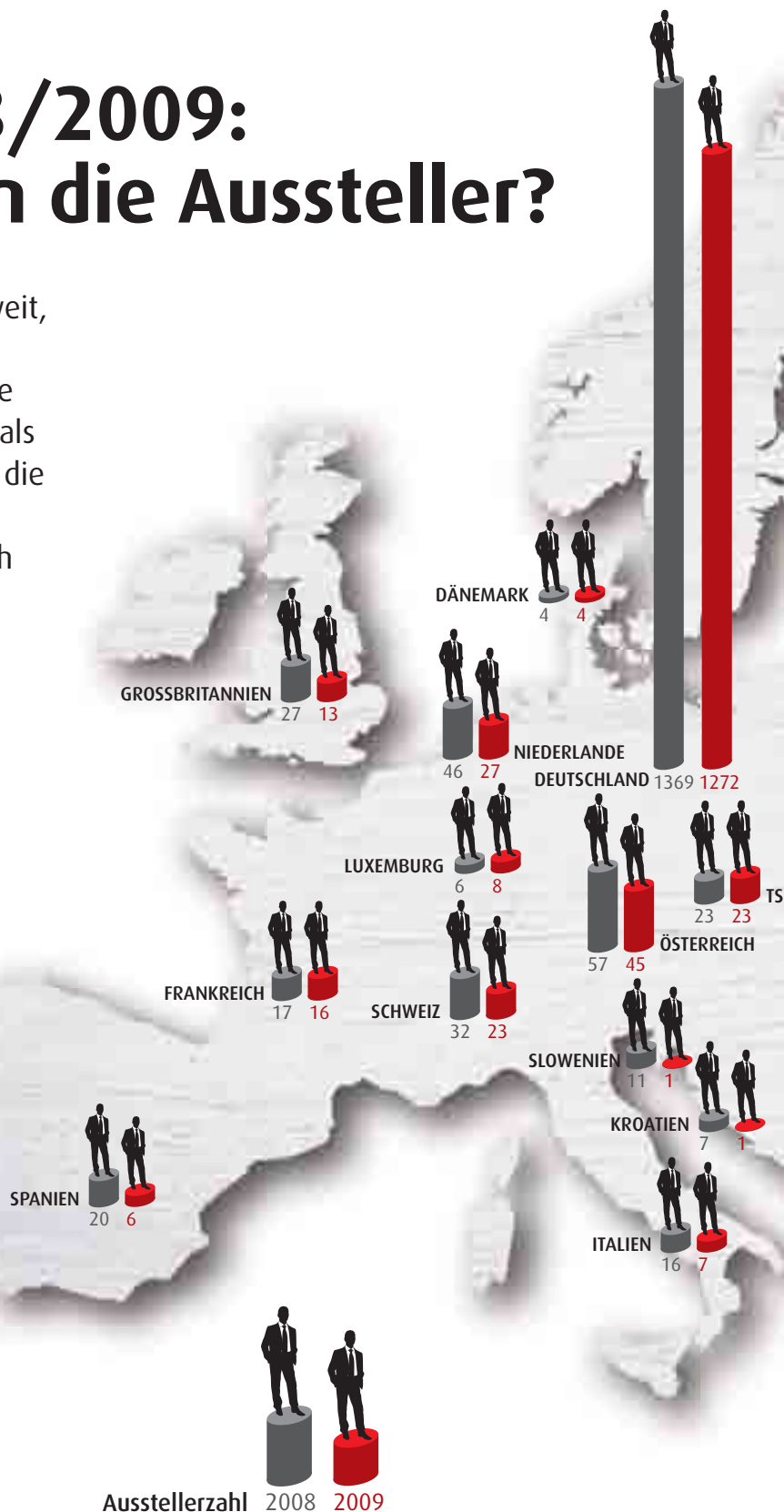
Karte des Monats

# Expo Real 2008/2009: Woher kommen die Aussteller?

Eine Halle weniger in diesem Jahr – soweit, so schlecht. Gleichwohl scheint es, dass die große Gewerbeimmobilienmesse die wirtschaftliche Baisse besser verkraftet als die Mipim im Frühjahr. Zumeist hat sich die Ausstellerzahl zwar vermindert – bei einigen Ländern ist sie laut Grafik jedoch sogar gestiegen.

Wir werden es jetzt, Anfang Oktober, besser wissen. Jedoch rieb sich schon im September so mancher verwundert die Augen als es hieß, die Expo Real werde unter der Krise weit weniger leiden als noch die Mipim im Frühjahr. Fakt ist, dass die Expo Real in diesem Jahr erstmalig nicht gewachsen ist, dass sie allein aus Deutschland knapp 100, aber auch aus den nicht europäischen Ländern (etwa USA, Kanada, Vereinigte Arabische Emirate) nicht wenige Aussteller verloren hat. Dass vor allem die Abnahme der Aussteller aus Russland von 62 auf 14 eine deutliche Sprache spricht, lässt sich nicht leugnen. So weit, so negativ.

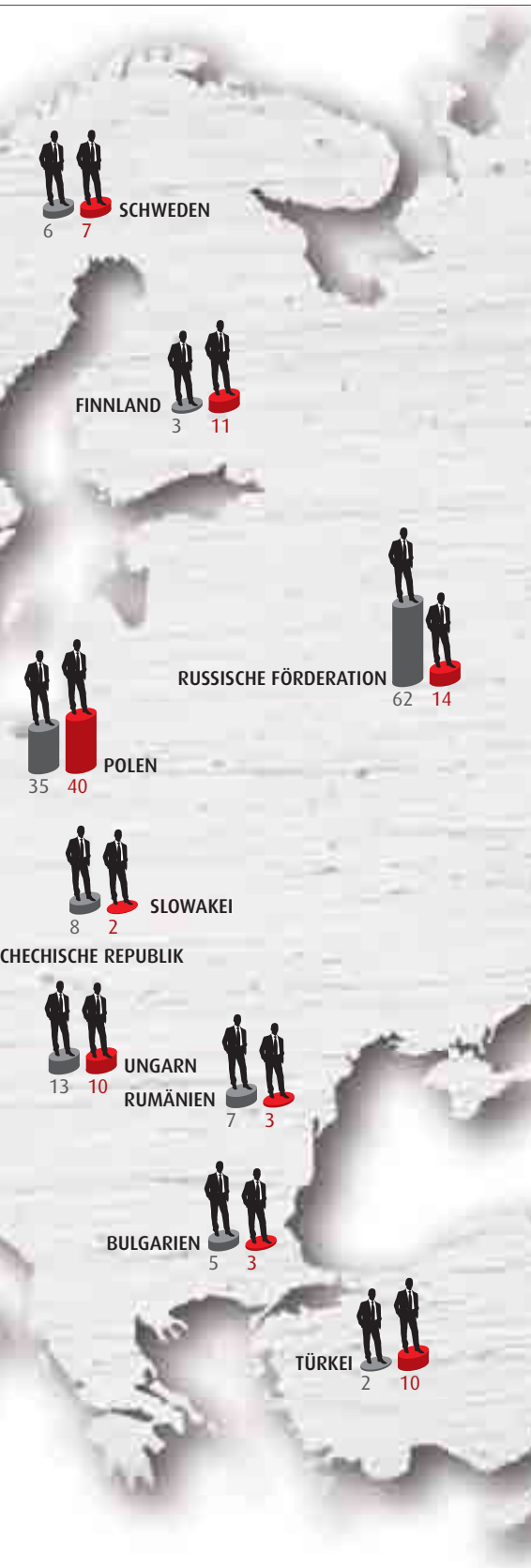
Positiv ist, dass es demgegenüber aus verschiedenen Ländern Zuwächse gibt. So wuchs die Ausstelleranzahl aus Polen immerhin um fünf (von 35 auf 40) und die aus Finnland gar um acht (von 3 auf 11). Diese Zahlen können zwar insbesondere die Verluste aus Deutschland und Russland nicht völlig neutralisieren, allerdings taugen sie als optimistische Signale allemal. Und vermutet werden kann, dass, wenn nicht gar der Verlust von Einzelausstellern zu einer Zunahme von Ausstellergemeinschaften führen wird, der ein oder andere „Nicht-mehr-Aussteller“ in diesem Jahr als Besucher wiederkommen wird.



Ausstellerzahl 2008 2009

Datenmaterial: Messe München  
Grafik: Immobilienwirtschaft  
Illustration Mensch: shutterstock,  
Aleksandar Videnovic





## Kolumne

Frank Peter Unterreiner



### Keine Scheingewinne – ändert IFRS!

Gewinnblasen platzen, Scheingewinne sacken wie ein angestochenes Soufflé in sich zusammen – welches Bild auch immer gewählt wird, die Folgen sind die gleichen: Reihenweise schreiben bestandshaltende Immobiliengesellschaften rote Zahlen und das Eigenkapital schrumpft bedenklich. Schuld sind die Bewertung nach Fair Value – dem angeblich fairen Wert – und die Gier von Vorständen, Geschäftsführern und Eigentümern. Vor zwei Jahren präsentierten ebendiese Vorstände und Geschäftsführer schwindelerregende Gewinne, sonnten sich im Glanze der Schlagzeilen und freuten sich über dicke Boni, ihre Eigentümer über eine satte Dividende oder Gewinnausschüttung. Damals dank Fair Value. Die Immobilienpreise stiegen, also wurden die Bestände höher bewertet und die Gewinne explodierten. Zwei Jahre später, das umgekehrte Spiel: Abwertungen, Verluste.

Ist es sinnvoll, ein langfristiges Gut wie die Immobilie laufend aktuell zu bewerten? Müssen wir uns von der Rechnungslegung nach IFRS (International Financial Reporting Standards) abwenden, unser altes HGB hervorkramen und wieder nach Anschaffungskosten minus Abschreibung bewerten? Das wäre vielleicht nicht das schlechteste, aber zumindest gehört IFRS reformiert. Es darf nicht sein, dass ein Buchgewinn zu einer tatsächlichen Ausschüttung (von Boni, Dividenden und Ähnlichem) führt, denn das zehrt die Eigenkapitalbasis aus und kostet Liquidität. Eine Lösung könnte sein, die Höherbewertung komplett als Gewinnrücklage einzustellen. Dann spiegeln Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz den aktuellen Wert des Unternehmens wider, zudem wird eine Position gebildet, die bei Wertverlusten aufgrund Neubewertung in den Folgejahren aufgelöst werden kann. Die Bilanzen sind damit zwar weiterhin volatil – anders als bei einer Rechnungslegung nach HGB –, aber die Unternehmen weniger krisenanfällig.

#### Investment

### Mehr Deutsche Investoren kaufen in Frankreich

Deutsche Investoren interessieren sich vermehrt für französische Immobilien. Der Anteil deutscher Unternehmen am französischen Markt für Gewerbeimmobilien ist im 1. Halbjahr 2009 um sechs Prozent gestiegen. Das geht aus einem Bericht von Savills Research hervor. Demnach stieg der Marktanteil deutscher Investoren von 14 Prozent im Jahr 2008 auf 20 Prozent im ersten Halbjahr 2009 an. Insgesamt sei der Anteil internationaler Investoren gemessen an der Zahl aller Investmenttransaktionen in diesem Zeitraum von 34 auf 48 Prozent gestiegen. Bei der Suche nach gutvermieteten Qualitätsimmobilien stehe besonders Paris im Visier deutscher Unternehmen. Savills geht weiter von einer zunehmenden Investitionstätigkeit in Frankreich aus.



Nicht mehr aktuell: Einzelhandel auf der „Grünen Wiese“

## EINZELHANDELSANGEBOT

### Starke strukturelle Veränderungen

Beim deutschen Einzelhandelsangebot kommt es aufgrund veränderter Konsumgewohnheiten und neuer Unternehmensstrategien zu starken strukturellen Veränderungen beim Umsatz und bei der Flächenexpansion. Dies hat eine Studie der Deutschen Hypo Immobilien Research ergeben. Demnach führen schwaches Umsatzwachstum und deutlicher Flächenzuwachs zwar langfristig zu sinkender Flächenproduktivität, allerdings ist dieser generelle Trend nicht in allen Teilmärkten und allen Zeitperioden gültig. Häufig zeigen sich sehr differenzierte Ausprägungen. Schon in den letzten Jahren wuchsen Umsatz und Fläche in Deutschland relativ gleichmäßig, sodass die Flächenleistung stagnierte. Kurzfristig ist laut Studie zu erwarten, dass die Flächenproduktivität aufgrund der sinkenden Einzelhandelsumsätze abnehmen wird. Längerfristig rechnen die Researcher jedoch wieder mit einer Stagnation. Wesentliche Unterschiede zeigen sich laut Deutscher Hypo Immobilien Research bei der Entwicklung

in Ost- und Westdeutschland. Der Einzelhandel in Ostdeutschland war in den 1990er-Jahren von einem Aufholprozess geprägt, der einen überproportionalen Anteil am Umsatz- und Flächenzuwachs bedeutete. In der jetzigen Dekade war aber die Flächenexpansion überall relativ ähnlich, der Umsatz dagegen stieg im Westen leicht an und stagnierte in Ostdeutschland. Ähnliches zeigte sich auch bei der Flächenproduktivität, wo es im letzten Jahrzehnt in Ostdeutschland noch Zuwächse gab. In dieser Dekade gab es überall eine stagnierende bis negative Entwicklung. Entsprechend lag Ostdeutschland bei der Verkaufsfläche pro Kopf nach der Vereinigung weit hinter dem Bundesdurchschnitt und weist heute einen deutlich höheren Wert auf. Eine Trendwende im Zeitablauf hat sich in der Bedeutung der Städte für den Einzelhandel vollzogen. In den 1990er-Jahren nahm dieser aufgrund der Bauten auf der „Grünen Wiese“ ab, in dieser Dekade jedoch zog es den Einzelhandel wieder vermehrt zurück in die Stadt.

## GEWERBEIMMOBILIEN

### Weitere Fachmesse geplant

Die Deutsche Messe AG will eine neue Fachmesse für Gewerbeimmobilien etablieren: Die Real Estate North, die erstmals am 2. und 3. Juni 2010 in Hamburg stattfinden soll. Als Aussteller erwartet das Unternehmen Kommunen, Immobilienentwickler, -berater und -vermittler, Facility- und Projektmanager sowie Investoren. Schwerpunkt der Messe sollen Logistikimmobilien sein. Die Veranstaltung soll vor allem Aussteller aus der Ostsee-Region mit den baltischen Staaten, Russland und Skandinavien ansprechen.

## HAMBURG TRUST

### Neuer US-Fonds aufgelegt

Die Hamburg Trust Grundvermögen und Anlage GmbH legt einen neuen US-Fonds auf, den Finest Selection 2. Dieser beteiligt sich an einem Fonds der New Yorker Paramount Group. Der Finest Selection 2 strebt ein Eigenkapitalvolumen von 100 Millionen US-Dollar an und prognostiziert eine Rendite von mindestens 8 Prozent IRR. Der Fonds hat bereits anteilig zwei New Yorker Büroimmobilien erworben. Weitere Einkäufe sind laut Hamburg Trust geplant.

## GESUNDHEITSIMMOBILIEN

### Focus Healthcare gestartet

Die Catella Real Estate AG Kapitalanlagegesellschaft startet als Fondsmanager den Focus Healthcare, einen auf Gesundheitsimmobilien spezialisierten Offenen Immobilienfonds. Der Fonds investiert in Kliniken, Ärztehäuser, Seniorenpflege und -wohnen sowie in Büro und Logistik für den Gesundheitssektor. Investitionsschwerpunkt ist Deutschland. Die drei ersten Investments werden in Norddeutschland, Bayern und Österreich mit einem Kaufpreis von zusammen über 53 Millionen Euro getätigt. Das Zielvolumen beträgt eine Milliarde Euro bis 2014. Das Zielvolumen der Objekte liegt zwischen fünf und 30 Millionen Euro.

# Lösungen sind unser Geschäft



Sie können sicher sein: Qualität, Wirtschaftlichkeit und Innovation stehen bei uns im Mittelpunkt. Wir haben bei Services und bei Geräten immer die passende Lösung für Sie. Die Technik ist für uns dabei Mittel zum Zweck im Dienste einer hochwertigen Ablesung und Abrechnung. Unsere Erfassungsgeräte bieten Ihnen alle wichtigen Funktionen – ohne Spielereien, dafür aber mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

**METRONA**  
*Qualität, die zählt!*

Hamburg – Köln – München

Informationszentrale:

Postfach 70 03 80

81303 München

Telefon (089) 7 85 95-0

Telefax (089) 7 85 95-233

[www.metrona.de](http://www.metrona.de)

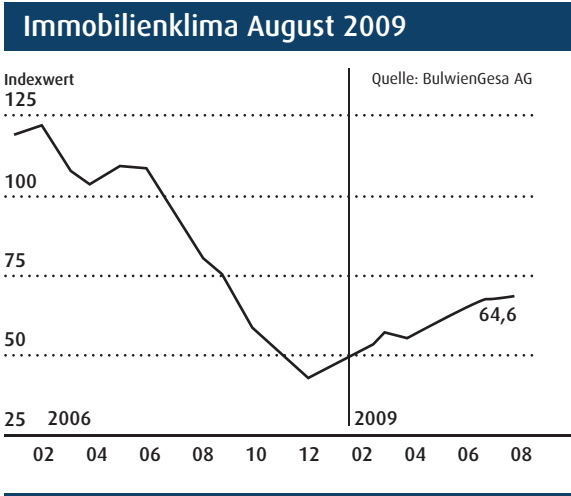
**STIMMUNGSINDEX**

**Trend positiv, aber verlangsamt**

Die Stimmung in der Immobilienbranche bessert sich weiter, auch wenn sich der Aufwärtstrend verlangsamt hat. Der King

Sturge Immobilienkonjunktur-Index legte im August leicht zu. Die positive Stimmung wird sowohl vom umfragebasierten

Immobilienklima als auch von der auf ökonomischen Daten beruhenden Immobilienkonjunktur getragen. Der King Sturge Immobilienkonjunktur-Index lag im August bei 64,6 Zählerpunkten – gegenüber dem Vormonat eine Steigerung um 2,1 Prozent. Damit legte das Immobilienklima zum neunten Mal in Folge zu. Dass der Aufschwung nicht größer ausfällt, ist dem nur geringen Anstieg des Investmentklimas zu verdanken.



**ANGEBOTSVERHALTEN VERÄNDERT**

**Trennung von Immobilien- und Kapitalmarkt?**

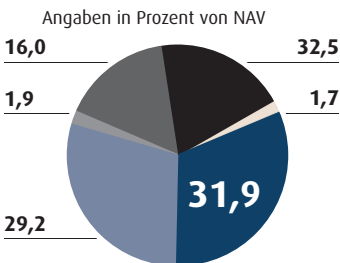
Von wegen Sommerloch: In den Monaten Juli und August haben die Immobilienfondsmanager weltweit 44 neue Fonds aufgelegt. Laut einer Untersuchung der Swisslake Capital AG rüstet sich die Branche dadurch für den erwarteten Wirt-

schaftsaufschwung. Die Fondsgröße war bei den aufgelegten Fonds jedoch auffallend gering. Geografisch waren mehr als die Hälfte der Fonds in den USA angesiedelt. Außerdem lässt sich ein Trend zu spezialisierten Fonds erkennen.

**Sektor Allokation**

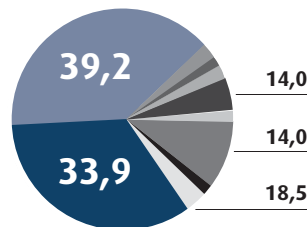
**Juli bis August 2009** In den vergangenen Monaten gab es einen klaren Trend zu spezialisierten Fonds.

- Debt
- Diversif.
- Logistik
- Büro
- Wohn
- Einzelhandel



**Erstes Halbjahr 2009** Wohnungs- und Büroimmobilienfonds waren im ersten Halbjahr 2009 noch nicht so stark vertreten.

- Debt
- Diversifiziert
- Hotels
- Logistik
- Land
- Büro
- Andere
- Wohn
- Einzelhandel
- Secondaries



**VERZÖGERTE PROJEKTE**

**Bauunternehmen gestärkt**

Nach einer Entscheidung des Bundesgerichtshofs können Bauunternehmen bei öffentlich ausgeschriebenen Projekten einen Nachschlag für gestiegene Kosten verlangen, wenn sich der ursprüngliche Baubeginn wegen eines Rechtsstreits nicht mehr halten lässt (BGH, Urteil vom 10.9.2009, VII ZR 152/08). Laut BGH ist es unzulässig, den Baubeginn an das – unbestimmte – Ende der häufig vorkommenden gerichtlichen Überprüfung einer öffentlichen Auftragsvergabe zu knüpfen. Maßgeblich ist vielmehr der in der Ausschreibung genannte Termin.

**EINKAUFSZENTRUM**

**A10-Center ist zahlungsunfähig**

Das A10-Center im brandenburgischen Wildau ist zahlungsunfähig. Probleme gebe es mit einer Baustelle zur Erweiterung des Centers, das Einkaufszentrum selbst laufe gut, berichtete „Welt Online“. Das Amtsgericht Potsdam hat den Berliner Rechtsanwalt Rolf Rattunde zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt. Aus seiner Sicht stehen die Chancen gut, das Einkaufszentrum mit Kino und Bowlingbahn fortzuführen und den Baustopp für die Erweiterung aufzuheben.

**UMFRAGE**

**Wunscharbeitgeber von Studierenden**

Hochtief, Jones Lang LaSalle und ECE stehen bei Studierenden als Wunscharbeitgeber in der Immobilienbranche am höchsten im Kurs. Wohnungsunternehmen und Banken sind weniger beliebt. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage der „Immobilien Zeitung“. 573 kurz vor dem Abschluss stehende Studierende haben sich beteiligt. Gegenüber den Vorjahren mussten vor allem die Banken Federn lassen. 2007 wollten noch 19 Prozent der befragten Studenten im Sektor Finanzvermittlung/Kreditvergabe arbeiten, 2009 waren es nur noch 1,7 Prozent.

## ENERGIEAUSWEISE

### Verschiedene Bewertungen bei gleichem Gebäude



Die Ausweise sind nicht ganz eindeutig.

Energieausweise sollen einen Vergleich von Gebäuden nach ihrem Energiestandard ermöglichen. Tatsächlich sind aber für ein und dasselbe Gebäude verschiedene Bewertungen möglich – und zwar nicht nur beim bekannten Unterschied zwischen Bedarfs- und Verbrauchsausweisen. Auch innerhalb der Bedarfsausweise gibt es Spielräume. Dies haben Untersuchungen der Münchener ArchiNea AG jetzt ergeben. Denn: Verordnungsgeber und Normverfasser haben die Regeln der Bedarfsberechnung so gestaltet, dass Vereinfachungen im Rechengang zu schlechteren Bewertungen führen. Bestnoten verlangen indes höheren Aufwand bei der Berechnung.

## BRANCHENSTUDIE

### Vergütungsstudie 2009 liegt vor

Der wirtschaftliche Aufschwung in Deutschland ist vorerst gebremst. Welche Auswirkungen aber haben die aktuellen Entwicklungen auf die Löhne und Gehälter? Die Zeitschrift „Immobilienwirtschaft“ hat auch dieses Jahr wieder, zusammen mit den Beratungsunternehmen Personal-Markt und Baumgartner & Partner, Unternehmen und Mitarbeiter aus allen Bereichen der Immobilienbranche befragt und die Ergebnisse in einer großen Branchenstudie zusammengestellt. Für rund 40 immobilienwirtschaftliche Funktionen enthält die Vergütungsstudie detaillierte Auswertungen nach Firmengröße, Positionsebe-

Bei Nichtwohngebäuden kommt hinzu, dass die EnEV und die zugehörige Berechnungsnorm, die DIN V 18599, Regelungslücken und Auslegungsspielräume enthält, mit denen die Software-Häuser unterschiedlich umgehen. Laut ArchiNea AG arbeiten die Software-Häuser unter Hochdruck daran, diese Unterschiede zu beseitigen, und haben bereits die Hälfte des Weges zurückgelegt. Ziel der Abstimmung ist ein Gütesiegel für Software-Produkte zur Bedarfsberechnung für Nichtwohngebäude. Angesichts der Bedeutung von energetischen Berechnungen für den öffentlich-rechtlichen Nachweis, für die Vermarktung von Immobilien und für die Finanzierung von Modernisierungen ist Auftraggebern zu raten, nicht nur auf die Berechtigung, sondern auch auf die Befähigung der beauftragten Sachverständigen großen Wert zu legen. Letzteren müssen die Berechnungsregeln der Norm und ihre Handhabung in der eingesetzten Software vertraut sein. Mehr Sicherheit bietet die Begleitung von Nachweisen durch „Prüfsachverständige für energetische Gebäudebewertung“, die zum Beispiel bei der GZS (Gesellschaft zum Schutz von Wasser, Boden und Luft mbH) gelistet sind.



„Da ist mehr drin.“

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



Aareon

[www.aareon.com](http://www.aareon.com)

## Platzmanns Baustelle

### Streik der Gebäudereiniger droht

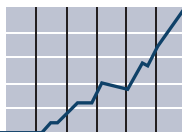


Im deutschen Gebäudereinigerhandwerk wird ein Arbeitsstreik immer wahrscheinlicher. Der Vorstand der IG

BAU hat inzwischen die Tarifverhandlungen für die 850.000 Beschäftigten für gescheitert erklärt.

## Immobilienaktienmarkt

### Der Sommer ist zurück



Herbstgefühle mitten im Spätsommer: In den vergangenen Wochen kam es an der Börse zu ungewohnt heftigen Kurseinbrüchen. Am meisten litten die US-Werte, während asiatische Immobilienaktien sich besser hielten. In Europa sanken die Verlierer zweistellig: Schlechte Halbjahreszahlen drückten beispielsweise die Aktien des Osteuropa-Entwicklers Orco um 32 Prozent. Auch die britischen Capital & Regional, welche zuvor eine Sanierungskapitalerhöhung durchgeführt hatten, mussten 17 Prozent abgeben. Und bei den französischen Tour Eiffel gab es nach sehr ausgeprägten Gewinnen in den Vorwochen nun einen Dämpfer mit minus 15 Prozent. Inzwischen ist jedoch auch an den (Immobilien-)Aktienmärkten der Sommer zurückgekehrt. Ein stabiles Börsenhoch ließ die Kurse Anfang September kontinuierlich auf neue Jahreshöchststände klettern. Am meisten schien die Sonne in Europa. Verlierer gab es kaum nennenswerte. Bei den Gewinnern fielen Quinatain Estates mit einem Plus von 28 Prozent auf. Nach Vivacon mit Plus 23 Prozent folgen die Norwegian Property mit plus 19 Prozent und die beiden schwedischen Branchenvertreter Kungsliden und JM mit plus 15 Prozent.



Die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind abrufbar unter

[www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

Stand 11.09.2009

## HIH GLOBAL INVEST 02

### Neuer Geschlossener Immobilienfonds

Die Hamburgische Immobilien Handlung (HIH) hat einen neuen Geschlossenen Immobilienfonds auf den Markt gebracht – den HIH Global Invest 02 Großbritannien. Einziges Fondsobjekt ist die Büroimmobilie „Friary Court“ im Londoner Versicherungsviertel mit einer Gesamtmietfläche von 6.942 Quadratmetern. Die HIH hat die Immobilie Ende Juni 2009 für 42,6 Millionen Britische Pfund erworben. Die Nettoankaufsrendite habe bei 6,95 Prozent gelegen. Das Objekt ist bis 2023 vollständig an eine Anwaltskanzlei vermietet.

## DEUTSCHE PFANDBRIEF AG

### Pfandbrief emittiert

Die Deutsche Pfandbriefbank AG, eine Tochter der Hypo Real Estate, hat einen Jumbo-Hypothekendarlehenpfandbrief mit einem Volumen von 1,5 Milliarden Euro emittiert. Das Papier war dreifach überzeichnet. Der Pfandbrief ist mit einem jährlichen Kupon von 3,125 Prozent ausgestattet und hat eine Laufzeit von fünf Jahren. Der Großteil der Emission wurde mit 66 Prozent in Deutschland platziert.

## LUXUSIMMOBILIENMARKT

### Erste Studie jetzt veröffentlicht

Lediglich 1,3 Prozent der deutschen Häuser und nur 0,5 Prozent der Wohnungen sind Luxusimmobilien. Dies hat eine Studie der Dahler & Company GmbH ergeben. Der Begriff Luxusimmobilie wurde über den Kaufpreis definiert: Ein- und Zweifamilienhäuser ab 750.000 Euro gelten demnach als Luxusimmobilie, Eigentumswohnungen ab einem Preis von 5.000 Euro pro Quadratmeter. Die meisten Luxusimmobilien werden in München verkauft, auf Sylt werden die höchsten Durchschnittspreise pro Objekt gezahlt.



Potsdam hieß der Treffpunkt für die SAP-Real-Estate-Community 2009.

## SAP-IMMOBILIENKONGRESS

### Den Lebenszyklus neu entdeckt

Auf dem 12. SAP-Kongress für die Immobilienwirtschaft in Potsdam proklamierte Christian Krämer, SAP Director Suite Solution Management, neues Denken. Dieses hat die Walldorfer den Immobilienlebenszyklus fokussieren lassen. Die hauseigene Real-Estate-Lösung ist fertig entwickelt und nach dem Erweiterungspaket 4 nunmehr Teil der SAP-Business-Suite. In 50 Ländern und 23 Branchen wird sie bereits eingesetzt. Revolutionäre Neuerungen boten die anregenden Key

Notes und ausgezeichneten Fachvorträge allerdings nicht. Auch die 27 Aussteller aus der SAP-Partnerwelt präsentierten den 400 Kongressteilnehmern eher evolutionäre Ansätze. Kostensenkung per durchgängiger Prozessoptimierung bestimmt ihre aktuellen Features und Projekte. Im Zentrum stehen somit Upgrading und Cross-Selling. Wünschenswert wäre eine Strategie, die im nächsten Jahr noch verstärkter Interessenten zur Kongressteilnahme bewegen wird. (sei)

## DEKA IMMOBILIEN

### Büroobjekt für Fonds erworben

Die Deka Immobilien GmbH hat in Washington D.C. für einen ihrer Fonds ein neu errichtetes Büroobjekt erworben. Der Kaufpreis beträgt 208 Millionen US-Dollar. Das zwölfstöckige „Landmark Building“ hat eine Gesamtmietfläche von rund 23.000 Quadratmetern.

Die Liegenschaft wurde für den Offenen Immobilienpublikumsfonds „Deka-Immobilien Global“ angekauft. Das Objekt ist laut Angabe des Unternehmens vollständig vermietet. Verkäufer ist der Immobilien-Treuhandfonds Vornado Realty Trust.

## ALTERSGERECHTES UMBAUEN Zinssatz länger gültig

Die KfW Bankengruppe verlängert die besonders niedrigen Zinsen für das Förderprogramm „Altersgerecht Umbauen“. Über August hinaus liegt der Zinssatz bei 1,21 Prozent pro Jahr effektiv. Regulär starten die Zinssätze für das Programm „Altersgerecht Umbauen“ bei 2,07 Prozent. Ursprünglich sollte der „Signalzins“ nur für Anträge gewährt werden, die bis zum 31. August 2009 bei der KfW eingingen. Wie lange die Sonderkonditionen verlängert werden, ist nicht bekannt.

## IMMOCOM 2009

### Weg vom Software-Image

Impulsvorträge und Workshops kennzeichneten das neue Format der Immo.com. 100 Teilnehmer informierten sich über vernetztes Wohnen und IT-Risiken. Die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft will künftig eine Trendmesse sein.

## MOSKAUER INVESTMENTMARKT

### Transaktionen gesunken

Der Moskauer Investmentmarkt ist im zweiten Quartal 2009 stark gesunken. Das Transaktionsvolumen ist nach DTZ-Angaben im Vergleich zum 1. Quartal 2009 von 540 Millionen US-Dollar auf 230 Millionen US-Dollar eingebrochen. Davon seien 95 Prozent auf Büroimmobilien und fünf Prozent auf Einzelhandelsimmobilien entfallen.

## ANZEIGE

### INGENIEURBÜRO KIELTSCH

Brandschutz | Bauabwicklung

Ingenieurbüro Kieltsch  
Mahdenholzweg 4b  
82205 Gilching

Projektbüro München  
Schleißheimer Straße 267  
80809 München



Fon 089 / 96 16 08 99 - 0 Mail info@ib-kieltsch.de  
Fax 089 / 96 16 08 99 - 9 Web www.ib-kieltsch.de

Brandschutztechnische Aufnahme  
von bestehenden Gebäuden

Betreuung von Brandschutzsanierungen

Erstellung von Brandschutznachweisen  
zur Behördenvorlage

Begehungen im Vorfeld  
einer behördlichen Feuerbeschau

Brandschutzbeauftragter  
als externe Dienstleistung



# KÖPFE

„Das Ideal eines Managers ist der Mann, der genau weiß, was der nicht kann, und der sich dafür die richtigen Leute sucht.“

Philip Rosenthal (1916-2001), deutscher Unternehmer und Politiker



Hubert Spechtenhauser



Per McKinnell



Dr. Constantin Westphal



Andreas Trupp



Manfred Heiler



Dennis G. Lopez

## Commerz Real: Auf H. Spechtenhauser folgt Michael Bücker

Michael Bücker, 47, ist mit Wirkung zum 1. Oktober 2009 neuer Vorstandssprecher der Commerz Real geworden. Er folgt auf Hubert Spechtenhauser, 46, der laut Unternehmensangaben im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Vorstand ausscheidet. Im Zuge der Neuausrichtung des Commerzbank-Konzerns werde auch eine Änderung der strategischen Ausrichtung der Commerz Real erfolgen, heißt es. Deswegen seien der Aufsichtsrat und Hubert Spechtenhauser der Überzeugung, dass die Neupositionierung mit einem personellen Wechsel einhergehen solle. Hubert Spechtenhauser war seit 2002 Vorstandssprecher der Commerz Leasing und Immobilien und seit deren Fusion mit der Commerz Grundbesitz zur Commerz Real im Jahr 2007 deren Vorstandssprecher. Der Diplom-Kaufmann Michael Bücker ist seit 2005 als Gebietsfilialleiter für das Münchener Firmenkundengeschäft der Commerzbank verantwortlich. Ende des Jahres scheidet zudem Eberhard Graf, 60, aus dem Vorstand der Commerz Real aus und beendet seine berufliche Laufbahn.

## Per McKinnell neuer Leiter der Abteilung Industrieimmobilien bei JLL

Per McKinnell, 41, übernimmt mit Wirkung zum 1. Oktober 2009 die Leitung der Abteilung Industrieimmobilien von Jones Lang LaSalle in Hamburg. McKinnell ist seit Anfang März dieses Jahres bei Jones Lang LaSalle in Hamburg beschäftigt und folgt in seiner neuen Verantwortung auf Rainer Koepke, Deutschlandchef des Bereichs Industrie- und Logistikimmobilien bei Jones Lang LaSalle, der die Position in Hamburg interimistisch innehatte.

## Dr. Constantin Westphal neues Mitglied der Geschäftsführung der ABG Frankfurt Holding

Dr. Constantin Westphal ist am 1. September 2009 in die Geschäftsführung der ABG Frankfurt Holding GmbH eingetreten. Der 45-jährige Jurist bildet zusammen mit den Geschäftsführern Frank Junker und Hans-Jürgen Bosinger das neue Führungstrio der städtischen Gesellschaft mit einem Bestand von 50.000 Wohnungen sowie

30.000 Gewerbe- und sonstigen Immobilien.

## Andreas Trupp neuer Head of Research Deutschland bei Colliers Property-Partners Holding

Andreas Trupp ist seit dem 1. September 2009 Head of Research Deutschland bei der Colliers Property-Partners Holding GmbH. Der 31-jährige verantwortete bisher als Leiter Research bei Colliers Schauer & Schöll in München drei Jahre lang das lokale Research.

## Manfred Heiler schied aus Vorstand der Fair Value Reit-AG aus

Manfred Heiler schied zum 30. September 2009 aus dem Vorstand der Fair Value Reit-AG aus. Laut Unternehmensangaben verlässt Heiler den Vorstand wegen Erreichen des Pensionsalters. Wie die Fair Value Reit-AG mitteilt, soll die Stelle vorerst nicht neu besetzt werden.

## Dennis G. Lopez neuer Global Chief Investment Officer bei Axa

Dennis G. Lopez ist neuer Global Chief Investment Officer

der Immobilienmanagement-Gesellschaft Axa Real Estate Investment Managers (Axa REIM). Der gebürtige Amerikaner war vor seinem Eintritt bei Axa REIM Chief Executive Officer bei Sun Real Estate.

## Simon Graf Leiter des Fondsmanagements von LG Immo Invest

Simon Graf hat die Leitung des Fondsmanagements der LB Immo Invest GmbH übernommen. Bereits seit 1. Mai verantwortet er das Management von 13 Immobiliensondervermögen. Der 33-jährige Graf folgt in dieser Position auf Michael Joachim Ruhl MRICS.

## Olivier Catusse weiterer Geschäftsführer bei Kan Am

Olivier Catusse ist als weiterer Geschäftsführer der Kan Am Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH und der Kan Am Grund Spezialfondsgesellschaft mbH in Frankfurt bestellt worden. Der 34-jährige wird die Geschäftsbereiche Portfolio und Asset-Management betreuen. Catusse ist seit 2004 bei Kan Am Grund tätig und war zuletzt als Generalbevollmächtigter für den Bereich Asset-Management zuständig.



## SHOPPINGCENTER

### Rückgang der Flächen prognostiziert

Der Umfang neu eröffneter Shoppingcenter-Flächen ist im laufenden Jahr europaweit zurückgegangen und wird bis zum Jahr 2011 weiter sinken. Ein Stillstand ist aber nicht in Sicht. Dies prognostiziert das Immobilienberatungsunternehmen Cushman & Wakefield (C&W) in seinem „European Shopping Centre Development Report“. Danach wird dieses Jahr die Neueröffnung von 8,7 Millionen Quadratmetern Shoppingcenter-Flächen erwartet, was einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von fünf Prozent entspricht. Für das kommende Jahr rechnet C&W mit sieben Millionen Quadratmetern neuer Flächen (einschließlich Center-Erweiterungen). Im Jahr 2011, so die Prognose, werden jedoch nur noch fünf Millionen Quadratmeter neu hinzukommen. Das wäre der tiefste Stand seit 2003. Auch wenn die Fertigstellungen im Jahr 2011 im Vergleich zu 2007 um 45 Prozent gesunken sein würden, sei man von einem kompletten Stillstand jedoch weit entfernt, sagt Inga Schwarz, Leiterin des C&W-Researchs in Deutschland. Einige der großen Player nutzten die mit dem Markttief einhergehenden Vorteile, um zu expandieren.



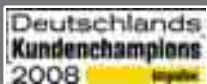
## DIGITALES FERNSEHEN

### GdW fordert Anreize für Umstieg

Digitales TV ist nach Meinung des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) für die meisten Wohnungsunternehmen und Mieter unattraktiv. Der Verband fordert bessere Anreize für einen Umstieg. Auf der Internationalen Funkausstellung in Berlin kündigte der GdW an, diesbezüglich Kontakt mit dem Verbraucherzentrale Bundesverband und dem Deutschen Mieterbund aufzunehmen.



Seit 100 Jahren tun wir alles, damit Immobilienbesitzer sorglos schlafen



Software, Banking und Kautions-Service. Für Immobilienunternehmen. Ganz aktuell ausgezeichnet als „Kundenchampion 2008“.

[www.hausbank.de](http://www.hausbank.de)



**HAUSBANK MÜNCHEN**  
Wir beeindrucken durch Leistung



Royal Institution of Chartered Surveyors

[www.ricseurope.eu/deutschland](http://www.ricseurope.eu/deutschland)

# Mehr Informationen zum Thema Nachhaltigkeit

**Leed & Co.** Befragungen und Studien haben gezeigt: Es gibt großen Erklärungsbedarf zu den in verschiedenen Ländern angewendeten Nachhaltigkeitszertifikaten. Diesen möchte die RICS stillen.

Martina Helten-Lexby MRICS

Mit dem kürzlich veröffentlichten Valuation Information Paper No. 13 „Sustainability and commercial property valuation“ legt die RICS ein Basiswerk vor, das Gutachter in die Lage versetzt, sich mit dem RICS-Verständnis von Nachhaltigkeit vertraut zu machen. Die Richtlinie bietet einen systematischen Einstieg in die Untersuchungsmethodik im weitverzweigten Themenfeld. Voraussetzung für die Publikation waren zwei Studien der RICS aus 2008 und 2009. Unter anderem wird darin der wissenschaftliche Nachweis für die USA erbracht, dass Leed-zertifizierte Gebäude deutlich besser performen als nicht zertifizierte. Für Großbritannien hat die RICS ein vergleichbares Gutachten zu Breeam in Auftrag gegeben, das dem signifikanten Zusammenhang zwischen Nachhaltigkeitszertifizierung, Miethöhe, Leerstand und Verkaufspreis nachgehen soll.

Auch wenn der vorliegende Leitfaden noch keine umfassende Informationsgewinnung liefert, so ist doch der fachlich basierte Weg eröffnet und kann aus der Praxis heraus weiter verfeinert werden.

## Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit

Die neu gegründete Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit der RICS Deutschland sieht ihre Aufgabe vor allem in Initiierung und Umsetzung pragmatischer Instrumente und Hilfsmittel im Erfahrungsaustausch mit den Verbandsmitgliedern. Als erstes konkretes Projekt anvisiert wurde daher

eine deutsche Übersetzung des Valuation Information Paper No. 13, in jedem Fall jedoch die Ergänzung der englischen Version um ein auf den deutschen Markt bezogenes Vorwort.

Recherchiert man im Internet, so wird schnell deutlich, dass das dort verfügbare Wissen nicht mehr isoliert zu managen ist. Werden allein bei dem Begriff „Nachhaltigkeit“ 3,5 Millionen Datenquellen genannt, so sind es in Verbindung mit „Nachhaltigkeit Immobilien“ nur noch 0,6 Millionen Einträge. Gibt man die englische Bezeichnung „Sustainability“ ein, sind es nahezu 28 Millionen Einträge.



**Martina Helten-Lexby**

Dipl.-Ing. MBA Martina Helten-Lexby MRICS, Consultants International Real Estate Management, Berlin, leitet im Team mit Hermann Horster MRICS und Rüdiger Hornung MRICS die im August 2009 gegründete Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit, die als neutrales Kompetenzzentrum der RICS Deutschland fungiert. [www.ricseurope.eu/de](http://www.ricseurope.eu/de)

ge, in der Kombination „Sustainability Property“ immerhin noch 9,3 Millionen Einträge. Anscheinend geht die angelsächsische Fachwelt mit diesem Thema in der Vermarktung aktiver um, als wir es im deutschen Umfeld gewöhnt sind.

Befragungen und Studien haben gezeigt: Es gibt erheblichen Erklärungsbedarf zu den in diversen Ländern angewendeten Nachhaltigkeitszertifikaten. Denn Nachhaltigkeit bezogen auf Immobilien ist mehr als ein intelligentes Gebäude mit null Emissionen. Hierzu hat die Arbeitsgruppe den Vorschlag unterbreitet, den Mitgliedern ein Nachhaltigkeitsinfo zur Verfügung zu stellen. Er befindet sich in der Arbeitsphase. Wesentliches Hilfsmittel neben den Nachhaltigkeitsinformationen kann eine Gegenüberstellung der im Einsatz befindlichen Zertifikate sein.

## Interaktiver Dialog erforderlich

Damit sichergestellt wird, die RICS-Mitglieder zielgerichtet mit Informationen zu versorgen, ist die Arbeitsgruppe auf interaktiven Dialog angewiesen. So befinden sich technischer Aufbau und inhaltliche Steuerung einer interaktiven Kommunikationsplattform zum Thema Nachhaltigkeit aktuell in der Diskussion.

Mit den aufgezeigten Arbeitstiteln kann ein wesentlicher Grundstein für die praktische Umsetzung der Nachhaltigkeitsverpflichtung gelegt werden. Denn auch die Mitglieder, die nicht unmittelbar in der Arbeitsgruppe engagiert sind, dürfen täglich einen wesentlichen Beitrag zur Umsetzung dieses für uns alle sehr wichtigen Themas leisten. Wir möchten daher alle auffordern, sich an diesem Dialog zu beteiligen und „Best Practice“ zu leben und zu kommunizieren. ←|

# Das Ziel: Den Flaschenhals entlasten

**Verkehrspolitik.** Besonders im Alpenraum stellt sich das Wachstum des Straßengüterverkehrs als problematisch dar. Ein europäisches Projekt soll helfen, die dramatische Verkehrsbelastung zu verringern.



Gernot Mittler, Staatsminister a. D., Präsident, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V., Berlin/Brüssel



Gernot Mittler

Das Handlungsfeld „Verkehr“ macht einen großen Teil der europäischen und nationalen Raumordnungspolitik aus. Leistungsfähige Korridore unterstützen die Erreichbarkeit von Städten und Regionen und sorgen für wirtschaftliches Wachstum. Auf europäischer Ebene werden verkehrspolitische Ziele von der Struktur- und Kohäsionspolitik mitgetragen und auch -finanziert.

## Unaufhaltsames Wachstum des Straßengüterverkehrs

Aktuell stellt ein wachsendes Güterverkehrsaufkommen die Verkehrs- und Strukturpolitik vor neue Herausforderungen. Da sich der Güterverkehr in der Europäischen Union zu etwa 70 Prozent auf den Verkehrsträger Straße konzentriert und diese Auslastung weiter steigen wird, ist Handlungsbedarf geboten. Ein nochmaliger Anstieg straßengebundener Güterverkehrslast wird im Rahmen des bestehenden Infrastrukturnetzes nicht zu bewältigen sein. Unterstützend zwin-

gen langfristig steigende Ölpreise und die Verschärfung von Umweltstandards zum Umdenken.

Im Alpenraum stellt sich die steigende Verkehrslast auf der Straße besonders problematisch dar. Topografische Verhältnisse bedingen, dass Lärm- und Schadstoffbelastungen sich gegenseitig intensivieren. Geologische Gegebenheiten führen zu einem eingegrenzten Handlungsspielraum und zu „Flaschenhälsen“ im Verkehrsnetz. Hier kumulieren die negativen Auswirkungen der hohen Verkehrsbelastung. Dies führt bei den Unternehmen zu Mindereinnahmen, da nicht alle Aufträge zeitnah angenommen und auch ausgeführt werden können.

## Innovative transnationale Verkehrskonzepte

Aus diesen Gründen wurde das europäische Projekt Transitects – Transalpine Transport Architects –, in dem sich der Deutsche Verband als Lead Partner engagiert, mithilfe des Bundesprogramms „Transnationale Zusammenarbeit“ des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung ins Leben gerufen. In einem Netzwerk aus 15 Partnern aus den vier Alpenländern Italien, Österreich, Slowenien und der Bundesrepublik Deutschland sollen transalpine Logistiklösungen zur Entlastung des Verkehrsträgers „Straße“ entwickelt werden.

Transitects kann auf einem Vorgängerprojekt aufbauen, mit dessen Hilfe die für das Thema notwendige Handlungsbereitschaft bei Politik, Wirtschaft und Verwaltung geschaffen worden ist. Als Grundlagendokument diente die „Alpenkonvention“ aus dem Jahr 1991.

## Ziel des Projekts ist, den Schienenverkehr zu steigern

Auf dieser Konvention aufbauend, liegt der Schwerpunkt des Projekts Transitects in einer Steigerung der Attraktivität und Erreichbarkeit des Verkehrsträgers „Schiene“ für den gegenwärtig straßengebundenen Güterverkehr. Ferner sollen für die zu erwartenden Containerverkehre aus den ligurischen und adriatischen Häfen Verkehrsträger entwickelt werden, die sowohl auf der Straße als auch auf der Schiene transportiert werden können. So ist etwa die Markteinführung von vier transnationalen Schienenprodukten geplant. Im Kern zielt das Projekt Transitects darauf ab, zu zeigen, wie öffentliche Einrichtungen die Entwicklung transnationaler und nachhaltiger intermodaler Produkte für den Güterverkehr unterstützen können.

Das Projekt Transitects wird von der Europäischen Union und der Bundesregierung gemeinschaftlich gefördert. Es ist mit einem Finanzvolumen von 3,1 Millionen Euro ausgestattet und wird im Zeitrahmen von Juli 2009 bis Juni 2012 umgesetzt. ←|



# Titelthema

## Arbeiten im Netz

**World Wide Web.** Wie Immobilienmakler, Verwalter und Projektentwickler das Internet erfolgreich nutzen. Ein Überblick über die vielfältigen Online-Angebote und Trends inklusive Praxisbeispiele.

Karsten Zunke, Berlin, und Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Kaum eine andere Branche hat das Internet so belächelt wie die Immobilienwirtschaft. Das sagen die Unternehmen selbst. Mittlerweile ist ihre spöttische Skepsis jedoch längst einer tiefen Überzeugung gewichen: Wer nicht virtuell Flagge zeigt, verliert real an Boden. Das World Wide Web machen sich deshalb nicht nur Makler zunutze, sondern auch Immobilienverwalter, Projektentwickler und Wohnungsgesellschaften – auf unterschiedliche Weise zwar, jedoch meist mit derselben Maxime: Bloß keine neue Entwicklung verpassen.

Das Internet verändert die Immobilienwirtschaft grundlegend. Was vor zehn Jahren mit vereinzelt Firmen-Hompages begann, entwickelt sich ebenso rasant wie die Internet-Nutzung. Laut dem (N)onliner Atlas 2009 der Initiative D21 nutzen knapp 70 Prozent der Deutschen mittlerweile das Internet. Bei den unter 50-Jährigen liegt der Anteil der Internet-Nutzer sogar bei mehr als 80 Prozent. Interaktion und Kommunikation sind an der Tagesordnung. Blogs, Foren und soziale Netzwerke haben im sogenannten Web 2.0 Hochkonjunktur. Vor allem große Medienhäuser betreiben heute Communities, der Haufe Verlag sogar ein Netzwerk explizit für die Immobilienbranche. Auch die Unternehmen selbst werden zu Informationsquellen, bieten immer öfter Plattformen für den Gedankenaustausch. Banken gründen Immobilien-Communities, Hausverwalter bloggen. Es gibt Vermieterforen, Maklernetzwerke und unzählige weitere Treffpunkte im Web, auf denen Brancheninsider diskutieren können.

Die Fülle an Informations- und Vermarktungskanälen ist Segen und (manchmal) auch Fluch zugleich. Was ist nützlich fürs Tagesgeschäft und was nur eine kurzfristige „Mode“ am Online-Markt? Eine Studie der Hamburger Marktforscher Fittkau & Maß hat schon 2006 herausgearbeitet, dass 31,9 Prozent durch das Internet und 28,1 Prozent durch die Tageszeitung ihre Immobilie gefunden haben. Aus dem Trend ist längst ein nicht umkehrbarer Kommunikationsfluss geworden: „Online first“ ist das Motto, das alle Marktteilnehmer überrollt – die

### Auf einen Blick

- › Das Internet verändert die Immobilienbranche grundlegend: Vor allem bei Maklern laufen die meisten Geschäfte inzwischen über das Netz.
- › Es gibt mittlerweile viele Foren, Blogs, Communities und Tools im Web für Immobilienmanager.
- › Auch neue Dienste wie Twitter werden von Immobilienspezialisten immer häufiger eingesetzt.
- › Die Zukunft sehen Experten vor allem in Videopräsentationen, etwa bei der Vermarktung von Immobilien.

Frage ist nicht ob, sondern wie man sich ideal im Internet präsentiert und seine Verkaufschancen erhöht. „In einem Jahr im Internet passiert zurzeit so viel wie sieben Jahre offline“, sagt Axel Konjack, Geschäftsführer des Immobilienvermarktungsportals Immonet. Neue technische Möglichkeiten gepaart mit optimierter Software, lassen immer mehr Geschäftsmodelle zu – was heute noch ein Zusatzgeschäft ist, kann schon morgen der entscheidende Wettbewerbsvorsprung sein.

