

# Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 10 | 2010

**Special**  
Expo Real 2010

**Grundstücksverkauf**  
Veräußerungsfrist teils  
verfassungswidrig

**Marktübersicht**  
Portfoliomanagement-  
Systeme

## Der neue **MANAGERTYP**

Immobilienunternehmen und  
ihre Personalstrategie

Mat.-Nr. 06228-5134



9 783648 000076

### Marynarska Point Warschau

Typ: Office Building  
Größe: 22.900 m<sup>2</sup>  
Arranger · Sole Underwriter



### Zehlendorfer Welle Berlin

Typ: Shopping Center  
Größe: 22.500 m<sup>2</sup>  
Agent · Underwriter



### 49 Park Lane London

Typ: Büro- und Wohngebäude  
Größe: 2.300 m<sup>2</sup>  
Arranger · Sole Underwriter ·  
Hedge Counterparty



### Mc Arthur Glen Troyes Troyes, IDF

Typ: Factory Outlet Center  
Größe: 30.000 m<sup>2</sup>  
Arranger · Sole Lender · Hedge Provider



### Große Bockenheimer Straße Frankfurt am Main

Typ: Einzelhandel und Büros  
Größe: 3.200 m<sup>2</sup>  
Mandated Lead Arranger



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

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

Besuchen Sie uns  
auf der EXPO REAL  
Stand C1.432

**Helaba** |   
Landesbank  
Hessen-Thüringen

# Es lebe das Alter!

---

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ich werde alt. Bloß 0,1 Dioptrien mehr führen zu häufigen Absetzungserscheinungen (muss die Brille immer wieder absetzen). Im Alter werde ich resistenter gegen Reflexe und Wiederholungen. Ich will das Gros meiner verbleibenden Zeit sinnvoll nutzen. Wird, kaum scheint die Sonne, in eine Immobilie investiert, wende ich mich genauso gelangweilt ab wie dann, wenn Verbände oder Kommentatoren reflexhaft verdammten. Aber es gibt eine Steigerung: das Gefühl, für dumm verkauft zu werden. Da gibt es große Energieversorger, die uns per gut ausgedachtem (letztendlich aber plattem) Ökomarketing glauben machen wollen, sie seien eine Symbiose aus Greenpeace und Robin Wood. Frischlinge mögen darauf reinfallen, ihr lieben Konzerne, die Alten finden es eher armselig. Und deren Zahl steigt!

Was mich im Alter freut, sind Überraschungen. Ein Dozent erläuterte neulich, man plane ein nulltes Studienjahr, weil man nach Tests den Eindruck habe, Studenten seien nach der um ein Jahr verkürzten Schulzeit noch nicht unitauglich. Hört, hört! Bemerkenswert auch das eingegangene Manuskript eines Psychologen: Hausverkauf habe etwas von Todeserfahrung an sich. Viele Menschen verlören nach dem Verlassen ihres Heims „den Appetit aufs Leben“. Wow!

Der Gipfel des Glücks wird jedoch erklommen, wenn die Überraschung anderer mich wundert. Wegen Stuttgart 21 war ein Investor bass erstaunt darüber, dass die Zustimmungquote innerhalb der Immobilienwirtschaft viel höher sei als die in der sonstigen Bevölkerung. Die „protestierende Generation“ sei doch Nutznießer des Projekts in den nächsten 100 Jahren. Gemeint sind wohl die Jungen. Warum sind die nicht erschüttert darüber, dass ihnen jene Erkenntnis bislang verheimlicht worden ist? Vielleicht begreifen das nur die weisen Alten. Ich suche meine Brille. Lästig. Aber ich kann noch selber laufen. Und denken. Und in Verückung geraten. Herrlich!

Ihr

# Wir drehen die Uhr zurück!



## Optimieren im Bestand.

Sind alle Immobilien im „grünen Bereich“ – oder hören Sie die Uhr schon ticken? Besuchen Sie unsere Vorträge zu spannenden Projekten auf der EXPO REAL:

### Montag, 4. Oktober 2010

- 14:00 Uhr** Esplanade 39, Hamburg
- 15:30 Uhr** Schlangenbader Straße, Berlin

### Dienstag, 5. Oktober 2010

- 11:00 Uhr** MesseTurm Frankfurt
- 14:00 Uhr** Nachhaltigkeitsstrategien
- 15:30 Uhr** PHOENIX See, Dortmund

EXPO REAL – Stand C1. 430/424



20

**Personalien.** Für die meisten Immobilienmanager hat eine neue Zeitrechnung begonnen.



32

**Porträt.** Ihr Schritt in die Selbstständigkeit hat die Branche überrascht. Wie geht es Bärbel Schomberg heute?



46

**Untermiete.** Kurzfristig etwa einen Ausstellungsraum zu finden, gelingt besser über spezialisierte Portale.

## Titelthema

Manager. Jahrzehntlang waren sie vom Aufschwung verwöhnt. Inzwischen jedoch sind sie nie zuvor da gewesenen Rotationen ausgesetzt: Das Karussell dreht sich immer schneller. Jetzt sind neue Typen gefragt, die jenseits vom immerwährenden Preisanstieg das Auf und Ab der Immobilienmärkte nutzen.

- 21 **Turbulent wie nie zuvor.** Wer kommt, wer geht?
- 22 **Interview mit Dieter Thomaschewski:** „Gerade jetzt bieten sich viele Chancen!“
- 26 **Stellenwechsel.** Wie sage ich es der Öffentlichkeit? Ein kleiner Kommunikationskodex.
- 28 **Innovation.** Ein neuer Geist tut not. Neue Typen gefragt.

## Szene

- 08 Infografik. Teilnehmervergleich Expo Real 2009/2010.
- 09 Kolumne. Graswurzel-Demokratie taugt nicht immer.
- 10 Das Investmentrisiko ist derzeit gering.

## Finanzen + Steuern

- Das Finanzinterview mit Gerhard Grandke**
- 30 Der Präsident des Sparkassen- und Giroverbands Hessen-Thüringen sieht die Branche schrumpfen.
- Porträt**
- 32 Was macht Bärbel Schomberg?
- EU-Ratingverordnung**
- 34 Verlässliche Urteile verzweifelt gesucht.
- Spekulationsfrist bei Grundstücken**
- 36 Verlängerung teilweise verfassungswidrig.
- Alternativen zur Zwangsversteigerung**
- 38 Schwierige Immobilien wieder auf Kurs bringen.
- Finanzgerichtsurteile**
- 40 Steuern sparen beim gewerblichen Grundstückshandel.

## Markt + Management

- Die zukünftigen Core-Hochburgen**
- 42 Feature: Core, na und? So rette ich meine D-Stadt.
- Knigge für Makler**
- 44 Punkten mit Persönlichkeit.

## Markt + Management

### Kurzzeitmiete

- 46 Neues Immobilienportal für Untermietobjekte.

### Immobilienmarkt Schweiz

- 48 Das Wohnen in Zürich bleibt teuer.

### Investition Studentenwohnheim

- 50 Herausforderndes Nischengeschäft.

### Marktübersicht Portfoliomanagementsysteme

- 52 Strategische Instrumente und Controllinglösungen.

### Property Management

- 56 Die ewige Verwalterflatrate.

### Kommentar

- 60 Über Sinn und Unsinn energetischer Standards.



48

**Schweiz.** Die Immobilienpreise in Zürich bleiben auf hohem Niveau.

## Special

### Expo Real 2010: Es geht wieder los.

- 66 Köpfe 2010. Große Preisverleihung am 5. Oktober.  
70 RE-alismus. Wohin geht die Reise?  
72 RE-al Expo. Wer steht wo auf der Messe? Der Hallenplan.  
82 RE-sidential. Wohnimmobilien als Anlageform.  
86 RE-finance. Wo die Hotelfinanzierung sprudelt.  
88 RE-development. Ein Round Table zum Entwicklermarkt.  
92 RE-search. Beyerles Blick: Die Krise war nicht schlecht.  
98 RE-quests. Eine sichere Bank?  
100 RE-Software. Die Ansprechpartner auf der Messe.



66

**Alles Vorjahrespreisträger.** Immobilienjournalisten wählten die neuen führenden Köpfe 2010. Seien Sie gespannt.

## Recht

### Urteil des Monats

- 102 Verwalterabberufung kann bei zu spätem Informationsfluss rechtmäßig sein.



102

**Gerichte.** Der Bewuchs eines Hauses mit Efeu war Ausgangspunkt des Streits im Urteil des Monats.

## Rubriken

- |                             |  |
|-----------------------------|--|
| 03 <b>Editorial</b>         | 110 <b>Bücher</b>                            |
| 06 <b>Online</b>            | 111 <b>Impressum</b>                         |
| 18 <b>RICS</b>              | 113 <b>Unternehmen im Heft/<br/>Vorschau</b> |
| 19 <b>Deutscher Verband</b> | 112 <b>Termine</b>                           |
| 61 <b>Graffiti</b>          | 114 <b>Finale</b>                            |
| 113 <b>Stellenmarkt</b>     |  |

## Wissen

## News

## Top-Themen

## Online-Events

## Marketplace

## Newsletter

## Immobilien-Wirtschaft

## Aktuelle Ausgabe

## Heftarchiv

## Abonnement

## Redaktion

## Haufe Akademie

## Haufe Community

## Meine Kontaktseite

## Meine Kontakte

## Meine Nachrichten

## Mitglieder

## Forum

## Gruppen

## Online-Produkte

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



### Top-Thema: Die führenden Köpfe

Einige Gewinner von 2009.  
Wer wird in diesem Jahr  
ausgezeichnet?

sponsored by

HANNOVER LEASING

Auf einer großen Preisverleihung im Rahmen der Expo Real in München werden die zwölf führenden Köpfe der Immobilienbranche ausgezeichnet. Nach der Veranstaltung werden unter [www.haufe.de/immobilien/koepfe2010](http://www.haufe.de/immobilien/koepfe2010) die diesjährigen Preisträger vorgestellt. Ebenso können Sie die Highlights der Veranstaltung zusammengestellt im Videoformat anschauen.

Mehr unter [www.haufe.de/immobilien/koepfe2010](http://www.haufe.de/immobilien/koepfe2010)

## Neue Downloads

Im Online-Bereich der „Immobilienwirtschaft“ finden Sie unsere Downloads zu den aktuellen Ausgaben. Dort können Sie alle im Heft angekündigten Arbeitshilfen und Marktübersichten herunterladen. Um den Online-Bereich zu erreichen, klicken Sie in der linken Navigationsleiste des Portals auf „Immobilienwirtschaft“.

### Download im Oktober:

› **Arbeitshilfe** Musterschreiben Bewohneranmeldung  
Diese Arbeitshilfe bietet ein Schreiben des Verwalters an einen neuen Wohnungseigentümer mit der Bitte, nähere Informationen zu den Nutzern der Wohnung mitzuteilen.

› **Haufe Online-Seminar:** „Aktuelle Rechtsprechung zum Wohnungseigentumsrecht“

Do., 7.10.2010, 15:00 Uhr, 89,- Euro  
Das „neue“ WEG ist 3 Jahre alt. Es hat Probleme gelöst, aber auch viele neue Fragen aufgeworfen. Mittlerweile liegen einige wichtige BGH-Entscheidungen vor, die für die Praxis des Wohnungseigentumsrechts bedeutend sind. Daneben gewinnt die Rechtsprechung der Landgerichte an Bedeutung. Die wichtigsten Entscheidungen werden in diesem Online-Seminar vorgestellt.  
Referent: Dr. Oliver Elzer, Richter am KG

› **Haufe Online-Seminar:**

„Blackberry-Praxis“  
Mi., 27.10.2010, 14:00 Uhr, 89,- Euro

› **Haufe Online-Seminar:**

iPhone für die Praxis  
Mi., 27.10.2010, 15:30 Uhr, 89,- Euro

## Special

**KfW-Förderprogramme.** Hohe Energiepreise, verschärfte Anforderungen an Gebäude: Nur zwei Gründe, sich mit dem Thema „energetische Sanierung“ zu beschäftigen. Neben der Frage, welche Maßnahmen die richtigen sind, spielt die Finanzierung eine zentrale Rolle. Die KfW-Förderbank bietet eine Reihe von Förderprogrammen für private Bauherren, wobei es hier jüngst einige Änderungen gab. Wir geben Ihnen einen Überblick über die Programme, die energetische Maßnahmen fördern.



Energetische Sanierung.  
Wofür gibt es Geld?

### › Newsticker/Meldung

#### 36. Fachgespräch des ESW in Fischen:

Vom 27.10.–29.10.2010 findet in Fischen das 36. Fachgespräch des Evangelischen Siedlungswerks in Deutschland statt. Thema dieses Jahr: Aktuelle Fragen zum Finanz- und Rechnungswesen der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer. Haufe ist für Sie vor Ort und berichtet live über Twitter.

[ Luft ]

[ Wasser ]

[ Erde ]

[ Buderus ]

Gas-Brennwertgerät  
Logamax plus GB172

## „Buderus Heiztechnik heißt: mehr Effizienz im System!“

Heiner Müller, Technischer Berater Buderus



*= bis zu 48%  
Energiekosteneinsparung\**

Weil uns größtmögliche Energieeffizienz noch lange nicht genug ist, sind wir mit dem neuen Logamax plus GB172 noch einen Schritt weiter gegangen: Er ist das leistungsstarke Ergebnis der Zusammenarbeit zwischen unseren Experten und Ihnen, den Heizungsfachleuten. So erfüllt er optimal Ihre Anforderungen sowie die Wünsche Ihrer Kunden an moderne Heiztechnik. Unter [www.buderus.de/gb172](http://www.buderus.de/gb172) erfahren Sie, welche Vorteile die Integration des neuen Logamax plus GB172 in ein Heizsystem bietet.

\* Mit diesem regenerativen Brennwert-System von Buderus ist im Modernisierungsfall eine Energiekostensparnis von bis zu 48 % im Vergleich zu einer Altanlage Baujahr 1980 mit konventionellem Gas-Heizkessel möglich.

**Wärme ist unser Element**

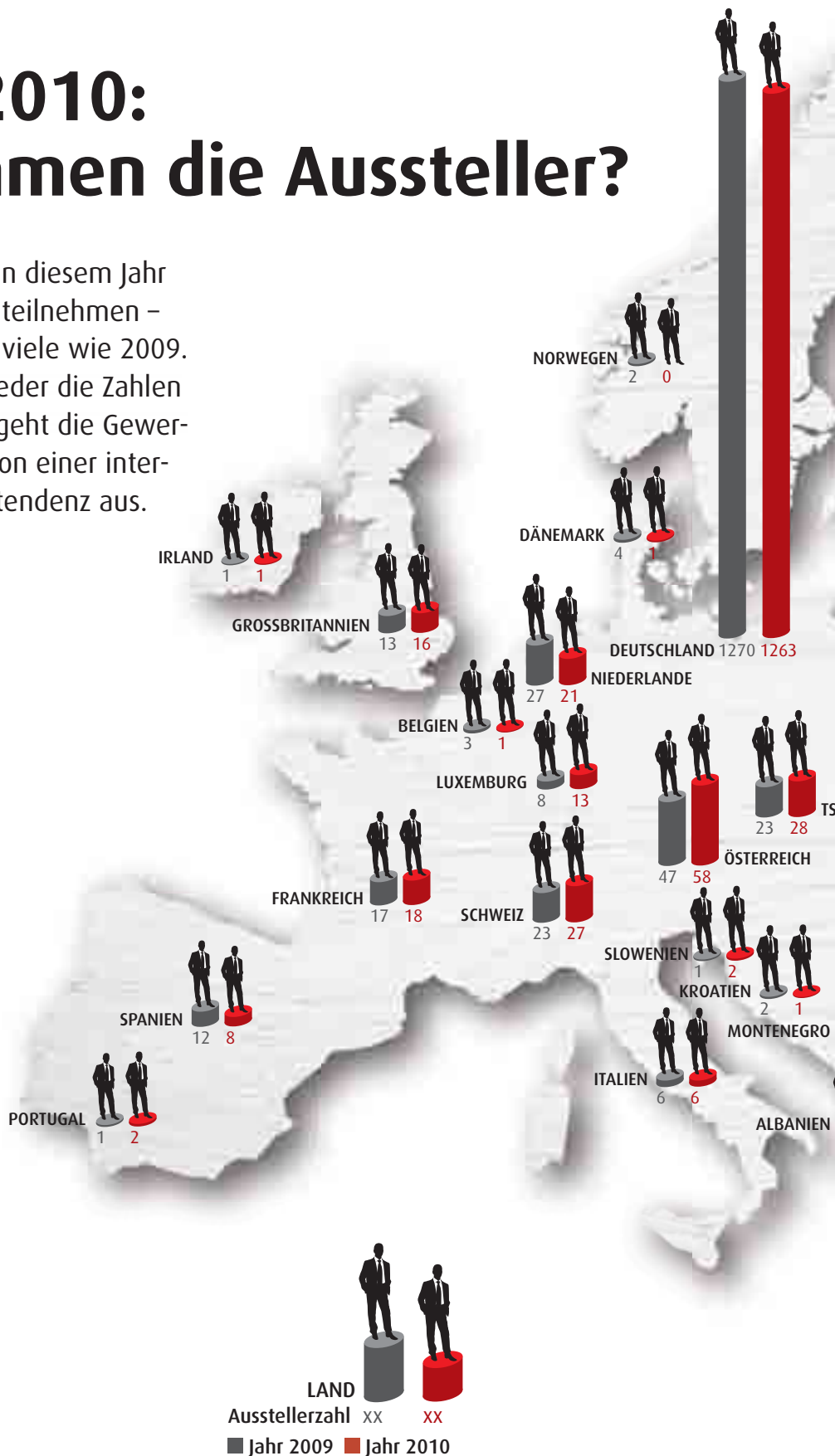
**Buderus**

Karte des Monats

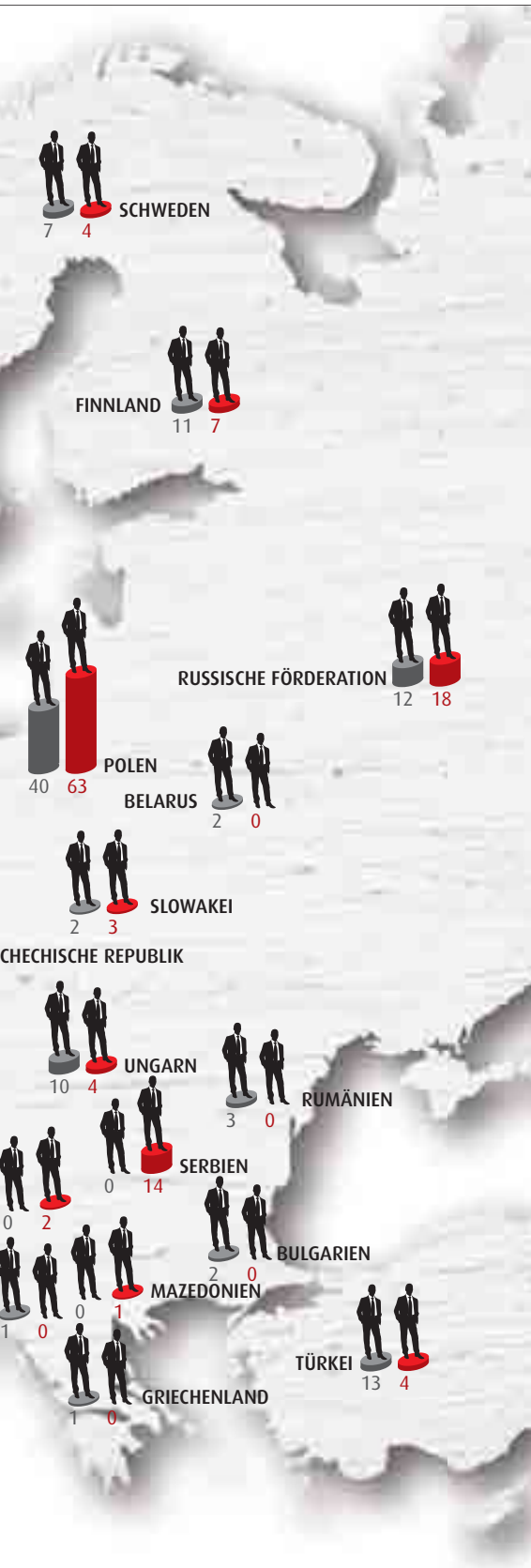
# Expo Real 2010: Woher kommen die Aussteller?

Gut 1.600 Aussteller werden in diesem Jahr an der Expo Real in München teilnehmen – und damit ungefähr genauso viele wie 2009. Das sind noch längst nicht wieder die Zahlen wie vor der Krise, insgesamt geht die Gewerbeimmobilienmesse jedoch von einer international spürbaren Erholungstendenz aus.

Gerade auch aus den Ländern Mittel- und Osteuropas sei der Wille spürbar, sich wieder aktiver an der Messe zu beteiligen. Serbien nimmt nach dem Fernbleiben 2009 in diesem Jahr gleich mit 14 Unternehmen teil. Polen, Russland, Luxemburg, Schweiz, Tschechien und Österreich legen in ihren Beteiligungszahlen ebenfalls wieder zu. Außerdem präsentieren sich einige „Exoten“ zum ersten Mal: Taiwan, Ägypten, Antigua, Kap Verde, Katar, Montenegro und Mazedonien. Dagegen hat sich die Zahl der deutschen Aussteller erneut reduziert – wenn auch nur geringfügig. Positive Signale kommen indes aus Frankreich: Der „Pavillon de France“ wird sich stark vergrößern. So wird sich die Immobiliengruppe Nexity zum ersten Mal auf der Messe präsentieren, außerdem werden Paris, Grand Lyon und La Defense dabei sein. Starke Flächennachfrage kommt auch aus Polen – ein Plus von 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das Land bereitet sich auf die Fußballweltmeisterschaft 2012 vor, Flächen für Hotels, Einkaufszentren und Sportanlagen werden angeboten. Wenngleich in Spanien die Situation am Immobilienmarkt immer noch schwierig ist, zeigt auch Katalonien auf der Expo Real Flagge. Barcelona wird mehr als sieben Millionen Quadratmeter Gewerbeimmobilienfläche präsentieren.







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

## Kolumne

Frank Peter Unterreiner



# Graswurzel-Demokratie taugt nicht immer

Wie viel Graswurzel-Demokratie vertragen komplexe Stadtentwicklungs- und Infrastrukturprojekte? Wer die Proteste zu Stuttgart 21 verfolgt, wird sich diese Frage stellen. Vor allem die Immobilienwirtschaft reibt sich verwundert die Augen: Im engen Stuttgarter Talkessel werden 100 Hektar frei. Ohne weiteren Flächenfraß entstehen neue Stadtteile mit kurzen Wegen. Ein monströses Gleisbauwerk, welches die Innenstadt heute zerschneidet, wird verschwinden. Ulm ist künftig in 28 Minuten erreichbar und damit quasi ein Vorort von Stuttgart. Wer heute noch mit Auto oder Flugzeug nach München oder weiter reist, wird dann über den ICE als Alternative nachdenken. Der TGV von Stuttgart nach Paris hat es vorgemacht. Und dagegen protestieren fast täglich Tausende? Die Proteste zeigen, dass in unserer immer komplexer werdenden Welt viele Sachverhalte nicht mehr von allen umfassend verstanden und beurteilt werden können. Graswurzel-Demokratie ist dann gut und richtig, wenn es um überschaubare Sachverhalte geht. Ansonsten heißt Demokratie nicht, dass jeder überall mitentscheiden kann. Demokratie bedeutet, dass Entscheidungen von demokratisch gewählten Gremien getroffen werden. Im Falle von Stuttgart 21 waren das mit großer Mehrheit der Gemeinderat, das Regionalparlament, Landtag, Bundestag und Europaparlament. Kann eine Entscheidung demokratischer sein?

Nur noch soviel: Die Stuttgarter waren einst auch gegen den Fernsehturm – heute das Wahrzeichen der Stadt. Der erste Stuttgarter Hauptbahnhof war früher direkt beim Neuen Schloss. Sein Seitenflügel grenzte zur Königstraße. Hinter der Fassade des 1846 eingeweihten Empfangsgebäudes ist seit vielen Jahrzehnten ein Kino beheimatet, und statt Seitenflügel lockt eine der stärkstfrequentesten Fußgängerzonen Deutschlands. Wissen das alles die Demonstranten, die heute um die Backsteine des 1922 eingeweihten heutigen Hauptbahnhofs kämpfen? Städte leben. Und komplexe Entscheidungen gehören in die richtigen Hände.

### INSTITUT FÜR IMMOBILIENWIRTSCHAFT

## Neuer langfristiger Stifter gefunden

Mit dem Unternehmen Freiburger aus Amerang hat das IREBS Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg einen neuen langfristigen Stifter gewonnen. Damit wird die bereits bestehende Zusammenarbeit für mindestens drei Jahre fortgesetzt. „Im Immobilienbereich sind praktische Erfahrungen von zentraler Bedeutung. Durch unsere Zustiftung möchten wir die Verbindung zwischen Praxis und Theorie systematisch fördern“, sagt Ernst Freiburger, Gründer und Eigentümer des Unternehmens Freiburger.



Hamburg. Das Vermietungsrisiko wird größer, wenn die Hafencity fertig ist.

## BÜRO UND EINZELHANDEL

### Investmentrisiken derzeit gering

Die Risiken für Investitionen in deutsche Büro- und Einzelhandelsimmobilien sind derzeit gering, während sie bis zum Jahr 2013 wieder steigen werden. Das ist ein Ergebnis des Risikotrendberichts der HSH Nordbank. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung sei das günstige Zinsniveau. Bei wieder steigenden Zinsen werde der Renditeabstand zu den als risikofrei geltenden zehnjährigen Staatsanleihen aber zunehmend schmelzen, sodass für das Jahr 2013 mit erhöhten bis hohen Investitionsrisiken zu rechnen ist, heißt es in der HSH-Studie weiter. Untersucht wurden neun deutsche Büro- und Einzelhandelsimmobilienstandorte.

Weiterhin ergibt die Studie, dass die Vermietungsrisiken für Büroimmobilien im Zuge der diesjährigen Baufertigstellungen weiter zunehmen werden, aber früher als erwartet bereits zur Jahreswende 2011/2012 wieder sinken sollen. Zwischen den einzelnen Metropolen gebe es jedoch deutliche Unterschiede. Vor allem für Frankfurt am Main sei mit weiter zunehmendem Leerstand und einem steigenden Vermietungsrisiko zu rechnen. Berlin hingegen profitiere von dem hohen Anteil von Mietern aus den öffentlichen Dienstleistungen, sodass das Vermietungsrisiko ein lediglich mittleres Niveau erreicht. Hamburg ist im Jahr 2010 ebenfalls von weiter steigenden Vermietungsrisiken betroffen. Grund hierfür sind die Fertigstellungen in der Hafencity.

Auch das Investitionsrisiko auf den deutschen Einzelhandelsmärkten bewerten die Analysten der HSH Nordbank als gering. Die von der HSH Nordbank untersuchten Einzelhandelsstandorte wiesen derzeit eine durchschnittliche Spitzenmietrendite von 5,6 Prozent auf, was deutlich über dem Zinssatz der als risikofrei geltenden zehnjährigen deutschen Staatsanleihen liegt.

## DEUTSCHE FONDS HOLDING

### DFH verbucht Rekordplatzierung

Die DFH Deutsche Fonds Holding hat im ersten Halbjahr 2010 rund 96,3 Millionen Euro bei ihren Anlegern eingesammelt. Erreicht wurde die Rekordplatzierung zu rund 95 Prozent durch die beiden Deutschlandfonds „Kö“ in Düsseldorf und „Das Auge“ in Darmstadt. Wie das Emissionshaus mit Sitz in Stuttgart mitteilte, entspricht dies allein dem Eigenkapital, welches in den Vorjahren durchschnittlich über das ganze Jahr platziert wurde.

## IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD

### Gewinner werden auf Expo Real ausgezeichnet

Während der diesjährigen Expo Real werden die Gewinner des Immobilien-Marketing-Award 2010 ausgezeichnet. Prämiert werden – in verschiedenen Kategorien – Marketingkampagnen in der Immobilienwirtschaft. Der Preis wird in diesem Jahr von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) verliehen. Der Immobilien-Marketing-Award wurde 2004 vom Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ ins Leben gerufen. Der Preis soll die Marketingverantwortlichen in der Immobilienbranche zu mehr Professionalität motivieren. Hauptsponsoren des Immobilien-Marketing-Award sind ImmobilienScout24 und die ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG. Die Preisverleihung findet am Dienstag, 5. Oktober 2010 ab 11.30 Uhr statt, am ECE-Stand 340, Halle B2.



Immo-Award. Die HfWU verleiht den Preis.

**Melden Sie sich an  
Bis zum 15. Dezember  
Und sparen Sie 310 €!**

**8 – 11 März 2011  
Palais des Festivals  
Cannes - Frankreich**



# **BUILD CONNECTIONS**

**IMMOBILIEN-EXPERTEN  
BESUCHEN DIE MIPIM, UM**

- ▷ DIE RICHTIGEN GESCHÄFTSPARTNER ZU TREFFEN
- ▷ DIE RICHTIGEN PROJEKTE AUSFINDIG ZU MACHEN
- ▷ WERTVOLLE INFORMATIONEN ZU ERHALTEN
- ▷ DIE RICHTIGE INVESTITION ZU TÄTIGEN

## EIN- UND ZWEIFAMILIENHÄUSER

### Mieten steigen in Berlin rasant

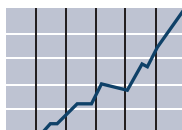
Die Nachfrage nach Ein- und Zweifamilienmiethäusern nimmt in Berlin stetig zu. Besonders beliebt sind Objekte in den südwestlichen Bezirken und in der Nähe internationaler Schulen, so ein Ergebnis des IVD-Marktmietenspiegels. Die Durchschnittsmiete liegt bei 7,86 Euro pro Quadratmeter nettokalt im Ein- oder Zweifamilienhaus. Besonders begehrt sind dabei die Bezirke Steglitz-Zehlendorf und Charlottenburg-Wilmersdorf. Die höchsten Mieten werden in Grunewald und Dahlem mit 16 Euro Nettokaltmiete pro Quadratmeter gezahlt. „In den vergangenen fünf Jahren ist die Durchschnittsmiete rasant um 8,3 Prozent gestiegen“, sagt Dirk Wohltorf, Vorstandsvorsitzender des IVD Berlin-Brandenburg. „Wir erwarten für die Zukunft weiter steigende Mietpreise in diesem Segment.“ Aufgrund erhöhter Flexibilität auf dem Arbeitsmarkt neigten junge Familien mit überdurchschnittlichem Einkommen inzwischen häufig zur Anmietung statt zum Kauf eines Hauses. Für Investoren bietet das Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser zur Miete laut IVD gute Renditeaussichten von vier bis fünf Prozent.



Berlin. Die Mieten steigen in der Hauptstadt derzeit rasant.

## Immobilienaktienmarkt

Wie gewonnen,  
so zerronnen



„Wie schwach wird die US-Wirtschaft“, fragen sich die Anleger zunehmend besorgt wegen der anhaltenden Serie an schlechten Konjunkturdaten aus den USA. Daneben verblassen die guten Nachrichten aus Deutschland mehr und mehr. Diese werden als vergangenheitsorientiert abgetan. Was zählt, ist die Zukunft – und da sieht es nach abflauendem Wachstum aus.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

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

Stand 13.09.2010

## OFFENE IMMOBILIENFONDS

### Morgan Stanley will P2 Value wieder öffnen

Morgan Stanley trifft Vorbereitungen zur Wiedereröffnung des Offenen Immobilien-Publikumsfonds P2 Value am 1. November 2010. Die Nachbewertung durch Sachverständige hat zur Abwertung von sieben weiteren Fondsimmobilen geführt. Bis Ende Oktober 2010 soll die Phase der Nachbewertungen mit weiteren acht Objekten des Fonds abgeschlossen werden. Die Geschäftsführung der Morgan Stanley Real Estate Investment GmbH („KAG“) geht davon aus, dass der P2 Value angesichts des jetzigen Bewertungsniveaus und der möglichen Belegung der Immobilienmärkte für eine nachhaltige Öffnung gut gerüstet ist.

## OFFENE IMMOBILIENFONDS

### Axa Immosolutions bleibt dicht

Die Axa Investment Managers Deutschland GmbH (Axa IM) verlängert die Aussetzung der Anteilsschein-Rücknahme des Offenen Immobilienfonds Axa Immosolutions um neun weitere Monate. Mangelnde Liquidität, so Axa IM, lasse derzeit keine Ausführung von Verkaufsaufträgen zu. Der Axa Immosolutions ist ein Offener Immobilienfonds für institutionelle Investoren.

## NEUAUSRICHTUNG

### Eurohypo weiterhin mit Verlust

Die Eurohypo AG, Eschborn, meldet für das erste Halbjahr 2010 einen Vorsteuerverlust von 215 Millionen Euro (Vorjahr: minus 189 Millionen Euro). Auch für das Gesamtjahr 2010 erwartet das Institut ein negatives Ergebnis. Allerdings soll der Verlust geringer ausfallen als 2009, als ein Minus von 515 Millionen Euro verzeichnet wurde. Ziel sei es, ab 2011 wieder einen Gewinn zu schreiben, erklärte Vorstandssprecher Dr. Frank Pörschke.

## ENERGIESTANDARDS

### Regierung plant schärfere Vorgaben

Die Bundesregierung hat angekündigt, die Vorgaben für die energetische Sanierung von Gebäuden zu verschärfen. In ihrem „Energiekonzept“, das bisher vor allem wegen der Verlängerung der Laufzeiten von Atommeilern von sich reden machte, heißt es, die energetische Sanierung des Gebäudebestands sei „der zentrale Schlüssel zur Modernisierung der Energieversorgung und zum Erreichen der Klimaschutzziele“. Deshalb soll zum Beispiel die Energieeinsparverordnung (EnEV) novelliert werden. In der EnEV 2012 soll der Standard „Nullemission“ bis 2050 für alle Gebäude festgesetzt werden. Außerdem soll es für Sanierungen mehr Förder-

programme und steuerliche Vergünstigungen geben. Weiter sieht das Konzept vor, das Mietrecht zu novellieren und für energetische Sanierungen investitionsfreundlicher zu gestalten. Die Pläne der Koalition stießen bei Verbänden auf ein geteiltes Echo. Die Eigentümergemeinschaft Haus & Grund übte Kritik. „Der Zwang zu unwirtschaftlichen Maßnahmen verstößt gegen die Eigentumsgarantie des Grundgesetzes“, sagte der Generalsekretär des Verbands, Andreas Stücke. Der Deutsche Mieterbund hingegen hält die Zielvorgaben für „gut und richtig“. Allerdings fehlten konkrete Vorgaben, so bleibe das Konzept „halberzig und vage“.

## UMFRAGE

### Investoren favorisieren Fachmarktzentren

Mit einem Anteil von 78,9 Prozent der Immobilienzükäufe sind Fachmarktzentren bei institutionellen Investoren die attraktivsten Anlageobjekte unter Handelsimmobilien. Das zeigt der Hahn Retail Real Estate Report 2010/2011. Der Bericht wurde in Kooperation mit der GfK Geomarketing und der CB Richard Ellis Group erstellt. Danach ist ein spürbarer Aufschwung auch bei geplanten Ankäufen von Shopping-Centern mit 52,6 Prozent zu verzeichnen. Auch der Transaktionsmarkt des ersten

Halbjahrs 2010 spiegelt diese Wertstellung wider: Shopping-Center und Fachmarktzentren waren die am stärksten gehandelten Formate. Insgesamt stellten Einzelhandelsimmobilien das umsatzstärkste Immobiliensegment – noch vor Büroimmobilien. Für die Mehrheit der befragten Investoren ist der Handelsimmobilienmarkt der attraktivste deutsche Investmentmarkt. Rund 77 Prozent der Investoren schätzen Handelsimmobilien als attraktiv (50 Prozent) oder sehr attraktiv (27 Prozent) ein. Nur rund 13 Prozent der Befragten bewerten Büroimmobilien und drei Prozent Logistikimmobilien auf der Attraktivitätsskala mit der Bewertung „sehr attraktiv“. Rund 70 Prozent sind der Auffassung, dass Einzelhandelsimmobilien im Vergleich zu anderen Asset-Klassen weniger krisenanfällig sind und sich vom Preiseinbruch schneller erholen.



**Investitionen.** Fachmarktzentren gelten derzeit als die attraktivsten Anlageprojekte unter Handelsimmobilien.



„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)



## PLASSMANNS BAUSTELLE



**Dumm gelaufen.** Ein Rentner aus Dortmund hat bei einer Auktion die falsche „Schwarzwaldklinik“ erstanden. Die Verkäufer hatten erst kurz vor der Auktion klargestellt, dass es sich nicht um den Spielort der Serie mit Klausjürgen Wussow als Dr. Brinkmann handele. Der 71-Jährige argumentiert, er sei vom Auktionshaus getäuscht worden. Auch die „echte“ Klinik steht zum Verkauf.



**Polen.** Investoren haben vor allem Interesse an Büroimmobilien.

## POLEN

### Investitionsvolumen steigt um 50 Prozent

Im ersten Halbjahr 2010 wurde in Polen ein Investitionsvolumen von 945 Millionen Euro erzielt. Laut Savills ist dies ein Anstieg um 50 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das Beratungsunternehmen prognostiziert ein Jahresendergebnis von mehr als zwei Milliarden Euro. Das von Savills veröffentlichte Bulletin zum polnischen Investmentmarkt berichtet, dass Investoren weiter-

hin starkes Interesse an Büroimmobilien zeigen. Zwei Drittel der Transaktionen entfielen auf diesen Sektor. Außerdem wurde ein deutlicher Anstieg an Logistikimmobilien-Transaktionen verzeichnet. Im Vergleich dazu war die Investitionstätigkeit im Einzelhandelssektor mit einem Anteil von nur elf Prozent am Gesamtinvestitionsvolumen weitaus niedriger als in den Vorjahren.