### Informationsaustausch und Netzwerke

Als der gelernte Immobilienkaufmann und studierte Betriebswirt Heiko Danz in einer Hausverwaltung beschäftigt war, merkte er schnell, dass „irgendwann jeder mit jedem in dieser Branche zu tun hat“. Es wäre gut, eine Plattform zu haben, um mit neuen Leuten in Kontakt zu treten und Projekte anzukurbeln, dachte sich Danz – und die Idee zum kooperativen Netzwerk kon-ii war geboren. „Von klassischen Communities unterscheidet uns, dass in unserem Netzwerk nicht nur einzelne Personen, sondern auch Unternehmen im Mit- |→

telpunkt stehen“, sagt Danz, Gründer und Geschäftsführer von kon-ii in Frankfurt am Main. Die Mitglieder können auf der Plattform ihr Unternehmen, ihre Entscheider und ihre Projekte präsentieren, Pressemitteilungen veröffentlichen, Angebote und Kooperationen ausschreiben sowie Videos hochladen. Eine Jobbörse ist ebenfalls integriert. „Wir wollten ein umfassendes Netzwerk für die gesamte Branche schaffen und die komplette Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft hier zusammenfügen, von Projektentwicklern und Architekten über Makler bis hin zu Wohnungsunternehmen und allen weiteren Dienstleistern aus und für die Branche“, erklärt Danz.

„Im Gegensatz zu den klassischen Medien bietet das Internet die Möglichkeit, die Effizienz der eingesetzten Budgets zu erhöhen“, sagt Dr. Christian Lieberknecht, Mitglied der Geschäftsführung des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Laut einer aktuellen Studie der Ludwig-Maximilians-Universität München bieten heute bereits mehr als 98 Prozent der professionellen Immobilienvermarkter in Deutschland ihre Objekte in Online-Portalen an. Zeitungen werden hingegen nur noch von knapp 83 Prozent der Befragten genutzt. „Wir haben auf Basis der Antworten von 1.308 Teilnehmern die Effizienz der einzelnen Vermarktungskanäle genauer analysiert. Das Ergebnis ist eindeutig. Mit den weitaus

meisten monatlichen Abschlüssen hängen Immobilienportale die Zeitungen momentan regelrecht ab, und dies bei moderaten Kosten“, erläutert Florian Mann, Mitautor der Immostudie 2009 (siehe Grafik unten).

## Richtig werben

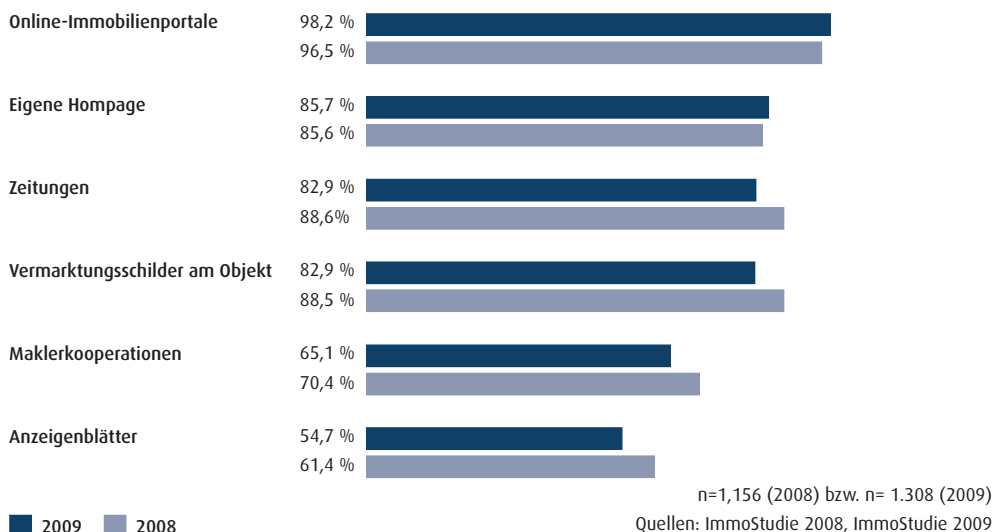
Wer im Internet werben möchte, ist besser beraten, auf klassische Instrumente wie Suchmaschinenmarketing oder Bannerwerbung zu setzen. Online-Werbung taugt auch als Einnahmequelle für Immobilienunternehmen. „Wer eine umfangreiche Seite mit Miet- oder Kaufangeboten hat oder Informationen rund um Immobilien anbietet, kann Werbeformate auf der Seite einbauen. Hierzu eignen sich Google-AdSense-Anzeigen oder Affiliate-Marketing-Programme“, erläutert Harald R. Fortmann, geschäftsführender Gesellschafter der Performance-Marketing Agentur Yellow Tomato in Hamburg. Fortmann ist zudem Vizepräsident des Verbands Digitale Wirtschaft und selbst Inhaber einer Hausverwaltung. „Diese Maßnahmen können auch die Ausgaben für die Online-Werbung refinanzieren“, so Fortmann.

Für ein Immobilien-Branding ist das Web ebenfalls hilfreich. Dieses ganzheitliche Konzept setzt in einer sehr frühen

### Studie Nutzung einzelner Vermarktungskanäle im Jahresvergleich

Immobilienportale im Internet erreichen in diesem Jahr eine Nutzungsquote von mehr als 98 Prozent. Die eigene Firmen-Homepage liegt mit knapp 86 Prozent auf dem zweiten Rang. Zeitungen und Vermarktungsschilder am Objekt folgen mit knapp

83 Prozent auf dem dritten Platz. Auffällig ist, dass nur die Immobilienportale gegenüber dem Jahr 2008 ein Wachstum verzeichnen konnten, während Zeitungen und Anzeigenblätter je rund sechs Prozent verloren haben.





Heiko Danz, Geschäftsführer von kon-ii in Frankfurt am Main.

„Irgendwann hat jeder mit jedem in dieser Branche zu tun. Dafür sind Internet-Plattformen ideal.“

Projektphase an, im Idealfall noch bevor ein Architekt gewählt wurde. Für René Allemann spielt das Internet vor allem im fortgeschrittenen Branding-Prozess eine zentrale Rolle. „Wenn es um die Kommunikation einer neuen Überbauung, einer neuen Nutzung oder eines neu entstehenden Stadtteils geht, ist das Internet das zentrale Medium.“ Allemann ist CEO der Branders Group in Zürich, einem spezialisierten Beratungsunternehmen für Branding. Um ein Projekt vorzustellen, ist eine Website der Dreh- und Angelpunkt. „Via Web lässt sich das Lebensgefühl dieser Marke hervorragend vermitteln. Sei es mit Bildern, Animationen, Filmen oder Interaktivität“, erläutert Allemann.

## Zielgruppengenaue Ansprache

Weitreichende Präsenz in der Immobilienvermarktung ist das eine, der präzise auf die Zielgruppe fokussierte und somit wertvolle Online-Kontakt das andere. Projektentwickler Clemens Paul, geschäftsführender Gesellschafter der Justus Grosse Projektentwicklung GmbH, setzt auf imagebildende Direktkontakte mit einer eigenen Internet-Präsenz, speziell im Wohnimmobilienbereich. Dabei sei Klasse besser als Masse: „Mir ist ein qualifizierter Interessent auf unserer Homepage pro Tag lieber als viele Hundert Durchklicker“, sagt Paul.

Der Bremer Gewerbe- und Wohnimmobilienmakler Jens Lütjen, Geschäftsführer der Robert C. Spies GmbH, legt höchste Priorität auf seine Internet-Präsenz als Visitenkarte des Unternehmens. Etwa 300 Objekte seien online, eine Bürokraft zur regelmäßigen Pflege der Inhalte abgestellt. Die Online-Präsenz dient Lütjen als Erstkontakt, sensible Daten möchte er allerdings wie auch sein Kollege Paul, nicht im Web sehen, auch um den Wettbewerber nicht unnötig anzufüttern. Stichwort Transparenz. Lütjen setzt auf eine hohe regionale Identität.

Die Aussagen der beiden hanseatischen Maklerkollegen bestätigen das Bild einer Umfrage der Ludwig-Maximilians-Universität in München von diesem Jahr. Danach liegt die eigene Homepage in der Vermarktung mit knapp 86 Prozent auf dem zweiten Rang, hinter den führenden Immobilienportalen.

Diejenigen, die den Schritt ins Web 2.0 konsequent gehen, werden belohnt. „Unser Geschäftsmodell hätte im Internet vor zehn Jahren noch nicht funktioniert, denn damals gab es zu wenig Onliner in der Zielgruppe“, sagt Christian |→

Fortsetzung auf Seite 25



**„Für mich zählt**

*ein kompetenter Partner,  
auf den ich mich auch in  
Zukunft verlassen kann.“*

Wolfgang D. Heckeler  
Geschäftsführer Bietigheimer Wohnbau GmbH

### EnergieManagement

Die Bietigheimer Wohnbau schätzt die Erfahrung und Innovationskraft von Minol. Seit mehr als 50 Jahren ist das Familienunternehmen eine der ersten Adressen für **Energietechnik und Energiemanagement**. Sein Markenzeichen: exakte, transparente Abrechnungen und ein persönlicher Ansprechpartner für jeden Kunden.

Mit Leistungen wie **Energieausweis, Energiemonitoring** und **Rauchmelderservice** sorgt Minol dafür, dass die Wohnungswirtschaft auch für neue Herausforderungen bestens gerüstet ist.

Wir informieren Sie gerne unter 0711 / 94 91 – 14 04 und auf [www.minol.de](http://www.minol.de).

**Minol**  
Alles, was zählt.

# „Das Internet wird mobiler“

## Interview mit Matthias Sykosch

Hans-Jörg Werth

**Was das Internet der Zukunft für die einzelnen Zielgruppen der Immobilienwirtschaft bereithält, skizziert der Software-Entwickler. Der Vorstandschef der Sykosch Software AG beschreibt eine neue, mobilere und flexiblere Version des Webs.**



„Makler werden künftig ihre Geschäfte zu 100 % im Netz abwickeln.“

**Herr Sykosch, mittlerweile scheint jedes Immobilienunternehmen das Internet zu nutzen. Welche Zielgruppe geht dabei voran, welche hinkt hinterher?**

**Sykosch:** Ganz klar, für die Makler hat das Web den weitaus größten Stellenwert. Gemessen daran hält sich die Gruppe der Verwalter bei der Nutzung des Internets noch zurück.

**Wird eine Fortentwicklung des Internets daran etwas ändern?**

**Sykosch:** Ich gehe davon aus, dass die Makler in Zukunft ihre Geschäfte zu 100 Prozent im Netz abwickeln. Bei den Immobilienverwaltern ist es sicherlich so, dass sie immer stärker Fachwissen nutzen werden – tagesaktuell, also im Netz. Und natürlich wird für sie Online-Banking eine tragendere Rolle spielen als bisher. Genauso wie die virtuelle Übermittlung von Heizkostenabrechnungen. Ich kann sagen: Wir sind schwer dabei, neue Angebote zu schaffen. Bisher gibt es ja nur eine Handvoll Werkzeuge für die Immobilienbranche.

**Das klingt nach Kontaktpflege per Mausclick?**

**Sykosch:** Es ist eine zusätzliche Form der Kommunikation. Bisher besteht sie beim

Verwalter in vielen Fällen ja nur darin, dass er eine Heiz- oder Betriebskostenabrechnung per Post verschickt. Dabei will der Eigentümer oder Mieter schon heute schneller wissen: Welche Entwicklung hat es in diesem Jahr gegeben? Da-

„Die nächste Web-Version kommt schneller als viele glauben. Damit meine ich die Verlagerung von Applikationen für die Immobilienwirtschaft ins Netz. Das wird in den nächsten 24 Monaten starten. Anwender brauchen dann nur einen Internet-Browser – und schon kann es losgehen.“

her sehe ich gerade in diesem Bereich ein hohes Entwicklungspotenzial.

**Wenn der Kundenkontakt via Internet zunimmt, welche Rolle spielen dann Netzwerke wie Twitter und Facebook?**

**Sykosch:** Community-Portale oder Social Networks sind sicherlich ein heißes Thema. Aber: Bislang nutzt kein Immobilienunternehmen die Angebote so, wie sie gedacht sind. Viele aus der Branche melden sich zwar an, sind aber nur passive Teilnehmer. Ich sehe auch keine Tendenz, dass sich daran etwas ändert.

**Wie sieht für Sie das Internet von morgen aus?**

**Sykosch:** Erst einmal ist zu sagen: Die nächste Web-Version kommt schneller als viele glauben. Damit meine ich die Verlagerung von Applikationen für die Immobilienwirtschaft ins Netz. Das wird in den nächsten 24 Monaten starten. Die Branchen-Anwender brauchen dann nur einen Internet-Browser und schon kann es losgehen.

**Wie profitieren denn die Kunden?**

**Sykosch:** Sie werden ebenfalls jederzeit einsehen können, was das Immobilienunternehmen an Informationen bereitstellt. Mieter können beispielsweise ihren aktuellen Kontostand einsehen, Eigentümer die Wertentwicklung ihrer Immobilie.

**Und was erwarten Sie langfristig im WWW?**

**Sykosch:** In zehn Jahren werden alle Desktop-Applikationen durch reine Web-Lösungen ersetzt und die Zurückhaltung mancher Zielgruppen der Immobilienbranche Geschichte sein. Außerdem wird sich bei den Software-Entwicklern und -Dienstleistern die Spreu vom Weizen getrennt haben. ←|



→ S. Braun, einer der zwei Geschäftsführer von Readyfact Deutschland aus Weiler bei Mayen. Das Unternehmen kauft Vermietern rückständige Mietforderungen ab und erstattet ihnen den offenen Betrag. Über das Miet-Factoring sichert es Vermieter gegen Mietausfälle ab. Im Rahmen der Unternehmensgründung im Jahr 2007 ging auch die Website Mietausfall.de online.

Jetzt, zwei Jahre später, beschränken sich die Online-Aktivitäten der Firma nicht nur auf die eigene Homepage. Das Web 2.0 hat Einzug gehalten. Mit Erfolg. „Mit Xing und Twitter haben wir sehr gute Erfahrungen gemacht, hier ergeben sich immer wieder sehr gute geschäftliche Kontakte“, erläutert Braun.

Vor allem von der Wirkung des Twitter-Accounts sei man positiv überrascht gewesen. „Unsere Follower kommen hauptsächlich aus dem Immobilienbereich und gehören damit zur Kernzielgruppe. Dadurch ergeben sich Kontakte, die außerhalb von Twitter fortgesetzt und vertieft werden“, sagt Braun. So ist Twitter für Readyfact nicht nur ein Kanal, um zielgruppenrelevante Informationen wie Branchen-News und Unternehmensmeldungen abzusetzen. Der Microblogging-Dienst wird auch dafür genutzt, zusätzliche Besucher auf die eigene Website zu lotsen, auf der sie weiterführende Informationen finden.

## Twitter & Co. im Einsatz

„Twitter ist innerhalb kürzester Zeit unsere fünftwichtigste Traffic-Quelle geworden. Wir waren sehr überrascht über die hohe Zahl an Besuchern, die über Twitter zu uns kamen“, erläutert Braun. Erst Ende Juni dieses Jahres hat das Unternehmen seinen ersten Tweet abgesetzt, wollte den Kurzmitteilungsdienst nur testen. Und nicht nur die Web-Statistikzahlen sind positiv. „Wir haben auch sehr schnell konkrete Rückmeldungen bekommen und schon nach kurzer Zeit erste Kontakte generiert. Deshalb werden wir weiter auf Twitter setzen“, sagt Braun.

Ein Nebeneffekt: Die Verlinkung von Twitter wirkt sich positiv auf das eigene Ranking in den Suchergebnissen aus, weil Twitter von Google als hochwertige Seite eingestuft ist. Da Readyfact in den Suchtreffern gut gelistet ist, konnte das Unternehmen bisher auf Online-Werbung verzichten. Twitter & Co. sind nach Meinung von Software-Entwickler Sykosch für Makler indes noch kein tragfähiges Modell, um Geschäfte zu generieren.

Auch wird die Immobilienvermarktung immer mobiler – nicht nur Immobilienportale bieten die Vernetzung von leicht zu bedienenden Datenflüssen direkt auf das Smartphone. Auch Großverlage wollen mit Bezahlhalten frühzeitig dabei sein.

## Immobilienuche wird mobiler

Einer aktuellen GFK-Studie zufolge sucht schon jeder dritte Deutsche im Internet nach qualifizierten Informationen zu lokalen Betrieben. Tendenz steigend. Smartphone-Nutzer befragen ihr mobiles Gerät nach dem nächsten Im- →

Hanseatisch gut beraten.



**HV3000®** ist eines der

- zukunftsichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

### Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.

Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

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



**Hanseatisch gut beraten.**  
**HAWOBE**  
Hanseatische Beratungsges. für  
die Wohnungswirtschaft mbH

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

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

## Anerkanntes Fachwissen erlernen

Staatlich geprüfte  
- akkreditierte -  
**Immobilien-  
Fernstudien**



Nebenbei lernen und  
sich qualifizieren  
zum Beispiel zum/zur



- Fachwirt/in (IMI)
- Geprüften Makler/-in (IMI)
- Geprüften Fachverwalter/-in (IMI)
- Geprüften Betriebskostenfachkraft
- und weitere 4 Lehrgänge.
- Neu: Unternehmensführung

**Beginn:**

Ab sofort und jederzeit. **Garantiert!**

**Ausführliche Infos:**

[www.immobiliensinstitut.de](http://www.immobiliensinstitut.de)

Tel.: 0911 367680

[beratung@immobiliensinstitut.de](mailto:beratung@immobiliensinstitut.de)

Wir beraten Sie gerne!

**IMI**  
**IMMOBILIEN-INSTITUT**

Aus- und Weiterbildung  
seit 1987  
Löbleinstr. 21, 90409 Nürnberg



Die Standortanalyse wird im Netz immer anschaulicher: Luftbilder illustrieren das Kartenmaterial.

mobiliemakler und ersparen sich den kostenpflichtigen Anruf bei einer Service-Line. Unterwegs in einer fremden Stadt zeigen die Mini-anwendungen an, wo sich im näheren Umfeld des Benutzers wichtige Einrichtungen wie Ärzte, Apotheken, Bankfilialen, Krankenhäuser, Cafés oder eben auch Maklerbüros befinden. Für die Ermittlung des eigenen Standorts greift die Software auf die Ortsbestimmungsfunktion im Handy zu, die auf einem GPS-Empfänger oder einer Senderortung basiert. Anschließend zeigt das Smartphone eine Liste mit sämtlichen Möglichkeiten und die Entfernung bis zum jeweiligen Ziel an.

Das Maklerunternehmen Private Residences nutzte für den Verkauf von Luxusimmobilien als einer der Ersten das iPhone als Datenübermittler von kurzen Informationen als „Geschmacksverstärker“ – die Besonderheit dieser Übermittlung zudem als Marketinginstrument zur Eigenwerbung. Als Zwischenfazit kann nach Unternehmensangaben trotz aller Vorbehalte gesagt werden, dass kleinere Mobilgeräte für Video- und 3D-Animationen (mit denen man sogar noch telefonieren kann) bei der Immobiliensuche zukünftig einen stärkeren Anteil einnehmen werden. UMTS macht es bereits heute möglich, das Informationsangebot des Internets in bis zu sechsfacher ISDN-Geschwindigkeit auf das Handydisplay zu übertragen. Die damit verbundenen Möglichkeiten werden mit fallenden Preisen immer häufiger Einzug in die Immobilienbranche halten, und zwar durch verschiedene Formen des Zusammenspiels zwischen Immobilienanbieter und Suchendem.

Es gibt jedoch auch Maklerstimmen, wie die von Axel Kloth, geschäftsführender Gesellschafter des Hamburger Unterneh-

mens J.L. Völckers & Sohn KG, die einen Teil der beschriebenen Entwicklungen mit Skepsis betrachten und Handy & Co. als Verkaufsargumente bei der Vermittlung von Privatimmobilien als manchmal sogar kontraproduktiv einstufen. „Ich möchte meine Klientel ganz real zur Besichtigung durch das jeweilige Objekt führen. Langsam und verkürzt auf ein Handydisplay übermittelte Inhalte wirken da eher abschreckend.“ Kloth nutzt selbstverständlich die Vorteile des Internets, anstatt zu kopieren werde jetzt alles gescannt, damit der Interessent vom Grundriss bis zum Detailfoto alle wichtigen Informationen online nutzen kann.

## Hilfe für Bewerter

Auch in der Immobilienbewertung sind schnelle Informationen das A und O. Viele hilfreiche Informationen sind im Internet verfügbar. Stadtpläne, Straßenkarten, topografische Karten und sogar Katasterkarten lassen sich im Internet herunterladen. Auch Luftbilder stehen flächendeckend zur Verfügung. Einige Unternehmen werben damit, in begrenztem Umfang Informationen für eine Standortanalyse zu liefern. Beispielsweise können sich potenzielle Investoren eines Baumarkts anzeigen lassen, wo in der Region andere Baumärkte zu finden sind, so Jochem Kierig von der Geschäftsleitung Sprengnetter Immobilienbewertung. Ebenfalls online stehen die relevanten Marktdaten, wie etwa Bodenrichtwerte, Mieten, Liegenschaftszinssätze oder Sachwertfaktoren, zur Verfügung. Das Problem ist, dass viele Informationen nicht zu kommerziellen Zwecken genutzt werden

dürfen, so Jochem Kierig. Will ein Investor, Bankberater oder Sachverständiger auf sie zurückgreifen, bleibt ihm nichts anderes übrig, als den Weg der kostenpflichtigen Lizenzierung zu gehen.

## Zeitersparnis durch Portale

Wie aber die Registrierung bei unterschiedlichen Anbietern und das Abschließen zahlreicher Lizenzvereinbarungen vermeiden? Auch hier bietet das Internet Unterstützung. Einige Geodaten-Anbieter haben sich darauf spezialisiert, alle für die Immobilienbewertung benötigten Daten auf einem einzigen Portal den Interessenten zur Verfügung zu stellen. Der Vorteil für die Anwender: Nach der Eingabe der Objektadresse erhalten sie einen Überblick über alle relevanten Informationen. Sie können diese kostenpflichtigen Informationen dann in einem einfachen Bestellvorgang abrufen.

In vielen Fällen werden die Daten vom Anbieter per Mail an den Anwender übermittelt. Einige Geodaten-Anbieter haben sich indes für eine für den professionellen Anwender einfachere Methode entschieden: Hier lassen sich Daten und Unterlagen aus dem Portal der Wertermittlungs-Software heraus direkt bestellen. Die Informationen werden in diesem Fall an die Software des Anwenders geliefert, die diese dann in den Workflow der Bewertung und Gutachtenerstellung integriert. Die Zeitersparnis durch die Integration in den Workflow beträgt rund 30 bis 60 Minuten pro Gutachten.

## Bedeutung der sozialen Netzwerke

Trotz aller Vorteile: Ein Allheilmittel sei das Internet jedoch nicht, sagt Frank Schrecker. Zwar ist auch für das Vorstandsmitglied der Berliner Bau- und Wohnungsgenossenschaft von



Walter Rasch, Präsident des Bundesverbands freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen.

„Bei der Vermarktung muss auch nach der jeweiligen Zielgruppe unterschieden werden. Bei der Ansprache von Senioren beispielsweise reicht das Internet nicht, da der Anteil der Nutzer hier immer noch unter dem Bundesschnitt liegt.“

1892 das Internet wesentlich für die Akquise, doch Mund-zu-Mund-Propaganda und Face-to-Face-Abschlüsse werde es immer geben, meint er. Bei der Wohnungsgesellschaft, die sowohl verwaltet als auch vermarktet, werden mittlerweile 60 Prozent der Verträge übers Internet abgeschlossen. Schrecker: „Viel mehr werden es auch in drei oder vier Jahren nicht sein.“

Stattdessen geht er jedoch davon aus, dass es via Internet immer schneller zu einem Abschluss kommt. „Die Exposees werden einen so hohen Grad an Professionalität erreichen, dass dem Kunden keine Fragen offenbleiben.“ Kommt es zur Wohnungsbesichtigung, wisse der Kunde künftig haargenau, wie die Räume geschnitten sind und welche Vorzüge oder Nachteile sie mit sich bringen. Die Zahl der Interessenten, die bisher vor Ort einen Rückzieher machten, werde mithilfe von schnellen 3-D-Animationen und weiteren Google-Neuerungen drastisch sinken, sagt Schrecker.

Weniger sicher ist er sich, welche Rolle Social Networks wie Twitter und Facebook bei der Vermarktung spielen werden. Derzeit haben sie für ihn keine große Bedeutung, aber: „Wir beobachten die Plattformen genau.“ Die Berliner Wohnungsgenossenschaft will sich nämlich künftig mehr als bisher um die 25- bis 45-Jährigen kümmern, oder genauer gesagt: Darum, wie diese Klientel im Internet abgeholt werden kann, sagt Schrecker. Eine Altersgruppe, die bekanntlich gerne twittert und Tagebuch bei Facebook führt.

## Makler sind bewertungsscheu

Vor einem Punkt schrecken Makler jedoch bei der Nutzung des Internets noch zurück: Sich bewerten zu lassen. Bewertungsportale wurden noch vor zwei Jahren als großer Trend gehandelt. Doch sie konnten sich bisher nicht durchsetzen.

„Empfehlungen sind die beste Werbung, insbesondere dann, wenn sie aus Bewertungen der Unternehmensleistung resultieren. Leider wird diese Möglichkeit von den Maklern nicht hinreichend genutzt“, erläutert Dieter H. Grau, Geschäftsführer von Bieterverfahren<sup>24</sup> in Gelting, seine Erfahrung. Das Unternehmen betreibt unter anderem das vor zwei Jahren gestartete Portal Praedikatsmakler.de. Die erhoffte Resonanz blieb bisher aus. Die Makler halten sich strikt aus den Bewertungen heraus. Noch hat Grau die Hoffnung nicht aufgegeben, doch auch bei den Wettbewerbern sieht es momentan nicht besser aus. Auf dem ebenfalls vor zwei Jahren gestarteten Portal Maklersearch beispielsweise gibt es keine Bewertungen oder Inhalte mehr, lediglich gesponserte Links.

## Trend zu mehr Mobilität

In den USA ist man schon einen Schritt weiter. Hier agieren Immobilienunternehmen schon sehr geschickt im |→

Fortsetzung auf Seite 30

# Hohe Zielgruppenerreichbarkeit zu geringen Kosten

Gewerbe-Objekte bis zu 1.000 m<sup>2</sup> vermarktet die Angermann-Gruppe weitgehend nur noch über das Internet.

**ANGERMANN**  
Seit 1953



**Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender der Angermann Real Estate Advisory AG**

Die Angermann-Unternehmensgruppe wurde 1953 von Horst F. G. Angermann gegründet. Das traditionsreiche, unabhängige Familienunternehmen ist Immobilien-, Unternehmens- sowie Mergers & Acquisitions-Beratung zugleich

– eine in Deutschland bislang einzigartige Kombination.

Als umfassender Immobilienberater offeriert die Unternehmensgruppe Dienstleistungen in den Bereichen Investment, VersteigerungsManagement und Bürovermietung. Dabei werden die Vermietungsgeschäfte seit 2009 über die neugegründete Angermann Real Estate Advisory AG abgewickelt. Investment, VersteigerungsManagement, Retail und Projektentwicklung wurden im Zuge der Umstrukturierung in der Angermann Investment Advisory AG zusammengefasst.

## Die Objektgröße bestimmt den Vermarktungskanal

Um die vielfältigen Gewerbeobjekte möglichst effektiv zu vermitteln, setzt

man im Hause Angermann auf einen weit gefächerten Marketing-Mix. Neben klassischen Werbemaßnahmen wie Vermietungsschilder, Vermarktungsbroschüren oder Anzeigen in Printmedien läuft heute ein Großteil der Kundenansprache über das Internet: Direct-Mailings, eigene Objekt-Homepages und Immobilienportale haben in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen.

„Bei Objekten bis zu 1.000 m<sup>2</sup> hat sich die Rolle des Internets deutlich verändert. Online ist hier zum zentralen Vermarktungskanal geworden“, erklärt Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender der Angermann Real Estate Advisory AG. Dementsprechend fließt bereits ein Großteil des Marketingbudgets bei Angermann ins Netz. Auch bei der Vermittlung größerer Objekte nutzt das Unternehmen inzwischen verstärkt das Internet. Allerdings mit Einschränkung: „Im Segment über 1.000 m<sup>2</sup> ist der Beratungsbedarf sehr hoch. Da reicht das Internet als alleinige Vermarktungsmethode noch nicht aus“, so Steinbach weiter.

## Internet bietet sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Wichtigstes Argument für die Online-Nutzung ist der schnelle und direkte Kundenkontakt. „Klassische Werbemittel helfen vor allem die Markenbekanntheit zu steigern. Wenn es aber darum geht, viele Kundenanfragen zu generieren, kommt man am Internet nicht mehr vorbei“, sagt Sami Steinbach. Hinzu komme die Möglichkeit, neue und vor allem jüngere Zielgruppen anzusprechen. Und

## Das ImmobilienScout24 Gewerbeportal

Der Marktführer ImmobilienScout24 bietet neben dem Wohnbereich eine eigene Plattform an, die speziell auf die Vermarktung von Gewerbeimmobilien zugeschnitten ist. In diesem Bereich können Immobilienanbieter Objekte wie Büros, Praxen und Industriehallen sowie Immobilien für den Einzelhandel, Gastronomie und Hotels aber auch Gewerbeprojekte inserieren. Spezielle Suchfunktionen leiten die Interessenten gezielt auf die passenden Angebote. ImmobilienScout24 arbeitet mit nahezu allen führenden Immobilienberatern aus der Branche zusammen. Neben der bewährten Suche gibt es bei ImmobilienScout24 zusätzlich die Möglichkeit, gezielte

Anfragen an Immobilienprofis zu richten. Unter Eingabe der gewünschten Immobilienart, Fläche und Region können Suchanfragen an ausgewählte Anbieter von Gewerbeimmobilien gesandt werden. Unternehmen, die in der Vermietung oder im Verkauf von Gewerbeimmobilien aktiv sind, können sich im Gewerbeportal von ImmobilienScout24 in die neue Suche aufnehmen lassen. Diesen Service nutzt auch die Angermann-Gruppe. Darüber hinaus finden sich im Gewerbeportal weitere Themen wie Immobilienberatung und Existenzgründung, die Profis und Einsteigern weitere Informationen liefern. [www.immobilienscout24.de/gewerbe](http://www.immobilienscout24.de/gewerbe)

In einem spezialisierten Bereich des Internetportals ImmobilienScout24 können Gewerbeimmobilien professionell vermarktet werden.

dies zu vergleichsweise niedrigen Kosten: „Das Preis-Leistungs-Verhältnis bei Online-Maßnahmen ist sehr gut.“

Dementsprechend sind die Aktivitäten der Angermann-Gruppe im Netz recht vielfältig. Über die eigene Homepage ([www.angermann-bueros.de](http://www.angermann-bueros.de)) vermarktet der Immobilienberater rund 80 Prozent seines gesamten Objektbestandes. In Immobilienportalen wie ImmobilienScout24 werden etwa 60 Prozent der gesamten Angermann-Objekte inseriert. Für rund 3 Prozent der besonders exponierten Immobilien erstellt das Unternehmen eigene Objektpages im Netz. Nur für solche Objekte investiert Angermann zudem noch in hochwertige gedruckte Broschüren.

### Jeder fünfte Vertrag kommt über ImmobilienScout24 zustande

Bei der Nutzung von Immobilienportalen

ist ImmobilienScout24 für Steinbach die erste Wahl. Seit nunmehr über drei Jahren vertraut er den Qualitäten des Marktführers. Und die Bilanz kann sich sehen lassen: 60 Prozent aller Immobilien der Angermann Real Estate Advisory AG sind bei dem Berliner Immobilienportal inseriert. Über diese Objekte kommen 40 Prozent der Kontaktaufragen des gesamten Unternehmens. Letztlich kommt so jeder fünfte Vertragsabschluss über ImmobilienScout24 zustande.

Es sind vor allem Büroimmobilien und Ladenflächen, die im Immobilienportal inseriert sind. „Für Standardobjekte ist die Vermarktung über das Portal einfach ideal. Die Nachfrage ist hoch und die Kundenanfragen qualifiziert“, sagt Steinbach. Um die Vermarktung zu beschleunigen, buchen die Vermarkter der Angermann Real Estate Advisory AG neben der Objekteinstellung auch prominente Platzierungen wie Toplistings oder

Objekte der Woche dazu. Für Objekte in guten Lagen sei dies jedoch kaum nötig.

### Vermarktung erfolgte beinahe in Echtzeit

Beispiel City Süd in Hamburg: Im letzten Jahr inserierte die Angermann Real Estate Advisory AG eine 890 m<sup>2</sup> große Fläche in den TriTowers bei ImmobilienScout24. Kaum war die Immobilie online, hat der jetzige Mieter Kontakt aufgenommen. Der Kunde war zwar bereits durch ein Direct-Mailing für Angermann sensibilisiert worden. Als dann das Angebot auf ImmobilienScout24 online ging, kam umgehend die Kontaktaufrage. „Unsere Markenbekanntheit in Kombination mit den gut aufbereiteten Objektdaten auf ImmobilienScout24 waren der Schlüssel zum Erfolg. Die Kontaktaufnahme erfolgte dabei beinahe in Echtzeit“, resümiert Steinbach. ←|

Web 2.0. Makler verpacken ihre Angebote in eine lockere Kommunikation und setzen auf Interaktionen. Hierzulande stellen Einzelmakler hauptsächlich ihre Objekte in Twitter ein. Doch reine Vertriebsaktivitäten funktionieren im Web 2.0 nicht, so Daniel Görs, früherer Leiter Corporate Communications von Immonet.de. „Wer nur seine Angebote einstellt, wird von Social-Media enttäuscht sein“, sagt Görs. „Rückkanal und Interaktivität müssten ebenso genutzt werden, wie eine lockere Kommunikation mit Augenzwinkern“, rät der PR-Experte, der auch für den PR-Branchenverband Deutsche Public Relations Gesellschaft twittert.

Und die großen Trends kommender Jahre? „Crossmedia wird es in zehn Jahren auch noch geben“, so Immonet-Geschäftsführer Axel Konjack. Wobei der Vertriebsanteil online kontinuierlich weiter steigen werde. Der Trend zu mehr Mobilität werde sich verstärken. Beim Sonntagsspaziergang aus der Situation heraus spontan nach Angeboten in einer ansprechenden Wohnlage zu suchen werde zunehmen. Und: Wer unterwegs auf Baustellenschilder oder Werbung der Makler vor Ort stößt, wird nach Meinung Axel Konjacks schon bald auch einen Barcode vorfinden, den er per Handy einlesen könne, um sich so alle wesentlichen Details downloaden zu können.

„Immer mehr Menschen werden künftig mobil auf Immobiliensuche ins Internet gehen“, meint auch Ergin Iyilikci, Sprecher der Immobilienscout GmbH. Iyilikci: „Die nächste Revolution heißt Mobile. Deshalb investieren wir auch gezielt in diesen Bereich.“

## Über Videos Emotionen ansprechen

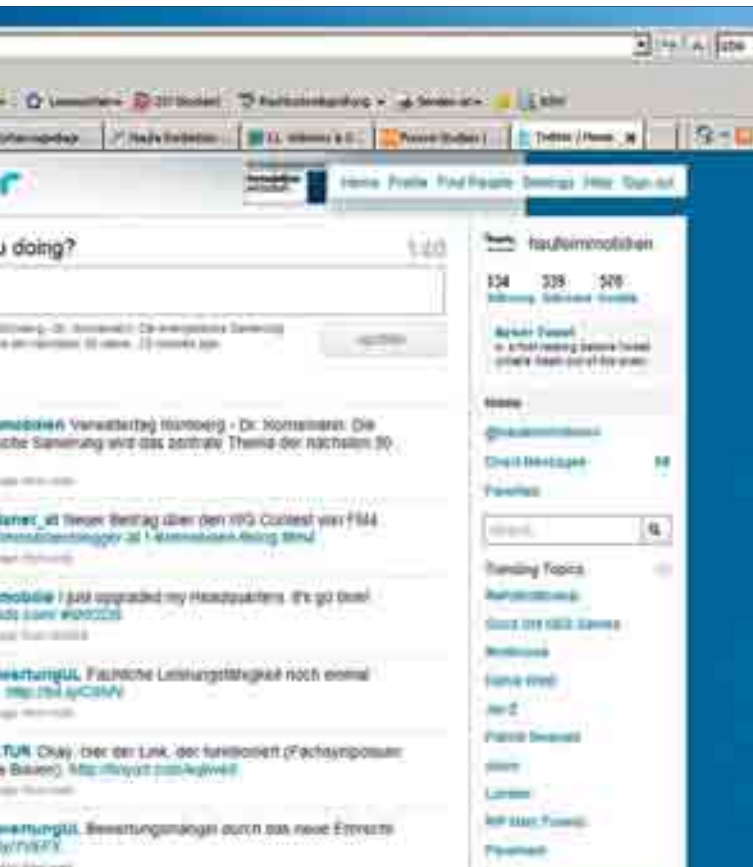
Nicht zuletzt werde mit der Etablierung des Breitbandnetzes auch das Bewegtbild immer häufiger in Erscheinung treten. Schon heute spielen Web-Videos bei der Vermarktung eine immer größere Rolle. Rund 62 Prozent aller Onliner rufen laut der ARD/ZDF-Online-Studie 2009 mittlerweile Videos ab und schauen live oder zeitversetzt Fernsehsendungen im Internet. Im vergangenen Jahr lag diese Zahl noch bei lediglich 55 Prozent. Während sich Web-TV in der Immobilienbranche bisher nicht durchsetzen konnte, werden einzelne Videos von den Nutzern gern angeklickt. „Mit Filmen gelingt im Internet der Spagat zwischen Informationen und Emotionen. Immer mehr Unternehmen der Immobilienbranche erkennen jetzt diese Möglichkeiten“, sagt Kadri Oliver Alkan, Inhaber von Querfeldein-Design aus Berlin. Sein Unternehmen hat sich auf Imagefilme für Hotels und Immobilienfilme für die Region Berlin spezialisiert und dafür mittlerweile eine extra Website eingerichtet. „Besonders gefragt ist es, den Standort im Film vorzustellen. In welchem Umfeld befindet sich die Immobilie? Um darüber zu informieren, werden immer öfter Web-Videos in Auftrag gegeben“, sagt Alkan. Vor allem die großen Immobilienportale geben dieser Entwicklung Schub, da sie die Möglichkeit bieten, neben den klassischen



Angeboten auch Videos hochzuladen. Doch bisher enthalten erst wenige Immobilienangebote bewegte Bilder. „Manche Anbieter kämpfen noch damit, vorteilhafte Bilder ihrer Objekte zu fotografieren und im aussagekräftigen Exposé hochzuladen“, schätzt Görs die Situation ein.

Dank eingebundener Bilder und Videos können sich Interessenten ohne Nachfragen ein Bild von der jeweiligen Immobilie machen. „Trotzdem muss bei der Vermarktung auch nach der jeweiligen Zielgruppe unterschieden werden. So werden Anbieter von hochwertigen Luxusimmobilien zumindest parallel auch entsprechend exklusivere Vertriebswege suchen. Bei der Ansprache von Senioren kommen Unternehmen aber auch nicht an den klassischen Vertriebswegen vorbei, da der Anteil der ‚Onliner‘ hier noch immer unter dem Bundesschnitt liegt“, sagt Walter Rasch, Präsident des Bundesverbands freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen.

Laut Carsten Schlabritz, Vorstand der Nürnberger Immowelt AG, wird der zukünftige Erfolg der Immobilienportale im Wesentlichen davon abhängen, nutzerorientierte Einstiege in die Immobiliensuche zu bieten, und zwar über Mediengrenzen hinweg. Dazu zählt er die mobile Suche und Social-Media, aber auch regionale Portale und den Printsektor. Der Projektentwickler OFB in Frankfurt misst zusätzlich



Immobilienmangel nutzen vermehrt auch soziale Netzwerke.

die Verweildauer von Nutzern pro Internet-Seite, um Rückschlüsse zu erhalten, welches Objekt ankommt und welches weniger. Aber auch um zu erfahren, wie der Auftritt im Web neu gestaltet werden kann. „Das Navigieren muss einfach sein, aber nicht langweilig“, sagt Marketingleiter Christian Munsch.

## Noch dichter an den Kunden

Künftig will der Projektentwickler auch Bewertungen von Projekten übers Internet zulassen, um noch dichter am Kunden zu sein, wie Munsch sagt. Denn die Web-Zukunft sieht für ihn noch bedarfsgerechter aus als die Netzgegenwart. Beispielsweise erhalte der Interessent statt eines allgemeinen Newsletters speziell auf ihn abgestimmte Post via Computer – zusammengestellt aus den Informationen, die über ihn im Internet gesammelt wurden. Munsch: „Damit Entscheider künftig noch schneller entscheiden können.“

Als Allheilmittel will auch er das Web allerdings nicht verstanden wissen. Wie auch Wulff Aengevelt geht OFB-Marketingchef Munsch davon aus, dass die Nutzung des Internets zur Vermarktung nicht automatisch zu mehr Vermittlungen führt. Vielmehr dienen E-Business und Netzauftritt in erster Linie dem Erhalt der Markt- und Wettbewerbsfähigkeit. Das geän-

## GLOSSAR Fachbegriffe

Wer sich im World Wide Web tummelt und dieses für seine Geschäfte nutzen möchte, stößt auf jede Menge Begriffe und Fachwörter. Hier eine kleine Übersicht:

- › **Social-Media.** Bezeichnet Medien, die direkte soziale Interaktionen ermöglichen.
- › **Twitter.** Ein soziales Netzwerk, in dem sich angemeldete Mitglieder über Textnachrichten (meist in Form von Tagebucheinträgen) austauschen.
- › **Facebook.** Eine Webseite, die ähnlich wie Twitter zur Bildung von sozialen Netzwerken beiträgt.
- › **Xing.** Eine web-basierende deutsche Plattform, die es den Benutzern erlaubt, ihre geschäftlichen Kontakte zu verwalten und auszubauen.
- › **OpenEstate ImmoTool.** Eine kostenlose Software, mit der man Immobilien, Kontakte und Termine verwalten kann.
- › **Immorando.** Ein kostenloses Tool zum Erstellen von Exposés, die sich in bestehende Websites integrieren, verlinken und per Mail verschicken lassen.
- › **FinTools.** Ein Programm, das unter anderem hilft, Immobilieninvestitionen zu kalkulieren.
- › **Exposé 7.** Eine kostenlose Software, die hilft, Objekte und Termine zu verwalten.
- › **Google Maps.** Ein Internet-Dienst, der das Finden von Objekten auf einer Karte möglich macht. Mit einer speziellen Abfrage lassen sich zum Verkauf stehende Gebäude finden. Allerdings ist diese Funktion noch nicht für Deutschland erhältlich.
- › **Web 3.0.** Unter Web 3.0 verstehen Fachleute die Kombination von sozialen Ansätzen des Web 2.0 mit semantischen Technologien. Alle Daten sollen verknüpft und in Beziehung zueinander gesetzt werden. Ob dies jemals gelingt, ist fraglich. Die zu verarbeitenden Datenmengen wären gigantisch. Die semantische Suche steckt ebenfalls erst in den Kinderschuhen.

derte Suchverhalten der Kunden erfordere auch eine Anpassung der Vermarktungswege. Munsch sieht das Netz als kommunikative Ergänzung. Eine, die immer mehr Möglichkeiten bietet, aber komplexe Vertragsverhandlungen am runden Tisch nicht ersetzen kann. ←|



Neugierig geworden?  
Folgen Sie dem Immobilien-Twitter

[www.twitter.com/haufeimmobilien](http://www.twitter.com/haufeimmobilien)

## Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

# „Man kann sich Zeit lassen mit dem Immobilienkauf“

## Ralf Borgsmüller

Serie

Die Finanzkrise sei nicht vorbei, meint Ralf Borgsmüller, Partner der Vermögensverwaltung PSM in München. Für die Immobilienbranche prognostiziert er schwere Zeiten.

**Herr Borgsmüller, Sie und Ihre Partnerkollegen bei PSM haben die Finanzkrise frühzeitig vorhergesagt. Wie geht es nun weiter? Droht eine deutliche Inflation wegen der expansiven Geldpolitik der Notenbanken und der hohen Ausgabenprogramme der Staaten?**

**Borgsmüller:** Wenn man gegenwärtig die Zeitungen liest und die Prognosen der Notenbanken, der Banken und der

Politik weltweit verfolgt, so könnte man meinen, die Krise sei längst vorbei, es gehe mit der Weltwirtschaft wieder ununterbrochen aufwärts und es drohe unmittelbar eine Inflation. Diese Prognosen dürften sich erneut als Fehleinschätzungen der Lage und der Zukunft erweisen, denn sie sind nicht durch harte Fakten untermauert.

**Was erwarten Sie stattdessen?**

**Borgsmüller:** Für mindestens die nächsten zwei Jahre wird Disinflation oder sogar Deflation und Wirtschaftskrise und nicht Inflation in den wichtigsten Industrieländern das bestimmende Thema an den Märkten sein. Aktuell haben wir zum Beispiel bereits Deflation in den USA, in Japan und Deutschland, wenn man die Energie- und Nahrungsmittelpreise mit berücksichtigt. Im Vergleich zu den bisherigen weltweiten Vermögensverlusten seit Sommer 2007 in Höhe von über 45.000 Milliarden US-Dollar sind alle bisherigen Maßnahmen der Notenbanken und Regierungen für eine dauerhafte Erholung nicht ausreichend. Aufgrund der eingeleiteten Hilfen kann es ab dem dritten Quartal 2009 von sehr nied-

rigem Niveau ausgehend zwar temporär positives Wirtschaftswachstum für ein paar Quartale geben. Anschließend wird die Krise aber wieder weitergehen, denn die grundlegenden Probleme im Weltbankensystem und die Überschuldung weiter Teile der Bevölkerung in wichtigen Industriestaaten sind keineswegs gelöst.

**Was bedeutet das konkret?**

**Borgsmüller:** Wir rechnen mit weiteren Abschreibungen der Banken von mehr als 3.000 Milliarden US-Dollar bis Ende 2012. Das wird nochmals zu einer Bereinigung der Bankbilanzen durch massive Einschränkung der Kreditvergabe führen. Zudem befindet sich die Gesamtverschuldung in den wichtigsten Industrieländern auf historischem Höchststand, was



Ralf Borgsmüller

ist seit 2003 Partner der bankenunabhängigen Vermögensverwaltung PSM in München, die aktuell etwa 600 Millionen Euro verwaltet. Der 45-jährige Diplom-Kaufmann begann seine Karriere 1985 beim Arbeitskreis Börse der Uni Mannheim. Weitere Stationen: Fiduka Depotverwaltung, HCM, Dr. Jens Ehrhardt Vermögensverwaltung, Fürst Fugger Privatbank, Viscardi Asset Management und Mercura Family Office. Bereits 2005 sagte Borgsmüller das Platzen der amerikanischen Häuserblase voraus. (borgsmueller@psm-vermoegensverwaltung.de)





ebenfalls gehalten werden, um die sich bietenden Chancen in der Krise während der nächsten zwei Jahre nutzen zu können. Gold sollte als Krisenschutz und auch als Ersatz für die Währungen in den nächsten Jahren ebenfalls eine Rolle bei der Vermögensstruktur spielen. Aktien kann man bei deutlicher Schwäche immer mal wieder kaufen und in technischen Erholungen wieder verkaufen, aber gegenwärtig auf keinen Fall langfristig halten.

**Sie rechnen also nicht mit steigenden deutschen Zinsen im nächsten Jahr, wie das zurzeit fast alle Marktteilnehmer und Prognostiker erwarten?**

**Borgsmüller:** Da wir erwarten, dass die Wirtschaftskrise nicht vorbei ist und sich 2010 sogar nochmals verschärfen kann, werden die Zinsen nach dem temporären Anstieg in den vergangenen Monaten vor allem in Europa wirtschaftsbedingt wieder fallen, verschuldungsbedingt weniger in den USA. In Deutschland halten wir einen Test der Zinstiefstände vom Frühjahr 2009 bei zirka 2,9 Prozent bei zehnjährigen Bundesanleihen für möglich. Falls nach der Bundestagswahl die Steuern erhöht werden – egal, ob über die Mehrwertsteuer, durch Einführung neuer Steuern, etwa der Reichensteuer, oder durch die Wiedereinführung von Vermögenssteuern –, können die Zinsen auch unter das Frühjahrestief fallen.

**Für wann erwarten Sie höhere Inflationsraten?**

**Borgsmüller:** Bei der aktuellen Krise handelt es sich um die größte Finanzkrise in der Wirtschaftsgeschichte. Um aus dieser Krise herauszukommen, führt kein Weg an einer Fortsetzung und Verstärkung der Inflationierung mittels Notenpressen und der weltweit deutlichen fiskalpolitischen Maßnahmen der Regierungen vorbei, wenn wir nicht eine Systemkrise in der westlichen Welt mit allen sozialen Folgen riskieren wollen. Den Notenbanken und Regierungen bleibt angesichts der einmaligen Dimension der aktuellen Krise nichts anderes übrig. Inflationieren oder bankrottgehen, das ist das Schicksal der Weltwirtschaft.

**Spricht das trotz der jetzigen Disinflation oder Deflation nicht schon bald für die Geldanlage in Immobilien?**

**Borgsmüller:** Sachwerte, und damit speziell auch Immobilien, sind in einem eher deflationären Umfeld für die nächsten Jahre weiterhin zu meiden. Wie bereits während der beiden vergangenen Jahre dürften die Immobilienpreise in den meisten westlichen Industriestaaten krisenbedingt weiter unter Druck bleiben. Einige Länder, in denen die Immobilienspekulation seit 2003 am stärksten war, wie USA, Großbritannien oder Spanien, haben allerdings schon einen erheblichen Preisverfall hinter sich. Dort dürfte das weitere Abwärtspotenzial nicht mehr so stark sein.

**Und wie beurteilen Sie die Situation bei deutschen Immobilien?**

**Borgsmüller:** In Deutschland hat es in den letzten Jahren keine Überspekulation bei privaten Immobilien gegeben. Da die Krise Deutschland allerdings erst im Winter 2009 und Frühjahr 2010 richtig erreichen wird, erwarten wir bestenfalls eine Stagnation der Mieten und der Preise. Es wird eine Zunahme von privaten Zwangsversteigerungen aufgrund der stark steigenden Arbeitslosigkeit geben. Bei Gewerbeimmobilien gab es auch in Deutschland eine Überspekulation, weshalb hier entsprechend deutlichere Preisrückgänge bevorstehen. Die zu erwartende starke Zunahme von Unternehmensinsolvenzen sowie Restrukturierungen und Umstrukturierungen werden zu sinkender Nachfrage nach Gewerbeflächen führen. Viele Mieter werden die heutigen Mieten nicht mehr bezahlen können. Sinkende Mieten und steigende Leerstände werden die Folge sein mit entsprechend negativen Auswirkungen auf die Immobilienpreise. Man kann sich also noch einige Zeit lassen, um in Deutschland Immobilien zu kaufen. Allgemein gilt die Binsenweisheit, dass Immobilien natürlich nie pauschal zu bewerten sind. Es gibt immer besondere Immobilien in bestimmten Lagen und in Deutschland selbstverständlich auch heute schon Gelegenheiten aus Zwangsversteigerungen. ←|

vor allem bei den überschuldeten Konsumenten deutlich nachlassende Nachfrage und eine steigende Sparneigung erwarten lässt. Die Investitionen der Unternehmen gehen weltweit ebenfalls zurück.

**Was bedeutet das für die Strukturierung des Vermögens von Kapitalanlegern?**

**Borgsmüller:** In einem disinflationären, deflationären Umfeld ist es richtig, wie bereits in den letzten zwei Jahren, wenn Vermögensinhaber den Schwerpunkt auf Geldwerte setzen. Das bedeutet: Es ist auch weiterhin ratsam, den Großteil des Vermögens in Anleihen bester Bonität, Staatsanleihen und Anleihen von wenigen ausgewählten Unternehmen zu investieren. Liquidität sollte trotz der aktuell nominal sehr niedrigen Verzinsung

# EU-Richtlinie trifft die deutschen Geschlossenen Fonds

**Europäische Harmonisierung.** Die Zeiten, in denen ein typisch deutsches Produkt weitgehend ohne gesetzliche Auflagen an den Markt gebracht werden durfte, sind vorbei. Allerdings hat das Thema auch positive Aspekte.

Dr. Leo Fischer, Köln

Ein Unglück kommt selten allein. Nicht genug, dass aufgrund der Finanzkrise der Absatz von Geschlossenen Fonds regelrecht eingebrochen ist.

Zusätzlich veröffentlichte am 20. April 2009 die Europäische Kommission wie aus heiterem Himmel die EU-Richtlinie zur Regulierung von Managern Alternativer Investment Fonds (AIFM). Doch deren Brisanz erkennt die Branche erst nach und nach. „Die AIFM-Richtlinie bedroht insbesondere kleinere und mittlere Emissionshäuser existenziell“, meint Martin Führlein, Partner des Steuer-

erberatungs- und Consulting-Unternehmens Rödl & Partner. Das gilt allerdings nur, wenn die Richtlinie in der scharfen Form des Entwurfs realisiert wird.

Positiver, als „Beginn einer Zeitenwende“, sieht dies IVG-Vorstand Georg Reul. „Mit der Richtlinie der Europäischen Gemeinschaft sollen Transparenz, Mindestanforderungen und Kontrolle in diesen Markt einziehen, mit Zulassungsverfahren, Risikomanagementsystemen und umfangreichen Mitteilungspflichten gegenüber Investoren und Behörden.“ Noch prägen sehr oft „Schwarze Schafe“

die Schlagzeilen und Kommentare der Branche. Wenn man von der seit 1. Juli 2005 bestehenden Pflicht zur Veröffentlichung von Prospekten absieht, besteht derzeit keine Regulierung der Geschlossenen Fonds. Zunächst glaubte die Branche, von der Richtlinie nicht betroffen zu sein. In der Tat richtet sich diese expressis verbis gegen die Hedge- und Private-Equity-Fonds. Praktisch trifft sie aber vor allem die deutschen Geschlossenen Fonds und hier insbesondere die größte Produktlinie, die Geschlossenen Immobilienfonds.

## Statements zur AIFM-Richtlinie



**Martin Führlein**, Partner des Steuerberatungs- und Consulting-Unternehmens Rödl & Partner: „Die AIFM-Richtlinie bedroht insbesondere kleinere und mittlere Emissionshäuser existenziell.“



**Dr. Georg Reul**, IVG-Vorstand: „Ich sehe die Richtlinie positiv. Sie ist der Beginn einer Zeitenwende. Noch allzu oft prägen ‚Schwarze Schafe‘ die Schlagzeilen und Kommentare der Branche.“



**Dr. Helmut Knepel**, geschäftsführender Partner Feri Euro Rating Services: „Es wäre viel gewonnen, wenn die bestehenden Standards, wie der IDW S4, branchenweit verpflichtend eingeführt würden.“



**Eric Romba**, VGF-Geschäftsführer: „Der VGF möchte eine gesetzliche Regelung in Deutschland einführen, die auf das Produkt Geschlossene Fonds zugeschnitten ist und dessen Besonderheiten berücksichtigt.“

## Auf einen Blick

- › Die AIFM-Richtlinie, die die Verwaltung von alternativen Anlageprodukten regelt, trifft in Deutschland vor allem die Geschlossenen Fonds.
- › Die Richtlinie regelt eigentlich nur den Vertrieb an professionelle Anleger, aber der deutsche Gesetzgeber kann nicht zulassen, dass die Profis besser geschützt werden als die Kleinanleger.
- › Es besteht kein Anlass zu befürchten, dass der Verkauf von Geschlossenen Fonds an Privatanleger verboten werden könnte. Jedoch wurde durch den AIFM-Entwurf eine verschärfte Diskussion über eine gesetzliche Regelung in Deutschland ausgelöst.

Erfasst werden alle alternativen Investmentfonds (AIF). Dazu zählen neben den eigentlich ins Visier genommenen Hedge- und Private-Equity-Fonds die Offenen Immobilienfonds, die Spezialfonds und eben die Geschlossenen Fonds.

Die AIFM stellen jedoch nicht auf einzelne Produkte ab, sondern rücken den Verwalter in den Mittelpunkt: Manager, die mehr als 100 Millionen Euro in den genannten AIF verwalten, unterliegen der Richtlinie. „Fast 90 Prozent der von uns befragten Emissionshäuser überschreiten diesen Schwellenwert“, konstatiert Eric Romba, Geschäftsführer des Verbands der Geschlossenen Fonds (VGF), der Dachorganisation der Branche. Die IVG AG, Nummer eins im Vertrieb von Geschlossenen Immobilienfonds im Jahr 2008, mit einem Fondsvolumen von 404,5 Millionen Euro, kommt insgesamt auf ein verwaltetes Vermögen von 22 Milliarden Euro.

## Regeln der Risikostreuung

Nach AIFM sollen die Manager, deren verwaltetes Vermögen den Schwellenwert von 100 Millionen überschreitet (bei Einsatz von Fremdkapital 500 Millionen), die Regeln der Risikostreuung befolgen, Risiko- und Liquiditätsmanage-

mentsysteme anwenden und jährlich die Vermögensgegenstände bewerten, was heute nur bei der Auflegung eines Geschlossenen Fonds geschieht.

Bei der Risikostreuung zeigt sich indes, dass die besonderen Merkmale der Geschlossenen Fonds im Entwurf zur Richtlinie nicht beachtet wurden. „Meist investiert ein Geschlossener Immobilienfonds lediglich in ein einziges Büro-, Einzelhandels- oder Logistikobjekt“, erläutert Andreas Heibrock, Mitglied der Geschäftsleitung der Real I.S. „Die Regeln für eine Risikostreuung passen nicht zu den Geschlossenen Fonds.“

## Lob für VGF-Eckpunktepapier

Andere Regelungen sind auch für Geschlossene Fonds sinnvoll, wie die Registrierung- und Erlaubnispflicht für Manager von AIF; eine solche Zulassungspflicht von Anbietern Geschlossener Fonds gibt es heute nicht. „Der VGF bemüht sich, eine gesetzliche Regelung in Deutschland einzuführen, die auf das Produkt Geschlossene Fonds zugeschnitten ist und dessen Besonderheiten berücksichtigt“, erläutert VGF-Geschäftsführer Romba. „Neben einer Zulassungspflicht für Initiatoren sollte eine solche für freie Vermittler und Berater eingeführt werden, die den Nachweis fachlicher Eignung voraussetzt“, meint Jochen Schenk, Vorstand bei der Real I.S. AG.

Weitere sinnvolle Forderungen der AIFM sind erhöhte Informationspflichten der Manager Geschlossener Fonds gegenüber Anlegern, Behörden und Aufsichtsämtern. Positiv ist auch, dass durch den Entwurf für die AIFM die Diskussion um eine Regulierung der Geschlossenen Fonds losgetreten worden ist.

Zudem bietet AIFM den Initiatoren durch das „Opting-in“ auch die Möglichkeit, den sogenannten europäischen Pass zu erwerben, der zum Vertrieb in allen EU-Ländern berechtigt. „Wir streben den europäischen Pass an, sobald das möglich ist“, kündigt Otmar Knoll, Vertriebsbeauftragter der Fairvesta-Gruppe, an, die sich durch Geschlossene Immobilienhandelsfonds einen Namen gemacht

hat. „Über eine nachgebesserte AIFM-Richtlinie besteht die Chance, den Markt für Geschlossene Fonds europaweit zu etablieren“, meint Martin Führlein, Partner von Rödl & Partner.

Am 1. Juli 2009 fand im Finanzausschuss des Deutschen Bundestags eine Anhörung zum Thema „Grauer Kapitalmarkt“ statt, bei der die Geschlossenen Fonds im Zentrum der Diskussionen standen. Es bestand Einigkeit, dass unabhängig von der Verabschiedung von AIFM und möglichst vorher eine gesetzliche Regelung der Geschlossenen Fonds in Deutschland verabschiedet werden sollte. Über das Wie der Regulierung allerdings bestanden erhebliche Meinungsverschiedenheiten.

So brachte das BAFin den Vorschlag ein, Geschlossene Fonds künftig als Wertpapiere einzustufen und damit der Kontrolle der Behörde zu unterwerfen. Dieser Vorschlag wurde einhellig abgelehnt. „Denn Prospekte nach dem Wertpapierprospektgesetz sind vergangenheitsbezogen – im Gegensatz zu Prospekten, die nach dem Verkaufsprospektgesetz erstellt werden und Prognosen über die Fondsentwicklung enthalten müssen“, erläutert Schenk.

## Weitreichende Standards

Die freiwilligen Regelungen der Branche gehen bereits weit über die gesetzlichen Auflagen in Deutschland hinaus. Die Prospekte sind fast ausschließlich nach dem IDW S4 konzipiert, außerdem haben sich die VGF-Mitglieder zur Einhaltung von Leistungsbilanzstandards verpflichtet. „Es wäre schon viel gewonnen, wenn die bestehenden Standards, wie der IDW S4 oder der Leistungsbilanzstandard des VGF, branchenweit verpflichtend eingeführt würden“, meint Feri-Geschäftsführer Knepel. Gewiss sind unter den jungen und kleinen Anbietern oft die „Schwarzen Schafe!“ zu finden. IVG-Vorstand Reul warnte aber bei einer Podiumsdiskussion in Berlin davor, diesen grundsätzlich den Markteintritt zu versagen. „Denn viele neue Ideen und Produktnovitäten kamen in der Vergangenheit von kleinen und neuen Emissionshäusern.“ ←|

# Liebhaber wider Willen

„**Einkunftserzielungsabsicht**“. Ein vor fünf Jahren veröffentlichter Erlass schien Vermieter vom Verdacht zu befreien, sie hätten nicht die Absicht Einkünfte zu erzielen. Die Praxis aber sieht anders aus.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Der folgende Fall ist authentisch. Der betreffende Steuerzahler will allerdings anonym bleiben, weil Mieter und Finanzamt ihn schon genug genervt haben. Er hatte Mitte der 1990er-Jahre eine nach dem damaligen Fördergebietsgesetz durch 50 Prozent Sonderabschreibung scheinbar begünstigte – in Wahrheit jedoch, wie sich später herausstellte, viel zu teure – Eigentumswohnung in Berlin gekauft und dafür einen hohen Kredit aufgenommen. Die Mieter kamen und gingen, sodass die Wohnung zwischen- und immer wieder mal leer stand. Einige zahlten die Miete nur schleppend, andere minderten sie mit fadenscheinigen Argumenten. Folglich führten Mindereinnahmen und Kreditzinsen Jahr für Jahr zu einem dicken Minus in der Ertragsrechnung des Vermieters.

## Finanzamt wollte Gewinnabsicht des Vermieters nicht glauben

Dessen einziger Trost bestand darin, dass er die Miesen aus der Vermietung mit seinen Gehaltseinkünften steuerlich verrechnen konnte. Dachte er jedenfalls. Doch dann wollte sein Finanzamt ganz genau wissen, wie das Minus zustande gekommen war. Begründung: Es könnte sich um Liebhaberei handeln. Und in den nächsten Jahren immer wieder: Liebhaberei.

Der Vermieter ärgerte sich darüber ein ums andere Mal, blieb allerdings cool, indem er die Gründe für den Leerstand penibel mit Belegen nachwies und seine Absicht beteuerte, am Ende doch noch einen Überschuss der Einnahmen über die Ausgaben zu erzielen.

Wenn Vermieter als „Liebhaber“ identifiziert werden, zieht ihnen das Finanzamt das Geld aus der Tasche.

Stein des Anstoßes war ein Urteil des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 30. September 1997.

## Müssen Vermieter kleine Helseher sein?

Demnach muss bei einer auf Dauer angelegten Vermietung zwar grundsätzlich von der Einkunftserzielungsabsicht ausgegangen werden, nicht aber bei Vorliegen besonderer Umstände, bestimmter Beweisanzeichen oder gewisser Nutzungsarten, die gegen eine solche Absicht sprächen (Az. IX R 80/94). Das Finanzamt hatte im beschriebenen Fall

zunächst also genug Spielraum, um die Absicht anzuzweifeln.

Fälle wie dieser führten zu einem unbefriedigenden Zustand, den schließlich auch die Beamten im Bundesfinanzministerium als immer größeres Problem ansahen. Folglich gebaren sie am 8. Oktober 2004 den sogenannten Liebhabereierlass des BMF (Az. IV C3 – S 2253 – 91/04), der alle bis dahin erschienenen Erlasse zu diesem Thema ersetzte, unter anderem einen, der den Totalüberschuss der Mieteinnahmen über die zugehörigen Ausgaben erst nach 100 Jahren verlangte. Zeitrechnung nach dem neuen Erlass: 30 Jahre.



Damit könnte indes schon das nächste Problem auftauchen: Müssen Steuerzahler etwa hellseherische Fähigkeiten haben? Diese Frage stellt sich ja, falls sie gezwungen sein sollten, ihrem Finanzamt die Einnahmen und Ausgaben aus Mietverträgen gleich für 30 Jahre plausibel darzulegen. Doch sie sind dazu nicht gezwungen, denn die Erlassschreiber scheinen eine pragmatische Lösung gefunden zu haben. Zunächst argumentieren sie, „bei einer auf Dauer angelegten Vermietungstätigkeit sei grundsätzlich ohne weitere Prüfung vom Vorliegen der Einkunftserzielungsabsicht auszugehen.

Das sei bei unbefristeten Mietverträgen der Fall. Dann folgen „Beweisanzeichen“, die gegen die Dauervermietung sprechen: Beteiligung an einem Mietkaufmodell mit fester Verkaufsverpflichtung, Verkauf oder Selbstnutzung innerhalb von fünf Jahren nach Kauf oder Herstellung, Suche eines Käufers kurz nach Kauf, Abschluss eines Zeitmietvertrags, kurzfristige Finanzierung, Kündigung eines Mietverhältnisses kurz nach dem Kauf einer vermieteten Immobilie.

Der Liebhabereierlass hat es vielfach in sich. Etwa wenn es heißt: „Die objektive Beweislast für das Vorliegen der Einkunftserzielungsabsicht trägt der Steuerpflichtige.“ Oder wenn die verbilligte Vermietung in einen entgeltlichen und einen unentgeltlichen Teil aufzuspalten ist, sofern Kaltmiete und gezahlte Umlagen weniger als 56 Prozent der ortsüblichen Marktmiete betragen.

Auch anderweitig treibt die Prozentrechnung Blüten: Ab 56 Prozent, aber weniger als 75 Prozent müssen Steuerzahler ihre Einkunftserzielungsabsicht anhand einer Totalüberschussprognose vorlegen. Deren Modalitäten sind so kompliziert, dass der Erlass sie mit mehreren Rechenbeispielen zu erläutern versucht.

Für Ferienwohnungen gelten Sonderregeln. So ist „bei einer ausschließlichen

an wechselnde Feriengäste vermieteten und in der übrigen Zeit hierfür bereitgehaltenen Ferienwohnung“ zwar ohne weitere Prüfung von der Einkunftserzielungsabsicht auszugehen, diese wird aber schon bei teilweiser Selbstnutzung infrage gestellt.

## Steuerpflichtiger muss Bemühungen beweisen

Und was gilt für den eingangs erwähnten, unter Liebhabereiverdacht stehenden Käufer der Berliner Wohnung, wenn die wieder einmal monatelang leer steht? Er kann aufatmen – vorausgesetzt, er bemüht sich „ernsthaft und nachhaltig um eine Vermietung der leer stehenden Wohnung“. Falls das „wegen mehrjähriger Erfolglosigkeit“ floppt und er die Wohnung deshalb gleichzeitig zum Verkauf anbietet, ist er laut Erlass trotzdem noch kein Liebhaber.

Wie großzügig, könnte man da meinen. Doch die sogenannte Feststellungslast „für die Ernsthaftigkeit und Nachhaltigkeit der Vermietungsbemühungen als Voraussetzungen der fortbestehenden Einkunftserzielungsabsicht trägt der Steuerpflichtige“, heißt es im Erlass. Also wird er seinem Finanzamt weiter treu und brav Liebhaber-Dementis schicken. ←|

## Auf einen Blick

- › Wenn Vermieter ein Minusgeschäft machen, geraten sie beim Finanzamt leicht in den Verdacht der „Liebhaberei“.
- › Daran hat auch der Liebhabereierlass des BMF aus dem Jahr 2004 wenig geändert.
- › Dieser hat es vielfach in sich: Zum Beispiel müssen die Steuerpflichtigen den Beweis erbringen, dass sie eine Einkunftserzielungsabsicht haben.
- › Die Modalitäten sind sehr kompliziert und nur schwer durchschaubar.



## Bieterverfahren für den Verkauf des Grundstückes „Jugendstilpark“ München - Haar



Der Bezirk Oberbayern ist eine kommunale Gebietskörperschaft mit Aufgaben im Bereich Soziales, Gesundheit und Kultur.

Zum Verkauf steht der Jugendstilpark München-Haar: Auf einem ca. 22 ha großen Gelände können Sie auf der Basis der Rahmenplanung der Gemeinde Haar ca. 70.000 m<sup>2</sup> Neubau-Geschossfläche sowie ca. 30.000 m<sup>2</sup> Geschossfläche in einzigartigen Jugendstil-Bestandsgebäuden realisieren. Das Gelände wurde für den Verkauf in vier Quartiere aufgeteilt. Grundsätzlich sollen die Quartiere an einen Investor oder eine Investorengruppe verkauft und auf der Basis der vorliegenden gemeindlichen Rahmenplanung baurechtlich entwickelt werden. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, die Quartiere einzeln zu erwerben. Weitere Details entnehmen Sie bitte auch der Website [www.jugendstilpark.de](http://www.jugendstilpark.de)

Interessierte Unternehmen werden hiermit aufgefordert, ihr Interesse an der Teilnahme am Bieterverfahren mit Nachweisen ihrer wirtschaftlichen bzw. finanziellen Leistungsfähigkeit und ihrer fachlichen Eignung als potenzieller Investor zu bekunden. Folgende Angaben werden gefordert, um das Interesse zu bekunden:

- Darstellung der Unternehmensstruktur
- Vorlage des aktuellen Geschäftsberichts einschließlich des Jahresabschlusses
- Darstellung der Finanzkraft
- Begründung des spezifischen Erwerbsinteresses

Die Unterlagen sind bis zum 16.10.2009, 12:00 Uhr an die unten angegebene Kontaktadresse zu senden bzw. dort abzugeben. Die Unterlagen zum Bieterverfahren werden nach Prüfung der eingereichten Nachweise sowie nach Eingang der unterzeichneten Vertraulichkeits- und Prozederevereinbarung und unter Zahlung einer Unkostenerstattung in Höhe von Euro 500,00 spätestens am 23.10. 2009, versandt.

Rückfragen sind ausschließlich an die unten genannte Kontaktstelle zu richten. Das Bieterverfahren kann jederzeit ohne Angabe von Gründen abgebrochen werden. Etwaige entstandene Kosten werden nicht erstattet.

Bezirk Oberbayern, Referat 15 - Rechtsangelegenheiten  
z. Hd. Herrn Nißlein

Prinzregentenstraße 14, 80538 München

Tel.: 089/2198-15104, Fax: 089/219805-15104, E-Mail: [mniisslein@bezirk-oberbayern.de](mailto:mniisslein@bezirk-oberbayern.de)

# Finanzierung richtig gestalten

**Von den Finanzgerichten.** Sowohl beim Neubau als auch beim Erwerb einer Bestandsimmobilie lassen sich durch die geschickte Trennung der Konten in großem Umfang Steuern sparen.

Michael Schreiber, Oberweser

Bauherren von Mehrfamilienhäusern kassieren einen maximalen Steuernachlass, wenn sie ihr Eigenkapital gezielt nur der eigenen Wohnung zuordnen und die zur Vermietung bestimmten Gebäudeteile komplett auf Kredit finanzieren. Wichtig ist, dass Baukosten und Darlehensmittel für die unterschiedlich genutzten Gebäudeteile getrennt voneinander abgerechnet werden.

Am besten richten Bauherren bei ihrer Bank für die Bauphase getrennte Konten ein, um Eigen- und Fremdmittel und die anfallenden Zahlungsvorgänge nicht zu vermischen. Dazu müssen alle am Bau beschäftigten Handwerker für den Innenausbau des vermieteten Gebäudeteils eine separate Rechnung erteilen. Kosten, die auf das Gesamtgrundstück entfallen, wie zum Beispiel der Aushub der Baugrube, die Errichtung des Rohbaus oder der Dacheindeckung, können nach dem Verhältnis der Wohnflächen aufgeteilt werden. In einem zweiten Schritt müssen alle Baukosten für die Mietwohnungen nachweisbar auch aus Kreditmitteln bezahlt werden.

## Eventuell mehrere Kreditverträge

Nur wenn die Verwendung des Kredits für die Investition in eine Mietwohnung hieb- und stichfest belegt wird, sind die Schuldzinsen voll abzugsfähig. Sollten die Ersparnisse nicht zur Finanzierung der eigenen vier Wände ausreichen, muss unbedingt für die zusätzlich erforderlichen Darlehen ein eigener Kreditvertrag abgeschlossen und ein zweites Abwicklungskonto eingerichtet werden.



Vermietung und Eigennutzung in einem Haus: Immer heißt es Konten trennen.

Auch die Käufer von Bestandsimmobilien können sich mit einer geschickten Vertragsgestaltung und der Zuordnung von Krediten zum vermieteten Gebäudeteil hohe Steuervorteile sichern. Das hat der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 1. April 2009 (Az. IX R 35/08) gerade entschieden. Um das Finanzamt zur Kasse zu bitten, muss zum einen der Kaufpreis für das Gesamtgrundstück bereits im Kaufvertrag den einzelnen – unterschiedlich genutzten – Gebäudeteilen zugeordnet werden und andererseits muss der Kaufpreis für den zur Vermietung vorgesehenen Flächenanteil nachweisbar mit Kredit bezahlt werden.

Sind die Bedingungen erfüllt, können die Schuldzinsen für den vermieteten Gebäudeteil komplett in der Steu-

erklärung geltend gemacht werden. Legt sich das örtliche Finanzamt bei der Kaufpreisverteilung quer, verweisen streitbare Zeitgenossen auf einen Erlass des Bundesfinanzministeriums vom 24. April 2003 (Az. IV C 3 – S 2211 – 55/03). Darin werden die Finanzämter angewiesen, der im Kaufvertrag vorgegebenen Verteilung des Kaufpreises auf die einzelnen Gebäudeteile zu folgen, sofern die Berechnung nicht wirtschaftlich unangemessen ist. Schlechte Karten haben Grundeigentümer, die eine vermietete Immobilie bei schlechter Marktlage verkaufen müssen. Reicht der erzielte Erlös nicht aus, um die restlichen Hypotheken abzulösen, können die nach dem Verkauf anfallenden Schuldzinsen steuerlich nicht mehr geltend gemacht werden. ←|

## Weitere Finanzgerichtsurteile. Neues zu Grundsteuer und Vorsteueraufteilung.

### Grundsteuer: Nachträgliche Abrechnung möglich

Nebenkosten, die Vermieter unverschuldet nicht fristgerecht abrechnen konnten, dürfen sie auch danach auf den Mieter umlegen. Das kann passieren, wenn die Gemeinde erst nach der Abrechnungsperiode Grundsteuern für Altjahre nachfordert oder ein Versorgungsunternehmen verspätet mit dem Vermieter abrechnet. Die Nachberechnung der umlagefähigen Kosten muss der Vermieter nach einem Urteil des Bundesgerichtshofs (VIII ZR 220/05) allerdings innerhalb von drei Monaten nach Erhalt des neuen Grundsteuerbescheids oder Abrechnungsbelegs vornehmen. Versäumt der Vermieter diese Nachfrist, kann der Mieter die Nachzahlung verweigern.

### Vorsteueraufteilung: Auch ab 2004 durchführbar

Das Niedersächsische Finanzgericht (FG) hat mit Urteil vom 23. April 2009 entschieden, dass die ab 2004 geltende Regelung des § 15 Abs. 4 Satz 3 UStG, die eine Vorsteueraufteilung nach einem Umsatzschlüssel faktisch ausschließt, europarechtswidrig ist (Az.: 16 K 271/06). Hintergrund: Wird ein Gebäude teilweise steuerfrei, teilweise steuerpflichtig vermietet, kann der Steuerpflichtige die bei Herstellung des Gebäudes angefallenen Vorsteuern nur so weit abziehen, als sie auf die steuerpflichtigen Umsätze entfallen. Lange war streitig, ob die Aufteilung der Vorsteuern nur im Verhältnis der steuerfrei/steuerpflichtig genutzten Gebäudeflächen oder auch nach

dem Verhältnis der mit einzelnen Gebäudeeinheiten erzielten Umsätze zulässig ist. Nach dem zum 1. Januar 2004 in Kraft getretenen § 15 Abs. 4 Satz 3 UStG ist eine – meist günstigere – Aufteilung nach dem Verhältnis der Umsätze nur möglich, wenn keine andere wirtschaftliche Zurechnung denkbar ist. Da der Flächenschlüssel aber immer einen sachgerechten Aufteilungsmaßstab darstellt, bewirkt § 15 Abs. 4 Satz 3 UStG de facto einen Ausschluss des Umsatzschlüssels. Nun hat das FG entschieden, dass die Regelung nicht mit der 6. EG-Richtlinie vereinbar ist. Es hat die Revision zum BFH zugelassen (Az. V R 19/09). Betroffene Vermieter können von dem Urteil profitieren, indem sie beim Finanzamt eine Änderung der Umsatzsteuerfestsetzungen für Altjahre beantragen.

## Unternehmerpersönlichkeit m/w als Immobilienmakler



Die BHW Immobilien GmbH ist die Konzerntochter der Postbank, eines der größten Finanzdienstleister Deutschlands. Beim Kauf oder Verkauf privater Wohnimmobilien gelten wir bundesweit als erstklassiger Beratungspartner. Unseren Immobilienmaklern bieten wir mit rund 14 Millionen Privatkunden einen exzellenten Marktzugang. Wir haben noch viel vor – gemeinsam mit Ihnen. Wir suchen Sie für verschiedene Regionen.

**Ihre Perspektive:** selbstständiger Unternehmer innerhalb eines starken Teams in einer der größten deutschlandweiten Finanzvertriebsorganisationen mit über 4.000 Beraterinnen und Beratern, zusätzlicher Vertriebsweg über die Postbank Filialen, professionelle Verkaufsförderungsmaßnahmen, interessante Einstiegsmodalitäten und maßgeschneiderte Seminarprogramme. Je nach Erfahrung bieten wir die Übernahme eines eigenen Vertriebsgebiets.

**Ihr Profil:** Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung in der Immobilienakquisition und -vermittlung und haben sehr gute Marktkenntnis. Sie sind kommunikativ und überzeugend, können Menschen motivieren und sind in der Lage, ein eigenes Team aufzubauen und ergebnisorientiert zu führen.

Weitere Informationen, auch zu Ihrer Online-Bewerbung, finden Sie unter [www.postbank.de/immobilienkarriere](http://www.postbank.de/immobilienkarriere).

Wir freuen uns auf Sie.



# Umfassende Portfoliobereinigung geplant

## Interview mit Stefan Brendgen

Dirk Labusch, Freiburg

**Das Unternehmen geht neue Wege: Über die Pläne von Allianz Real Estate zur Steigerung der Immobilienquote und die verstärkte Suche nach großvolumigen Assets.**



Stefan Brendgen ist Mitglied der Geschäftsführung Allianz Real Estate GmbH und CEO Allianz Real Estate Germany GmbH.

**Herr Brendgen, das Allianz-Immobilienportfolio erscheint sehr heterogen ...**

**Brendgen:** Das stimmt. Die heterogene Struktur des Allianz-Portfolios ist das Ergebnis der historischen Entwicklung sowie der unterschiedlichen Anforderungen der einzelnen Allianz-Gesellschaften in der Vergangenheit. Wir besitzen aktuell rund 300 Immobilien mit einem Durchschnittswert von 15 Millionen Euro pro Objekt. Das ist zu wenig. Der Bestand ist immer noch sehr betreuungsintensiv. Deshalb wollen wir ihn jetzt mit einem professionell aufgestellten Investment und Asset-Management hinterlegen.

**Wann wurde die Konzernentscheidung, sich als Investment- und Asset-Manager aufstellen zu wollen, getroffen?**

**Brendgen:** Erste Schritte wurden ab 2006 vollzogen, auch die Übertragung des Property-Managements auf einen externen Partner und die des Centermanagements auf eine Tochtergesellschaft der ECE.

**Richten Sie das Immobilienportfolio jetzt völlig neu aus?**

**Brendgen:** Ja. Die Allianz möchte die Immobilienquote in den nächsten Jahren von heute weltweit 17 Milliarden Euro auf rund 30 Milliarden Euro erhöhen.

**Wie gehen Sie das an?**

**Brendgen:** Ich betreue mit der Allianz Real Estate Germany im Rahmen einer globalen Immobilienstrategie das Marktgebiet Deutschland, Österreich, Schweiz, Zentraleuropa und Skandinavien. Wir haben rund sieben Milliarden Euro Assets unter Management. Unsere Aufgabe besteht darin, die Organisationsstruktur so zu gestalten, dass wir als Investment- und Asset-Manager alle Chancen auf diesen Märkten nutzen, um eine optimale Performance zu erzielen. Während der Haltephase setzen wir auf aktive Steuerung von Aufwand- und Ertrag durch unser Asset Management. Das bedeutet eine konsequente Buy-Manage-Sell-Strategie.

**Welche Strukturveränderungen in ihrem Portfolio sind geplant?**

**Brendgen:** Unser Portfolio besteht im Wesentlichen aus Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien. Wir wollen uns in 3 bis 4 Jahren von kleinen Objekten und Nebenlagen trennen und verstärkt großvolumige Assets im Büro- und Einzelhandelssegment in zentralen Standorten unseres Marktgebiets erwerben.

**Von welchem Volumen gehen Sie aus?**

**Brendgen:** Das Volumen sollte im

Durchschnitt bei 50 Millionen Euro pro Objekt liegen.

**Wird es weiter Wohnimmobilien in Ihrem Bestand geben?**

**Brendgen:** Mit diesem Thema befassen wir uns gerade intensiv. Ich gehe davon aus, dass wir einen Grundstock an Wohnimmobilien halten und hier auch ab und zu Neuinvestitionen umsetzen werden.

**Sie wollen im Zusammenhang mit Ihrer Portfoliooptimierung auch Objekte verkaufen. Ist der Zeitpunkt gut?**

**Brendgen:** Durchaus. Wir stehen in Kontakt mit einer Reihe innovativer mittelständischer Projektentwickler und Investoren, die ein Volumen bis zu zehn Millionen Euro schaffen können. Wir sind aufgrund der aktuellen Verhandlungen zuversichtlich, noch in diesem Jahr rund 30 kleinvolumige Objekte zu verkaufen, und zwar möglichst attraktiv.

**Wie sind Ihre weiteren Zielsetzungen? Man liest von Plänen von bis zu zehn Prozent Rendite. Wird die Allianz Real Estate zum „Immobilien-Dreher“?**

**Brendgen:** Wir legen Gelder von Versicherern der Allianz-Gesellschaften an. Daraus ergibt sich ein Höchstmaß an



Verantwortungsbewusstsein für unsere Investments. Auch wenn wir die Immobilienbestände künftig schneller verkaufen wollen, so ergibt sich allein schon aus diesen Grundprinzipien, dass es wagemutige Abenteuer nicht geben kann. Unsere Renditevorstellungen bewegen sich im Bereich von Core und Coreplus Investments. Mit intelligenter Umsetzung unserer Strategie ist in den nächsten Jahren in Einzelfällen die Erzielung eines Total-Return von neun bis zehn Prozent möglich.

**Haben Ihre Pläne, die Immobilienquote auf sechs bis sieben Prozent zu erhöhen, eine gewisse Nachhaltigkeit?**

**Brendgen:** Ja. Mit knapp vier Prozent sind Immobilien innerhalb der Kapitalanlagen der Allianz unterrepräsentiert. Diese Tatsache ist für uns Grund genug, um eine Erhöhung der Immobilienquote anzustreben und die Vorteile der Immobilienanlage zu nutzen.

**Ein Wort zum Thema indirekte Immobilienanlagen ...**

**Brendgen:** Besonders Beteiligungen an Immobilienfonds sind für die Allianz Real Estate da von Interesse, wo wir nicht selbst über notwendige Kernkompetenzen verfügen oder in Ländern, in denen wir organisatorisch nicht im erforderlichen Umfang aufgestellt sind. Dies ist etwa in den USA und Asien der Fall. Im Marktbereich der Allianz Real Estate Germany setzen wir dagegen klar auf Direktinvestments. Wir kennen die Büro- und Einzelhandelsmärkte und sind organisatorisch in der erforderlichen Form aufgestellt. Direktinvestments sind für uns auch in Form von Joint-Ventures denkbar.

**Olivier Piani, Global Head von Allianz Real Estate, hat geäußert, er wolle die strenge Ländertrennung aufbrechen. Wird also etwa Allianz Real Estate Germany künftig in Italien investieren?**

**Brendgen:** Nein. Mit der Allianz Real Estate GmbH haben wir ein strategisches Dach, das zusammen mit den Allianz-Investoren die Rahmenbedingungen für Immobilieninvestitionen formuliert. Für die operative Umsetzung dieser Anforderungen

gibt es Ländergesellschaften, die Verantwortung für ein Marktgebiet tragen. Eine dieser Gesellschaften ist die Allianz Real Estate Germany mit dem oben erwähnten Marktgebiet.

**Was also, wenn die französische Allianz-Tochter in deutsche oder skandinavische Immobilien investieren will?**

**Brendgen:** Das ist Aufgabe der Allianz Real Estate Germany. Für Investitionen einer deutschen Allianz-Gesellschaft in Frankreich wird dagegen die Allianz Real Estate France verantwortlich sein.

**Wie sind Sie mit Ihren Standorten aufgestellt? Wie wird es weitergehen?**

**Brendgen:** Die Allianz Real Estate Germany hat zurzeit Standorte in Berlin, München, Stuttgart und Frankfurt. Anfang Juli haben wir unser neues Head

Office in Frankfurt eröffnet. Aufgrund unserer Zielsetzung, zukünftig in großvolumige Objekte zu investieren, werden wir die Immobilienbestände bis spätestens zum Jahr 2013 ausschließlich von Frankfurt und Stuttgart aus betreuen.

**Hat dies auch Auswirkungen auf die Zahl Ihrer Mitarbeiter?**

**Brendgen:** Die Kapazitäten werden an das aktuelle Portfolio angepasst. Unsere Mitarbeiterzahl von rund 150 Kollegen wird in den nächsten Jahren aufgrund der Portfolioveränderungen abnehmen. Wir setzen dabei auf mitarbeiterorientierte Lösungen. Mit der Verlagerung unseres Property- und Centermanagements sind etwa zahlreiche Mitarbeiter zu unseren heutigen Dienstleistungspartnern übergegangen, die den Kollegen eine langfristige Perspektive bieten konnten. ←|

ANZEIGE



Universität Zürich



**Masterstudium MAS UZH in Real Estate**

- Sie wollen etwas bewegen?
- Sie haben Freude an der eigenen Leistung und an der Erweiterung der eigenen Fähigkeiten?
- Sie sind neugierig und haben Interesse am aktuellen Fach- und Managementwissen auf höchstem akademischem Niveau?

Dann erwerben Sie das Rüstzeug für eine erfolgreiche Karriere in der Immobilienwirtschaft mit dem Studium zum MAS UZH Real Estate. Der Studiengang steht unter dem Patronat des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA und ist durch RICS akkreditiert. Er wird berufsbegleitend in 18 Monaten absolviert und steht Interessenten/-innen mit und ohne Hochschulabschluss offen.

**Nächste Informationsanlässe für Studieninteressenten/-innen:**  
Mittwoch, 4. November 2009 und Dienstag, 1. Dezember 2009  
jeweils 18:15 – 20:00 Uhr, Universität Zürich  
Infos auf [www.masrealestate.uzh.ch](http://www.masrealestate.uzh.ch) oder [www.curem.ch](http://www.curem.ch)

MAS Real Estate c/o CUREM, Center for Urban & Real Estate Management – Zurich, Schanzeneggstrasse 1, 8002 Zürich, [www.masrealestate.uzh.ch](http://www.masrealestate.uzh.ch) und [www.curem.ch](http://www.curem.ch)

# Wege aus dem Wirrwarr

**Bewertung.** Drei Ansätze, für mehr Datentransparenz auf dem föderal geprägten Immobilienmarkt in Deutschland.

Christian Sauerborn, Sinzig

Im März dieses Jahres meldete die „Financial Times Deutschland“, Immobilieninvestoren mieden Deutschland. Mit ein Grund dafür dürfte die Intransparenz des deutschen Immobilienmarkts sein. Denn Investitionssicherheit ist ein hohes Gut. Alle Informationen, die über ein Objekt vorliegen, erhöhen die Sicherheit. Informationen, die nicht vorliegen, straft der Markt mit Risikoabschlägen oder der Ablehnung einer Investition.

Für ausländische Investoren gilt der deutsche Markt mit seinen Regionalismen, dem Kompetenzwirrwarr zwischen Bund, Ländern und Kommunen und der mangelnden Vergleichbarkeit von Immobilienmarktdaten in den verschiedenen Bundesländern als wenig transparent. Doch auch einheimische, bundesweit tätige Investoren tun sich nicht selten schwer. Das große Problem liegt in der Nichtvergleichbarkeit der Immobilienmarktpreise im Bundesgebiet aufgrund der Besonderheiten des Föderalismus, die durch die Reform eher noch verschärft worden ist. Denn die Kriterien, die für die Auswertungen der Immobilienverkäufe etwa in Hamburg gelten, gelten nicht in Oberbayern – und umgekehrt.

## Solide Datengrundlage, fehlende Vergleichbarkeit

Die Institutionen, die das Marktgeschehen dokumentieren und analysieren, haben zum Teil andere Zielrichtungen als große Investoren. Da sind zum einen die Gutachterausschüsse auf der öffentlich-rechtlichen Seite mit ihren Grundstücksmarktberichten. Deren Hauptaufgabe ist, Informationen zu liefern, um für Be-

steuerungen und Entschädigungen angemessene Werte zu finden. Ihnen werden als einziger Stelle in Deutschland alle Verträge über Immobilienkäufe in Kopie von den beurkundenden Notaren zugesandt. Somit verfügen die Ausschüsse über eine qualitativ hochwertige Datengrundlage. Nachteil: Die Ausschüsse sind nur für eine begrenzte Region zuständig. Jedoch gibt es keine bundesweite Vergleichbarkeit der Auswertungen. Zur Entschärfung der Situation tragen die „Landesgrundstücksmarktberichte“ bei, die von einigen Bundesländern →



Die föderale Struktur der Bundesrepublik erschwert die Vergleichbarkeit von Immobilien-Deals in Deutschland.

## Auf einen Blick

- › Bewertungen des deutschen Immobilienmarkts kommen von Gutachterausschüssen, Verbänden und Unternehmensnetzwerken.
- › Ihnen liegen jeweils verschiedene Methoden zugrunde.
- › Jede hat ihre Vor- und Nachteile.
- › Jedoch führen sie nach Meinung von Experten künftig zu mehr Transparenz.

Fortsetzung auf Seite 44

# Immobilienjournalisten wählen die **KÖPFE 2009**



Wer hat  
etwas bewegt?

Wer hat sein  
Unternehmen  
gut durch die  
Krise geführt?



## Große Preisverleihung auf der Expo Real 2009

am **Dienstag, 06. 10. 2009** von 18.00 - 20.00 Uhr  
im Planning & Partnerships Forum, Halle A2

**Immobilien  
wirtschaft** Köpfe 2009

Preisverleihung am 6. Oktober 2009 auf der Expo Real

[www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

veröffentlicht werden. Zudem bestehen Bestrebungen der Gutachterausschüsse, die Ergebnisse bundesweit zu veröffentlichen. Die Unterschiede in der Ausstattung der Ausschüsse in den einzelnen Ländern erschweren jedoch solche Bestrebungen.

### Closed Shops – die Datenbanken der Verbände

Außer den Gutachterausschüssen gibt es Verbände, die initiativ geworden sind. So bauen etwa der Verband deutscher Pfandbriefbanken (VdP), der Bundesverband öffentlicher Banken Deutschlands (VÖB) und der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) eigene Transaktions- und Immobilienmarktdatenbanken auf oder haben diese bereits fertiggestellt. Einige Datenbanken, wie die des VdP, speichern ausschließlich getätigte Transaktionen, andere, wie die des VÖB/DSGV, sammeln zudem auch Informationen aus vorliegenden Wertgutachten. Auch wenn den Banken im Gegensatz zu den Gutachterausschüssen nicht alle Kaufverträge bekannt sind, ist der Umfang der Datenbanken der Verbände in der Regel beeindruckend. Hier gibt es oft detaillierte Informationen zu Größe, Ausstattung, Baujahr und Modernisierungen der



Je spezieller die Immobilie, desto geringer die Möglichkeit, an Vergleichsdaten zu kommen.

Objekte. Der Vorteil der Datenbanken besteht in der breiten Datenbasis infolge des Zusammenschlusses mehrerer Institute in einem gemeinsamen Projekt. Der Vorteil ist zugleich der Nachteil, denn die Informationen stehen ausschließlich den Instituten zur Verfügung, die die Daten liefern. Dritte profitieren nicht.

Einen „dritten Weg“ gehen Unternehmen und Institutionen, die auf Netzwerkbildung setzen. Sie versuchen,

den Nachteil aufzufangen, der den Kaufpreissammlungen der Gutachterausschüsse wie auch privaten Transaktionsdatenbanken zugrunde liegt, die nur den „gehandelten“ Markt abdecken. Das Marktgeschehen ist niemals flächendeckend. Nur für „typische Immobiliensegmente“ wie Eigentumswohnungen in Städten oder Einfamilienhäuser auf dem Land dürften genügend Vergleichsfälle in den Datenbanken vorliegen; nicht alle

Foto: Teknik 151/pixelio

[www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)

**IMMOBILIEN**  
**SCOUT 24**

**Deutschlands größter  
Immobilienmarkt**

**Umziehende Haushalte:**

**Wo im Internet haben**

Neben der größten Nutzung nimmt Immobilien-Scout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 45,7 %

**5,5 %**  
Immowelt

**7,9 %**  
Website einer  
Tageszeitung

Teilmärkte können also gleichermaßen durch die Datenbanken bedient werden.

### Engmaschiges Spezialistennetzwerk

Mit der Netzwerkbildung soll dem entgegen gewirkt werden. Die Idee: Engmaschig über ganz Deutschland verteilte Spezialisten sorgen sowohl für die turnusmäßige Analyse einzelner Immobilienmarktindikatoren als auch für Einzeluntersuchungen zu Spezialgebieten. Wie auch bei den Gutachterausschüssen spricht für diese Lösung die direkte Marktnähe der Beteiligten.

Im Unterschied zu den Gutachterausschüssen bieten Spezialistennetzwerke den Vorteil der zentralen Steuerung. Die erlaubt es, einheitliche Standards in Dokumentation und Analyse der Daten zu definieren. Investoren können die Daten gegen Entgelt nutzen, was bei den Transaktionsdatenbanken der Verbände nicht der Fall ist. Nachteilig wirkt sich jedoch der hohe logistische und finanzielle Aufwand aus, der von dem Betreiber im Vorfeld und während des laufenden Betriebs geleistet werden muss. So müssen Hunderte Immobilienexperten auf gemeinsame Qualitätsstandards verpflichtet werden, was zu überwachen ist.

Ein Beispiel für ein solches Spezialistennetzwerk sind die „Sprengnetter Expertengremien“ der Sprengnetter Immobilienbewertung. Das Unternehmen kann auf rund 400 in Expertengremien zusammenarbeitende Bewertungssachverständige in 57 Regionen in Deutschland zurückgreifen.

Künftig lassen sich spürbare Verbesserungen für Investoren erwarten, da sich einige vielversprechende Verfahren noch in der Entwicklungsphase befinden. Auf der Expo Real können sich Investoren über die Perspektiven der einzelnen Ansätze informieren. ←|



**Dipl.-Ing. Christian Sauerborn**

Dipl.-Ing. Christian Sauerborn (Assessor) ist Leiter der Sprengnetter Marktforschung. Er ist für die Ableitung bundesweiter und regionaler Marktdaten sowie die Durchführung von Immobilienmarktanalysen verantwortlich. Er betreut die Entwicklung des von Sprengnetter Immobilienbewertung herausgegebenen Programmsystems zur Sammlung und Auswertung von Immobilienpreisen und ist Mitglied des Oberen Gutachterausschusses von Rheinland-Pfalz.

# 45,7 %

## IMMOBILIEN

## SCOUT 24

# Der Marktführer

## Sie Ihre Immobilie gefunden?

aller umgezogenen Haushalte, die für ihre Suche das Internet genutzt haben, ihre neue Immobilie beim Marktführer ImmobilienScout24 gefunden.

**8,0 %**

Internetportale  
(z. B. Yahoo, Google etc.)

**8,1 %**

Immonet

**9,7 %**

Website von Makler,  
Verwalter etc.

**Testen Sie den Marktführer:**  
66 Tage mit allen Ihren Objekten  
für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.  
[www.immobilienscout24.de/testprodukt](http://www.immobilienscout24.de/testprodukt)

# „Der Patient liegt auf der normalen Station“

**Spezialimmobilien.** Wie geht es dem Hotelmarkt? Bei dieser Frage ist die Stimmung in der Branche gespalten. Dies zeigt eine Umfrage der „Immobilienwirtschaft“ unter Betreibern, Investoren, Projektentwicklern und Beratern.

Dr. Petra Zahrt, Köln

Ein Jahr später – doch die Expo Real 2008 ist immer noch in Erinnerung. Gedämpfte Stimmung herrschte damals angesichts der weltweiten Wirtschaftskrise, die sogar hierzulande die Leute in die Banken trieb, um ihr Geld in den heimischen Sparstrumpf zu holen. Und heute? Vage Hoffnung und vorsichtige Prognosen wechseln ab mit kühlem Kopf und der klaren Erkenntnis, dass vieles nicht mehr geht. Wie sich der Hotelmarkt mittlerweile darstellt, wollte die „Immobilienwirtschaft“ von Investoren, Finanzierern, Entwicklern, Beratern und Hoteliers wissen.

**Sascha Gechter, geschäftsführender Gesellschafter Meininger Hotelgruppe:** „Deutlich schwieriger geworden“ sei der Hotelmarkt im Vergleich zu 2008. Aber: „Während es Einbrüche im Upscale und konferenzzlastigen Hotelsegment gibt, sind die Budgethäuser stabil bis wachsend.“ Für Meininger gelte weiterhin: „Umsatzverdopplung alle zwei Jahre.“ Motto: „Keine Eskapaden, keine Kompromisse bei der Standortwahl, weiterhin klares Wachstum.“

**Otto Lindner, Vorstand Lindner Hotels AG:** „Der Hotelmarkt steht noch stärker unter Druck.“ Eindeutig: „Starker wirtschaftlicher Druck fördert die Konzentration des Markts. Nische oder Kette: Alles dazwischen hat keine Chance.“ Motto: „Wachstum in der Nische und weitere Profilierung als Sanierer.“

**Michael Mücke, Geschäftsführer Accor-Economy-Hotels:** „Das Budget- und Economy-Segment ist generell wi-

## Die Fragen:

- › Der Hotelmarkt Deutschland heute – im Vergleich zu 2008: Wie ist seine Verfassung?
- › Wie sind die Aussichten mittelfristig?
- › Ihr Motto lautet konsequenterweise?

**Martin Bowen, Director Development Zentraleuropa Intercontinental Hotels Group:** „Es wird eine Marktberreinigung geben: Viele unrentable Häuser, die keiner großen Marke angeschlossen sind, werden den Markt verlassen.“ Gleichzeitig sieht Bowen Licht: „Der Anlagedruck institutioneller Investoren wird mittelfristig vermehrt zu Hotelprojektentwicklungen in der Markenhotellerie führen.“ Motto: „Hotels sind nach wie vor eine lohnende Investition!“



Fotos: Michael Steiner/designfactory-munich.de

Wer sind im derzeitigen Krisenmarkt die Gewinner der Hotelbranche?...



... Budgethotels wie die Hostels der Gruppe Meininger (hier in Berlin).

derstandsfähiger als höherpreisige Häuser. In den meisten Ländern gibt es noch keine Anzeichen für eine Stabilisierung der Hotellerie.“ Die Strategie: „Accor Hospitality Deutschland verfolgt weiter das profitable Wachstum, künftig könnte ein großer Teil über Franchise-Modelle kommen.“ Motto: „Anpassung an die Gegebenheiten, Wachstumschancen nutzen und immer ‚auf Sicht‘ fahren.“

**Oliver Winter, Vorstand A&O Hotel and Hostels Holding AG:** „(Low-)Budget wird in zentralen Lagen weiterhin gut laufen und es gibt noch erhebliches Potenzial. Allerdings merken wir auch, dass selbst an zentralen Standorten nicht genügend Grundnachfrage vorhanden ist, um die Betten zu füllen.“ Motto: „Nicht weiter als 200 Meter vom Hauptbahnhof entfernt, und nicht mehr als 399 Euro Miete pro Monate und Zimmer.“

**Axel Deitermann, geschäftsführender Gesellschafter NPC Hotelentwicklung & -management GmbH (Hotelentwickler):** „Der Hotelmarkt Deutschland ist sehr uneinheitlich. Die großen Katastrophen sind bislang ausgeblieben.“ Gewinner lägen im Budget-, Verlierer im Luxussegment, insgesamt: „Es ist noch alles überschaubar. Der Patient liegt auf der normalen Station.“ Motto: „Nichts wird so heiß gegessen wie es gekocht wird.“

**Reiner Nittka, Vorstand GBI AG (Hotelentwickler):** Schwieriger sei es vor allem auf der Betreiberseite geworden, „konsequente Konzepte mit gutem Vertrieb setzen sich durch“. Die Privathotellerie werde zurückgehen, die Budgethotellerie wachsen. Motto: „Konsequente |→

## Energie optimal nutzen: Wir machen Ihre Immobilie fit!



**Techem Energy Contracting –  
der Effizienz-Kick für Ihre Energieversorgung.**

**Die Energieeffizienz steigt. Der Energieverbrauch sinkt. Unsere innovativen Energiedienstleistungen für Wohn- und Gewerbelimmobilien machen es möglich. Techem Energy Contracting bietet Rundum-Service bei der Energiebereitstellung – von der Nutzenergielieferung über die Ermittlung von Einsparpotenzialen durch leistungsstarkes Energiemonitoring bis hin zur Erneuerung Ihrer Energieanlagen. Mehr braucht Ihre Immobilie nicht. Für weitere Informationen rufen Sie uns einfach an unter: 06196/5 22-1900.**

**Energie clever nutzen. Informieren Sie sich unter:  
[www.techem.de/contracting](http://www.techem.de/contracting)**



Innovation kann Geld sparen und erschließt neue Märkte.“

**Henrik Thomsen, Geschäftsführer Viador GmbH (Hotelentwickler)**, sieht „gravierende Buchungsrückgänge“. Aber: „Nicht alle Standorte reagieren gleich. Mehr denn je kommt es auf klare Profilierung an.“ Motto: „Jede Krise ist auch eine Chance. Sie bereinigt den Markt und schafft Raum für neue Ideen.“



Allerorten geht der Kampf um die Kunden über den Preis.