## IMMOCOM 2010

### Neustart geglückt

Eine Institution wurde vor dem Ableben bewahrt – die Immo.com. Es gab eine ansprechende Kongresskonzeption am Puls der Zeit und starkes persönliches Marketing der Mitarbeiter von Dr. Hans-Michael Brey, dem neuen geschäftsführenden Vorstand der BBA. So kamen nach jahrelangem Rückgang im September 2010 wieder mehr Aussteller und Teilnehmer nach Berlin. 150 Führungskräfte der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft diskutierten in moderner Form Fragen von Strategie bis Stadtreife und von Prozessoptimierung bis Politik. Letztere sei sich gar nicht bewusst, was an Wertschöpfung der Wohnungswirtschaft zu verdanken sei, erklärte BBU-Vorsitzende Maren Kern. Vom Zuspruch gestärkt will die Immo.com die Aktualitäten im nächsten Jahr in ein noch helleres Hauptstadtlcht rücken. (sei)

## DEAL

### IKB verkauft Stuttgarter Bürogebäude

Die IKB Deutsche Industriebank hat ein Bürogebäude in Stuttgart-Degerloch über die Investment-Berater von BNP Paribas Real Estate veräußert. Käufer der Immobilie ist ein Privatinvestor. Das Gebäude in der Löffelstraße 4 verfügt über eine Gesamtmietfläche von 4.500 Quadratmetern, die sich auf einen drei- und einen neungeschossigen Bauteil verteilt. Der Vermietungsstand liegt bei 100 Prozent.



Das Bürogebäude wurde verkauft.

## IMMOBILIENVERWALTER

### DDIV beschließt Mindestanforderungen

Die Delegiertenkonferenz des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) hat auf dem 18. Deutschen Verwaltertag in Nürnberg die Einführung von Mindestanforderungen für seine Mitgliedsunternehmen beschlossen. Immer wieder hatte der Verband gefordert, dass der Beruf des Immobilienverwalters in professionelle und qualifizierte Hände gehört. „Daraufhin hat uns die Politik Protektionismus vorgeworfen. Jetzt mussten wir im Interesse unserer Kunden handeln“, sagt Wolfgang D. Heckeler, Präsident des DDIV. Dem DDIV gehe es darum, Schaden von den Wohnungseigentümergeinschaften und dem Ansehen der Branche abzuwenden. „Wenn der Staat keinen verbindlichen Rahmen für die Arbeit von Verwaltern schafft, müssen eben wir das tun“, so Heckeler. Dann wüssten die Wohnungseigentümer zumindest, welche Mindestqualifikation Immobilienverwalter haben sollten, und könnten entsprechend nachfragen. Verlangt wird von den Mitgliedsunternehmen zum Beispiel die Vorlage eines Schufa-Auszugs ohne negativen Eintrag oder einer entsprechenden Selbstauskunft und der Nachweis, dass das Mit-



Wolfgang D. Heckeler, Präsident des DDIV

gliedsunternehmen für sich und seine Mitarbeiter dauerhaft eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung unterhält. Darüber hinaus verpflichten sich die Verbandsverwalter, sich laufend fort- und weiterzubilden. Weiterhin müssen Verbandsverwalter Auskunft zur Berufserfahrung erteilen und die Berufsordnung des DDIV anerkennen. Darin ist ein Verhaltenskodex verankert.

## UNTERNEHMENSSTRATEGIE

### Allianz verkauft wieder im großen Stil Immobilien

Der Versicherungskonzern Allianz möchte nach einem Bericht der „Financial Times Deutschland“ Immobilien im Wert von zusammen einer Milliarde Euro veräußern. Ein Paket dieser Größenordnung hatte die Allianz zuletzt Anfang 2008 verkauft, kurz danach waren die Preise weltweit eingebrochen. Die rund 100 Objekte, an deren Verkauf sich die Versicherungsgesellschaft zweieinhalb Jahre danach jetzt heranwagt, stehen dem Bericht zufolge in Deutschland und sollen über die kommenden 18 Monate einzeln oder in kleinen Paketen veräußert werden. Bei den Objekten handele es sich um vergleichsweise alte Gebäude in zweitbesten Lagen, in der Hauptsache

geht es um Büroimmobilien. Mit dem Verkauf sei der Immobiliendienstleister CB Richard Ellis beauftragt, heißt es in dem Bericht. Zuletzt war die Allianz auch als Käufer von Immobilien in Erscheinung getreten. Das Unternehmen erwarb im August unter anderem vom Discounter Aldi Süd 80 Immobilien. Diese sollen zum Teil an den Lebensmitteldiscounter zurückvermietet werden. Angesichts der niedrigen Zinsen an den Kapitalmärkten böten Immobilieninvestitionen den Versicherern stetige Einnahmen, begründete die Allianz ihren Strategiewechsel. Allein im ersten Halbjahr 2010 steckte das Unternehmen rund eine Milliarde Euro in Immobilien.

## BILFINGER BERGER

### Nächster Schritt zur Euro-Aktiengesellschaft

Mit der konstituierenden Sitzung des Aufsichtsrats der Bilfinger Berger SE hat der Großkonzern den nächsten Schritt zur Umwandlung in eine europäische Aktiengesellschaft vollzogen. Zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats wurde Dr. h.c. Bernhard Walter gewählt, zu seinem Stellvertreter Stephan Brückner. Außerdem hat der Aufsichtsrat auch den Vorstand der Bilfinger Berger SE bestellt. Vorsitzender des Vorstands ist Herbert Bodner, der dieses Amt bei Bilfinger Berger seit 1999 innehat. Sein Vertrag läuft jedoch nur noch bis Ende 2011, dann geht er in den Ruhestand. Ein Nachfolger für den Vorstandsvorsitz steht noch nicht fest. Mit der Anfang Oktober erwarteten Eintragung in das Handelsregister wird der Formwechsel zur Bilfinger Berger SE abgeschlossen sein. Bilfinger Berger hat diese Umwandlung eingeleitet, um der erheblich gewachsenen Bedeutung der europaweiten Aktivitäten des Unternehmens Rechnung zu tragen.

## ZUSAMMENSCHLUSS

### Kontrola mit Bouwfonds

Der Kölner Projektentwickler Kontrola ist mit Eintrag in das Handelsregister mit der Frankfurter Bouwfonds Immobilienentwicklung verschmolzen. Mit dem Zusammenschluss will Kontrola eine regionale Wachstumsstrategie umsetzen. Die bisherige Geschäftstätigkeit wird als selbstständige Niederlassung in Köln unverändert fortgeführt. Die Kontrola realisierte bislang rund 200 Wohnungen im Jahr und wurde insbesondere durch den Bau der autofreien Stadtteilerweiterung in Köln-Nippes, Stellwerk 60, bekannt. Im Fokus des Bauträgers steht die Planung und Umsetzung zeitgemäßer Wohnkonzepte in der Region Köln. Die Bouwfonds Immobilienentwicklung GmbH ist ein Unternehmen der Bouwfonds Property Development, welche Teil der Rabo Real Estate Group, dem Immobilienunternehmen der Rabobank ist.



# KÖPFE

„Wenn es überhaupt ein Geheimnis des Erfolgs gibt, so besteht es in der Fähigkeit, sich auf den Standpunkt des anderen zu stellen.“

Henry Ford (1863–1947), amerikanischer Großindustrieller



Andrew Smith



Georg Reul



Marc Weinstock



Cornelius Hell



Piers Nickalls

## Andrew Smith leitet Aberdeen Research

Andrew Smith, Vorstand Immobilien („Global Head of Property“) der Aberdeen Immobilien KAG, steht ab sofort auch allen Research-Einheiten weltweit vor. Damit wird die Position des Chefanalysten für Immobilien („Global Head of Research“) der Aberdeen Immobilien KAG fortan aus London verantwortet. Der bisherige Aberdeen-Chefanalyst Dr. Thomas Beyerle verlässt das Unternehmen, wie bereits berichtet, zum Jahresende. Außerdem hat Aberdeen mit Dr. Russell Chaplin einen neuen CIO für das Geschäftsfeld Immobilien ernannt.

## Laureen Attenhauser wechselte zu Comfort

Laureen Attenhauser wechselte mit Wirkung zum 16. September 2010 vom Maklerunternehmen Jones Lang LaSalle (JLL) als Investmentberaterin zur Comfort Berlin-Leipzig GmbH. Seit dem Jahr 2006 war sie beim Einzelhandelsmakler Kemper's und nach dessen Übernahme beim Maklerunternehmen Jones Lang LaSalle im Berliner Investment-

team als Senior Consultant tätig. Erst Anfang September war bereits Björn Gottschling von JLL in die Geschäftsleitung der Comfort Berlin-Leipzig GmbH gewechselt. Der 35-Jährige war zuvor neun Jahre im Bereich Investment bei Jones Lang LaSalle tätig.

## Georg Reul neuer Vorstand der Frankonia Eurobau

Ex-IVD-Vorstand Dr. Georg Reul ist neuer Vorstand der Frankonia Eurobau AG. Der 43-Jährige soll den Aufbau des Geschäftsfelds Immobilienfonds leiten. Reul ist Anteilseigner und Geschäftsführer der neu gegründeten Tochtergesellschaft Frankonia Immobilienfonds GmbH (siehe auch Seite 24).

## Marc Weinstock neu bei Morgan Stanley

Dr. Marc Weinstock (43) verstärkt künftig die Geschäftsführung der KAG. Weinstock war zuvor Vorstandsvorsitzender der HSH Real Estate AG und verantwortete dort insbesondere das Fonds- und Beteiligungsgeschäft. Der an der Universität Frankfurt promovierte Diplom-Kaufmann

baute als Geschäftsführer seit 2002 zunächst den Geschäftsbereich Corporate Finance auf. Die Geschäftsführung wurde darüber hinaus bereits im Juni durch Silvia Schmitt-Walgenbach (38) verstärkt.

## James Morrow wird Client Portfolio Manager bei Aviva Investors

Aviva Investors hat James Morrow zum Client Portfolio Manager im Bereich Immobilien für Europa und Großbritannien ernannt. Morrow wird die Zusammenarbeit mit Immobilienberatern verantworten. Morrow kommt von Ernst & Young, wo er zuletzt als Assistant Director an dem Ausbau der Einheit Global Real Estate Capital beteiligt war.

## Jürgen Gehb im Vorstand der Birma

Dr. Jürgen Gehb ist neues Mitglied und Sprecher des Vorstands der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (Bima). Der 58-Jährige folgt auf Dirk Kühnau, der in den Ruhestand getreten ist. Gehb war im Laufe seiner Karriere Richter am Verwaltungsgericht Kassel und am hessischen Ver-

waltungsgerichtshof, Bürgermeister der Stadt Kassel und als Rechtsanwalt Berater eines Energieversorgers. Von 1998 bis 2009 war Gehb Abgeordneter im Deutschen Bundestag und unter anderem rechtspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Fraktion.

## Cornelius Hell neuer Generalbevollmächtigter bei Patrizia

Cornelius Hell ist neuer Generalbevollmächtigter der Patrizia Immobilien Kapitalanlagegesellschaft (KAG) mbH. Hell ist seit Gründung im Frühjahr 2007 für die KAG tätig. Zunächst war er Leiter Fondsrechnungswesen, später verantwortete er als Prokurist zusätzlich die interne Organisation und die Prozessabläufe der KAG.

## Piers Nickalls kehrt zu Savills zurück

Piers Nickalls kehrt zum Immobiliendienstleister Savills zurück, wo er die Leitung des Bereichs European Corporate Real Estate (CRE) übernimmt. Nickalls hatte seine berufliche Laufbahn 1997 bei Savills begonnen. Vor drei Jahren war er zu Colliers Hong Kong gewechselt.



## AUS UNSEREM HAUS

### Softwareguide jetzt online

Der Softwareguide Real Estate ist nun online. Er steht komplett unter [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de), Rubrik „Marketplace“. Auf diesem Marketplace für Immobiliensoftware findet jeder Anwender einen umfassenden Gesamtüberblick über die Anbieter von Immobilien-IT. Informationen für Anbieter gibt es auch unter Telefon 0931/2791-732 oder [anzeigen@immobilienvirtschaft.de](mailto:anzeigen@immobilienvirtschaft.de).

## NAI APOLLO

### Neue Europapartner

Die Immobilienberatungsgruppe NAI Apollo arbeitet in Europa ab sofort mit zwei neuen Partnerfirmen. In Frankreich betreut NAI Equation den Gewerbeimmobilienmarkt in Paris und Umgebung. NAI Estate Fellows Warschau ist für den polnischen Raum zuständig. Zudem ist es NAI Global gelungen, neue Netzwerkmitglieder in anderen Kontinenten zu gewinnen. NAI Colombia Correa betreut in Lateinamerika die Metropole Bogota in Kolumbien, NAI Maestas & Ward in den USA die Regionen Bernalillo, Sandoval, Torrance und Valencia in Mexiko, NAI Central Cal das Kern County im Süden Kaliforniens. In Asien verantwortet NAI Japan von Tokio aus den Gewerbeimmobilienmarkt des Inselstaats.



NAI apollo Unternehmenszentrale Frankfurt.



**„Für mich zählt,  
dass ich bei Minol  
persönliche Ansprechpartner  
habe, die sich um alle  
unsere Belange kümmern.“**

Sönke Witt  
Geschäftsführer Gartenstadt Hamburg eG

### Individuelle Betreuung

Kundenanliegen schnell und reibungslos zu bearbeiten, ist die Grundlage für unseren **anerkannt guten Service**. Dies gelingt uns durch die **individuelle Betreuung** eines jeden einzelnen Kunden.

Und unsere Kunden schätzen es besonders, immer **persönliche Ansprechpartner** bei Minol zu haben, die sich um ihre Belange kümmern - von der Gerätemontage über den turnusmäßigen Service bis hin zur Erstellung der jährlichen Heizkostenabrechnung. So vermeiden wir Informationsverluste und lange Prozess- und Systemlaufzeiten und schaffen **mehr Kundenzufriedenheit**.

Wir informieren Sie gerne unter 0711 94 91 - 0 und auf [www.minol.de](http://www.minol.de).

**Minol**  
Alles, was zählt.



www.ricseurope.eu/deutschland

# Green Building: Brisante Bewertungsfrage

**Nachhaltigkeit.** In welchen Fällen führt die Zertifizierung als „Green“ zur Wertsteigerung eines Gebäudes? Die offene Diskussion gewinnt an Fahrt, doch bereits jetzt lohnt eine differenzierte Betrachtung.

Jörn Stobbe MRICS, Frankfurt am Main

RICS Deutschland greift die Fragen auf: In welchen Fällen und wodurch führt die Zertifizierung als „Green“ zur Wertsteigerung eines Gebäudes? Unter welchen Umständen sind Wertabschläge bei fehlender Nachhaltigkeit gerechtfertigt? Die noch offene Diskussion gewinnt an Fahrt, doch bereits jetzt lohnt wie so oft eine differenzierte Betrachtungsweise. Nachhaltigkeitsaspekte werden in der Öffentlichkeit zwar immer bedeutsamer, doch nachweisbare Auswirkungen auf den Wert/Preis hat die Green-Building-Eigenschaft bisher kaum. Beispielsweise wird das Vorhandensein von Labels bisher in Gutachten oftmals gar nicht erwähnt/berücksichtigt. Auch innerhalb der RICS Deutschland hat sich über die Auswirkung von „Green“ noch keine einheitliche Sichtweise entwickelt.

## ImmoWertV und Nachhaltigkeit

Die ab dem 1. Juni 2010 geltende ImmoWertV greift erfreulicherweise an einigen Stellen Nachhaltigkeitsaspekte auf. So wirken gemäß § 4 eingeplante Flächen für erneuerbare Energien werterhöhend. Ferner sind bei der Wertermittlung gemäß

§ 6 V unter anderem die energetischen Eigenschaften und die Restnutzungsdauer zu berücksichtigen. Letztere soll sich durch Maßnahmen zur Einsparung von Energie verlängern. Letzteres erscheint aber allenfalls nur in Ausnahmefällen denkbar, da die Restnutzungsdauer von Einrichtungen meist kürzer als die Restnutzungsdauer von Gebäuden ist.

## Einfluss auf Miethöhe?

Gerade bei der für die Wertermittlung so entscheidenden Nettomiete aber scheiden sich noch die Geister.

These 1: Nice to have, aber Unternehmen zahlen keine höheren Mieten für Green Building – es bleiben höhere Baukosten. These 2: Da Mieter die eingesparten Nebenkosten einkalkulieren, sind sie in der Gesamtbetrachtung sehr wohl bereit, eine höhere Miete zu zahlen. Auch die sogenannten Soft-Faktoren seien dem Mieter eine höhere Miete wert: Ein Green Building bewirke eine geringere Personalfuktuation (Recruiting Tool) und steigere die Produktivität.

## Einfluss auf Multiplikator?

Auch der Einfluss von „Green“ auf den Multiplikator ist eine eingehende Betrachtung wert. Bestimmte Unternehmen haben für sich beispielsweise entschieden, ausschließlich in Green Buildings zu ziehen und scheiden daher als Mieterinteressenten für sonstige Gebäude aus. Erweitert man folglich den potenziellen Mieterkreis durch „Green“, führt dies zu verstärkter Nachfrage und verringert unabhängig von der erzielbaren Miete die

voraussichtliche Leerstandszeit nach Projektentwicklung oder bei Mieterwechsel. Dies macht jedoch auch deutlich, dass es sinnvoll ist, zwischen bestimmten Lagen und Nutzungsarten zu differenzieren. Gerade internationale Unternehmen als Mieter und Nachfrager an einem der führenden Bürostandorte achten in der Regel eher auf „Green“ als der lokale Nutzer in einer deutschen Mittelstadt.

## Empfehlungen zur Messbarkeit

Bereits im Dezember 2009 hat RICS Deutschland mit der deutschen Fassung des „Information Paper on Sustainability and Commercial Property Valuation“ Wege aufgezeigt, wie Nachhaltigkeit unabhängig von den diversen Zertifizierungen gemessen werden kann, und es werden Empfehlungen für die Berücksichtigung im Bewertungsprozess gegeben.

## Ausblick

In New York muss bereits jeder Neubau eine LEED-Zertifizierung haben. Der Trend in Deutschland für Neubauten in Top-Lagen ist greifbar. Noch kann RICS Deutschland zu der Bewertungsthematik und den wesentlichen wertbestimmenden Faktoren Miete und Multiplikator aber nicht einheitlich Stellung beziehen. Die beiden Professional Groups „Bewertung“ unter der Leitung von Prof. Gerrit Leopoldsberger FRICS und „Nachhaltigkeit“ unter Leitung von Hermann Horster MRICS haben das Thema aber gemeinsam aufgegriffen und werden weiterhin über die aktuellen Entwicklungen berichten. ←|



Jörn Stobbe

MRICS ist Vorstandsvorsitzender RICS Deutschland, Rechtsanwalt bei Clifford Chance und langjähriges Mitglied im Gutachterausschuss der Stadt Frankfurt am Main.

# Energieeffiziente Städte und Immobilien

**Nachhaltigkeit.** Zum dritten Mal sollen mit dem PROM des Jahres ökologisch wertvolle Lösungen in der Immobilienwirtschaft prämiert werden. Der DV unterstützt das Vorhaben als Kooperationspartner.

Gernot Mittler, Staatsminister a.D., Präsident, Deutscher Verband, Berlin/Brüssel



Gernot Mittler

Die immer knapper werdenden Energieressourcen unserer Welt möglichst intelligent, effizient und sozial verträglich zu nutzen und dabei möglichst wenig Treibhausgase auszustoßen, ist eine der größten Herausforderungen unserer Zeit. Diese Herausforderung stellt sich in allen Lebensbereichen, sie gilt für Endverbraucher genauso wie für Wirtschaft, Gewerbe und sämtliche Bereiche des öffentlichen Lebens. Ökonomie und Ökologie sind dabei in gleichen Maßen gefordert. Denn Nachhaltigkeit entsteht nur im Zusammenwirken von ökonomisch Machbarem und ökologisch Sinnvollem. Hierbei besteht für Stadtentwicklung und Immobilienwirtschaft eine zweifache Aufgabe.

## Integrierte städtische Energie- und Klimakonzeptionen

Für unsere Städte, in denen der Großteil der Bevölkerung lebt und wirtschaftet, ist die Frage zu klären, wie deren Energiehaushalt zukünftig gesteuert werden kann. Hierzu werden in ressortübergreifender Zusammenarbeit nicht nur Energiebilanzen für den Bestand öffentlicher Gebäude entwickelt werden müssen.

Auch die effiziente und nachhaltige Energieversorgung sowie die Motivation von Bewohnern, Immobilienwirtschaft und Unternehmen zu sparsamem Energieeinsatz sind zentrale Handlungsfelder. Wichtige Schritte sind die Einrichtung städtischer Energiereferate mit Kompetenzen innerhalb der öffentlichen Verwaltung sowie die Erstellung und Umsetzung integrierter Energie- und Klimakonzepte.

Ein Expertenkreis unter Leitung der KfW-Bankengruppe regt an, dass jede Kommune ein eigenes Energie- und Klimaschutzkonzept erarbeitet – unterstützt durch Fördermittel des Bundes. Der Abschlussbericht, an dem neben dem Deutschen Verband auch Fachvertreter von Bund, Ländern und Kommunen, Energiewirtschaft und Verbänden beteiligt waren, macht umfassende Vorschläge zur Förderung von Klimaschutz und nachhaltiger Energiepolitik in Kommunen, so zum Beispiel die Einrichtung eines bundesweit tätigen Kompetenzzentrums zur fachlichen Unterstützung kommunaler Behörden und Einrichtungen. Insgesamt wird eine mehrjährige Förderstrategie zur Stärkung der Rolle der Kommunen gefordert.

## Erhöhte energetische Qualität von Gebäuden

Daneben gilt es für Einzelgebäude technische, architektonische und planerische Ansätze zu finden, wie diese möglichst energieeffizient errichtet oder umgestaltet werden können. Dies ist nicht nur eine Frage von verfügbarer und einsetzbarer Technologie, sondern vor allem auch von Wirtschaftlichkeit und

vorhandenem Bewusstsein aufseiten der Bauherren und Nutzer. Vor diesem Hintergrund erscheint es besonders wichtig, Handlungsstrategien zu entwickeln, um das Thema stärker im öffentlichen Bewusstsein zu verankern.

Dieser Aufgabe widmet sich der „PROM des Jahres“, der in diesem Herbst erneut von der RWE Vertrieb AG ausgelobt wird. Der Wettbewerb sucht ökologisch richtungweisende Lösungen für gewerblich oder öffentlich oder sozial genutzte Immobilien, Schulen, Universitäten, Kindergärten etc. sowie für städtische Quartiere und Wohnanlagen. Für die Prämierung müssen die eingereichten Bewerbungen nicht nur energetisch, sondern auch ökonomisch, architektonisch sowie in puncto sozialer Integration und Nutzerfreundlichkeit überzeugen. Die Neukonzeption des Wettbewerbs achtet noch stärker auf eine integrierte, ganzheitliche Betrachtung. Durch einen Sonderpreis der Jury können neben den beiden Kategorien gewerblich und öffentlich beziehungsweise sozial genutzte Immobilie erstmals auch Lösungen bei Quartieren und Wohnanlagen ausgezeichnet werden.

Mit dem „PROM des Jahres“ schaffen die Initiatoren eine Diskussions- und Veranstaltungsplattform für die Zukunftsfragen der Energieversorgung und -technologie, Nachhaltigkeit, sozialer Integration und Nutzerfreundlichkeit von Immobilien. Der Wettbewerb startet am 1. Oktober 2010. Bewerbungsunterlagen können bis spätestens 31. Dezember 2010 beim Deutschen Verband eingereicht werden. Nähere Informationen unter [www.prom-des-jahres.de](http://www.prom-des-jahres.de). ←|





# Titelthema

## Turbulent wie nie zuvor

**Personalien.** Erst jahrzehntelang vom Aufschwung verwöhnt, dann seit den 90er-Jahren einem noch nie da gewesenen Wandel ausgesetzt: Für die meisten Immobilienmanager hat eine neue Zeitrechnung begonnen, das Karussell dreht sich immer schneller.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Die Immobilienbranche ist so heterogen wie kaum eine andere; sie erstreckt sich von Bauträgern bis zu Wohnungsverwaltern, von Projektentwicklern bis zu Facility Managern, von internationalen Baukonzernen bis zu Wohnungsverwaltern, von offenen bis zu geschlossenen Fonds mitsamt ihren diversen Vertriebskanälen. Und sie hat eine bewegte Vergangenheit hinter sich: vom Wiederaufbau der Republik bis zum Fördergebietsgesetz Ost, von der Wohnungsbauförderung nach dem Gießkannenprinzip bis zum Kauf ganzer Wohnungsportfolios durch Private-Equity-Firmen aus dem Ausland, von offenen Fonds, die mangels Liquidität geschlossen werden mussten, bis zu deutschen Real Estate Investment Trusts, die lange zerredet wurden, so dass sich nur wenige auf das glatte Börsenparkett trauten.

### Das Personalkarussell läuft und läuft

Da nimmt es nicht wunder, dass seit jeher auch bei den Personalien vieles drunter und drüber geht. Eines der jüngsten Beispiele ist das undurchsichtige Geschehen mitsamt Spitzelaffäre um die HSH Nordbank. Deren Aufsichtsratschef Hilmar Kopper, 1994 durch sein "Peanuts"-Interview während des Skandals um den Pleite-Baulöwen Jürgen Schneider bundesweit bekannt geworden, hielt trotz schwerer Vorwürfe gegen den Vorstandschef Dirk Jens Nonnenmacher lange an diesem fest. Schon vorher hatten sich Niclas Karoff und Marc Weinstock aus dem Vorstand von HSH Real Estate verabschiedet, einer hundertprozentigen Tochter der HSH Nordbank. Das Schicksal der Tochter liegt nun in den Händen von Lutz von Stryk und David Mbonimana. Derweil hat Karoff zu TLG Immobilien gewechselt und Weinstock zu Morgan Stanley Real Estate.

Nicht ganz so turbulent, aber immerhin mit einer ganzen Reihe von Personalwechseln verbunden, ging es zuletzt bei Aberdeen Asset Management Deutschland zu. Bärbel Schom-

### Auf einen Blick

- › Die Immobilienbranche ist zunehmend einem starken Führungs- und Fachkräftewechsel ausgesetzt.
- › Bezeichnenderweise sind die neuen Führungskräfte häufig für den Vertrieb zuständig. In diesem Metier dürften – neben der Informationstechnologie und dem Asset Management – auch in Zukunft die steilsten Karrieren stattfinden.
- › Insbesondere der Fondsbereich ist sehr stark in Bewegung. Selbst an der Spitze des deutschen Fondsverbands BVI tut sich einiges.
- › Wie stark die gesamte Branche betroffen ist, sieht man auch in anderen Bereichen. Wechsel vollziehen sich beispielsweise beim Immobilienmanagement der Metro oder im Vorstand der auf Eigenheimbau spezialisierten börsennotierten Design Bau.

berg, die frühere Chefin des Fondsanbieters, dessen offene Fonds zum Teil geschlossen werden mussten, schied zusammen mit Malcolm Morgan aus der Geschäftsführung aus und machte sich mit ihrer Beratungsfirma Schomberg & Co. Real Estate Consulting selbstständig. Thomas Beyerle, dessen Immobilienstudien weit über Aberdeen hinaus geschätzt wurden, verließ Aberdeen schließlich ebenfalls. Neuer Deutschland-Chef wurde Hartmut Leser. Bezeichnenderweise ist er für den Vertrieb zuständig, ein Metier, in dem – neben IT (Informationstechnologie) und Asset Management – wie bisher schon auch in Zukunft wohl die steilsten Karrieren stattfinden dürften.

Das bringt das Immobilienfondsgeschäft so mit sich. Einer, der das zuletzt besonders klar erkannt und seinen Konzern darauf neu ausgerichtet hat, ist Gerhard Niesslein FRICS, Vorstandschef der IVG Immobilien AG. Dazu sei ausnahmsweise ein Bandwurmsatz aus seiner Rede zur dies- |→

Fortsetzung auf Seite 24

# „Gerade jetzt bieten sich viele Chancen“

## Interview mit Dieter Thomaschowski

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

**Der geschäftsführende Gesellschafter der IRICIC GmbH in Erkrath leuchtet die Stärken und Schwächen von Managern und ihrer Unternehmen aus. Insbesondere Nachwuchskräften räumt er gute Möglichkeiten ein.**



Investmentanalyst mit Schwerpunkt Immobilien

**Herr Thomaschowski, während der vergangenen Monate gab es in der Immobilienbranche auffallend viele Managementwechsel. Worauf führen Sie das zurück?**

**Thomaschowski:** Die Ursachen sind recht unterschiedlich. Der späte Start der Real Estate Investment Trusts in Deutschland, der Reits, ist eine Ursache; dass wir noch keine Wohnungs-Reits haben, ist eine weitere Ursache. Hinzu kommt zweifelsohne die mangelnde Qualifikation einiger Manager, die schließlich gescheitert sind. Das gilt zumindest für viele börsennotierte Unternehmen der Immobilienbranche. Bei einer ganzen Reihe von Börsengängen waren die Erwartungen einfach zu hoch geschraubt. Da hatten große Investoren Druck ausgeübt, sodass gute Konzepte über Bord geworfen wurden. Im Übrigen reicht es nicht, ein paar Wochen lang Analyst für Immobilienaktien gewesen zu sein, und schon darf man Vorstand für Finanzen oder CEO werden.

**Aber das kann doch nicht alles gewesen sein, oder?**

**Thomaschowski:** Fehlende Kapitalmarkterfahrung war sicher eine weitere Ursache dafür, dass Manager gescheitert sind. Das eine oder andere Immobilienunternehmen war wohl zu breit aufgestellt. Es fehlten häufig Manager, die wissen, wie mit Investoren kommuniziert werden muss. Es fehlten aber auch strategische Investoren.

**Gibt es aus Ihrer Sicht Unternehmen der Immobilienbranche, die schon heute strategisch so gut aufgestellt sind, dass sie sich mit dem jetzigen Management einen gewissen Vorsprung vor den Konkurrenten erarbeiten können?**

**Thomaschowski:** Ein sehr gutes Management, beginnend beim Vorstand, aber auch bis zur Geschäftsführung in den Tochterfirmen, arbeitet erfolgreich bei der Deutsche Wohnen AG. Das Unternehmen investiert sinnvoll in den Bestand. Die Kommunikation könnte zwar noch besser sein, aber das Management setzt glaubwürdig auf Nachhaltigkeit im unternehmerischen Sinn. Aktuell erhalten Anleger hier ein qualitativ solides Wohnungsportfolio mit einem Abschlag von 30 bis 40 Prozent auf den fairen Wert oder den Net Asset Value. Klein, aber fein, mit einem gut operierenden und kommunizierenden Managements präsentiert sich die Hamborner Reit AG, ein auf Einzelhandels- und Büroimmobilien spezialisiertes Unternehmen. Ein weiteres Beispiel: Bei IVG und Polis sorgt die Familie Mann für eine stabilere Basis.

**Werden Makler in nächster Zeit mit besonderen Schwierigkeiten zu kämpfen haben?**

**Thomaschowski:** Unter den Maklerfirmen sind es besonders die kleinen, die einem harten Wettbewerb ausgesetzt sind. Bei ihnen sind operative Manager ebenso gefragt wie strategisch geschulte Topverkäufer mit Gefühl für den Markt. Ab einer bestimmten Größenordnung kommt man an Jones Lang LaSalle, E&G oder Aengevelt nicht vorbei. Es gibt allerdings auch kleinere Maklerfirmen, die erfolgreich arbeiten, etwa Andrischke & Siemers aus Hamburg, bundesweit vernetzt und im Norden Deutschlands absolute Spezialisten.

**Wie steht es um die anderen Sparten der Immobilienbranche?**

**Thomaschowski:** Facility Management und selbständige Hausmeister, das sind Märkte zum Auslagern. Portfoliomanager, die kein aktives Management betreiben, werden eher verlieren. Unternehmen, die nicht genug in den Bestand investieren, werden es zumindest schwer haben. Dagegen war das Entwicklergeschäft noch nie einfach; hier wird allerdings häufig mit zu geringem Eigenkapital agiert. Viele Offene Immobilienfonds sind im Vertrieb nicht immer gut genug aufgestellt. Die Heimatmärkte werden von ihnen zum Teil unterschätzt und Chancen oft nicht wahrgenommen. Immobilien-Aktiengesellschaften sollten nicht nach der Devise handeln, sie nähmen sich 60 Minuten Zeit, um mir ihre Equity Story klarzumachen. Pflegeheime und Krankenhäuser sind ein schwieriges Geschäft; hier kommt es auf die Betreiber und das Management an, egal, wer gerade Gesundheitsminister ist.

**Wird sich die Nachfrage nach Immobilien in den kommenden Jahren verlagern? Wird zum Beispiel der Einzelhandel zulasten der Büros vorrücken?**

**Thomaschowski:** Es wird vor allem wichtig sein, in den richtigen Standort zu investieren, dann kann man in beiden Sparten erfolgreich sein. Zum Beispiel setzt Hamborner sowohl auf Büros als auch auf den Einzelhandel. Die Deutsche EuroShop versteht sich ausgesprochen gut auf das Geschäft mit Shoppingcentern. Hier sorgen die Otto-Familie, ECE und ein sehr effizienter Vorstand wie auch qualifizierte Investor Relations und das Kommunikationsmanagement für den nötigen Erfolg.

**Werden Wohnimmobilien als Anlageklasse bald dominieren?**

**Thomaschowski:** Sie werden jedenfalls wichtiger. Wohnungs-Reits sind überfällig. Das Unternehmen Deutsche Wohnen habe ich ja bereits erwähnt. Bundesweit geht der Trend zurück in die Stadt. Wir haben in den vergangenen Monaten immer wieder für gute börsennotierte Wohnimmobilien-Unternehmen plädiert. Hier ist Outperformance zu erwarten.

**Angenommen, Sie seien Personalberater. Würden Sie einem 30-jährigen Akademiker mit betriebswirtschaftlichem Abschluss und drei bis fünf Jahren Berufserfahrung empfehlen, sich auf eine Stelle in den genannten Sparten der Immobilienbranche zu bewerben?**

**Thomaschowski:** Ja, unbedingt. Wenn er oder sie nicht den Weg über die IREBS oder EBS, über Freiburg oder eine andere Fach-Uni genommen hat, gibt es Chancen, die fachliche Basis dort zu ergänzen. Die Betriebswirte sollten die Techniker verstehen lernen. Ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien, Einzelhandel oder Hotels, wichtig ist, die jeweiligen Geschäftsmodelle zu verstehen und zu praktizieren. ←|

# Software finden!



## Der Softwareguide Real Estate – jetzt online! Ihr Marketplace für Immobiliensoftware.



Finden Sie die Immobiliensoftware, die zu Ihnen passt. Ganz einfach, Tag und Nacht, das ganze Jahr – immer aktuell.

[www.immobilienmanagement.haufe.de](http://www.immobilienmanagement.haufe.de)



Mobilecode

**HAUFE.**

## Die „neuen“ Manager



**Georg Reul, Frankonia:** Vorstand der Frankonia Eurobau AG und Geschäftsführer der Frankonia Immobilienfonds GmbH.



**Thomas Richter, BVI:** Er ist von Oktober an Geschäftsführer des deutschen Fondsverbands.



**Mark Wolter, WestInvest:** Die zum Deka-Konzern gehörende Fondsgesellschaft gewann ihn als Geschäftsführer.



**Volker Noack, Union Investment:** Seit Juli dieses Jahres gehört Noack der Union-Geschäftsführung an.



**Frank Henes, Commerz Real:** Seit September verstärkt er den Vorstand der Fondsgesellschaft.

Fortsetzung von Seite 21

|-> jährigen Hauptversammlung zitiert: „Im Rahmen des Investment-Plattform-Modells verbinden wir unsere Kompetenz im Investment- und Fondsgeschäft mit dem gewachsenen Know-how im Asset Management und der Marktnähe unserer eigenen europäischen Niederlassungen.“ Kurz und bündig: alles aus einer Hand, von der Fondskonzeption bis zum Vertrieb. Als Vorbild dient der kanadische Konzern Brookfield Asset Management.

Nachdem Niesslein den IREBS-Professor Wolfgang Schäfers als Finanzvorstand und den FAZ-Immobilienpezialisten Jens Friedemann als PR-Chef an Bord geholt hat, vergeht kaum ein Monat ohne medial aufbereitete IVG-Personalie – wobei alles, was mit dem Vertrieb zu tun hat, immer mehr dominiert. Hier nur drei Beispiele aus einem ganzen Dutzend allein in diesem Jahr: Christoph Nebl (vorher Niederlassungsleiter in München, seit Anfang 2010 Geschäftsführer bei IVG-Töchtern in Frankfurt), Kerstin Hennig-Brade (vorher bei der Großbank UBS für die Konzeption und Vermarktung von Immobilienfonds zuständig, seit März 2010 Head of Marketing der IVG), Uwe-Jörg Söndgen (vorher Vertriebsdirektor der Hanseatischen Capitalberatungs AG, seit April 2010 in vergleichbarer Funktion bei IVG Private Funds).

## Der Fondsbereich bewegt sich stark

Georg Reul, im IVG-Vorstand jahrelang für das Fondsgeschäft verantwortlich, ist seit August dieses Jahres Vorstand der Frankonia Eurobau AG sowie Anteilseigner und Geschäftsführer der Frankonia Immobilienfonds GmbH, deren Aufgabe es sein wird, Fonds zu konzipieren, zu managen und zu vertreiben. Frankonia Eurobau ist laut Bulwien-Gesa-Statistik immerhin schon die Nummer drei unter den deutschen Projektentwick-

lern hinter Hochtief und Vivico. Die Personalie Reul sorgte in der Branche zeitweise für Verwirrung, nachdem bekannt geworden war, dass der ehemalige IVG-Vorstand zur Corestate AG in der Schweiz wechseln wolle. Er betont denn auch, mit Corestate-Chef Ralph Winter vertraglich gut klar gekommen zu sein. Im Übrigen sei er im Aufsichtsrat der Corestate-Tochter Youniq, die sich auf Studentenwohnungen spezialisiert hat.

Fonds, immer wieder Fonds, da kann es nicht ausbleiben, dass auch an der Spitze des deutschen Fondsverbands BVI einiges in Bewegung gerät: Thomas Richter, Geschäftsführer der zur Deutschen Bank gehörenden Fondsgesellschaft DWS, ist von Oktober an BVI-Geschäftsführer. Das mag externe Beobachter der Branche vielleicht nicht vom Hocker reißen, Insider dagegen sehen darin ein Signal, dass der BVI als Lobby in Berlin mehr tun will und vor allem mehr tun muss. Denn das Finanzministerium hat ihm schon so manches Kuckucksei ins Nest gelegt, zuletzt einen Gesetzentwurf, der einer Teilenteignung von Inhabern Offener Immobilienfonds gleichkommt – für Richter und den BVI eine extreme Herausforderung, zumal sich schon im Oktober entscheidet, unter welchen Umständen der eine oder andere Fonds zwangsweise abgewickelt werden muss.

Die Anbieter Offener Immobilienfonds sind, was ihren Vertrieb angeht, in zwei Lager gespalten: Die einen, zum Beispiel Aberdeen, SEB und KanAm, verfügen nicht über einen Massenvertrieb durch Banken oder Sparkassen, die anderen, wie Deka Immobilien Investment, Union Investment Real Estate oder Commerz Real, können ihre Fonds dagegen über Zweigstellen puschen. Das macht es den Puschern leicht, qualifizierte Manager an sich zu binden. So gewann die zum Deka-Konzern gehörende Fondsgesellschaft Westinvest Mark Wolter als Geschäftsführer, der vorher beim Konkurrenten Schroder Proper-



ty war. Seit Juli dieses Jahres gehört Volker Noack der Union-Geschäftsführung an; er kommt aus dem Haus, was in der Regel als gutes Zeichen gilt. Dagegen verstärkt Frank Henes seit September den Vorstand der Fondsgesellschaft Commerz Real von außen; er war vorher bei der Hypovereinsbank. Alle drei Karrieristen sind noch relativ jung, Wolter sogar unter 40 – typisch für die meisten Manager, die mit viel Leistung und etwas Glück oft sogar zu noch Höherem berufen sind.

## Neue Führung im Handelskonzern

Das Immobilienmanagement der Metro bekommt eine neue Führung. Thomas Ziegler, bisher Finanzchef von Metro Cash & Carry Europe, tritt an die Spitze der Metro Group Asset Management (MGAM). Professor Michael Cesarz und Dieter Haag Molkenteller verlassen die Führung, Molkenteller bleibt dem Unternehmen aber als strategischer Berater erhalten.

Jan Bettink (55), Vorstandsvorsitzender der Berlinhyp, wird zum 1. Januar 2011 in den Vorstand der Landesbank Berlin wechseln und dort das Geschäftsfeld Immobilienfinanzierung verantworten. Zudem soll der Hauptversammlung vorgeschlagen werden, Bettink in den Berlinhyp-Aufsichtsrat zu wählen, dessen Vorsitz er dann übernehmen wird. Aus dem Vorstand der Landesbank Berlin Holding und der Landesbank Berlin scheidet zum Jahresende 2010 Dr. Thomas Veit (62) aus, der in den Ruhestand geht. Veit ist für die Bereiche Immobilienfinanzierung, Finanzen, Organisation und Informationstechnologie zuständig. Nach seinem Ausscheiden aus dem Vorstand wird er in den Aufsichtsrat der Berlinhyp wechseln. Das Ressort Finanzen wird künftig Dr. Johannes Evers (49) von Veit übernehmen. Des Weiteren gab die Landesbank Berlin bekannt, dass

Martin Klaus Müller (48), Vorstandsmitglied der Landesbank Berlin, mit Wirkung zum 1. Januar 2011 in den Vorstand der Landesbank Berlin Holding bestellt wurde und dort ebenfalls für Risiko und Controlling zuständig sein wird.

Felix Krekel, Vorstand der auf Eigenheimbau spezialisierten börsennotierten Design Bau, Kiel, wird künftig allein an der Spitze des Unternehmens stehen. Die Mehrheitsaktionäre Werner und Joachim Mattner werden am 8. Oktober, auf der Hauptversammlung der Design Bau, aus dem Vorstand in den Aufsichtsrat wechseln. Klaus von Dohnanyi, bislang Aufsichtsratsvorsitzender, legt ebenfalls sein Amt nieder; er stellt sich zur Wahl des Ehrenvorsitzenden des Aufsichtsrats. Die Design Bau hatte sich im vergangenen Geschäftsjahr (1. März bis 31. Februar) wieder in die schwarzen Zahlen gearbeitet. Auch der Start ins aktuelle Geschäftsjahr war nicht fulminant: Insgesamt wurden sechs Einheiten veräußert (Vorjahreszeitraum: 58 Einheiten).

Georg Adlbert scheidet mit seinem 65. Geburtstag als Geschäftsführer der Wüstenrot Stiftung aus und tritt in den Ruhestand. Sein Nachfolger wird Philip Kurz (41), bislang Direktor bei Ernst & Young Real Estate in Stuttgart. Die Wüstenrot Stiftung ist Eigentümerin der Wüstenrot Holding, die wiederum Mehrheitsaktionärin der Wüstenrot & Württembergische AG ist. Der frühere Vorstandsvorsitzende der HSH Real Estate AG, Dr. Marc Weinstock (43), geht zu Morgan Stanley Real Estate. Der promovierte Diplom-Kaufmann tritt in die Geschäftsführung der KAG ein. Gleichzeitig gab das Unternehmen bekannt, dass Geschäftsführer Walter Klug (62) im Juni 2011 in den Ruhestand gehen wird. Morgan Stanley möchte seinen Problemfonds P2 Value am 1. November 2010 wieder öffnen, hat ihn aber jetzt noch einmal massiv abgewertet. ←|



ess macht den unterschied  
[www.ess-ag.de](http://www.ess-ag.de)

Intelligente Werkzeuge für die Wohnungswirtschaft

Der wowi c/s Analyzer – Ihr Unternehmen auf einen Blick.  
 Informationen ad hoc analysieren und flexibel reporten mit faszinierender Technologie.  
 Einfache Lösungen die begeistern. Für Ihr Unternehmen.

# Neue Typen gefragt

**Herausforderungen.** Personalveränderungen müssen sensibel kommuniziert werden. Aber auch die Führungskräfte selbst sollten sich jenseits vom Auf und Ab der Immobilienmärkte innovativ vermarkten.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Personalveränderungen nach außen zu kommunizieren, kann zu einer äußerst lästigen Angelegenheit werden. Vor allem, wenn man sich in einer Branche bewegt, der es nicht eben gut geht. Wie zurzeit – im Großen und Ganzen gesehen – der Immobilienwirtschaft. Gut, Empirica hat Anfang September den Vermietern von Wohnimmobilien – jedenfalls denen, die in den westlichen Metropolen und in Berlin investiert hatten – mit der Veröffentlichung des beachtlichen Mietanstiegs zur Jahresmitte wieder Mut gemacht. Gut auch, dass Deka Immobilien Investment und Union Investment Real Estate dank kräftiger Vertriebsunterstützung durch Sparkassen (Deka) und Genossenschaftsbanken (Union) im Geld schwimmen. Doch die Mieten in Bochum steigen nicht wie die in Berlin, und die Manager von SEB oder Aberdeen können von den Deka- oder Union-Geldsummen nur träumen.

Wie sage ich es also der Öffentlichkeit, wenn jemand kommen wird oder schon gekommen ist, und wie sage ich es, wenn jemand seine Koffer packt oder packen muss? Die Chefs bör-

sennotierter Unternehmen haben keine Wahl, sie sind zur Veröffentlichung jedes Personalwechsels in der oberen Etage – normalerweise Vorstand und Aufsichtsrat – ad hoc verpflichtet. Das muss sachlich geschehen, Personalprosa verbietet sich von selbst oder wird von der Finanzaufsicht gerügt. Die Immobilienwirtschaft ist indes eine Branche, in der die nicht börsennotierten Unternehmen zahlenmäßig mit Abstand dominieren. Sie dürfen, von wenigen Ausnahmen abgesehen, jeden Personalwechsel nach draußen melden oder es sein lassen.

Entsprechend oft produzieren sie Stilblüten wie die vom neuen Niederlassungsleiter, der mit seinen 25 Lenzen schon über umfangreiche internationale Erfahrungen verfügt (er konnte sich einfach nur gut verkaufen), oder in umgekehrter Richtung vom bedauerlichen Abschied eines verdienten Managers im gegenseitigen Einvernehmen, der sich neuen Herausforderungen stellen will (er wurde gefeuert und sucht händelnd einen Job). Dumm nur, jedenfalls für die Verfasser solcher Sprüche und die Wahrheitsverdreher, dass am Ende

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

**IMMOBILIEN  
SCOUT 24**

**Deutschlands größter  
Immobilienmarkt**

**Umziehende Haushalte:**

**Wo im Internet haben**

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein.

**6,1%**

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

**6,5%**

Immowelt

doch die ganze Wahrheit herauskommt. Etwa wenn ein Insider, der sich irgendeinen Vorteil davon verspricht, die Fakten zum Ego-Verkäufer auf den Tisch eines Journalisten legt. Oder indem der Gefeuerte seinen Widersacher, dem er weichen musste, im Internet anschwärzt – eine fiese Methode, die sich zurzeit wie eine Epidemie ausbreitet.

## Sensible Personalkommunikation

Kommunikation nach außen ist eine Kunst, sensible Personalkommunikation erst recht. Sie sollte logischerweise das Ende – auf keinen Fall den Anfang – eines entscheidenden Personalwechsels bilden (zum Beispiel im Vorstand oder in der Geschäftsführung), nachdem im Führungsgremium intern bis ins letzte Detail alles abgestimmt wurde, von den juristischen Regularien bis zur Dauer der Schweigeperiode, von der Höhe der Abfindung bis zur Wortwahl aus Anlass der Veröffentlichung einer Personalie.

Vor zwei Jahren brach die Wirtschaftskrise mit voller Wucht über Europa herein, nachdem sie in den USA als Häuser- und Bankenkrise schon vorher gewütet hatte. Letztlich erfasste sie alle Sparten der Immobilienwirtschaft, die einen mehr (Büros und damit indirekt einen großen Teil der Offenen wie auch der Geschlossenen deutschen Immobilienfonds, Wohnhäuser in Spanien und an weiteren südlichen Gestaden), die anderen weniger (Shoppingcenter in den meisten europäischen, Wohnungen in deutschen Metropolen).

Es wäre nun verfehlt, die bisherige Entwicklung aller Sparten in die Zukunft fortzuschreiben, denn die vergangenen Jahre haben eines auf jeden Fall gelehrt: Dass Immobilien in höchstem Grad volatil sind, das heißt, dass ihre |→

Fortsetzung auf Seite 28

# 49,8%

**IMMOBILIEN**

**SCOUT 24**

**Der Marktführer**

## Sie Ihre Immobilie gefunden?

So haben 49,8% aller umgezogenen Haushalte, die im Internet ihre neue Immobilie gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

**6,8%**  
Website einer  
Tageszeitung

**8,9%**  
Immonet

**9,5%**  
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)

Werte stark schwanken. Das lässt sich am besten an den Kursen der Immobilienaktien ablesen, die einen Kurssturz bis zu mehr als 90 Prozent hingelegt haben, den man wahrlich als Crash bezeichnen kann. Ihre Entwicklung ist alles in allem ein Spiegelbild nicht nur der Anlegererwartungen, die für Aktienkurse eine große Bedeutung haben, sondern auch der Fakten. Wie beruhigend, dass Offene und Geschlossene Immobilienfonds mit dem vermeintlichen Teufelszeug an den Börsen nichts zu tun haben. Oder doch? Immerhin wird eine ganze Reihe von ihnen an der Hamburger Fondsbörse gehandelt – durchaus volatil, als wären sie Aktien.

## Innovationsgeist nötig

Es sagt sich immer so leicht, jede Krise berge auch Chancen. Welche Chancen bietet sie den Immobilienmanagern? Viele, vorausgesetzt, die Manager kommen mit den Schwankungen

an den Immobilienmärkten zurecht. Hier sind also neue Typen gefragt, die nicht an den immerwährenden Preisanstieg glauben, sondern die Chancen nutzen, die ihnen das Auf und Ab der Preise bietet. Typen, die Projekte entwickeln und sich dabei möglichst gut mit den Banken oder Sparkassen stellen, die ihnen den Zugriff auf Fremdkapital ermöglichen, was bei den aktuell niedrigen Kreditzinsen schon die sprichwörtliche halbe Miete sein kann. Oder Typen, die neue Konzepte entwickeln, etwa mit Wohnungsmodellen für die alternde Bevölkerung oder mit Spezialfonds für Versicherungskonzerne. Diese Typologie lässt sich beliebig erweitern. Eines steht jedenfalls fest: Wer auf die eine oder andere hier genannte oder eine sonstige Weise innovativ ist, wird nie das Problem bekommen, sich nach dem abgedroschenen gegenseitigen Einverständnis neuen Herausforderungen stellen zu müssen, die es in der Immobilienwirtschaft ohne Innovationsgeist gar nicht mehr gibt. ←|



Wer gehört zur neuen Generation der Immobilienmanager?

# Immobilienjournalisten wählen die neuen KÖPFE 2010

presented by

**Immobilien  
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

sponsored by

**HANNOVER LEASING**

**Das waren Preisträger 2009:**



**Wer hat  
etwas bewegt?**

**Wer hat neue  
Visionen für die  
Immobilienbranche  
entwickelt?**

**expo  
real**

## **Große Preisverleihung auf der Expo Real 2010**

**am Dienstag, 05.10.2010** von 18.00 – 20.00 Uhr im Planning & Partnerships Forum, Halle A2

**Keynote-Speaker:** Bärbel Schomberg, Managing Partner, Schomberg & Co., Real Estate Consulting GmbH, Königstein

**Moderator:** Dirk Labusch, Chefredakteur, „Immobilienwirtschaft“, Freiburg

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!

## Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

# „Unsere Branche muss schrumpfen“

## Gerhard Grandke

Serie



Teile der Kreditwirtschaft sind nach den Worten des Sparkassenpräsidenten „krankhaft gewachsen“. Bestimmte Finanzinstrumente nennt er „Brandbeschleuniger“.

**Herr Grandke, die Bundesregierung hat eine Bankenabgabe beschlossen. Finden Sie das gut?**

**Grandke:** Überhaupt nicht. Die Bankenabgabe ist für den Aufbau eines Risikofonds vorgesehen, mit dessen Hilfe zukünftig taumelnde Kreditinstitute aufgefangen werden sollen. Bei erwarteten jährlichen Einnahmen von 1,2 Milliarden Euro würde es grob gerechnet rund hundert Jahre dauern, bis das Zielvolumen von 120 Milliarden Euro angespart ist. Natürlich darf bis dahin nichts passieren.



**Gerhard Grandke**

Bevor er im März 2009 Geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Giroverbands Hessen-Thüringen wurde, hat Gerhard Grandke die Organisationsentwicklung des Frankfurter Flughafens geleitet, er war Oberbürgermeister der Stadt Offenbach und hat als Geschäftsführer der OFB Projektentwicklung auch dieses Metier zu beherrschen gelernt.

**Haben Sie noch mehr gegen einen solchen Fonds einzuwenden?**

**Grandke:** Ja. Mit der vorgesehenen Konstruktion würde das größte deutsche Kreditinstitut so lange unter Staatshaftung stehen, bis das hoffentlich ausreichende Zielvolumen des Fonds angesammelt ist. Für nicht ganz so große Banken sind nur entsprechende Abschläge von der zu erwartenden Zeitspanne vorzunehmen. Ansonsten gilt meine Aussage auch da.

**Die EU-Kommission hat eine europaweite Einlagensicherung vorgeschlagen. Können Sie sich wenigstens mit der anfreunden?**

**Grandke:** Warum sollte ich? Als Bemessungsgrundlage für die Einzahlungen sollen die Kundeneinlagen dienen. Welchen Grund gibt es, dass Sparkassen und Volksbanken, die stets die Existenz des Instituts und damit der Einlagen absichern, in einen Einlagensicherungsfonds einzahlen? Das ist völlig überflüssig.

**Welche Alternativen gibt es?**

**Grandke:** Alle in der Welt vorhandenen Risikosysteme setzen bei den Aktiva und nicht bei den Passiva an. Zudem werden

im Regelfall das Risikoprofil und das Eigenkapital eines Instituts berücksichtigt. Die Großbanken finanzieren sich wie die Landesbanken nicht über Einlagen, sondern überwiegend über Schuldverschreibungen. Hieran kann man erkennen, dass der Sparkassen- und Genossenschaftsbereich die Einlagensicherung überproportional finanzieren müsste.

**Im schlimmsten Fall könnten die Sparkassen also künftig weniger Kredite vergeben als jetzt?**

**Grandke:** Es scheint festzustehen, dass Einlagen durch die Regulierung belastet werden, und zwar mit absehbaren Konsequenzen für die Wettbewerbsfähigkeit von Kreditinstituten, deren Refinanzierung auf Kundeneinlagen basiert. Die Möglichkeiten zur Kreditvergabe bleiben davon natürlich auch nicht unberührt.

**Wie werden es die Kreditinstitute zukünftig mit ihrer Risikopolitik halten?**

**Grandke:** Zur Risikobegrenzung kann man eine Menge machen, zum Beispiel das Eigenkapital in Abhängigkeit vom Risikogehalt der Geschäfte aufstocken oder größere Liquiditätspuffer einfüh-



ren. Ich befürworte auch ausdrücklich das Verbot oder die Begrenzung von Finanzinstrumenten, die sich in der Krise als Brandbeschleuniger erwiesen haben.

**Wie stellen Sie sich das vor?**

**Grandke:** Beispielsweise ist ein signifikanter Selbstbehalt bei Kreditverbriefungen in hohem Maße geeignet, die Zusammenstellung zweifelhafter Portfolios einzudämmen. Außerdem muss es eine Evidenzzentrale für Derivate geben.

**Das heißt, in Zukunft wird die Kreditwirtschaft schrumpfen statt wachsen?**

**Grandke:** Ich bin fest davon überzeugt, dass unsere Branche schrumpfen muss. Die Kreditwirtschaft hat sich in Teilen von der Realwirtschaft losgelöst und Größenordnungen erreicht, die weder gerechtfertigt noch beherrschbar sind.

**Könnte der Risikofonds da nicht vielleicht doch von Nutzen sein?**

**Grandke:** Die Vorstellung, das Problem ließe sich durch das Ansparen eines solchen Fonds lösen, ist ausgesprochen naiv. Ich sehe keine Möglichkeit, in einer akzeptablen Zeitspanne eine Summe aufzuhäufen, die nur annähernd sicherstellt, dass bei der Schieflage nicht erneut der Steuerzahler einspringen muss.

**Worin sehen Sie hier die Alternative?**

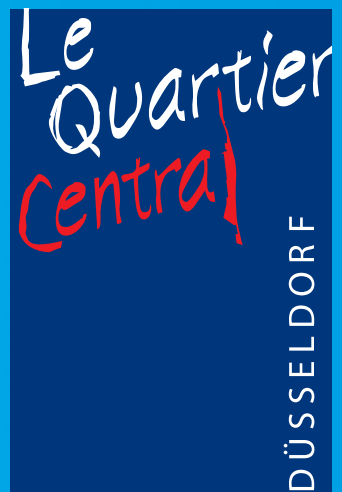
**Grandke:** Die neuen Regelungen zu einer geordneten Abwicklung von Instituten sind ein Strang, an dem sich weiterdenken lässt. Vielleicht ist das Flankieren durch die Aufspaltung von großen Banken sinnvoll. Das vor allem in den vergangenen zehn Jahren krankhafte Wachstum von Teilen der Kreditwirtschaft darf sich jedenfalls nicht wiederholen. ←|

# ... UND IHRE MITARBEITER MACHEN NIE MEHR BLAU!

Es ist der letzte weiße Fleck im Herzen von Düsseldorf. 31.000 m<sup>2</sup> Bauland warten auf Sie. Auf Ihre Ideen. Auf Ihr Potenzial. Auf Ihr Unternehmen.

Erfahren Sie mehr über Ihren neuen Unternehmensstandort auf [www.le-quartier-central.de](http://www.le-quartier-central.de)

Oder schreiben Sie uns unter [info@le-quartier-central.de](mailto:info@le-quartier-central.de)



Besuchen Sie uns auf der  
EXPO REAL am Stand CI.224

Ein Projekt der



# Porträt

## Die international Vernetzte



### Bärbel Schomberg

Sechs Monate ist es her seit Bärbel Schomberg von der Aberdeen Immobilien Kapitalanlagegesellschaft in die Selbstständigkeit wechselte. Für die Branche kam die Entscheidung unerwartet. Schomberg blickt jedoch gelassen in die Zukunft.

Karen Niederstadt, Berlin

Bärbel Schomberg sieht gut aus, wirkt auch ohne Urlaub frisch, lacht gerne herzlich. Sie arbeitet jetzt „selbstbestimmter und flexibel“, findet sie. Daran hat sie sichtlich Spaß, auch wenn das Arbeitsabende und Wochenendarbeit einschließt. Sie sei zielbewusst und habe auch Muße über Marktentwicklungen nachzudenken, aus denen man geschäftliche Perspektiven entwickeln sollte. Das ist aus ihrer Sicht einer der großen Unterschiede zwischen dem Angestellten-dasein und der Selbstständigkeit. Davon profitierten ihre Kunden heute, sagt sie.

Aber auch Sport und Kultur sollen nun nicht mehr hintangestellt sein: „Früher hatte ich immer ein schlechtes Gewissen, wenn ich auf Geschäftsreisen schnell noch eine Sehenswürdigkeit besichtigt habe.“ Das ist jetzt vorbei.

Die Konzernmanagerin hat umdenken müssen: Ohne große Organisation kann man nichts delegieren. Die Chefin macht bis jetzt alles selbst. „Man kann sich in der Kundenbetreuung und Akquisition nicht auf formale Positionen oder Strukturen berufen. Man muss überzeugen“, stellt sie fest. Das heißt auch „demütig“ werden, sich seiner Stärken und Schwächen bewusst sein. Kunden haben Termine und Vorstellungen, die sind für

Selbstständige oberstes Gebot in der Beratungsarbeit. „Oft ist der neue Tagesablauf adhoc getrieben; mal muss die IT auf Vordermann gebracht oder eine Anfrage schnell beantwortet werden“, beschreibt sie die Veränderungen ihres Arbeitsalltags. Doch am meisten vermisst sie die

**„Mit einer Million Euro Kapital würde ich im Moment auf Blue Chips und Unternehmensbeteiligungen setzen. Wohnimmobilien sind schon wieder recht teuer.“**

Zusammenarbeit mit einem Team und die Mitarbeiterführung. Die Motivationsarbeit. In der letzten Zeit bei Aberdeen machte das einen Großteil ihrer Aufgaben aus.

#### Schmerzfreier Abschied

14 Tage nach ihrem Ausscheiden gründete die Fonds-Spezialistin ihre neue GmbH. Ihren Geschäftspartner, Dr. Karl Ohl, kennt sie seit 1978. Ihr Arbeitsvertrag mit dem schwedisch-englischen Konzern hätte regulär noch bis 2012 gehen sollen. Dann wollte sie sich ohnehin selbstständig machen. Die „Scheidung“ lief professionell ab, „völlig ohne Emoti-

onen“. Fachleute handelten die Trennung aus, und Schomberg motivierte weiter, bis zum Schluss. Dann sagte sie den Mitarbeitern: „Ich gehe.“

Blickt sie zurück auf ihre Branche, gibt sie lachend zu: „Die Fonds-Branche hält sich für den Nabel der Welt.“ Sie weiß, dass es nur ein Teil der Gesamtwirtschaft ist. Schomberg hat ihre Kontakte zu Aktiengesellschaften, Anlegern und opportunistischen Fonds ausgebaut. 1.000

Visitenkarten wollen genutzt werden. Sie ist ganz bewusst nicht festgelegt, sieht aber ihre Schwerpunkte: Internationale Investmentstrategien, Fonds-Strategien und Asset-Management. Sie arbeitet mit Teams zusammen. Ein starkes Netzwerk mit Fachleuten in vielen europäischen Ländern wirkt mit, wenn sie Fallstudien oder Marktanalysen umsetzt. Schomberg ist seit Jahren international vernetzt. Ihr Lebenslauf gibt Hinweise darauf: Zwölf Jahre bei der DEGI (jetzt Aberdeen), dann SEB und Commerz Grundbesitz bis diese von der Allianz übernommen wird. Immer als Geschäftsführerin, Member of the Management Board, und zum Schluss als Vorsitzende der Geschäftsführung.



Weitsicht bescheinigen ihr Kollegen bei ihren Investments und vor allem bei ihren Verkäufen. Sie trifft Entscheidungen, die oft genug den ganzen Markt aufhorchen lassen. Beispiele sind: Der Verkauf des Portfolios „Homer“ an US-Investoren (Volumen: 600 Millionen Euro) und der Verkauf des Portfolios „Spring“ an US-Investoren (Volumen: 2,43 Milliarden Euro). Die privaten Anleger waren ihr dabei genauso wichtig wie die Performance ihres Unternehmens. Bis 2010 ist sie Mitglied und Vorsitzende der Jury des MIPIM Awards in Cannes; ein internationaler Ritterschlag.

### Vorbild für viele Frauen

Für Offene Fonds hält Bärbel Schomberg eine Neupositionierung für dringend erforderlich: „Das Fundament der Branche

ist das Vertrauen der Anleger und der Vertrieb.“ Offene Fonds dienen Anlegern als zweite Rente. Doch wenn viele Fonds geschlossen sind und Gesetze die Auszahlung der Rente verbieten, dann fühlen sich Anleger um diese Sparform betrogen. Publikums-Fonds, die die Neupositionierung jetzt nicht angehen, reduzierten sich

„Ich sehe keine Inflationsgefahr.

Wir können uns auf unsere EZB verlassen.“

auf die Kraft ihrer Vertriebe. „Dann freilich ohne hohe Zuwachsraten“, befürchtet die stellvertretende Präsidentin des Zentralen Immobilien-Ausschusses (ZIA).

Bärbel Schomberg war Vorbild für viele Frauen in der Immobilienbranche: Sie sollen keine Angst haben, sie sollen Positionen einfordern und mutig besetzen. Warum sollten sie schlechter sein als

männliche Kollegen? „Ich bin für eine – zeitlich befristete – Quotenregelung. In Deutschland wird sich nichts ändern, wenn es nicht angeordnet wird“, stellt die Vorsitzende des Vorstands der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft fest. Oft bekommt sie Anfragen von Unternehmen, die gute

weibliche Mitarbeiter suchen. „Was soll ich da sagen? Bisher wurden solche Potenziale nicht gefördert,

Qualifikation häufig nicht anerkannt. Bei Beförderungen wurden Frauen einfach nicht gesehen.“ Schomberg fordert ein umfassendes Mentorenprogramm.

„Man sieht mehr, wenn man Abstand hat“, sagt sie und schaut dabei zufrieden über den Berliner Gendarmenmarkt, ihre zweite Heimat. Dann muss sie zum Flughafen. ←|



EXPO REAL I - 6. OKTOBER 2010  
HALLE 11, STAND 312

## Unsere Expertise kommt an.

Immobilienfinanzierung und Immobiliendienstleistung  
für Investoren und Projektentwickler

Wenn auch Sie eine Aufgabe für uns haben, rufen Sie einfach an. Wir freuen uns auf ein Gespräch.

► Ihren Ansprechpartner finden Sie auf [www.bayernlb.de/immobilien](http://www.bayernlb.de/immobilien)



# Verlässliche Urteile gesucht

**Fondsrating.** Die entsprechende EU-Verordnung soll dazu beitragen, dass die Qualität von Ratings besser wird. Da Brüssel Immobilienfonds ausgeklammert hat, muss die Branche nun selbst sehen, wie sie ihr Image aufpoliert.

Norbert Jumpertz, Staig

„Die Finanzmarktkrise hat gezeigt, dass sich die Ratingbranche nicht selbst regulieren kann“, sagt Oliver Everling, Geschäftsführer der Rating Evidence GmbH, die Ratingagenturen berät. Schließlich hatten sie komplexen Finanzinstrumenten, die zum Teil auf faulen Krediten fußten, durch Bestnoten zur Einstufung als „sicheres Investment“ verholfen. Bei Immobilienfonds gibt es ebenfalls Handlungsbedarf. Beispiel Geschlossene Immobilienfonds: Hier vergab G.U.B. Bestnoten für die Falk-Fonds, die später platzten.

Stiftung Warentest und Anlegerschützer wie die Fondsanalystin Beatrix Boutonnet kritisieren, dass Fondsratings oft immer noch viel zu positiv ausfallen. „Wir hätten erwartet, dass im Rahmen der EU-Ratingverordnung oder

der AIFM-Richtlinie Vorgaben für das Rating Geschlossener Investmentprodukte aus Brüssel kommen“, so der VGF Verband für Geschlossene Fonds. Doch bislang ist nicht einmal klar, ob sich Ratingagenturen bei der neuen EU-Aufsichtsbehörde ESMA registrieren lassen müssen.

## Agenturen zur Kasse bitten?

Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW-Bundesverbands Finanzdienstleistung, findet es falsch, dass der Gesetzgeber bei Fondsratings untätig bleibt: „Ratingagenturen sollten für Fehlurteile zur Kasse gebeten werden können.“ In den USA wurde versucht, das per Gesetz durchzusetzen. Daraufhin verboten die Agenturen, dass ihre Ra-

tings in Wertpapieremissionsprospekten verwendet werden.

„Die Haftung für Ratings ist ein zweiseitiges Schwert“, findet Steffen Möller, Chefanalyst der Ratingagentur Scope Analysis. Im Falle einer Haftung könnten womöglich nicht nur Anleger, sondern auch Emittenten Ratinggutachter auf Schadensersatz verklagen. Folge: Es gäbe wohl weniger kritische Bewertungen. Ohnehin müssen Ratinghäuser jetzt schon für falsche Tatsachenbehauptungen einstehen. Bei Prognosen sieht es anders aus, da deren Eintreffen auf Schätzungen basieren und mit Unsicherheit behaftet ist. „Ein Top-Rating heißt nicht, dass ein Fonds nicht pleitegeht, sondern nur, dass das recht unwahrscheinlich ist“, gibt Everling zu bedenken. Eine gesetzliche Haftungsverpflichtung sei allenfalls

## Stimmen aus der Branche



**Oliver Everling,** Geschäftsführer der Rating Evidence: „Ein Top-Rating heißt nicht, dass ein Fonds nicht Pleite geht, sondern nur, dass das recht unwahrscheinlich ist.“



**Steffen Möller** ist Chefanalyst der Ratingagentur Scope Analysis: „Die Haftung für Ratings ist ein zweiseitiges Schwert.“



**Wolfgang Kubatzki,** Mitglied der Geschäftsleitung von Feri EuroRating: „Fondsvertreiber sollten Berater mehr in die Pflicht nehmen, auf solche Details zu achten.“

denkbar, wenn die „Spielregeln für Ratings“ zuvor klar definiert würden.

Ohnehin ist der Umgang mit den Urteilen so eine Sache. „Dass sich Emissionshäuser als Auftraggeber aus Ratinggutachten das herauspicken, was ihnen fürs Marketing am vorteilhaftesten erscheint, ist gerade bei Geschlossenen Fonds hinlänglich bekannt“, so Everling. Missfällt das Ergebnis einer Analyse vollends, verschwindet es fast immer in der Schublade.

„Wir würden sofort auf ein anderes Finanzierungsmodell umschwenken, aber wir sehen keine Alternative, um die nötige Prüfungstiefe sicherzustellen“, sagt Wolfgang Kubatzki, Mitglied der Geschäftsleitung von Feri EuroRating. Scope versucht, mit einem Lizenzmodell – 900 Lizenzpartner – dem Emittenten einfluss einen Riegel vorzuschieben.

## Auf einen Blick

- › Brüssel sieht beim Rating von Immobilienfonds keinen Regulierungsbedarf.
- › Eine Haftung für Ratings hätte wahrscheinlich zur Folge, dass Ratings an Aussagekraft verlören.
- › Ein einheitlicher Standard hätte den Vorteil, dass sich schlechte Ratings nicht so leicht schönreden ließen, er könnte aber den Wettbewerb verhindern.

Der Ruf nach mehr Transparenz ist auch für andere Bereiche hörbar. Das beginnt bei der Notenskala. Die hat bei Feri beispielsweise zehn Stufen. Sogar Experten fällt es meist schwer, den Unterschied zwischen AAA (absolute Spitze) und A (sehr gut) plausibel zu machen.

In der Ratingbranche wird aber auch über mehr staatliche Lenkung diskutiert. „Es sollte einen Normstandard zur Orientierung geben. Dann ließen sich schlechte Ratings nicht so leicht schönreden“, sagt Everling. Das sieht Scope anders: „Eine Standardisierung blockiert den Wettbewerb.“ Einig sind sich die Ratinghäuser, dass fixiert werden sollte, was ein Fondsrating leisten muss, um klare Abgrenzungen zu anderen Einschätzungen zu ziehen. Dass Ratingagenturen eine staatliche Lizenz oder Zulassung benötigen, wird zwiespältig gesehen. Während Scope darin eine Chance sieht, hat Everling Bedenken: „Der BaFin fehlt noch das Know-how. Sie sollte vorerst moderierend einwirken.“ Das setzt jedoch voraus, dass die Branche sich einer ehrlichen Diskussion über die eigenen Defizite stellt. ←|

ANZEIGE

## Rundum-Schutz aus einer Hand

AXA bietet Sicherheit für Dienstleister im Grundstücks- und Wohnungswesen

In ihrer Rolle als Dienstleister übernehmen Hausverwalter komplexe Verwaltungsaufgaben und sind verantwortlich für das Zuhause vieler Menschen. Sicherheit steht dabei an erster Stelle: Es gibt vielfältige Risiken und Gefahren, welche die betreuten Immobilien im Portfolio des Verwalters bedrohen und damit auch finanzielle Folgen für das Unternehmen des Hausverwalters selbst haben können. Entsprechend gilt es, ein

umfangreiches Versicherungspaket zu schnüren, das alle relevanten Gefahren absichert: Eine Komplettlösung für Dienstleister im Grundstücks- und Wohnungswesen bietet nun das Konzept für Wohnungseigentümergeinschaften und Hausverwalter von AXA.

### Vielfältiges Portfolio verlangt passgenauen Schutz

Hausverwalter stehen in der Pflicht, ihr Portfolio angemessen abzusichern. Unzureichender Versicherungsschutz hat auch Auswirkungen auf das Verwaltungsunternehmen selbst, denn der Unternehmer trägt im Schadenfall das finanzielle Risiko. „Eine gute Versicherung schützt den Hausverwalter und das von ihm verwaltete Portfolio im Schadenfall vor finanziellen Folgen“, erklärt Steffen Fries, Branchenverantwortlicher für das Grundstücks- und Wohnungswesen bei AXA. „Sie berücksichtigt alle Ansprüche, die sich aus dem individuellen Portfolio ergeben.“ Bereits die Ausstattung einer Immobilie bestimmt die Wahl

des Versicherungsschutzes maßgeblich: Haustechnische Anlagen, Heizöltanks oder Gebäudeverglasung bergen unterschiedliche Gefahren. Da reicht eine einzelne Police häufig nicht aus. Die Lösung ist ein Versicherungs-Komplettpaket aus einer Hand, das individuell ergänzt werden kann.

### Rundum-Schutz durch ganzheitliches Konzept

Auf der sicheren Seite sind Dienstleister im Grundstücks- und Wohnungswesen mit einer Versicherungslösung von einem Branchenspezialisten. AXA zum Beispiel bietet mit dem Konzept für Wohnungseigentümergeinschaften und Hausverwalter Versicherungsschutz für Gebäude mit mindestens 15 Wohneinheiten, deren wirtschaftlicher Anteil wenigstens 50 Prozent beträgt. Das Konzept integriert alle relevanten Deckungen: Kern ist eine Gebäudeversicherung, die der Hausverwalter nach dem Bausteinprinzip durch Zusatzversicherungen ergänzen kann.

Weitere Informationen unter [www.axa.de](http://www.axa.de).



# Spekulationsfrist: Verlängerung teilweise verfassungswidrig

**Neue Entscheidung.** Ein Verfahren ist nichtig, wenn die Ausdehnung der Frist zu Benachteiligungen in der Vergangenheit führt, so das Bundesverfassungsgericht in einer aktuellen Entscheidung.

Hans-Joachim Beck, Berlin

Am 19. August veröffentlichte das Bundesverfassungsgericht seine lang erwartete Entscheidung zur Verlängerung der Spekulationsfrist für Grundstücke auf zehn Jahre. Gewinne aus der privaten Veräußerung von Grundstücken waren nach der bis zum 31. Dezember 1998 geltenden Rechtslage nur dann steuerpflichtig, wenn der Zeitraum zwischen Anschaffung und Veräußerung weniger als zwei Jahre betrug. Nach dem Regierungswechsel im Jahr 1998 hat der Gesetzgeber die Spekulationsfrist durch das am 31. März 1999 verkündete Steuerentlastungsgesetz auf zehn Jahre verlängert. Die neue Frist gilt erstmals für Veräußerungen ab dem 1. Januar 1999, sie bezog aber – rückwirkend – auch die Veräußerung von Grundstücken ein, die bereits vor diesem Stichtag erworben waren.

Das BVerfG hat nun entschieden, dass zwar die Verlängerung der Veräußerungsfrist auf zehn Jahre als solche nicht zu beanstanden ist, dass aber die Rückwirkung teilweise verfassungswidrig ist. Nach der Entscheidung ist die Anwendungsregel verfassungsgemäß, soweit im Zeitpunkt der Verkündung des Gesetzes die früher geltende zweijährige Spekulationsfrist noch nicht abgelaufen war.

Denn in diesen Fällen enttäuscht die Änderung des Gesetzes lediglich die Erwartung des Steuerpflichtigen, nach Ablauf von zwei Jahren einen etwaigen Veräußerungsgewinn steuerfrei realisieren zu können. Die bloße Möglichkeit, Gewinne später steuerfrei vereinnahmen

zu können, begründet aber noch kein geschütztes Vertrauen. Das Gleiche gilt, soweit die alte Frist von zwei Jahren zwar bereits abgelaufen war, sich der Zugriff aber auf die erst nach der Verkündung der Neuregelung eintretenden Wertsteigerungen beschränkt.

Dagegen ist die Verlängerung der Spekulationsfrist für Grundstücke auf zehn Jahre nichtig, soweit die alte Spekulationsfrist im Zeitpunkt der Verkündung bereits abgelaufen war. Denn in dem Fall wird ein eingetretener Wertzuwachs der Besteuerung unterworfen, der nach der zuvor geltenden Rechtslage

- › bereits steuerfrei realisiert worden ist oder zumindest

- › bis zur Verkündung steuerfrei hätte realisiert werden können.

Insoweit war bereits eine konkret verfestigte Vermögensposition entstanden, die durch die rückwirkende Verlängerung der Spekulationsfrist nachträglich entwertet worden ist.

## Auswirkungen des Beschlusses – Alte Fälle

Der Beschluss des BVerfG hat zunächst Auswirkung auf alte Fälle. Betroffen sind Veräußerungen, in denen das Grundstück ab dem 1. Januar 1989 und vor dem 31. März 1997 angeschafft (gekauft) worden ist.