**Dirk Schuldes, Head of Managed & Operational Properties, Eurohypo AG (Investor)**: „Der Tiefpunkt der Branche ist noch nicht erreicht.“ Der RevPAR werde weiter fallen „und sich 2010 auf niedrigem Niveau stabilisieren, um sich dann voraussichtlich für zwei bis drei Jahre zu erholen“. Motto: „Beibehaltung der ‚Cherry Picking-Strategie‘, das heißt, risikoadäquate Beteiligung an sinnvollen Finanzierungen.“

**Hanno Weiß, Leiter Akquisition der Lloyd Fonds AG (Investor)**, bestätigt, dass die Realisierung neuer Projekte im 4- bis 5-Sterne-Segment „deutlich schwerer“ geworden ist und es auch „Finanzierungsprobleme im 2- bis 3-Sterne-

Bereich“ gibt. Allerdings: „Die Low-Budget-Design-Hotellerie verfügt über großes Wachstumspotenzial“, und die „Ferienhotellerie profitiert vom Trend zum Urlaub in der Heimat“. Motto: „Investitionen in Low-Budget- und Ferienhotels in bester Lage.“

**Andreas Erben, Geschäftsführer Colliers Property-Partners-Hotel GmbH (Berater)**: „Die Verfassung des deut-



schen Hotelmarkts ist besser als viele behaupten.“ Extreme Veränderungen könne er nur im gehobenen Segment feststellen. Einziger Wermutstropfen: „Die Kreditklemme wirkt sich auch auf bestehende Projekte aus.“ Motto: „Das Begonnene fortsetzen ...“

**Dirk Feid, Geschäftsführer Treugast GmbH (Berater)**, sieht „den Individualreisemarkt noch stabil“, aber auch hier dunkle Wolken aufziehen: „Erfahrungsgemäß wird sich die Krise erst zeitverzögert niederschlagen.“ Insgesamt: Fortsetzung des Abwärtstrends bis 2011. Motto: „Die Expansion der Markenhotellerie ist noch lange nicht gestoppt, sie wurde lediglich etwas verlangsamt.“

**Martina Fidschuster, Geschäftsführerin Hotour GmbH (Beraterin)**: „2008 waren die Umsätze vielerorts noch erstaunlich robust. Heute haben wir in Teilmärkten besorgniserregende Umsatzeinbrüche.“ Ausblick: Geschäftskontakte, Networking und Weiterbildung seien unverzichtbar. Motto (nach Karl Popper): „Optimismus ist Pflicht.“

**Christoph Härle, Hotels Managing Director Global Hotel Capital Group Jones Lang LaSalle Hotels (Berater)**: „Die Zeichen standen bereits 2008 auf wechselhaft bis stürmisch. Im dritten Quartal 2009 zeigt sich die Hotellerie nun klar geschwächt: „Wir rechnen mit einer langsamen Erholung nicht vor Frühjahr/Sommer 2010.“ Wichtig: Dass wieder mehr Konferenzen und Incentives durchgeführt werden.“ Motto dennoch: „A bisserl was geht immer.“

**Benjamin Ploppa, Senior-Management Deloitte (Berater)**: Besonders alarmierend sei der Rückgang der ausländischen Besucher: Minus 8,25 Prozent bei den Übernachtungszahlen im Vergleich zu 2008. Die Aussichten für 2010 seien „stark getrübt“. Motto: „In Krisen kommt es darauf an, sich langfristig zu positionieren.“

**Ulrike Schüler, Geschäftsführerin PKF Hotexperts GmbH München (Beraterin)**: „Die Halbjahresergebnisse 2009 zeigen einen durchschnittlichen Rückgang des RevPAR um 17 Prozent. Flughafenhotels sind mit 24 Prozent noch stärker betroffen, eine Trendwende ist nicht abzusehen.“ Auf der Angebotsseite würden weniger Hotelprojekte als in der Vergangenheit realisiert. Motto: „Das einzig Beständige ist der Wandel.“

**Alexander Trobitz, Leiter Hotel, Dr. Lübke GmbH (Berater)**: „Das Jahr 2009 wird sicherlich in die Annalen der Hotellerie eingehen, aber standort- und segmentabhängig sind erste Hoffnungsschimmer am Horizont zu erkennen. Die Talsohle dürfte bald erreicht sein.“ Motto: „Augen auf und durch!“ ←|



Man sollte alles einmal durchspielen, um echte Werte zu schaffen.



Willkommen am  
Stand B1.344



Messe München  
5.–7. Okt. 2009

**Immer einen Schritt voraus:** Vertrauen Sie auf die strategische Kompetenz der Deutschen Hypo. Mit professioneller und bedarfsgerechter Beratung schaffen wir Ihnen den entscheidenden Vorteil bei Ihrer individuellen gewerblichen Immobilienfinanzierung. Profitieren Sie durch die Zugehörigkeit der Deutschen Hypo zum NORD/LB-Konzern von hoher Finanzkraft und maximaler Sicherheit. Nutzen Sie die Vorteile von Internationalität, langjähriger Erfahrung und kurzen Entscheidungswegen. Bringen Sie sich ins Spiel, mit einem starken Partner an Ihrer Seite.

[www.Deutsche-Hypo.de](http://www.Deutsche-Hypo.de)

Qualität ist das  
Fundament Ihres Erfolges.

# Interessante Verwandlung

**Hotelmarkt.** Aus dem Sportclub Aspria in Berlin ist eine „Nobelherberge“ geworden. Damit folgen die Entwickler dem Trend, dass auch reisende Geschäftskunden auf ihre Fitnessübungen nicht mehr verzichten möchten.

Dr. Petra Zahrt und Antje Schneider, Köln

Erst der Club, dann das Hotel: So lautet die Genese von Deutschlands – nach eigener Aussage – „größtem urbanem Wellness-Resort“. Mitte Oktober eröffnet die Aspria-Gruppe nach sieben Monaten Bauzeit und einem Investitionsvolumen von drei Millionen Euro ihr erstes Hotel. Die Entwicklung war in diesem Fall „umgekehrt“. Bereits seit 2002 existiert der „exklusivste Spa und Sporting Club der Hauptstadt“ im Stadtteil Charlottenburg – jetzt folgt das Hotel dazu. In einem benachbarten ehemaligen Bürogebäude entstehen 39 Doppelzimmer und drei Apartments auf 4-Sterne-Niveau, Übernachtung ab 119 Euro – mit über 30 Quadratmeter großen Zimmern, Deckenhöhen von dreieinhalb Metern und offenen Bädern. Gleichzeitig wird der Fitnessbereich um weitere 1.000 auf dann

16.000 Quadratmeter erweitert. Für Spa-Expertin Sylvia Dinter liegt im integrativen Ansatz Zukunftspotenzial: „Bereits für 60 Prozent aller Geschäftsreisenden gehören Fitness- und Gesundheitsangebote zu den entscheidenden Kriterien bei der Hotelwahl.“ Mittlerweile gehören zur im Jahr 2000 gegründeten britischen Aspria-Gruppe drei Clubs in Brüssel und je einer in Berlin, Hamburg und Hannover mit insgesamt 30.000 Mitgliedern.

## Ziel: Aspria als Marke stärken

Der Club in Berlin-Charlottenburg ging im September 2002 mit einem Investitionsvolumen von 25 Millionen Euro an den Start. Brian Morris, Anteilseigner der Aspria Holding B.V. und Geschäftsführer der Aspria Berlin GmbH, definiert

das Konzept so: „Der Club soll zu einem Ort werden, an dem sich unsere Mitglieder neben ihrer Wohnung und dem Arbeitsplatz am häufigsten aufhalten.“ Ebenso profitieren sollen künftig Berlin-Touristen: „Ein Novum ist, auch unseren Übernachtungsgästen uneingeschränkten Zugang zum Club zu ermöglichen“, sagt Michael Hapka, Geschäftsführer Aspria Berlin GmbH. 30 Trainer sowie zwölf Fachärzte und Physiologen stehen künftig auch ihnen und nicht nur den bislang 7.000 Clubmitgliedern zur Verfügung. Der Luxus kostet: Zwischen 95 und 125 Euro im Monat.

## Weitere Hotels geplant

„Die Integration von Club und Hotel wird Aspria als Marke stärken“, ist Michael Hapka überzeugt. Läuft das Berliner Projekt erfolgreich, sind weitere Aspria-Hotels geplant. „Andere Länder zeigen, dass die Kombination aus großen Freizeiteinrichtungen und Hotel sehr gut funktioniert“, so Sylvia Dinter, spezialisiert auf die Beratung von Unternehmen aus dem Freizeitbereich. Dabei handele es sich um einen Ansatz, den auch andere Premium-Freizeiteinrichtungen in Deutschland verfolgen. Vorherrschend seien dabei bislang jedoch nachbarschaftliche Kooperationsformen. „Die Idee ‚Hotel zum Club‘ hingegen“, erklärt Raoul Kroehl, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Spa Emotion, „ist eine Innovation auf dem deutschen Markt.“ Die Erweiterung von Aspria Berlin spiegele, so Kroehl, „einen veränderten Lebensstil wider: Höchste Ansprüche an Bewegung und Entspannung auch im Urlaub und auf Geschäftsreisen.“ ◀



Fitnessübungen – und danach entspannen. So stellt sich das Aspria Hotel seine Kunden vor.

# Hin zur Solidargemeinschaft

**Kommentar.** Die Herausforderungen für WEGs steigen. Es müssen in Zukunft neue Formen einer permanenten Kommunikation zwischen Eigentümern, Beiräten und Verwaltern praktiziert werden.

Dr. Klaus-Joachim Henkel, Dr. Axel Nünke, Andreas Otto, Lorraine Picaper, Dr. H.T. Wilhelm Schütz, alle Berlin



Die Herausforderungen für den Verwalter wachsen.

Oft gilt Wohnungseigentum als Auslaufmodell. Es heißt, der Verbraucherschutz in dem Bereich werde blockiert. Die jüngste WEG-Novelle stelle den Eigentümer vor teure Hürden, wenn er seine Ansprüche durchsetzen will. Viele Gemeinschaften würden suboptimal verwaltet. Oft gäbe es Spannungen zwischen Eigentümern, Beiräten und Verwaltern.

Auch der Verein Deutscher Wohnungseigentümer e.V. (VDWE) nimmt Erosionserscheinungen wahr. Wie kann man ihnen erfolgreich begegnen? Verbraucher- und Immobilienschutz muss vor allem aus den Gemeinschaften selbst

heraus organisiert werden. Die müssen zu Solidargemeinschaften werden.

In schrumpfenden Regionen droht auf Dauer Leerstand. Hier muss das Interesse von selbst nutzenden und vermietenden Eigentümern in Einklang gebracht werden. Stichwort Werterhaltung: Energetische Sanierungen erfordern vorausschauende Instandhaltungs- und Modernisierungsplanung sowie ein Finanzierungskonzept. Öffentlich-rechtliche Lasten und Kommunalabgaben entfalten inzwischen oft enteignungsgleiche Wirkung. Nach Erfahrungen des VDGN ist jeder zweite Beitragsbescheid mangelbehaftet. Wie ist die Prüfung von Beitrags-

forderungen in der WEG organisiert?

Die Dynamik des Geschehens in der Anlage wächst. Neue Eigentümer kommen hinzu, die umfassend informiert werden müssen. Eine Eigentümerversammlung im Jahr reicht nicht mehr. Es müssen Formen permanenter Kommunikation zwischen Eigentümern, Beiräten und Verwaltern entwickelt werden.

## Fehlende Rechtskenntnisse

Die meisten Wohnungserwerber denken und handeln lange wie Mieter. Kaum ein Beirat ist zum Zeitpunkt der Wahl Experte. An Verwalter stellt das Gesetz keine Bildungsanforderungen. Kein Wunder, dass die Mehrzahl schwerwiegender Defizite in Gemeinschaften auf Unkenntnis beruht. Der VDWE hat folgende Schlussfolgerungen gezogen:

- › Vorausschauende Verwaltung und solidarisches Verhalten der Beteiligten sichern das Wohnungseigentum. Eigentümer, Beiräte und Verwalter müssen kooperativ zusammenwirken.
- › Angemessenes Eigentümerverhalten verlangt sicheres Wissen. Der VDWE wird sein Bildungsangebot systematisch ausbauen und weiterentwickeln.

Beirat und Verwalter, die sich nicht regelmäßig fortbilden, sind ihren Aufgaben kaum gewachsen. Eine Eigentümergemeinschaft sollte sich Fortbildungsmaßnahmen nachweisen lassen. Für den Beirat sollte die Gemeinschaft die Kosten übernehmen. Es kann von geldwertem Vorteil sein, wenn sie dadurch in der Eigentümerversammlung zu qualifizierten Beschlüssen beitragen. ←|

# Richtig nachfolgen

## Interview mit Dr. Jenny Arens

Laura Henkel, Freiburg

**Unternehmensübergabe ist ein kritisches Thema. In der Praxis wird sie oft zu spät oder gar nicht eingeleitet. Fehler bei der Umsetzung können das Aus bedeuten. Über die typischen Probleme bei einem Stabwechsel.**



Hat die Vermögensverwaltung ihrer Eltern übernommen: Jenny Arens.

**Frau Dr. Arens, Ihre Eltern haben die Verwaltung von mehreren Hundert Wohnungen an Sie übergeben. Welche Rahmenbedingungen müssen gegeben sein, damit ein Erbe ein Familienunternehmen erfolgreich übernehmen kann?**

**Arens:** Für den Erben ist es wünschenswert, dass es sich um ein im Markt gut eingeführtes Unternehmen handelt. In unserem Fall ist das eine

private Vermögensverwaltung, wobei wir hauptsächlich in Wohnimmobilien investiert sind. Unsere Wohnungen sind als qualitativ hochwertig und bezahlbar auf den regionalen Märkten geschätzt, und wir haben von daher keine Leerstände zu beklagen. Zudem versuchen wir, unser Produkt „Wohnung“ bereits heute auf die gesellschaftlichen Entwicklungen der nächsten Jahre abzustimmen.

fernzuhalten, dass keine innerfamiliären Konflikte entstehen. Dabei sollte man sich um eine sachgerechte Diskussion bemühen. Gerade in der Verbundenheit zwischen Familie und Arbeitswelt liegt aber auch die Chance, schnell und unbürokratisch Lösungen zu finden. Wenn ich selbst nicht weiterkomme, kann ich immer die Seniorgeneration zurate ziehen. Der Prozess zur Lösungsfindung kann natürlich auch durch neutrale Dritte begleitet werden.

### Tipps zur Firmennachfolge

Bei der Übergabe des Betriebs an den Nachfolger müssen unter anderem folgende Punkte definiert und geklärt sein.

#### Inhaltlich

- › Vermögensaufstellung
- › Finanz- und Liquiditätsplanung
- › Handlungsvollmachten
- › Vertragsunterlagen (zum Beispiel Mietverträge, Versicherungspolicen et cetera)
- › Anweisungen für wichtige Projekte

#### Personell

- › Aufgabendefinition
- › Kompetenzverteilung und Weisungsbefugnisse
- › Gehalt, Urlaub, Arbeitszeit

**Welche Probleme tauchen in einem Nachfolgeprozess auf und wie können sie gelöst werden?**

**Arens:** Wenn mehrere Kinder zur Familie gehören, stellt sich die Frage, welche ins Unternehmen eintreten möchten. Zudem muss die Gerechtigkeit in der Verteilung des Vermögens geklärt werden. Wichtig ist auch der richtige Zeitpunkt für die Unternehmensübergabe.

**Gesetzt den Fall, es passieren Fehler im Management, wie werden diese in einem familiengeführten Unternehmen geklärt?**

**Arens:** Fehler können immer mal passieren. Natürlich ist es anzustreben, mögliche Probleme im Unternehmen zu klären und diese so weit von der Familie

**Wie frühzeitig muss der Nachfolger in das operative Geschäft eingebunden werden?**

**Arens:** Der Zeitpunkt sollte so früh gewählt werden, dass die Seniorgeneration ihr Wissen noch aktiv in den Übergabeprozess einbringen kann. Der Nachfolger kann bei Eintritt ins Unternehmen gleich ins operative Geschäft einbezogen werden. Mein Bereich ist zunächst auf das Vermietungsgeschäft und das Facility-Management begrenzt. Die Übergabe der gesamten operativen Verantwortung ist auf zwei Jahre terminiert und erfolgt schrittweise.

**Wie viel Entscheidungsspielräume lassen die Familienstrukturen zu?**

Arens: Die Nachfolge vollzieht sich bei uns in zwei Phasen: Im operativen Bereich – soweit er mir schon übertragen wurde – hatte ich bereits frühzeitig große Gestaltungs- und Entscheidungsspielräume. Über größere Sanierungsmaßnahmen oder Neubauten entscheiden zurzeit noch meine Eltern, ich werde an der Entscheidungsfindung aber beteiligt.

### Der Wechsel in der Führung bringt oft eine neue Unternehmenskultur mit sich. Was machen Sie anders als Ihre Eltern?

Arens: Meine Eltern haben unser Unternehmen über 30 Jahre hinweg aufgebaut. Viele Entscheidungen sind dabei sicherlich aus dem Bauch getroffen und aus der Erfahrung gespeist worden. Wenn man betrachtet, wo unser Unternehmen heute steht, war diese Vorgehensweise sicherlich erfolgreich. Viele Unternehmen der Immobilienbranche treiben ihre Professionalisierung aktuell aber voran. Darauf bin auch ich vorbereitet und das ist auch mein eigener Anspruch für die Zukunft. So wurden Wirtschaftlichkeitsanalysen und -kontrollen bisher zwar auch durchgeführt, diese gilt es aber zu standardisieren und systematisch für Entscheidungen heranzuziehen.

### Wie reagieren Sie auf gesellschaftliche Entwicklungen?

Arens: Wir verzeichnen verstärkt Nachfragen nach Wohnraum von Singles und älteren Menschen. An unseren Investitionsstandorten werden dabei Wohnungen von 45 bis 60 m<sup>2</sup> gesucht. Gerade für ältere Menschen ist es zudem wichtig, dass sie barrierefrei wohnen können und dass es einen Aufzug auch bei kleineren Objekten gibt. Bezüglich der Wohnungsgrößen entspricht unser Wohnungsbestand heute bereits weitgehend den Bedürfnissen. In Neubaumaßnahmen setzen wir

– da, wo es sich anbietet – barrierefreies Wohnen um. Die Integration von Zuwanderern ist in vielen Teilen Nordrhein-Westfalens bereits seit vielen Jahren Teil des Vermietungsgeschäfts. Hier achten wir von jeher auf eine gesunde Durchmischung unserer Häuser. Es ist aber auch wichtig, die Entwicklung von Regionen zu beobachten, sei es hinsichtlich der Bereitstellung von Arbeitsplätzen oder städtebaulicher Entwicklungen. Das bedeutet, dass zukünftige Investitionsstandorte gegebenenfalls neu definiert werden müssen.

### Was tun Sie gegen Leerstand?

Arens: Wir nehmen Modernisierungen vor, indem wir hochwertige Bäder und Fußbodenbeläge einbauen. Wichtig ist aber auch die Schaffung eines angenehmen Wohnumfelds. Wir legen Wert auf eine optisch ansprechende Gestaltung der Fassaden, Außenanlagen und Treppentufte unserer Immobilien.

### Welche Instrumente zur Mieterbindung kommen bei Ihnen zum Einsatz?

Arens: Wir rüsten unsere Häuser mit Wärmedämmung aus und bauen energiesparende Heizungen und gut isolierende Fenster ein. Diese Maßnahmen haben den Effekt, dass wir die Betriebskosten unserer Mieter nachhaltig senken und somit bezahlbare Mietpreise sichern können. Managementbezogen ist der persönliche Kontakt zu unseren Mietern wichtig. Zu unserem Service gehören ein Notfalltelefon, eine schnelle Problembearbeitung sowie eine regelmäßige Präsenz vor Ort. Wichtige Informationen geben wir über das Schwarze Brett oder persönliche Anschreiben weiter. Bei größeren Renovierungsmaßnahmen haben sich Mieterversammlungen bewährt. Gute Vorschläge unserer Mieter versuchen wir dabei in die Planung zu integrieren. ←|

## Zum familiengeführten Unternehmen Arens

Die private Vermögensverwaltung der Familie Arens ist mit ungefähr 80 Prozent in Immobilien investiert. Hiervon entfallen 90 Prozent auf Wohnimmobilien, die auf verschiedene Standorte in Nordrhein-Westfalen

verteilt sind. Die Vermögensverwaltung von Rita und Heinz Arens wurde im Jahr 1975 gegründet und ist im Frühjahr 2009 in der zweiten Generation an Dr. Jenny Arens übergeben worden.



**Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip**

- Einfache Abrechnungserstellung in Eigenregie oder durch den Verwalter.
- Erweitern Sie Ihr Serviceangebot und sparen Sie Kosten.
- Erschließen Sie neue Ertragsquellen.

Wir bieten innovative Produkte, zuverlässigen, kompetenten Service und individuelle Lösungen aus einer Hand! Unsere kompetitiven und bewährten, menschenlich und leistungsstarken Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

Weitere Informationen unter:  
tel. +49 (0) 7145-93550-0 / email info@gemas.de  
fax +49 (0) 7145-93550-10

GEMAS GmbH  
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP KENNEN!  
**www.gemas.de**

### Anerkannte Qualifikationen flexibel und berufsbegleitend erreichen:

Kombination aus Selbstlernunterlagen und Wochenendseminaren.

Geprüfte/r

### Immobilienverwalter/in (gtw / DDIV)

7 Wochenendseminare, 7 Monate

### Immobilienkaufmann/-frau (EBZ) und (IHK)

Neu! Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

### Immobilienmakler/in

6 Wochenenden, 7 Monate

Geprüfte/r

### Immobilienfachwirt/in (IHK)

10 Wochenenden, 12 Monate



**Termine: [www.gtw.de](http://www.gtw.de)**



gtw - Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft  
Tel: 089/ 57 88 79  
[www.gtw.de](http://www.gtw.de)

# Abschied vom Schweinezyklus

**Stürmische Zeiten.** Es gibt keine festen Marktregeln mehr: Gesetzmäßigkeiten zu erkennen, wird immer schwieriger. Sicher ist nur, dass Investoren in der momentanen Abschwungphase mit Ankaufsprozessen beginnen sollten.

Timo Tschammler, DTZ Deutschland

Die Stimmung am Markt ist trüb. Acht von zehn befragten Investoren erwarten laut DTZ-Umfrage zu den Gewerbeimmobilienmärkten eine rückläufige Entwicklung an den weltweiten Transaktionsmärkten. Mehr als 100 Immobilieninvestoren weltweit haben an der Umfrage teilgenommen. Ihr Immobilienvermögen beträgt mehr als 500 Milliarden Euro. Erst 2010 sieht sich eine deutliche Mehrheit der Investoren auf der Käuferseite. Diese Kaufabsicht hat in der Regel einen der folgenden beiden Gründe. Erstens: Die Marktteilnehmer rechnen damit, dass 2010 das Tal des sogenannten Schweinezyklus überwunden ist und sich der Markt erholt. Oder zweitens: Sie sehen das Tal 2010 zwar noch nicht überwunden, halten die Zeit jedoch reif für antizyklische Käufe.



Investieren gegen den Herdentrieb ist angesagt.

## Schweinezyklus infrage gestellt

Beide Annahmen haben gemein, dass sie ein periodisches Auf und Ab auf den Immobilienmärkten unterstellen. Gesetzmäßigkeiten im Zyklus zu erkennen, wird allerdings immer schwieriger. Überhaupt wird die Theorie des Schweinezyklus an sich immer häufiger infrage gestellt. Der Schweinezyklusbegriff ist aus der Agrarwissenschaft abgeleitet und beschreibt die Auswirkungen des menschlichen Verhaltens auf den Markt. Konkret: Die zeitverzögerte Anpassung der Angebotsmenge von Schweinefleisch an den Marktpreis. Gewisse Analogien zur Entwicklung von Immobilien und den damit verbundenen langen Zeiträumen, bis sie tatsächlich auf den Markt kommen, sind nicht von der Hand zu

weisen. Andererseits ist es offensichtlich, dass Immobilien hinsichtlich ihrer Eigenschaften wie Lage, Nutzung und Architektur sehr unterschiedlich sind und als Investitionsgüter eine lange Nutzungsdauer aufweisen, während Schweinefleisch ein standardisiertes Konsumgut ist und rasch „verbraucht“ wird.

Eine an der European Business School veröffentlichte Diplomarbeit konstatiert, dass sich Immobilienmarktzyklen so lange recht gut prognostizieren lassen, wie keine externen Schocks auf den Markt wirken. Solche Schocks hat es aber immer wieder gegeben. Die gegenwärtige Situation ist alles andere als ein „normaler“, zu erwartender Abschwung. Davor waren ebenfalls schon außergewöhnliche Situationen Auslöser des Abschwungs.

Beispiele sind die New-Economy-Pleite Anfang der 2000er-Jahre oder die Immobilienblase in den 1990er-Jahren als Folge der Sonder-AfA im Osten der Bundesrepublik. Die weitverbreitete Annahme, dass Immobilienzyklen eine stets gleiche Dauer von sieben bis zehn Jahre haben, steht durch solche Ereignisse, das Zusammenwachsen der globalen Immobilien- und Kapitalmärkte und eine zunehmende Marktsättigung in Deutschland, auf immer wackeligeren Füßen.

## Gleichklang: Preis und Umsatz

Früher war zu beobachten, dass das Verhalten der Marktteilnehmer zeitverzögert auf die Nachfrage reagiert. Dies verdeutlicht ein Blick auf DTZ-Daten zu

den Investmentumsätzen in Deutschland und den gemittelten Kaufpreismultiplikatoren für Büroimmobilien: Von 1991 bis 2000 hatte das Transaktionsvolumen eine insgesamt leicht steigende Tendenz, die mit einer deutlichen Verzögerung erst ab etwa 1995 zu steigenden Kaufpreismultiplikatoren geführt hat. Die Multiplikatoren stiegen auch, obwohl in den Jahren von 2000 bis 2004 das Transaktionsvolumen und damit die Nachfrage zurückgingen. Heute ist dieser Zeitversatz nicht mehr zu beobachten: Ab 2005 gehen Preise und Umsätze im Gleichklang zunächst nach oben und seit 2008 gemeinsam nach unten.

### Auf einen Blick

- › Sobald die makroökonomischen und immobilienwirtschaftlichen Daten wieder auf Wachstum zeigen, ist der bestmögliche Kaufzeitpunkt verpasst.
- › Für Investoren empfiehlt sich daher, noch in der Phase des Abschwungs mit dem Ankaufprozess zu beginnen.
- › London, Paris, Madrid bieten bereits jetzt Chancen – allerdings sind Schnäppchen unwahrscheinlich.

Den richtigen Zeitpunkt für den Beginn des Ankaufprozesses aus der Theorie des Schweinezyklus abzuleiten, ist aufgrund des aktuellen externen Schocks heute praktisch unmöglich. Sobald die makroökonomischen und immobilienwirtschaftlichen Daten wieder auf Wachstum zeigen, ist der bestmögliche Kaufzeitpunkt verpasst. Wenn erst einmal positive Daten vorliegen, dokumentiert dies, dass die Talsohle bereits überschritten ist und Preise und Nachfrage steigen. Für Investoren empfiehlt sich daher, noch in der Phase des Abschwungs mit dem Ankaufprozess zu beginnen. Der Preis wird dabei zwar etwas über dem Minimum liegen, aber das würde er auch, wenn das Wachstum bereits wieder offensichtlich wird. Der Unterschied ist, dass sich zum

gegenwärtigen Zeitpunkt beim Ankauf sehr viel entspannter verhandeln lässt als später. Denn noch hat der Herdentrieb nicht eingesetzt, der Markt ist noch immer von der Vorsicht der Teilnehmer geprägt.

### Indikator für Markteintritt

Mit der Fair-Value-Methode wurde ein Instrument entwickelt, mit dem der Zeitpunkt ermittelt werden kann, bei dem ein Investor von einer risikofreien Anlageklasse abrückt und sich dem Kauf und dem langfristigen Halten einer Immobilie zuwendet. Dabei werden nicht nur die Entwicklung der Ankaufspreise, sondern auch die mit der Immobilie zusammenhängenden Spezifika wie die Illiquidität der Anlage während der Haltedauer, die Abschreibung und die anfallenden Transaktionskosten berücksichtigt.

Eine aktuelle DTZ-Analyse zeigt, dass sich in der Londoner City bereits wieder der Wechsel von einer risikofreien Anlage zur Immobilie lohnt. Ende 2009 wird dies auch für das Londoner Westend der Fall sein sowie beispielsweise auch für Madrid und Paris. Für den Büromarkt in Frankfurt identifiziert die Analyse den Zeitraum zwischen 2010 und 2011. Der Fair-Value-Ansatz bietet wertvolle Hinweise für das Eintreten von Ankaufprozessen. Den Anspruch, den Tiefpunkt der Preisentwicklung verlässlich vorauszusagen, stellt das Instrument jedoch bewusst nicht. Vielmehr werden Zeiträume identifiziert, in denen bei langfristigen Engagements überdurchschnittliche Erträge zu erwarten sind.

Auf Schnäppchen dürften Käufer dabei allerdings weniger oft treffen als üblicherweise angenommen. Einerseits machen die Banken weniger Druck, als vom Markt erwartet. Selbst wenn ein Kreditnehmer die Kreditbestimmungen verletzt, halten die Banken in vielen Fällen still. Denn in einem schwachen Markt auf eine Veräußerung zu drängen, ist wenig sinnvoll. So empfiehlt es sich für Marktteilnehmer, die sogenannte Problemimmobilien veräußern möchten, diese jetzt nicht zu verkaufen, sondern nun fit für die Zeit nach der Krise zu machen. ←|

## Die Ansprüche Ihrer Kunden wachsen. Wachsen Sie mit!



## Ich bin schon bei Haufe.

Ob Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung – in „Haufe VerwalterPraxis Professional“ finden Sie zu allen Disziplinen der Immobilienverwaltung genau das passende Praxis-Know-how.

••• [www.haufe.de/shop/immobilien](http://www.haufe.de/shop/immobilien)

# Keine Standardlösungen in Sicht

**Portfoliomanagement.** Eine geeignete Software wird in diesem Bereich immer wichtiger. Sie zu finden ist nicht leicht. Eine Anwenderbefragung zeigt wichtige Anhaltspunkte auf - mit exklusiver Marktübersicht.

Holger Sasse MRICS, Geschäftsführer der Deutar Deutsche Areal GmbH, Berlin

Mit zunehmender Transaktionsdynamik bei Immobilieninvestitionen hat die Nachfrage nach Portfoliomanagementsoftware in den letzten Jahren stark zugenommen. „Als die Wirtschaftskrise sich entfaltete, befand sich unser Unternehmen mitten im Privatisierungsprozess. Das Portfoliomanagement-Tool war ein wesentliches Rückgrat von Strategiediskussionen über die Zukunft des Portfolios“, so Christian Brückner, Bereichsleiter strategische Portfolioentwicklung, TLG Immobilien Berlin.

Ob es um die einheitliche Abbildung heterogener Asset-Klassen in einem einheitlichen Strategiemodell geht oder um die Verzahnung strategischer und operativer Wertschöpfungsprozesse im Immobilienmanagement: Je mehr sich softwaretechnisch umsetzen lässt, desto

mehr kann auch im Portfoliomanagement umgesetzt werden. Aber das gilt nicht für alle angebotenen Software-Lösungen.

## Größter Wunsch: Flexibilität

Tendenziell verlieren Standardsysteme an Bedeutung, weil die Ansprüche der Portfoliomanager an eine Integration in vorhandene IT-Landschaften, an die Individualisierbarkeit des Ansatzes und an die systemtechnische Flexibilität zunehmen.

Funktionell bieten alle Software-Anbieter Qualität. Aber die Stars unter den Lösungen sind nach Meinung der Anwender die Instrumente mit der höchsten Präsentationsqualität der Analysebildschirme und der Ergebnisreporte.

Extrem gestiegen sind die Anforderungen an immobilienökonomische

## Auf einen Blick

- › Flexibilität ist die wichtigste Anforderung der Anwender an die Software-Hersteller.
- › Portfoliomanagement ist kein „Ready-to-Run“-Thema. Es gibt keine Standardlösungen.
- › Anwenderbefragung ergibt insgesamt die Note „gut“ für die Zufriedenheit mit der Software im Portfoliomanagement.

Beratungsqualität und an die Kommunikationsfähigkeit der Projektbeteiligten. Beraterzertifikate sind ein wichtiges Auswahlkriterium geworden. Das hat eine Befragung von Portfoliomanagern durch die „Immobilienwirtschaft“ ergeben.

Viele Immobilienmanager verfügen über spezialisierte Portfoliomanagementsysteme. Die komplexen Software-Projekte haben jedoch erst spät zur Anwenderzufriedenheit geführt. Wer als Anbieter nach der Einführung etwa regelmäßige Anwendertreffen organisiert, dürfte sich über hohe Nachfrage freuen.

Bei einigen fremdkapitaldominierten Investoren ist der Verkauf der Investments ins Stocken geraten. Software-Projekte für das Portfoliomanagement wurden auf Eis gelegt. Die externen Property-Manager haben eine Datenqualität vor sich hergeschoben, die für eine Verwendung in den Portfoliomanagement-Tools unzureichend war. Mit der internen Bearbeitung ist zu erwarten, dass die Projekte zur Einführung der Portfoliomanagementsysteme in Kürze mit verbesserter Datenqualität wieder aufgenommen werden.



Die Nutzer sind mit den am Markt befindlichen Lösungen meist zufrieden.



Oft können Anbieter im Auswahlverfahren nicht überzeugen, etwa wenn sie keine Garantie dafür abgeben, dass eine Steuerungsplattform über bestimmte Unternehmenssparten gesetzt werden kann, um Chancen und Risiken auf Unternehmensebene zu steuern. Portfoliomanager mit starken IT-Abteilungen entscheiden sich deshalb tendenziell zur Entwicklung von Anwendungen in Eigenregie.

## Angebote sind nicht vergleichbar

Wie also kommen Portfoliomanager zu einer geeigneten Software-Lösung? Es hilft nur, die verfügbaren Funktionalitäten aller Anbieter durchzutesten.

Durchschnittlich laden Portfoliomanager bis zu zwölf Anbieter ein, um am Auswahlprozess teilzunehmen. Als Verhandlungsbasis wird meist ein Konzept über die Anwendungsanforderungen an die Softwareanbieter übergeben. „Aus meiner Erfahrung ist es unmöglich, Anforderungen an ein Portfoliomanagementsystem exakt zu definieren, ohne zu wissen, welches der verfügbaren Systeme angewendet wird“, gibt Inger Giwer, Portfoliomanagerin, GSW Berlin, zu Bedenken. „Denn schaut man sich die Anbieter näher an, hat jeder seinen individuellen

Produktansatz entweder in der Wohnungswirtschaft, bei Fondsgesellschaften oder für das Multi-Asset-Portfolio.“

Positive Überraschungen haben Portfoliomanager erfahren, die ein individuelles „Software-Menü“ mit besonderen Beraterpersönlichkeiten bestellt hatten. Die Entscheidung für eine individuelle Software-Konfiguration ist aus Sicht der Portfoliomanager sinnvoll, weil der Managementansatz individuell ist. Die hohe Individualität in Software und Inhalt wirkt sich jedoch preislich aus. Der klassische Kosten-Nutzen-Ansatz mit der Messung eingesparter Ressourcen und Zeiteinheiten ist, soweit ersichtlich, jedoch kein wesentliches Entscheidungskriterium bei Auftragsvolumina zwischen 100.000 bis 200.000 Euro. Die Entscheidungsfindung erfolgt vor allem anhand qualitativer Merkmale.

Der Effekt der Einführung ist wichtig. Christian Brückner: „Entscheidend bei der Analyse war die schnelle Identifikation von Objekten ohne Perspektive. Durch die frühere Filterung dieser Objekte können am Markt rechtzeitig höhere Verkaufspreise realisiert werden.“ Die Norm DIN EN ISO 9241-110 wird ab und zu als Einhaltung der Grundsätze der Dialoggestaltung nachgewiesen.

Solche Nachweise sind risikominimierende Auswahlkriterien für Weiterentwicklungschancen der Softwarelösung.

Eine interessante Unterstützung zur Entscheidung über qualitative Messverfahren könnte der UsersAward bieten. Unter diesem Namen wird seit 1999 in Schweden ein Gütesiegel für Software vergeben. In Deutschland wird das Projekt an der Fachhochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin an die deutschen Rahmenbedingungen angepasst.

## Insgesamt ein „Gut“

Die befragten Portfoliomanager waren meist zufrieden bei den Kriterien Steuer- und Individualisierbarkeit. Die Software-Angebote auf dem Markt sind auch in ausreichendem Maße verständlich. Schwächstes Qualitätskriterium ist die Fehlertoleranz der eingesetzten Software. Problem ist: Anwender können, bei fehlerhafter Eingabe, ihr Ergebnis nur mit viel Korrekturaufwand erreichen. ←|

Eine Langfassung der Tabelle mit weiteren Marktteilnehmern finden Sie online unter



[www.immobilienwirtschaft.de/downloads](http://www.immobilienwirtschaft.de/downloads)

# avestrategy®

## das IT-Werkzeug für Unternehmenssteuerung und Portfoliomanagement

avestrategy®- Leistungspaket:

## Portfolio-management

- Branchenlösung für die Wohnungswirtschaft
- frei editierbare Scoringmodelle zur Bewertung und Segmentierung des Portfolios
- umfangreiche Analysen zur Abbildung zukünftiger Chancen und Risiken
- Entscheidungsmodelle zur Bestimmung von Objekt- und Portfoliostrategien
- Researchwerte-Modul zur Ableitung marktorientierter Cashflow-Parameter



**Bauverein AG Darmstadt (18.000 WE), German Nogueira, Prokurist:**  
*„Unser Fokus für die Bestandsbewirtschaftung ist die Wertoptimierung unseres Portfolios. avestrategy® hilft uns, die notwendige immobilienwirtschaftliche Transparenz unseres Bestandes herzustellen, um nachhaltige Objektstrategien abzuleiten.“*

Wir präsentieren Ihnen **avestrategy®** gern in Ihrem Haus oder online!

### Ihre Ansprechpartner:

Henri Lüdeke  
 +49 (0)30 26 006 121  
[henri.luedeke@bbt-group.de](mailto:henri.luedeke@bbt-group.de)

Andreas Grunow  
 +49 (0)30 26 006 201  
[andreas.grunow@bbt-group.de](mailto:andreas.grunow@bbt-group.de)

**avestrategy®**  
 Ein Produkt der BBT Group

## Marktübersicht: Portfoliomanagementsysteme



Firmenname	BBT GmbH	conject AG	control.IT Unternehmensberatung GmbH
Internet	www.bbt-group.de	www.conject.com	www.controlit.info
Ansprechpartner für Kunden	Andreas Grunow	stefan.thorwesten@conject.com	Herr Weinert
Produkt	avestrategy®	conject CM	BISonXP
Kernzielgruppe	Immobilienwirtschaft/Asset-Manager	Investoren, Projektentwickler, Fondsgesellschaften, Planer	Immobilienverwalter, Versicherungen, Offene/Geschlossene Fonds
Nebenzielgruppe			
Unternehmensgröße der Zielgruppen			
Jahr der Ersterscheinung	2005	1994	seit 1995
Aktuelle Versionsnummer	Version 2.05	3.14.2	
Kosten Netz-/Mehrplatzversion	auf Anfrage	individuelle Angebotserstellung	
Dialogsprachen	deutsch	deutsch, englisch, polnisch	deutsch, englisch
Programmiersprache	VB, C# unter .net 2.0	Powerbuilder, .net, Java J2EE	. NET, DELPHI, VBA
Lizenzen verkauft insgesamt, Stück	70 Unternehmenslizenzen		
Empfohlene Systemvoraussetzungen			
Betriebssystem	MS Windows 2000 und höher	XP, Vista, Win 2003 Server	Server: W 2003, Client XP, Vista
Benutzeroberfläche	grafische Benutzeroberfläche		
Schulungskosten pro Tag	auf Anfrage		330 Euro
Kosten Wartungsvertrag pro Jahr	15 % der Lizenzgebühr	15 % p. a. vom Lizenzpreis	
Update-Turnus	1 - 2 x p. a.	1/2 Jahr	jährlich
System-Tool			
Datentransfer/Schnittstellen	universelle Datenübernahmeschnittstelle	häufig Schnittstellen zu Finanzbuchhaltungs- und ERP-Systemen	MS Excel, SQL-DB, SAP, MRI
Bestandsdatenübernahme	über Schnittstelle oder MS-Excel	ja, über Import-Funktionalität	ja
Data-Warehouse-Lösung	Analysemöglichkeit ü. DeltaMaster	ja	ja
Analyse-Tool			
Risikoanalyse	ja	Ja	ja
Szenarien darstellbar	ja	Ja	ja
Historien darstellbar	ja	Ja	ja
Bewertungs-Tool			
Discounted Cashflow (Barwert)	ja	Ja	ja
Ertragswertverfahren	ja	Ja	ja
Maklermethode	ja	nein	ja
Betriebswirtschaftliche Funktionalitäten (Module)			
Mietenhochrechnung	vollständig integriert	Ja	ja
Unternehmensplan (Business-Plan)	vollständig integriert	Ja	ja
Serviceleistungen			
Immobilienwirtschaftliche Beratung	ja, gehört zur Kernkompetenz	nein	ja
Einsatzfähige ASP-Lösung vorhanden	-	Ja	ja
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	vollst. Integration von Portfoliomanagement-, Planungs-, Bewertungs- und Controlling-Funktionen	Teil des Immobilien-Lebenszyklus-Management-Konzepts, hohe Integration und Flexibilität	immobilienwirtschaftliche Integrationsschicht und DataWarehouse in einem Produkt
Neue Features in 2009 (Auswahl)	Researchwerte-Modul, Multiscoring, Massenbewertung, Analyse und Bewertung von Finanzierungsmodellen	hierarchische Budgetgliederung, Budgetverfeinerung, Pflichtfeldkennzeichnung, Anbindung an ILM-Portal	freie Prozessdefinition zur Abbildung komplexer integrierter Planungsprozesse



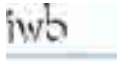
<b>Cougar Software GmbH</b>	<b>Deloitte Consulting</b>	<b>Dr. Klein &amp; Co. AG</b>	<b>IMMO-DATA</b>
www.cougarsoftware.de	www.deloitte.de	www.drklein.de	www.immo-data.com
Robert H. John	René Wallat	Hagen Stoll	Hubert Romahn
<b>Cougar V8 (SQL) / Cougar 2006</b>	<b>innosys</b>	<b>EUROPACE-WoWi</b>	<b>IMMOProFolio</b>
REITs/Immob.-Ges., Investor-, Fonds-, Asset-Manager, Makler	Asset-Manager, Fonds, WU, Banken, Projektentwickler, Investor	Wohnungswirtschaft	Finanz- und Immobilienwirtschaft
	Flughäfen, Versicherungen, Industrie, Handel		Vermögensplanung, -beratung
i. d. R. > 1 Mrd. Asset	-	ab 500 WE	beliebig
1992	2001	2007 (Folgeprodukt von PI)	1998
V8.3/Cougar 2006, Build 405	Dynamic 4.1	2Q/2009	2.009.115
rund 20.000 Euro	-	keine	35 %
englisch und deutsch, sonstige	deutsch, englisch (weitere einstellbar)	deutsch	deutsch
Cougar V8: Microsoft.Net	Customizing von BI-Software	PL/SQL, VBA, Java	C++
zirka 10.000	-	20, Vorprodukt PI zirka 70	85
Windows 2000, XP, Vista, Citrix	Server Windows XP, 2000, 2003	Windows (Linux, Unix, Mac)	MS-Windows ab -98 SE
GUI/WEB	Web-Browser	grafische Benutzeroberfläche	GUI
1.000 Euro/6-8 Pers./0,5 Tage	individuell	keine	ab 350 Euro, abhängig v. Pers.-Anz.
20 % von Lizenzkosten	individuell	in der Nutzungsgebühr enthalten	18 %
alle 3-6 Monate	1-2 p. a.	nach Bedarf	1-2 p. a.
ja, CougarX™	ja (vielfältige Formate)	werden nach Anforderung geschaffen	Bewertung IMMOProTax, Scoring IMMOProSco
ja, mit CougarX™	ja	ja	systemabhängig
ja, mit CougarX™	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	nein	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	ja
sofort einsatzbereit, voll skalierbar, passt an alle besteh. Fibu- und Objekt-Verwaltungssysteme	integrierte Beratung und individuelle Anpassung für durchgängiges Portfolio- und Asset-Management	Abb. u. Verknüpfung aller Objekt-, Darlehens- u. Sicherheitsdaten dadurch ganzheitliche Analyse	Schnittstelle IMMOMENT mit Marktdaten und -risiken zu allen rund 20 Millionen Objekten Dtlds
Cougar V8: Komplexe Fonds-Strukturen, Treasury- und Risikomanagement, Bilanzierung	Konsolidierung HBG, IFRS	erweiterte Grundbuchverwaltung, Objektbewertung und -entwicklung, neue Auswertungsmöglichkeiten	maschinelle risikoadjust. Neubewertung, Anschluss an IMMOProTrans IFRS für Bilanzierung u.ext. Rating

Alle Daten beruhen auf Anbieterangaben (Stand: 21.08.2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

## Marktübersicht: Portfoliomanagementsysteme



Firmenname	immopac ag	Intuit Real Estate Solutions	IRM Management Network GmbH
Internet	www.immopac.ch	www.intuit-realestate.com	www.irm-network.com
Ansprechpartner für Kunden	Dr. Thomas Höhener	Colin O'Reilly	Thomas Krings
<b>Produkt</b>	<b>immopac®</b>	<b>IMPACT™</b>	<b>Real Estate-Value Creator (RE-VC)</b>
Kernzielgruppe	größere institutionelle Immo-Eigentümer und Beratungshäuser	Fondsmanager, Kapitalanlagegesellschaften	Immobilienwirtschaft, KAGs, Wohnungswirtschaft
Nebenzielgruppe	mittlere Immo-Eigentümer und -Anleger, Immo-Dienstleister	Investmentverwalter, Anlagemanager	
Unternehmensgröße der Zielgruppen	ab zirka 50 Wirtschaftseinheiten	250m+Anlagewert >250 Millionen Euro	
Jahr der Ersterscheinung	2000	2007	2003
Aktuelle Versionsnummer	9.0	3.0	4.1
Kosten Netz-/Mehrplatzversion		POA	abhängig von der Anzahl
Dialogsprachen	deutsch, englisch, französisch		deutsch, englisch
Programmiersprache	JaVA	.NET 3	Borland Delphi
Lizenzen verkauft insgesamt, Stück	zirka 50	30 Ortslizenzen	
<b>Empfohlene Systemvoraussetzungen</b>			
Betriebssystem	Windows, MacOS, Unix, Linux		Microsoft Windows XP/Vista
Benutzeroberfläche	grafisch		
Schulungskosten pro Tag	je nach Projekt, 150-200 Euro/h	Preis auf Anfrage	1.200 Euro
Kosten Wartungsvertrag pro Jahr	28 % der Lizenz (inkl. Support)	20 % v. Listenpr. inkl. ASP-Option	18 % v. Liz.pr.; im Mietpreis inkl.
Update-Turnus	vierteljährlich	ein Upgrade pro Jahr	quartalsweise
<b>System-Tool</b>			
Datentransfer/Schnittstellen	ja	ja	SAP, WohnData, Blue Eagle und andere
Bestandsdatenübernahme	ja	ja	lfd. monatlich
Data-Warehouse-Lösung	ja	Microsoft SQL	verfügbar
<b>Analyse-Tool</b>			
Risikoanalyse	ja	ja	ja
Szenarien darstellbar	ja	ja	ja
Historien darstellbar	ja	ja	ja
<b>Bewertungs-Tool</b>			
Discounted Cashflow (Barwert)	ja	ja mit IRR, LTV, ICR, ROI, NAV u.a.	ja
Ertragswertverfahren	ja	ja	ja
Maklermethode	ja	ja	ja
<b>Betriebswirtschaftliche Funktionalitäten (Module)</b>			
Mietenhochrechnung	ja	ja	ja
Unternehmensplan (Business-Plan)	ja	ja	ja
<b>Serviceleistungen</b>			
Immobilienwirtschaftliche Beratung	ja	ja	ja
einsatzfähige ASP-Lösung vorhanden	ja	ja	im Aufbau
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	marktführendes System in der Schweiz, SAP BI Connector	webbasierte Modellisierung mit grenzlosen Szenarien, Formelbauer, Datentafel und Reporting	Abb. div. Vermögensstrukturen (z.B. Fonds, SPVs, SICAV, FCP), und aller -gegenstände
Neue Features in 2009 (Auswahl)	Ausbau Business-Planning und Simulationsengine	aktual. Benutzerinterface + erweiter. Schuldenverwaltung + Analyse. Schuldenbewertung „Mark“ zum Markt Kalkulationsfähigkeit	Ausbau Monte Carlo



<b>iwB Entwicklungsgesellschaft mbH</b>	<b>PLANET IC GmbH &amp; Partner Convisa GmbH</b>	<b>RES Consult GmbH</b>	<b>S&amp;P Information Technologies GmbH</b>
www.iwb-e.de	www.planet-ic.de	www.res-consult.de	www.sup-it.com
Marco Wegner	Birger Bösel	Dr. Steffen Metzner	Frau Christine Jeschke
<b>IGIS 5</b>	<b>Projektgeschäft, indiv. Lösungen</b>	<b>RES invest</b>	<b>IVES - Infosverwaltungssystem</b>
Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft	Wohnungsunternehmen	Investoren, Berater, Finanzierer	Unternehmen der Wohnungswirtschaft
kirchliche, öffentliche Liegenschaftsverwaltungen	Asset-Manager	Bestands-Controlling, Projektentwicklung	Bauwirtschaft, Gebäudebewirtschaftung
ab zirka 1.000 WE	>5.000 Einheiten	flexibel	ab 10 Beschäftigte
1996	2008	2002	2002
5.0		2009	3.5
-1.500 Euro	nach Aufwand	frei, Unternehmenslizenz	modulabhängig ab 1.700 Euro
deutsch		deutsch	deutsch
VBA	.NET, Java	VBA	Borland Pascal, MS SQL
> 420.000 WE in IGIS abgebildet	3		300
2000 SP4, XP SP2 oder Vista		Windows	MS Windows 2000, XP
VBA	Standard-Browser	Excel ab Version 2003	Auflösung 1024 x 768
auf Anfrage	1.100 Euro	nach Aufwand	600 Euro
1,5 % der Lizenzkosten monatlich	nach Angebot	individuelle Vereinbarung	abhängig von Lizenzanzahl
mindestens jährlich		nach Nutzerbedarf	vierteljährlich
MS-Office+alle gängigen ERP-Systeme	Excel, alle SQL-Datenbanken	Excel	Excel, Acces, XML
ja	ja	individuelle Lösung	ja
nein	ja	individuelle Lösung	ja
ja	nein	ja	ja
ja	ja	ja	eingeschränkt
ja	ja	ja	ja
ja	ja	ja	nach Prüfung
ja	ja	nein	nach Prüfung
ja	ja	nein	nach Prüfung
ja	ja	nein	nach Prüfung
ja	ja	ja	nach Prüfung
ja	ja (mit Convisa GmbH)	ja	nein
nein	ja	nein	nein
Darstellung der Maßnahmenplanung mit Auswirkung auf Unternehmenserfolg	individuelle Zusammenstellung nach Baukastenprinzip und Customizing	cashflow-orientierte Investitionsrechnung inklusive Risikoanalyse unter MS Excel, sofort einsetzbar	Flexibilität in Datenstruktur und Funktionalität
Portfolio-Planung, Cockpit, mobile Bestandserfassung, energetische Analyse		Scoring-Tool, flexibles Setup	Gewährleistungsüberwachung, Mängelbeseitigungsmanagement

Alle Daten beruhen auf Anbieterangaben (Stand: 21.08.2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

## Marktübersicht: Portfoliomanagementsysteme



Firmenname	smartDEVELOPER GmbH	Synapplix	WB Informatik AG	Yardi Systems
Internet	www.smartdeveloper.de	www.synapplix.de	wb-informatik.ch, best-val.de	www.yardi.de
Ansprechpartner für Kunden		Florian Pahl	marc.scheer@best-val.de	Richard Gerritsen
Produkt	smartDEVELOPER Portfoliomanagement	RE-Port®	revis	Yardi Voyager
Kernzielgruppe	Anlagegesellschaft., Bestandshalter, Versorgungskassen	Portfoliomanagement	Portfoliomanagement der Immobilienwirtschaft	Real Estate Investment Manager, Asset-Manager
Nebenzielgruppe	Banken, Wirtschaftsprüfer, Beraterunternehmen, Gutachter	Fonds-, Asset-Management	Immobilien Property- u. Asset-Management. Controlling	Property-Manager, Investor-Services, Fund Accountants
Unternehmensgröße der Zielgruppen	Einzelfirma bis AG	abh. v. Immobilienbestand	Portfoliohalter	ab 250 mln AUM
Jahr der Ersterscheinung	2002	2001	1998	2001
Aktuelle Versionsnummer	2.2	3.1	revis 2.0	6.0
Kosten Netz-/Mehrplatzversion	mit Nutzeranzahl sinkend	1.000 Euro/Benutzer	Mehrplatz ohne Aufpreis	
Dialogsprachen	deutsch	deutsch, englisch	deutsch, englisch, russisch	englisch, deutsch u. a.
Programmiersprache	VB, SQL, Crystal	Visual Basic, java	PHP, JS	.NET
Lizenzen verkauft insgesamt, Stück		> 100	>20	
Empfohlene Systemvoraussetzungen				
Betriebssystem	Windows	Windows NT, 2000, XP, Vista	Web: offen	Windows, XP, Vista
Benutzeroberfläche	VB, Crystal, Chartgraph., Excel	ähnlich MS Office	Browser	trifft nicht zu, ASP Angebot
Schulungskosten pro Tag	auf Anfrage	1.000 Euro	Schulung inkl.	
Kosten Wartungsvertrag pro Jahr	12–17 % d. Softw.volumens	auf Anfrage	Web: inkl. C/S: ab 12 %	
Update-Turnus	nach Bedarf, i. d. R. jährlich	ca. 2 Updates pro Jahr	laufend oder nach Wunsch	gr. Release alle 12-18 Mo.
System-Tool				
Datentransfer/Schnittstellen	Standardschnittst. zu Vorsystemen	SAP, Oracle, IX-Haus etc.	automatisiert:SAP, GES, Wodis, REM, Rimo	Datev, Prop.-Management, SAP, PeopleSoft, JD Edwards
Bestandsdatenübernahme	ja	ja	automatische Importfunktion	via ETL-Tool und Excel-Vorlage
Data-Warehouse-Lösung	Reporting Ergebnismwerte	ja	frei parametrisierbar	ja
Analyse-Tool				
Risikoanalyse	ja, qualit., quant. (Scoring)	ja	grafisch und numerisch	ja
Szenarien darstellbar	ja, Objekt- u. Portf.-Ebene	ja	grafisch und numerisch	ja
Historien darstellbar	ja, Archivfunktion	ja	lückenlos	ja
Bewertungs-Tool				
Discounted Cashflow (Barwert)	ja	ja	ja - gif- & börsenkonform	ja
Ertragswertverfahren	ja	ja	ja	ja
Maklermethode	ja	ja	darstellbar	ja
Betriebswirtschaftliche Funktionalitäten (Module)				
Mietenhochrechnung	ja, tagesgenau	ja	ja+Marktw. mtl. abgegrenzt	ja
Unternehmensplan (Businessplan)	als GuV-Simulation	ja	ja, inkl. Lifecycle-Simulat.	ja
Serviceleistungen				
Immobilienwirtschaftliche Beratung	mit Liebchen Consulting	ja	ja	ja
Einsatzfähige ASP-Lösung vorhanden	nein	nein	ja	ja
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	What you see is what you get: max. Transparenz d. Analyseverf., Benchmarking	flexible Anpassbarkeit an Datenbestand des Kunden	intelligente Datenveredelung und durchgängige Top-down- und Bottom-up-Analysen	Berichte auf Asset-, Fund- o. Portfoliobasis, Daten: aktuell, histor. o. prognos.
Neue Features in 2009 (Auswahl)	dynamisches, mehrdimensionales Reporting, Dokumentenmanagement	Neugestaltung Benutzeroberfläche, benutzerdefinierbare Dashboard-Ansichten u.v.m.	Dashboard, Widget-Technologie und Reportgenerator, Software as a Service (SaaS)	KAG-Funktionalität, erweiterte integrierte Bewert., Modellierung und Forecast

Alle Daten beruhen auf Anbieterangaben (Stand: 21.08.2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

# Graffiti

## Aus eins mach zwölf

**EZB-Neubau.** Ein Ausschreibungspaket reichte nicht. Ob die vielen Pakete aber dazu führen, dass die Währungshüter ihr neues Domizil schneller beziehen werden, ist zweifelhaft.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Frankfurt am Main, Ostend: Literaturhaus, Banker-Kaderschmiede Frankfurt School of Finance & Management, Werbeagentur Saatchi & Saatchi, ein Eroscenter und jede Menge schicke Eigentumswohnungen – da fehlt nur noch die Europäische Zentralbank (EZB), um aus dem früheren Armen- endgültig ein Reichenviertel zu machen. Doch die lässt auf sich warten. Ursprünglich hatten die EZBler vom Einzug in ihren Prachtbau schon zum Jahresende 2008 geträumt. Im März 2008 hieß es dann: Ende 2011. Nun ist von 2014 die Rede. Dahinter steckt mehr als eine baubedingte Verzögerung.