- › Ist das Grundstück vor dem 1. Januar 1989 gekauft worden, so war am 1. Januar 1999 bereits die zehn-jährige Spekulationsfrist abgelaufen. Diese Fälle sind

## Auf einen Blick

- › Die Verlängerung der Veräußerungsfrist auf zehn Jahre ist als solche nicht zu beanstanden.
- › Die Anwendungsregel ist verfassungsgemäß, soweit im Zeitpunkt der Verkündung des Gesetzes (31. März 1999) die früher geltende zweijährige Spekulationsfrist noch nicht abgelaufen war.
- › Dagegen ist die Verlängerung der Spekulationsfrist für Grundstücke auf zehn Jahre nichtig, soweit die alte Spekulationsfrist im Zeitpunkt der Verkündung bereits abgelaufen war.

von der Finanzverwaltung nicht als steuerpflichtig behandelt worden.

- › Ist das Grundstück vor dem 31. März 1997 gekauft worden, so war am 31. März 1999 die zweijährige Spekulationsfrist schon abgelaufen. Für diese Fälle gilt also – auch bei einer Veräußerung ab dem 1. Januar 1999 – nur die frühere zweijährige Spekulationsfrist. Allerdings darf der Wertzuwachs, den das Grundstück seit dem 31. März 1999 erfahren hat, nach § 23 EStG besteuert werden.

- › Ist das Grundstück erst am 31. März 1997 oder später gekauft worden, so war im Zeitpunkt der Verkündung des Gesetzes am 31. März 1999 die zweijährige Spekulationsfrist noch nicht abgelaufen. Für diese Fälle gilt daher die verlängerte



Seit der Gesetzesänderung von 1999 sind Gewinne bei der Übertragung von Immobilien, die noch nicht zehn Jahre im Eigentum waren, steuerpflichtig. Dies gilt jedoch nicht immer rückwirkend.

fest, welche Voraussetzungen die Übergangsregel mindestens erfüllen muss:

- › Die Neuregelung darf nicht für solche Fälle gelten, in denen bei Verkündung des Gesetzes die jetzige Spekulationsfrist bereits abgelaufen ist.
- › In diesem Fall darf der Gesetzgeber allenfalls die Versteuerung der Wertsteigerungen anordnen, die nach Verkündung des Gesetzes eintreten werden.
- › Eine Tarifiermäßigung wie sie in den §§ 16 und 34 EStG für die Veräußerung des Gewerbebetriebs vorgesehen ist, muss der Gesetzgeber für die Veräußerung eines Grundstücks nicht gewähren. Meines Erachtens hat jedoch die Immobilienbranche ein Recht, genauso behandelt zu werden wie die Inhaber von Lebensversicherungen und Wertpapieren, sodass von der Neuregelung nur die Grundstücke erfasst werden sollten, die nach Inkrafttreten des Gesetzes gekauft werden. Auch im Hinblick auf den Steuerersatz wäre es nicht verständlich, Gewinne aus der Veräußerung von Wertpapieren nur mit 25 Prozent zu versteuern und Gewinne aus der Veräußerung von Grundstücken mit dem normalen tariflichen Steuersatz. Daher sollte der Gesetzgeber im Fall einer Abschaffung der Spekulationsfrist auch für Gewinne aus der Veräußerung von Grundstücken eine Tarifiermäßigung oder einen – vielleicht nach der Haltedauer abgestuften – Steuersatz einführen. ←|

Spekulationsfrist. Die Veräußerung dieser Grundstücke ist erst nach einer Haltedauer von 10 Jahren steuerfrei.

### Zukünftige Gesetzesänderung

Der Beschluss des BVerfG ist aber auch für eine etwaige zukünftige Änderung des § 23 EStG, der die Besteuerung privater Veräußerungsgeschäfte betrifft, von Bedeutung. Über kurz oder lang ist nämlich zu erwarten, dass der Gesetzgeber die Spekulationsfrist völlig abschaffen wird. Durch die Abgeltungssteuer hat der Gesetzgeber die Spekulationsfrist für Wertpapiere bereits zum 1. Januar 2009 abgeschafft sodass Gewinne aus der Ver-

äußerung von Wertpapieren immer – wie laufende Kapitalerträge – steuerpflichtig sind. Eine entsprechende Änderung muss man auch für Gewinne aus der Veräußerung von Grundstücken erwarten.

Die Frage wird aber sein, wie die Übergangsregel aussehen müsste. Für Lebensversicherungen und Wertpapiere hat der Gesetzgeber jeweils eine sehr einfache Übergangsregel geschaffen, wonach unter die Neuregelung nur die Wertpapiere fallen, die nach dem 31. Dezember 2008 angeschafft worden sind, beziehungsweise die Versicherungsverträge, die nach dem 31. Dezember 2004 abgeschlossen wurden.

Auf Grund der Entscheidung des BVerfG vom 7. Juli 2010 steht nunmehr

# Problemfälle kreativ auf Kurs bringen

**Vermarktung.** In einigen Gegenden Deutschlands ist es nahezu unmöglich, Immobilien zu vermieten oder zu verkaufen. Doch vor der Zwangsversteigerung lohnt es sich, nach Alternativen zu suchen. Es gibt sie.

Thomas Gäde, Immobilienberatung, Hamburg

Während früher nahezu jede Immobilie in Deutschland eine gute Wertanlage war, sehen sich Eigentümer heute immer häufiger in der Situation, dass ihre Immobilien nur schlecht oder gar nicht mehr vermietet werden können. Auch Verkäufe bringen in der Folge nicht mehr zwangsweise die gewünschten Ergebnisse. Insbesondere in strukturschwachen Gegenden, die stark von Abwanderung betroffen sind, wird die Vermarktung von Immobilien mehr und mehr zur Geduldsprobe. Nach der Einschätzung von Experten betrifft dieser Trend in den nächsten Jahren vor allem Thüringen und Sachsen-Anhalt, bestimmte Gebiete entlang der ehema-

ligen deutsch-deutschen Grenze und die einstigen Industrieviere im Ruhrgebiet und im Saarland. Doch auch bei diesen Engagements lohnt es sich, im Falle von Leistungsstörungen Alternativen zur Zwangsversteigerung zu suchen. Sorgfältige Analysen, eine realistische Prognose und kreative Lösungen sind der Schlüssel zum Erfolg.

## Die Immobilie neu betrachten

Voraussetzung für die tragfähige Analyse einer dem Grunde nach bekannten Immobilie ist es, das Objekt neu zu betrachten und dabei ein Höchstmaß an Objektivität einfließen zu lassen. Das

heißt: Ausgangspunkt für eine solche Betrachtung sind nicht mehr die ursprünglich angesetzten Mieterträge, Nutzungskonzepte oder Verkaufspreise – Leitlinie können ausschließlich die augenblicklichen Marktbedingungen sein.

Klar ist leider, dass es schlichtweg Immobilien gibt, deren Lebenszyklus sein Ende erreicht hat. In diesen Fällen ist selbst durch unterstützende Maßnahmen eine gute Marktgängigkeit nicht wieder herzustellen. Doch auch wenn die Analyse eines Immobilienengagements zu diesem ernüchternden Schluss kommt, hat der Eigentümer doch zumindest Transparenz über seine Lage erlangt. Von diesen Sonderfällen abgesehen gibt es zwei Arten von problematischen Immobilien: Zum einen Gebäude, die wegen zu aggressiver Business-Pläne und überzogener Ertragsersparungen Leistungsstörungen aufzeigen. Und weiterhin Immobilien, die bauliche oder



Die Vermarktung von Immobilien wird manchmal zur Geduldsprobe.

## Auf einen Blick

- › Um der Zwangsversteigerung zu entgehen, ist ein neuer Blick auf die Immobilie notwendig.
- › Sorgfältige Analysen, eine realistische Prognose und kreative Lösungen sind der Schlüssel zum Vermarktungserfolg.
- › Standardlösungen gibt es hierbei allerdings nicht: Jedes Problem muss anders gelöst werden.

nutzungsspezifische Leistungsstörungen aufweisen. Die Objekte der ersten Gruppe können nach einer marktgerechten Bewertung relativ leicht wieder- oder neuvermietet werden. Hier ist vor allem Realitätssinn gefragt. Bei den Objekten der zweiten Gruppe sind zusätzliche Investitionen zwingend erforderlich. Dabei ist zu beachten, dass es sich gerade bei leistungsgestörten Immobilien immer um Einzelfallbetrachtung handeln muss. Hier ist Kreativität gefragt: Vielleicht lässt sich das leer stehende Hotel als Pflegeeinrichtung sehr viel besser nutzen. Oder lässt sich die großflächige ehemalige Einzelhandelsnutzung durch Flächenteilung zukünftig nachhaltig vermieten? Alle kreativen Ideen, die sich vom klassischen „Einziehen, Ausziehen, Renovieren, neu Vermieten“ unterscheiden, sind gefragt. Im nächsten Schritt

### Analyse. Transparenz über die Immobilien herstellen.

Gerade bei schwer verkäuflichen Immobilien gilt es, das Gebäude noch einmal mit völlig neuen Augen zu betrachten und Daten passend zur aktuellen Marktlage zu erheben.

- › Informationen zur regionalen Lage: Daten zur demografischen Entwicklung, Prognose der zukünftigen Entwicklung, Daten zum Immobilienmarkt.

› Informationen zur Nutzung: Mieter, Leerstände, Nutzungshemmnisse.

› Informationen zum Bauzustand: Bestehende Mängel, Instandsetzungsrückstau, Auswirkungen auf die Nutzung.

› Informationen zur Ertragssituation: Ist-Zustand, Prognose der künftigen Entwicklung.

folgt eine genaue Aufstellung der möglichen Kosten und Erträge – im Vergleich zur Ist-Situation.

Diese umfassende Analyse lohnt sich umso mehr, je größer das Engagement ist. Insofern sind nicht nur Eigentümer und Asset-Manager gefordert, sondern auch die Kreditinstitute. Denn wer ohne

das Abwägen von Alternativen den Kredit kündigt und in die Zwangsversteigerung geht, vernichtet Chancen.

Sollten intern die Kapazitäten für diese Analysephase nicht ausreichen, können Immobilienberater helfen, aber nicht der klassische Makler. Er hat eine andere Interessenlage. ←|

## Passgenaue Lösungen für die Immobilienwirtschaft

- Kautions-Service
- Verwaltungssoftware
- Bankdienstleistungen
- Bonitäts-Service

Deutschlands  
Kundenchampions  
2009 Impulse

Ihre Vorteile: geringere Kosten,  
höhere Sicherheit, mehr Effizienz  
[www.hausbank.de](http://www.hausbank.de)

 **HAUSBANK MÜNCHEN**

# Von den Finanzgerichten

## Gewerblicher Grundstückshandel: Konstrukt zur Steuervermeidung ist rechtmäßig

Die Freiheit der Gestaltung ist ein hohes Gut, so der Bundesfinanzhof: Die Zwischenschaltung einer GmbH kann ein interessantes Sparmodell sein.



Steuersparmodell bei gewerblichem Grundstückshandel: Der „indirekte“ Verkauf.

Michael Schreiber, Oberweser

Wer am Immobilienmarkt Geld verdienen will, wird von den Finanzbehörden mit Argusaugen beobachtet. Denn wer als Privatmann innerhalb von fünf Jahren mehr als drei Immobilien kauft und wieder verkauft, wird als „gewerblicher Grundstückshändler“ eingestuft. Für die Veräußerungsgewinne aus allen verkauften Objekten fordert das Finanzamt Einkommen- und Gewerbesteuer. Auch die zuvor beanspruchten Abschreibungen müssen nachversteuert werden.

Die Zwischenschaltung einer GmbH kann nach einer aktuellen Entscheidung des Bundesfinanzhofs (BFH) vom 17. März 2010 (Az. IV R 25/08) die Annahme eines gewerblichen Grundstückshand-

dels verhindern. In dem Streitfall erwarb eine GbR einen mit einem Verwaltungsgebäude und diversen Nebengebäuden bebauten Grundbesitz.

### Streitfall: Sanierung und Abriss

Das Verwaltungsgebäude wurde saniert und dauerhaft zur Nutzung überlassen. Die Nebengebäude wurden abgerissen. Auf dem frei gewordenen Grundstücksteil plante die GbR zunächst die Errichtung eines Gebäudes, das an Dritte vermietet werden sollte, entschloss sich später jedoch anders. Anstelle der in den Obergeschossen vorgesehenen Büros sollten nunmehr 45 Wohnungen errich-

tet und veräußert werden. Die GbR erhielt im Dezember 1994 eine geänderte Baugenehmigung.

Im Oktober 1994 gründeten die GbR-Gesellschafter eine GmbH, die die entsprechenden Baumaßnahmen durchführen und die Wohnungen vermarkten sollte. Im Januar 1995 veräußerte die GbR den Miteigentumsanteil an dem unbebauten Grundstück an die GmbH. Nach Fertigstellung und Teilung des Gesamtobjekts veräußerte die GmbH die 45 Eigentumswohnungen in einem Zeitraum von nur sechs Monaten.

Das Finanzamt nahm gewerblichen Grundstückshandel an. Die Richter des BFH folgten der Argumentation der Finanzverwaltung allerdings nicht. Im Gegensatz zu deren Ausführungen habe die GbR nicht in unbedingter Veräußerungsabsicht gehandelt, da sie im Zeitpunkt des Grundstückserwerbs nachweislich die Absicht hatte, den Grundbesitz zu vermieten. Zum anderen können die Verkaufsaktivitäten der GmbH der GbR nicht zugerechnet werden, da die GmbH mit der Bebauung des erworbenen Grundstücks eine eigene wertschöpfende Tätigkeit entfaltet hat.

Mit dem Urteil wird nochmals klargestellt, dass jedem Steuerzahler das Recht zusteht, seine rechtlichen Verhältnisse so zu gestalten, dass sich eine möglichst geringe steuerliche Belastung ergibt. Zu dieser Gestaltungsfreiheit gehört auch die Wahl der Rechtsform, in der er eine Tätigkeit entfalten will. ←|



## Weitere Finanzgerichtsurteile.

### Bindungsentschädigung ist steuerpflichtig

Erhalten die Verkäufer eines Grundstücks ein Entgelt dafür, dass sie sich in einem aufschiebend bedingten Kaufvertrag für eine gewisse Zeit binden, so ist dieses Entgelt nach § 22 Nr. 3 Einkommensteuergesetz (EStG) als Gegenleistung für ein steuerbares Tun zu versteuern, so das Hessische Finanzgericht mit Urteil vom 27.1.2010 (Az. 8 K 3585/06). Gegen die Nichtzulassung der Revision haben die unterlegenen Kläger Beschwerde eingelegt (Az. IX B 40/10). Das veräußerte Grundstück war zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht nach den Vorstellungen der Käuferin mit einem Parkhaus bebaubar. Allerdings banden sich die Verkäufer für zwei Jahre, um der Erwerberin die Möglichkeit einzuräumen, bei der Stadtverwaltung die Wirksamkeit des Kaufvertrags herbeizuführen. Nach Ansicht der Kasseler Steuerjuristen war die gezahlte Bindungsentschädigung eine steuerpflichtige Gegenleistung für die Bindung der Verkäufer.

### Kein Sparer-Freibetrag bei Veräußerungsleibrenten

Anleger, die ihren Spargroschen zur Bank tragen, können dank des Sparer-Freibetrags von 801 Euro jährlich einen Teil ihrer Zinsen steuerfrei kassieren. Wer dagegen ein vermietetes Grundstück gegen eine Veräußerungsleibrente verkauft, muss den Ertragsanteil dieser Rente als sonstige Einkünfte nach § 22 Nr. 1 Satz 3 EStG in voller Höhe versteuern. Der BFH hatte dem Bundesverfassungsgericht (BVerfG) die Frage vorgelegt, ob es mit Artikel 3 des Grundgesetzes vereinbar sei, dass der Ertragsanteil einer Veräußerungsleibrente ohne Berücksichtigung eines Sparer-Freibetrags versteuert werde, obwohl es sich wirtschaftlich um pauschalierte Einkünfte aus Kapitalvermögen handele. Das BVerfG hat mit Beschluss vom 22.9.2009 (Az. 2 BvL 3/02) die Vorlage als unzulässig verworfen. Betroffene Steuerzahler sollten Steuerbescheide per Einspruch offen halten und unter Hinweis auf das weiterhin beim BFH anhängige Verfahren (Az. X R 32/01) ein Ruhen des Verfahrens beantragen. Die Steuern sind jedoch zunächst zu zahlen. ←|



25. und 26. Januar 2011, Hilton/Frankfurt

## Kommt der Aufschwung für die Immobilienwirtschaft 2011?

### Diskutieren Sie mit!

#### Mit diesen und weiteren hochkarätigen Referenten:



Moderation: RA Marc P. Werner LL.M., Hogan Lovells International LLP  
Barbara Knoflach, SEB Asset Management AG  
Dr. Andreas Mattner, ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG  
Thomas Glatte, BASF Group



Prof. Andreas-Norbert Fay, Fay Projects GmbH  
Claus-Jürgen Cohausz, Westdeutsche ImmobilienBank AG  
Dr. Markus G. Bell, Bell Management Consultants  
Christoph Meyer, BNP Paribas Real Estate GmbH



Dr. Frank Billand, Union Investment Real Estate GmbH  
Heike Gündling, Corpus Sireo Asset Management GmbH  
Martin Brühl, Cushman & Wakefield LLP  
Ralph Winter, CORESTATE CAPITAL AG

Info-Telefon: +49 (0)2 11/96 86-35 28  
(Christine Schories), E-Mail: christine.schories@iir.de

# Das Feature

## Liebe in Zeiten der Langeweile – die Rettung der D-Stadt

Alle wollen Core. A-Immobilie in A-Lage von A-Stadt. Aber Core ist ausverkauft. Eine Chance für meine geliebte Geistergemeinde: Dipholdshude an der Eller.

Dirk Labusch, Freiburg

Alles verfällt. Jede zweite Straßenlaterne gibt kein Licht mehr. Die, die es tun, tun es verschwommen. Wilder Efeu rankt aus den Ritzen der Mauern. Kleine, hässliche Menschen hetzen durch die Straßen. Schauen sich immer wieder um, so als fürchteten sie sich vor Verfolgung. Ihre Augen tasten den Himmel ab. Sie suchen versteckte Kameras oder den auktorialen Erzähler. Sie würden ihn verjagen, denn sie wollen nicht, dass man über sie schreibt. Aber der Erzähler wird nicht kommen. Wo sollte er auch wohnen? Hotels gibt es hier nicht. Willkommen in einer B-Stadt!

### Dipholdshude, nicht Bochum

B-Stadt? Bochum ist, so war es anno 2009 zu lesen, laut dem damaligen Leiter der Wirtschaftsförderung aufgestiegen zur B-Stadt. Bochum. Da gibt es Hotels. Ich war mal da, 1999, da war es nach Adam Riese also noch C-Stadt. Schon damals gab es Hotels. Dann muss das hier ... eine D-Stadt sein. Oder?

Gut und ehrlich aussehende, mit wachem Blick nach vorne Schauende scheinen hier nicht zu leben. Eher die verschmitzt Guckenden. Die Plastikbeutel, die sie tragen, sind leer. Kaufen kann man nichts Tolles. Shopping-Center gibt es nicht.

Abend. Viele Alte mit ihren Laufstühlen ziehen sich nach und nach zurück in ihre unansehnlichen Bleiben. Aus den Treppenhäusern dringt ein Stöhnen. Die

Alten versuchen ihre Wohnung im fünften Stock zu erreichen. Fahrstühle sind keine da, Seniorenresidenzen wurden hier nie gebaut.

Keine Geräusche, außer dem Wind, der um die Häuser pfeift. Kakerlaken spritzen auf den Bürgersteigen umher. Das Heulen der Wölfe, die vor den Stadtmauern auf zu spät Gekommene lauern, lässt Fremde bis ins Mark erschauern.

Dipholdshude an der Eller. Kreisstadt. Alles Tagebauern. Früher war hier der Bär los. Jetzt, so heißt es, sollen Subventionen für den Tagebau gestrichen werden. Irgendwann waren graue Männer vorbeigekommen. Sie hatten Cs und Ds in ihre Notizbücher gekritzelt. Ich war ihnen gefolgt, am Ende in die Kneipe. Bierselig hatten sie sich Worte ins Gesicht gebrüllt und sie mit Daumen-Runter-Gesten untermalt. Ich war neugierig, schlich näher und schnappte einiges auf. Schrieb mit: Kommunale Investitionsquote, Pendlersaldo, Einkommensteuerkraft, Gästeübernachtungen, durchschnittlich verfügbares Einkommen, Umgang mit den öffentlichen Finanzen.

Ich hatte genug gehört. Ging. Schaute mich noch mal um, hörte plötzlich, wie sie johlten, sah die Daumen jetzt alle nach oben zeigen und lief zurück. Aber das, was sie da sagten, machte mich auch nicht wirklich glücklich: Arbeitslosenquote, Zahl der ALG-II-Empfänger, Anteil privater Schuldner, Gewerbesteuererhebesatz, Zahl der gemeldeten Straftaten ... Ich hatte genug gehört und war

gegangen. Als die Männchen wieder weg waren, war das Schicksal der Stadt besiegelt.

Ich las viel in der darauf folgenden Zeit. Ein Wort kam mir dabei besonders häufig unter die Augen: „Core“. Core, das waren doch diese guten Immobilien, oder? Zum Glück gibt's Wikipedia. Die bestätigten mich, wenn auch erst nach längerem Suchen. Ich musste mich dabei unter anderem am „englischen Wort für Kern“, dem „früheren Namen einer Band“ und einer „deutschen Kitefirma“ vorbeiklicken.

### Du lächelst, Investor? Noch!

Dipholdshude an der Eller, C-Stadt. Core-Stadt? Du lächelst, Investor. „Core? Bestimmt nicht. Core, das bedeutet sehr langfristige Vermietung, dauerhaft attraktive Rendite, technisch





Kleine Städte wie Dipholdshude an der Eller sind die zukünftigen Hochburgen des Core.

„Außer dem, an Langeweile zugrunde zu gehen ...“

„Das wollen unsere Anleger ja gerade. Langeweile!! Es gibt nichts Schöneres.“

Erstaunlich, dachte ich bei mir, wirklich erstaunlich.

„Meine Auftraggeber leiden unter einer schmerzhaften Erkrankung. Deshalb haben sie mich losgeschickt, als Scout sozusagen.“

### ... aber auch keine Risiken!

„Was für eine Krankheit?“

„Anlagestau“. Das tut höllisch weh. Dabei sitzen einem Anleger im Nacken.“

Ich kannte Nackenschmerzen. Und hatte plötzlich Mitleid mit diesen Kranken im Hintergrund. Was macht dieser Scout eigentlich in einer D-Stadt, fragte ich mich. Wenn er nur Core sucht? So, als hätte er meine Worte vernommen, meinte er versonnen:

„Core ist rar zurzeit, sehr rar ... Gibt's fast kaum noch. Wird am Schwarzmarkt zu unglaublichen Preisen gehandelt.“ Deswegen ist er hier ... Aber in Dipholdshude an der Eller kann es keine Core-Immobilien geben.

Core in Dipholdshude ... Jetzt kam es mir. Kranke brauchen Ruhe. Der sucht Ruhe. Und Langeweile. Und ... langweilig ist es hier, unglaublich langweilig.

Ich gähnte. „Öde hier.“ Noch mal, und diesmal ohne Hand vor dem Mund. „So richtig grässlich langweilig!“

Er schlug die Augen auf. „Was?“

„So richtig ermüdend, trostlos und eintönig ... Hier könnte man wirklich sterben vor Monotonie.“ Die Kriminalitätsrate verschwieg ich besser. Und die Wölfe blieben ja vor den Stadtmauern.

Er sah zu mir hin. „Vielleicht sollte man hier ...“

„... investieren ..., bevor's die anderen merken.“

„Tja“, meinte er. „Vielleicht haben Sie recht ... Core. In Dipholdshude.“ Jetzt gähnte auch er. Ich hatte ihn! ←|

höchstes Niveau, hervorragende Infrastruktur, Schönheit, Nachhaltigkeit, 1 A eben. Siehst du etwa 1 A hier?“

Ich: „Aber A-Städte sind doch auch nicht das Wahre. Gibt es dort etwa eine vernünftige Relation von Miete und Kaufpreis? Immobilien gibt es höchstens für das 17,5-fache ... finden Sie das schön?“

„Hier, das ist noch nicht mal C, das ist alles D, wenn nicht sogar F.“ Ich konnte ihm nichts vormachen, er hatte es gemerkt.

Ich: „Und ihr wollt wirklich immer nur Core?“

Seine Augen wurden glasig, so als ob er darauf wartete, dass man es ihm intravenös gäbe. „Ja, Core, Core, nur noch Core.“

„Seit wann? Das war doch nicht immer so?“

„Das stimmt. Noch vor wenigen Monaten wollten alle Maximalrenditen, die es

in A-Lagen und A-Standorten nicht gab. Aber heute wollen sie Core. Core, nachhaltige Gebäude in guten Lagen an Top-Standorten.“

„Nicht Core plus?“ Hatte ich mal von gehört ...

„Core plus ist weniger als Core.“

Also ist plus doch nicht immer mehr als nichts. Wieder was gelernt.

### Core: Chancen gibt's keine ...

„Wo ist denn die Chance bei Core?“

„Chancen gibt's kaum welche. Aber unseren Anlegern ist das zurzeit auch nicht wichtig. Viel wichtiger ist, dass es keine Gefahren gibt! Und die gibt es nicht.“

„Höchstens durch die Taliban.“ Ich lächelte unschuldig. Aber er hatte nichts gehört.

„Kein Leerstand, und wenn doch, dann gleich wieder vermietbar. Kein Risiko.“



Zu einem professionellen Auftreten gehört auch eine ansprechende Kleidung.

# Punkten mit Persönlichkeit

**Knigge für Makler.** Der Ruf der Immobilienvermittler ist nicht der beste. Häufig liegt dies an ihrem wenig passenden Auftreten gegenüber den Kunden. Einige einfache Regeln können helfen.

Hedda Werner, Knigge-Trainerin, Wiesbaden

Makler werden ist in Deutschland einfach: Fix den 34c beantragt, Handy und Laptop stehen zur Verfügung und schon kann es losgehen. Allerdings steht da häufig ein Stolperstein im erfolgreichen Maklergeschäft. Und dieser Stolperstein heißt: Fehlender Respekt oder falsches Benimm dem Kunden gegenüber. Denn ganz so einfach wie Makler werden ist Makler sein noch lange nicht – zumindest langfristig nicht.

Das wissen Makler und deshalb tun Makler heute viel – viel für ihre Ausbildung. Sie bilden sich beruflich weiter und besuchen Schulen, machen Abschlüsse auf Akademien, Fachhochschulen oder Universitäten. Doch in den Curricula der mannigfaltigen Ausbildungsmöglichkeiten kommt der kundenorientierte, beste persönliche Auftritt des Maklers meist zu kurz oder wird gar nicht berücksichtigt. Und gerade der will gelernt

und verinnerlicht sein – für ein erfolgreiches Maklergeschäft. Denn der Kern der Maklertätigkeit ist die erfolgreiche Kommunikation mit anderen Menschen. Nicht die Immobilie steht im Mittelpunkt des Geschäfts, sondern der Mensch, der Kunde.

Makler-Business ist People Business und hier punktet gutes Benehmen. Allerdings scheint dieses noch nicht genügend berücksichtigt – weder im Makleralltag noch in den vielfältigen Ausbildungsmöglichkeiten. So leiden Makler in Deutschland häufig – und das wird durch zahlreiche Erhebungen untermauert – unter einem erheblichen Imageproblem. Hier gilt es, verlorenes Knigge-Terrain wieder wettzumachen und mit glaubwürdigem, respektvollem Benehmen den Kunden und die Öffentlichkeit zu überzeugen.

„Über den Umgang mit Menschen“, so hießen zwei dicke Werke, die in

Deutschland bereits vor mehr als zweihundert Jahren erschienen sind; geschrieben von Adolph Freiherr von Knigge, einem Mitglied der damaligen Oberschicht. Mit Regeln und Tipps für sicheres Auftreten, Stil und Etikette hatten diese Bücher allerdings so gut wie gar nichts zu tun. Vielmehr ging es dem Freiherrn darum, seine Mitmenschen über den respektvollen Umgang miteinander zu belehren.

## Was ist „Gutes Benehmen“?

Die Bücher sind längst vergessen. Was nicht vergessen ist, das ist der Name Knigge – er ist heute Synonym für gutes Benehmen. Wie aber punkten Sie mit Ihrer Persönlichkeit, und was hat Respekt mit Knigge und mit Ihrem Erfolg als Makler zu tun? Auf jeden Fall hat gutes Benehmen immer mit Re-

## Auf einen Blick

- › Makler-Business ist People-Business. Makler punkten mit Persönlichkeit und stilvollem Auftreten.
- › Das persönliche Auftreten muss Hand in Hand gehen mit dem Erscheinungsbild im Internet, mit den Büroräumen, den Print-Materialien und der Geschäftskorrespondenz.
- › Starre Regeln gibt es jedoch nicht. Vielmehr muss der Makler ein Gespür für die Bedürfnisse des Kunden und der Situation bekommen.

spekt, Freundlichkeit, Pünktlichkeit, Höflichkeit, Takt, Zuvorkommenheit, Rücksichtnahme, Hilfsbereitschaft, gepflegtem Äußeren und Ästhetik zu tun. Ein weites Themenfeld – und besonders interessant für Makler. Denn Respekt, Benimm und gute Umgangsformen sind der Schlüssel für erfolgreiche Kommunikation und damit für den Maklererfolg schlechthin.

## Sieben Sekunden entscheiden

Das Wesentliche ist der stimmige und positive Gesamteindruck, den Sie vermitteln. Dabei spielt der erste Eindruck die entscheidende Rolle. Und für diesen ersten Eindruck haben sie nicht viel Zeit. Knappe sieben Sekunden entscheiden

häufig über Ihren Erfolg oder Misserfolg. Für diesen ersten Eindruck scannt Ihr Gegenüber blitzschnell gleichzeitig mehrere Kriterien: Körperhaltung, Figur, Mimik, Gestik, Frisur, Kleidung, Körpergeruch, Vorstellungs- und Begrüßungsrituale.

Doch der erste Eindruck fängt beim Makler meistens schon viel früher als beim Besichtigungstermin an. Die Art und Weise wie Sie ein Telefonat entgegennehmen, wie Sie Ihre E-Mails beantworten, Ihre Briefe schreiben oder wie Ihr Internet-Auftritt, Ihre Präsentationsmappe und Ihre Flyer gestaltet sind. Das alles gehört zum guten Benehmen im Makleralltag. Hier ist es hilfreich, sich an gesellschaftlich akzeptierten Regeln zu orientieren. Allerdings ist richtiges Benehmen nicht statisch und für alle Zeiten festgelegt. Vielmehr wird es von Trends und dem Zeitgeist bestimmt. So sollte man regelmäßig sein „Benimm“ auf den neuesten Stand bringen.

Für einen Maklerprofi in Sachen Knigge ist es entscheidend, ein Gefühl dafür zu entwickeln, was für Sie, für Ihren Kunden, für Ihr Unternehmen und die spezielle Situation passend ist. Denn gutes Benehmen ist immer auch ein Benehmen, das mit Ihrer Persönlichkeit harmoniert und sich der Situation und Ihrem Kunden anpasst. Wie das Wort „Formen“ schon ausdrückt, handelt es sich bei Umgangsformen nicht um starre Regeln und Vorschriften. Denn etwas,

das sich formen lässt, ist immer weich, biegsam und flexibel. Starre Regelbefolgungen sind bei gutem Benehmen somit genauso fehl am Platz wie sich zu verstellen, zu verkrampfen oder Angst zu haben, etwas falsch zu machen.

## Auf jeden Kunden einstellen

Das bedeutet für einen Makler unter anderem, dass er im Vorfeld seine Kunden genau kennenlernt, sich mit Empathie in die Wünsche und Ängste seiner Kunden hineinversetzt. Oft ist es hilfreich, sich geschäftlich auf dem gleichen gesellschaftlichen Parkett zu bewegen wie auch privat. Damit hat ein Makler einen großen Wissensvorsprung, was die Vorlieben, Werte und Wünsche seiner Kunden angeht. Zusätzlich vermittelt er dadurch glaubwürdige persönliche Authentizität und schafft sich damit eine solide Vertrauensbasis. Hier zeichnet sich der Makler-Profi aus auf dem großen Spielfeld der gesellschaftlichen Etikette. Er bildet sich regelmäßig in kommunikativen Soft-Skills fort und kennt sämtliche Spielregeln in Sachen Business-Knigge. Dazu gehört nicht nur sein persönliches Auftreten, sondern ebenso die Gestaltung seines Büros, seiner Website, Präsentationsmappe, Brief- und E-Mail-Korrespondenz, Visitenkarten sowie die kundenorientierte Telefonansprache.

Spezielle Seminare zum Thema Makler-Knigge vermitteln den Feinschliff für gekonnte Business-Etikette in der Immobilienwirtschaft. Wenn der Makler hier Profi ist, kann er auf der Basis dieses Wissens damit Jonglieren, ohne ins Fettnäpfchen zu tappen. Er ist in der Lage, den jeweils angemessenen Umgang mit seinen Kunden zu erkennen und dann derart zu formen – bis er passt. Und das heißt im Klartext: Er richtet seine Umgangsformen spezifisch auf seinen Kunden, auf die Situation und last but not least auf die Immobilie aus – ohne dabei seine eigene Identität zu verbiegen. Denn so zeichnet sich ein erfolgreicher Makler aus. Ein Makler, der die Etikette und sein Business beherrscht. Und dann ist der erste Eindruck beim Kunden auch der beste. ←|

## Die größten fünf Knigge-Fallen für Makler

Gutes Benehmen ist ein weites Feld. Wenn Sie folgende fünf Punkte vermeiden, sind Sie jedoch schon einmal auf der sicheren Seite.

- › **Knigge-Falle Nr. 1:** Overdressed oder Underdressed – Wählen Sie Ihre Kleidung Immobilie und Kunden entsprechend aus.
- › **Knigge-Falle Nr. 2:** Unpünktlichkeit – Sie zeigen Respekt, wenn Sie pünktlich zu einem Termin erscheinen.
- › **Knigge-Falle Nr. 3:** Keine Telefonate mit anderen Kunden während eines Termins – Zeigen Sie uneingeschränkte Aufmerksamkeit und Achtsamkeit Ihrem Kunden gegenüber.
- › **Knigge-Falle Nr. 4:** Unprofessionelle E-Mails – Ihre E-Mails sollten unbedingt dem Stil und dem Corporate Design Ihrer sonstigen Geschäftskorrespondenz entsprechen.
- › **Knigge-Falle Nr. 5:** Keine kundenorientierte Ansprache am Telefon und am Handy – Am Telefon machen Sie Eindruck mit Ihrem Ausdruck.

# Immer flexibel bleiben

**Untermiete.** Zeitlich befristete Angebote im gewerblichen Immobilienbereich werden kaum auf dem Markt angeboten. Vieles läuft über Mundpropaganda. Diese Lücke möchte eine neue Internet-Plattform schließen.

Dr. Tim Busse und Markus Zabel, 123-untermiete.de, München

Obwohl schätzungsweise rund neun Millionen Freiberufler, Agenturen, Existenzgründer und Projektarbeiter Mietobjekte mit flexibler Laufzeit suchen, können sie diese bisher nur schwer finden. Denn: Das Segment gewerbliche Untermiete existiert derzeit faktisch nicht. Diese Nische möchte jetzt das neue Internet-Portal 123-untermiete.de schließen.

Stellen Sie sich vor, ein junges Software-Unternehmen sucht zwei kleine Büroräume in München. Oder: Ein Call-Center in Berlin muss wegen einer einjäh-

Untermietobjekten auf klassischen oder regionalen Immobilienportalen, aber auch innerhalb des privaten Netzwerks, gestaltete sich als sehr schwierig. Die wenigsten Interessenten können geeignete Flächen und Objekte zur Untermiete finden. Bei einem Blick in die führenden Immobilienportale wird deutlich, dass die Anzahl der gewerblich nutzbaren Untermietobjekte sehr gering ist; meist werden 10.000-Quadratmeter-Objekte mit dem Vermerk offeriert „auch teilbar“. Untermietobjekte sind teilweise

## Auf einen Blick

- › In den marktführenden Immobilienportalen gibt es zwar jede Menge Angebote, zeitlich befristete Mietverhältnisse im gewerblichen Bereich werden jedoch kaum dargestellt oder gehen in der Masse unter.
- › Die Gründer des Portals glauben, dass es durch die größere Flexibilität in der Arbeitswelt hierfür einen enormen Bedarf gibt. Deshalb haben sie eine neue Suchplattform konzipiert.



Kurzfristig und befristet einen Ausstellungsraum zu finden, ist nicht leicht.

rigen Sanierung seiner Geschäftsräume in ein anderes Objekt umziehen. Oder: Ein Galerist sucht für eine dreimonatige Ausstellung ein Ladenlokal in Hamburgs Innenstadt. Die bisherige Suche nach

in den Portalen gar nicht existent, da nicht einmal die Rubrik Untermiete als Auswahlmenü vorhanden ist. Obwohl führende Universalanbieter wie Immobilien Scout, Immowelt und Immonet

jeweils durchschnittlich mehr als eine Million Angebote beinhalten, fehlt es an Untermietangeboten. Bei der beispielhaften Suche von Büromietobjekten auf Zeit finden sich in den Portalen selbst in Großstädten selten mehr als eine Handvoll Business-Center-Adressen. So ergibt die Bürosuche in München beispielsweise zwar ein Angebot von über 5.000 Objekten. Ein Großteil der Angebote sind allerdings Objekte mit viel zu großen Flächen von meist über 90 Quadratmetern. Ein weiteres Problem: Unter Tausenden Kauf- und Mietobjekten ist es kaum möglich, ein Untermietobjekt zu finden. Zudem sind die Angebote häufig nicht mehr aktuell.

## Angebote lohnen sich nicht

Eine weitere Hürde sind die unübersichtlichen Preismodelle der Universalimmobilienportale. Oft gibt es lange Anzeigenvertragslaufzeiten und die Kosten für Inserate sind enorm teuer. Dies führt dazu, dass sehr viele Unternehmen,

**Dr. Tim Busse**

Jahrgang 1974, gründete gemeinsam mit Markus Zabel Ende 2009 das Portal 123-untermiete.de. Zuvor war der Betriebswirt bei der Siemens AG in verschiedenen leitenden Positionen tätig, parallel dazu promovierte er zum Thema Shared Services in Konzernen.

**Markus Zabel**

Jahrgang 1976 und studierter Bauingenieur, war vor seiner Selbstständigkeit ebenfalls bei der Siemens AG tätig, unter anderem als CIO-Strategie, als Produktmanager und bei der Restrukturierung der Europaorganisation einer Tochtergesellschaft.