Überall werden Großprojekte gestoppt; doch das der EZB ist ein einziges Stop and Go: Nachdem sich kein Generalunternehmer (GU) gefunden hatte, um den Plan für das Hochhaus zu realisieren, verkündete die EZB im Juni 2008, „die Ausschreibung formell zu beenden“.

### Zwölf Ausschreibungspakete

Sie teilte diese in zwölf Pakete, die meist bis Ende 2009 veröffentlicht werden sollen. Auch mittelständische Bauunternehmen sollten so wettbewerbsfähige Angebote abgeben können.

Wie das? Sollen die von der Kreditklemme besonders betroffenen Baumittelständler sich etwa die Lektüre der voluminösen Ausschreibung in englischer Sprache antun, um dann doch vor nicht akzeptablen Vertragsbedingungen zu kapitulieren? Die Ausschreibung für den GU soll 261 Ordner umfasst haben. Geteilt

durch zwölf wären das fast 22 Ordner pro Paket. Überhaupt: Wer soll die Gewerke koordinieren? Und was ist mit den Baukosten? Die sind, zu Preisen von 2005, mit 500 Millionen Euro veranschlagt. Das wollte kein GU akzeptieren. Das Bauunternehmen Züblin, das bereits die Gründungspfähle gesetzt hat, soll ein Angebot zu mehr als dem Dreifachen abgegeben haben, offenbar nach dem Motto: Trauen sich andere nicht, wollen wir zumindest einen guten Preis rausschlagen.

Wie es weitergehen könnte? Auf dem Gelände des geplanten Baus steht die ehemalige Großmarkthalle, ein denkmalgeschützter Altbau, 220 Meter lang, 50 Meter breit. Er soll mit dem über 184 Meter hohen Neubau ein Ensemble bilden. An seinen Enden befanden sich bis 2008 zwei Nebengebäude, die inzwischen abgerissen wurden – „aus Sicherheitsgründen“, wie EZB-Direktor Bini Smaghi betont hat.

Wie hätten zwei Nebengebäude die neue Festung der Hochfinanz unsicher machen können? Plausible Antwort: In der EZB gibt es zwei Fraktionen, Sicherheitsfanatiker und Kostenkiller. Die einen möchten die drei von der EZB gemieteten Hochhäuser in der City ganz schnell gegen das Hochhaus im Ostend tauschen, denn zwischen den City-Hochhäusern könnten Geheimnisse gut von Unbefugten aufgeschnappt werden. Dagegen sieht die Killerfraktion die Kosten des Neubaus ins Uferlose wachsen.

Beide Argumente sind stichhaltig, doch die ganze Wahrheit ist brisant: Die Sicherheitsfraktion verteidigt den Standort Frankfurt (Tradition der deutschen Stabilitätspolitik), die Killerfraktion würde am liebsten nach Paris ziehen und auf Stabilität pfeifen. Also der alte Streit um die europäische Währungspolitik zwischen Deutschland und Frankreich? ←|



# Vermieterschutz bei Krise des Mieters

**Gewerbemietrecht.** Infolge der Finanzturbulenzen kommt es immer öfter zu Zahlungsausfällen. Pfandrecht, Kautions, Patronat und mehr: Einige Regeln für Eigentümer und Verwalter, um Verluste zu vermeiden.

Siegrun Müller und Frank Müller, Rechtsanwälte, Lovells LLP, Frankfurt am Main

Die Absicherung des Vermieters gegen Mietausfall beginnt bereits bei der Wahl des Vertragspartners. Bei der Auswahl potentieller Mieter sollten Vermieter Informationen über die Bonität des Vertragspartners einholen. Da sich – besonders bei langfristigen Gewerbemietverträgen – die Entwicklung eines Unternehmens aber nicht vorhersagen lässt, kommt es bei der Vertragsgestaltung darauf an, dass dem Vermieter bei Mietausfällen substanzielle Sicherheiten zur Verfügung stehen.

Das Gesetz sieht als Sicherheit des Vermieters nur das Vermieterpfandrecht vor. Danach hat der Vermieter – auch ohne Vereinbarung im Mietvertrag – für seine Forderungen aus dem Mietverhältnis ein Pfandrecht an den vom Mieter eingebrachten Sachen (§ 562 BGB). Wegen der oft vorhandenen Unsicherheiten hinsichtlich der Rechte an den vom Mieter eingebrachten Gegenständen und wegen des Aufwands ihrer Verwertung (in öffentlicher Versteigerung), gewährt das Vermieterpfandrecht dem Vermieter aber nur eingeschränkten Schutz und dient praktisch nur ergänzend als Sicherheit.

## Diverse Sicherheiten möglich

Im Mietvertrag sind somit Art und Höhe der geforderten Sicherheit festzulegen. Die in Gewerberaummietverträgen übliche Sicherheit ist die Bankbürgschaft. Anders als im Wohnraummietrecht gibt es für Mietsicherheiten im Gewerberaummietrecht keine Höchstbetragsgren-

ze. Es gilt der Grundsatz der Vertragsfreiheit. Gerade in individualvertraglichen Regelungen können die Parteien daher eine über drei Nettomonatskaltmieten hinausgehende Sicherheit vereinbaren. Im Einzelfall können für die Einschätzung des Sicherungsinteresses des Vermieters getätigte Investitionen, die Dauer des Mietvertrags, die Bonität des Mieters und die Art der Tätigkeit, die der Mieter im Mietobjekt ausübt, eine Rolle spielen. Die Rechtsprechung hat eine Mietsicherheit über sieben Monatsmieten auch in Formularverträgen für zulässig gehalten. Vermieter sollten anhand der vorgenannten Kriterien jedoch immer im Einzelfall überprüfen, ob tatsächlich ein erhöhtes Sicherungsbedürfnis besteht.

Neben der Bankbürgschaft kommen auch die Barkautions, das Sparbuch mit Pfändungspfandrecht zugunsten des Vermieters, die Garantie, der Schuldbeitritt oder eine Patronatserklärung in Betracht. Bei der Barkautions ist der Vermieter verpflichtet, diese getrennt von seinem Vermögen anzulegen und – nach herrschender Meinung – auch zu verzinsen. Übergibt der Mieter ein Sparbuch mit Pfändungspfandrecht, so ist im Rahmen der Vereinbarung mit der kontoführenden Bank darauf zu achten, dass das Pfandrecht des Vermieters an dem Sparkonto dem Pfandrecht der Bank, welches aufgrund der allgemeinen Geschäftsbedingungen der Bank begründet wird, vorgeht. Ein Sperrvermerk der Bank reicht nicht aus. Wird eine Garantie

als Sicherheit vereinbart, begründet der Garantiegeber gegenüber dem Vermieter eine eigene Verbindlichkeit, die neben die gesicherten Forderungen tritt.

## Ausgestaltung entscheidend

Bei einer solch strengen Einstandspflicht des Sicherungsgebers ist auf die schriftliche Ausgestaltung besonderen Wert zu legen. Führt die Auslegung der Garantievereinbarung nämlich dazu, dass von den Parteien eine Bürgschaft gewollt war

## Auf einen Blick

- › Im Mietvertrag sollten möglichst substanzielle Sicherheiten vereinbart werden, um Zahlungsausfälle und Insolvenzzrisiken abzudecken.
- › Das gesetzliche Vermieterpfandrecht ist nicht ausreichend.
- › Im Gewerberaummietrecht gibt es, anders als im Wohnraummietrecht, keine Höchstbetragsgrenze für Mietsicherheiten.
- › Ab Stellung des Insolvenzantrags sind insolvenzrechtliche Besonderheiten zu beachten. Kündigungen wegen Zahlungsverzugs können unwirksam sein. Entgegenstehende Mietvertragsklauseln, die dem Vermieter ein außerordentliches Kündigungsrecht im Fall der Insolvenz des Mieters einräumen, sind meist unwirksam.



Mieterinsolvenz: Meist bestehen Mietverhältnisse fort. Jedenfalls haben Vermieter nur beschränkte Kündigungsmöglichkeiten.

barten Mietsicherheiten eingesetzt werden. Ob der Mietvertrag zudem gekündigt werden soll (und kann), ist abhängig vom Einzelfall. Steht beispielsweise ein Nachmieter bereit, ist die Kündigung ratsam. Ist dies nicht der Fall, kann ein Festhalten am Mietvertrag in Absprache mit dem Insolvenzverwalter sinnvoll sein.

Grundsätzlich bestehen Wohn- und Gewerberaummietverhältnisse auch bei einer Insolvenz des Mieters fort. Berechtigten die aufgelaufenen Mietzahlungsrückstände zur außerordentlichen Kündigung des Mietvertrags, so muss die Kündigung dem Mieter vor der Stellung des Insolvenzantrags zugehen. Nach Stellung des Insolvenzantrags gelten Besonderheiten. Kündigungen des Vermieters wegen Zahlungsverzugs im Zeitraum vor Stellung des Insolvenzantrags oder Vermögensverschlechterung des Mieters sind dann unwirksam. Auch entgegenstehende Klauseln im Mietvertrag, die dem Vermieter ein außerordentliches Kündigungsrecht im Fall der Mieterinsolvenz einräumen, helfen dann nicht, da sie sich nicht über die zwingenden Vorgaben der Insolvenzordnung hinwegsetzen können.

### Keine Miete während Insolvenz

Kommt der Mieter oder dessen Insolvenzverwalter während des laufenden Insolvenzverfahrens mit der Miete in Zahlungsverzug, greift die insolvenzrechtliche Kündigungssperre nicht. Schließlich hätte der Insolvenzverwalter für die Zahlung der Miete Sorge tragen können. Der Mietvertrag kann dann vom Vermieter wirksam gekündigt werden. Es ist jedoch vorher zu prüfen, ob die Kündigung dem Mieter oder dessen Insolvenzverwalter zugehen muss. Führt der Insolvenzverwalter den Mietvertrag hingegen fort, sind die Mieten als sogenannte Masseschulden vom Insolvenzverwalter vorrangig aus der Masse zu befriedigen. ←|

und mangelt es dieser an der gesetzlichen Schriftform, sind weder Garantie noch Bürgschaft wirksam vereinbart. Beim Schuldbeitritt verpflichtet sich der Sicherungsgeber einseitig zur Mithaftung für die Verbindlichkeiten aus dem Mietvertrag, ohne selbst Forderungen des Mieters gegen den Vermieter zu haben. Bei Patronatserklärungen wird zwischen „harten“ und „weichen“ unterschieden. Letztere haben eher „Good-will“-Charakter. Aus Vermietersicht ist so auf die „harte“ Formulierung der Erklärung des Patrons besonderen Wert zu legen.

Die Sicherung des Vermieters kann durch mietvertragliche Regelungen optimiert werden. Die Sicherungsabrede, die den Umfang der gesicherten Ansprüche festlegt, sollte sich nicht nur auf den Mietzahlungsanspruch beschränken, sondern alle Zahlungsansprüche aus dem Mietverhältnis, Schadensersatzansprüche aus der Verletzung mietvertraglicher Pflich-

ten und Ansprüche des Vermieters aus der Beendigung des Mietverhältnisses umfassen. Auch sollte geregelt werden, dass das Mietobjekt erst nach Überlassung der Mietsicherheit übergeben wird. Bei Mietverträgen mit längerer Laufzeit und Mietanpassungsklauseln (etwa Wert sicherungsklauseln, Staffelmiete) besteht zudem die Möglichkeit, durch vertragliche Regelung die Höhe der Sicherheit anzupassen, wenn sich die Miete erhöht.

### Zahlungsausfälle minimieren

Kommt es zur Insolvenz des Mieters, ist das primäre Ziel des Vermieters die Minimierung von Mietzahlungsausfällen. Da die bis zur Eröffnung des Insolvenzverfahrens angefallenen Zahlungsansprüche des Vermieters im Regelfall bloße Insolvenzforderungen darstellen, die meist nur mit geringer Quote befriedigt werden, können für diesen Zeitraum die verein-



**Siegrun Müller**

... ist als Senior Associate in der Praxisgruppe Immobilienwirtschaftsrecht von Lovells LLP und am Frankfurter Standort tätig. Sie hat sich auf die Bereiche Grundstücks- und Gewerbemietrecht spezialisiert und berät schwerpunktmäßig Investoren und Banken.



**Frank Müller**

... ist Senior Associate in der Praxisgruppe Immobilienwirtschaftsrecht im Frankfurter Büro von Lovells. Vor seiner Tätigkeit bei Lovells war Frank Müller Richter beim Landgericht Zweibrücken. Er berät institutionelle Investoren und Banken bei Immobilientransaktionen.

# Special

## Expo Real 2009

Die größte europäische Gewerbeimmobilienfachmesse wird in diesem Jahr kleiner ausfallen als zuletzt. Ein Sonderteil zu den Themen der Münchner Messe mit den Schwerpunkten „Real Estate – Realwirtschaft“ und „Wege aus der Krise“.



### Grußworte

- 68 Grußwort von Christian Ude, Oberbürgermeister von München
- 69 Grußwort von Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsleitung der Messe München

### Szene

- 70 Einzelhandelsunternehmen entdecken zunehmend die Expo Real für sich
- 71 Wie entwickelt sich der Hotelmarkt in der Krise?

### Hallenpläne

- 72 Wo ist auf der Expo Real was zu finden? Eine Übersicht über die Messehallen

### Die Köpfe 2009

- 82 Immobilienjournalisten haben gewählt, die Ergebnisse werden auf der Expo Real präsentiert

### Beyerles Blick

- 84 Vom Glück der Krise – und ihren Chancen für die Immobilienbranche

### Facility-Management

- 86 Die Bahntochter DB Services möchte ihren externen Umsatz steigern, ohne auf ein Privileg zu verzichten

### Real Estate und Realwirtschaft

- 88 Das Spannungsfeld von Angebot, Nachfrage und Preis
- 90 Neue Gründe für Marktvolatilität

### Handelsimmobilien

- 92 Deutschlandweit steigt die Zahl der Filialisten mit Expansionsplänen. Sie werden zum wichtigsten Teilmarkt-Player
- 94 Stimmen aus der Branche
- 96 Retail Dialogue: Zur Lage der Filialisten

### Residential Dialogue

- 98 Interview mit Wolfgang Schnurr, DKB Immobilien AG: Kooperieren mit Gewinn

### Messerundgang

- 100 Übersicht und Kontaktmöglichkeiten zu Anbietern von Immobilien-Software auf der Expo Real



## Wir eröffnen neue Perspektiven. Für gemeinsamen Erfolg.

Nur wer bereit ist, Dinge auch mal anders zu sehen, kann neue Perspektiven entdecken.

Ein Prinzip, dem wir seit jeher folgen und das uns zu einem der führenden europäischen Immobilien-Investment-Manager gemacht hat. Mit 40 Jahren Immobilien-Know-how und der anerkannten Kapitalmarktexpertise einer starken Gruppe agieren wir souverän und vorausschauend auf den globalen Märkten. Beleg hierfür ist unser Portfolio mit mehr als 215 Qualitätsimmobilien in 25 Ländern weltweit. Darunter Landmark-Buildings wie z. B. der Torre Mayor in Mexico City – ein kluger Schachzug, nicht nur für unsere Anleger.

Für die Zukunft haben wir noch viel vor. Mit innovativen Produkten und strategischen Partnerschaften wollen wir Zug um Zug neue Märkte erschließen. Begleiten Sie uns! Schließlich ist Erfolg erst richtig schön, wenn man ihn teilt.

[www.union-investment.de](http://www.union-investment.de)

IHR PARTNER FÜR  
PROFESSIONELLE  
IMMOBILIEN-  
BEWERTUNG

Schnell. Kompetent. Zuverlässig.  
www.kenstone.de

Special

# Ein Aushängeschild



Christian Ude,  
Oberbürgermeister,  
Landeshauptstadt München

Liebe Leserinnen und Leser der Immobilienwirtschaft,

herzlich willkommen in München!

Die erfolgreiche Arbeitsmesse Expo Real ist weiterhin ein Aushängeschild für die Immobilienwirtschaft in München. Seit dem Start der Messe hat sie sich immer weiterentwickelt und gilt nicht nur in Europa als führende Arbeitsmesse in der gewerblichen Immobilienwirtschaft. Ich freue mich, dass München wieder Treffpunkt namhafter Unternehmen und Entscheider aus allen wichtigen Immobilienmärkten ist.

München ist nicht nur Gastgeber, sondern auch konstantes und wertbeständiges Beispiel erfolgreicher Immobilienwirtschaft. Mit 21,4 Millionen Quadratmeter Bruttogeschossfläche ist München unverändert in der Spitzengruppe der erfolgreichsten Immobilien- und Wirtschaftsstandorte Deutschlands. Aber auch im Wohnungsbau wird die Stadt bis zum Jahr 2013 490 Millionen Euro investieren. Auch das ist eine Besonderheit, die bundesweit ihresgleichen sucht.

Deshalb wird sich die Landeshauptstadt München auch in diesem Jahr mit einem Gemeinschaftsstand auf der Expo Real präsentieren. 24 Partner stellen Ihnen an unserem Messestand in Halle A1 wieder bedeutende Immobilienprojekte vor.

Ich wünsche Ihnen auf der Expo Real 2009 interessante Gespräche, gute Diskussionen und eine erfolgreiche Arbeit!

Ihr

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL vom 05.-07.10.2009 in München: Halle B2.210 (Stand der Eurohypo) / Halle A1.430 (Stand der HypZert). Wir freuen uns auf Sie.

#### Erfahrung ist der beste Partner:

- Markt-/Verkehrswertermittlung
- Beleihungswertermittlung
- Portfoliobewertung
- Consulting
- Objektrating
- Markt-/Standortanalyse
- Plausibilisierung von Gutachten

#### Qualität, mit der Sie rechnen können:

- HypZert-Zertifizierung
- Chartered Surveyors
- Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige

#### ■ KONTAKT

Martinus Kurth 030.7001765-110  
Geschäftsführer

Günter Wattig MRICS 0711.490944-40  
Geschäftsführer

Berlin 030.7001765-165

Stuttgart 0711.490944-41

Düsseldorf 0211.882205-36

Frankfurt 069.4272895-44

Hamburg 040.3770787-30

Leipzig 0341.339680-46

Ein Unternehmen der Eurohypo AG in der  
Commerzbank Gruppe

# „Voraus-Denken“ fördern

---

Eugen Egetenmeir,  
Mitglied der Geschäftsführung  
der Messe München



Trotz widriger Umstände in der Branche verzeichnet die Expo Real 2009 gute Buchungszahlen. Sie wird sechs Hallen und damit insgesamt 64.000 Quadratmeter Fläche belegen. Das ist zwar eine Halle weniger als 2008, aber vor dem Hintergrund, dass die Immobilienbranche mit am stärksten von der Finanzkrise betroffen ist, ein erfreuliches Ergebnis.

Ziel der Messe war und ist es, zur Orientierung beizutragen. Das Konferenzprogramm will somit innovatives „Nach-Vorne-Denken“ fördern, indem es mithilfe wichtiger Experten Best-Practice-Beispiele gibt. Den Messeauftakt bildet die hochkarätig besetzte Podiumsdiskussion „Wege aus der Krise“. Claer Barrett, Property Correspondent des Investors Chronicle bei der Financial Times in London, diskutiert mit namhaften Teilnehmern über mögliche Lösungsstrategien.

Auch das Thema „Nachhaltigkeit“ steht auf der Agenda. Der Nachhaltigkeit von Investments kommt eine umso größere Bedeutung zu, je mehr man mit dem Rotstift die Kosten reduzieren will: Vordergründig Kosten einzusparen, die einen über die Betriebskosten wieder einholen, wäre kurzsichtig. Ökologische und finanzielle Nachhaltigkeit sind vielmehr zwei Seiten einer Medaille, die es auszubalancieren gilt.

Neben diesen Top-Themen bietet die Expo Real 2009 einen fundierten Überblick über die internationalen Immobilienmärkte und deren Chancen im Transaktions- und Investitionsgeschäft. Bei der Runde „Good old Europe: Down to Earth?“ bewerten Immobilienprofessionals die gesamteuropäische Situation und zeigen bei „Go or No: Welche Standorte gefragt bleiben“, wo es sich auch in dieser Zeit lohnt, aktiv zu sein.

Mit diesem marktnahen Konzept und ihrem dreitägigen Konferenzprogramm, das detailliert die internationale Branchensituation beleuchtet, wird die Expo Real 2009 gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten als Leuchtturm wertvolle Impulse für die Zeit nach der Krise geben.

Ihr



Besuchen Sie uns am Stand  
C1.444 und A1.130

## Immobilien- bewertung auf dem neuesten Stand.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf der Expo Real in München. Wir präsentieren Ihnen Innovationen der Immobilienbewertung:

- **Spezialsoftware für die automatisierte, webbasierte Wertermittlung im Kleindarlehenbereich**
- **Deutschlandweit flächendeckend professionelle Marktdaten**
- **Ganzheitliche Bewertungsdienstleistungen**
- **Deutschlandweite Aus- und Weiterbildungsangebote im Immobiliensektor**
- **Fachbezogene Inhouse-Seminare**

Sprengnetter  
Immobilienbewertung  
Barbarossastraße 2  
53489 Sinzig  
info@sprengnetter.de  
[www.sprengnetter.de/exporeal](http://www.sprengnetter.de/exporeal)



Mehr Raum. Rewe, Lidl & Co. schätzen die Expo Real mehr als früher.

## EINZELHANDEL

### Handelsketten werden immer präserter

In den vergangenen Jahren hat der Einzelhandel auf der Expo Real stark an Bedeutung gewonnen. Eine wachsende Anzahl global tätiger Handelsketten stellt mittlerweile auf der Gewerbeimmobilienmesse aus, um Partner und Flächen für ihre Expansionsstrategien zu finden. „Wir beobachten, dass Handelsketten die Expo Real schätzen gelernt haben, weil sie hier in die Wertschöpfungskette der Immobilie integriert werden und exzellente Kontaktmöglichkeiten haben. Ich messe diesem Segment noch einiges an Wachstumspotenzial zu“, sagt Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsführung der Messe München. Denn die weltweite Rezession trifft derzeit auch den Einzelhandel. Die einzig positive Konsequenz für die Filialisten als Immobiliennutzer: Die Mietpreise bei Einzelhandelsimmobilien sinken aufgrund rückläufiger Flächennachfrage in fast allen Märkten. Auf der Expo Real wird es dieses Jahr bereits zum vierten Mal eine nachbarschaftlich geplante Fläche von Einzelhändlern geben, erstmals sind auch Alnatura und Subway dabei.

Im Konferenzprogramm beleuchtet der Retail Dialogue im Special Real Estate Forum in Halle C2 noch einmal vertieft die Situation auf dem Handelsimmobilienmarkt. Experten diskutieren dort Themen wie „Inflation oder Deflation? Wie (re)agiert die Branche? (Mittwoch, 7. Oktober 2009, 10 bis 10.50 Uhr), „Investorenbegeisterung versus Umsatzeinbruch: Wie lange gehen Investments in Einzelhandelsimmobilien noch gut?“ (Mittwoch, 7. Oktober 2009, 11 bis 11.50 Uhr), „Der Konsument: Das unbekannte Wesen?“ (Mittwoch, 7. Oktober 2009, 12 bis 12.50 Uhr)

## NACHHALTIGES BAUEN

### Deutsches Gütesiegel

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) und die Bundesarchitektenkammer (BAK) präsentieren sich auf der Expo Real erneut an einem Gemeinschaftsstand (Halle A2, Stand 133). Erstmals werden Gütesiegel für Handels- und Industriebauten vergeben. Premiere ist am 6. Oktober 2009. „Damit sind wir dem Ziel, ein Deutsches Gütesiegel für alle wichtigen Gebäudetypen bereitzustellen, einen großen Schritt näher gekommen“, sagt DGNB-Geschäftsführer Christian Donath über die neu zertifizierten und vorzertifizierten Gebäude.

## NACHHALTIGKEITZERTIFIKAT

### TÜV Süd stellt erste Pilotanwendungen vor

Der TÜV Süd hat für nachhaltige Büro- und Verwaltungsgebäude eine Zertifizierung entwickelt: Den TÜV Süd Score (Sustainability Certification of Real Estate). Auf der Expo Real werden die Kriterien und der Ablauf der Zertifizierung anhand erster Pilotanwendungen bei Verwaltungsgebäuden des Finanzdienstleisters KGAL vorgestellt (5. Oktober 2009, 17.30 Uhr, Halle A1, Stand 430). Eine Besonderheit des neuen Siegels gegenüber anderen Bewertungssystemen ist laut TÜV Süd die Betrachtung der Nachhaltigkeitspotenziale, die Raum für Verbesserungen bieten und die unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten realisierbar sind und deutsche Immobilien vergleichbar machen.



An Gebäuden des Finanzdienstleisters KGAL wurde das neue System getestet.

**NEUES BÜROKONZEPT****Vermarktungsstart von „ofedis“ auf Expo Real**

Der Frankfurter Spezialmakler für Gewerbe- und Wohnimmobilien immoXpert e.K. startet auf der Expo Real die bundesweite Vermarktung seines Bürokonzepts „ofedis“. Unter der Marke „ofedis“ werden hochwertige Büroräume in kleinen Einheiten ohne Laufzeitverträge angeboten. Das Konzept wurde im Rhein-Main-Gebiet bereits an drei Standorten getestet und sorgte dort für Vollausslastung von Flächen, die zuvor oft Monate oder Jahre leer standen (Halle C1, Stand 230).



Diskussionen über den Hotelmarkt.

**HOTELMARKT****Bedingungen in der Krise**

Die aktuelle Wirtschaftskrise verändert auch die Bedingungen im Hotelinvestment und die Beziehungen zwischen den jeweiligen Partnern. Welche Hotelprojekte finden derzeit überhaupt noch Gehör bei den Banken? Wie eng muss die Partnerschaft zwischen Investoren und Betreibern in der derzeitigen Wirtschaftslage sein? Und welche neuen Spielregeln stellt die Krise in Bezug auf Verträge, Konditionen und Renditen auf? Mit all diesen Fragen werden sich weltweite Experten der Hotellerie beim Hospitality Industry Dialogue (HID) auf der Expo Real im Forum in Halle C2 beschäftigen, der in diesem Jahr zum achten Mal stattfindet. Eine Talkrunde wird sich zudem mit Gesundheits- und Patientenhotels und deren besonderen Voraussetzungen auseinandersetzen.

**COMMERZ REAL**   
Commerzbank Gruppe



Besuchen Sie uns  
auf der EXPO REAL  
Halle B2, Stand 212





Real Estate | Assets | Leasing

**Reale Werte!**

Mehr als 40 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Vermögen von 43 Milliarden Euro: In der Commerz Real verbindet sich umfassendes Know-how im Portfolio- und Assetmanagement mit einem breiten Spektrum von Anlage- und Finanzierungslösungen. Immobilieninvestments stellen wir auf ein solides Fundament. In Fondsprodukten, Leasingkonzepten und Public Private Partnerships. Die Commerz Real - Ihr Partner mit Substanz in Qualität und Leistung.

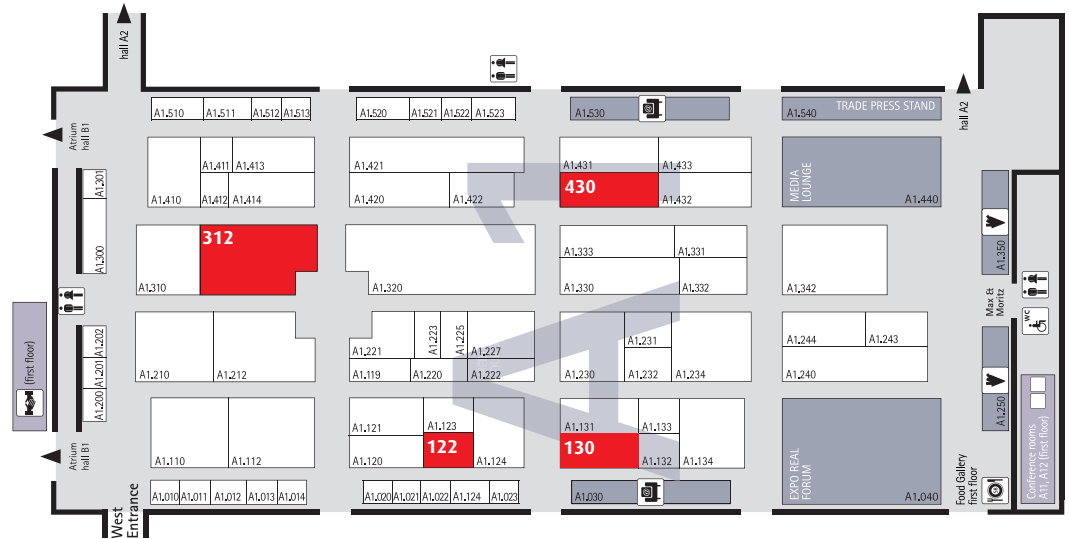
[www.commerzreal.com](http://www.commerzreal.com)

# Halle A1

-  Snack bar
-  Café
-  Restaurant
-  Self-service restaurant

-  Toilet for the disabled
-  Toilet
-  Toilet for women
-  Toilet for men
-  Cloakroom, left luggage
-  Locker














-  Information
-  Visitor Lounge
-  Forum
-  Meeting Center

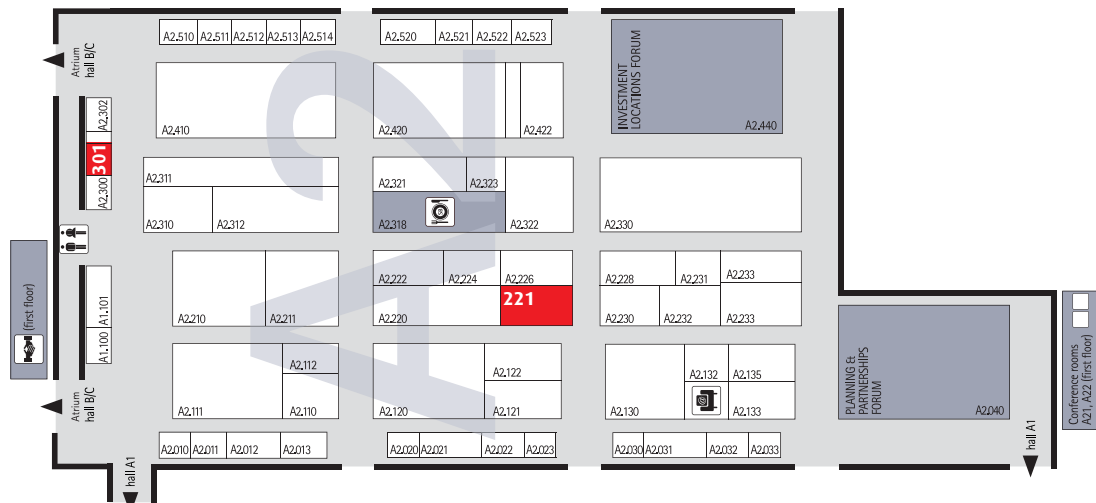


	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	<b>Immowelt AG</b> Nordostpark 3-5 90411 Nürnberg Tel.: 0911 52025-20 Fax: 0911 52025-25 info@immowelt.de www.immowelt.de	A1.122	Die <b>Immowelt AG</b> liefert seit 1991 Komplettlösungen für die Immobilienwirtschaft. <b>estateOffice</b> ist die neue Immobilienvermittlung-Software für Immobilienprofis. <b>estatePro</b> ist die Unternehmenslösung für höchste Ansprüche. Zukunftsweisend, flexibel und innovativ. <b>immowelt.de</b> ist einer der größten Immobilienmarktplätze mit über 960.000 Angeboten im Monat. <b>Das Immowelt Medien-Netzwerk:</b> Die Immobilienangebote werden auf über 50 Zeitungsportalen und Top-Sites wie Spiegel Online präsentiert.
	<b>BayernLB</b> Briener Str. 18 80333 München Tel.: 089 2171-27003 Fax: 089 2171-23112 immobilien@bayernlb.de www.bayernlb.de/immobilien	A1.312	Die BayernLB ist eine Universalbank mit dem Kernbereich Immobilien. Im Mittelpunkt des Angebotes für Immobilienkunden im Kernmarkt Deutschland und Westeuropa (London/Paris) sind langfristige gewerbliche Immobilienfinanzierungen und Immobiliendienstleistungen. Dabei bietet die BayernLB auch ausgewählte Bauträger- und Portfoliofinanzierungen an, berät ihre Kunden im Rahmen von Immobilienkäufen und -verkäufen (M&A) und beteiligt sich mit Eigen- oder Mezzaninekapital an Immobilienprojekten und -unternehmen.



# Halle A2

-  Snack bar
-  Café
-  Restaurant
-  Self-service restaurant
-  Toilet for the disabled
-  Toilet
-  Toilet for women
-  Toilet for men
-  Cloakroom, left luggage
-  Locker
-  Information
-  Visitor Lounge
-  Forum
-  Meeting Center



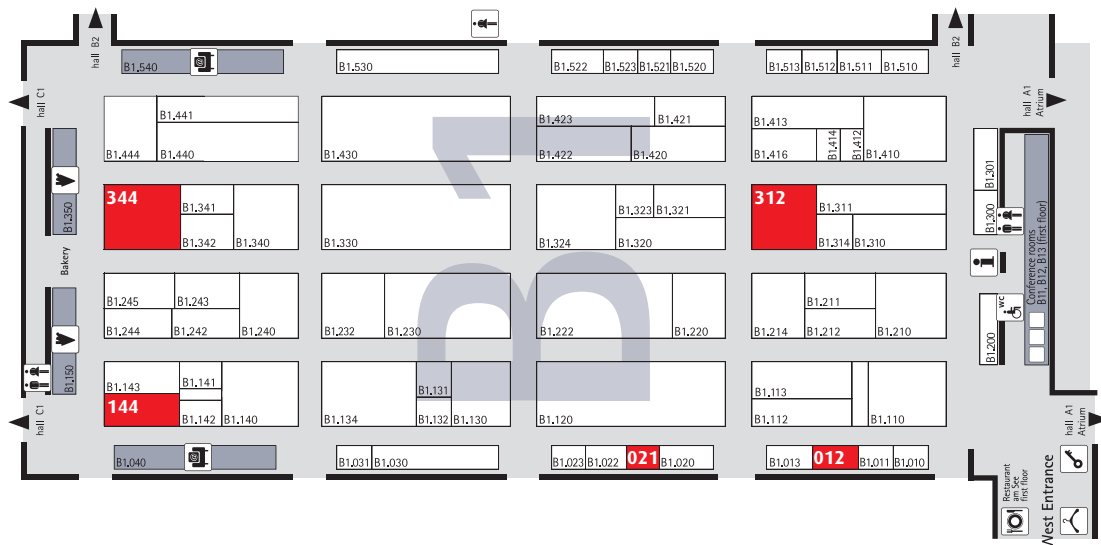
	Anschritt	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	<b>WL BANK AG</b> Sentmaringer Weg 1 48151 Münster Tel.: 0251 4905-0 Fax: 0251 4905-555 info@wlbank.de www.wlbank.de	<b>A2.221</b> <b>B2.220</b>	Die WL BANK betreut als Pfandbriefinstitut im Finanzverbund der Volksbanken und Raiffeisenbanken Wohnungsunternehmen, Investoren und die öffentliche Hand bei der Finanzierung ihrer Immobilienprojekte. Sie ist durch ihre langjährige Expertise als starker Partner der Immobilienwirtschaft etabliert. Ein Schwerpunkt sind wohnungswirtschaftliche wie gewerbliche Immobilienfinanzierungen. Seit Jahrzehnten engagiert sich das Institut in den Fachverbänden und Regionalvertretungen der Immobilienwirtschaft.
	<b>DOMUS Software AG</b> Otto-Hahn-Str. 4 85521 Ottobrunn Tel.: 089 66086-0 Fax: 089 66086-190 info@domus-software.de www.domus-software.de	<b>A2.301</b>	Die DOMUS Software AG, Ottobrunn, ist Spezialistin für immobilienwirtschaftliche Softwaresysteme zur Verwaltung und zum Management von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Seit über 35 Jahren am Markt, hat das familiengeführte Unternehmen mit seiner Hausverwaltungs- und Objektmanagementsoftware DOMUS Geschichte geschrieben: Mit über 4.300 Kunden und knapp 8.000 Installationen bundesweit zählt die DOMUS Software AG zu den erfolgreichsten Unternehmen ihrer Branche.

## Halle B1

-  Snack bar
-  Café
-  Restaurant
-  Self-service restaurant

-  Toilet for the disabled
-  Toilet
-  Toilet for women
-  Toilet for men
-  Cloakroom, left luggage
-  Locker

-  Information
-  Visitor Lounge
-  Forum
-  Meeting Center



	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	<b>Yardi GmbH</b> Helfmann-Park 5 65760 Eschborn Tel.: 0180 3301003 Fax: 030 7001765-199 info@kenstone.de www.kenstone.de	B1.012	Yardi Systems ist seit 1984 Richtung weisend in Design, Entwicklung und Support von Softwarelösungen für die Immobilienbranche. Alle Yardi-Produkte weisen integrierte, leicht zu bedienende Funktionen für Management und Kontenführung auf. Damit können sowohl Property-, Asset-, Fonds- und Third Party- Manager als auch Eigentümer und Investoren Wohn- und Geschäftsanwesen einfach und leistungsfähig verwalten.
	<b>Rudolf Haufe Verlag</b> Hindenburgstraße 64 79102 Freiburg Tel.: 0180 5050440 Fax: 0180 5050441 online@haufe.de www.immobilienvirtschaft.de	B1.021	Der Rudolf Haufe Verlag ist eines der führenden deutschen Medienunternehmen in den Bereichen Wirtschaft, Recht, Steuern und Informationsverarbeitung. Seit den letzten Jahren vollzieht die Mediengruppe einen Wechsel vom klassischen Verlag zum E-Business Unternehmen. In diesem Zusammenhang wird das Angebot an Online-Produkten, Online-Portalen und Business-Communities immer stärker zum Hauptgeschäftsfeld des Verlages.
	<b>FlowFact AG</b> Industriestraße 161 50999 Köln Tel.: 02236 880-100 Fax: 02236 880-111 sales@flowfact.de www.flowfact.de	B1.144	Die FlowFact AG entwickelt und vermarktet seit 24 Jahren Customer Relationship Management-Lösungen (CRM). FlowFact ist Marktführer für Immobilien CRM-Software und speziell auf Unternehmen aus der Immobilienbranche wie Makler, Hausverwalter zugeschnitten. Die CRM-Lösung ist ein Erfolgsrezept für schwungvolle Immobilienvermarktung, optimierte Geschäftsprozesse und individuellen Interessentenservice.
	<b>Standort Niederrhein GmbH</b> Friedrichstraße 40 41460 Neuss Tel.: 02131 9268591 Fax: 02131 9268595 info@standort-niederrhein.de www.standort-niederrhein.de	B1.312	Standort Niederrhein – das sind die Städte Mönchengladbach und Krefeld, die Kreise Kleve, Viersen, Wesel und der Rhein-Kreis Neuss. Mit der IHK Mittlerer Niederrhein haben die sechs Gebietskörperschaften die Standort Niederrhein GmbH beauftragt, die Region Niederrhein offensiv zu vermarkten. Die Standort Niederrhein GmbH bietet Standortmarketing aus einer Hand von den allgemeinen Basisinformationen bis zu spezifischen Anfragen von Investoren zu immobilienwirtschaftlich relevanten Details.
	<b>DEUTSCHE HYPO</b> <b>Deutsche Hypothekbank</b> (Actien-Gesellschaft) Georgsplatz 8 30159 Hannover Tel.: 0511 3045-0 Fax: 0511 3045-459 Mail@Deutsche-Hypo.de www.deutsche-hypo.de	B1.344	Die Deutsche Hypo bildet das Kompetenzzentrum für Gewerbliche Immobilienfinanzierung im NORD/LB-Konzern. Durch die Bündelung der Kompetenzen wurde eine deutliche Steigerung der nationalen und internationalen Marktposition für Kunden und Investoren erreicht. Maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte und die individuelle, qualifizierte Beratung unserer Kunden kennzeichnen die Deutsche Hypo.

# immowelt.de hat das beste Preis-Leistungs- Verhältnis.\*

Bei mir erfahren Sie mehr.

Vereinbaren Sie heute  
einen Messe-Termin mit

**Dilek Erdal**



Leiterin Vertrieb der Immowelt AG

Telefon: +49 (0) 911/520 25-222

Besuchen Sie uns  
auf der **EXPO REAL**  
**Halle A1, Stand Nr. 122**  
und testen Sie  
**immowelt.de**  
**60 Tage kostenlos.**



# Halle B2

-  Snack bar
-  Café
-  Restaurant
-  Self-service restaurant

-  Toilet for the disabled
-  Toilet
-  Toilet for women
-  Toilet for men
-  Cloakroom, left luggage
-  Locker

-  Information
-  Visitor Lounge
-  Forum
-  Meeting Center



	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	<b>Union Investment Real Estate GmbH</b> Caffamacherreihe 8 20355 Hamburg service@union-investment.de www.union-investment.de/realstate	<b>B2.142</b>	Die Union Investment Real Estate GmbH ist einer der führenden europäischen Immobilien-Investment-Manager. Aktuell managen wir fünf Offene Immobilienfonds für private und institutionelle Anleger mit einem Fondsvolumen von rund 14,5 Milliarden Euro. Unser Immobilienportfolio umfasst rund 220 Objekte und Projekte in Europa, Amerika und Asien. Auf den gewerblichen Immobilienmärkten agieren wir als Investor, Entwickler und Vermieter.
	<b>KENSTONE GmbH Real Estate Valuers</b> Helfmann-Park 5 65760 Eschborn Tel.: 0180 3301003 Fax: 030 7001765-199 info@kenstone.de www.kenstone.de	<b>A1.430 B2.210</b>	KENSTONE Real Estate Valuers ist eine Tochtergesellschaft der Eurohypo AG, die sich auf die Ermittlung des Markt- und Beleihungswertes von gewerblichen und wohnwirtschaftlichen Immobilien spezialisiert hat. 28 großteils Hypert-zertifizierte Mitarbeiter in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Leipzig und Stuttgart betreuen bundesweit Immobilieninvestoren, große und mittelständische Unternehmen, Versicherungen und Kreditinstitute.
	<b>Commerz Real AG</b> Mercedesstraße 6 40470 Düsseldorf Kreuzberger Ring 56 65205 Wiesbaden info@commerzreal.com www.commerzreal.com	<b>B2.212</b>	Mehr als 40 Jahre Markterfahrung und ein verwaltetes Vermögen von 43 Milliarden Euro: In der Commerz Real verbindet sich umfassendes Know-how im Portfolio- und Assetmanagement mit einem breiten Spektrum von Anlage- und Finanzierungslösungen. Immobilieninvestments stellen wir auf ein solides Fundament. In Fondsprodukten, Leasingkonzepten und Public Private Partnerships“.
	<b>Aareal Bank AG</b> Paulinenstr. 15 65189 Wiesbaden, Germany Tel.: 0611 348-0 Fax: 0611 348-2548 aareal@aareal-bank.com www.aareal-bank.com	<b>B2.230</b>	Die Aareal Bank Gruppe ist einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten. Sie ist auf drei Kontinenten tätig und begleitet Immobilienfinanzierungen in mehr als 25 Ländern. Der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit sind Strukturierte Immobilienfinanzierungen. Das Segment Consulting/Dienstleistungen umfasst Services für die institutionelle Wohnungswirtschaft sowie die Entwicklung und das Angebot von IT-Dienstleistungen.
	<b>Stadt Köln</b> Amt für Wirtschaftsförderung Willy-Brandt-Platz 2 50679 Köln Tel.: 0221 221-25765 Fax: 0221 221-26686 wirtschaftsfoerderung@stadt-koeln.de www.stadt-koeln.de	<b>B2.440– B2.541</b>	Köln ist dank seiner zentralen Lage in Europa und der optimalen Verkehrsinfrastruktur eine Wirtschaftsmetropole ersten Ranges. Die Wirtschaftsförderung ist Ansprechpartner für alle Unternehmen, die sich für den Standort interessieren. Am Messestand beteiligen sich außerdem über 30 Branchen-Partner. Standempfang der Metropolregion Köln Bonn am 05.10., 16.00 Uhr; Standortpräsentation Köln mit Wirtschaftsdezernent Dr. Norbert Walter-Borjans und Planungsdezernent Bernd Streitberger am 06.10., 15.00 Uhr.

# Investorenvertrauen steigern. Transparenz erhöhen.



Die Software Yardi Investment Management bietet Ihnen Werkzeuge, die in der Branche ihresgleichen suchen. Werkzeuge, die es Ihnen ermöglichen, schnell auf Investorenbedürfnisse einzugehen und die Vertrauen schaffen. Ersetzen Sie Ihre Kalkulationsblätter durch ein effizientes, überzeugendes System, das präzise, vollständig prüfbar und zu 100% transparent ist. Ein System, mit dem Sie bezüglich der Interessen Ihrer Kunden Eigeninitiative an den Tag legen.





## YARDI Investment Management™

SOFTWARE FÜR DAS IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT.


- *Automatisierung komplexer Zusammenführungen und Roll-up-Prozesse*
- *Schnelle Berechnung von periodischen Renditen, Vorzugs- und Wasserfallrenditen*
- *Parallele Verwaltung mehrerer Buchhaltungsmethoden und Währungen*
- *Integrierte Leistungsmessung und Renditekalkulationen*
- *Internetgestützte Unternehmensinformationen*

Besuchen Sie uns auf der **Expo Real 2009** - Halle B1 - Stand 012

## Halle C1

-  Snack bar
-  Café
-  Restaurant
-  Self-service restaurant

-  Toilet for the disabled
-  Toilet
-  Toilet for women
-  Toilet for men
-  Cloakroom, left luggage
-  Locker

-  Information
-  Visitor Lounge
-  Forum
-  Meeting Center



	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	<b>ECE Projektmanagement G.m.b.H. &amp; Co. KG</b> Heegbarg 30 22391 Hamburg Tel.: 040 60606-0 Fax: 040 60606-6230 info@ece.de www.ece.de	<b>B2.340</b>	Die ECE ist Europas Marktführer bei der Planung, Realisierung, Vermietung und dem Management innerstädtischer Einkaufszentren. Der Betrieb von 112 Centern und der Bau bzw. die Planung 22 weiterer Center sorgen für einen nachhaltigen Erfolg. 11.700 Mieterpartner auf rund 3,4 Mio. qm Verkaufsfläche erwirtschaften einen Jahresumsatz von 13,1 Mrd. Euro. Neben Shopping-Centern entwickelt und managt die ECE auch Immobilien in den Sparten Office, Traffic und Industries.
	<b>mse RELion GmbH</b> Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg Tel.: 0821 71004-0 relion-vertrieb@mse-gruppe.de www.relion.de	<b>C1.041</b>	Immobilienmanagement in Harmonie. Die für Microsoft Dynamics™ NAV 5.0 zertifizierte modulare Branchensoftware RELion® für das professionelle Immobilienmanagement bietet Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen und Einsatzbereiche der Immobilienwirtschaft. Fragen zu RELion® oder mse? mse-Vertriebsleiter Konrad Angerer steht Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung: EXPO REAL 2009, Neue Messe München, Halle C1, Stand 041, vertrieb@mse-augsburg.de, www.relion.de
	<b>MVV Energiedienstleistungen GmbH</b> Luisenring 49 68159 Mannheim Tel.: 0621 290-3259 m.scharruhn@mvv.de www.mvv-edl.de	<b>C1.130</b>	Mit 243 Mio. € Jahresumsatz und mehr als 850 Mitarbeitern gehört MVV Energiedienstleistungen zu den führenden deutschen Energiedienstleistern. Das Unternehmen der MVV Energie Gruppe hat sich u. a. auf Maßnahmen zur Energieoptimierung für die Immobilienwirtschaft spezialisiert.
	<b>Drees &amp; Sommer</b> Obere Waldplätze 11 70569 Stuttgart Tel.: 0711 1317-0 Fax: 0711 1317-10 info@dreso.com www.dreso.com	<b>C1.430</b> <b>C1.422</b>	Seit 1970 begleitet Drees & Sommer als internationaler Dienstleister für professionelles Projektmanagement, kompetente Immobilienberatung und innovatives Engineering private und öffentliche Bauherren sowie Investoren bei allen Fragen rund um die Immobilie. Die Experten schaffen damit einen Mehrwert bei der Nutzung, Vermietung und Veräußerung von Liegenschaften oder Portfolios.
	<b>Sprengnetter Immobilienbewertung</b> Barbarossastr. 2 53489 Sinzig Tel.: 02642 9796-0 Fax: 02642 9796-69 info@sprengnetter.de www.sprengnetter.de	<b>C1.444</b> <b>A1.130</b>	Sprengnetter Immobilienbewertung bietet einen in Deutschland einzigartigen Komplettservice. Dieser reicht von der Ausbildung und Zertifizierung nach ISO 17024 von Bewertungssachverständigen über umfassende Standardliteratur, Spezialsoftware bis hin zur eigenen Marktforschung. Darüber hinaus bietet Sprengnetter Immobilienbewertung neben der Ermittlung von Markt- und Beleihungswerten zahlreiche weitere Bewertungsdienstleistungen rund um die Immobilienbewertung an: Portfoliobewertungen, Stellungnahmen, Obergutachten, Objektbesichtigungen, Bautenstandsprotokolle und Energieausweise.



WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.

18–20 MAY 2010

MESSE WIEN, VIENNA

**Register  
now!**

 **REAL VIENNA**

THE CEE/SEE-FOCUSED REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR

Organised by  
 Reed Exhibitions®  
Messe Wien

Associated with:  
 ISTANBUL REstate  
THE REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR FOR THE BALKANS AND THE MIDDLE EAST





Supported by:





 City of Vienna

 **GEWINN**  
ONLINE-MARKETING-AGENTUR FÜR DIE REAL ESTATE-BRANCHE

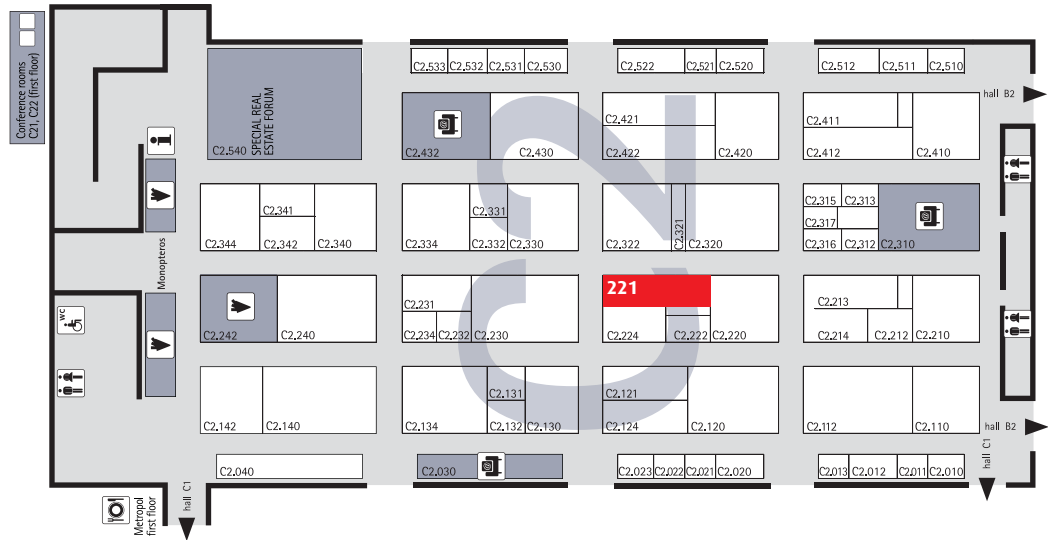
[www.realvienna.com](http://www.realvienna.com)


# Halle C2

-  Snack bar
-  Café
-  Restaurant
-  Self-service restaurant

-  Toilet for the disabled
-  Toilet
-  Toilet for women
-  Toilet for men
-  Cloakroom, left luggage
-  Locker

-  Information
-  Visitor Lounge
-  Forum
-  Meeting Center



	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	<b>Bodensee Standort Marketing GmbH</b> Benediktinerplatz 1 78467 Konstanz info@b-sm.com www.bodenseeland.info www.immoportal-bodensee.net	<b>C2.221</b>	Die multinationale Wirtschaftsregion Bodensee zählt zu den „hot spots“ Europas für Investoren, Innovatoren und Entwickler. Hier können Sie auf die Ressourcen vier hochentwickelter, europäischer Länder auf einmal zurückgreifen: Deutschland, Schweiz, Österreich und Liechtenstein. Internationalität, Erfindergeist und Entwicklungsdynamik verbinden sich im Bodenseeland mit einzigartiger Lebensqualität!





Melden Sie sich vor dem  
15. Oktober  
an und sparen Sie **€560!**

# Building a lasting world\*

\*Die Welt nachhaltig bauen

**In schwierigen Zeiten braucht man solide Partner und langfristige Lösungen, um sich auf die Zukunft vorzubereiten.**

**Melden Sie sich jetzt an und:**

- Knüpfen Sie Kontakte mit den wichtigsten Unternehmen, die in der Branche aktiv sind,
- Verschaffen Sie sich einen klaren Überblick über die Marktsituation,
- Finden Sie die richtigen Partner für die Finanzierung Ihrer Projekte,
- Entwickeln Sie Strategien und bauen Sie Geschäftsbeziehungen auf, um das konstante Wachstum Ihres Unternehmens sicherzustellen.

**EXKLUSIV  
2010**

## Polen im Rampenlicht auf der MIPIM 2010!



MIPIM 2010 wird Polen in den Vordergrund stellen, einen Markt, der trotz der Krise stark geblieben ist. Als Ehrengastland wird Polen auf der MIPIM-Website, in Publikationen und Mitteilungen besonders hervorgehoben. Eine Reihe von themenbezogenen Konferenzen und Veranstaltungen wird die polnischen Aussteller bekannter machen und einem internationalen Publikum gegenüber für das Marktpotential des Landes werben.

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte:

Paris (Hauptsitz) tel: +33 (0)1 41 90 45 20

London tel: +44 (0) 20 7528 0086

New York tel: +1 (212) 284 5141

[www.mipim.com](http://www.mipim.com)

# Die Köpfe 2009

## Immobilienjournalisten haben gewählt

**Kein Preisausschreiben.** Vielleicht erraten Sie trotzdem, zu wem welches Statement gehört. Aufklärung gibt es auf der Expo Real und – im nächsten Heft.



Birgitt Wüst, Freiburg

Einfach waren die vergangenen zwölf Monate nicht für die Immobilienbranche. Lehman-Pleite, Zusammenbruch des Verbriefungsmarkts und Beinahe-Crashes vieler weiterer Banken markieren die Höhepunkte einer Krise, die auch hierzulande die Transaktionsmärkte einfrieren ließ, Kurse von Immobiliengesellschaften auf Talfahrt schickte und die Offenen Immobilienfonds durch Liquiditätsabflüsse in bisher nicht gekanntem Ausmaß mit in ihren Strudel riss.

Von der Krise sind alle betroffen. Allerdings in ganz unterschiedlichem Ausmaß. Krisen bringen Fehlentscheidungen deutlich an den Tag: Die Nachrichten sind voll davon. Daher verzichtet die Jury auch in diesem Herbst darauf, in der Branche „Rote Laternen“ zu verteilen. Es wäre gar zu einfach gewesen – wir mögen es etwas „sportlicher“. Und „Köpfe“ zu finden, die es sich auch in Krisenzeiten zu nennen lohnt, war eine Herausforderung.

Zu den „Gewinnern“ zählen Banker, die auch 2009 schwarze Zahlen schreiben, und Makler, die ihre Branche aufmischen, oder Beratungsunternehmen, die sich aufgrund ihrer Strategie in der Krise besser behaupten können als andere. Zudem Manager von Immobilien-AG, die den Kurs ihres Unternehmens und den Kurs von dessen Aktie stabil halten konnten. Sowie Manager von Offenen Immobilienfonds oder Baukonzernen, die sich um Nachhaltigkeit verdient machten – am Bau oder mit Blick auf ihre Kundenbeziehungen und Mitarbeiter.

Und nicht zu vergessen: Unternehmer, deren Visionen und Einsatz eine Stadt wie Frankfurt etwa das Wiedererwachen zuvor heruntergekommenen Quartiere verdankt. Genauso wie Manager, die den Mut hatten, in wenig freundlichem Marktumfeld das Ruder von Unternehmen zu übernehmen, auf die Investoren keinen Pfifferling mehr setzten.

Sie sind gespannt? Die Leistungen aller 20 „Köpfe 2009“ werden in der Novemberausgabe der „Immobilienwirtschaft“ vorgestellt. Zwölf davon, die aus Sicht der Jury renommierter Immobilienjournalisten in den vergangenen Monaten durch herausragende Leistungen auf sich aufmerksam machten, werden wir im Rahmen eines Events auf der Expo Real vorstellen und würdigen.

› **Der Coole.** In einer Zeit, in der die führenden Hypothekensbanken mit Existenznöten kämpfen, hat ... kontinuierlich Gewinne eingefahren. So kann er es sich leisten, am gegenwärtigen Personalstand trotz der Flaute am Immobilienmarkt festzuhalten.

**Urteil der Jury:** Was ... auszeichnet: Erfahrung, Gelassenheit. Definitiv ein „cooler Typ“!

› **Der Konservative.** Stabile Erträge, stabiler Aktienkurs, erfolgreich platzierte Kapitalerhöhung – Argumente, mit denen er in den vergangenen Monaten punkten konnte. Er setzt auf eine konservative Anlagestrategie und beweist damit: Auch mit einem „langweiligen“ Kurs kann ein MDAX-Konzern nachhaltig Erfolg am Markt und an der Börse haben.



**Urteil der Jury:** ... hält den MDAX-Konzern auch bei Scherwetterlage stabil auf Kurs. Starke Leistung.

› **Der Revolutionär.** Er hat die Maklerbranche aufgewirbelt. Viele hat er vergrätzt, einige motiviert.

**Urteil der Jury:** Das „Enfant terrible“ sorgt dafür, dass eine längst überfällige Debatte über fragwürdige Branchenstandards in Gang kommt. Chapeau!

› **Der Vordenker.** Er ist einer der wenigen Fondsmanager, die zu überzeugen wissen, wenn es um das Thema Nachhaltigkeit geht. Um Investoren für die Chancen nachhaltigen Handelns zu sensibilisieren, hat sein Unternehmen einen spannenden Award gegründet.

**Urteil der Jury:** Er lässt Einsichten sinnvolle Taten folgen. Überzeugender Einsatz!

› **Der Visionär.** Er träumt nicht nur von der Verbindung von Lebens- und Arbeitsräumen, er schafft sie auch.

**Urteil der Jury:** Er ist kein «Baulöwe», der möglichst hohe Bürohäuser hochzieht, die schnell viel Profit abwerfen. Ein „Entwickler“ im besten Sinn des Worts.



› **Der Stratege.** Die Liquidität seiner Fonds sind stets auf einem „angemessenen Niveau“. Sie konnten trotz hoher Anteilsrückgaben eine Schließung vermeiden. Die Anleger honorierten es mit hohen Mittelzuflüssen, die den Fonds nun erlauben, hochwertige Objekte weltweit günstig einzukaufen.

**Urteil der Jury:** Eine sehr beeindruckende Performance!

› **Die Überzeugende.** Es ist mutig, im Frühjahr den ersten eingefrorenen deutschen Offenen Immobilienfonds für Anteilsrückgaben wieder aufzumachen.

**Urteil der Jury:** Sie hat sich nicht gescheut, ins kalte Wasser zu springen. Dass die Anleger bei der Stange blieben, trug nicht unwesentlich zur Entspannung der Lage auch bei anderen Offenen Immobilienfonds bei.

› **Der Nachhaltige.** Die Vorteile einer Zertifizierung von Immobilien liegen klar auf der Hand. Der Gesellschaft ist es unter seiner Präsidentschaft gelungen, dem Ziel, ein deutsches Gütesiegel für die wichtigen Gebäudetypen bereitzustellen, einen großen Schritt nähergekommen. Immer mehr Organisationen schließen sich ihm an.

› **Der Entschlossene.** Verkaufte die kriselnde Beteiligung an „Deutschlands dümmster Bank“ und stellte sein Unternehmen strategisch neu auf. Der Einsatz zeigt Wirkung: Für das erste Halbjahr 2009 weist das Unternehmen, wieder Gewinn aus.

**Urteil der Jury:** Hat sein Institut in kurzer Zeit wieder in Stellung gebracht. Hervorragender Krisenmanager!

› **Der Seher.** Als einer der wenigen Experten hat er dem Trend zum „Gesundreden“ des deutschen Gewerbeimmobilienmarkts widerstanden.

**Urteil der Jury:** Zieht seine Schlüsse unbeirrt von Moden und Trends aus der Beobachtung der Märkte. Macht der Zunft der Marktforscher alle Ehre.

› **Der Umsichtige.** Er ist ein echter „Anti-Lemming“. Will das Anlagevolu-

men der Stiftung kurzfristig verdoppeln und ist auf gutem Wege, das Ziel zu erreichen.

**Urteil der Jury:** Er hat nach 29-jähriger Branchenzugehörigkeit den Mut zu unabhängigen Denken und Handeln.

› **Der Macher.** Solides Privatisierungsgeschäft, stabile Mieteinnahmen, sinkende Leerstände ...

**Urteil der Jury:** Sich dem Zeitgeist anzupassen, liegt ihm nicht. Und damit hat er Erfolg: Nach der Kursentwicklung der Aktie zu urteilen, ist der Turnaround gelungen.

**Wer sich hinter den Köpfen verbirgt, erfahren Sie im nächsten Heft oder am 6. Oktober ab 18.00 Uhr im Planning and Partnerships Forum, Halle A2 auf der Expo Real. Wir freuen uns auf Sie. ←|**

ANZEIGE

300

Mit einem Investitionsvolumen von rund 300 Mio. Euro ist das Neue Thier-Areal in Dortmund eines der größten privat finanzierten Bauvorhaben, die aktuell in Europa realisiert werden. Der Baustart erfolgte im Juli 2009 – und wir planen schon weiter: Auf der EXPO REAL stellen wir das Forum Mittelrhein Koblenz vor. Besuchen Sie uns am Stand B2.340 oder unter [www.ece.de](http://www.ece.de)

ECE

Foto: james weston/shutterstock

# Vom Glück der Krise

**Beyerles Blick.** Die Wirtschaftskrise ist für die Immobilienbranche nicht nur bedrohlich. Sie bietet auch jede Menge Chancen, solange Unternehmen ein bisschen Mut haben. Drei Beispiele.

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt

Stellen Sie sich vor, Sie besuchen eine Veranstaltung im Jahre 2012 auf der Expo Real. Die Immobilienmärkte sind seit 2011 wieder zu positiven Wachstumsraten zurückgekehrt, die Stimmung ist gut. Auf einer Veranstaltung wird die Frage erörtert, warum das Immobilienunternehmen XYZ so erfolgreich ist. Der CEO wird wahrscheinlich sagen: „Wir haben nach der Schocklähmung 2008 die Zeichen der Zeit 2009 erkannt, uns in der Tiefe der Krise optimal aufgestellt. Heute dürfen wir die Früchte ernten.“ Er wird ergänzen: „Der Weg war nicht ein-

fach, wir mussten unsere Kunden und die Banken überzeugen, umstrukturieren, uns von Mitarbeitern trennen, aber wir hatten eine klare Strategie.“

Stimmt alles. Was er wahrscheinlich nicht sagt: „Wir hatten einfach auch Glück.“ Denn Glück ist kein anerkannter Ruhmbringer. Trotzdem gehört Glück dazu. „First mover advantage“, sagen die Angelsachsen zu den Glücklichen, die sich aus der Deckung gewagt haben, um das Unmögliche zu wagen.

Das Unmögliche wagen ist an sich einfach: Einfach das tun zu einem Zeit-

## Auf einen Blick

- › Unternehmen, die aus der Krise gestärkt hervorgehen wollen, benötigen Glück, aber auch den Mut, antizyklisch zu investieren.
- › Außerdem gibt es Chancen im Refurbishment. Wichtig ist zudem mehr Transparenz in ökonomischen Prozessen.

punkt, wenn es kein anderer macht. Weil die Marktakteure das Risiko nicht einpreisen können oder wollen. Jetzt dämmert's, oder? Wir sind ja wieder im Jahr 2009 – im dritten Quartal. Und wenn die ersten zarten Pflänzchen des „Wir sehen Licht am Ende des Tunnels“ sich gedeihlich entwickeln, haben wir die psychologisch wichtige Schwelle erreicht die uns sagt: „Auch diesmal ist es offensichtlich nicht das Ende.“

Analysten verweisen dann gerne darauf, dass für 2011 echtes Wachstum zu erwarten sei. So kann es sein. Doch bei Analyse der aktuellen Immobilienmärkte hat man den Eindruck, dass viele aktuell im Meer der Depression und des Fatalismus schwimmen – denn die noch vor uns liegenden 15 Monate werden nur tendenziell besser sein als die letzten sechs. Doch 2009 werden die Erfolgsmeldungen von 2012 geboren. Einige Beispiele:

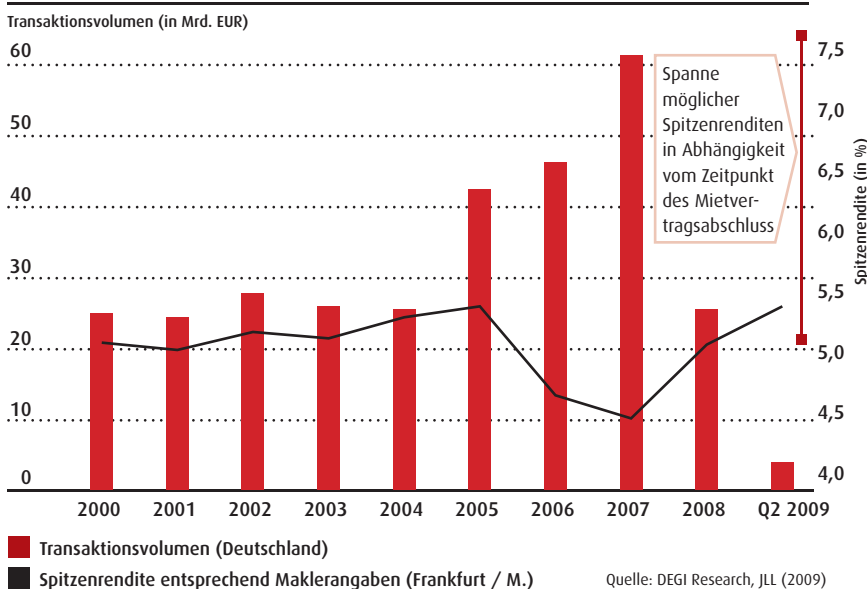
## Beispiel 1: Der Wohnimmobilienboom

Man reibt sich ja mittlerweile die Augen, wie schnell die Wohnimmobilie in den Ankündigungen gerade von institutionellen Investoren offenbar wieder Be-

## Transaktionsvolumen und Spitzenrendite in Deutschland

**Transparenz.** Das Transaktionsvolumen ist in den letzten 20 Monaten in sehr großem Umfang eingebrochen. Eine verlässliche Er-

mittlung von Spitzenrenditen anhand von Vergleichstransaktionen ist somit zurzeit fast nicht mehr möglich.





**Dr. Thomas Beyerle**

Der Diplom-Geograf ist seit 2008 Head of Global Research bei DEGI/Aberdeen Property Investors (von 2003 bis 2007, Allianz Dresdner Immobiliengruppe/Allianz Global Investors, Frankfurt, DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH, Bereichsleiter Research & Strategie). Von 1999 bis 2002 war er Leiter Bereich Research & Consulting bei der Dresdner Bank Immobiliengruppe, Frankfurt. Beyerle veröffentlicht regelmäßig Beiträge zum Immobilienmarkt und ist Lehrbeauftragter an diversen Hochschulen.

rücksichtigung findet. Kaum war die Verkaufsphase an Private-Equity-Fonds 2008 zu Ende gegangen, liest man 2009 wieder von Renaissance, Zukauf bis hin zur Entdeckung eines neuen Geschäftsfelds im Segment Wohnimmobilien – auch bei bisher abstinenten Investoren. Was bisher kaum Beachtung fand, ist doch der Beginn der sogenannten Ex-Post-Exit-Phase mitten in Immobilienkrisendeutschland.

Die ersten Portfolien werden aktuell wieder angeboten und finden dankbare Abnehmer. Damit ist die massive Ankauftsphase der Jahre 2004 bis 2008 definitiv zu Ende. Die Gegenbewegung findet statt. Lehrbuchhaft, um antizyklisch einzusteigen. Doch Vorsicht: Diese Phase ist auch immer ein Zeitfenster hoher Intransparenz. Glaubt man den kommunizierten Zielrenditen und vergleicht man die Total Returns mit dem Teilmarktsegment Büro, kann ein ökonomischer Impuls nur sein, sich auf diesen Outperformer zu stürzen. Wobei dem Wort „Glauben“ besondere Bedeutung zukommt. Zielrenditen von acht Prozent, in einem traditionellen Renditekorridor von 4,5 bis 5,5 Prozent, nun ja, das kann auch mit einer Portion Finanz-Alchemie zu tun haben. First mover advantage? Ja, noch immer.

### Beispiel 2: Mut zum Umbau – Refurbishments

Das zweite wichtige Beispiel bedarf in der Tat eines besonderen Muts. Rührt es

doch an den Grundfesten der Immobilien- und Finanzwirtschaft. Denn dort sagt die Lehre: Immobilien sind langlebige, wertstabile Wirtschaftsgüter. Vorneweg: Ja, das stimmt noch immer. Allerdings gehen die projizierten wirtschaftlichen Nutzungsdauern kaum noch mit der Realität gemeinsam. Wo Bewertungsprogramme über N = 49 Jahre eine Nutzungsdauer unterstellen, darf man nicht dem Computer die Schuld geben, wenn diese Objekte nach 15 Jahren mehr als ein facelifting benötigen. Denn was auf den ersten Blick geradezu ketzerisch wirkt, hat aus heutiger Sicht in den Phasen des starken Wachstums der 1960er- bis Ende der 1990er-Jahre seinen Ursprung. Eine enorme, aber zunehmend in die Jahre gekommene Bausubstanz begegnet uns am Ende der ersten Dekade des 21. Jahrhunderts. Die Entkopplung der Flächennachfrage von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist dabei der fundamentale Faktor – und eine große Chance für die Immobilienbranche.

Worin liegt also die Chance? So sehr es vielleicht den einen oder anderen schmerzt: Im Abriss und im Neuaufbau. Doch halt, es darf nicht alles wieder aufgebaut werden, was dem Markt entzogen wird. Gewinner der Krise werden die Agglomerationsräume sein. Dort, wo schon viel ist, wird noch mehr benötigt.

Was uns aktuell die Statistik eher „rettet“ ist die rückläufige Bereitschaft zum Neubau der Boomjahre 2005 bis 2007. Die Lernkurve der Immobilienwirtschaft in der Mitte der Krise sollte natürlich sein, Anreize zum Rückbau erst gar nicht zu fordern. Denn gerade darin liegt der First mover advantage: Nicht in der Befürchtung, dass Deutschland nunmehr zu Ende gebaut ist, dies wird natürlich nicht eintreten. Sondern zu bauen und hier schnellstmöglich eine Lernkurve und Expertise aufzubauen, wie man mit Bestandssanierung ökonomisch umgeht. Allein die anstehenden Ersatzbedarfe und Refurbishments verweisen auf eine strukturell positive Zukunft für die Branche. Eine funktionale Zentralisierung wird deshalb notwendiger sein denn je, mit der Konsequenz, dass es Gewinner- und Verliererregionen geben wird. Die

Finanzkrise indes wirkt hier lediglich als Katalysator dieses Prozesses.

### Beispiel 3: Steigendes Bedürfnis nach Transparenz

Die Forderung nach mehr Transparenz ist beinah ökonomisch motiviert. Höhere Transparenz an den Immobilienmärkten sorgt für reduzierte Investitionsrisiken und höhere Preise, Umsatz und Gewinn. Beispiele aus anderen Wirtschaftsbranchen sollten Ansporn genug sein: Derjenige, der für Transparenz sorgt, wird meist am Markt belohnt. Auch hier wieder ein First mover advantage, denn der wird die Standards der Zukunft setzen. Zumal die Krise ja auch irgendwann vorbei ist. Wer wagt sich also vor? Hier sind wir wieder beim Mut und Glück in der Krise. Glücklicherweise ist dabei der, der die Chancen in der Krise sieht – und diese nutzt. ←|

ANZEIGE

**ECE-Gründer Werner Otto feierte gerade seinen 100.**

**Geburtstag.** Er brachte die Shopping-Centernach Deutschland, seine Prinzipien prägen uns als Familienunternehmen noch heute: Langfristig denken, verlässlich handeln – und der Gesellschaft von dem Erfolg etwas zurückgeben.

**Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL, Stand B2.340 oder unter [www.ece.de](http://www.ece.de)**

# Wie viel Wachstum ist möglich?

**Facility-Management.** Die Bahntochter DB Services will ihren externen Umsatz steigern. Dieser ist bislang beschränkt. Wird das Unternehmen auf das Privileg des ausschreibungslosen Vergabeverfahrens künftig verzichten?

Marcus Surges, Freiburg

Auf der Frankfurter Facility-Management (FM)-Messe im April dieses Jahres hatte DB Services ein stärkeres Wachstum außerhalb der Bahn angekündigt. Ein Haken wäre allerdings: Wenn die Bahntochter auch zukünftig interne FM-Aufträge von der staatlichen Muttergesellschaft erhalten möchte, muss sie mindestens 80 Prozent des Umsatzes in den vergangenen drei Jahren innerhalb des Konzerns einfahren. Das schreibt §100 Abs. 2 (o) des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) vor, der mit dem Gesetz zur Modernisierung des Vergaberechts zum 1. Januar 2009 modifiziert wurde.

Bislang sieht das Unternehmen, das mit sechs Regionalgesellschaften bundesweit tätig ist, sein externes Wach-

tumsziel nicht gefährdet. In den vergangenen drei Jahren stieg zwar der externe Umsatz. Allerdings betrug er zusammengerechnet nur 168 Millionen Euro, das sind gerade einmal knapp 6,9 Prozent. Maximal 486 Millionen Euro hätte der Anbieter von kaufmännischem, technischem und infrastrukturellem Gebäudemanagement für Gewerbe-, Verkehrs- und Industrieimmobilien erzielen dürfen.

## Gesamtumsatz sank

Im Zuge der Privatisierungsbestrebungen des DB Konzerns ist die Sparte Fahrwegdienste im Geschäftsjahr 2008 in die DB Netz AG integriert worden. Dadurch fiel der interne Gesamtumsatz,

an dem sich das externe Umsatzziel zu orientieren hat.

Hartmut Kreggenfeld, der Leiter Key Account-Management bei DB Services, zeigt sich zuversichtlich: „Wir werden trotz enormen Wettbewerbs unsere Dienstleistungen auch außerhalb des Konzerns erfolgreich platzieren.“ Dazu gehörten vor allem die sogenannten Systemdienstleistungen, mit denen die Bewirtschaftungskosten einer Immobilie um bis zu 20 Prozent sinken können – im Gegensatz zu einzelnen Managementleistungen.

Für ein ganzheitliches FM-Konzept macht sich das Unternehmen im Arbeitskreis „Integrale Prozess-Verantwortung“ (ipv) in der German Facility Management Association (Gefma) stark. Daher ist Kreggenfeld überzeugt: „Integriertes FM kann den größtmöglichen Nutzen erzielen, wenn der Auftraggeber bereit ist loszulassen und dem Dienstleister die Verantwortung und ein Budget überträgt.“ Bislang teilen erst wenige Nutzer diese Ansicht: Einerseits soll die Nachfrage nicht so steigen, wie es sich Unternehmen und Verband wünschen. Andererseits nimmt die Nachfrage allmählich zu: „Erkennbar am Ausschreibungsverhalten der Nutzer“, so Kreggenfeld.

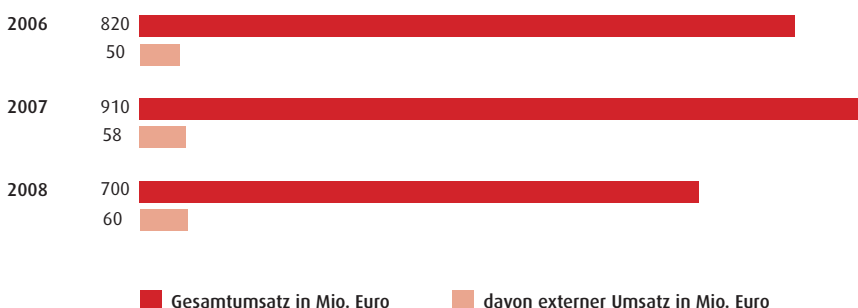
## Führender FM-Anbieter

Mit „alle Leistungen aus einer Hand“ werben auch andere Anbieter von Gebäudemanagement; darunter einige Baufirmen, die sich mit Unternehmenskäu-

### Schlagwort Umsatzentwicklung von DB Services

DB Services erwirtschaftete in den vergangenen drei Jahren mit sechs Regionalgesellschaften zunehmend mehr Umsatz außerhalb der Bahn. Der Gesamtumsatz der

Bahntochter verringerte sich im Jahr 2008, weil die Sparte Fahrwegdienste im Zuge der Privatisierungsbestrebungen des Konzerns in die DB Netz AG integriert wurde.



## Auf einen Blick

- › DB Services sieht externes Wachstumsziel nicht gefährdet.
- › Die Bahntochter rangiert in FM-Studien auf den Plätzen vier und fünf.
- › FM-Konzepte und deren Umsetzung werden künftig stärker im Fokus stehen.

fen schnell an die Spitze der führenden Gebäudemanager katapultiert haben.

Je nach FM-Studie – ob die von Lünendonk oder die von Makon, die sich durch verschiedene Bewertungsansätze unterscheiden – liegen im Jahr 2008 Bilfinger Berger, Strabag und Wisag mit

Umsätzen zwischen 778 Millionen und 892 Millionen Euro (Lünendonk) oder zwischen 671 Millionen und 881 Millionen Euro (Makon) vorne. DB Services rangiert bei Lünendonk auf Platz fünf und bei Makon auf Platz vier.

Experten beziffern das Potenzial des FM-Markts auf einen dreistelligen Milliardenbetrag. Kreggenfeld rechnet daher in den nächsten Jahren mit einer starken Verdrängung, weil Anbieter von Gebäudemanagement um die bestehenden Flächen kämpfen werden. Die Eigentümer werden ihm zufolge viel stärker die Bewirtschaftungskonzepte und deren Umsetzung beobachten und danach entscheiden, wessen Ansatz am besten zur Investorenstrategie passt. „Beide Seiten rücken enger zusammen“, wodurch zwar

die Abhängigkeit, zugleich jedoch auch die Transparenz steige.

DB Services sieht Kreggenfeld gut positioniert, weil das Unternehmen für die insgesamt 30 Millionen Quadratmeter Bewirtschaftungsfläche (darin enthalten sind Bahnhöfe, Instandhaltungswerke et cetera) die Systemdienstleistung etabliert hat und bundesweit tätig ist. ←|

Wie es mit der Nachhaltigkeit von FM und Glasbauten aussieht und welche Software DB Services nutzt, erfahren Sie online. Dort gibt es auch ein Praxisbeispiel für FM im Bahntower am Potsdamer Platz in Berlin.



[www.immobilienwirtschaft.de/downloads](http://www.immobilienwirtschaft.de/downloads)

## Kommentar



Marcus Surges

## Gedeckelt

DB Services will stärker außerhalb des Bahnkonzerns wachsen, um einerseits die internen Preise zu rechtfertigen. Andererseits agiert der FM-Anbieter in einem Markt, in dem derzeit die großen Dienstleister die kleinen schlucken.

Das Dilemma: Der interne FM-Umsatz dürfte kaum steigen, weil die Bestandserlöse eher sinken als steigen. Zudem sank der interne Umsatz 2008 bereits kräftig durch die Ausgliederung der Sparte Fahrwegdienste. Und solange das Unternehmen öffentliche Aufträge von der Bahn-Mutter unter Ausschluss der Marktöffentlichkeit – also ohne Ausschreibung – erhalten möchte, ist der externe Umsatz auf 20 Prozent des internen gedeckelt.

Die Frage dabei: Wo möchte die Bahntochter eigentlich mittelfristig hin? Sie ist bundesweit tätig und stolz auf ihr flächendeckendes Leistungsspektrum. Macht sie sich für einen attraktiven Käufer schön? Oder heißt die Strategie eher: Festhalten am internen Umsatz und extern das Maximum rausholen. Anschließend rauf auf den freien Markt und aufs Privileg verzichten. Wie hoch wäre dann die Wahrscheinlichkeit, dass bei einer öffentlichen Ausschreibung ein anderer Anbieter den Zuschlag für die Bahnflächen bekommen würde?

ANZEIGE

# 40

**Vor 40 Jahren eröffnete die ECE ihr erstes Shopping-Center in Nürnberg.** Noch heute ist es im Management der ECE – zusammen mit 112 weiteren Shopping-Centern. Hiershoppentätlich 2,75 Mio. Besucher bei 11.700 Einzelhandelsmietern – auch zur Freude unserer namhaften Investoren.

**Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL, Stand B2.340 oder unter [www.ece.de](http://www.ece.de)**

# Die Suche nach dem Wendepunkt

**Real Estate und Realwirtschaft.** Auch die Immobilienmärkte stehen im Spannungsfeld von Angebot, Nachfrage und Preis. Doch lassen sich zyklische Abhängigkeiten und Volatilitäten im Voraus erkennen?

Andreas Schulten, Bulwien Gesa AG, Berlin

Ratlosigkeit und Verzweiflung kennzeichneten in einer ersten Phase nach der Insolvenz von Lehman Brothers den Gemütszustand vieler Marktakteure. Die Weltwirtschaft befindet sich seit einigen Quartalen in einer tiefen Rezession. Gemessen am Welthandel ergab sich allein zwischen Oktober 2008 und Januar 2009 eine Kontraktion um ein Fünftel des Volumens. Weltweite Programme zur Stützung der Konjunktur, expansive Geldpolitik der Zentralbanken sowie in zahlreichen Ländern eingeleitete Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzmärkte haben nur allmählich Wirkung gezeigt. Eine Abschwächung des Kontraktionstempos ist zu beobachten. Die zunehmende Normalisierung an den Finanzmärkten sowie vermehrte Anzeichen von Frühindikatoren lassen eine Stabilisierung in der zweiten Jahreshälfte erwarten. Es gilt jedoch weiterhin, dass sowohl eine höhere Staatsverschuldung und die Aufräumarbeiten im Bankensektor als auch die zu erwartende stärkere Regulierung im Finanzsektor als Folge der Krise die wirtschaftliche Dynamik spürbar dämpfen.

## Deutschland hart betroffen

Neben China und Japan ist auch Deutschland aufgrund seiner ausgeprägten Exportorientierung besonders hart von der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise betroffen. Ausgelöst durch die abrupt einsetzenden außenwirtschaftlichen Kontraktionskräfte schwächte sich die Wirtschaftsleistung zur Jahreswende

dramatisch ab. Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage leidet besonders unter dem scharfen Einbruch bei den Exporten. Das „deutsche Modell“ bietet verstärkte Wachstumschancen in einer sich erholenden Weltwirtschaft. Jedoch hängt die zukünftige Entwicklung des arbeitsmarktpolitischen Instrumentariums der Kurzarbeit weiterhin wie ein Damoklesschwert über dem hiesigen Arbeitsmarkt und infolgedessen auch über dem pri-

vaten Konsum. Denn aktuell geschätzte 1,2–1,4 Millionen Kurzarbeiter entsprechen einem Vollzeitäquivalent von mehr als 400.000 Personen. Eine restriktivere Kreditvergabe wirkt sich zudem als Hemmschuh sowohl auf den Investmentmarkt wie auch auf Projektentwicklungen aus.

Im ersten Halbjahr 2009 verzeichneten die sieben A-Städte des deutschen Büroimmobilienmarkts einen Umsatz-



Kommt nach der Ebbe die Flut? Der Markt ist auf der Suche nach der Trendwende.



## Messeauftakt: Wege aus der Krise

EXPO REAL FORUM, Halle A1. Das Forum diskutiert am Montag die aktuelle wirtschaftliche Lage der Immobilienbranche.

Einer Bestandsaufnahme folgen Betrachtungen zu Abhängigkeiten, Regulierungen und zur Rolle einzelner Marktplayer.

### Auf einen Blick

- › Verstärkter Trend zu Teilzeitbeschäftigungen.
- › Überkapazitäten aus vorherigen Zyklen.
- › Lange Angebots- und Bauzeiten.
- › Eingeschränkter Kapitalfluss durch Zahlungsmoratorien oder Konkurse.
- › Restrukturierung des dreigliedrigen Bankensystems in Deutschland.
- › Immobilienwerte sinken unter anderem durch gestiegenen Diskontzins.

Termin	Veranstaltung
Mo., 05.10.2009 10.30–11.50 h	EXPO REAL Eröffnung und Auftaktdiskussion Chancen in der Krise – Welche Wege werden bereits beschritten?
Mo., 05.10.2009 12.00–12.50 h	Die Grenzen der Politik – Über Sinn und Unsinn von Regulierungen
Mo., 05.10.2009 14.00–14.50 h	Real Estate und Realwirtschaft: Zyklische Abhängigkeiten Immobilienmärkte im Spannungsfeld von Angebot, Nachfrage und Preis, mit Teilnahme des Autors Andreas Schulten, Bulwien Gesa AG
Mo., 05.10.2009 15.00–15.50 h	„Nichts verlieren ist schon gewonnen“ – Überlebensstrategien
Mo., 05.10.2009 16.00–16.50 h	„Sterne am Himmel“: Kennzeichen D – der Immobilienmarkt Deutschland mit Autor Dr. Thomas Beyerle, DEGI/Aberdeen Property Investors
Mo., 05.10.2009 17.00–17.50 h	„Treiber und Getriebene?“ – Die Rolle von Analysten und Ratingagenturen

rückgang von zirka 20 Prozent. Die Abbildung „Risiken deutscher Büromärkte“ auf Seite 90 veranschaulicht dies sehr klar. Die zyklische Abwärtsbewegung ist – wenn auch in deutlich sanfteren Ausschlägen als in anderen Ländern – auf dem hiesigen Gewerbeimmobilienmarkt angekommen. Transaktionen bei Büroimmobilien halten sich noch in engen Grenzen: Die steigende Nachfrage nach risikoärmeren Anlagen wird genährt durch die wachsende Erkenntnis, dass gerade im Core-Bereich nicht mit ähnlich hohen Steigerungen der Nettoanfangsrenditen wie im europäischen Umfeld zu rechnen ist. Jedoch trifft diese auf ein geringes Angebot, da mangels Anlagealternativen die Eigentümer noch auf eine Veräußerung verzichten. Sich annähernde Erwartungen von Käufern und Verkäufern hinsichtlich der künftigen Entwicklung der Renditen könnten diese Starre auflösen. Zuerst ist mit steigenden Preisen binnen der nächsten sechs bis neun Monate im Core-Segment – auch aufgrund eines zunehmenden Wettbewerbs – zu rechnen.

### Wo ist der Wendepunkt?

Seit annähernd einem Jahrhundert beobachten Ökonomen das zyklische Auf

und Ab der Volkswirtschaft, wobei einerseits die nachträgliche Datierung von konjunkturellen Wendepunkten anhand Ex-post-Daten problemlos zu bewerkstelligen ist. Die korrekte Vorhersage auf der anderen Seite gestaltet sich jedoch bedeutend schwieriger. Rezessionen, die mit Krisen im Finanz- und Bankensektor einhergingen, führten im historischen Rückblick immer zu tieferen und längeren Einschnitten wirtschaftlicher Aktivität. Andersherum bereiten schon immer ausgeprägte Preiszyklen im Büroimmobilienmarkt den Finanzinstituten größere Schwierigkeiten. Diese Symbiose wird auch in der Zukunft gelten. Ein begleitendes Immobilien-Research tut not, um die Eisberge, die weiterhin in Richtung der Titanic Büroimmobilienmarkt treiben, manövrierfähig zu umfahren.

Konjunkturelle Schwankungen stellen die sichtbarsten Eisberge dar: Auf der Nachfrageseite wirkt als zentrale Einflussgröße die wirtschaftliche Entwicklung innerhalb der Region. Sie bestimmt wesentlich die Höhe der Bürobeschäftigten und somit die Flächenabsorption der ansässigen Unternehmen. Angebotsseitig determiniert der Bestand an Büroimmobilien und dessen jährliche Veränderung in Zuge von Abriss, |→

### ANZEIGE

**30**

Vor 30 Jahren begann die ECE mit dem Frankfurter Büro-Center ihr erstes Office-Projekt. Nicht nur in dieser Sparte, sondern auch in den Bereichen Traffic und Industries arbeiten wir seitdem sehr erfolgreich und betreuen derzeit mit der Umsetzung des neuen ThyssenKrupp Hauptquartiers in Essen eines der größten europäischen Büroprojekte.  
Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL, Stand B2.340 oder unter [www.ece.de](http://www.ece.de)

**ECE**

Sanierungen oder Fertigstellungen den Preis der Immobilie. Veränderungen auf beiden Marktseiten definieren letztendlich den genauen Verlauf des jeweiligen Zyklus.

## Neue Gründe für Marktvolatilität

Schwieriger, aber auch interessanter gestaltet sich die Frage, wie immun der gesamte gewerbliche Immobiliensektor gegenüber anderen Arten von Schocks sein wird. Es wird neue Ursachen von Marktvolatilität geben. Auch bei erneut guten gesamtwirtschaftlichen Fundamentaldaten an den Immobilienmärkten wird damit zu rechnen sein.

Der von vielen Ökonomen vorausgesagte volatilere Verlauf der Konjunktur wird nicht nur Folgen für die Risiko- und Investitionsbereitschaft von Unternehmen haben, sondern auch die Personalpolitik der Firmen tangieren: Der Anteil atypischer Beschäftigungsverhältnisse hat in den letzten zehn Jahren deutlich zugenommen. Gemeint sind befristet Beschäftigte, Teilzeitbeschäftigte, geringfügig Beschäftigte sowie Zeitarbeitnehmer. Waren es 1998 noch 16,2 Prozent so betragen diese 2008 bereits 22,2 Prozent. In einem Normalarbeitsverhältnis sind derzeit im Westen der Republik lediglich 65,5 Prozent und im Osten 68,2 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland in einem Normalarbeitsverhältnis angestellt. Die zunehmende Segmentierung schafft einerseits eine höhere Flexibilität für Unternehmen. Doch es entstehen auch neue ökonomische Probleme, wenn Vollzeitstellen in größerem Umfang in Mini- und Midijobs aufgesplittet werden. Immobiliennutzer müssen frühzeitig eine passende Antwort auf diesen neuen Trend finden.

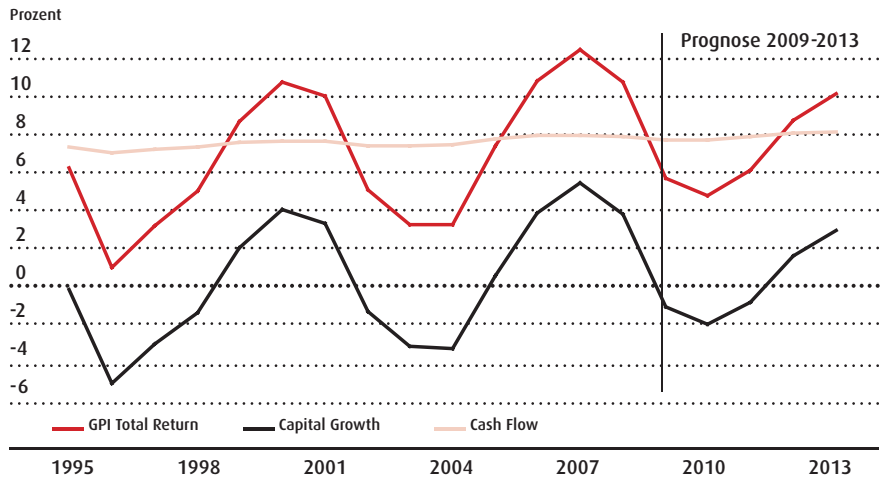
Lange Angebots- und Bauzeiten sind nach wie vor für den rigiden Immobiliensektor typisch. Neben dem langsamen Abbau von Überkapazitäten aus vorangegangenen Zyklen bleiben hinsichtlich der Ausbildung eines neuen Zyklus diese von grundlegender Bedeutung. Verbesserungen im Risikomanagement helfen dabei Effizienzverluste zu mindern. Jedoch treten zyklische Reaktionen im-

## German Property Index (mit Prognose)

Konjunkturelle Schwankungen stellen die sichtbarsten Eisberge dar: Auf der Nachfrageseite wirkt als zentrale Einflussgröße die

wirtschaftliche Entwicklung innerhalb der Region. Angebotsseitig determiniert der Bestand an Büroimmobilien den Preis.

1995 – 2013 (Veränderung zum Vorjahr)



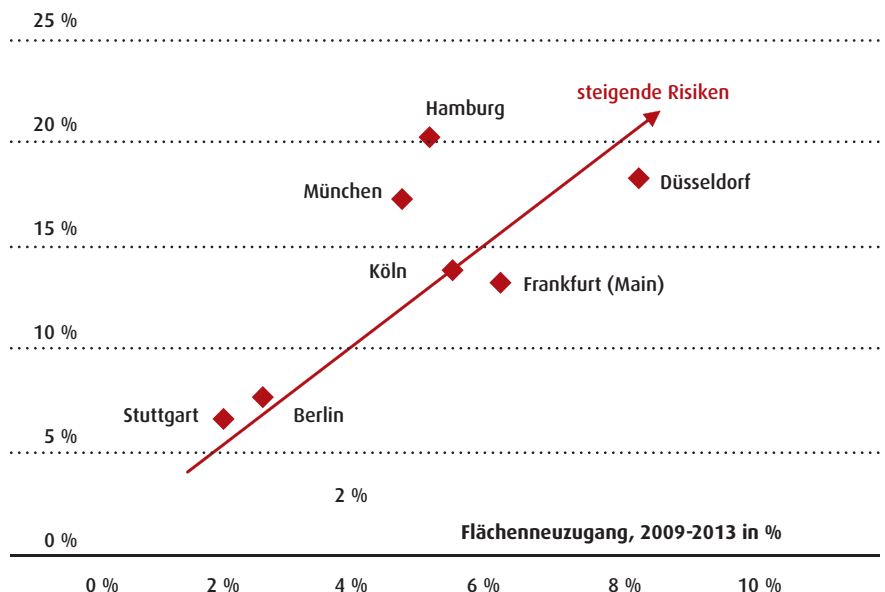
Quelle: BulwienGesa AG

## Risiken deutscher Büromärkte (A-Städte)

Die Abwärtsbewegung ist auf dem hiesigen Gewerbeimmobilienmarkt angekommen. Verbesserungen im Risikomanagement hel-

fen Effizienzverluste zu mindern. Jedoch reagiert das Angebot auf Nachfrageänderungen nur mit zyklischen Verzögerungen.

Spitzenmietsteigerung seit Tiefstand in %



Quelle: BulwienGesa AG

mer wieder auf. Denn das Angebot kann auf Nachfrageänderungen nur mit Verzögerungen reagieren.

### Anfälligkeit der Kapitalmärkte

Die Anfälligkeit von Kapitalmärkten wird auch in Zukunft bestehen bleiben. Beispielsweise ist das für den Anleger unter Liquiditätsaspekten attraktive Instrumentarium der Verbriefungen zu nennen. Dieses hat klar gezeigt, dass in Boomzeiten allzu euphorische Erwartungen und die Illusion von Liquidität die Marktakteure verleitet hat. Die Bedingungen im Emissionsgeschäft wurden gelockert. Doch in dem Baissemarkt führten sinkende Kurse zu Kapitalflucht und Pessimismus. Zwei wunderbare Parameter, die sich wiederum in ihrer Wirkung gegenseitig verstärken.

Die enge Verzahnung von Immobilien- und Kapitalmärkten schließt auch bei guten Fundamentaldaten weitere potenzielle Ursachen von Marktvolatilitäten im Hinblick auf einen eingeschränkten Kapitalfluss nicht aus. Denkbar sind hier Marktstörungen, die unter anderem von Zahlungsmoratorien oder Konkursen ausgelöst werden. Ebenso bleibt abzuwarten, wie sich das dreigliedrige Bankensystem in Deutschland restrukturieren wird: Privatbanken sowie Landesbanken mit Staatshilfe und/oder Bürgschaften müssen sich zukunftsorientiert aufstellen. Alte Geschäftsfelder werden im Zuge der Umstrukturierung ausgelagert, neue Kompetenzfelder aufgebaut.