Projektentwickler und Makler ihre möglichen freien Untermietobjekte nicht inserieren. Hinzu kommt, dass Makler oft die niedrigen Provisionen für kleinere Untermietflächen als Grund dafür nennen, warum sie keine Untermietobjekte proaktiv anbieten. Möglicherweise zu kurz gedacht: Denn Kundenbindung fängt schon früh an. Ein Makler, der in der Gründungsphase oder mit einem noch jungen Unternehmen ein erfolgreiches Geschäft im Rahmen eines Untermietverhältnisses abschließt, wird auch im Zuge der Expansion als kompetenter Makler das Unternehmen langfristig zufriedenstellen können und so größere Provisionen erzielen.

Das neue Portal möchte diese Lücke schließen und will sein Angebot an den Nischenmarkt der gewerblichen Untermiete adressieren, in dem bis heute deutschlandweit nur wenige Unternehmen aktiv sind. Eine potenzielle Zielgruppe des Unternehmens sind gewerbliche Anbieter, die den Beruf des Immobilienmaklers ausüben. Über das Portal sollen Makler ein neues Marktsegment gezielt adressieren. Gerade die hohe Fluktuation in solchen Untermietobjekten – die Verweildauer des Mieters wird auf etwa 1,5 bis 2 Jahre geschätzt – führt dazu, dass eine stetige Nachfrage existieren wird.

Als weitere Zielgruppen möchte das Portal neben Privatkunden auch Selbstständige, Künstler, Agenturen, Rechtsanwälte, Zahnärzte oder Produktionsfirmen ansprechen. Allein in Deutschland beläuft sich diese Gruppe auf schätzungsweise etwa neun Millionen Erwerbstätige – mit steigender Tendenz. Besonders bei

Gewerbeimmobilien ist das klassische Vermieten nicht mehr zeitgemäß. Räumlich und zeitlich flexible Arbeiter benötigen flexibel verfügbaren Raum. Seit dem vergangenen Jahr etabliert sich zudem ein neues innovatives Arbeitsplatzmodell: Die sogenannten Co-Working-Spaces. Virtuelle Gemeinschaften benötigen zunehmend reale Domizile.

### Leerstandsquoten senken

Für gewerbliche Anbieter von Büroräumen möchte das Portal eine gangbare Möglichkeit bieten, durch kurzfristige Vermietungen ihre hohen Leerstandsquoten mithilfe dieses Angebots deutlich zu senken – und somit ihre Profite zu erhöhen. Immobilieninvestoren und Kapitalanleger sollen gleichzeitig durch eine höhere Zwischenauslastung ihre Rendite verbessern und viele Gewerbetreibende passende Mietimmobilien finden können.

In der Immobiliensuchplattform können Vermieter und Makler Büros, Business-Center, Häuser, Garagen oder Zimmer überall in Deutschland anbieten. Anhand von vier Kriterien (Preis, Größe, Zimmeranzahl, Mietlaufzeit) kann der Interessent Objekte suchen. In der Ergebnisliste ist es möglich, die Suche durch detaillierte Kriterien weiter zu verfeinern. Das Portal umfasst alle von anderen Immobilienportalen bekannten Funktionen. Zusätzlich wurde eine „Selbstauskunft“, eingeführt, um die Kommunikation zwischen Vermieter und Mieter professioneller und zielgerichteter zu steuern. Dieser Schritt ist optional wählbar. ←|



## Alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen.

Ob Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung – in „Haufe VerwalterPraxis Professional“ finden Sie zu allen Disziplinen der Immobilienverwaltung genau die passenden Fachinformationen. Plus umfangreiche Inklusiv-Services.

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

**HAUFE.**

# Kunden werden kritischer

**Wohnimmobilien in der Schweiz.** Der Zürcher Markt ist stabil. Experten beobachten an der Goldküste noch keine Preisnachlässe. Doch nicht allen Marktsegmenten steht eine rosige Zeit bevor.

Birgitt Wüst, Freiburg

Trotz relativ flauer Konjunktur und des geänderten Steuerregimes für reiche Ausländer: Der Zürcher Wohnimmobilienmarkt ist stabil. „Weder der Rückgang der Zuwanderung ausländischer Arbeitskräfte, noch das höhere Angebot an Neubauwohnungen haben die Lust an den eigenen vier Wänden bremsen können“, berichtet Felix Rapold, Partner beim Zürcher Immobilienberatungsunternehmen Kuoni Mueller & Partner (KMP). Einer der ausschlaggebenden Gründe für die starke Verfassung des stabilen Zürcher Markts dürften die rekordtiefen Zinsen für Hypothekendarlehen sein.

## Kleiner Dämpfer im Luxussegment

Selbst die zur Vorsicht mahnenden Worte der Schweizerischen Nationalbank über eine mögliche Blasenbildung auf dem hiesigen Immobilienmarkt und die gleichzeitig geäußerte Absicht, sie werde das Wachstum der Hypothekendarlehen sehr aufmerksam verfolgen, zeigten bislang keinerlei Wirkung auf das Kaufverhalten der Wohnungssuchenden, auch nicht an der Zürcher Goldküste, die zu den begehrtesten Wohnlagen der Schweiz zählt. Konsequenz: Ob in Erlenbach oder Herrliberg, Küsnacht, Zollikon oder in Meilen – die Grundstücks-, Haus- und Wohnungspreise am Nordost-Ufer des Zürichsees halten ihr Niveau und steigen teilweise sogar wieder. „Es gibt keine Zäsur“, betont Fredy Hasenmaile, Leiter Immobilienanalyse der Credit Suisse. Der Zustrom einkommensstarker Personen halte an. Allenfalls das Luxussegment habe einen „kleinen

## Auf einen Blick

- › Die Grundstücks-, Haus- und Wohnungspreise am Nordost-Ufer des Zürichsees halten ihr Niveau und steigen teilweise sogar wieder.
- › Laut Experten hält der Zustrom einkommensstarker Personen an.
- › Hinsichtlich der Flächenansprüche scheint bei den Wohnungsinteressenten aber eine gewisse Bescheidenheit einzukehren.

Dämpfer“ erfahren – verglichen mit der Zeit vor dem Lehman-Crash, als über acht, neun Jahre hinweg ein anhaltendes Preiswachstum erzielt wurde. Einen Preiseinbruch bei den Spitzenobjekten habe es jedoch nicht gegeben, so Hasenmaile. Wie Christoph Caviezel, CEO der Mobimo Gruppe, berichtet, sehen sich Käufer an der Goldküste die Objekte seit geraumer Zeit sehr genau an: „Die Kunden sind kritischer geworden.“ Die Änderung führt Caviezel auf die Einschätzung der konjunkturellen Entwicklung zurück: „Die Aussichten werden nicht mehr ganz so rosig wie früher beurteilt.“ Was zähle, sei allerdings „nicht primär der Preis, sondern die Qualität“, betont der Mobimo-Chef.

Einen Preisnachlass an der Goldküste habe er noch nicht festgestellt, bestätigt Urs Müller, Geschäftsführer der Engel & Völkers-Lizenzpartnerin Wohnen Zürichsee AG. Doch müsse das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen: „Überhöhte Preise werden nicht bezahlt.“ Für Qualität zum richtigen Preis gebe es in-



des immer Käufer. Aktuell zeigt sich dies etwa bei den Essenza-Projekten in Uetikon: Eine der beiden architektonisch anspruchsvollen Terrassenvillen, Essenza Uno (Preis: fünf Millionen CHF), wurde bereits verkauft. „Länger als drei bis vier Monate hat es nicht gedauert, einen Käufer zu finden“, sagt Müller.

## Klassisch elegante Architektur kommt bei den Käufern gut an

Doch nicht alle Marktsegmente können mit eitel Sonnenschein rechnen. Fand noch vor wenigen Jahren (fast) jedes Objekt seinen Käufer, lassen sich derzeit anscheinend nur noch solche Immobilien



gut vermarkten, welche den Publikumsgeschmack vollständig treffen. „Gefragt sind gut geplante Neubauprojekte mit ansprechender Architektur und gepflegte Einfamilienhäuser an guten Mikrolagen“, sagt KMP-Partner Rapold. Nur für solche Objekte lasse sich der bestmögliche Preis erzielen. Ähnlich sieht Bettina Caroline Stach die Lage. Ihr Unternehmen, die Zürcher Stach Immobilien & Raumdynamic AG, vermarktet derzeit das Pro-

„Besonderen“ nimmt bei den Käufern zu und erste Entwickler denken um. So versucht etwa das Mobimo-Projekt „Lumiere“ in Herrliberg neben seinem Traumblick über See und Glarner Alpen vor allem mit seiner anspruchsvollen Architektur, laut Prospekt eine „anmutige Skulptur“, zu punkten. Wie Caviezel berichtet, mit Erfolg: „Für die acht Eigentumswohnungen, die in dem Terrassenhaus entstehen, gibt es eine erfreuliche

wird die Luft dünn“, so Tschudi. Hinsichtlich der Flächenansprüche scheint bei den Wohnungsinteressenten eine gewisse Bescheidenheit einzukehren. Dass ganz große Wohnungen nicht mehr so einfach zu vermarkten sind wie noch vor Kurzem, hat etwa Mobimo bei einem Projekt in Erlenbach zu spüren bekommen. Die bis zu knapp 300 Quadratmeter großen Einheiten von „The Hill“ kamen trotz ihrer raffinierten Grundrisse am Markt nicht an. Inzwischen denkt man bei Mobimo nicht nur über eine Neukonzeption des Projekts, sondern auch über den Verkauf des Grundstücks nach. Denn das Grundstück würde sich statt für Stockwerkseigentum auch für den Bau von mehreren Einfamilienhäusern anbieten – wirtschaftlich gesehen, mache das Sinn.

Neben der Größe der Wohnungen könne auch die Größe der Wohnanlage selbst die Vermarktungschancen einschränken, stellt Paula Lüssi, Partner bei Kuoni Mueller & Partner, fest: „Je größer eine Liegenschaft, umso schwerer gestaltet sich der Verkauf.“ Folglich entstehen bei dem Wohnungsneubauprojekt, das KMP derzeit in der Neuhausstraße in Zollikon vermarktet, nur drei Einheiten. „Für die Käufer bedeutet das fast genau so viel Exklusivität als wenn sie sich für ein Haus entscheiden würden“, sagt Lüssi. „Die Privatheit ist gewahrt, doch wohnen sie nicht allein.“



Einfache Formen und klare Linien sind gefragt.

jekt „The Wave“ in Meilen. Das Gebäude zeichnet sich, wie im Namen anklingt, durch sanft geschwungene Linien aus. Diese „klassisch elegante Architektur“ kommt, wie Frau Stach betont, bei den Käufern sehr gut an. In der Tat nimmt sich das Projekt mit seinen beschwingten Formen neben den kubischen Neubauten, die allorts entstehen, erfrischend aus. Dass das „quadratisch, praktisch, gut“ bei Bauherren so beliebt ist, dürfte seine Ursache nicht zuletzt in der Bauordnung haben: Grundstücke sind teuer, der Gewinn bei der Projektentwicklung an eine möglichst hohe Ausnutzung gekoppelt und die ist bei den langweiligen Kuben eben am höchsten. Doch der Hang zum

Nachfrage.» Oscar Wildes Motto: „Ich habe einen einfachen Geschmack, ich bin mit dem Besten zufrieden“ folgen die Bauherren des Projekts Soleil Royal in Küsnacht: Sie setzen auf einfache Formen, beste Materialien und klare Linien. „Natürlich sind die Einheiten nicht ganz gratis“, schmunzelt Urs Tschudi, Partner bei der mit der Vermarktung beauftragten Zolliker Maklerfirma Walde & Partner.

Probleme beim Verkauf der 20 zwischen 140 und 185 Quadratmeter großen Wohnungen, sieht der Experte nicht. In der Preisklasse bis zu zweieinhalb Millionen Franken gebe es weiterhin eine sehr große Nachfrage. «Erst bei Einheiten jenseits der Vier-Millionen-Franken-Marke

## Grundstücke mit Seeblick bleiben teuer

Trotz der Einschränkungen kann, wie Makler und Projektentwickler einhellig berichten, von sinkenden Preisen oder einem schwerer werdenden Geschäft an der Goldküste bisher nicht die Rede sein. Letztlich gibt es dafür einen einfachen Grund: Das Land an dem Ostufer des Zürichsees ist knapp. «Die Fläche wird nicht größer“, sagt Walde-Partner Tschudi. Für Mobimo-Chef Caviezel steht fest: „Auch wenn die Zuwanderung einmal nachlassen sollte: Grundstücke mit Seeblick sind und bleiben ein rares Gut.“ Blicke zu ergänzen: Und damit teuer. ←|

# Herausforderndes Nischengeschäft

**Spezialimmobilien.** Investoren, die bundesweit Gebäude speziell für Studierende konzipieren, sind bislang selten. Dabei wäre der Bedarf groß: In fast allen Studentenstädten fehlen jede Menge günstige Wohnungen.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Heinz-Ludwig Mohrmann, Geschäftsführer des Studentenwerks Bremen, blickt von seinem Bürofenster direkt auf einen etwa 150 Meter langen Neubau mit dem Namen „Galileo-Residenz“. Der Konkurrenzbau von Victoria Hall macht ihm keine Angst, wie er sagt. Nach wie vor seien alle knapp 1.860 Zimmer der Wohnanlagen vermietet, die das Studentenwerk in Bremen und Bremerhaven betreibt. Nur sei die Warteliste aktuell nicht mehr ganz so lang wie früher.

Der britische Immobilieninvestor und -verwalter ist im Mutterland mit etwa 10.000 Apartments eine feste Größe. Auch in Spanien kennt man ihn. Und seit Kurzem auch in Deutschland. Einen Steinwurf vom Campus der Uni Bremen entfernt hat Victoria Hall erst 2009 sein erstes Investment in ein hiesiges Studentenwohnheim realisiert. 284 Wohnungen, ein langer Gebäuderiegel in solider Bau-

weise und rund zwölf Millionen Euro Investment: Das sind die nüchternen Fakten. Dafür gibt es zukünftig einen gewissen Komfort, der zur „Konzeptimmobilie“ des Investors gehört – und der sich auch in teureren Mieten als in den „Mohrmann-Wohnungen“ ausdrückt.

Alle Apartments in der selbst ernannten Residenz sind komplett möbliert und mit Internet, internationalem Kabelanschluss, Fernseher, Mikrowelle und hauseigenem Computer-Netzwerk ausgestattet. Selbst das Besteck in den Küchenschubladen fehlt nicht. Fahrradkeller und Waschcenter sind vorhanden, der PKW-Stellplatz kann dazugemietet werden. 325 Euro Warmmiete kostet das für etwa 15 Quadratmeter Wohnfläche plus vier Quadratmeter Bad. Ein Betrag, der laut Bauherr Heinz-Jürgen Schnülle nur aufgrund der guten Grundstückspreise im Bremer Technologiepark realisierbar war.

Bei Mohrmann darf es indes ruhig eine „Nummer kleiner“ sein. Mit seiner für März 2012 angestrebten Neubaufertigstellung von 60 Wohneinheiten auf eigenem Grundstück in der Bremer Neustadt (etwa 3,7 bis 4 Millionen Euro Investment) liegt er im Preissegment von rund

## Auf einen Blick

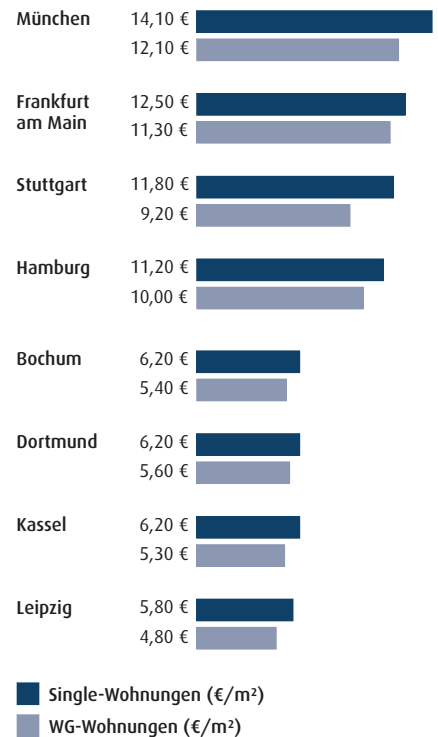
- Durch die geburtenstarken Jahrgänge und den Wegfall des 13. Schuljahres werden die Studierendenzahlen in den kommenden Jahren steigen – und mit ihnen der Bedarf an Apartments und WG-tauglichen Wohnungen.
- Trotzdem gibt es bislang nur sehr wenige Investoren in diesem Marktsegment.
- Traditionelle Träger von Studentenwohnheimen, wie Studentenwerke oder Kirchen, bieten zumeist Wohnheimplätze für den kleinen Geldbeutel an. Anders die privaten Investoren: Sie haben eher die gehobene Zielgruppe im Blick.

## Überschaubarer Markt

Der Geschäftsführer der BSB-Bauträgergesellschaft ist bislang auf das klassische Wohnungsgeschäft spezialisiert und hat sich mit dem Bau von Studentenwohnheimen eine „ebenso spannende wie herausfordernde Nische gesucht“, wie er sagt. Und im nach seiner Aussage überschaubaren Markt der Investoren für derartige Projekte hat er mit Victoria Hall einen Käufer gefunden, der beim zum Herbst 2010 geplanten zweiten Studentenwohnheim wohl wieder dabei ist. Dort sind nach Aussage Schnüelles diesmal Mietpreise im Bereich von etwa 400 Euro warm realistisch.

## Uni-Städte im Vergleich

**Vergleich:** Höchste und niedrigste Preise für Single-Wohnungen und WG-Wohnungen deutscher Uni-Städte.



Durchschnittspreise vergangener Angebote auf immowelt.de. Nur Neuvermietungen. Karte erstellt mit RegioGraph. Quelle: immowelt AG

## Studentenwohnheim. Marke kommt erst langsam in Fahrt.

Bundesweite Investmentprojekte in Studentenwohnheimen kommen erst langsam aus den Startlöchern.





„Der Markt für studentisches Wohnen in Deutschland ist nahezu unbearbeitet. Schon heute fehlen in den meisten Universitätsstädten Wohnungen, allein die Studentenwerke schätzen den Bedarf an zusätzlichen Wohnungen auf mindestens 20.000“, beschreibt die Youniq AG, börsennotierter Spezialist für studentisches Wohnen, ihr

Engagement. Neben Studentenwerken und weiteren ideellen Trägern (zum Beispiel Kirchen) sind in erster Linie regionale Bau-träger aktiv, die sich in ihren jeweiligen Heimatmärkten mit Produkten positionieren (UniApart, MUC campus, BSB). Youniq sieht sich selbst zurzeit als einzigen Anbieter mit bundesweiten Ambitionen – wer das Branding in Greifswald „kauft“ und sein Studium in München einige Semester später fortsetzt, müsse sich nicht umgewöhnen und könne der Marke treu bleiben.

## Zukunft im Kopf.



Von der Qualifizierung einzelner Mitarbeiter bis zur strategischen Unterstützung der Personal- und Organisationsentwicklung – alles für Ihre Zukunft:

-  Seminarprogramm
-  Programme mit Zertifikat
-  Inhouse-Training
-  Beratung und Prozessbegleitung

250 Euro warm, inklusive zentraler Lage und Internet-Anschluss. Bedient werden sollen die Studenten mit knappem Budget. Anders als beispielsweise in Bayern und Baden-Württemberg muss Mohrmann außerdem ohne staatliche Fördergelder auskommen.

„Bremen ist hoffnungslos mit Heimplätzen unterversorgt. Hier kommen auf 100 Studierende fünf Wohnheimplätze, im Schnitt sind es zwölf“, sagt Schnülle. Bundesweit, sagt Mohrmann, liege die Versorgungsquote mit Wohnheim-Plätzen bei zehn bis elf Prozent; in Bremen dagegen nur bei sechs Prozent. Damit rangiere der Zwei-Städte-Staat im Vergleich aller 16 Bundesländer auf dem letzten Platz.

### Bedarf stark steigend

Nach Umfragen von King Sturge und Ernst & Young steigt der Bedarf an Studentenwohnungen in den nächsten Jahren stark an, unter anderem durch geburtenstarke Abiturjahrgänge und durch den Wegfall des 13. Schuljahres. Die Studentenzahlen sollen demnach von zwei Millionen (Wintersemester 2008/2009) auf 2,5 bis 2,7 Millionen in 2013/14 wachsen. Zudem ist Deutschland bei ausländischen Studenten sehr beliebt.

Während die BSB aufgrund ihrer Marktsegmentkenntnisse bereits Anfragen verschiedener Kommunen insbesondere im norddeutschen Raum abarbeiten möchte, tritt die in Frankfurt/Main beheimatete Youniq AG (bis Juni

2009 Alta Fides AG) mit ihrem Konzept studentischen Wohnens bislang vor allem im Süden der Republik an. Beiden gemeinsam ist, dass eher „betuchtere“ Studenten angepeilt werden.

Youniq-Vorstand Rainer Nonnengässer, der den Vorsitz erst jüngst von Rudolf Bartsch übernommen hat, will 2009 und 2010 über 200 Millionen Euro in studentisches Wohnen investieren, Tendenz steigend. Vorgesehen sei die Fertigstellung von 1.500 bis 2.500 Wohneinheiten pro Jahr, so der frühere IVG-Immobilienmanager. Im Fokus stünden dabei Hochschulstandorte mit einem hohen Anteil von Studenten im Verhältnis zu Einwohnern, einer hohen Wohnungsknappheit und einer geringen Anzahl von kleinen Wohnungen.

Die Youniq-Neubauten werden an institutionelle Investoren oder an Kapitalanleger veräußert. In Greifswald und Leipzig hat das Unternehmen bereits 500 Wohneinheiten im Betrieb. Am Standort München sollen noch in 2010 zwei Häuser für studentisches Wohnen entstehen. Das Besondere ist laut Nonnengässer, dass hier erstmals eine neue Modulbauweise mit dem italienischen Architekten Matteo Thun realisiert werden soll. Das Baukonzept setze auf Style, Fertigelemente und zertifizierte Umweltstandards und soll zukünftig in allen Projekten Anwendung finden. Nonnengässer nennt als Vorzüge für Investoren Nettoanfangsrenditen von 4 bis 4,5 Prozent, stabile Cashflows und ein insgesamt geringes Leerstandsrisiko. ←|

# Strategisches Softwarekonzept statt Kürzungsmaßnahmen

**Portfolio-Management.** Die wesentlichen Entscheidungen für eine rentable Performance von Immobilienbeständen und -investitionen werden lange Zeit vor ihrem Betrieb getroffen. Eine Aufforderung.

Rainer Trendelenburg, wiko Bausoftware GmbH Freiburg

Kaum zu glauben, doch es gibt jenseits von Versuch und Irrtum eine frühzeitige Einflussnahme auf den Unternehmenserfolg! Nur wird die Bedeutung von strategischen Instrumenten und Controlling-Lösungen gerade in der Immobilienwirtschaft bei Weitem nicht ausreichend erkannt. Denn es werden wesentliche Entscheidungen für eine rentable Performance oder optimierte Nutzung von Immobilienbeständen und -investitionen lange Zeit vor der Realisierung von einzelnen Maßnahmen getroffen. Dennoch investieren nach wie vor viele Führungs-

kräfte ihre Energie eher in die Kürzung von Handwerkerrechnungen statt in ein strategisches Konzept.

Zur Strategie gehört unbedingt der Einsatz passender Software-Lösungen. Für die Immobilienbranche kann ein großer Anteil der angebotenen Produkte nach jeweiliger Herkunft grob in drei Kategorien aufgeteilt werden. Denn Ursprung und Stärken dieser Lösungen sind meist heute noch zu erkennen, auch wenn viele Software-Hersteller längst einen wesentlich breiteren Fokus an Funktionalität anbieten. Die Lösungen

der ersten Kategorie sind aus dem Anwenderbedürfnis entstanden, verwaltungs- und rechenintensive Prozesse für Routinetätigkeiten effizienter zu unterstützen. Hierzu zählen zum Beispiel Fachanwendungen für Haus- und Mietverwaltung sowie Maklersoftware.

Die zweite Kategorie von Lösungen entstand ab Mitte der 80er-Jahre aus neuen technischen Möglichkeiten. Durch die breite und preiswerte Datenverfügbarkeit standen diese nicht nur zur Modellierung und Beschreibung von Gebäudemodellen, sondern auch als Grundlage für die



Kürzt nicht die Handwerkerrechnungen, sondern nutzt das Portfolio-Management!

## Auf einen Blick

- › Wesentliche Entscheidungen für eine rentable Performance von Immobilienbeständen und -investitionen werden lange Zeit vor der Realisierung von einzelnen Maßnahmen getroffen. Hierzu sind strategische Controlling-Werkzeuge nötig.
- › Die Einführung einer umfassenden Immobilienlösung ist für mittlere und große Unternehmen ein mehrjähriges Organisationsprojekt.
- › Der Markt benötigt auch autarke Controlling-Tools, welche strategische Entscheidungen ohne eine Abhängigkeit von operativen Detaildaten unterstützen.
- › Die Software-Industrie ist aufgefordert in die Qualität von Schnittstellen zwischen den Anwendungen zu investieren.

Bewirtschaftung und sonstige kaufmännische Aspekte zur Verfügung. Aus CAD wurde CAFM. Die anfängliche Euphorie, hiermit ein durchgängiges Modell für alle Nutzer und Anforderungen bereitstellen zu können, wich bald der Erkenntnis, dass die verschiedenen Zielsetzungen und Auffassungen in einem gemeinsamen Datenbestand kaum umzusetzen waren.

Die dritte Kategorie von Lösungen entstand aus dem Bedürfnis großer Immobilienbesitzer, die fachlichen Aspekte der Immobilienverwaltung und Wohnungswirtschaft innerhalb ihrer ERP-Lösung abzubilden. Dieser Ansatz ist meist am „Accounting“ orientiert, stellt also den Buchungsvorgang in den Mittelpunkt der Prozessbetrachtung. Bei den Fachanwendern etabliert sich somit meist eine informelle und undurchschaubare Tool-Landschaft zur Abbildung und Steuerung der Tagesarbeit. Einzelne Anwendungen werden als Insellösungen eingesetzt, deren Daten zum Beispiel in Excel aufbereitet und als mehr oder weniger verlässliche Information manuell ins ERP-System übertragen. Auf diese Ausgangssituation treffen heute zahlreiche Beratungsfirmen, welche von den Unternehmen beauftragt werden, eine Prozesssicherheit in ihrer ERP-Landschaft umzusetzen, um die Informationsqualität zu verbessern. Natürlich gibt es eine Reihe von Fachanwendungen, die sich nicht eindeutig einer der oben aufgeführten Kategorien zuordnen lassen.

## Die eine Immobilienlösung?

Auf Druck von Forschungsarbeiten, Studien, Beratern und auch der Anwender entwickelt sich ein Trend, die allumfassende Geschäfts- und Controlling-Lösung als ultimative Forderung an die Software-Industrie durchzusetzen<sup>1</sup>. So berechtigt diese Forderungen auch sind, verbinden sich damit auch einige Problemstellungen, die kritisch hinterfragt werden müssen. Die größte Hürde ist, dass die Einführung einer solchen umfassenden und komplexen Gesamtlösung nicht nur als informationstechnisches Problem angesehen werden darf. Je nach

Kultur und Aufbau des Unternehmens wird eine Organisationsentwicklung erforderlich, die sich bereits ab einer mittleren Anzahl von Beschäftigten über Jahre hinzieht.

Bei größeren Datenbeständen und vielen Nutzern ist auch zu hinterfragen, ob jede Veränderung im operativen Prozess sich sofort auf die Qualität der Controlling-Daten auswirken muss. Die Daten verändern sich laufend und sind nur sehr aufwendig nachvollziehbar. Sollbruchstellen mit klaren Regeln und Verantwortungen für die Aktualisierung sind hier von Vorteil. Hieraus kann sich ein Vorteil für ein eigenständiges Software-Tool ergeben, welches in überschaubarer Komplexität und mit sinnvoll verdichteten Daten eine Aufgabenstellung effizienter unterstützt.

Denn wesentliche Entscheidungen für die Wirtschaftlichkeit eines Immobilien-Portfolios werden zu einem Zeitpunkt getroffen, an dem operative Daten noch gar nicht vorliegen. Entscheider müssen jedoch in die Lage versetzt werden, bereits an diesem Punkt strategische Weichen zu stellen. Somit wird es auch weiterhin einen Bedarf an Software-Tools geben, die nicht den komplexen Unterbau einer durchgängigen Prozesslösung voraussetzen.

## Portfolio-Management

Dies alles spricht für eine unabhängige Einführung eines Immobilien-Portfolio-Managements. Bestandsimmobilien und Investitionen können mit den wesentlichen Daten zur aktuellen und geplanten Nutzung abgebildet werden. Die hierfür erforderlichen Maßnahmen werden mit dem Investitionsaufwand sowie ihren Auswirkungen auf Flächenanteile, Kosten- und Ertragswerte abgebildet. In verschiedenen Szenarien kann nun analysiert werden, welche Nutzungen zu welchen Renditen führen.

Und bereits mit einem Bruchteil der für eine operative Immobilienbewirtschaftung benötigten Daten können frühzeitig Investitionsentscheidungen unterstützt werden, die in einer ganz anderen Dimension Auswirkung auf den Unter-

nehmenserfolg haben als die minimierte Handwerkerrechnung. Bei dem Streben nach umfassenden Gesamtlösungen für die Immobilienwirtschaft darf der kurz- und langfristige Nutzen einzelner Controlling-Tools nicht aus dem Blick geraten. Diese können dem Anwender wesentlich schneller eine frühzeitige Einflussnahme auf den Unternehmenserfolg bieten. Die Softwareindustrie ist deshalb weiterhin zu zwei Dingen aufgefordert: Entwickelt innovative Speziallösungen! Doch investiert auch verstärkt in die Qualität von Schnittstellen! ←|

<sup>1</sup> – Leitartikel „Mehr Innovationsdynamik, bitte!“ von Karsten Dankers und Volker Riedel für den Software-Guide Real Estate 2010.

- Veröffentlichung „Immobilien-Controlling“ von Dr. Steffen Metzner“, Schriftreihe Immobilienmanagement, Institut für Immobilienmanagement der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Leipzig, Herausgeber Prof. Dr. Wolfgang Pelz.

### ANZEIGE

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.








**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.

## Marktübersicht: Portfoliomanagement-Software 2010

					
<b>Firmenname</b>	BBT GmbH	control.IT Unternehmensberatung GmbH	Deloitte Consulting GmbH	Dr. Klein & Co. AG	evans software GmbH & Co. KG
<b>Produktname</b>	avestrategy®	BISonXP	innosys	EUROPACE-WoWi	evans v10 (web) / Cougar V8 (SQL)
<b>Internet</b>	www.bbt-group.de	www.controlit.eu	www.deloitte.de	www.drklein.de	www.cougarsoftware.de
<b>Ansprechpartner</b>	Andreas Grunow	Klaus Weinert	René Wallat	Hagen Stoll	Robert H. John
<b>Kernzielgruppe</b>	Immobilienwirtschaft / Asset-Manager	Immobilienverwalter, Versicherungen, Offene/ Geschlossene Fonds	Asset-Manager, WU, Banken, Projektentwickler, Fonds, Investor	Wohnungswirtschaft	REITS/Immob.-Ges., Investor., Fonds, Asset-Manager, Makler
<b>Nebenzielgruppe</b>			Flughäfen, Versicherungen, Industrie, Handel		
<b>Ersterscheinung</b>	2005	seit 1995	2001	2007 (Folgeprodukt von PI)	1992
<b>Kosten Netz-/ Mehrplatzversion</b>	auf Anfrage		-	individuelles Angebot	> 50.000 Euro
<b>Alleinstellungsmerkmal des Produkts</b>	vollständige Integration von Portfoliomanagement-, Planungs-, Bewertungs- und Controlling-Funktionen	immobilienwirtschaftliche Integrationsschicht und DataWarehouse in einem Produkt	integrierte Beratung und individuelle Anpassung für durchgängiges Portfolio- und Asset-Management	Abb. u. Verknüpfung aller Objekt-, Darlehens- u. Sicherheitendaten, dadurch ganzheitliche Analyse	sofort einsatzbereit, voll skalierbar, passt sich an alle besteh. Fibu u. Objekt-Verwaltungssysteme an
<b>Neue Features in 2010 (Auswahl)</b>	Researchwerte-Modul, Multiscoring, Massenbewertung, Analyse und Bewertung von Finanzierungsmodellen	integrierte Planungsprozesse, auch in multi-tier Strukturen, erweiterte Analysefunktionalitäten	2010: Integration von Excel-Berechnungen in die Business Logic, GIS-Erweiterungen, Developer-Modul	neue Auswertungstechnologie, neues User Interface, neue Datenexportmöglichkeiten, div. Erweiterungen	v10 ist eine vollkommen neu entwickelte web-basierte Software. Marktstart Anfang 2011

					
<b>Firmenname</b>	IRM Management Network GmbH	iwb Entwicklungsgesellschaft mbH	MRI Software	on-geo GmbH	S&P Information Technologies GmbH
<b>Produktname</b>	Real Estate-Value Creator (RE-VC)®	IGIS 5	IMPACT™	LORA Portfolio (Bewertung, Analyse)	IVES – Informationsverwaltungssystem
<b>Internet</b>	www.irm-network.com	www.iwb-e.de	www.mrisoftware.co.uk	www.on-geo.de, www.lora.de	www.sup-it.com
<b>Ansprechpartner</b>	Thomas Krings	Marco Wegner	Ben Gardner	Carsten Schnell	Christine Jeschke
<b>Kernzielgruppe</b>	Immobilienwirtschaft, KAG, Wohnungswirtschaft	Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft	Fund Managers, Investment-Institution	Finanzinstitute und Bewertungsgesellschaften	Unternehmen der Wohnungswirtschaft
<b>Nebenzielgruppe</b>		kirchliche, öffentliche Liegenschaftsverwaltung	Investment-Administrator, Asset-Managers	Gutachter, Verwalter, Prüfer	Bauwirtschaft, Gebäudewirtschaft
<b>Ersterscheinung</b>	2003	1996	2007	2009	2002
<b>Kosten Netz-/ Mehrplatzversion</b>	abhängig von der Anzahl	ab 3.000 Euro	POA		
<b>Alleinstellungsmerkmal des Produkts</b>	Abb. v. Vermögensstrukturen (u.a. Fonds, SPV, SICAV, FCP) und Vermögensgegenständen, freie Modellerweiterung	Darstellung der Investitionsplanung mit Auswirkung auf Unternehmenserfolg	Web based, modelling capability, formula builder, dashboard and reporting, integrates with 3rd party PM systems.	ImmoWertV und BelWertV, Wertgutachten pro Objekt, optimale Bewertung für kleine und große Portfolien	Flexibilität in Datenstruktur und Funktionalität
<b>Neue Features in 2010 (Auswahl)</b>	Cockpitdesigner, Workflows	integriertes Geoinformationssystem, Verkehrssicherung		verbesserter Excel-Import und Ausdruck	Kostenplanung, Prozessmanagement

Die Marktübersicht beruht auf aktuellen Herstellerangaben. (Stand 20. August 2010) Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf.

Eine Langfassung dieser Tabelle finden Sie online unter:



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



IBM Deutschland GmbH	IMMO-DATA AG	immopac ag
IBM Express Solution – Value Based Real Estate	IMMOProFolio	immopac®
<a href="http://www.ibm.com">www.ibm.com</a>	<a href="http://www.immo-data.com">www.immo-data.com</a>	<a href="http://www.immopac.ch">www.immopac.ch</a>
Jens Starkjohann	Hubert Romahn	Dr. Thomas Höhener
Immobilienwirtschaft	Finanz- und Immobilienwirtschaft	größere institutionelle Immo-Eigentümer und Beratungshäuser
	Vermögensplanung, -beratung	mittlere Immo-Anleger, Immo-Dienstleister
2006	1998	2000
auf Anfrage	ab 5.332,50 Euro	ab 100.000 Euro (10 User, 100 WE)
Value-Based-Management Portfolio-/Risikomanagement auf Basis SAP BW/SEM	Schnittstelle IMMOMENT mit objekt. Marktdaten u. -risiken zu allen rd. 20 Mio. Objekten Deutschlands	marktführendes System in der Schweiz, SAP BI Connector
Liquiditätsmanagement (SAP CFM), Risikofrühwarnsystem	maschinelle riskadjust. Neubewertung, Anschluss an IMMOProTrans IFRS für Bilanzierung u. ext. Rating	Ausbau Business Planning und Simulationsengine



WB Informatik AG	wiko Bausoftware GmbH	Yardi Systems GmbH
revis	wiko	Yardi Voyager
<a href="http://wb-informatik.ch">wb-informatik.ch</a> , <a href="http://best-val.de">best-val.de</a>	<a href="http://www.wiko.de">www.wiko.de</a>	<a href="http://www.yardi.de">www.yardi.de</a>
<a href="mailto:marc.scheer@best-val.de">marc.scheer@best-val.de</a>	Volker Jakubzik	Dominik Brunner
KAG, REITS Immobilien- u. Wohnungswirtschaft, Kommune	Investoren, Planer	Real Estate Investment Manager, Asset-Manager
KMU, Privatbestandhalter, Beratungshäuser	öffentliche Hand	Property-Manager, Investor Services Organiz.
1998	1985	2001
ab 12.000 Euro	auf Anfrage	
technologieführendes System in D/A/CH vom Standard bis zur unbeschränkten Individualität	strategisches Controlling-instrument für Investoren und Immobilieneigentümer	komplette Investment-Managementlösung mit flexiblen Berichten für Investoren auf Asset – ebenso wie auf Fund- oder Portfoliobasis.
dynamische Transparenz (Gutachterqualität) ab 5 Liegenschaften	modulare Erweiterungen Baukosten-Controlling, Projektorganisation	KAG-Funktionalität, erweiterte Modellierung und Forecasting



**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! Unser Kompetenzwissen mit bewährten Messgeräten und leistungsstarker Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

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

GEMAS GmbH  
 Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LERNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP KENNEN!  
[www.gemas.de](http://www.gemas.de)

**Anerkannte Qualifikationen flexibel und berufsbegleitend erreichen:**

Kombination aus Selbstlernunterlagen und Wochenendseminaren.

Geprüfte/r

**Immobilien-Verwalter/in (EBZ|gtw|DDIV)**

7 Wochenendseminare, 8 Monate

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

Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

**Immobilien-Makler/in**

6 Wochenenden, 7 Monate

Geprüfte/r

**Immobilien-Fachwirt/in (IHK)**

10 Wochenenden, 16 oder 12 Monate



**Starten Sie jetzt!  
 Info: [www.gtw.de](http://www.gtw.de)**



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

# Die ewige Flatrate

**Pauschalen.** Immer noch arbeiten viele Verwalter mit Dumpingpreisen und versuchen dies durch Zusatzeinkünfte wett zu machen. Das funktioniert nicht. Oft fehlt es an einer Analyse von Erlös-Potenzialen des eigenen Betriebs.

Der Marktführer:  
Deutschlands größter Immobilienmarkt

Wursteln



Makeln



Peter Patt, Chemnitz

Feste Erlöse je Wohneinheit setzen hohe Ansprüche an den Verwalter. Mit vollen Terminkalendern ist er gefangen im Tagesgeschäft. Wie erhöht man den Kundennutzen, wie identifiziert man zusätzliche Erlöspotenziale? Ein Kosten-Leistungs-Bewusstsein tut dem Verwaltungsbetrieb not. Vielleicht muss sich sogar das Branchenverhalten ändern. Der nachfolgende und weitere Beiträge sollen den Verwalter und seine Kunden,

ob Eigentümer direkt oder Mieter indirekt, gleichermaßen für einen fairen Interessenausgleich sensibilisieren. Nur ausreichend gut bezahlte Verwalter leisten einen Mehrwert für Immobilie und Lebensumfeld.

## Verwaltergeschichten aus dem Leben

Verwalter kennen viele Geschichten aus dem Leben ihrer Kunden und der betreuten Immobilie. Bei den Fachkon-

## Auf einen Blick

- › Feste Erlöse je Wohneinheit setzen hohe Ansprüche an den Verwalter.
- › Die Grundvergütungen haben sich seit 20 Jahren kaum verändert. Berechnungsbasis ist meist eine Pauschalgröße (Flatrate). Dreh- und Angelpunkt der Angebote und Verhandlungen ist stets der Einheitspreis.
- › In den meisten der Verwaltungsbetriebe mangelt es an Controlling.



gressen und Stammtischen strömen die Erlebnisse heraus, mit Richtern und Anwälten werden die feinsten Details mit allen denkbaren Verästelungen diskutiert, die skurrilsten Erlebnisse werden berichtet.

Ist es die Suche nach Anerkennung des eigenen Berufsstands und der Versuch, das biedere Image eines Verwalters abzustreifen, der unscheinbar wirkt gegenüber den scheinbar Glanz verströ-

positiven Emotionen der Mitarbeiter in ihrer Suche nach Anerkennung die tatsächlichen Kosten der Kundenverbindung. Hartnäckige Kunden werden dagegen ungern bedient, ohne dabei das Vertragsvolumen zu beachten oder die Erlöspotenziale auszuschöpfen, die mit den verlangten Sonderleistungen einhergehen. Wer misst und bewertet die Kosten pro Wohneinheit und Kunde, wer kalkuliert die Erlöse auftragsgerecht, wer

den beiden vorherigen Erhebungen des BVI und befreundeter Organisationen festgestellten Nord-Süd- und Ost-West-Gefälle haben sich bestätigt, ebenso ein Umsatzanteil von 10-20 Prozent für Sonderleistungen. Im Wesentlichen haben sich die Grundvergütungen aber seit zwanzig Jahren kaum verändert. Anscheinend fällt es Verwaltern nach wie vor schwer, leistungsangemessene Preise bei den Eigentümergemeinschaften und

## Schluss mit der Wurstelei!

# Die neue, einfache Software für Makler ist da!

IMMOBILIEN

SCOUT 24

- **Schnell und erfolgreich**
- **Einfach**
- **Flexibel und mobil**

menden Maklern und Asset-/Property-Managern?

Oder ist es die Vergewisserung eigener Fachlichkeit in einem Alltag, der ganz überwiegend von zeitfressenden Routinen dominiert wird? Alle Beobachtungen zeigen die Schwierigkeiten, Wichtiges von Unwichtigem erlösorientiert zu differenzieren. Denn die Intensität solcher Geschichten spiegelt nicht deren tatsächliche Beanspruchung des Zeitfonds oder die Erlösseite wider. Bei höflichen Kunden überlagern die

verhandelt angemessene Preise? Diese Aufgabenstellung wird in der Branche unzureichend behandelt.

### Verwalterhonorare: Studie kommt 2011

In den letzten Monaten haben die Fachverbände der Immobilienverwaltung umfassende Daten zu Verwaltungshonoraren und Leistungsvergütungen erhoben. Die Auswertung ist abgeschlossen und wird demnächst präsentiert. Die mit

Miethauseigentümern durchzusetzen, wobei hier die Berechnungsbasis meist die Wohn- oder Gewerbeeinheit, also eine Pauschalgröße ist (Flatrate).

Die Basierung auf Mieterlöse ist schon ein Schritt in Richtung Erfolgsorientierung und -bindung, ist auf WEG-Verwaltungen aber kaum übertragbar. Ganz anders – und großzügiger – fakturieren dagegen die erfolgsorientiert arbeitenden Property Manager, die ihren Verträgen ausdifferenzierte Leistungsbeschreibungen mit entspre- |→

chenden Abrechnungsgrößen zugrunde legen. Aber auch hier fehlt die Übertragbarkeit auf WEG-Verwaltungen.

### Preisdruck in den Unternehmen

In der Verwaltung von Wohn- und Sondereigentum nach Wohneigentumsgesetz (WEG) herrscht daher Preisdruck. Bei festen Abrechnungspreisen laufen alle Mehrleistungen

eine geordnete Verwaltung nicht erfolgen kann. Ob eine solide Arbeit als Fachverwalter, gesetzlicher Vertreter mit rechtlichen, steuerlichen und technischen Fachkenntnissen, als Banker und Anlagespezialist, Versicherungsagent und Architekt, Handwerker und Hausmeister, Psychologe und Mittler für den angebotenen Betrag möglich ist, sollte sich jeder Eigentümer und Beirat bei der Verwalterbestellung fragen.

eingeschränkte Erwartungshaltung, weswegen sie die Rechtfertigung von angemessenen Preisstrukturen nicht immer erkennen. Im Laufe der Tätigkeit werden aber die Fallstricke bewusst, meist durch gerichtliche Urteile im Laufe von Eigentümer-, Bewohner-, Nachbar- oder Lieferantenstreitigkeiten. Dann wird es entweder teuer für den Kunden oder existenziell für den Verwalter.

## IMMOBILIEN SCOUT 24

» Der **MaklerManager** ist sehr repräsentativ, einfach aufgebaut, sehr gut zu verstehen und im täglichen Gebrauch einfach anwendbar. Insbesondere die Kontaktaufnahme und Aktivitätenhistorie ist äußerst übersichtlich – sehr gut gemacht.

Timothy Blumenauer

gegen den Verwalter. Insbesondere die Aufgabe als Interessenmittler rauben in einer individualistisch geprägten Gesellschaft und Wohnungseigentümergeinschaft Zeit. Dass die Motivation sinkt und sich zunehmend Rechtsstreite gegen den Verwalter wegen unzureichender Aufgabenerfüllung oder Leistungsbereitschaft richten, wundert da nicht.

Und immer wieder finden sich Verwalter, die die Kunden mit Preisen zu überzeugen versuchen, zu denen

Der Berufsstand „Immobilienverwaltung“ ist nicht geschützt, der Zugang jedem mittels einfachem Gewerbeschein möglich. Und egal, ob die Kunden solchen Verlockungen erliegen oder doch einen Fachverwalter wählen, beeinträchtigen Dumping-Angebote natürlich den unüberschaubaren, unregulierten Markt. Das Schlimme ist, vielen sogenannten Verwaltern ist das volle Aufgabenspektrum gar nicht bekannt, und auch viele Eigentümer haben eine sehr

Mangels Wissen um den Aufgaben- und Leistungskatalog einer Fachverwaltung – oder vielleicht auch mit Ahnung dieses kaum überschaubaren Pakets – fragen Kunden bei der Bewerbungsvorstellung routinemäßig (nur) nach dem Preis pro Wohneinheit. Selten wird nach Qualifikation und Zusatznutzen, nach Berufserfahrung und Mitarbeiterweiterbildung gefragt, auch Referenzen werden, wenn überhaupt, nur oberflächlich geprüft. Und bei den Verwaltern selbst ist es

kaum anders: Dreh- und Angelpunkt der Angebote und Verhandlungen ist stets der Einheitspreis. Zu diesem Preis soll dann alles inklusive sein, der Kunde ahnt nämlich zumindest die Vielzahl von Situationen, bei denen der Verwalter tätig wird, und kennt die Handwerkerrechnungen, die meist jeden Handschlag darlegen und abrechnen. Das wollen die Kunden nicht. Will es der Verwalter?

sucht mancher Verwalter seine Brot- und Butter-Einkünfte aus der Verwaltung aufzubessern. Aber nicht jeder hat die Sachkunde und Zeit dafür und würde lieber höhere regelmäßige Einnahmen aus der Ursprungsbranche beziehen.

Doch angesichts der vollen Terminkalender und des ständigen Telefondrucks bleibt für viele Verwalter schon kaum Zeit zu ausreichender Fortbildung, geschweige denn dazu, seinen Betrieb mal gründ-

Lesen Sie zum Selbstverständnis des Verwalters in den nächsten Ausgaben:

- › Nicht alles Angebotene wird gewünscht, nicht alles Geforderte wird bezahlt – zum Kosten- und Leistungsbewusstsein in der Immobilienverwaltung. Zwischen differenzierter Nachfrage, Inanspruchnahme und Leistungsvorhaltung.
- › Warum zahlen alle Eigentümer einer Wohnanlage eigentlich dasselbe?
- › Leistungsdifferenzierung und Kosten-

Der Marktführer:  
Deutschlands größter Immobilienmarkt



webbasiert:  
keine Installation  
notwendig!



Lernen Sie den MaklerManager  
60 Tage für nur 29,00 EUR\* kennen!

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



\* zzgl. MwSt.

## Wunsch nach Zusatzerlösen

Der Wunsch nach Zusatzerlösen ist in der Branche ausgeprägt. Vermietungscourttagen erbringen zum Beispiel ein Vielfaches der Jahresverwaltergebühr pro Wohneinheit, sofern – im Rahmen des gesetzlich Zulässigen – die Maklerlizenz vorliegt. Auch Baubetreuung, offene Vermittlungsprovisionen und Wohnungsverkäufe sind lukrative Zusatzeinnahmen. Da diese Gewerbezweige ebenso ungeschützt zugänglich sind, ver-

lich zu analysieren und Erlöspotenziale aufzudecken. Wer aber seine Leistungen nicht kennt oder nicht ausreichend zu kommunizieren vermag, der ist den fachkundigen Kapitalanlegern und sparsamen Selbstnutzern in den Konditionenverhandlungen regelmäßig unterlegen.

Kurz: In den meisten der – zugestanden meist kleinen – Verwaltungsbetriebe mangelt es an Controlling. Grundlage dessen sollte eine Kosten- und Leistungsrechnung bilden mit entsprechenden Kostenrechnungssystemen.

kenntnis als Grundlage für Preisverhandlungen. Was ist nach WEG geschuldet, was ist extra honorierfähig?

- › Kostenstellen-, Kostenarten-, Kostenträgerrechnung: „All inclusive“ oder Einzelabrechnung?
- › Wie kann man Leistungen erkennen, erkennbar machen und kommunizieren? Wie nutze ich Eigentümerversammlungen und andere Möglichkeiten zur Kundenfestigung, Kundengewinnung und Erlösoptimierung? ←|

# Gutes Engagement am falschen Ende

**Kommentar.** Die energetischen Standards für Neubauten steigen immer weiter an. Das ist löblich, bringt jedoch wenig, denn das eigentliche Problem sind die Bestandswohnungen.

Herbert Reiß und Heinz Wustmann, München

Deutschland ist Spitzenreiter bei der Entwicklung neuer Standards zum nachhaltigen und energieeffizienten Bauen – aber Schlusslicht beim Wohnungsneubau. Zwar treten ständig neue Verordnungen zur Erhöhung energetischer Standards in Kraft, deren Auswirkungen sind jedoch begrenzt: Sie gelten nur dann, wenn Wohnungen neu gebaut oder durchgreifend modernisiert werden.

Die aktuellen Eurostat-Zahlen zeigen, dass Deutschland europaweit zum sechsten Mal in Folge auf dem letzten Platz beim Wohnungsneubau steht. Nur 1,7 Wohnungen je 1.000 Einwohner werden hierzulande in 2010 gebaut – in der Schweiz sind es 6,3 Wohnungen und in Frankreich und Österreich 4,9 und 4,7. Zwar ist die Zahl der Baufertigstellungen in 2009 wieder leicht gestiegen, doch sie bewegt sich nach wie vor auf sehr niedrigem Niveau. Auf die Energiebilanz des gesamten Wohnungsbestands wirken sich die Standardverschärfungen für den Neubau nur sehr gering aus.

Es ist nicht möglich, die Standards für den Altbaubestand umfassend zu verschärfen, denn hier greift in der Regel der Bestandsschutz. Dies hat jedoch zur Folge, dass die Kluft zwischen neu gebauten Wohnungen mit hohen Standards und Bestandswohnungen mit vielfach energetischen Defiziten immer größer wird. Die Kosten für eine energetische Sanierung sind oft zu hoch, da sie meist nicht oder nur unzureichend auf die Miete umgelegt werden können.

## Umdenken ist notwendig

Um den Nutzen verschärfter Energiestandards zu erhöhen, sind einige Änderungen notwendig: Zum einen könnte das Mietrecht reformiert werden, sodass Eigentümer und Mieter von Investitionen in die Nachhaltigkeit gleichermaßen profitieren. Zusätzlich sollten derartige Investitionen steuerlich begünstigt werden – entweder als sofort abzugsfähiger Erhaltungsaufwand oder als erhöhte

Abschreibung – ähnlich wie bei Investitionen für energetische Sanierungen bei Denkmalschutzimmobilien.

Der amerikanische Zertifizierungsstandard LEED enthält bereits einen Kriterienkatalog für Bestandsgebäude („Existing buildings“), der Aspekte zur Nachhaltigkeitsverbesserung definiert. Auch die Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) arbeitet bereits an einem Standard für nachhaltige Bestandsgebäude. Zwar ist der geplante DGNB-Standard nicht verpflichtend, wenn aber mehr in Bestandssanierung investiert würde, würde dies die Nachhaltigkeit des Wohnungsbestands mehr verbessern als schärfere Neubaustandards.

Damit freiwillige Energiestandards akzeptiert werden, ist ein Umdenken von Bestandshaltern und Eigentümern notwendig. Die Ressourcenknappheit und die steigenden Energiekosten machen es immer wichtiger, Nachhaltigkeit vorzuleben. Eine differenzierte Neupositionierung der Bestandsimmobilien (Green Thinking) und eine öffentliche Kommunikation können ein Erfolgsrezept sein. Die aktuelle Situation in Deutschland zeigt, dass eine Verschärfung von Energiestandards nur dann effektiv ist, wenn vor allem Bestandsgebäude im Fokus stehen. Dazu sollten insbesondere die Reform des Mietrechts, die steuerliche Abzugsfähigkeit nachhaltiger Investitionen und die Etablierung eines grünen Bewusstseins bei Mietern und Vermietern im Vordergrund stehen. ←|



Heinz Wustmann

ist Partner im Bereich Enterprise Risk Services bei der Beratungsgesellschaft Deloitte, München, und berät dort Mandanten bei der Konzeption von Risikomanagementsystemen.



Herbert Reiß

ist Managing-Partner bei Deloitte. Eines seiner Schwerpunktthemen ist Nachhaltigkeit. Das Leistungsspektrum von Deloitte umfasst unter anderem Wirtschaftsprüfung und Consulting.

# Graffiti

## „Bis dass der Tod uns scheidet“

Industrie- und Handelskammern. Wäre eigentlich jemand freiwillig in einer IHK? Vermutlich hätte bei Freiwilligkeit mancher Freizeitverein mehr Mitglieder als die Kammer.

Helmut Schlitter, Lahr

Der Jahresbericht 2009 der Industrie- und Handelskammer (IHK) Südlicher Oberrhein lobt hymnisch den konstanten Mitgliederzuwachs auf fast 58.000 Mitglieder. Es geht nachhaltig aufwärts bei den selbst ernannten Interessenvertretern der Wirtschaft. Nachhaltig hält sich jedoch auch das Gerücht, dass der Zuwachs nur etwas mit dem Zwang für Unternehmen zur Mitgliedschaft zu tun habe. Natürlich ist die IHK aktiv: Es gibt Gutachten und Studien. Es gibt Erhebungen und wertvolle Infoblätter mit brandneuen Informationen wie „Bebauungsplan: Wichtige Fristen nicht versäumen“. Das Geld dafür stammt aus den Mitgliedsbeiträgen. Eine Umfrage allerdings schlummert wohl im Kammerkeller unter Verschluss: Einfache Fragestellung, Antwort zum ankreuzen: Wären Sie freiwillig Mitglied in der IHK? Ja / Nein. Vermutlich hätte bei Freiwilligkeit der Mitgliedschaft manch Freiburger Freizeitverein mehr Mitglieder als die Kammer.

### Warum kein Interesse?

Denn was tut die IHK etwa für uns Immobilienverwalter? Absolut nichts! Ich vermute, der IHK ist nicht einmal bekannt, wie wichtig die Immobiliendienstleister für Wirtschaft und Handwerk sind. Wir könnten durchaus auch selbst Unterstützung vertragen bei Berufszulassung, WEG-Finanzierung, branchenspezifischen Fortbildungen und bei vielem mehr. Es gibt ja tatsächlich kompetente

Ausschüsse bei der Kammer. Allerdings für Steuerberater, Banken, Handel, Verkehr und andere Bereiche. Meine Branche? Kennt die IHK nicht. Immobilienverwalter unter den über 200 Mitgliedern der Ausschüsse? Fehlanzeige!

Bei der IHK sind die Immobilienwirtschaftler nur Anhängsel. Warum zeigt man kammerseits für uns gute und konstante Beitragszahler absolut kein Interesse? In meinen 23 Jahren Zwangsmitgliedschaft bat ich die Kammer dann und wann um Hilfe: Einmal suchte ich Informationen zu Tarifverträgen für unsere Branche. Ich wurde an die „zuständige“ Gewerkschaft verwiesen. Einmal wollte ich wie die Handwerker eine Plakette von der Stadt Freiburg, um vor meinen betreuten Objekten beruflich parken zu können. Die jedoch gibt es nicht für den auswärtigen Verwalter. Meine IHK

hierzu: Da können wir Ihnen nicht helfen, wenden Sie sich direkt an die Stadt. Einmal brauchte ich Auskünfte über die Gründung einer Limited. Man riet mir dringend von einer solchen „Scheingesellschaft“ im Ausland ab. In der Regel würden solche Firmen nicht lange überleben. Nach der Gründung meiner Ltd. standen dann aber flugs gleich zwei Kammern auf der Matte, um sie zum Beitragszahler zu machen: Die IHK und die Handwerkskammer. Und die Limited zahlt nun unfreiwillig treu seit sechs Jahren ihre Beiträge. Übrigens bin ich freiwillig aktives Mitglied in meinem teuren Berufsfachverband. Dort zahle ich den Beitrag sogar gern. Denn der BFW/BVI kennt unsere Branche und erbringt für uns auch wichtige Leistungen.

Sonst noch wichtig? Totgesagte leben länger, trotz IHK. ←|



# Special

## Expo Real 2010

Nach der großen Krise stehen die Zeichen der diesjährigen Gewerbeimmobilienmesse Expo Real in München auf Neustart. Noch hat sich der Immobilienmarkt weltweit jedoch längst nicht erholt – aber ein Anfang scheint gemacht.



70



86



98

### Der Zirkus der Zyklen

Wer hätte das noch im vergangenen Jahr gedacht? In den Immobilienmärkten geht es bereits wieder bergauf. Dennoch gibt es in den einzelnen Ländern noch enorme Unterschiede. Nicht überall ist der positive Trend schon erkennbar. Der nächste Immobilienzyklus wird dem derzeitigen deshalb wohl noch in vielen Punkten gleichen. Wohin die Reise wirklich geht und wie sich der Markt weiter entwickelt, wird die Zukunft zeigen.

- 63 - Grußwort
- 66 - Die Köpfe 2010
- 68 - Szene
- 70 - Der Zirkus der Zyklen:  
Wohin geht die Reise?

### Lieber auf Nummer sicher

Durch die Finanzkrise hat sich in der Immobilienbranche einiges verändert. Investoren interessieren sich plötzlich wieder für früher als zu unrentabel eingeschätzte Anlageformen: zum Beispiel für Wohnimmobilien. Sicherheit statt Risiko lautet die Devise. Leider auch auf dem Hotelmarkt. Dort führt diese Einschränkung inzwischen häufig dazu, dass Projekte gar nicht mehr umgesetzt werden.

- 72 - Hallenpläne: Wo ist auf der Expo Real was zu finden?
- 82 - Als Anlageklasse wieder gefragt: Wohnimmobilien
- 86 - Hotelmärkte unter neuem Stern

### Neue Ideen sind gefragt

Es gibt Stimmen aus der Branche, die sagen, das deutsche Projektentwicklungsgeschäft sei aktuell weitestgehend zum Erliegen gekommen. Bestandhalter bauten in erster Linie ihren Leerstand ab, Eigenkapitalhalter investierten lieber in Assets. Und viele Banken wollten solche Vorhaben nicht finanzieren. Fest steht: Derzeit gibt es jede Menge neue Herausforderungen – von der Professionalisierung bis hin zu neuen Medien.

- 88 - Roundtable mit Entwicklern
- 92 - Beyerles Blick: Nicht alles in der Krise war schlecht
- 98 - Auf die sichere Bank schieben
- 100 - Messerumgang IT

# Neue Herausforderungen

Christian Ude,  
Oberbürgermeister,  
Landeshauptstadt München



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Expo Real 2010 öffnet ihre Tore und ich freue mich, Sie auf der führenden Immobilienplattform begrüßen zu dürfen. In den letzten 13 Jahren hat sich dieser Marktplatz zur wichtigsten Arbeitsmesse in Europa entwickelt und ist zu einem unverzichtbaren Treffpunkt der Akteure der gewerblichen Immobilienwirtschaft geworden.

Die Wirtschaft löst sich langsam aus dem Schatten der Finanzkrise und München präsentiert sich weiter als einer der erfolgreichsten Immobilien- und Wirtschaftsstandorte Deutschlands.

Neuen Herausforderungen stellt sich die Stadt auf dem Wohnungsmarkt. Aufgrund der prognostizierten demografischen Entwicklung wird für München bis 2025 ein zusätzlicher Bedarf von 94.000 Wohnungen gesehen. Neben dem weiterhin interessanten Bürosektor bietet München damit ein weiteres Aktionsfeld für Bauträger und Investoren, die interessiert sind, beständige Werte zu schaffen.

Die Landeshauptstadt München und ihre 23 Partner werden Ihnen daher auf dem gemeinsamen Messestand der Expo Real bedeutende Immobilienprojekte präsentieren und die Gelegenheit bieten, die Vorteile des Standorts kennenzulernen.

Ich wünsche Ihnen auch dieses Jahr wieder interessante Gespräche, anregende Diskussionen und einen erfolgreichen Aufenthalt auf der Expo Real 2010.

Ihr

**IHR PARTNER FÜR  
PROFESSIONELLE  
IMMOBILIEN-  
BEWERTUNG**

Schnell. Kompetent. Zuverlässig.  
[www.kenstone.de](http://www.kenstone.de)

**Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL vom 04.–06.10.2010 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

# Vorzeichen stehen auf Neustart

---

Eugen Egetenmeir,  
Geschäftsführer der Messe München



Es tut sich wieder etwas auf dem gewerblichen Investmentmarkt. Allein in Deutschland lag das Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2010 fast doppelt so hoch wie in den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Bis allerdings die Nachwehen der Finanz- und Wirtschaftskrise aus den internationalen Immobilienmärkten verschwunden sind, wird es sicherlich noch etwas dauern. Jedoch spiegelt sich die Konsolidierung der Branche auch auf der Expo Real wider: Anders als bei der Messe 2009, die einen, wenn auch im Vergleich zu anderen Immobilienmessen, moderaten Rückgang zu verzeichnen hatte, zeigt sich die Expo Real 2010 stabil. Die Fläche bleibt mit der Belegung von sechs Messehallen auf dem gleichen Niveau. Und ebenso wie in der Branche werden erste Erholungstendenzen sichtbar: Unternehmen, die vergangenes Jahr fehlten, sind zurückgekehrt. Länderbeteiligungen wachsen wieder. Die Russische Föderation ist dieses Jahr zum Beispiel wieder stärker vertreten, ebenso Österreich, Polen, Serbien und die Tschechische Republik. Daran wird deutlich, dass die Erholung langsam einsetzt – je nach Markt jedoch in unterschiedlichem Tempo.

Alle Vorzeichen stehen also auf Neustart – demgemäß lautet der Leitgedanke des Konferenzprogramms der Expo Real dieses Jahr „RE“. Die Vorsilbe steht nicht nur für Real Estate, sondern auch für einen Relaunch in vielen Bereichen der Branche. Unsere Headlines heißen „RE-alism“, „RE-pair“, „RE-quests“, „RE-pay“ und „RE-set“. Damit will die Expo Real den Blick der Marktteilnehmer nach vorne lenken und den Austausch über zukunftsfähige Geschäftsmodelle, Marktsegmente und Investitionsstrategien beflügeln.

Nach einer wieder zuversichtlicheren ersten Jahreshälfte für die Immobilienwirtschaft findet die Expo Real als das wichtigste europäische Event der Immobilien-Community genau zur richtigen Zeit am richtigen Ort statt: In der geografischen Mitte Europas, wo die Anzeichen einer Erholung schon sichtbar werden und sich hoffentlich von hier auch in andere Märkte ausbreiten. Impulse hierfür werden von der Expo Real sicherlich ausgehen.

Ihr





**SUSTAINABLE INVESTMENT  
CONFERENCE**

**5. Oktober 2010, 10.30–13.30 Uhr**

**EXPO REAL, Halle A2**  
Planning & Partnerships Forum

 **Union  
Investment**

## 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 mehr als 45 Jahren Immobilien-Know-how agieren wir souverän auf den globalen Märkten und haben dabei stets die volle Wertschöpfung im Blick. Beleg hierfür ist unser exklusives Portfolio von mehr als 300 Qualitätsimmobilien in 26 Ländern weltweit. Darunter ausgezeichnete Werke und sogar ein echter Rembrandt: der „Rembrandt-Tower“ in Amsterdam. Ein wahres Meisterwerk moderner Baukunst und höchster Eleganz.

Für die Zukunft haben wir noch Einiges vor. Mit innovativen Produkten und strategischen Partnerschaften wollen wir neue Märkte erschließen. Schaffen wir gemeinsam bleibende Werte! Schließlich ist Erfolg erst richtig schön, wenn man ihn teilt.

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

 Im FinanzVerbund der  
Volksbanken Raiffeisenbanken

**expo  
real**

Stand B2.142

# Die Köpfe 2010 – Journalisten haben gewählt

**Kein Preisausschreiben.** Vielleicht erkennen Sie den einen oder anderen Preisträger. Die Auflösung erfolgt am Dienstag, 5. Oktober, um 18:00 Uhr auf der Expo Real und – im nächsten Heft.

Dirk Labusch, Freiburg

**Wieder haben zwölf Immobilien- und Finanzjournalisten die Köpfe des Jahres 2010 gewählt. Die in diesem Jahr ausgewählten Preisträger kommen aus völlig unterschiedlichen Sparten. Anbei ein Appetizer aus den jeweiligen Begründungen.**

## Der Matisse

Henri Matisse war ein Meister der Farben. Und auch in der Immobilienbranche gibt es einen solchen. Einen, der deren Bedeutung immer wieder hervorgehoben hat. Diese unübliche Eigenschaft rechtfertigt eine Auszeichnung in diesem Jahr.

## Unsere Jury

Folgende Immobilien- und Finanzjournalisten gaben ihre Stimme ab:

**Gabriele Bobka**  
**Beatrix Boutonnet**  
**Manfred Gburek**  
**Richard Haimann**  
**Dirk Labusch**  
**Manfred Neuhöfer**  
**Nikolaus von Raggamby**  
**Andreas Schiller**  
**Dr. Norbert Schwaldt**  
**Frank Peter Unterreiner**  
**Steffen Uttich**  
**Birgitt Wüst**

## Mrs. Trekking

Jemand geht ungewöhnlichere Wege. Lässt nicht selten die ausgetretenen Pfade, auf denen schon andere alles abgegrast haben oder nie etwas abgrasen werden, links liegen. Mrs. Trekking findet biswei-

sponsored by

 HANNOVER LEASING

len Glück und Erfolg auf Nebenwegen, auch wenn es gerade regnet ...

## Der George Harrison

Wer Erfolg hat, lebt im Glamour. Viele mehr, manche weniger. Unser Preisträ-

## Das waren Preisträger 2009.



ger hat eine bestimmte Eigenschaft mit dem Beatles-Mitglied gemeinsam, die ihn durchaus sympathisch macht.

### Der Hypo-Heyerdahl

Die Immobilienbranche ist voller Seefahrer. Aber nicht jeder von ihnen ist auch Entdecker. Doch es gibt auch solche. Solche, für die die stürmische See die Fantasie anregt, besondere Boote zu bauen, um ihr zu trotzen.

### Coolhunter

Nein, sie nennen ihn nicht so. Auch er selbst tut es nicht. Aber er ist einer. Coolhunter ist der kühle Jäger, den die Sorge nach Nahrung in besonderem Maße umtreibt. Das Schicksal des Unternehmens, das der betreut, wird maßgeblich davon beeinflusst, dass er die Nahrung findet und schmackhaft zubereitet.

### The Early Bird

Der frühe Vogel fängt den Wurm. Auch unser Preisträger war früh bei dem, was er tat. Ob es sich materiell für ihn lohnt, ist trotzdem fraglich. Bis jetzt zahlte er sogar für den Fang, obwohl er nicht hätte müssen. Dafür wird einer nur ausnahmsweise ausgezeichnet. Aber eine solche Ausnahme ist hier gegeben.

### Der Treue-Mahner

Treue ist für viele nicht mehr als ein Wort. Bindungen an jemanden oder etwas werden immer kürzer und unberechenbarer. Doch unser Preisträger ist jemand, der zur Treue mahnt und in Fällen, in denen Mahnen allein nichts nützt, auch einmal nachhilft ...

### Der Beständige

Gibt es doch gar nicht, sagen einige. Das muss „beständig“ heißen. Ob er das ist bei dem, was er alles so treibt, das ist anzunehmen, dafür wird er aber nicht ausgezeichnet. Ein neues Wort, ein neuer Weg. Wir meinen schon, das Wort hat seine Berechtigung ...

### Der Einnehmende

Nein, der Preisträger wird nicht dafür ausgezeichnet, dass er einnimmt im Sinne von „verdient“. Er nimmt friedlich viele Länder ein, mit dem, was er tut, und in diesen Ländern, Städte, meist Innenstädte. Und überdies hat er ein einnehmendes Wesen.

### Der Reanimator

Man kann vielleicht nicht sagen, dass er auf dem Sterbebett lag, der Patient, um den sich unser Preisträger liebevoll

kümmerte, aber er war schon ziemlich schwer krank. Nicht dass der Preisträger, so wie Ator, unbesiegbar sei. Es hat sich jedoch gezeigt, dass er ausgeklügelte Kampftechniken aufweist ...

### Mister „In“

Für was steht das „In“? Können wir Ihnen an dieser Stelle nicht verraten. Die Person ist kein Inselbewohner, kein Indianer und verfügt nur vielleicht über Inlineskater. Aber (möglicherweise hilft Ihnen das weiter): Die Person scheint tatsächlich „in“ zu sein, zurzeit.

### Der KM-Orientierte

K steht für Kunden, M für Mandanten, und viele Kilometer legt er auch zurück bei dem, was er tut. Aber das ist noch nicht alles. Im Mittelpunkt steht ein Verband, aber auch ein Verein spielt eine Rolle: Der 1. FC Köln. ←|

### Einladung zur Preisverleihung

Wer sich hinter den Köpfen verbirgt, erfahren Sie am Dienstag, den 5.10., ab 18:00 Uhr im Planning and Partnerships-Forum (Halle A2) auf der Expo Real – oder im nächsten Heft. Jedenfalls freuen wir uns auf Sie.



Die WTS AG Steuerberatungsgesellschaft bietet Ihnen u.a.:

- Steuerliche Optimierung der Immobilienstruktur
- Beratung bei Immobilienübertragungen
- Betreuung offener/geschlossener Immobilienfonds
- Optimierung bei Des-/Investitionen hinsichtlich Verkehrsteuern
- Erstellung von Steuererklärungen und Bedarfsbewertungen



WTS AKTIENGESELLSCHAFT  
Steuerberatungsgesellschaft

**WIR TREFFEN SIE.**  
Halle A1, Stand A1.320



**Hotelmarkt.** In Zeiten der Krise gaben viele Menschen weniger Geld für Reisen aus.

### HOSPITALITY INDUSTRY DIALOGUE

## Hotelmärkte weltweit wieder in Bewegung

Die Hotelmärkte weltweit sind wieder in Bewegung. Nach wirtschaftlich schwierigen Zeiten machen sich erste Erholungstendenzen bemerkbar, aber auch neue Marktkonstellationen. Wie dieses neue Ranking der Standorte aussieht, werden Experten beim „Hospitality Industry Dialogue“ auf der Expo Real vorstellen (Special Real Estate Forum, Halle C2). Branchenvertreter werden dort die aktuellen Marktverschiebungen analysieren. Eine Talkrunde wird sich zudem mit zwei Ländern der wachstumsstarken BRIC-Staaten befassen: mit Russland und Indien. Dass der Blick über die etablierten Grenzen hinaus für Hotelinvestoren und Hotelbetreiber ein Muss ist, werden unter anderem Kempinkis Europa-Präsident Gianni van Daalen und Choice-Hotels-CEO Stephen Joyce am Beispiel ihrer Unternehmensstrategie aufzeigen.

Entwicklungen müssen jedoch auch finanziert werden und das bleibt im Jahr eins nach der Krise nach wie vor ein vielfach ungelöstes Problem. Deshalb geht es beim „Hospitality Industry Dialogue“ auch um das Thema Finanzquellen. Welche sprudeln noch – und welche wieder? Da internationale Hotelketten mehr denn je das Risiko scheuen und nur noch Management- oder Franchise-Verträge abschließen wollen, stellt sich weiterhin für viele Kapitalgeber die Frage: „Was ist ein Management- oder Franchise-Vertrag überhaupt wert?“ Antworten darauf soll ein Panel aus renommierten Branchenvertretern geben. Weitere Themen im Hospitality Industry Dialogue werden Ökohotels und Nischenkonzepte wie Serviced Apartments sein.

### WOHNIMMOBILIEN

## Investmentmarkt im Fokus

Spätestens seit kommunale Wohnungsunternehmen ihre Bestände an private Investoren verkauften, sind Wohnimmobilien ein fester Bestandteil des gewerblichen Immobilieninvestmentmarkts. Das Segment Wohnen geriet zwar zeitweise aus dem Blickfeld, weil andere Anlageformen höhere Renditen versprachen, doch seit 2009 steigt das Interesse an Wohninvestments, vor allem bei langfristig orientierten und institutionellen Investoren. Wohnimmobilien weisen ein relativ ausgewogenes Verhältnis von Risiko und Rendite auf und generieren einen vergleichsweise stabilen Cashflow. Neben Fondsanbietern blicken auch Pensionskassen und Versicherungen verstärkt auf dieses Marktsegment. Diesen Trend greift dieses Jahr auch das Konferenzprogramm der Expo Real auf und bietet dazu am Mittwoch, 6. Oktober 2010 den Residential Dialogue (Special Real Estate Forum, Halle C2).

### STADTENTWICKLUNG

## Göppingen präsentiert Potenzialflächen

34 Hektar Fläche, davon zehn Hektar noch verfügbar, erschlossen und sofort bebaubar, bilden das Kernangebot, mit dem sich die Stadt Göppingen auf der Expo Real präsentieren wird. Vorgestellt wird das Angebot zusammen mit zehn weiteren Standorten aus der Region an einem Gemeinschaftsstand, Halle B1, Stand 120.



Im Göppinger Stauferpark gibt es noch viele freie Flächen.

**BESTANDSIMMOBILIEN****Wertesystem für Büros und Verwaltungsgebäude**

Der TÜV Süd hat ein Bewertungssystem entwickelt, das Investoren, Bauherren und Eigentümern eine verlässliche Grundlage zur Einschätzung der Zukunftsfähigkeit von Büro- und Verwaltungsgebäuden im Bestand sowie zur Zertifizierung von Nachhaltigkeit bieten soll. Es umfasst rund 150 Kriterien in fünf Themenschwerpunkten, zum Beispiel die energetische Ausstattung des Gebäudes, die Baukonstruktion oder die technische Ausstattung. Mit dem Analyseansatz möchte der TÜV Süd die Grundlagen für eine verlässliche Nachhaltigkeitszertifizierung legen. Der Due-Diligence-Ansatz wird auf der Expo Real am 4. Oktober 2010 von 10 bis 11.30 Uhr vorgestellt, Halle C1/Stand 443.

**NACHHALTIGES BAUEN****Hamburg setzt auf grüne Immobilien**

Als Green Capital 2011 ist für Hamburg nachhaltiges Bauen von hoher Bedeutung – und genau mit diesem Thema möchte sich die Hansestadt auch auf der Expo Real präsentieren. „In Hamburg kann man erleben, dass Bauen höchsten Klimastandards genügen und gleichzeitig architektonisch begeistern kann“, meint Hamburgs Finanzsenator Carsten Frigge. Das Leitthema Nachhaltigkeit soll besonders deutlich werden bei den Präsentationen der Hamburger Stadtentwicklungsprojekte Hafencity und der Internationalen Bauausstellung IBA Hamburg. Bei der Hafencity hat die Stadt das Ziel, durch eine Überarbeitung des Masterplans für die östlichen Quartiere den grünen Charakter des Projekts noch einmal zu steigern. Durch die IBA sollen



Grüner Charakter: Hafencity, Hamburg

exemplarisch städtebauliche Antworten auf den Klimawandel gegeben werden.

Der Gemeinschaftsstand der Stadt Hamburg befindet sich in Halle B2, Stand 430.