Besonderes Augenmerk gilt auch den Tochterunternehmen westeuropäischer Banken, die besonders im mittel- und osteuropäischen Banken- oder Gewerbeimmobilienmarkt engagiert sind: Wie wirkt sich die zunehmende Konzentration ausländischer Tochterinstitute auf diese Märkte aus?

Zusätzlich wird die Ermittlung gerechtfertigter Preise von Büroimmobilien durch die aktuelle Krise erschwert: Der Wert der Immobilien wird zum einen durch sinkende Einnahmen, zum anderen einem gestiegenen Diskontierungszinssatz im Rahmen des DCF-Verfahrens belastet. Der Zinssatz, der

für die Berechnung angesetzt werden muss, wird in Abhängigkeit vom Risiko gewählt. Das Risiko muss in Zeiten des Konjunkturabschwungs höher angesetzt werden, weil allgemein sinkende Mieteinnahmen infolge höherer Leerstände oder einer schlechteren Marktposition der Vermieter bei Vertragsverlängerung beziehungsweise -neuabschluss drohen.

Des Weiteren hinken die Bewertungen von Immobilienunternehmen dem Konjunkturverlauf um sechs bis neun Monaten hinterher. Potenzielle Käufer von Gewerbeimmobilien spekulieren weiterhin auf sinkende Preise, Verkäufer üben sich derweilen noch in Zurückhaltung, um einen Verlust in der GuV zu vermeiden. Im Sinne des Ertragswertverfahrens rücken über einen längeren Zeitraum gesicherte Cashflow-Erträge in den Mittelpunkt der Anlageentscheidung. Re-Balancing kann zudem institutionelle Anleger zwingen, jedes Jahr Über- beziehungsweise Untergewichtungen von Anlageklassen auf das ursprüngliche Verhältnis zurückzufahren. Dabei werden die Erträge aus der Anlageklasse mit der besseren Wertentwicklung abgeschöpft und in die jetzt untergewichteten Anlageklassen umgeschichtet.

### Der Zyklus bleibt erhalten

Die skizzierten Punkte erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Doch zeigt die enge Verflechtung von Immobilien- und Kapitalmärkten, dass Schocks auf beiden Märkten unterschiedlich stark absorbiert werden. Zyklische Abhängigkeiten zwischen der Realwirtschaft und dem Immobiliensektor bestehen weiterhin. Es empfiehlt sich deshalb für jeden Marktakteur, subjektive Empfindungen durch eine rationale Betrachtung der Lage und ein ausgewogenes Handeln zu ersetzen.

Die Geschichte lehrt, dass Volatilität ein fester Bestandteil der Finanzmärkte ist. Die derzeitige Phase stellt keineswegs eine Ausnahme dar. Investitionen in das Immobilien-Research und eine gute Datenbasis als Entscheidungshilfe für langfristige Strategien unterstützen somit nachhaltigen Anlageerfolg. ←|



expo  
real

Besuchen Sie uns  
auf der **ExpoReal 2009**,  
Messe München,  
05.10. – 07.10.2009,  
**Halle C1 Stand C1.041.**

**MICROSOFT DYNAMICS NAV  
LÖSUNGEN FÜR DAS  
IMMOBILIENMANAGEMENT**

**Wir beherrschen  
die Instrumente  
des Immobilien-  
managements**

- **Wohnungswirtschaft**
- **Verwaltung von  
Gewerbe-  
und Genossenschafts-  
immobilien**
- **WEG-Verwaltung**



**mse RELion GmbH**  
Kurzes Gelände 8a  
86156 Augsburg  
Tel.: +49(0)821-71004-0  
www.relion.de



Expansion der Einzelhändler. Auch die Zahl der Messeteilnehmer mit Interesse an Handelsimmobilien wächst.

## Für Händler die Verkaufsmaschine

**Retail.** Deutschlandweit steigt die Zahl der Filialisten mit Expansionsplänen. Sie werden zum wichtigsten Teilmarkt-Player. Auch die Messe München sieht Wachstumspotenzial in diesem Segment.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Deutschland ist das klassische Land der Büroimmobilie. Und Handelsimmobilien in der Bundesrepublik galten bei vielen Investoren lange Zeit als risikoreiche Anlagen. Trotz dieser Einstellungen ist für den Einzelhandel die Immobilie, ihr Standort und ihr Zuschnitt die Grundlage des Geschäftserfolgs. Diese ist – weit aus mehr als die Bürozentrale für das Industrieunternehmen – elementarer Bestandteil der Geschäftsstrategie. Sie ist für den Händler die „Verkaufsmaschine“, zitiert André Langmann, Vorstandschef der Erlanger GRR AG, einen Familienunternehmer.

Die GRR AG gehört zu den wenigen deutschen Investoren, die als Bestandhalter in Handelsimmobilien investieren. Schwerpunktmäßig in Super- und Fachmärkte mit einem – relativ konjunktur-

resistenten – Angebot zur Deckung des täglichen Bedarfs.

### Sonderstellung

Diese Sonderstellung der Handelsimmobilienszene in Deutschland spiegelte sich lange Zeit auch in der Ausstellerliste der Expo Real wider – auch wenn die Händler als Besucher auf der Messe vertreten waren. Vor vier Jahren reichten noch zwei Finger aus, um die ausstellenden Einzelhändler zu erfassen. Dann wurde mit dem konjunkturellen Aufschwung 2005/06 und der Internationalisierung des deutschen Immobilienmarkts das Thema Handelsimmobilien massiv ins Bewusstsein der Anleger gedrückt. Insbesondere der Verkauf der Karstadt-Kompakt-Warenhäuser an den britischen Investor

Dawney, Day und der großen Karstadt-Warenhäuser an das Highstreet-Konsortium aus Goldman Sachs, DB Rreef, Pirelli Ré, Generali und Borletti Group rückten das Thema mit einem Paukenschlag ins Bewusstsein der hiesigen Investoren. Auch wenn Hertie und Karstadt inzwischen in die Insolvenz gerutscht sind, was primär auf massive Managementfehler in der Vergangenheit zurückzuführen ist, so machten diese spektakulären Beispiele doch deutlich, dass namhafte ausländische Firmen Handelsimmobilien als attraktive und stabile Anlage sehen.

### Endlich Transparenz

Und die Internationalisierung brachte auch hierzulande endlich Transparenz in dieses Marktsegment. Es habe bis vor

## Auf einen Blick

- › Die Immobilie, ihr Standort und ihr Zugschnitt ist für den Einzelhandel die Grundlage des Geschäftserfolgs – und deswegen elementarer Bestandteil der Unternehmensstrategie.
- › Die Internationalisierung brachte auch hierzulande Transparenz in dieses Marktsegment.
- › Laut Jones Lang LaSalle trieben im Juli 2009 vor allem Deals im Retail-Bereich den deutschen Investmentmarkt mit seinem Transaktionsvolumen von 1,2 Milliarden Euro.
- › Vorrangiges Ziel einer Expo-Real-Teilnahme von Handelshäusern sind Gespräche mit Investoren und Projektentwicklern sowie mit Städten und Gemeinden.

wenigen Jahren keine Zahlen über die Entwicklung von Handelsimmobilien gegeben, moniert etwa Berith Kübler, Director of Fund Management Europe beim britischen Investor Cordea Savills. Und damit habe es auch keinen Zahlenvergleich über die Entwicklung von Büro- und Handelsimmobilien gegeben. Doch laut „IPD Value Rental Growth“

zeigt Großbritannien im Zeitraum von 1981 – 2007 eine weitaus stabilere Mietertragssteigerung bei Handelsimmobilien. Die Abschwünge nach unten sind bei Weitem nicht so tief wie bei Büros. Handelsimmobilien in einer Top-Lage mit einem bonitätsstarken Handelskonzern als Mieter und langfristigen Mietverträgen bieten einen stabilen Cash-Flow. Hinzu kommt, dass die Mieter aus dem Handel auch die Gestaltung der Ladenflächen selbst übernehmen – im Interesse ihres ganz spezifischen Marktauftritts. Nach einer Übersicht von Degi Research wollten 2008 – vor Eskalation der Finanzkrise nach der Lehman-Pleite – Pensionsfonds, Versorgungswerke und Versicherungen verstärkt in Handelsimmobilien investieren. Und nach Feststellung von Jones Lang LaSalle wurde im Monat Juli der deutsche Investmentmarkt mit einem Transaktionsvolumen von 1,2 Milliarden Euro vor allem von Deals im Retail-Bereich mit Shopping-Centern, Fachmärkten und innerstädtischen Geschäftshäusern angekurbelt – insbesondere durch den Verkauf des Shopping-Centers „Die Mitte“ am Berliner Alexanderplatz an die Commerz Real Estate. Diese Entwicklungen zeigen: Die Einzelhändler selbst rücken mit ihrer Expansionspolitik als wichtigster Be-

standteil der Handelsimmobilienszene in den Mittelpunkt.

## Ausstellerliste wächst

Inzwischen spiegelt sich dieser gravierende Bedeutungsgewinn auch in der Ausstellerliste der Expo Real wider. „In den vergangenen Jahren hat der Einzelhandel auf der Expo Real stark an Bedeutung gewonnen“, resümiert der Veranstalter Messe München. „Eine wachsende Anzahl global tätiger Handelsketten stellt mittlerweile auf der größten europäischen Gewerbeimmobilienmesse aus, um Partner und Flächen für ihre Expansionsstrategien zu finden.“ Bereits im Jahr 2007 waren zwei Hände nötig, um die ausstellenden Einzelhändler zu erfassen. In diesem Jahr benötigt man schon derer drei.

Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsführung der Messe München, misst diesem Segment denn auch noch einiges an Wachstumspotenzial bei: „Wir beobachten, dass Handelsketten die Expo Real schätzen gelernt haben, weil sie hier in die Wertschöpfungskette der Immobilie integriert werden und exzellente Kontaktmöglichkeiten haben.“ Zu den Ausstellern gehören in diesem Jahr unter anderen: Edeka, Rewe Group, Rewe Dortmund, Ernsting's family, Fressnapf, |→

Kleiner Hinweis für Unternehmen auf Standortsuche:

# Niederrhein

Wir haben zwar keine Alpen,  
dafür **Lebensqualität zu  
liebenswerten Kosten.**

Mehr Hinweise über den **Standort Niederrhein** geben wir Ihnen auf [www.invest-in-niederrhein.de](http://www.invest-in-niederrhein.de)

Kreis Kleve | Krefeld | Mönchengladbach | Rhein-Kreis Neuss | Kreis Viersen | Kreis Wesel

nieder rhein

[invest-in-niederrhein.de](http://invest-in-niederrhein.de)

## Stimmen aus dem Markt: Expansion ist angesagt



### Stephan Koof,

Leiter Expansion Vollsortiment national, Rewe Group, Köln: „Neben den traditionellen Vertriebsbereichen Rewe und Penny ist nun auch die Rewe International AG mit dabei.“



### Christopher Schardt,

Expansionsleiter Südwest Dirk Rossmann GmbH, Burgwedel: „Wir hatten bei all unseren drei Expo-Real-Teilnahmen eine hohe Resonanz. Das hat überzeugt.“



### Berith Kübler,

Director of Fund Management Europe, Cordea Savills: „Es hat bis vor wenigen Jahren keine Zahlen über die Entwicklung von Handelsimmobilien gegeben.“



### Ralf Lübbing,

Geschäftsführer der Edeka (EBK), Hamburg: „Allein im Vollsortimentsbereich werden wir mit rund 200 modernen Märkten pro Jahr in Deutschland expandieren.“

Jeans Fritz, Lidl, Alnatura, Metro, Rossmann, dm, Doc Morris, toom-Baumarkt und Subway (Gastronomie).

Doch tatsächlich ist das Verhältnis der Handelsunternehmen zur Expo Real durchaus zwiespältig. Während sich die einen immer stärker verankern wollen, haben andere ihr Münchener Messe-Intermezzo bereits wieder hinter sich. So hat sich Obi nach Angaben einer Unternehmenssprecherin entschieden, „in diesem Jahr nicht an der Expo Real teilzunehmen“. Im vergangenen November war der Baumarktbetreiber aus Wermelskirchen nach einjähriger Abstinenz aber wieder als Aussteller auf die global ausgerichtete Retail-Messe MapiC in Cannes zurückgekehrt.

### Manche sind dennoch abwesend

Neben seinem Ziel, die Marktführerschaft weiter auszubauen, richtet Obi seine internationale Expansionsstrategie auf den Osten aus: „Mit dem Fokus auf Mittel- und Osteuropa nehmen die Wachstumsmärkte in Russland und der Ukraine eine Schlüsselposition in unserer Expansionsstrategie ein. In den kommenden Jahren werden wir weiterhin wie geplant unser Marktnetz in Europa erweitern“, so die Unternehmenssprecherin weiter. Nach den Worten von Karl Erivan Haub,

geschäftsführender Gesellschafter der Tengelmann-Gruppe und Mehrheitsgesellschafter von Obi, gibt es in diesen Märkten trotz der Krise noch erheblichen Nachholbedarf. In sechs Monaten hat die Obi Group 15 neue Standorte in Angriff genommen, zuletzt auch einen Markt im sibirischen Omsk.

„Wir suchen neue Kontakte zu Vermietern, Immobilienmaklern und Projektentwicklern.“  
Marcello Concilio, Leiter Public & Business Relations Ernsting's family

Auch Obi-Wettbewerber Hornbach aus Bornheim bei Landau kommt nach seiner Teilnahme im vergangenen Jahr 2009 nicht mehr als Expo-Real-Aussteller. Und die Mülheimer Tengelmann-Gruppe ist nach Angaben ihres Eigentümers Haub in München gleichfalls nicht mehr als Aussteller vertreten: „Jeder kennt uns und wir kennen die wichtigen Partner.“ Zudem war Tengelmann vor allem wegen der Discount-Tochter Plus gekommen, die Anfang des Jahres mehrheitlich an Edeka abgegeben wurde.

### Messeengagement verstärkt

Andere wiederum verstärken ihr Engagement. Auf einer „nachbarschaftlich“ geplanten Fläche von Einzelhändlern

finden sich etwa die Apothekenkette DocMorris oder die Drogeriemarktkette Rossmann. Als Einzelaussteller sind die Kölner Rewe Group, Deutschlands größter Lebensmitteleinzelhändler Edeka, der Discounter Lidl und erstmals auch Alnatura und Subway vertreten. „Die Rewe Group tritt auf der diesjährigen Expo Real mit einem neuen, im Vergleich zu den Vorjahren deutlich größeren Messestand auf“, sagt Stephan Koof, Leiter Expansion Vollsortiment national bei der Rewe Group in Köln.

„Neben der bereits traditionellen Teilnahme der Vertriebsbereiche Rewe und Penny ist auch die Rewe International AG mit ihren Marken Billa, Bipa, Standa, Merkur und anderen in diesem Jahr erstmalig mit dabei.“ Vorrangiges Ziel sind laut Koof Gespräche mit Investoren und Projektentwicklern, aber auch mit Städten und Gemeinden, „um die bisher sehr erfolgreiche Expansion weiter voranzutreiben“. Vor allem die innerstädtische Nahversorgung steht im Fokus. Rewe ist beim größten Teil seines Filialnetzes Mieter.

Ähnlich wie Koof sieht es Ralf Lübbing, Geschäftsführer der Edeka Betriebsberatungs- und Kapitalbeteiligungsgesellschaft mbH (EBK), Hamburg. Auch die Edeka-Gruppe treibt ihren Expansionskurs stetig voran. Sie

setzt auf wohnortnahe Standorte. Dort sind sie für ihre selbstständigen Kaufleute, die die Märkte führen, langfristig wirtschaftlich zu betreiben. „Allein im Vollsortimentsbereich werden wir in den kommenden Jahren mit rund 200 modernen Märkten pro Jahr in Deutschland expandieren“, gibt Lübbling die Richtung vor. „Nach der erfolgreichen Premiere im vergangenen Jahr sind auch dieses Jahr alle Edeka-Regionalgesellschaften in München am Start.“

### Edeka, Rossmann & Co.

Er sieht die Expo Real als hervorragende Plattform, um das breite Leistungsspektrum des Konzerns zu präsentieren, die Termine mit Projektpartnern zu bündeln und wieder viele interessante, neue Kontakte mit Investoren, Entwicklern und

Vertretern aus dem kommunalen Bereich zu knüpfen. 90 Edeka-Mitarbeiter werden am großräumigen Stand auf der Expo Real 2009 vertreten sein.

Der Drogeriemarktbetreiber Rossmann aus Burgwedel nimmt zum dritten Mal an der Expo Real teil, und laut Christopher Schardt, Expansionsleiter Südwest der Dirk Rossmann GmbH, hat das Unternehmen einige Projekte in Angriff genommen, die direkt auf der Messe zustande gekommen sind. „Wir hatten bei unserer Teilnahme eine hohe Resonanz, das hat die Verantwortlichen überzeugt“, stellt er zufrieden fest. Viele Investoren und Vermieter seien an den Stand gekommen. Wichtig sind vor allem die Vermieter, da das Unternehmen, das vielfach in innerstädtischen Lagen angesiedelt ist, in 98 Prozent der Fälle als Mieter auftritt.

Auch Rossmann wird seine Expansion, ungeachtet der Krise, in diesem Jahr vorantreiben. Geplant sind etwa 100 Neueröffnungen. Allerdings will das Unternehmen auch seine Chance nutzen, das Filialnetz durch bessere Standorte und größere Märkte zu optimieren. Es werden laut Schardt im Gegenzug nämlich auch 40 bis 50 Märkte geschlossen. Das Thema Kreditklemme spielte für Rossmann vor allem in den Fachmarkt-lagen eine Rolle, da, wo Investoren bei ihren Projekten durch die schwierigen Bedingungen bei der Kreditvergabe behindert wurden. Auch Ernsting's family ist bereits zum dritten Mal als Aussteller in München. „Und wir freuen uns immer wieder über neue, interessante Geschäftskontakte auf der Expo Real“, stellt Marcello Concilio, Leiter Public & Business Relations, fest. Der Filialist für |→



expo  
real

Besuchen Sie uns in  
Halle A1, Stand A1.312

## Mehr Performance für Ihr Investment.

### Immobilienfinanzierung und Immobiliendienstleistung

Wir sind ein starker Partner für die Realisierung anspruchsvoller Immobilienstrategien. Unser Angebot reicht von der Immobilienfinanzierung über die Immobiliendienstleistung bis hin zur unternehmerischen Beteiligung an interessanten Immobilienvorhaben. Kurz: Wir bieten mehr Performance für Ihr Investment.

► [www.bayernlb.de/immobilien](http://www.bayernlb.de/immobilien)

preiswerte Mode sucht für den Ausbau seines Filialportfolios Partner, die ihn bei der stetigen Suche in seinem Bestandsgebiet von Flensburg bis München und von Aachen bis Görlitz unterstützen: „Wir suchen neue Kontakte zu Vermietern, Immobilienmaklern, Projektentwicklern und anderen Unternehmen“, so Concilio. Der regionale Schwerpunkt liegt vor allem auf Bayern, Baden-Württemberg, Saarland und Rheinland Pfalz. Aber auch als Plattform, um Ernsting's family „als zuverlässigen Mieter“ zu präsentieren, wird die Expo Real geschätzt.

### Als Besucher präsent

Dagegen ist die Hagener Douglas Holding AG alljährlich zwar mit seinen Immobilienmanagern als Besucher auf der Messe vertreten, um mit den wichtigsten Marktpartnern Gespräche zu führen, wenn auch nicht mit einem eigenen Stand. Im Zentrum der Gespräche stehen vorrangig Objekte und Standorte im Inland – auch wenn die Expo Real immer internationaler wird. Gleichwohl: In den vergangenen Jahren war der Fachgeschäftskonzern mit einem eigenen Stand auf der Mopic in Cannes vertreten, weil sie mehr den internationalen Markt im Fokus habe. Und im Ausland sieht Douglas durchaus noch Bedarf, die Bekanntheit der eigenen Marke zu steigern und sich vor Entwicklern, Vermietern und Investoren als Lifestyle-Konzern zu präsentieren. Im Zentrum der Gespräche stünden die Lagen und Regionen und die konkreten Anforderungen an ein Ladenlokal.



„Wir beobachten, dass Handelsketten die Expo Real schätzen gelernt haben, weil sie hier in die Wertschöpfungskette der Immobilie integriert werden und exzellente Kontaktmöglichkeiten haben.“  
Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsführung der Messe München.

### Retail Dialogue and more: Zur Lage der Filialisten

Nationale und internationale Player der Handelsimmobilienszene treffen sich im Rahmen der Expo-Real zu Diskussions- und Vortragsveranstaltungen.

Termin	Ort	Veranstaltung
Di., 06.10.2009 15.00-15.50 h	PLANNING & PARTNERSHIPS FORUM EXPO REAL 2009 Halle A2	Shopping (in the inner) center: Was wird aus den Warenhäusern? Waren da Häuser?
Di., 06.10.2009 15.30-16.30 h	Metropolarena Frankfurt Rhein-Main Halle C1, Stand 334	Fraport AG: Immobilie und Mobilität. Gegensätze, die sich suchen. Aktuelle Trends am Beispiel Frankfurt Airport
Mi., 07.10.2009 10.00-10.50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Inflation oder Deflation? Wie (re)agiert die Branche?
Mi., 07.10.2009 11.00-11.50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Investorenbegeisterung versus Umsatzeinbruch: Wie lange gehen Investments in Einzelhandelsimmobilien noch gut?
Mi., 07.10.2009 12.00-12.50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Der Konsument: Das unbekannte Wesen?
Mi., 07.10.2009 13.00-13:50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Es muss nicht immer Shopping-Center sein: Haupt- und Nebenstraßenlagen, Nahversorgungszentren und mehr

So ist auch aus Sicht von Wolf Jochen Schulte-Hillen, CEO der SH Selection und Experte mit langjähriger Erfahrung im Markt für Handelsimmobilien, „für die Einzelhändler, die sich auch außerhalb der deutschen Grenzen bewegen oder zukünftig bewegen wollen, die Teilnahme an der Mopic ein Muss“.

### Schweres Gegengewicht Mopic

In der Tat ist der Expo Real mit der Mopic in puncto Handelsimmobilien über die

Jahre eine schwergewichtige Konkurrenz erwachsen. Sie ist klar auf Retail und den gesamten Einzelhandelsmarkt ausgerichtet. Die Expo Real sei, so Schulte-Hillen, mit ihrem gesamten Spektrum der Immobilienwirtschaft im Grunde zu groß und zu vielseitig.

Beim Thema Messebesuch dürfte im Jahr 2009 aber zweifellos auch die Krise eine Rolle spielen. „Die Kostenstruktur zwingt viele Unternehmen zu sparen und sich auf wenige Veranstaltungen zu konzentrieren“, so Schulte-Hillen. Für die Handelsimmobilienbranche sind das auch Veranstaltungen wie der „Handelsimmobilien-Kongress“ im Frühjahr und der „German Council Congress“ im Herbst, wo sich die Szene seit Jahren zusammenfindet.

Auch für internationale Einzelhändler, die in Deutschland expandieren wollen, wird die Expo Real immer interessanter. Doch die global aufgestellte Handelsimmobilienszene hat sie noch nicht in großem Maße für sich gewinnen können. Vielleicht sieht das nach der Expo Real 2009 besser aus. ←|





„Als ich 1979 anfang, hätte ich mir die Immobilienwirtschaft gewünscht. Fakten, Daten, Hintergründe und Informationen in komprimierter Form – kann es sich heute jemand leisten, sie nicht zu lesen?“

Karsten Trompetter, Trompetter Immobilien GmbH



Das Fachmagazin für die  
gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180 5050169\*

\*0,14 m/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.

🌐 [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)



**Haufe**  
...

# Kooperieren mit Gewinn

## Interview mit Wolfgang Schnurr

Jörg Seifert, Freiburg

**Das Marktsegment Wohnimmobilien befindet sich in Deutschland in einem kapitalen Wandel. Über die besondere Wichtigkeit von Bestandsmietern, den harten Verdrängungswettbewerb um Neumieter und die aktuellen Tendenzen zur Professionalisierung beim klassischen Wohnungswirt.**



Wolfgang Schnurr ist Vorstandsvorsitzender der DKB Immobilien AG. 32.000 Wohnungen verwaltet sie überregional in Deutschland.

**Die vergangenen Jahre waren von Großtransaktionen bestimmt. Welches Investitionsverhalten beobachtet heute ein Wohnungsunternehmen?**

**Schnurr:** Die Finanzinvestoren verstehen Wohnungen primär als Handelsgut. Heute sind es regionale Investoren wie Wohnungsgenossenschaften, kommunale Wohnungsunternehmen, aber auch Privatinvestoren, die mittelgroße Portfolios erwerben, um diese langfristig zu bewirtschaften. Mit ihnen als Hauptakteuren haben sich Tempo und Terminologie verändert. Alles ist eine Spur geordneter geworden und damit auch weniger aufgeregt.

**Gehören damit Themen wie Vertriebsstrategien und Derivate der Vergangenheit an?**

**Schnurr:** Nicht unbedingt. Sicherlich schauen Banken heute anders hin, wenn sie Portfolioankäufe finanzieren. Dies drückt sich auch in der Preispolitik und Konditionengestaltung aus. Einige Skurritäten, die die Finanzbranche hervorgebracht hat, werden wohl dauerhaft vom Markt verschwinden. Allerdings werden auch die klassischen Wohnungsinvestoren verstärkt darauf achten, ihre Finanzierungsstrukturen zu optimieren.

**Heißt das: Alles zurück auf Start?**

**Schnurr:** Das sehe ich nicht so. Zum einen hat sich die Branche enorm professionalisiert. Die betriebswirtschaftlichen Prozesse sind bei vielen Wohnungsgesellschaften und Genossenschaften auf den Prüfstand gestellt worden. Heute werden differenzierte Aus- und Weiterbildungsprogramme angeboten. Dies hat einen Einfluss darauf, wie Wohnungs-

„Die Diskussion um den demografischen Wandel ist aufgebläht. Mit den Bevölkerungsstrukturen ändern sich seit jeher die Anforderungen. Für mich ist Wohnungswirtschaft schon immer eng verbunden mit der adäquaten Entwicklung einer sozialen Infrastruktur.“

investoren ihre Bestände bewirtschaften und steuern. Zum anderen rechne ich mit einer weiteren Industrialisierung in den Bewirtschaftungsprozessen.

**Was bedeutet dies für das Geschäft einer Wohnungsgesellschaft?**

**Schnurr:** Im operativen Geschäft sehen wir noch erhebliches Optimierungspotenzial. So können wir durch partnerschaftliche Zusammenarbeit mit anderen Wohnungsunternehmen Kostenvorteile zum Beispiel in der Betriebskostenabrechnung, im Inkasso- und Forderungs-

management, oder auf dem IT-Gebiet generieren. Ich gehe davon aus, dass in den nächsten Jahren Netzwerke entstehen, die eine solche Zusammenarbeit ermöglichen.

**Setzen Sie im operativen Geschäft voll auf Kostensenkungen?**

**Schnurr:** Noch wichtiger ist es, eine gute Vermietungsstrategie zu entwickeln.

Die meisten Wohnungsgesellschaften verlieren in jedem Jahr zirka zehn Prozent ihrer Stammkunden. Es herrscht ein harter Verdrängungswettbewerb. In einem solchen

Markt ist die Schnelligkeit, mit der die Wohnung in den Markt kommt und wie der Produktnutzen vermittelt wird, für die Kundenakquisition entscheidend.

**Womit punkten Sie in diesem Verdrängungswettbewerb um Mieter?**

**Schnurr:** Unsere Neumieter sind viel technikaffiner. Der neue Wohnungswirt muss ein medienorientierter Kundenbetreuer sein, der um die Wünsche seiner neuen Kunden weiß. Unser Wohnungswirt hört nicht bei der klassischen Anzeige oder dem Internet-Portal auf.

### Wie halten Sie Ihre Bestandsmieter?

**Schnurr:** Wir haben vor einigen Jahren damit begonnen, Zusatzangebote für unsere Mieter zu entwickeln. Dazu gehören zum Beispiel der Concierge-Service, die Zusammenarbeit mit Gesundheitsdiensten oder Mietertreffs. Wir entwickeln gerade Produkte für junge Leute, Singles und Alleinerziehende.

### Was bieten Sie Singles?

**Schnurr:** Wir legen beispielsweise ein neues Reihenhausprogramm auf. Wir wollen dieses klassische Eigennutzerprodukt vermieten. Im Rahmen des Programms entstehen Reihenhäuser für Single-Nutzer bis 90 Quadratmeter Wohnfläche, einem Kamin, großem Bad und Garten. Damit bieten wir dieser Mietergruppe ein Produkt, das auf ihre Wünsche eingeht. ←|

## Residential Dialogue: Sicherheit im Wandel

Diskussionsveranstaltungen und Fachvorträge zum Thema Wohnimmobilien wider Willen“, „wahre Konjunkturstützen“ und „Zur Grenzlinie zwischen Asset- und Property Management“.

Termine	Ort	Veranstaltung
Di., 06.10.2009 14:00–14:50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Wohnimmobilien: Ein Marktsegment im Wandel Mit Teilnahme des Interviewten Wolfgang Schnurr, Vorstandsvorsitzender DKB Immobilien AG
Di., 06.10.2009 15:00–15:50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Asset-Management für Wohnimmobilienbestände
Di., 06.10.2009 16:00–16:50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Wohnimmobilien: Sicheres Investment in unsicheren Zeiten?
Di., 06.10.2009 17:00–17:50 h	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Hohe Eigentumsquote, hohe Verschuldung: Stabilisieren Mieter die Konjunktur?

Besuchen Sie uns auf der  
**EXPO REAL** vom 5. – 7. Oktober 2009  
in Halle C1, Stand 130

## Rendite und Nachhaltigkeit: Hier stimmt die Richtung.

Der Markt verlangt nach energiesparenden Gebäuden. Diese versprechen vor allem zweierlei: Rendite und Nachhaltigkeit. Denn Energiekosten zu sparen bedeutet, die Rendite dauerhaft zu steigern. Wie aber lässt sich ein Energiemanagement verwirklichen, mit dem sich das erreichen lässt?

Am besten, indem Sie diese Aufgabe uns übertragen. Als erfahrener Spezialist bieten wir sinnvoll aufeinander abgestimmte Dienstleistungen, die die Energieeffizienz optimieren und Sie gleichzeitig von allen Nebenaufgaben entlasten. Immer mit dem Ziel, die Energiekosten zu senken. Und mit dem Ergebnis einer nachhaltig optimierten Wirtschaftlichkeit. So werden aus bleibenden Werten steigende Werte. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter: [www.mvv-edl.de](http://www.mvv-edl.de)

# Messerundgang Immobilien-Software

**Organisation.** Planen Sie mit nachfolgender Übersicht Ihren persönlichen Expo-Real-Besuch in Sachen Immobilien-Software. Nutzen Sie die Marktkontakte der Redaktion und kontaktieren Sie Ihren Wunschanbieter per Telefon direkt auf der Messe.

## Ausstellerverzeichnis

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei	IS	(CA) FM	(IT) DL
Aareon AG	B2.230	Aareal Bank AG	x		
BBT Group	B2.220	BFW e. V.			
bebit Informationstechnik GmbH	B1.220	Bilfinger Berger Hochbau GmbH			x
Conclude GmbH The PKM Company	B1.330/430	metropoleruhr			
conject AG	A1.330	VIENNA REGION Marketing GmbH		x	
control.IT Unternehmensberatung GmbH	B1.011	PROMOS consult GmbH & Co. KG	x		
Cougar Software GmbH	C2.520				
DOMUS Software AG	A2.301		x		
Dr. Klein & Co. KG	B2.220	BFW e. V.			
dynasoft GmbH	C2.230	Metropolregion Nürnberg			x
ESN realis GmbH	B1.330/430	metropoleruhr	x		x
FlowFact AG	B1.144				
GIT – Gesellschaft für innovative DV-Technik GmbH	B1.330/430	metropoleruhr	x	x	x
immopac ag	C2.320	Swiss Circle c/o ZENIT MANAGEMENT AG	x		
Immowelt AG	A1.122				x
iMS Immobilien-Management Systeme GmbH	C1.140	Investitions- und Strukturbank Rheinland-Pfalz	x		
Imtech Deutschland GmbH & Co. KG	B1.230			x	x
inframation AG	A1.430	HypZert GmbH			x
InfraServ GmbH & Co. Wiesbaden KG Immobilien	C1.332	Landeshauptstadt Wiesbaden		x	
Intuit Real Estate Solutions	A2.512		x		
mse RELion GmbH	C1.041		x		
Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co.KG	B1.330/430	metropoleruhr		x	
on-geo GmbH / ARGUS Software Inc.	A1.430	HypZert GmbH			
PROMOS consult GmbH & Co.KG	B1.011		x		
Rudolf Haufe Verlag, Redaktion Immobilienwirtschaft	B1.021		x		x
Serco GmbH, Integrated Services	B1.020	Die Innovationsregion Ulm e.V.		x	
Siemens IT-Dienstleistung und Beratung GmbH	B1.330/430	metropoleruhr	x	x	x
Sprengnetter Immobilienbewertung	C1.444	Bundesverband Öffentlicher Banken, VÖB			
Yardi Systems Ltd.	B1.012		x		x

Die Tabelle ist eine Auswahl der Redaktion. Konzeption: Jörg Seifert. Dokumentation: Anne Oellerich (Stand 25.08.09)

Eine Langfassung des Aussteller-  
verzeichnisses steht zum Down-  
load bereit unter



[www.immobilienvirtschaft.de/  
downloads](http://www.immobilienvirtschaft.de/downloads)

Legende:

IS = Immobilienwirtschaftliche Software;  
(CA)FM = (Computer Aided) Facility Management;  
(IT)DL = (IT)-Dienstleister; GIS = Geoinformation;  
BI = Beratungsunternehmen Immobilien-Software;  
WS = Wertermittlung; MS = Makler-Software;  
PMS = Portfoliomanagementsysteme;  
LV = Liegenschaftsverwaltung

GIS	BI	WS	MS	SSG	PMS	LV	Kontakt
							Info-Hotline: 08 00/22 73 66
	x	x			x		Hartmut Heidenreich, Tel. 01 62/2 35 51 32
	x						Petra Moggioli, Tel. 06 21/40 01 22 63
			x				Marco Lehmbach, Tel. 02 11/8 63 24 50
							Elke Tonscheidt, Tel. 01 72/2 51 91 74
					x		Klaus Weinert, Tel. 04 21/95 90 80
					x		Robert John, Tel. 0 30/2 00 03 61 40
	x						Stephanie Wenzlik, Tel. 0 89/66 08 60
					x		Nadine Winkelmann, Tel. 01 71/58 02 80 01
							Simon Lüdi, Tel. 09 11/5 40 10 74
	x					x	Karol Vesper, Tel. 01 60/97 72 54 76
			x				Steffen Schaak, Tel. 01 51/12 22 26 78
	x						Thomas Remmert, Tel. 02 09/70 90-233
					x		Stephan Gräber, Tel. +41 43/5 01 31 00
			x				Harald Sonntag, Tel. 09 11/52 02 52 22
	x						Dr. Klaus Grüning, Tel. 0 61 31/14 07 63
							Peter Kronenberg, Tel. 0 40/6 94 90
x							Boris Gesell, Tel. 01 51/14 01 48 02
	x			x		x	Michael Behling, Tel. 02 31/4 27 88 80
					x		Colin O'Reilly, Tel. +44 79 19 03 75 30
							Konrad Angerer, Tel. 08 21/71 00 40
							Wilhelm Th. Bröcker, Tel. 02 10/25 54 60
		x			x		Dr. Klaus Wiegel, Tel. 01 72/2 86 84 23
	x						Jens Kramer, Tel. 0 30/2 43 11 70
							Jörg Seifert, Tel. 01 79/8 91 24 74
							Gerhard Förstl, Tel. 01 60/5 30 91 95
							Ralf Kuntschke, Tel. 01 72/2 70 59 17
	x	x					Jochem Kierig, Tel. 0176/78 08 10 71
					x		Richard Gerritsen, Tel. 02 21/52 39 14 66

Unsere Stärke  
ist unsere Nähe.



Ein Unternehmen der WGZ BANK-Gruppe

Wir sind der professionelle Finanzierungs-  
partner für Gewerbefinanzierungen und die  
Wohnungswirtschaft: Schnell und unkompliziert  
mit erstklassigen Konditionen, flexiblen  
Produkten und festen Ansprechpartnern.  
Überzeugen Sie sich selbst!

**Wir sind Ihnen ganz nah!** Zum Beispiel auf  
der **EXPO REAL** vom 5. - 7.10.2009  
in München. Besuchen Sie uns:

**Halle A2, Stand 221** (Gewerbefinanzierung)  
**Halle B2, Stand 220** (Wohnungswirtschaft)

Sprechen Sie uns gerne an:  
Gewerbefinanzierung  
Ingo Albert, Tel.: 0251 4905-353

Wohnungswirtschaft  
Jürg Schönherr, Tel.: 030 220021-11



[www.wlbank.de](http://www.wlbank.de)

**WL BANK**

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken

# Aktuelles Recht

## Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

[www.immobilienwirtschaft.de/downloads](http://www.immobilienwirtschaft.de/downloads)

Nutzer von „Immobilienwirtschaft Professional“ haben Zugriff auf eine Entscheidungsdatenbank mit mehr als 40.000 Entscheidungen im Originaltext für den gesamten Immobilienbereich. Sie finden die Datenbank in der rechten Spalte unter



[www.haufe.de/immobilien/iwr](http://www.haufe.de/immobilien/iwr)

## Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrecht

### Gesetz des Monats

#### 104.1 Zwangsversteigerung, Eigentumsentziehung

Finanzbehörden können sich nicht mehr auf Steuerheimnis berufen

#### 105.1 Wohnungseigentümerhaftung

Soweit gesetzlich angeordnet, haften die Wohnungseigentümer gesamtschuldnerisch

#### 105.2 Verfahrensrecht

Rechtsmittel in „Alt“-Mahnverfahren

#### 105.3 Kostenverteilungsänderung

Grundsatzentscheidung zu § 16 Abs. 3 WEG

#### 106.1 Aufrechnung

Keine Aufrechnung gegen Hausgelder wegen Ansprüchen aus einer Geschäftsführung ohne Auftrag

#### 107.1 Gebrauchsregelung

Gefrierschrank kann im „Waschraum“ aufgestellt werden

#### 107.2 Baumängel

Grundsätze zu den Verwalterpflichten

#### 107.3 Gerichtsverfahren

Streitwert bemisst sich nach dem Interesse der Beteiligten

## Maklerrecht

### 107.4 Provisionsanspruch

Keine Provision bei einem Preisunterschied von 25 Prozent

## Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

### 108.1 Wohnfläche

Fristlose Kündigung wegen tatsächlich geringerer Wohnfläche

### 108.2 Trittschall

Schallschutz nur nach Standard der Gebäudeerrichtung geschuldet

### 109.1 Wohnflächenberechnung

Zur Ermittlung der im Mietvertrag vereinbarten Wohnfläche

### 109.2 Wohnfläche

Maßgebliche Wohnfläche für Mieterhöhung bei Flächenabweichung

---

»Das Praxis-Handbuch berücksichtigt die Trends auf dem Grundstücksmarkt. Für mich als Gutachter eine hochinteressante und wichtige Informationsquelle, die ich nicht mehr vermissen möchte.«

---

Dipl.-BauIng. Eberhard Kaiser,  
Freiberuflicher Sachverständiger



„Grundstücks- und Gebäudewertermittlung“ unterstützt Sie als Begleiter in allen Fragen der Immobilienbewertung. Sie erhalten von den Grundlagen bis zum aktuellen Zahlenmaterial alles, um fundierte Wertermittlungen zu erstellen, Fremdgutachten zu überprüfen und Haftungsfallen zu vermeiden. Zusätzlich nutzen Sie bewährte Mustergutachten und ermitteln mit dem praktischen Excel-Rechner auf CD-ROM Ertrags-, Sach- und Liquidationswerte.

# Gesetz des Monats

## Erleichterungen bei Zwangsversteigerung und Eigentumsentziehung

### Steuergeheimnis.

Finanzbehörden können sich nicht mehr auf § 30 AO berufen.



**Im Rahmen der Zwangsversteigerung und auch bei einer Entziehung des Wohnungseigentums können sich die Finanzbehörden hinsichtlich der erforderlichen Mitteilung des Einheitswerts des zu versteigernden oder entziehenden Sondereigentums nicht mehr auf das Steuergeheimnis des § 30 AO berufen.**

Betreibt die Eigentümergemeinschaft das Zwangsversteigerungsverfahren als Gläubigerin, sind die Vollstreckungsvoraussetzungen in § 10 Abs. 3 ZVG geregelt. Danach müssen die Ansprüche der Gemeinschaft zunächst einmal den Verzugsbetrag nach § 18 Abs. 2 Nr. 2 WEG übersteigen. Die Voraussetzungen der Entziehung des Wohnungseigentums regelt § 18 WEG. Nach der erwähnten Bestimmung des § 18 Abs. 2 Nr. 2 WEG können die Wohnungseigentümer vom Hausgeldschuldner die Veräußerung seines Wohnungseigentums verlangen, wenn sich dieser mit der Erfüllung seiner Verpflichtung zur Lasten- und Kostentragung gemäß § 16 Abs. 2 WEG in Höhe eines Betrags, der drei Prozent des Einheitswerts seines Wohnungseigentums übersteigt, länger als drei Monate in Verzug befindet.

Bemessungsgrundlage ist also der Einheitswert und nicht der Verkehrswert der Wohnung. Der Einheitswert stellt die Grundlage der Besteuerung des Wohnungseigentums dar und wird deswegen auch von den Finanzbehörden festgesetzt. Die Tatsache, dass die titulierten Hausgeldrückstände einen Betrag in Höhe von drei Prozent des Einheitswerts übersteigen, sind bei einer Vollstreckung aus der Rangklasse 2 mit Antragstellung nachzuweisen (BGH, Beschluss vom 17. April 2008, V ZB 13/08). Nach Inkrafttreten des WEG-Änderungsgesetzes (vom 26. März 2007, BGBl I S. 370, seit 1. Juli 2007 in Kraft) entpuppte sich jedoch gerade dies als Hemmnis, da sich die Steuerbehörden hinsichtlich der Bekanntgabe auf das Steuergeheimnis des § 30 AO berufen hatten und so der Einheitswert des zu versteigernden Sondereigentums gerade nicht nachgewiesen werden konnte, vielmehr die Zwangsversteigerung dann zunächst nur in Rangklasse 5 beantragt werden konnte.

Zur Lösung dieses Problems wurden unterschiedliche Wege diskutiert, die seit einer Ergänzung des § 10 Abs. 3 Satz 1 ZVG in der Fassung des Gesetzes zur Reform des Kontopfändungsschutzes

vom 7. Juli 2009, BGBl I S. 1707, seit 11. Juli 2009 in Kraft, nunmehr Makulatur sind. Jedenfalls können sich nunmehr die zuständigen Finanzbehörden nicht mehr auf das Steuergeheimnis des § 30 AO berufen. Soweit die Wohnungseigentümergeinschaft also als Gläubigerin die Zwangsversteigerung des Sondereigentums eines Miteigentümers aus der Rangklasse 2 des § 10 ZVG betreiben möchte, muss die Finanzbehörde auf entsprechende Anfrage den Einheitswert des betreffenden Sondereigentums mitteilen.

Eine entsprechende Änderung ist mit Inkrafttreten seit 11. Juli 2009 auch in § 18 Abs. 2 Nr. 2 WEG erfolgt. Bekanntlich kann nach dieser Bestimmung von einem Wohnungseigentümer, der sich mit Hausgeldzahlungen in Höhe von mehr als drei Prozentpunkten über einen Zeitraum von mehr als drei Monaten in Verzug befindet, die Entziehung des Wohnungseigentums verlangt werden. Auch hier musste konsequenterweise klargelegt werden, dass die Steuerbehörden auch im Rahmen der Entziehung des Wohnungseigentums der Bekanntgabe des Einheitswerts nicht mehr das Steuergeheimnis des § 30 AO entgegensetzen können.



# Wohnungseigentumsrecht

## Haftung der Wohnungseigentümer [105.1]

### Soweit gesetzlich angeordnet, haften die Wohnungseigentümer gesamtschuldnerisch

**Die Bestimmungen des § 10 Abs. 6 und § 10 Abs. 8 WEG stehen einer durch Landesgesetz angeordneten gesamtschuldnerischen persönlichen Haftung der Wohnungseigentümer in ihrer Eigenschaft als Miteigentümer des Grundstücks für die Entgelte für Abfallentsorgung und Straßenreinigung nicht entgegen.**

BGH, Urteil vom 18.6.2009, Az.: VII ZR 196/08

**Fakten:** Vorliegend hatte der städtische Abfallentsorgungs- und Straßenreinigungsbetrieb von einem der Wohnungseigentümer als Mitglied der Wohnungseigentümergeinschaft und als Gesamtschuldner mit den anderen Wohnungseigentümern Entgelt für Straßenreinigung und Abfallentsorgung geltend gemacht. Gegen eine gesamtschuldnerische Haftung wendet der Wohnungseigentümer ein, dass insoweit die Bestimmung des § 10 Abs. 6 WEG entgegenstehe und nicht die einzelnen Wohnungseigentümer in Anspruch genommen werden könnten. Im Übrigen sehe die Bestimmung des § 10 Abs. 8 WEG gerade keine gesamtschuldnerische Haftung der Wohnungseigentümer für Verbindlichkeiten der Gemeinschaft vor. Demgegenüber stützt sich das städtische Unternehmen auf entsprechende landesgesetzliche Bestimmungen, wonach die Kosten der Abfallentsorgung durch privatrechtliche Entgelte zu decken und Schuldner in der Regel die benutzungspflichtigen Grundstückseigentümer sind. Gleiches gelte für die Straßenreinigung. Seien im Übrigen für ein Grundstück

mehrere Personen entgeltlich, hafteten sie als Gesamtschuldner. Der BGH hat nun die gegen die Zahlungspflicht der einzelnen Wohnungseigentümer und deren gesamtschuldnerische Haftung gerichtete Revision zurückgewiesen. Die entsprechenden landesrechtlichen Bestimmungen stehen nämlich nicht im Widerspruch zu dem höherrangigen Bundesrecht in § 10 Abs. 6 und 8 WEG in der seit dem 1. Juli 2007 geltenden Fassung. Zunächst hat der BGH klargestellt, dass die Bestimmungen des § 10 Abs. 6 und Abs. 8 WEG auch für die bereits vor ihrem Inkrafttreten entstandenen Wohnungseigentümergeinschaften gelten, da sie zum materiellen Recht gehören, für das eine § 62 Abs. 1 WEG entsprechende Übergangsvorschrift fehlt. Im Übrigen hatte der BGH bereits in dem Beschluss zur Teilrechtsfähigkeit der Wohnungseigentümergeinschaft (vom 2.6.2005, V ZB 32/05) ausgeführt, dass neben der Haftung des teilrechtsfähigen Verbands auch eine gesamtschuldnerische Haftung der Wohnungseigentümer in Betracht komme. Dies freilich nur, wenn sie sich neben dem

Verband klar und eindeutig auch persönlich verpflichtet hätten oder der Gesetzgeber dies ausdrücklich angeordnet habe.

**Fazit:** An dieser Rechtslage hat sich durch § 10 Abs. 6 WEG nichts geändert. Die Gesetzesmaterialien geben nichts dafür her, dass durch Gesetz nicht eine abweichende Haftung begründet oder bestimmt werden könnte. Das kann auch durch im Rahmen der Kompetenz des Landesgesetzgebers erlassenes Landesrecht geschehen. Sind demnach persönliche Verbindlichkeiten durch Ge-

setz begründet worden, greift die quotale Haftung gemäß § 10 Abs. 8 WEG nicht. Denn § 10 Abs. 8 WEG knüpft an die Verbindlichkeiten der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer an, die während der Zugehörigkeit eines Wohnungseigentümers zur Gemeinschaft entstanden oder während dieses Zeitraums fällig geworden sind. Die in § 10 Abs. 8 WEG normierte Haftungsbegrenzung greift daher nicht, wenn im Landesrecht eine Gesamtschuld der Wohnungseigentümer in ihrer Eigenschaft als Miteigentümer des Grundstücks gesetzlich vorgesehen ist.

## Verfahrensrecht [105.2]

### Rechtsmittel in „Alt“-Mahnverfahren

**Ein Wohnungseigentumsverfahren ist auch bei einem vorausgehenden Mahnverfahren im Sinne des § 62 Abs. 1 S. 1 WEG erst dann anhängig, wenn die Sache bei dem zuständigen Streitgericht eingegangen ist. Lässt sich der Entscheidung des AG in einer Wohngeldsache, die vor dem 1.7.2007 beim Mahngericht, aber erst nach diesem Datum beim Streitgericht eingegangen ist, nicht hinreichend deutlich entnehmen, ob das Verfahrensrecht des FGG oder das der ZPO angewandt wurde, so ist in Anwendung des Meistbegünstigungsgrundsatzes sowohl die sofortige Beschwerde gemäß § 45 Abs. 1 WEG a.F., als auch die Berufung (§ 511 ZPO) zulässig. Wird in einem solchen Fall die sofortige Beschwerde eingelegt, so ist das Verfahren nicht nach dem FGG durchzuführen, sondern die Sache entsprechend § 17a Abs. 2 GVG an das gemäß § 72 Abs. 2 S. 1 GVG zuständige Berufungsgericht zu verweisen.**

OLG Hamm, Beschluss vom 5.5.2009, Az.: I-15 Wx 22/09

## Kostenverteilungsänderung [105.3]

### Grundsatzentscheidung zu § 16 Abs. 3 WEG

**Zur Änderung der bislang geltenden Kostenverteilung bedarf es eines sachlichen Grunds. Es ist mangels solchen Grunds nicht möglich, dass die Mehrheit eine Änderung des bislang vereinbarten Kostenverteilungsschlüssels nach Kopfteilen in eine solche nach Miteigentumsanteilen nur deshalb beschließt, weil die Mehrheit dadurch auf Kosten der Minderheit finanziell entlastet würde. Andererseits ginge es zu weit, einen Beschluss nur dann zuzulassen, wenn sich die Umstände, wie sie der ursprünglichen Kostenvereinbarung zugrunde lagen, nachträglich geändert hätten.** LG München I, Urteil vom 10.6.2009, Az.: 1 S 10155/08

**Fakten:** Vorliegend besteht die Wohnungseigentümergeinschaft aus neun Sondereigentümern. Die Anlage selbst besteht aus einem Wohngebäude mit vier Wohnungseigentumseinheiten sowie einer Tiefgarage mit neun Stellplätzen. Fünf der Teileigentümer der Tiefgarage haben demnach kein Wohnungseigentum innerhalb der WEG. Die Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung bestimmt, dass die Kosten der Tiefgarage unter den neun Teileigentümern jeweils nach Kopfteilen verteilt werden. In der Teilungserklärung bilden die Tiefgaragenstellplätze jeweils einen Miteigentumsanteil von 10/1.000. Die Kosten des Winterdiensts der Zuwege zu der Tiefgarage sollten nunmehr derart aufgeteilt werden, dass auf die vier Wohnungseigentümer ein Kostenanteil von 90 Prozent entfallen sollte, auf die weiteren fünf Tiefgarageneigentümer nur – entsprechend der Anzahl der Miteigentumsanteile – ein solcher von 10 Prozent. Grund: Die fünf Teileigentümer, die kein Wohnungseigentum in der Anlage innehaben, begehen die Tiefgarage fast ausschließlich über die Tiefgaragenrampe.

Der Beschluss wurde erfolgreich angefochten. Die Richter stellten zunächst klar, dass es sich bei den Kosten des Winterdiensts um Betriebskosten gemäß § 556 Abs. 1 in Verbindung mit § 2 Nr. 8 BetrKV handelt und somit eine Beschlusskompetenz zur abweichenden Kostenverteilung auf Grundlage von § 16 Abs. 3 WEG gegeben war. Weiter und sehr praxisrelevant wurde klar gestellt, dass nicht etwa Voraussetzung einer abweichenden Kostenverteilung nach der genannten Bestimmung ist,

dass die Betriebskosten nach Verbrauch oder Verursachung erfasst werden müssen. Denn § 16 Abs. 3 WEG umfasst mehrere Beschlusskompetenzen: Die Betriebskosten beziehungsweise Verwaltungskosten können nach Verbrauch oder Verursachung erfasst werden; die Kosten können nach Verbrauch oder Verursachung verteilt werden; möglich ist es darüber hinaus auch, die Kosten nach einem anderen Maßstab umzulegen, soweit dieser ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht. Klargestellt wurde schließlich, dass auch ein vereinbarter Kostenverteilungsschlüssel auf Grundlage von § 16 Abs. 3 WEG abgeändert werden kann. Eine Einschränkung, dass § 16 Abs. 3 WEG nur die Abänderung von sinnlosen oder unklaren Kostenverteilungsschlüsseln der Teilungserklärung gestatte, wäre mit § 16 Abs. 5 WEG nicht vereinbar. In der Sache selbst jedoch waren die Richter der Auffassung, dass die beschlossene Kostenverteilungsänderung die vier Wohnungseigentümer ungerechtfertigt benachteiligt. Auf Grundlage der in der Gemeinschaftsordnung vereinbarten Kostenverteilung hätten diese jeweils lediglich 1/9 der Kosten des Winterdiensts zu tragen. Aufgrund des Änderungsbeschlusses würde auf diese nunmehr jeweils 22,5 Prozent der Kosten entfallen, auf die übrigen Teileigentümer nur ein Anteil von 2 Prozent. Nach Auffassung des Gerichts wäre es durchaus angesichts der überwiegenden Gebrauchsmöglichkeit dieser Wohnungseigentümer an den Zuwegen zu der Tiefgarage gerechtfertigt, diese mit mehr als 50 Prozent der Gesamtkosten zu belasten. Die beschlossene Kostenverteilung aber sei nicht mehr sachgerecht.

Vielmehr mangle es zur Änderung der bislang geltenden Kostenverteilung an einem sachlichen Grund im Sinne der Beachtung des Willkürverbots. Zu berücksichtigen sei nämlich auch, dass sämtliche Teileigentümer zur Verkehrssicherung der Zuwege verpflichtet seien. Diese betreffe alle Eigentümer gleichermaßen, unabhängig davon, ob sie den Weg häufig oder selten benutzen.

**Fazit:** Die Entscheidung verdeutlicht, dass die neue Bestimmung des § 16 Abs. 3 WEG den Wohnungseigentümern zwar einen großen Spielraum möglicher Kostenverteilungsänderungen bietet. Allerdings ist dieser Spielraum jedoch durch das Willkürverbot und unsachgemäße Kostenbelastung einzelner Wohnungseigentümer beschränkt.

### Aufrechnung [106.1]

#### Keine Aufrechnung gegen Hausgelder wegen Ansprüchen aus einer Geschäftsführung ohne Auftrag

**Gegen einen Wohngeldanspruch ist die Aufrechnung mit Ansprüchen auch aus Geschäftsführung ohne Auftrag ausgeschlossen, sofern es sich nicht um eine Notgeschäftsführung im engeren Sinn des § 21 Abs. 2 WEG handelt.**

OLG Hamm, Beschluss vom 3.3.2009, Az.: 15 Wx 298/08

**Fakten:** Die Aufrechnung gegenüber Wohngeldforderungen ist grundsätzlich ausgeschlossen. Grund: Für das reibungslose Funktionieren einer Eigentümergemeinschaft ist Voraussetzung, dass ihr jederzeit ausreichende Mittel zur Tilgung von Verbindlichkeiten zur Verfügung stehen. Eine Ausnahme wird nur anerkannt, wenn die zur Aufrechnung gestellte Forderung von der Eigentü-

mergemeinschaft anerkannt oder gegen diese rechtskräftig festgestellt ist oder auf einer Notgeschäftsführung nach § 21 Abs. 2 WEG beruht. Eine weitergehende Zulassung von Aufrechnungsmöglichkeiten würde die Sicherstellung der Liquidität der Wohnungseigentümergeinschaft gefährden.

**Fazit:** Eine Notgeschäftsführung nach § 21 Abs. 2



Ein drohender Wasserschaden berechtigt zur Notgeschäftsführung.

WEG setzt voraus, dass dem Gemeinschaftseigentum eine unmittelbare Gefahr droht, bei der ein verständiger Wohnungseigentümer nicht länger abwarten würde und bei der er weder den Verwalter noch die anderen Wohnungseigentümer zur Behebung der Notlage heranziehen kann.

Soweit jedenfalls ein Wohnungseigentümer lediglich Aufwendungsersatzansprüche geltend macht, weil er etwa aus eigenen Mitteln Leistungen Dritter für die Gemeinschaft bezahlt hat, fehlt es an den erforderlichen Voraussetzungen einer Notgeschäfts-führung.

### Gebrauchsregelung [107.1]

#### Gefrierschrank kann im „Waschraum“ aufgestellt werden

Die Wohnungseigentümer können mehrheitlich eine Gebrauchsregelung nach § 15 Abs. 2 WEG beschließen, wonach die Aufstellung eines Gefrierschranks in einem Kellerraum, der zum Gemeinschaftseigentum gehört und im Aufteilungsplan als „Waschraum“ bezeichnet wird, anstelle einer Waschmaschine oder eines Wäschetrockners zulässig ist.

OLG Frankfurt am Main, Beschluss vom 3.11.2008, Az.: 20 W 259/07



Gibt es Baumängel, darf der Verwalter nicht eigenmächtig handeln.

### Baumängel [107.2]

#### Grundsätze zu den Verwalterpflichten

Die Pflicht des Verwalters gemäß § 27 Abs. 1 Ziff. 3 WEG beschränkt sich bei Baumängeln darauf, diese festzustellen, die Wohnungseigentümer darüber zu unterrichten und deren Entscheidung über die weiteren Schritte herbeizuführen. Aus eigenem Recht ist der Verwalter nicht befugt, einen Sachverständigen zu bestellen. Haben der Verwalter und die Wohnungseigentümer beziehungsweise der geschädigte Wohnungseigentümer hinsichtlich Baumängeln und ihren Ursachen den gleichen Kenntnisstand, obliegt es Letzteren, einen Beschluss der Gemeinschaft zur Feststellung der Mängelursache und deren Beseitigung rechtzeitig herbeizuführen. Der mit der Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums beauftragte Unternehmer ist nicht Erfüllungsgehilfe des Verwalters.

OLG Frankfurt am Main, Beschluss vom 28.5.2009, Az.: 20 W 115/06

### Gerichtsverfahren [107.3]

#### Streitwert bemisst sich nach dem Interesse der Beteiligten

Der Kostenstreitwert einer Klage auf Erstellung einer Wohngeldabrechnung in WEG-Sachen bestimmt sich nach dem Interesse der Beteiligten (§ 49 Abs. 1 GKG). § 49a Abs. 2 GKG setzt für dieses Interesse lediglich Unter- und Obergrenzen. Eine Multiplikation des Interesses bis zum Fünffachen ist von dieser Vorschrift weder geboten noch auch nur erlaubt.

OLG Frankfurt am Main, Beschluss vom 2.6.2009, Az.: 3 W 34/09

## Maklerrecht

### Provisionsanspruch [107.4]

#### Keine Provision bei Preisunterschied von 25 Prozent

Ein Provisionsanspruch des Käufermaklers entsteht grundsätzlich nicht, wenn der tatsächlich zu zahlende Grundstückskaufpreis den zuvor von den Maklervertragsparteien übereinstimmend vorgestellten Preis um 25 Prozent übersteigt.

OLG Dresden, Beschluss vom 18.9.2008, Az.: 8 U 1167/08

**Fakten:** Der Käufer hatte eine Kaufpreisvorstellung von 220.000,00 Euro und teilte dem Makler mit, zu diesem Preis auch eine entsprechende Provision zu bezahlen. Tatsächlich musste der Käufer jedoch 275.000,00 Euro für die Immobilie bezahlen. Aus diesem Grund verneinte das Gericht nun auch einen Provisionsanspruch des Maklers. Gehen die Parteien nämlich bei Abschluss eines Maklervertrags übereinstimmend von einem bestimmten oder ungefähren Kaufpreis aus, zu dem die Immobilie zu haben ist, mangelt es an der maklerrechtlich erforderlichen Gleichwertigkeit zwischen angestrebtem und zustande gekommenem Kaufvertrag, wenn der Kunde das Grundstück tatsächlich nur zu einem deutlich teureren Preis erwirbt. Bei wirtschaftlicher

Betrachtung erreicht er dann nicht annähernd das Ziel, das er ins Auge gefasst hat und das er honorieren will. Jedenfalls ist mit einer ungünstigen Abweichung des Kaufpreises um 25 Prozent die Grenze, bis zu der noch von wirtschaftlicher Gleichwertigkeit ausgegangen werden kann, eindeutig überschritten.

**Fazit:** Die obergerichtliche Rechtsprechung sieht Preisdifferenzen von bis zu zehn Prozent als provisionsunschädlich an. Vereinzelt wurde jedoch auch eine kunden-ungünstige Abweichung um sieben Prozent als provisions-schädlich angesehen. Gleichwertigkeit wird überwiegend bei einer Differenz von mindestens 20 Prozent verneint. Dies sogar dann, wenn es sich um eine für den Maklerkunden günstige Abweichung in dieser Größenordnung handelt.

# Mietrecht

## Wohnfläche [108.1]

### Fristlose Kündigung wegen tatsächlich geringerer Wohnfläche

Eine fristlose Kündigung nach § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 BGB wegen nicht rechtzeitiger Gewährung des vertragsgemäßen Mietgebrauchs beziehungsweise dessen nachträglicher Entziehung, erfordert nicht, dass der Mieter darlegt, warum ihm die Fortsetzung des Mietverhältnisses nicht zumutbar ist. Für die Wirksamkeit einer Kündigung genügt es vielmehr grundsätzlich, wenn einer der in § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 bis 3 BGB aufgeführten Tatbestände vorliegt.

BGH, Urteil vom 29.4.2009, Az.: VIII ZR 142/08

**Fakten:** Der Mieter kündigte fristlos, hilfsweise ordentlich, weil die tatsächliche Wohnfläche um mehr als zehn Prozent von der mit „zirka 100 m<sup>2</sup>“ vereinbarten Wohnfläche abweiche. Der Vermieter verlangt weitere Mietzahlungen und weigert die Herausgabe der Kaution. Der Sachverständige hatte festgestellt, dass die Wohnfläche tatsächlich nur 77,37 qm beträgt und damit um 22,63 Prozent von der vereinbarten Wohnfläche abweicht. Der BGH gibt dem Mieter in letzter Instanz recht. Die fristlose Kündigung ist wirksam. Die Abweichung der tatsächlichen Wohnfläche von der im Mietvertrag angegebenen Wohnfläche um 22,63 Prozent stellt einen Mietmangel im Sinne von § 536 Abs. 1 Satz 1 BGB dar und hat zur Folge, dass dem Mieter der vertragsgemäße Gebrauch der Mietsache zum Teil nicht rechtzeitig gewährt wurde. Damit liegen die „grundsätzlichen Voraussetzungen“ einer außerordentlichen fristlosen Kündigung aus wichtigem Grund gemäß § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 BGB

vor. Dem Mieter war dieser Mietmangel bei Vertragsabschluss weder bekannt noch aufgrund grober Fahrlässigkeit unbekannt geblieben, da sich die Flächendifferenz erst später beim Nachmessen der Wohnung gezeigt hatte. Entgegen der unterinstanzlichen Gerichtsentscheidung erklärt der BGH, dass die Kündigungserklärung nicht erfordert, dass der Mieter darlegt, warum ihm die Fortsetzung des Mietverhältnisses nicht zumutbar sei. Für die Wirksamkeit genügt, dass einer der in § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 bis 3 aufgeführten Tatbestände vorliegt.

**Fazit:** Das Recht zur außerordentlichen fristlosen Kündigung kann aufgrund besonderer Umstände des Einzelfalls verwirkt sein. Dies kommt etwa dann in Betracht, wenn der Mieter bei Mietbeginn oder danach erkennt, dass die tatsächliche Wohnfläche die im Mietvertrag angegebene um mehr als zehn Prozent unterschreitet, ohne dies zeitnah zum Anlass für eine fristlose Kündigung zu nehmen.

## Trittschall [108.2]

### Schallschutz nur nach Standard der Gebäudeerrichtung geschuldet

Eine Mietwohnung in einem älteren Gebäude weist, wenn nicht vertraglich etwas anderes vereinbart ist, in schallschutztechnischer Hinsicht keinen Mangel auf, sofern der Trittschallschutz den zur Zeit der Errichtung des Gebäudes geltenden DIN-Normen entspricht. Das gilt auch dann, wenn während der Mietzeit in der Wohnung darüber der Fußbodenbelag ausgetauscht wird und sich dadurch der Schallschutz gegenüber dem Zustand bei Anmietung der Wohnung verschlechtert.

BGH, Urteil vom 17.6.2009, Az.: VIII ZR 131/08

**Fakten:** Das Gebäude, in dem der Mieter wohnt, wurde um das Jahr 1970 errichtet. Nachdem er in seiner Wohnung den früher vorhandenen PVC-Belag durch Bodenfliesen ersetzt hatte, rügte er das Vorhandensein von Schallbrücken. Ein Sachverständiger stellte fest, dass mit 61 dB zwar die Trittschallanforderungen der im Zeitpunkt der Errichtung des Gebäudes geltenden DIN 4109 in der Fassung von 1962 (maximal 63 dB), nicht aber diejenigen der Fassung von 1989 (maximal 53 dB) eingehalten werden. Der Mieter minderte die Miete um monatlich 30 Prozent der Nettomiete und behielt weitere 20 Prozent zurück. Der Vermieter klagt die geminderten Beträge ein. Der BGH gibt ihm auch in letzter Instanz recht. Die Wohnung weist keine Mietmängel auf. Fehlen ausdrückliche Parteiabreden zur Beschaffenheit der Mietsache, schuldet der Vermieter die Einhaltung der maßgeblichen technischen Normen. Dabei ist grundsätzlich nur der bei der Errichtung des Gebäudes geltende Maßstab anzulegen. Die zur Zeit der Errichtung des Gebäudes geltenden technischen Normen werden hier auch nach dem Austausch des Bodenbelags eingehalten.

Wenn der Vermieter aber bauliche Veränderungen vornimmt, die zu Lärmmissionen führen können, kann der Mieter erwarten, dass Lärmschutzmaßnahmen getroffen werden, die den Anforderungen der zur Zeit des Umbaus geltenden DIN-Normen genügen.

**Fazit:** Die alleinige Veränderung des Bodenbelags stellt jedoch keine bauliche Änderung dar, der Mieter kann also nicht erwarten, dass die Maßnahme so durchgeführt wird, dass der Trittschallschutz anschließend den höheren Anforderungen der zur Zeit des Austauschs geltenden DIN-Normen genügt. Der BGH stellt in dieser Entscheidung auch klar, dass in dem Falle, dass das Gebäude im Zeitpunkt des Mietvertragsschlusses einen höheren schallschutztechnischen Standard aufweist, als nach den maßgeblichen technischen Normen erforderlich ist, der Mieter nicht verlangen kann, dass dieser „bessere“ Schallschutz während des gesamten Mietverhältnisses erhalten bleibt. Haben die Parteien nichts anderes vereinbart, kann der Mieter nur die Einhaltung des technischen Standards zum Zeitpunkt der Gebäudeerrichtung verlangen.



Wohnfläche: Wichtig ist der Zeitpunkt des Vertragsschlusses.

### Wohnflächenberechnung [109.1]

#### Zur Ermittlung der im Mietvertrag vereinbarten Wohnfläche

Die Ermittlung einer im Mietvertrag vereinbarten Wohnfläche richtet sich – soweit die Parteien nichts anderes vereinbart haben oder eine andere Berechnungsweise ortsüblich ist – nach den für den preisgebundenen Wohnraum im Zeitpunkt des Abschlusses des Mietvertrags maßgeblichen Bestimmungen. Sind hiernach für die Flächenermittlungen die Bestimmungen der II. Berechnungsverordnung maßgeblich, können Grundflächen von Balkonen, Loggien, Dachgärten und gedeckten Freisitzen unabhängig von ihrer Lage, Ausrichtung und Nutzbarkeit bis zur Hälfte angerechnet werden.

BGH, Urteil vom 22.4.2009, Az.: VIII ZR 86/08

**Fakten:** Die Parteien streiten darüber, ob die zur Maisonettewohnung gehörenden Dachterrassen in die Wohnfläche jeweils mit einem Viertel oder mit der Hälfte ihrer Fläche einzurechnen sind. Im Mietvertrag, der 2003 geschlossen wurde, ist die Größe der Wohnung mit „zirka 120 m<sup>2</sup>“ angegeben. Die Parteien sind sich darüber einig, dass die Wohnfläche der Innenräume 90,11 m<sup>2</sup> beträgt. Die Dachterrasse in der unteren Etage hat eine Grundfläche von 25,2 m<sup>2</sup>, die in der oberen Etage der Wohnung von 20 m<sup>2</sup>. Der Mieter meint, es liege ein Mangel vor. Der BGH folgt dem nicht. Hier liegt kein Mietmangel vor. Ist die tatsächliche Wohnfläche um mehr als zehn Prozent geringer als die im Mietvertrag angegebene, liegt ein zur

Minderung berechtigender Mietmangel vor. Das gilt auch dann, wenn der Mietvertrag nur eine „zirka“-Angabe enthält. Eine ausdrückliche Vereinbarung, mit welchem Anteil beziehungsweise welcher Quadratmeterzahl die beiden Dachterrassen der vermieteten Wohnung in die Gesamtwohnfläche einzurechnen sind, haben die Parteien nicht getroffen. Die Parteien hatten keine Vereinbarung darüber getroffen, welcher Berechnungsmodus gelten soll. Der Begriff der „Wohnfläche“ im Wohnraummietrecht ist auch bei frei finanziertem Wohnraum grundsätzlich anhand der für preisgebundenen Wohnraum geltenden Bestimmungen auszulegen. Nach § 44 Abs. 2 II. BV können die Grundflächen von ausschließlich

zur Wohnung gehörenden Balkonen, Loggien, Dachgärten und gedeckten Freisitzen zur Ermittlung der Wohnfläche bis zur Hälfte angerechnet werden. Die Bestimmung überlässt es dem Bauherrn, die für ihn günstigste Anrechnungsquote bis zur Hälfte zu wählen. Den Vermieter trifft auch keine Hinweispflicht nach Treu und Glauben, wenn er Außenflächen mit einem „überdurchschnittlich hohen“ Prozentsatz von mehr als 25 Prozent angesetzt hat. Einen solchen Mittelwert gibt es nach der II. BV nicht. Die Anrechnung der Außenflächen ist jedoch dann auf ein Viertel begrenzt, wenn diese Berechnung ortsüblich ist.

**Fazit:** Nach welchen Regelungen die Wohnfläche zu berechnen ist, richtet sich nach dem Zeitpunkt des Abschlusses des Mietvertrags. Für Verträge vor 2004 werden

die §§ 42-44 II. BV zugrunde gelegt, für die Verträge danach gilt die Wohnflächenverordnung. Nach der alten Regelung konnte der Vermieter in größerem Umfang selbst bestimmen. Eine Staffelung der Anrechnung nach Lage, Ausrichtung oder Nutzbarkeit anrechenbarer Außenflächen sieht § 44 Abs. 2 II. BV nicht vor. Vielmehr konnte der Bauherr ohne Rücksicht auf diese Gesichtspunkte eine Anrechnung bis zur Hälfte der Flächen wählen, wenn ihm dies zur Erreichung einer möglichst hohen Förderung zweckmäßig erschien. Seit 2004 regelt die Wohnflächenverordnung die Berechnung der Wohnfläche und sieht Mittelwerte – zum Beispiel für Balkone et cetera einen Faktor von 0,25 – vor, von denen bei Vorliegen bestimmter Kriterien, etwa besondere Lage, abgewichen werden kann, bei Balkonen beispielsweise bis zum Faktor 0,5.

### Wohnfläche [109.2]

#### Maßgebliche Wohnfläche für Mieterhöhung bei Flächenabweichung

**Einer Mieterhöhung nach § 558 BGB ist die vereinbarte Wohnfläche zugrunde zu legen, wenn die tatsächliche Wohnfläche zum Nachteil des Mieters um nicht mehr als zehn Prozent davon abweicht.**

BGH, Urteil vom 8.7.2009, Az.: VIII ZR 205/088

**Fakten:** Im Mietvertrag ist die Wohnfläche mit 55 m<sup>2</sup> angegeben; die tatsächliche Wohnfläche beträgt jedoch nur 51,03 m<sup>2</sup>. Der Vermieter stützte sein Mieterhöhungsverlangen auf die vertraglich vereinbarte Wohnfläche, der Mieter verweigerte die Zustimmung. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Dem Mieterhöhungsverlangen ist die im Mietvertrag angegebene Wohnfläche zugrunde zu legen. In der Angabe der

Wohnfläche im Mietvertrag liegt, so der BGH, eine Beschaffenheitsvereinbarung, die für die Beurteilung einer Mieterhöhung maßgeblich ist, wenn die Flächenabweichung nicht mehr als zehn Prozent beträgt.

**Fazit:** Einer starken Auffassung zufolge ist die Vereinbarung einer zu großen Wohnfläche für spätere Mieterhöhungen nicht verbindlich. Dem folgt der BGH nicht.

## Mein Klassiker



Reiner Nittka ist Vorstandsmitglied der GBI AG in Erlangen. Die Projektentwicklungsfirma ist auf Hotelimmobilien spezialisiert.

## „Herr Röslein“

Buch von Silke Lambeck

Zugegeben: Ich habe mich gefragt, ob ich an dieser Stelle ein Kinderbuch empfehlen kann? Zu verspielt, zu naiv? Na, wenn schon. Es ist mir tatsächlich eine Lehre – und vor allem diejenigen unter uns, die Kinder haben, werden bestätigen: Vom Nachwuchs lernen Erwachsene ohnehin



„Die Bücher über Herrn Röslein begleiten mich: „Wüterichs“ begegnen einem (fast) täglich – und manchmal ist man ja selbst einer. Mein Ziel: Ruhiger und gelassener zu werden und sich nicht auf das Wüterich-Niveau einlassen.“

das meiste. Also: Ich stehe zu Herr Röslein! Herr Röslein ist ein Problemlöser, der die Menschen daran erinnert, dass sie auch freundlich sein können. Er begegnet Moritz, der mit seinen Eltern und seinem Bruder in eine neue Stadt zieht, im Treppenhaus. Auf magische Weise hilft Herr Röslein Moritz und seiner Mutter: Der Junge leidet unter den neuen Schulkameraden, die Mutter unter ihrem cholerischen Chef – dem „Wüterich“. Im zweiten Buch legt Herr Röslein sogar

einem kriminellen Bauunternehmer das Handwerk ...

Ich habe dieses Buch gelesen, als wir gerade in einer sehr schwierigen Hotelentwicklung steckten. Zu diesem Zeitpunkt hatten wir uns bereits auf das Hotel-Development spezialisiert. Ich habe „Herr Röslein“ meinen Kindern vorgelesen und bin dabei zusammen mit ihnen in eine Welt eingetaucht, in der sich Probleme fast wie durch Zauberhand lösen ... Es hat mir gezeigt, dass es auch ein Leben neben dem Beruf gibt (!), und dass man immer versuchen sollte, so offen und so neugierig wie ein Kind zu bleiben.

Das Buch begleitet mich: „Wüterichs“ begegnen einem (fast) täglich – und manchmal ist man ja selbst einer. Mein Ziel: Ruhiger und gelassener zu werden, sich nicht auf das Wüterich-Niveau einlassen. Eine Nacht über Dinge zu schlafen, bevor man vielleicht unangemessen reagiert. Ich denke oft daran, dass es auch eine etwas freundlichere Art gibt, sich durchzusetzen, als die des Wüterich in dem Buch, und an Herrn Röslein, der nicht aufgibt und sagt: „Es gibt Leute, die schon so lange unfreundlich sind, dass sie sich gar nicht mehr daran erinnern, wie es ist, nett zu sein. Man muss sie wieder darauf bringen.“

**Silke Lambeck: Herr Röslein, Bloomsbury Kinder- und Jugendbücher, 2007, ISBN: 978-3827051974, 119 Seiten, 12,90 Euro; Teil II: Herr Röslein kommt zurück, 2008, ISBN: 978-3827052834, 146 Seiten, 12,90 Euro**

## Neue Bücher

## Offene Immobilienfonds

Das Buch zeigt, wie Fonds arbeiten und welche Anlagemöglichkeiten bestehen. Das neue Investmentgesetz, die Abgeltungssteuer sowie weitere rechtliche Änderungen bilden einen Schwerpunkt der Neuauflage. Daneben werden die Abgrenzung zu anderen Formen indirekter Immobilienanlagen sowie die Grundzüge von Bewertung und Portfoliomanagement beleuchtet.

**Walter Klug, Fritz Knapp Verlag, 2. Aufl. 2008, 164 S., ISBN 978-3-8314-0829-0, 32,80 Euro**



## BauGB 2009

Das deutsche Wertermittlungsrecht wurde aus Anlass der Erbschaft- und Schenkungssteuerreform novelliert. Im Werk wird die neue Rechtslage analysiert, durch Kommentierungen der Bestimmungen und das Hintergrundwissen des Autors abgerundet und den Bezug auf vertiefende Literatur ergänzt.

**Dr. Hans Otto Sprengnetter, Sprengnetter GmbH., 1. Aufl. 2008, 148 S., ISBN 978-3-937513-48-5, 44 Euro**



## Die anderen Städte: Potenziale

Band 9 der IBA Stadtumbau stellt ein Spektrum der Möglichkeiten vor, das von neuen Sichtweisen auf Stadt und Landschaft über Raumplanung bis hin zu Bildungspotenzialen und Interreligiosität reicht. Ein einleitender Beitrag erläutert die Faktoren für erfolgreiche Entwicklungsprofile der 19 IBA-Städte und zeigt ihre künftigen Innovationskapazitäten anhand von Fallbeispielen auf.

**Edition Bauhaus, Eigenverlag, 2009, 288 S., ISBN 3-936796-38-6, 24,80 Euro**



## Kompendium für Immobilienberufe

Die Wissensbereiche, die für die Berufsausübung in der Immobilienbranche von Bedeutung sind, werden zunehmend komplexer. Die Verfasser des Kompendiums haben dem Rechnung getragen und eine Flut von immobilienwirtschaftlich relevanten neuen Regelungen aufgearbeitet. Das Buch erläutert die wichtigen Grundlagen des Berufsrechts einschließlich des neuen Wettbewerbsrechts, des Marketings, der Versicherungen und des völlig umgestalteten neuen Unternehmenssteuerrechts. Es zeigt außerdem Wege auf, wie Immobilienunternehmer erfolgreich am Markt agieren. Im Vordergrund steht dabei der Weg des Immobilienmaklers zum versierten Immobilienberater. Die dazu erforderlichen Kenntnisse, etwa über relevante Rechtskonstrukte, Steuern und Finanzierungen, vermittelt das Kompendium praxisnah und kompetent.

**Erwin Sailer und Hans-Eberhard Langemaack (Hrsg.), Richard Boorberg Verlag, 11. Aufl. 2008, 550 S., ISBN 978-3-415-04009-0, 48 Euro**



## Focussing on Real Estate – Band 1

Anlass für die Entwicklung des vorliegenden Lehrwerks ist insbesondere die Novelle des Berufsbilds Immobilienkauffrau/Immobilienkaufmann, in dem der Erwerb branchenbezogener Fremdsprachenkompetenz immer mehr gefordert wird. Aufbau, Inhalt und methodischer Ansatz dieses Lehrbuchs, das sich gleichermaßen in der Aus-, Fort- und Weiterbildung der gesamten immobilienwirtschaftlichen Branche nutzen lässt, sind durchgängig dem Konzept des handlungsorientierten Unterrichts verpflichtet. Anhand eines Modellunternehmens werden zentrale Geschäftsfelder mehrperspektivisch behandelt. Vielfältig aus beruflicher Praxis entwickelte Lernsituationen bieten dem Nutzer die Möglichkeit, auf unterschiedlichen Niveaustufen kommunikative Kompetenz in der Fremdsprache zu erwerben.

**Annegret Buch/Wilma Elsing/Lieselotte Steveiling, Hammonia Verlag, 2. Aufl., 258 S. mit Audio-CD, ISBN 978-3-87292-254-0, 39,80 Euro**



## Kostenmanagement in Krisenzeiten

Praktischer Leitfaden für wirksame Gegenmaßnahmen bei Umsatzrückgängen und Forderungsausfällen in schwierigen Zeiten. Der Leser erfährt unter anderem, wie er Kostensenkungsprojekte umsetzen, eine schnelle Ergebnisverbesserung erreichen und langfristig die Liquidität sichern kann. Ausgehend von einer schwierigen Wirtschaftslage werden kurz- und langfristige, Optionen dargelegt: Nachhaltigkeit der Maßnahmen, Beachtung der Besonderheiten einzelner Funktionsbereiche, Kommunikation von Veränderungsmaßnahmen gegenüber dem Management, Erfassung und Aufbereitung der relevanten Daten aus der Finanzbuchhaltung. Das Buch zeigt auf, wie Einsparpotenziale ausgeschöpft und Kosten effektiv gesenkt werden können, und hilft, das Unternehmen für die Zukunft krisensicherer zu machen.

**Prof. Dr. Andreas Klein (Hrsg.), Rudolf Haufe Verlag, 1. Aufl. 2009, 292 S., ISBN 978-3-448-10031-0, 49,80 Euro**



## Impressum

### Verlag

Rudolf Haufe Verlag  
GmbH & Co. KG  
Hindenburgstraße 64  
79102 Freiburg  
Geschäftsführung:  
Martin Laqua  
Markus Reithwiesner

### Abonnenten-Service und Vertrieb

Service-Center Freiburg:  
Tel. 0180 5050169\*  
Fax 0180 5050441\*

\* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise, ein Service von dtms.  
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

### Redaktion

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

### Redaktionsteam

RA Alexander C. Blankenstein  
RAin Almut König  
Michaela Burgdorf  
Marcus Surges  
Beate Beule

Korrespondent Frankfurt/M,  
München, Düsseldorf  
Manfred Gburek  
E-Mail: info@gburek.eu

Korrespondentin Berlin:  
Karen Niederstadt  
karen.niederstadt@berlin.de

### Journalisten im Heft

Dr. Leo Fischer  
Frank Peter Unterreiner  
Dr. Ruth Vierbuchen  
Hans-Jörg Werth  
Birgitt Wüst  
Karsten Zunke

### Objektleitung Reiner Straub Koordination Anja Bek

**So erreichen Sie die Redaktion**  
Tel. 0761 3683-507, Fax: -105  
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de  
www.immobilienwirtschaft.de

### Grafik/Layout

Stefanie Kraus,  
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG,  
97076 Würzburg

### Titel

Deutschen Telekom AG/  
Immobilienwirtschaft

### Anzeigen

Anzeigenpreisliste  
(1.1.2008)  
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG  
Im Kreuz 9  
97076 Würzburg

### Anzeigenleitung

Klaus Sturm  
Tel. 0931 2791-733  
klaus.sturm@immobilienwirtschaft.de

### Key Account Management

Michaela Freund  
Tel. 0931 2791-535  
michaela.freund@immobilienwirtschaft.de  
Helmut Laas  
Tel. 0931 2791-539  
helmut.laas@immobilienwirtschaft.de

### Anzeigen disposition

Monika Thüncher  
Tel. 0931 2791-464, Fax -477  
E-Mail: monika.thuencher@immobilienwirtschaft.de

### Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten der Haufe-Mediengruppe finden Sie unter: [www.haufe-fachmedia.de/mediacenter](http://www.haufe-fachmedia.de/mediacenter)

### Bezugspreis

Jahresabo 128 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.

Immobilienwirtschaft mit Immobilienwirtschaft Professional kostet monatlich 39,80 Euro, die 3er Lizenz 57 Euro, die 5er Lizenz 79,60, die 10er Lizenz 139,30 Euro inkl. Versand und MwSt.

### Urheber- und Verlagsrechte

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fällt insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

### Bildnachweise

Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank der Haufe-Mediengruppe.

### Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN 1614-1164

### Erscheinungsweise: 10 x jährlich

### Verbreitete Auflage

19.669 Exemplare im 2. Quartal 2009

### Druck

Echter Druck Center, Würzburg

## Termine ...

... von „Bundesimmobilienkonferenz“ bis zum „Wohnen im Alter“

	Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter/Kontakt
	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
TOP-TERMIN	<b>2. Bundesimmobilienkonferenz</b> – Jahrestagung für effizientes Immobilien- und Baumanagement in den Verwaltungen von Bund, Ländern und Kommunen	<b>29.10.2009 Berlin</b>	155*/495 Euro**	Wegweiser GmbH Berlin, Telefon 030 284881-0, <a href="http://www.wegweiser.de">www.wegweiser.de</a>
	35. WEG-Fachgespräch in Fischen zum Wohnungseigentumsrecht	<b>28.-30.10.2009 Fischen</b>	495 Euro	Evangelisches Siedlungswerk in Deutschland e.V., Telefon 0911 223554, <a href="http://www.esw-deutschland.de">www.esw-deutschland.de</a>
	EHT EnergieTage Hessen 2009	<b>30.10.-1.11.2009 Wetzlar</b>	Eintrittspreis: 6 Euro	REECO GmbH, Telefon 07121 3016-0, <a href="http://www.energiertage.com">www.energiertage.com</a>
	Energiemanagement	<b>3.11.2009 Wuppertal</b>	250 Euro	TAW Technische Akademie Wuppertal e.V., Telefon 0202 7495-251, <a href="http://www.taw.de">www.taw.de</a>
TOP-TERMIN	<b>3. Deutscher Real Estate Asset Kongress</b> – Performance steigern, Cashflow optimieren	<b>10.-11.11.2009 Frankfurt am Main</b>	1.800 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 469050, <a href="http://www.heuer-dialog.de">www.heuer-dialog.de</a>
	Fachtagung Kirchliches Immobilienmanagement	<b>12.11.2009 Mainz</b>	60 Euro	KSD Katholischer Siedlungsdienst e.V., Telefon 030 28093650, <a href="http://www.ksd-ev.de">www.ksd-ev.de</a>
	12. Jahrestagung Energieeffizienz von Wohngebäuden	<b>16.-17.11.2009 Berlin</b>	540 Euro	BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-10, <a href="http://www.bba-campus.de">www.bba-campus.de</a>
	Fachveranstaltung – Wohnungseigentum in der Verwalterpraxis	<b>16.-17.11.2009 München</b>	600 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 089 29163930, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
	WOWEX 2010 – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft	<b>10.-12.6.2010 Köln</b>	noch keine Preise verfügbar	Koelnmesse GmbH, Telefon 0221 821-2814, <a href="http://www.wowex.de">www.wowex.de</a>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	Mietminderung	<b>21.10.2009 Wiesbaden</b>	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 379756, <a href="http://www.sfa-immo.de">www.sfa-immo.de</a>
	Grundlagen Mietrecht	<b>22.-23.10.2009 Frankfurt am Main</b>	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
	Jahresabrechnung in der WEG 2009	<b>23.10.2009 München</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
	Kommunikation mit schwierigen Mietern	<b>27.10.2009 Bochum</b>	300 Euro	EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Telefon 0234 9447510, <a href="http://www.e-b-z.de">www.e-b-z.de</a>
	Wohnen im Alter – Zuhause in Europa	<b>27.-28.10.2009 Bremen</b>	980 Euro	Erwin-Stauss-Institut, Telefon 04792 9331-0, <a href="http://www.erwin-stauss-institut.de">www.erwin-stauss-institut.de</a>
	Wertermittlung von Immobilien	<b>29.-31.10.2009 Hamburg</b>	980 Euro	Dr. Weppler Real Estate Consulting, Telefon 030 89571170, <a href="http://www.wertermittlung-immobilien.com">www.wertermittlung-immobilien.com</a>
	Real Estate English Vocabulary & Communication	<b>30.-31.10.2009 Geislingen/Steige</b>	450 Euro	Real Estate Language Academy, Telefon vorm. 07331 22-599, <a href="http://www.rela.hfwu.de">www.rela.hfwu.de</a>
	Marktwertermittlung für Wohnungs- und Teileigentum	<b>6.-7.11.2009 Sinzig</b>	505 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675, <a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a>
	Immobilienökonomie – Immobilien Due Dilligence	<b>9.11.2009 Kaiserslautern</b>	95 Euro	TAS Technische Akademie Südwest e.V., Telefon 0631 3724-720, <a href="http://www.tas-kl.de">www.tas-kl.de</a>
	Stadtentwicklung und Bodenmanagement	<b>9.11.2009 Freiburg</b>	153 Euro	DIA Deutsche Immobilien-Akademie an der Uni Freiburg, Telefon 0761 20755-0, <a href="http://www.dia.de">www.dia.de</a>
	Outsourcing des Facility-Managements. Und dann?	<b>12.-13.11.2009 Frankfurt am Main</b>	1.350 Euro	GGT Symposien, Telefon 06723 6012885, <a href="http://www.ggt-symposien.de">www.ggt-symposien.de</a>
	Wertermittlung von Alten- und Pflegeheimen – Altengerechte Wohnformen und sachgerechte Bewertung	<b>17.11.2009 München</b>	401 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, <a href="http://www.ssb-seminare.de">www.ssb-seminare.de</a>
	Praxisseminar ImmoXpress 2009	<b>18.11.2009 Stuttgart</b>	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800 7956724, <a href="http://www.sykosch.de">www.sykosch.de</a>

\*Teilnehmer der öffentlichen Hand \*\*Teilnehmer aus der Wirtschaft



Unternehmensindex

**A**  
A&O Hotel and Hostels Holding AG . . . . . 47  
ABG Frankfurt Holding GmbH . . . . . 16  
Accor-Economy-Hotels . . . . . 46  
Allianz Real Estate France . . . . . 41  
Allianz Real Estate Germany GmbH . . . . . 40, 41  
Allianz Real Estate GmbH . . . . . 40, 41  
Alnatura . . . . . 70, 94  
ArchiNea AG . . . . . 13  
Aspria-Gruppe . . . . . 50  
Axa Real Estate Investment Managers (Axa REIM) . . . . . 16

**B**  
Baumgartner & Partner . . . . . 13  
Bieterverfahren24 . . . . . 27  
Bilfinger Berger . . . . . 87  
Borletti Group . . . . . 92  
Branders Group . . . . . 23

**C**  
Capital & Regional . . . . . 14  
Catella Real Estate AG  
Kapitalanlagegesellschaft . . . . . 10  
Colliers Property Partners Holding GmbH. 16  
Colliers Schauer & Schöll . . . . . 16  
Commerz Grundbesitz . . . . . 16  
Commerz Leasing und Immobilien. . . . . 16  
Commerz Real Estate . . . . . 16, 93  
Commerzbank . . . . . 16  
Cordea Savills . . . . . 93, 94  
Cushman & Wakefield (C&W). . . . . 17

**D**  
Dahler & Company GmbH . . . . . 14  
Dawnay . . . . . 92  
DB Netz AG . . . . . 86  
DB Rreef . . . . . 92  
Degi . . . . . 93  
Deka Immobilien GmbH . . . . . 15  
Deloitte . . . . . 48  
Deutsche Messe AG . . . . . 10  
Deutsche Pfandbriefbank AG . . . . . 14  
Deutschen Hypo Immobilien Research. . . . . 10  
Dirk Rossmann GmbH . . . . . 94, 95  
DKB Immobilien AG . . . . . 98  
dm . . . . . 94  
Doc Morris . . . . . 94  
Douglas Holding AG . . . . . 96  
Dr. Lübke GmbH . . . . . 48  
DTZ . . . . . 54, 55

**E**  
ECE . . . . . 12, 40  
ECE Projektmanagement . . . . . 80  
Edeka (EBK) . . . . . 93, 94  
Ernsting's family . . . . . 93, 95  
Eurohypo AG . . . . . 48

**F**  
Fair Value Reit-AG . . . . . 16  
Fairvesta-Gruppe . . . . . 35  
Feri Euro Rating Services . . . . . 34, 35  
Fittkau & Maß . . . . . 21  
Fressnapf . . . . . 93

**G**  
GBI AG . . . . . 47, 110  
Generali . . . . . 92  
Goldman Sachs . . . . . 92  
GRR AG . . . . . 92  
GSW Berlin . . . . . 57  
GZS Gesellschaft zum Schutz von Wasser, Boden und Luft mbH . . . . . 13

**H**  
Hamburg Trust Grundvermögen und Anlage GmbH . . . . . 10  
Hamburgische Immobilien Handlung (HIH) . . . . . 14  
Hertie . . . . . 92  
Hochtief . . . . . 12  
Honua . . . . . 15  
Hotour GmbH . . . . . 48  
HSH Real Estate . . . . . 80  
Hypo Real Estate . . . . . 14

**I**  
IG BAU . . . . . 14  
ImmobilienScout GmbH . . . . . 30  
Immonet . . . . . 22, 30  
immopac ag . . . . . 116  
Immowelt AG . . . . . 31  
immoXpert e.K. . . . . 71  
Intercontinental Hotels Group . . . . . 46  
Intuit Real Estate Solutions . . . . . 116  
IVG AG . . . . . 34, 35

**J**  
J.L. Völckers & Sohn KG . . . . . 26  
Jeans Fritz . . . . . 94  
JM. . . . . 14

Jones Lang LaSalle . . . . . 12, 16, 93,  
Jones Lang LaSalle Hotels . . . . . 48  
Justus Grosse Projektentwicklung GmbH . 23

**K**  
Kan Am Grund  
Kapitalanlagegesellschaft mbH . . . . . 16  
Kan Am Grund  
Spezialfondsgesellschaft mbH . . . . . 16  
Karstadt . . . . . 92  
KfW Bankengruppe . . . . . 15  
KGAL . . . . . 70  
King Sturge . . . . . 12  
Kungsleden . . . . . 14

**L**  
LB Immo Invest GmbH . . . . . 16  
Lehman Brothers . . . . . 88, 93  
Lidl . . . . . 94  
Lindner Hotels AG . . . . . 46  
Lloyd Fonds AG . . . . . 48  
Lünendonk . . . . . 87

**M**  
Makon . . . . . 87  
Meininger Hotelgruppe . . . . . 46  
Messe München . . . . . 93  
Metro Group . . . . . 80, 94  
mfi Management für Immobilien. . . . . 80

**N**  
Norwegian Property . . . . . 14  
NPC Hotelentwicklung & -management GmbH . . . . . 47

**O**  
Obi . . . . . 94  
OFB . . . . . 31  
Orco . . . . . 14

**P**  
Paramount Group . . . . . 10  
Penny . . . . . 94  
Personal-Markt . . . . . 13  
Pirelli Ré . . . . . 92  
PKF Hotexperts GmbH . . . . . 48  
Plus . . . . . 94  
Private Residences . . . . . 26  
PSM . . . . . 32

**Q**  
Quinatain Estates . . . . . 14

**R**  
Readyfact Deutschland . . . . . 25  
Real I.S. AG . . . . . 35  
Rewe Group . . . . . 70, 93, 94  
Rewe International AG . . . . . 94  
Robert C. Spies GmbH . . . . . 23  
Rödl & Partner . . . . . 34, 35

**S**  
Saatchi & Saatchi . . . . . 63  
Savills . . . . . 9  
SH Selection . . . . . 96  
Spa Emotion . . . . . 50  
Sprengnetter Immobilienbewertung . 27, 45  
Strabag . . . . . 87  
Subway . . . . . 70, 94  
Sun Real Estate . . . . . 16  
Swisslake Capital AG . . . . . 12  
Sykosch Software AG . . . . . 24, 25

**T**  
Tengelmann . . . . . 94  
TLG Immobilien . . . . . 56  
toom-Baumarkt . . . . . 94  
Treugast GmbH . . . . . 48  
TÜV Süd . . . . . 70

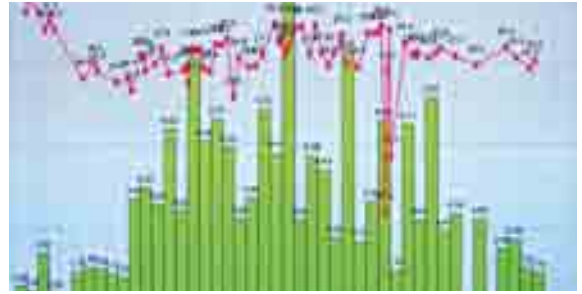
**V**  
Viador GmbH . . . . . 48  
Vivacon . . . . . 14

**W**  
Wisag . . . . . 87

**Y**  
Yardi . . . . . 116  
Yellow Tomato . . . . . 22

Vorschau auf ...

... November 2009



Wer glaubt einer Grafik, die er nicht selbst erstellt hat?

**Indizes in der Immobilienwirtschaft**  
**Wem nutzt der ganze Datenwust?**

Macht der Markt die Daten oder machen die Daten den Markt? Eine Bestandsaufnahme der wichtigsten Branchen-Indizes. Die Erhebungsmethoden und Daten werden untersucht. Was sagen Marktberichte wirklich aus? Welche Daten nutzt die Branche?

**Expo Real 2009**  
**Die Messe trotz der Krise**

War kleiner wirklich feiner? Ein Messebarometer im Originalton der Branche. Analysen und Kommentare der Expo Real Teilnehmer. In welchen Segmenten ist der Tiefpunkt bereits durchschritten? Wo steht das Schlimmste noch bevor? Ein Nachbericht.

**Die Novemberausgabe erscheint am 6. November 2009, Anzeigenschluss ist der 12. Oktober 2009.**

... Dezember-Januar 2010

**Wohnungswirtschaft**  
**Exklusiver Studienvergleich**

Das Europäische Bildungszentrum (EBZ) hat fast zwei Dutzend Studien zur Kundenzufriedenheit durchgeführt. Unterschiedlichste Wohnungsgesellschaften wurden befragt. Ihre Zusammenschau erlaubt eine exklusive Analyse über die tatsächlichen Wünsche der deutschen Wohnungsmieter. Was die bislang stabilsten Kunden der Branche wirklich interessiert.



**Die Ausgabe 12/09 -01/10 erscheint am 11. Dezember 2009, Anzeigenschluss ist der 11. November 2009.**

Foto: Siegfried Fries, Rolf Handke/pixelio

# Geheimnisse

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

## ... drei Portfolio-Software-Hersteller



**Dr. Thomas Höhener**  
ist Geschäftsführer der immopac ag, Zürich, und der immopac international GmbH, Düsseldorf, die Asset- und Portfoliomanagement-Software entwickeln.



**Colin O'Reilly**  
ist Sales and Marketing Director – EMEA bei Intuit Real Estate Solutions, Tonbridge, Großbritannien. Intuit betreibt Niederlassungen in 13 Ländern, unter anderem in Großbritannien.



**Richard Gerritsen**  
ist Regional-Sales-Manager Europa beim amerikanischen Marktführer von Immobilien-Software im gewerblichen Bereich, dem Konzern Yardi in Amsterdam.

### Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

**Höhener:** Sicherlich die Freude an herausragender Innovation, Kreativität und der Wille zur präzisen Umsetzung.

**O'Reilly:** Dass ich mit gutem Beispiel vorangehe, eine starke Arbeitsmoral besitze und entschlossen bin, uns und unseren Kunden den Erfolg zu sichern.

**Gerritsen:** Hat eine aufmerksame, professionelle Einstellung – und manchmal eine eigene Art von Humor.

**Gerritsen:** Mit jemandem, der unser Wachstum unterstützen kann und will.

### Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

**Höhener:** Die Mittagspausen sind bei uns meistens sehr kurz.

**O'Reilly:** Normalerweise bin ich an meinem Schreibtisch am Telefon.

**Gerritsen:** Als Holländer begnüge ich mich an Bürotagen mittags mit dem klassischen effizienten Sandwich.

### Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

**Höhener:** Ich wünsche mir im Bereich IT von den Unternehmen eine höhere Awareness und Professionalität.

**O'Reilly:** Ich wünsche ihnen und ihren Familien eine glückliche, gesunde und finanziell gesicherte Zukunft.

**Gerritsen:** Managementinformationssysteme sind Investoren und Verwaltern zu wichtig, um einfach als ein weiteres Software-Produkt vertrieben zu werden. ←|

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

**Höhener:** Im Sinne einer ausgeglichenen Work-Life-Balance ist bei mir das Abendessen reserviert für private Kontakte.

**O'Reilly:** Mit Donald Trump – um seinen Drive und seine Motivation besser zu verstehen.

**Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Der Rückenwind für ausländische Portfoliomanagement-Software-Hersteller ist vorbei.“**

**Höhener:** Diesen Rückenwind hat es meines Erachtens nie gegeben. Das Ursprungsland eines Produkts spielt eine untergeordnete Rolle.

**O'Reilly:** Es war noch nie so wichtig für Unternehmen, ihre Investitionsstrukturen und die Kalkulation ihrer Leistungsmetrik zu verstehen.

**Gerritsen:** Ganz im Gegenteil! Gerade die aktuelle Situation erfordert von vielen Branchenteilnehmern ein modernes Berichtswesen.

Erleben Sie **Neuheiten** vom Marktführer für Immobilien CRM-Software auf der



**Halle B1, Stand 144**

Das **FlowFact**  
**Branchenforum**

**Neue knackige Vorträge auf dem  
FlowFact Branchenforum**

Erfahren Sie Spannendes zu „Kundenbegeisterung durch Geschwindigkeit“, „Wachstum durch systematisierte Unternehmenssteuerung“ oder „Markenbildung in der Immobilienwirtschaft“.

[www.flowfact.de/exporeal](http://www.flowfact.de/exporeal)



Das **neue FlowFact**  
**Process Management**

Mit dem Modul standardisieren Sie wiederkehrende Arbeitsabläufe. Sie erhöhen die Effizienz und sparen Arbeitszeit und Kosten.

**Die Vorteile für Sie:**

Fehlerfreie Prozesse und Qualitätssicherung, Steigerung der Produktivität der Mitarbeiter, Überblick über parallele gleichartige Abläufe, Einhaltung von definierten Fristen.

Die **neue Generation** von Immobiliensoftware

**FlowFact eCRM** kombiniert

umfassende Funktionalität,  
anspruchsvolles Design,  
zukunftssichere Technologie,  
Anwenderspaß und Erfolgsberatung  
für jeden Anwender.

[www.flowfact.de/ecrm](http://www.flowfact.de/ecrm)

**Die FlowFact AG freut sich, Sie auf der diesjährigen Expo Real vom 05.10-07.10.09 zu begrüßen!**

 **FlowFact**  
CRM Software.

LOCAL EXPERTISE  
MEETS GLOBAL EXCELLENCE



EXPO  
REAL 2009  
Halle B2  
Stand 230

# Aareal

**Die Märkte ändern  
sich. Umso wichtiger  
ist Verlässlichkeit.**

Als einer der führenden internationalen Immobilien-  
spezialisten sind wir auf drei Kontinenten tätig. Wir be-  
gleiten Immobilienfinanzierungen in mehr als 25 Ländern.  
Darüber hinaus bieten wir umfassende Leistungen für  
die institutionelle Wohnungswirtschaft, die auch die  
Entwicklung und das Angebot von IT-Dienstleistungen  
beinhalten.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL 2009 und  
erfahren Sie mehr über unser breit gefächertes Leistungs-  
angebot. [www.aareal-bank.com](http://www.aareal-bank.com)



**Aareal Bank  
Group**