**COMMERZ REAL**   
Commerzbank Gruppe



Wir entwickeln  
Reale Werte

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

Sachwerte als Geldanlagen verfügbar zu machen, ist das Eine, sie optimal zu finanzieren, das Andere. Mit der Commerz Real ist beides möglich: Als integrierter Investmentdienstleister verbinden wir attraktive Anlageprodukte und maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte zu einem einzigartigen Leistungsspektrum für Institutionelle und Firmenkunden. Die Basis bildet unser profundes Wissen rund um Assets und ihre Potenziale. Nutzen Sie unsere Expertise aus 40 Jahren Markterfahrung und 45 Milliarden Euro verwaltetem Vermögen.

Assetmanagement für Sachwerte – am besten mit der Commerz Real.

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

# Der Zirkus der Zyklen

**RE-alismus.** Wohin geht die Reise? Der kommende Immobilienzyklus wird dem derzeitigen wohl in vielen Punkten gleichen. Nach wie vor ist die Branche weltweit aber sehr unterschiedlich entwickelt.

Simon Rubinsohn, Royal Institution of Chartered Surveyors, Chief Economist, London

Es ist kaum überraschend, dass sich die Immobilienbranche weltweit weiterhin so unterschiedlich entwickelt. Die makroökonomischen Daten sind nach wie vor sehr uneinheitlich und zeigen in einigen Ländern die Angst vor einer Überhitzung, was die entsprechenden Regierungen zu einer restriktiven Geld- und Steuerpolitik veranlasst. Gleichzeitig nehmen Politiker an anderen Orten aus gutem Grund einen eher gemäßigten Standpunkt ein. Selbstverständlich sind die Folgen der Kreditkrise die wich-

tigste Ursache für die Unterschiede. In einigen Regionen schrecken die Banken verständlicherweise vor einer Lockerung der Kreditbedingungen zurück, hauptsächlich aufgrund der gesetzlichen Änderungen, mit denen die Eigenkapitalanforderungen erhöht und ein Rückfall in vergangene Zeiten vermieden werden sollen. Entscheidend ist jedoch, dass der Finanzierungsbedarf von Unternehmen und Haushalten nach wie vor relativ gering ist, was teilweise auf die ungewissen wirtschaftlichen Aussichten zurückzu-

## Weltweite Märkte.

Die Stimmung in den einzelnen Ländern ist nach wie vor sehr unterschiedlich.



## Auf einen Blick

- › Besonders positiv ist die Stimmung derzeit in den Immobilienmärkten von Brasilien, Hongkong, China, Indien, Singapur und Russland. In Griechenland, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Irland und Spanien ist sie jedoch nach wie vor eher negativ.
- › Auf den Immobilienmärkten in Europa und Amerika herrscht nach wie vor die Angst vor einer zweistufigen Rezession.
- › Befürchtungen, die Anleger würden sich angesichts der abklingenden Kreditkrise defensiv und abwartend verhalten, haben sich jedoch als überzogen erwiesen.

führen ist und diese gleichzeitig noch verstärkt.

## Kein einheitliches Bild

Der jüngste RICS Global Commercial Property Survey (GPS) verdeutlicht, wie sich die derzeitige wirtschaftliche Situation im Immobiliensektor bemerkbar macht. Besonders positiv ist die Stimmung in Brasilien, Hongkong, China, Indien, Singapur und Russland. Erwartungsgemäß ist sie in Griechenland, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Irland und Spanien nach wie vor meist negativ. In anderen Regionen ist die Lage nicht ganz so eindeutig. So sind etwa die Umfrageergebnisse im Rest von Europa und den USA im Allgemeinen zwar besser als vorher, aber insgesamt weiterhin etwas schwach. Im Gegensatz dazu scheinen mehr Umfrageteilnehmer aus Asien und

## Messeauftakt: Neuer Realismus und neue Chancen

Wohin geht die Reise? Wie geht es auf den Immobilienmärkten weltweit weiter? Inwiefern wird sich der neue Immobilienzyklus vom bisherigen unterscheiden? Mit diesen Themen beschäftigt sich die Auftaktdiskussion der Expo Real.

Termin	Ort	Veranstaltung
Mo, 4.10.2010, 10:30 - 11:50 Uhr	EXPO REAL FORUM, Halle A2	Expo Real Eröffnung und Auftaktdiskussion: Der Zirkus der Zyklen – Wohin die Reise geht.

Lateinamerika positiverer Stimmung zu sein, wobei Australien eher der zweiten Gruppe zuzurechnen ist.

Selbstverständlich herrscht selbst auf den Immobilienmärkten, denen es weiterhin eher schlecht geht, nicht nur Weltuntergangsstimmung. Zahlreiche „überverkaufte“ Märkte haben dieses Jahr von einer deutlichen Erholung der Kapitalwerte profitiert. Für die Anleger an diesen Märkten ist es entscheidend, ob sich die Mietpreise wesentlich verbessern und damit weitere Gewinne rechtfertigen. Andernorts stellen die Aussichten auf weitere Zinserhöhungen (Brasilien, Indien) oder staatliche Maßnahmen zur Abkühlung der überhitzten Immobilienmärkte (China, Hongkong) oder eine Kombination aus beidem eine Herausforderung dar.

Der kommende Immobilienzyklus wird dem vorhergehenden in einigen Aspekten gleichen. Befürchtungen, die Anleger würden sich angesichts der abklingenden Kreditkrise defensiv und abwartend verhalten, haben sich als überzogen erwiesen. RICS geht jedoch davon aus, dass die Performance einzelner Märkte weiterhin deutlich weniger korreliert als im vergangenen Zyklus.

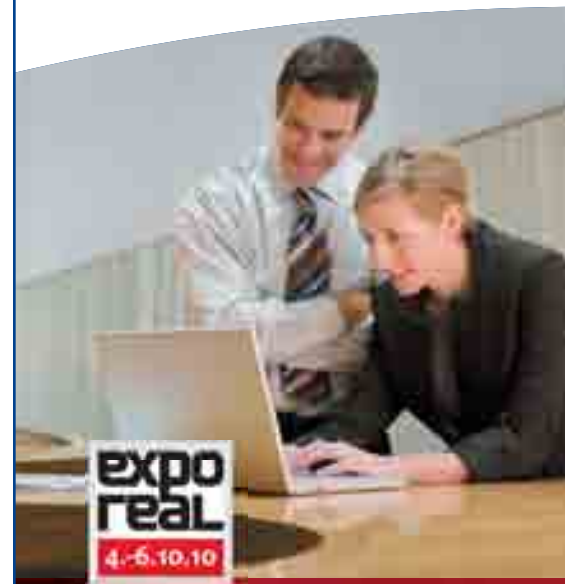
Auf den Immobilienmärkten in Europa und Amerika herrscht nach wie vor die Angst vor einer zweistufigen Rezession. Nach Ansicht von RICS wird dies nicht eintreten, doch es ist in den kommenden fünf Jahren von einem unterdurchschnittlichen Wirtschaftswachstum auszugehen. Gleichzeitig lassen höhere Zinsen die Finanzierungskosten ansteigen. Aufgrund der zunehmenden Kosten der Banken für diese Bilanzposten

wird sich das Verhältnis zwischen Kredit und Wert nicht wieder auf die früheren Spitzenwerte zubewegen. Damit werden mehr notleidende Immobilien auf den Markt kommen, selbst wenn sich die wirtschaftliche Erholung verfestigt.

### Große Verluste erwartet

RICS schätzt, dass in den nächsten vier Jahren Immobilienkredite im Wert von etwa zwei Billionen US-Dollar auslaufen, wovon sich derzeit beinahe die Hälfte in Schwierigkeiten befindet. Ohne pessimistisch sein zu wollen, könnten sich die Verluste der Banken in diesem Bereich auf 500 Milliarden US-Dollar belaufen.

Im jüngsten RICS Global Distressed Property Monitor zeigt sich ein ähnliches Bild, da die wichtigsten Märkte vermutlich weitere Unterstützung benötigen. An der Spitze stehen Portugal, Irland, Spanien und die USA, dicht gefolgt von Skandinavien, Großbritannien und Deutschland. Und man muss nicht lange raten, um vorherzusagen, wo die Probleme vermutlich am geringsten sein werden. Dennoch ist die Situation der Entwicklungsländer alles andere als berauschend angesichts ihres Booms während der globalen Wirtschaftserholung und der Aussicht auf eine restriktivere Politik gegen eine Überhitzung. Laut RICS bieten diese Bereiche des Immobiliensektors nach wie vor ein größeres Potenzial als die stärker entwickelten Märkte. Wie in anderen Anlagemärkten ist es jedoch möglich, dass sich die Investoren während des kommenden Wirtschaftszyklus an die bereits bekannten niedrigeren Renditen gewöhnen müssen. ←|



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





## Immobilienbewertung 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

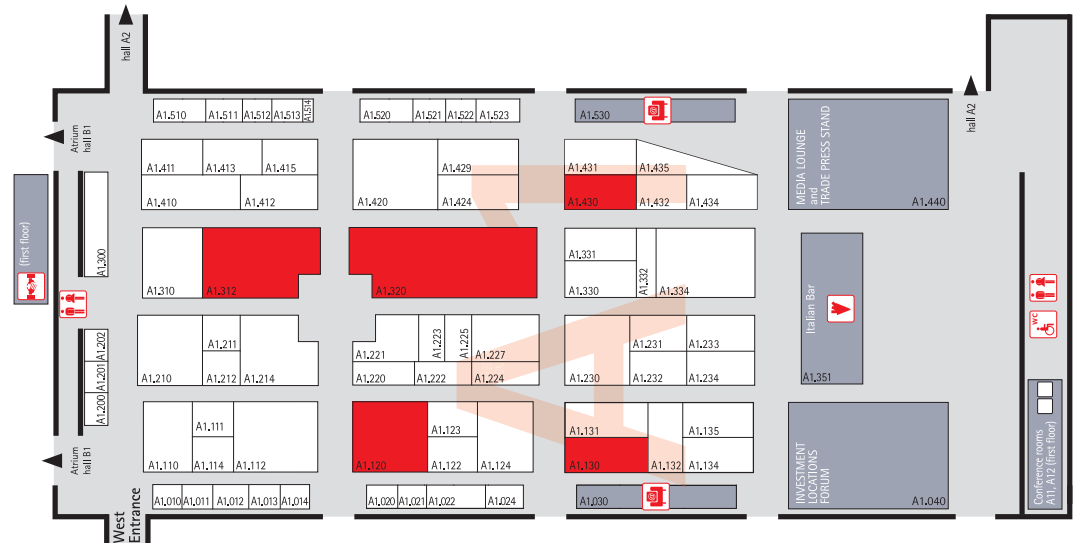
Sprengnetter  
 Immobilienbewertung  
 T 02642 97 96 0  
 info@sprengnetter.de  
 www.sprengnetter.de/exporeal

## 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>HypoVereinsbank (UniCredit Bank AG)</b> Kardinal-Faulhaber-Straße 1 80333 München Tel.: 089 378-0 Fax: 089 3783330940 info@unicreditgroup.de www.hypovereinsbank.de	A1.120	Die HypoVereinsbank (HVB) ist eine der größten privaten Banken in Deutschland. Sie ist Mitglied der UniCredit Group, die im Wirtschaftsraum Deutschland, Italien, Österreich sowie Zentral- und Osteuropa eine führende Rolle einnimmt. Als erfahrener Finanzierungspartner bei allen Immobiliengeschäften setzt sie sowohl moderne als auch klassische Finanzierungsmodelle ein. Daneben beinhaltet das professionelle Immobiliengeschäft strukturierte Finanzierungen, Portfolio-Transaktionen und Konsortialfinanzierungen. Beratungs- und Vermittlungsleistungen runden das Gesamtbild ab.
	<b>Sprengnetter Immobilienbewertung</b> Barbarossastr. 2 53489 Sinzig Tel.: 02642 9796-0 Fax: 02642 9796-69 info@sprengnetter.de www.sprengnetter.de	A1.130 C1.444	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.
	<b>BayernLB</b> Brienner Str. 18 80333 München, Deutschland Tel.: 089 2171-27003 Fax: 089 2171-23112 immobilien@bayernlb.de www.bayernlb.de/immobilien	A1.312	Im Mittelpunkt des Angebotes für Immobilienkunden der BayernLB mit Fokus auf Deutschland sowie ausgewählten europäischen Nachbarländern sind langfristige gewerbliche Immobilienfinanzierungen und -dienstleistungen. Daneben bietet die BayernLB ausgewählte Bauträger- und Portfoliofinanzierungen an und berät ihre Kunden im Rahmen des Immobilien M&A und Projektmanagements bei Investitionen und Transaktionen.
	<b>WTS Aktiengesellschaft Steuerberatungsgesellschaft</b> Thomas-Wimmer-Ring 1-3 80539 München Tel.: 089 28646-0 Fax: 089 28646-2323 info@wts.de www.wts.de	A1.320	WTS AG Steuerberatungsgesellschaft ist mit mehr als 400 Mitarbeitern an sechs inländischen Standorten und fünf Tochtergesellschaften in China, Indien, Frankreich, der Schweiz und den Niederlanden eine der größten Steuerberatungsgesellschaften Deutschlands. Schwerpunkt der Tätigkeit der Gesellschaft ist die Steuerberatung multinationaler Konzerne und großer international tätiger mittelständischer Unternehmen. Die WTS ist eine reine Steuerberatungsgesellschaft ohne Konfliktpotential zwischen Wirtschaftsprüfungstätigkeit und Beratung.



# Neuer Leser für uns.

# Dicke Prämie für Sie.



## MINOWA DVD-Micro-Anlage MD-6192

- Ausgestattet mit DVD-Player, PLL Tuner, USB- und SD-Kartenslot und Fernbedienung
- Wiedergabe: DVD, DVD+R, DVD+RW, DVD-R, DVD-RW, MPEG4, MP3, WMA, Audio CD, CD-R/RW, VCD, SVCD, JPG, Kodak Picture
- PLL Tuner: UKW/MW mit jeweils 40 Speicherplätzen, Sendersuchlauf
- USB- und SD-Kartenslot: Zur Wiedergabe von MP3 Files vom USB-Stick oder Speicherkarte (SD oder MMC)
- 2-Wege Holzlautsprecher
- Inkl. AV-Kabel
- Spannungsversorgung: 230V/50Hz
- Gesamtpitzenleistung: ca. 100 Watt
- Maße: L19 x B21,5 x H15 cm
- Farbe: schwarz



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3915141

**Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft** für mind. 1 Jahr zum Preis von 128,- € inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228\_DIR

**Ich zahle**

- per Rechnung  
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer

BLZ

Name der Bank

X

Datum, Unterschrift

WN 01917051



**Per Fax: 0180/50 50 441\***

\*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.







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



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

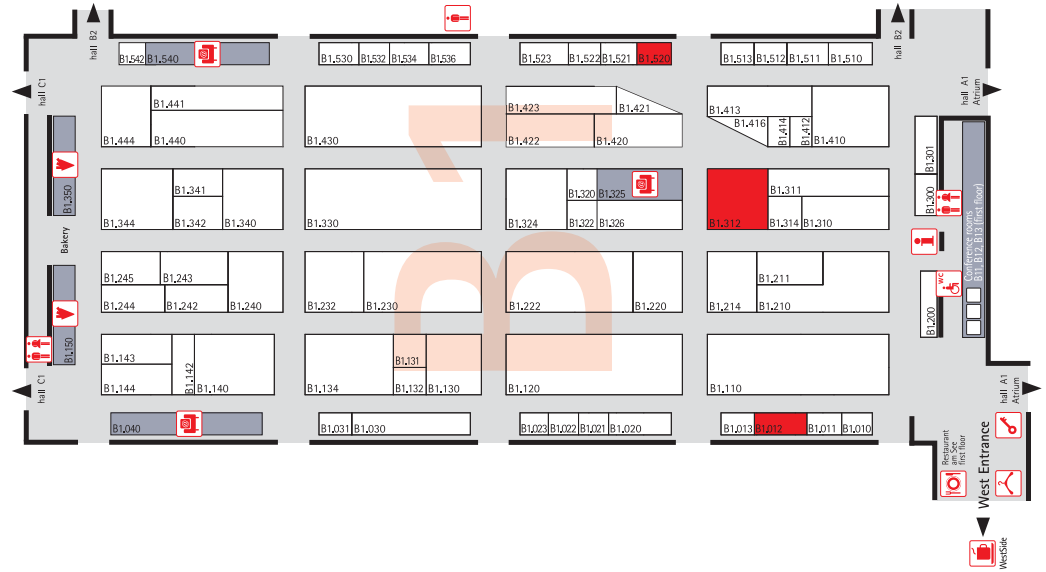
**HAUFE.**

## 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> Prinzenallee 7 40549 Düsseldorf Tel.: 0211 52391-466 Fax: 0211 52391-200 europe@yardi.com www.yardi.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>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>Haufe-Lexware GmbH &amp; Co. KG</b> Munzinger Straße 9 79111 Freiburg Tel.: 0761 898-0 online@haufe.de www.haufe.de/immobilien	B1.520	Haufe-Lexware bündelt die Kompetenz der Branche und liefert maßgeschneiderte Lösungen für jeden Arbeitsplatz: Von der Software-Applikation, über Fachinhalte und rechtssichere Arbeitshilfen bis zu Seminaren. Die Kompetenz in Sachen Software und Fachwissen hat Haufe-Lexware im eigenen Haus: Eine große Immobilienredaktion mit Fachredakteuren und eigene Entwicklungsteams sorgen für das notwendige Know-how.









# Wir sind der IT-Komplettanbieter

## für Immobilienprofis in Deutschland!

- » **Wir entwickeln die professionelle Vermittlungs-Software,** von immowelt i-Tool, der Einsteiger-Lösung, bis hin zu estatePro, der High-End-Lösung für Gewerbeimmobilien.
- » **Wir betreiben Deutschlands großes Immobilienportal immowelt.de,** die erfolgreiche und reichweitenstarke Immobilienbörse.
- » **Wir leisten den ausgezeichneten Service für Ihren Erfolg,** mit 15 Mitarbeitern auf der EXPO REAL und über 200 Mitarbeitern in Nürnberg.

Neuer Standort auf der EXPO REAL:  
**Halle C1 · Stand-Nr. 211**

## 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>KENSTONE GmbH</b> Real Estate Valuers Helfmann-Park 5 65760 Eschborn Tel.: 0180 3301003 Fax: 030 7001765-199 info@kenstone.de www.kenstone.de	<b>A1.430</b> <b>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 HypZert-zertifizierte Mitarbeiter in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Leipzig und Stuttgart betreuen bundesweit Immobilieninvestoren, große und mittelständische Unternehmen, Versicherungen und Kreditinstitute.
	<b>Union Investment</b> Caffamacherreihe 8 20355 Hamburg service@union-investment.de www.union-investment.de/realestate	<b>B2.142</b> <b>B2.044</b>	Union Investment ist einer der führenden europäischen Immobilien-Investment-Manager. Aktuell managen wir sechs Offene Immobilienfonds für private und institutionelle Anleger mit einem Fondsvolumen von rund 19,3 Milliarden Euro. Unser Immobilienportfolio umfasst rund 300 Objekte und Projekte in Europa, Amerika und Asien. Auf den gewerblichen Immobilienmärkten agieren wir als Investor, Entwickler und Vermieter.
	<b>EUROHYPO AG</b> Helfmann-Park 5 65760 Eschborn Tel.: 069 2548-22048 Fax: 069 2548-82048 andreas.bille@eurohypo.com www.eurohypo.com	<b>B2.210</b>	Eurohypo ist die professionelle internationale Bank für gewerbliche Immobilien- und Staatsfinanzierung. Lokale Präsenz, regionale Expertise und Nähe zu unseren Kunden bieten wir in Deutschland ebenso wie in Frankreich, Italien, Polen, Portugal, Russland, Spanien, USA, UK und der Türkei. Wir sind führender Anbieter maßgeschneiderter Finanzierungslösungen für professionelle Immobilieninvestoren und -entwickler.
	<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 45 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. Im Geschäftssegment Strukturierte Immobilienfinanzierungen begleitet sie nationale und internationale Kunden bei Immobilienprojekten auf drei Kontinenten. Im Segment Consulting/Dienstleistungen bietet sie umfassende Bankdienstleistungen für die Wohnungs- und gewerbliche Immobilienwirtschaft sowie für die Energie- und Entsorgungswirtschaft und konzentriert sich außerdem auf die Entwicklung und das Angebot von IT-Dienstleistungen.



**BESUCHEN SIE UNS  
AUF DER EXPO REAL**

4. bis 6. Oktober 2010  
Halle A1, Stand A1.120

---




## **NACHHALTIG BAUEN – EIGENTLICH KEINE NEUE IDEE.**

---

**Immobilien müssen ökonomisch und ökologisch nachhaltig sein.** Das gilt nicht erst seit heute. Aber in Zukunft wird es noch entscheidender werden. Die HypoVereinsbank unterstützt Sie bei der Realisierung Ihrer gewerblichen Immobilienvorhaben mit den passenden Finanzierungslösungen und langjähriger Erfahrung. Damit wir gemeinsam einen Beitrag zu einer lebenswerten Zukunft leisten können. Mehr unter: [www.hvb.de/kommerzielle-immobilien](http://www.hvb.de/kommerzielle-immobilien)

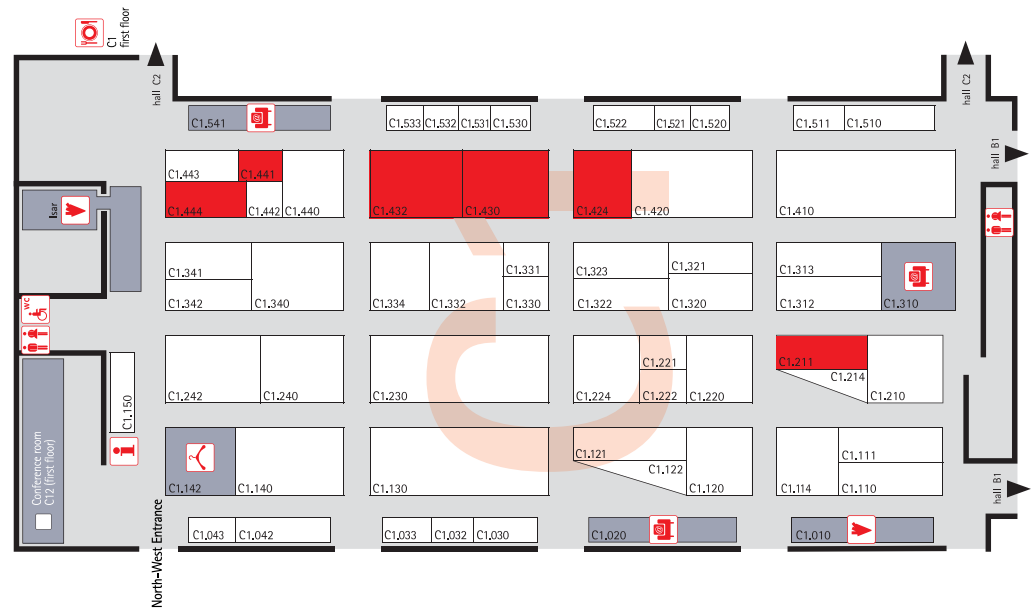
---

## 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> Heegbarq 30 22391 Hamburg Tel.: 040 60606-0 Fax: 040 60606-6230 info@ece.de www.ece.de	<b>B2.340</b>	Die ECE entwickelt, plant, realisiert, vermietet und managt seit 1965 große Einkaufszentren und ist mit 130 Shopping-Centern im Management und Aktivitäten in 15 Ländern europäische Marktführerin auf diesem Gebiet. In allen ECE-Centern zusammen erwirtschaften ca. 12.500 Geschäfte auf einer Verkaufsfläche von insgesamt 4,1 Millionen Quadratmetern einen Jahresumsatz von 13,3 Milliarden Euro. 21 weitere Center sind europaweit in Bau oder Planung. Neben Shopping-Centern entwickelt und managt die ECE auch Immobilien in den Sparten Office, Traffic und Industries.
 Genau meine Welt	<b>Immowelt AG</b> Nordostpark 3-5 90411 Nürnberg Tel.: 0911 52025-20 Fax: 0911 52025-25 info@immowelt.de www.immowelt.de	<b>C1.211</b>	Die <b>Immowelt AG</b> liefert seit 1991 Komplettlösungen für die Immobilienwirtschaft: <b>estateOffice</b> ist die Immobilienvermittlungs-Software für Wohnimmobilienprofis, <b>estatePro</b> ist die High-End-Unternehmenslösung für Gewerbeimmobilien. Als flexible webbasierte Lösung steht das <b>immowelt i-Tool</b> zur Verfügung. Zukunftsweisend, flexibel und innovativ ist <b>immowelt.de</b> , einer der größten Immobilienmarktplätze mit über 960.000 Angeboten im Monat. Das <b>Immowelt Medien-Netzwerk</b> : Die Immobilienangebote werden auf über 50 Zeitungsportalen und Top-Sites wie Spiegel Online präsentiert.
	<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 C1.424</b>	Seit 1970 begleitet Drees & Sommer als internationales Unternehmen 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>Helaba Landesbank Hessen-Thüringen MAIN TOWER</b> Neue Mainzer Straße 52-58 60311 Frankfurt Tel.: 069 9132-2691 Fax: 069 9132-82691 immobilienfinanzierung@helaba.de www.helaba.de	<b>C1.432</b>	Die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen zählt mit einer Konzernbilanzsumme von rund 170 Milliarden Euro und 6.200 Mitarbeitern zu den führenden Banken am Finanzplatz Frankfurt. Ihr Leistungsspektrum erstreckt sich über die gesamte Wertschöpfungskette – von der Projektierung und Realisierung bis hin zur Finanzierung und zum Immobilienmanagement. Über ihre Niederlassungen in Dublin, Paris, London und New York sowie die Repräsentanzen in Madrid, Moskau und Shanghai ist die Helaba an bedeutenden internationalen Wirtschaftsstandorten vertreten.
	<b>mse RELion GmbH</b> Kurzes Gelände 8a 86156 Augsburg Tel.: 0821 71004-0 relion-vertrieb@mse-gruppe.de www.relion.de	<b>C1.441</b>	<b>RELion</b> : Branchenlösung für das professionelle Immobilienmanagement auf Basis von Microsoft Dynamics NAV <b>ability</b> : BI-Lösung hilft Geschäftsdaten einfach und transparent darzustellen <b>ACONDA</b> : elektronisch fernsteuerbare GPRS-Zutrittslösung für jegliche Art von Türen mit Energie-Verbrauchs-Abrechnung Besuchen Sie die Microsoft Partner <b>mse, GemTeam</b> und <b>EBCONT</b> und lernen Sie die Lösungen kennen.

# 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

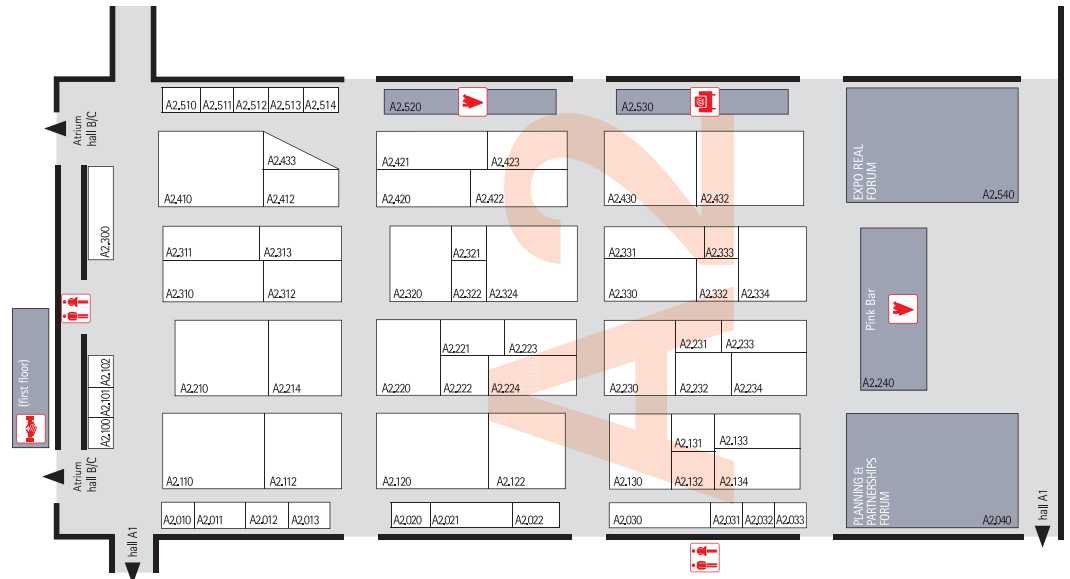
- *Automatisierung komplexer Zusammenführungen und Roll-up-Prozesse*
- *Schnelle Berechnung von periodischen Renditen, Vorzugs- und Wasserfallrenditen*
- *Parallele Verwaltung mehrerer Buchhaltungsmethoden und Währungen*
- *Integrierte Leistungsmessung und Renditekalkulationen*
- *Internetgestützte Unternehmensinformationen*




Besuchen Sie uns in Halle B1, Stand 12 - Neue Messe München

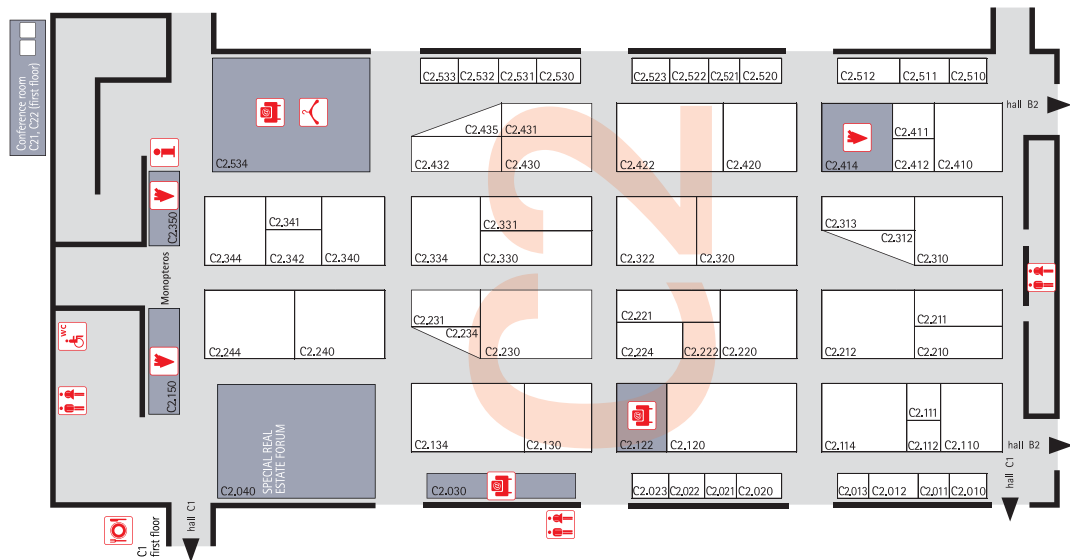
## Halle A2

-  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



## 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







„Ich lese die „Immobilienwirtschaft“, weil sie mir als WEG-Verwalter den Überblick über die Entwicklung in den anderen Bereichen der Immobilienbranche gibt. So kann ich mögliche Auswirkungen auf unsere Arbeit frühzeitig erkennen.“

**Dipl.-Kfm. Richard Kunze,**  
Vorstand der KUNZE Beteiligungen  
und Verwaltung AG



## Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169\*

\*0,14 m/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise,  
ab 1.3.2010 max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

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



**HAUFE.**

# Ein wohnungswirtschaftlicher Blick in die Kristallkugel

**RE-sidential.** Unter welchen Bedingungen bleiben deutsche Wohnungen auch in Zukunft für Investoren attraktiv? Sie müssen sich noch stärker den demografischen, sozialen und energetischen Herausforderungen stellen. Eine Prognose.

Dr. Marcus Cieleback, Leiter Research der PATRIZIA Immobilien AG



Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist erneut im Fokus der Investoren.

Umfragen unter Investoren zeigen es ebenso deutlich wie die zahlreichen Wohnungsfonds, die in den vergangenen Monaten auf den Markt kamen: Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist wieder in den Fokus der Investoren geraten. Bei der Kapitalanlage stehen Wohnimmobilien zunehmend gleichberechtigt neben Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien. Vor dem Hintergrund eines sehr unsicheren wirtschaftlichen Umfelds erweisen sich Wohnimmobilien als Stabilitätsanker im Portfolio der Investoren. Sie bieten Wertstabilität und Kalkulierbarkeit des Cashflows.

Im internationalen Vergleich steht der deutsche Wohnungsmarkt dabei besonders vorteilhaft da. Ihn macht auch der Umstand attraktiv, dass in Deutschland mehr Haushalte als in allen anderen EU-Ländern zur Miete wohnen. Hinzu

kommt die dezentrale Struktur der Bundesrepublik: Hierzulande gibt es nicht ein einziges dominierendes Zentrum, sondern zahlreiche Städte mit Zentrumsfunktion und positiver Entwicklungsperspektive.

Mit dem wachsenden Investoreninteresse einher geht ein Professionalisierungsprozess, der in Zukunft zweifellos anhalten wird. Und Professionalität ist auch dringend erforderlich, um den Herausforderungen des deutschen Wohnimmobilienmarkts zu begegnen. An erster Stelle ist die demografische Entwicklung zu nennen. Auch wenn das komplexe Zusammenspiel aus Faktoren der Wirtschaft, der Kapitalmärkte und der Bautätigkeit kurz- bis mittelfristig zu Abweichungen vom demografisch bestimmten Entwicklungspfad führen kann, so steht doch fest: Auch wenn mit-

## Auf einen Blick

- › Der deutsche Wohnimmobilienmarkt ist erneut im Fokus der Investoren. Bei der Kapitalanlage stehen Wohnimmobilien zunehmend gleichberechtigt neben Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien.
- › Professionalität ist erforderlich, allein um den demografischen um den Herausforderungen des deutschen Wohnimmobilienmarktes zu begegnen.
- › Auch die Diskrepanz zwischen prosperierenden und krisenbetroffenen Regionen wird in Zukunft weiter zunehmen.
- › Wenn Investoren die demografischen, energetischen und sozialen Rahmenbedingungen berücksichtigen, verspricht der deutsche Wohnungsmarkt ein lohnendes Feld für Investitionen zu bleiben. |→

## Einsparpotenziale, die sich sehen lassen können!



### Nur was gemessen wird, kann auch optimiert werden. Mit Techem Energiemonitoring.

Die Zukunft beginnt jetzt: Starten Sie Ihr professionelles Energiemanagement mit Techem Energiemonitoring. Durch die ständige Erfassung und regelmäßige Bewertung des energetischen Zustandes Ihrer Gewerbeimmobilie lässt sich deren Energiebilanz dauerhaft optimieren. So können wir Einsparpotenziale erkennen und geeignete Maßnahmen entwickeln, mit denen wir Ihren Energieverbrauch und Ihre Kosten nachhaltig senken. Sehen Sie selbst! Rufen Sie uns an: **06196/522-1900**

telfristig die Zahl der Haushalte steigen wird, langfristig werden wir weniger und älter. Das hat zwei Auswirkungen. Zum einen gilt es, das Wohnungsangebot verstärkt an den Wohnvorstellungen und Bedürfnissen älterer Menschen auszurichten. Mit ihrer geballten Nachfragemacht wird die ältere Generation von morgen den Wohnungsmarkt verändern, da sie den Anspruch auf ein selbstbestimmtes Wohnen auch im Alter erheben wird.

Die Wohnungswirtschaft ist gefordert, diesen Veränderungsprozess durch geeignete Modelle mitzugestalten. Folgen hat die demografische Entwicklung jedoch auch für die jüngere Generation. Sie wird in immer stärkerem Maße durch Alterssicherungs- und Krankenversicherungssysteme finanziell belastet. Bereits heute hat diese Belastung für einen Teil der im Erwerbsleben stehenden Bevölkerung ein Niveau erreicht, bei dem es ihm schwer fällt, bezahlbaren Wohnraum in

den Ballungsräumen zu finden. Dieser Prozess wird sich fortsetzen und dazu führen, dass der soziale Zusammenhalt zu einer zentralen Aufgabe der Gesellschaft werden wird. Wenn verhindert werden soll, dass Städte auseinanderfallen in stabile Quartiere einerseits und soziale Brennpunkte andererseits, ist das finanzielle Engagement der öffentlichen Hand unentbehrlich. Nur im Zusammenspiel von Eigentümern, Kommunen und Zivilgesellschaft lassen sich Segregationstendenzen verhindern, wie sie beispielsweise in französischen Großstädten schon länger zu beobachten sind.

### Spaltungsgefahr

Dass diese Gefahr des sozialen Auseinanderbrechens kein bloßes Schreckgespenst ist, zeigt sich bereits heute beim Wohnungsneubau. Dieser bewegt sich in Deutschland bekanntlich auf äußerst

niedrigem Niveau. Wenn aber doch gebaut wird, dann handelt es sich um Wohnungen im mittleren oder gehobenen Preissegment. Nur dann nämlich können Bauträger den Mindestverkaufspreis oder die Mindestmiete erzielen, die für die Wirtschaftlichkeit des Vorhabens nötig sind. Preiswerte Neubauwohnungen dagegen, nach denen in prosperierenden Regionen ein wachsender Bedarf besteht, entstehen viel zu wenige. Die Folge ist eine zunehmende Gentrifizierung, im Zuge derer sich immer weniger Familien eine innerstädtische Wohnung leisten können – es sei denn, Bund, Länder und Kommunen besinnen sich ihrer Verantwortung und fördern dort, wo tatsächlich Bedarf besteht, den Neubau von Wohnungen für breite Schichten.

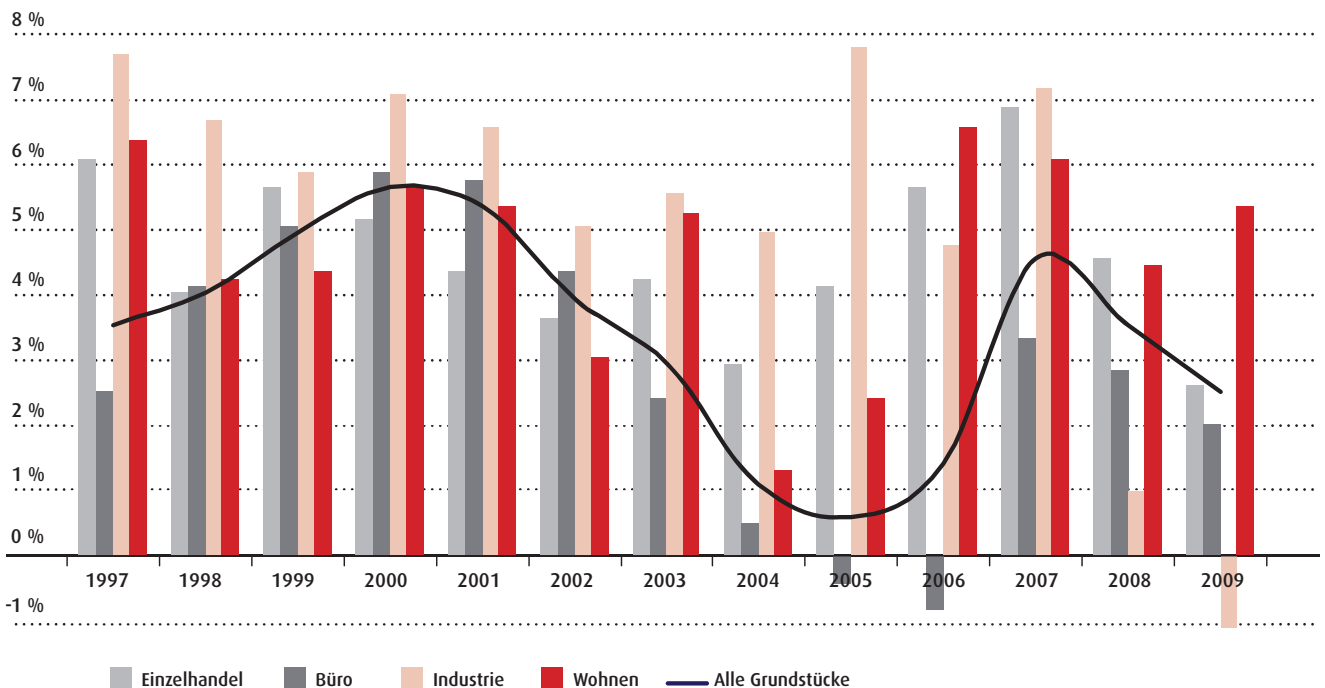
Diese drohende Spaltung des Wohnungsmarkts zeigt sich auch beim Bestand, auf dem, bedingt durch die geringe Neubautätigkeit, auch künftig der

## Total Return deutscher Immobilieninvestments

**Sektorenvergleich.** Die Revitalisierung des Bestands bietet grundsätzlich die Möglichkeit, zeitgemäßen Wohnraum zur

Verfügung zu stellen. Hier stehen die Investoren vor dem Dilemma, dass sich die mit der Sanierung verbundenen Kosten nur in

nachgefragten Vierteln refinanzieren lassen. Trotzdem steigen die Investitionssummen im Bereich Wohnen wieder.



Quelle: IPD

Investitionsschwerpunkt liegen wird. Die Revitalisierung des Bestands bietet grundsätzlich die Möglichkeit, zeitgemäßen Wohnraum zur Verfügung zu stellen – doch auch hier stehen die Investoren vor dem Dilemma, dass sich die mit der Sanierung verbundenen Kosten nur in nachgefragten Vierteln refinanzieren lassen. Vielerorts dagegen sind die Mieter weder willens noch in der Lage, die gesetzlich zulässige Modernisierungsumlage zu tragen.

Ein Vermieter aber, der auf seinen Kosten sitzen bleibt, wird eine Modernisierung tunlichst unterlassen. In der Konsequenz droht ein Negativszenario, in dem die soziale Segregation durch ein energetisches Auseinanderdriften verstärkt wird. Zugespielt formuliert: Während in angesagten Stadtteilen gut verdienende Bewohner in ihren perfekt gedämmten Wohnhäusern mit Solarzellen auf dem Dach residieren, hausen in Problemquartieren die Hartz-IV-Empfänger und Angehörigen des Prekariats in langsam verkommenden Bruchbuden.

## Die Politik ist gefragt

Das aber kann nicht das Ziel der Politik sein – und deshalb sollte diese zu ihrer finanziellen Verantwortung stehen, statt sich schrittweise aus der Förderung der energetischen Modernisierung zurückzuziehen. Dies gilt umso mehr, als sie gleichzeitig die energetischen Anforderungen kontinuierlich verschärft. Damit nicht genug der auseinanderstrebenden Teilmärkte. Auch die Diskrepanz zwischen prosperierenden und krisenbedrohten Regionen wird in Zukunft weiter zunehmen. Während in gefragten Städten, wie beispielsweise Hamburg oder München, weiter steigende Kaufpreise zu beobachten sein werden, wird die fehlende Investmentnachfrage in schrump-

## Der Autor

Dr. Marcus Cieleback,  
Leiter Research der PATRIZIA Immobilien AG



fenden Regionen die Preise weiter unter Druck setzen. Um die Attraktivität demografisch schwacher Gegenden zu erhalten und zu verhindern, dass dort halb verfallene Wohngebäude und unattraktive Baulücken einen Teufelskreis auslösen, wird die öffentliche Hand verstärkt Lösungswege für einen ziel- und marktkonformen Rückbau aufzeigen müssen.

Was aber bedeutet all das für Investoren und Eigentümer? Erstens: Die seit längerem zu beobachtende Professionalisierung des deutschen Wohnungsmarkts wird weiter zunehmen. Zweitens: Der Umgang mit dem Wohnungsbestand – das heißt seine marktgerechte, an den sich wandelnden Bedürfnissen der Nachfrager ausgerichtete Revitalisierung – wird zur zentralen Herausforderung. Drittens: Investoren müssen die jeweiligen Teilmärkte sehr genau unter die Lupe nehmen, um die richtigen Investitionsentscheidungen zu treffen. Und, vielleicht am schwierigsten umzusetzen, der vierte Punkt: Investoren müssen die demografischen, energetischen und sozialen Rahmenbedingungen mit berücksichtigen. Dann verspricht der deutsche Wohnungsmarkt auch in Zukunft ein lohnendes Feld für Investitionen zu bleiben. ←|

## RE-sidential Dialogue. Die Veranstaltungen im Überblick

Vor dem Hintergrund eines sehr unsicheren wirtschaftlichen Umfelds erweisen sich deutsche Wohnimmobilien als

Stabilitätsanker im Portfolio der Investoren. Der Residential Dialogue auf der Expo Real beleuchtet aktuell die Lage.

Termin	Ort	Veranstaltung
Mi, 06.10.2010 10:00 - 10:50 Uhr	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Wohninvestments: Längst auf dem gewerblichen Markt
Mi, 06.10.2010 11:00 - 11:50 Uhr	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Wertsteigerung: Womit und wie viel?
Mi, 06.10.2010 12.00 - 12.50 Uhr	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2, mit dem Autor dieses Beitrags Dr. Markus Cieleback	Der Blick in die Kristallkugel: Wie sieht der künftige Wohnungsbedarf aus?
Mi, 06.10.2010 13:00 - 13:50 Uhr	SPECIAL REAL ESTATE FORUM Halle C2	Wohnformen der Zukunft: Was verlangt die demografische Entwicklung?

## ANZEIGE

# 130

**Viva España!** Durch unsere neue Tochter Auxideico sind wir seit diesem Sommer mit 14 Shopping-Centern in Spanien am Start. Damit zeigt die ECE jetzt erstmals auch in Westeuropa deutliche Präsenz – und erhöht als europäischer Marktführer die Zahl ihrer Shopping-Center auf insgesamt 130! Mehr dazu auf der **EXPO REAL, Stand B2.340** oder unter **www.ece.de**

# Schizophrenie der Investoren

**RE-finance.** Bei Hotelimmobilien wünschen sich Anleger für das eigene Investment einen festen Pachtzins und für den Bestand eine variable Vergütung. Aber nicht nur wegen dieses Widerspruchs kränkt der Markt.

Dr. Hans Volkert Volckens, Hannover Leasing, Pullach



Die Kapitaldecke der Schuldner soll bei volatilen Hotelmärkten geschont werden.

Glaubt man den aktuellen Statistiken, haben sich die Reisegewohnheiten von Unternehmen und privaten Verbrauchern zügig an die Wirtschaftskrise angepasst. Insbesondere qualitativ akzeptable Budgethotels liegen aktuell im Trend und werden stark frequentiert. Dagegen haben Tagungshotels und Premiumhäuser zum Teil erhebliche Umsatzrückgänge zu vermelden. Unternehmen streichen in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Geschäftsreisen und Seminare und loben darüber hinaus weniger Incentives für die Mitarbeiter aus. Auch private Konsumenten buchen in rezessiven Zeiten

schneller ein oder zwei Kategorien niedriger, um den Geldbeutel zu entlasten.

Diese hohe Korrelation des Reisemarkts mit dem allgemeinen wirtschaftlichen Umfeld beeinflusst die Anlageklasse Hotelimmobilien in immobilienwirtschaftlicher und in struktureller Hinsicht unmittelbar. Denn Anleger sind noch immer verunsichert und suchen bei Immobilieninvestments tendenziell vermeintlich risikoärmere Anlagen mit langfristig stabilen, das heißt kalkulierbaren Zahlungsströmen. So werden im aktuellen Marktumfeld Immobilien mit sehr langfristigen Miet-

verträgen bevorzugt, die zumindest während der Grundlaufzeit des Mietvertrags eine sichere Kalkulation erlauben.

Gleiches gilt bei der Investition in Hotelimmobilien. In einer Zeit, in der jede Variable eher als Risiko denn als Chance eingeschätzt wird, suchen Investoren feste Pachtverträge mit möglichst wenig umsatzabhängiger Komponente. Zudem sollte der Pachtvertrag über einen langen Zeitraum, das heißt, über mindestens acht bis zehn Jahre, abgeschlossen werden. Diese mittel- bis langfristige Stabilität des Cashflows aus dem Immobilieninvestment suggeriert eine bestimmte Form von vermeintlicher Sicherheit, die der Anleger zur wesentlichen Determinante erhoben hat.

## Hohes Sicherheitsbedürfnis

Die Bonität des Hotelpächters muss diesem Sicherheitsbedürfnis ebenfalls gerecht werden. Schließlich beeinflusst die Zahlungsfähigkeit des Pächters unmittelbar die Einnahmesicherheit des Investments. Seine Bonität hängt aber wesentlich von seiner eigenen Historie ab, soll heißen, von der Positionierung der von ihm betriebenen Hotels im aktuellen Marktumfeld. Ist er so aufgestellt, dass seine Konzepte auch in der aktuellen Wirtschaftskrise greifen, wird der Anleger ihm derzeit schneller vertrauen als demjenigen Marktteilnehmer, dessen Hotelbetrieb den aktuellen Ansprüchen in Bezug auf Preis und Leistung nicht gerecht wird.

Aber nicht nur die Positionierung des Betreiberkonzepts im aktuellen Hotelmarkt beeinflusst die Attraktivität

## Hotelinvestment: Veränderungen im Markt.

Low Budget profitiert, das Luxussegment baut eher ab: Im Hotelmarkt ist aufgrund der Wirtschaftskrise einiges in Bewegung geraten. Anleger sind verunsichert. Um diese und andere Themen wird es auch auf der Expo Real gehen.

Termin	Ort	Veranstaltung
Mo, 4.10.2010 10:00 - 10:20 Uhr	Special Real Estate Forum/ Halle C2	Die Verschiebung der Hotelmärkte weltweit
Mo, 4.10.2010 14:30 - 15:50 Uhr	Special Real Estate Forum/ Halle C2	Investitionen in Öko-Hotels und Regionen: Bringt CSR Rendite?
Mo, 4.10.2010 16:00 - 16:50 Uhr	Special Real Estate Forum/ Halle C2	Konzepte in der Nische: Serviced Apartments

des Pächters in den Augen der Anleger, auch die Art der bereits abgeschlossenen Verträge wirkt sich auf seine Glaubwürdigkeit aus. Denn der Investor präferiert möglichst stark umsatzabhängige Pacht- und Betreiberverträge im historischen Bestand, um die Kapitaldecke seines Schuldners bei volatilen Hotelmärkten zu schonen. Zweifellos ist diese gewisse Schizophrenie auf Anlegerebene, die für das eigene Investment den festen Pachtzins und für den historischen Bestand die variable Vergütung wünscht, eher wenig hilfreich. Zudem neigt die Hotellerie immer mehr dazu, umsatzabhängige Vergütungsbestandteile in den Pachtvertrag aufzunehmen, um betriebswirtschaftlichen, aber auch bilanziellen Aspekten Rechnung zu tragen sowie in vielen Fällen Forderungen der eigenen Banken nachzukommen.

### Auf einen Blick

- › Bei Hotelimmobilien suchen Investoren derzeit feste Pachtverträge mit möglichst wenig umsatzabhängiger Komponente, die Sicherheit steht an erster Stelle.
- › Die Bonität des Hotelpächters muss diesem Sicherheitsbedürfnis ebenfalls gerecht werden.
- › Diese Unsicherheit führt zu Anforderungen an das Investment, die sich in der Praxis nur schwer umsetzen lassen. Deshalb gibt es aktuell nur wenige Angebote in der Nutzungsart.

Der bei Hotelimmobilien im Vergleich zu Büroimmobilien häufig kostenintensiveren Anschlussverpachtung muss die Finanzierungsstruktur der Anlage Rechnung tragen. Denn in einem von scharfem Wettbewerb geprägten Marktumfeld, das seitens des Eigentümers für die Anschlussverpachtung teilweise substanzielle Investitionen oder finanzielle Zugeständnisse sonstiger Art fordert, muss der Investor strukturell derart kapitalisiert sein, dass diese Verpflichtungen auch übernommen werden können.

### Vorsorge treffen

Dies gilt insbesondere auch dann, wenn es sich bei dem Investor um einen Geschlossenen Fonds handelt. Abhängig von der Makro- und Mikrolage des Hotels, der Positionierung des Betriebskonzepts im aktuellen Markt und den voraussichtlichen Kosten eines Umbaus müssen Liquiditätsreserven im Fonds vorhanden und gegebenenfalls eine erneute Fremdfinanzierungsaufnahme möglich sein.

Dies gelingt, wenn der Anleger auf Teile seiner maximal möglichen Ausschüttung verzichtet und damit einerseits die Liquidität im Fonds über die Zeit stärkt und andererseits das aufgenommene Fremdkapital ausreichend tilgt. Wird dagegen zugunsten einer hohen Ausschüttung keine entsprechende Vorsorge im Fonds getroffen, ist zwar die Ausschüttung während des laufenden Pachtvertrags stabil, der Anleger läuft

aber größeres Risiko bei der Rückführung des eingesetzten Eigenkapitals am Ende der Fondslaufzeit. Gerade bei Hotelinvestments ist diese immobilienwirtschaftlich immer gültige Regel zu beachten. Der Anleger hört es gleichwohl nicht gerne. Bleibt abzuwarten, wie sich Anleger nach dem Ende der Finanz- und Wirtschaftskrise gegenüber Hotelinvestments weiter positionieren werden.

Die aktuelle Unsicherheit jedenfalls führt zu Anforderungen an das Investment, die sich in der Praxis nur schwer umsetzen lassen. Die geringe Anzahl von Angeboten in dieser Nutzungsart mag ein Beleg für diesen Umstand sein. Gleichwohl gilt auch bei dieser Kapitalanlage der bekannte Satz, dass die einzig wahre Konstante die fortwährende Änderung der Prärogative des Anlegers selbst ist. ←|

#### ANZEIGE



**Die Märkte in Mitteleuropa sind wieder bereit für gute Projekte:** Dieses Jahr konnten wir mit dem Bau der Galeria Kaskada in Stettin und des Shopping-Centers Árkád Szeged in Südungarn beginnen. Allein das Investitionsvolumen für diese beiden Projekte beträgt mehr als 290 Mio. Euro. Mehr dazu auf der **EXPO REAL, Stand B2.340** oder unter **www.ece.de**



# Sie twittern? Was wollen Sie denn damit?

**RE-Development.** Professionalisierung, Standardisierung, neue Medien: Es gibt viele Herausforderungen in Gegenwart und Zukunft: Eine Diskussion mit drei Projektentwicklern.

Dirk Labusch, Freiburg

**Es gibt Stimmen aus der Branche, die sagen, das deutsche Projektentwicklungsgeschäft sei weitgehend zum Erliegen gekommen. Bestandhalter bauten ihren Leerstand ab, Eigenkapitalhalter investierten ihr Kapital lieber in Assets. Und viele Banken wollten eben solche Vorhaben nicht finanzieren ...**

**Blümm:** Ich kann das nicht ganz nachvollziehen. Nach einem ruhigen 2009 erleben wir jetzt eher eine Belebung des Markts.

**Woran merken Sie das?**

**Blümm:** Wir tätigen bei unseren Projektentwicklungen immer wieder Transaktionen und spüren hier eine deutlich bes-

sere Nachfrage nach unterschiedlichen Produkten auf dem Markt. Transaktionen, die aufgrund der Komplexität in den letzten zwei Jahren weniger möglich waren, sind heute besser möglich.

**Dominiert bei der Nachfrage immer noch Core?**

**Blümm:** Nein, das war im vergangenen Jahr so. Jetzt öffnet man sich auch den anderen Segmenten wieder.

**In welchem Bereich ist diese Öffnung besonders zu spüren?**

**Blümm:** Ich denke zum Beispiel an „B-Lage, voll vermietet.“ Es gibt jetzt zu-

nehmend wieder unterschiedliche Investoren, die gerne in B-Lagen investieren wollen, weil der Markt der Core-Produkte in A-Lagen als zu klein und damit übersteuert erscheint.

**Stimmen Sie zu, Herr Dr. Holz?**

**Holz:** Ja. Die Zurückhaltung der Banken hat sich ein Stück weit normalisiert. Andererseits bleibt die Unsicherheit des Investors darüber, wie es mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung weitergehen wird. Das führt dazu, dass die Investoren unserer Meinung nach zunehmend risikoavers sind. Sie suchen langfristig gesicherten Cashflow, und lehnen darüber hinaus klassische Projektentwicklungsrisiken ab. Bei den Cashflow-Immobilien öffnet sich der Markt weg von den innerstädtischen reinen A-Lagen hin zu B-Lagen.

**Sie investieren in B-Lagen?**

**Holz:** Wir konzentrieren uns auf die Asset-Kategorie „Unternehmensimmobilie“. Damit gehen wir nicht auf die grüne Wiese und nicht in irgendwelche Dritt- oder Viertstädte. Für uns sind 1A-Städte interessant, und dort die 2er-Lagen ...



„Das Thema Wohnen hat für uns im vergangenen Jahr an Bedeutung gewonnen. Beim Thema ‚Entwickeln im Bestand‘ müssen wir in den nächsten Jahren neue Ideen entwickeln.“  
Markus Brod MRICS, Hochtief Development, Leiter der Niederlassung Rhein-Main





„Wir entwickeln gerne Bestandsobjekte, die ruhig kompliziert sein können. In puncto professionelle Projektstrukturierung und Projektführung sehe ich noch weiteres Optimierungspotenzial.  
Stefan Blümm, Geschäftsführer  
DIC Development GmbH

### Warum ausschließlich 1A-Städte?

**Holz:** Je „ländlicher“ eine Region wird, desto stärker ist es eigennutzerinduziert. Und wenn dort einmal ein 10.000 Quadratmeter-Mietvertrag ausläuft, dann ist die Chance, einen neuen Mieter zu bekommen, in einem „ländlichen“ Gebiet geringer als in einer 1A-Stadt, die ein hohes Transaktionsvolumen hat.

### Die DIC geht mit Projektentwicklungen auch in die B-Städte ...

**Blümm:** Ja. Aber dort dann nur in die 1A-Lage. Gutes Beispiel ist die Entwicklung der Hauptpost Erfurt, Am Anger, diese ist in Erfurt das „erste Haus am Platz“. Das war sehr erfolgreich. Solche Objekte gefallen uns immer wieder.

### Mit welchen Investoren arbeiten Sie zurzeit?

**Blümm:** Wir hatten in den Transaktionen, die wir in den letzten anderthalb Jahren realisiert haben, als Kunden im Rahmen der Bestandsveräußerung vorwiegend Family-Offices, private Personen, die Immobilien als Bestandshalter mit langem Anlagehorizont erworben haben. Wir hatten im Jahr 2009 20 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von etwa 60 Millionen Euro. Der klassische Trader, der heute etwas erwerben und bis übermorgen wieder veräußern will, ist weniger unterwegs.

### Überhaupt keine großen Geschäfte?

**Blümm:** Die gibt es auch. Die institutionellen Investoren sind weiter aktiv. So haben wir etwa Ende 2008, als die Finanzkrise schon massiv sichtbar war, für rund 47 Millionen Euro in Frankfurt das

Geschäftszentrum „Grünhof“ an die Bayerische Versorgungskammer veräußert.

### Herr Brod, werden die Transaktionsvolumina allmählich wieder größer?

**Brod:** Langsam steigen sie tatsächlich wieder. Größere institutionelle Investoren kehren zurück. Wenn sich dieser Trend fortsetzt, wird auch der Anteil der privaten Investoren wieder kleiner ausfallen. Im letzten Jahr war es wirklich schwierig. Größere Transaktionen, deutlich über 50 Millionen, waren kaum möglich.

### Vor dem Hintergrund, dass der deutsche Markt in der Krise stabiler geblieben ist als viele ausländischen Märkte – warum sind ausländische Investoren in Deutschland in den letzten Monaten nicht aktiver geworden?

**Brod:** Es scheint so zu sein, dass man sich, wenn es mal kriselt, lieber zu Hause umschaute, denn den eigenen Markt kennt man am besten. Außerdem darf man nicht verkennen, dass Deutschland aufgrund seiner Stabilität auch bis zu einem gewissen Grad weniger attraktiv für opportunistische Anleger ist. Die sahen etwa letztes Jahr in Großbritannien größere Chancen.

**Blümm:** Ich glaube, dass professionelle Investoren ihre Chancen auch hier im Markt weiterhin wahrnehmen werden. Ein Großteil von ihnen hat sich zwar zurückgezogen. Das sind jedoch einfach solche, die den schnellen Kick gesucht haben, der vielleicht auch noch bestätigt werden konnte aufgrund der Überwälzung des Markts.

### Es ist natürlich mehr Aufwand mit kleineren Investoren?

**Brod:** Es hat nichts mit der „Größe des Investors“ zu tun. Auch Investoren mit kleineren Volumina, sind professionell aufgestellt. Aber ich muss natürlich mehr Zeit investieren, da ich bei einer höheren Anzahl von Tranchen mehrere Verkaufsprozesse führen muss. Wir |→

#### ANZEIGE

# 1.000

**EZ, DZ – ECE!** Neben unseren Hotelprojekten in Wien und Dresden realisieren wir in Kürze in Berlin ein spektakuläres Steigenberger-4-Sterne-Hotel direkt am Terminal des neuen Hauptstadt-Airports BBI. Gesamtkapazität unserer Hotelprojekte: 1.000 Zimmer. Mehr dazu auf der **EXPO REAL, Stand B2.340** oder unter **www.ece.de**

„Ich glaube, dass wir in einem Kommunikationsumbruch sind. Wir erleben, dass sich auf eine Twitter- oder Facebook-Information hin Dienstleister bei uns melden.“

Dr. Ingo-Hans Holz,  
Geschäftsführer BEOS GmbH



haben 2009 trotzdem recht gut verkauft, nämlich Projekte für etwa 650 Millionen Euro. Das war viel harte Arbeit, und es gab natürlich auch Objekte, bei denen es trotzdem nicht zu einem Verkauf gekommen ist.

**Holz:** Noch ein Gesichtspunkt ist wichtig in diesem Zusammenhang: Inzwischen fließt in großem Umfang wieder Eigenkapital in den Deal. In der sogenannten Überhitzungsphase sind es ja nicht nur zunehmend große Volumina in den Transaktionen gewesen, sondern zeitgleich abnehmend Eigenkapital. Es waren die Banken, die einen Deal letztendlich finanziert haben. Das hat sich signifikant geändert: Jetzt sind nur noch die Investoren im Markt, die auch das ausreichende Eigenkapital mitbringen. Damit einher gehen aber verlängerte Prüfungszyklen, und zwar sowohl auf der Eigenkapital- wie auch auf der Darlehensseite.

**Wie bekommen Sie den Kontakt zu Investoren? Machen Sie das alles über Berater?**

**Brod:** Teils, teils. Viel wichtiger sind unsere langfristigen Geschäftskontakte.

**Es gibt da so ein Zauberwort, das da heißt „Transparenz“. Ist Ihnen als Entwickler eigentlich an möglichst viel davon gelegen? Bedeutet viel Transparenz nicht auch, dass man sich in die Karten gucken lässt?**

**Holz:** Wenn eins in einem signifikanten Umbruch wichtig ist, ist es der Intelligenzzuwachs auf allen beteiligten Seiten. Ob das die Investoren sind, die Banken oder die Mieter. Deshalb ist meines Erachtens Transparenz auch kein Begriff, den man als Kunstbegriff wählt, um en vogue zu sein, sondern das ist mehr.

**Ist Information in Ihrem Geschäft nicht immer auch ein Baustein für den Wettbewerbsvorteil?**

**Blümm:** In einem ultratransparenten Markt, in dem die Daten jedes Angebots, jedes Grundstücks, allgemein zugänglich wären, würde der Wissensvorteil fast zum Erliegen kommen.

**Holz:** Aber es ist nicht so sehr das Zurverfügungstellen von Informationen, es ist die intelligente Art, damit umzugehen, sie zu interpretieren. Und das wird jeder Entwickler auf seine Weise tun. Das ist dann schließlich auch der USP eines jeden.

**Wie ist hier die Rolle der Marktforschungsinstitute?**

**Brod:** Deren Einschätzungen bieten oft interessante Blickwinkel und Informationen, aber letztendlich muss man zu einer eigenen Einschätzung kommen.

**Holz:** Hier ist übrigens auch ein Wandel zu erkennen. Viele internationale Plattformen haben sich ja ganze Marktstudien eingekauft, um Standortmarktanalysen, Konkurrenzanalysen, Wettbewerbsanalysen et cetera zu machen. Ich bin der festen Meinung, dass sich die Qualität der Gutten genau davon abhebt, ob sie die Primäranalysen selbst machen oder nicht.

**Hat BEOS jetzt etwa eigenes Research?**

**Holz:** Nein. Aber wir haben bei Interesse für eine Immobilie vor Ort eine eigene Mannschaft, die über Monate den Markt selbst recherchiert.

**Blümm:** Das eigene Gefühl für eine Immobilie zu entwickeln ist ganz wichtig. Das kann ein Dritter mit seiner Stellungnahme, die man einfach interpretiert, nicht ersetzen.

### Diskussionsteilnehmer. Die wichtigsten Statements.

Stefan Blümm, Geschäftsführer DIC Development GmbH, Markus Brod, Hochtief Development, Leiter der Niederlassung Rhein-Main, und Dr. Ingo-Hans Holz, Geschäftsführer BEOS GmbH.

- › Die Nachfrage nach Core dominiert nicht mehr. Jetzt öffnet man sich auch den anderen Segmenten wieder.
- › Es gibt jetzt zunehmend Investoren, die gerne in B-Lagen investieren wollen.
- › Größere institutionelle Investoren

kehren zurück.

- › Jetzt sind nur noch die Investoren im Markt, die ausreichendes Eigenkapital mitbringen.
- › Der Professionalisierungsaspekt wird wichtiger.
- › Wir twittern.
- › Wir wollen das Thema „Standardisierung von Prozessen“ stärker angehen.
- › Wir müssen für das Thema „Entwickeln im Bestand“ in den nächsten Jahren neue Ideen entwickeln.

### Wie viel Aufwand stecken Sie in die eigene Analyse?

**Blümm:** Es sind bis zu drei Leute vor Ort aus dem juristischen, kaufmännischen und technischen Bereich.

**Brod:** Das ist bei uns nicht anders, und zwar für jede Investitionsentscheidung und überhaupt, wenn wir neue Produkte, Standorte oder Märkte angehen. Wir analysieren sehr genau etwa die Markt-gängigkeit eines Projekts. Das kann schon einmal ein, zwei Jahre dauern.

### Wie steht es zurzeit mit dem Thema „Wohnen“?

**Brod:** Das Thema hat für uns im vergangenen Jahr an Bedeutung gewonnen. Das ist natürlich auch dem wachsenden Investoreninteresse geschuldet. Daher haben wir den Wohnanteil an unserem Gesamtinvestment auf mehr als 20 Prozent gesteigert.

### Steigt die Rolle des Entwickelns im Bestand?

**Blümm:** Das Angenehme am Entwickeln im Bestand ist, dass Sie womöglich über

„Wir wollen die Standardisierung von Prozessen stärker angehen. Oft gibt es Wissensprobleme in einer Organisation. Jemand erlebt etwas Negatives mit einem Kunden, was zwei Tage später einem Kollegen passieren könnte. In diese Art von Prozessen müssen wir künftig erhebliche Kraft reinhängen.“ Ingo Holz

einen laufenden Cashflow, über eine laufende Mieteinnahme den Kapitaldienst des Objektankaufspreises bedienen können. Das erkennt natürlich die ganze Branche. Wir entwickeln gerne Bestandsobjekte, die auch kompliziert sein können.

### Was meinen Sie mit „kompliziert“?

**Blümm:** Etwa eine Entwicklung bei laufendem Betrieb in einem unter Denkmalschutz stehenden Gebäude, um es einmal zuzuspitzen.

### Wie hoch ist die Bestandsentwicklung im Verhältnis zur Entwicklung neuer Bauten?

**Blümm:** Es dürften ungefähr 90 Prozent

Bestandsobjekte und zehn Prozent Neubauten gewesen sein, die wir in den letzten Jahren realisiert haben. Es ist aber immer eine Frage des Betrachtungszeitraums und der Kenngröße.

### Welches sind die großen Herausforderungen für die Zukunft?

**Brod:** Ich glaube, besonders auf dem Produktsegment „Refurbishment“ wird sich etwas ändern. Wir müssen in den nächsten Jahren besonders in Frankfurt für das Thema „Entwickeln im Bestand“ ein paar Ideen entwickeln. Dies betrifft sowohl die derzeit leer stehenden Gebäude als auch die noch verfügbaren Baulücken, die ja auch derzeit offiziell vom Baudezernat der Stadt erfasst werden. Hier gilt es auch gemeinsam mit der Stadt eine Strategie zu entwickeln.

**Blümm:** In den 70er-Jahren war die Projektentwicklung noch sehr stark bauchgetrieben. Heute ist das anders. Ich habe permanent meinen Eigenkapitalgebern, meiner Bank den aktuellen Projektstand zu berichten, Alternativen aufzuzeigen, Entscheidungen vorzubereiten. Das erfordert eine professionelle Projektstrukturierung. Da sehe ich in der Branche noch Optimierungspotenzial.

**Holz:** Es geht aber auch um die Tools, mit denen wir zu tun haben. Ich rede von abstrakten Dingen, die wir nutzen, Facebook, Twitter. Als Informations-Community an Leute, die vielleicht in einem entfernten Zusammenhang zu einem stehen und dadurch auf einem aktuellen Stand gehalten werden ...

### Was zwitschern Sie denn?

**Holz:** Viele der mit uns im Markt verbundenen Unternehmen bekommen durch Twitter Transaktionen oder Vermietungen oder eben solche Standardinformationen, die man normalerweise passiv auf seine Webseite stellt.

### Und das machen die Leute in der Branche schon?

**Holz:** Das ist natürlich erst der Anfang. Aber ich glaube, dass wir in einem Kommunikationsumbruch sind. Tatsächlich erleben wir, dass sich auf eine Twitter- oder Facebook-Information hin Dienstleister bei uns melden. Aber das ist für uns erst der Beginn. Wir glauben, dass so etwas ankommen wird bei Mietern oder bei Investoren. Dass die etwas nachlesen, was sie interessant finden und worauf sie den Kontakt mit uns suchen.

### Ist Standardisierung ein Thema?

**Holz:** Wir wollen die Standardisierung von Prozessen stärker angehen. Oft gibt es Wissensprobleme in einer Organisation. Jemand erlebt etwas Negatives mit einem Kunden, was zwei Tage später einem Kollegen passieren könnte. Horizontale, vertikale Wissensverteilung, wie findet die statt? In diese Prozesse müssen wir künftig Kraft reinhängen. ←|

ANZEIGE

170.000

**Die ECE denkt nachhaltig.** Angewandter und gelebter Umweltschutz ist für uns eine Selbstverständlichkeit. 170.000 m<sup>2</sup> ECE-Fläche sind von der DGNB zertifiziert. Unsere neueste Pionierarbeit: das Nachhaltigkeitshandbuch für Shopping-Center. Mehr dazu auf der **EXPO REAL, Stand B2.340** oder unter [www.ece.de](http://www.ece.de)

**ECE**

# Nicht alles in der Krise war schlecht

**RE-search.** Überraschung am deutschen Immobilienmarkt: Es geht wieder bergauf. Damit hätte niemand gerechnet. Dennoch sind die schwierigen Zeiten längst nicht vorbei. Beyerles Blick.

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt am Main

Am Ende des Sommers scheint es fast, dass an den deutschen Immobilienmärkten die wahren Optimisten wieder das Ruder übernommen haben. Die Vorzeichen stehen auf Wachstum, die Prognosen verheißen tendenziell Gutes. Wieder einmal waren Kapitalmarktökonom und Analysten überrascht, dass das Wirtschaftswachstum im zweiten Quartal 2010 „so deutlich und unerwartet gestiegen ist“. Zugegeben – vorhergesagt hat es keiner. Allein im kollektiven Scheitern liegt denn auch das einzig Positive: Diese Überraschung setzt gewöhnlich Kräfte frei, die durch schnöde Prognosen

so nicht erreicht werden können. Und es bewahrheitet sich offensichtlich wieder, dass es mit dem Auf- und Abschwung an den Kapitalmärkten eben zu jenen time lags – also Verzögerungen – kommt, die den Immobilienmarkt betreffen – werden. Hier darf denn auch eine Lanze für die Researcher gebrochen werden – zumindest für diejenigen, welche 2009 prognostizierten, dass es mit dem Aufschwung „schon 2011 etwas werden wird“. Aus damaliger Sicht verhiess dies nichts Gutes, denn drei Jahre ohne echtes Wachstum sind in unserer Wirtschaftsordnung als „mittlere Katastrophe“ klassifiziert.

## Auf einen Blick

- › Durch die Krise sind in der Branche Kräfte freigesetzt worden, mit denen vorher niemand gerechnet hatte, etwa der Siegeszug des Asset-Managements.
- › Obwohl es langsam bergauf geht, reagieren die Immobilienmärkte derzeit immer noch sehr fragil.
- › Derzeit zieht vor allem der Büroimmobilienbereich an, bis 2012 werden Büros, Einzelhandelsgebäude und Logistikimmobilien jedoch ungefähr wieder gleichauf liegen.



Könnte dies eine neue Kombination für Investoren abseits der klassischen Räume werden? Frankfurt, Magdeburg, Offenburg.

## Krisenzeiten: Strategien für die Zeit danach.

Durch die Krise ist die Immobilienbranche vorsichtiger geworden und besinnt sich wieder auf traditionelle Werte und sichere Normen. Denn auch wenn es derzeit wieder bergauf geht: Die nächste Krise kann jederzeit ausbrechen.

Termin	Ort	Veranstaltung
Mo, 4.10.2010 14:00 - 14:50 Uhr	EXPO REAL FORUM, Halle A2	Nach der Krise ist vor der Krise – Besinnung auf das 1 x 1 der Immobilienwirtschaft

Doch vergessen wir nicht: Es gab eben auch jene Kräfte, die in der Krise etwas bewirkt haben, wie es wahrscheinlich eben nur eine Krise ermöglicht. Und hier lassen sich einige anführen: Der Siegeszug des Asset-Managements. Die ersten Ansätze zur längst fälligen Reform der deutschen Wertermittlungsverordnung – zumindest die offene Dis-

kussion über die mystische Rolle des Liegenschaftszinssatzes in Deutschland. Der Phönix aus der Asche namens „Renaissance der deutschen Wohnimmobilien-(fonds)“. Erste positive Beispiele von sich rechnenden (!) Refurbishments als Vorboten des Paradigmenwechsels der Immobilienwirtschaft hin zum Bestandsumbau. Die Ankündigungen von

Pensionskassen und Versicherungen, die Immobilienquote in den kommenden Jahren erhöhen zu wollen – was mittlerweile sogar schon messbar ist. Eine neue Wertschätzung und vor allem in hohem Maße professionelle Beratungsleistung der Kunden – die Umkehr der klassischen Kommunikationskette.

## Mit Mythen aufgeräumt

Diesmal geht der Dienstleister ungefragt auf den Kunden, spricht auf den Mieter, zu. Am Ende stehen oftmals niedrigere Mieterlöse bei gleichzeitig höherer Laufzeit bei beiderseitiger Zufriedenheit. Aufgeräumt wurde auch mit dem Mythos, dass Unternehmen die „Gunst der Stunde nutzen und in einer angespannten Marktsituation in qualitativ hochwertigere Flächen zu |→

# Niederrhein

**Niederrhein ist überall** – und bald ist er wieder in München auf der **EXPO REAL**, Halle B1, Stand 312.

Unsere Standmannschaft aus Entscheidern und Projektverantwortlichen zeigt Ihnen dort mehr als 40 aktuelle Immobilienprojekte. Wenn Sie schon mal vorab schauen wollen: Ab sofort finden Sie alle Projekte und Ansprechpartner auf [www.invest-in-niederrhein.de/de/exporeal2010](http://www.invest-in-niederrhein.de/de/exporeal2010).

Apropos München: Wir am Niederrhein haben zwar keine Alpen, dafür **hohe Lebensqualität zu liebenswerten Kosten**. Machen Sie sich selbst ein Bild auf unserem EXPO REAL-Stand. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



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

günstigeren Mieten ziehen“ – so eines der Zitate, welche ehrlicher Weise mehr Mut machen sollen denn der quantitativen Realität entsprechen. Incentives sind dabei selbstverständlich noch immer eine nicht zu kommunizierende Marktgegebenheit. Nur noch überboten durch den Klassiker jeder immobilienwirtschaftlichen Tagung auf die Frage an Bankenvertreter, wie es denn aktuell mit der Finanzierung aussieht: „Wenn das Objekt und die Vorvermietung stimmen, ist das grundsätzlich kein Problem.“

### Krise ist noch nicht vorbei

Trotz einer gewissen Tragikomik in den Statements liegt – vielleicht gerade deshalb – der Anteil an spekulativen Baumaßnahmen, bezogen auf den Gesamtbestand in den deutschen Bürozentren, bei geringen drei Prozent. Den Mut – ohne ausreichend Eigenkapital – sich an neue Projekte heranzuwagen, haben offensichtlich nicht viele aufgebracht. Obwohl man ahnt, dass diese im Jahr 2012 dann regelrecht die Preise oder das Qualitätslevel definieren werden. Und zu

guter Letzt das umfassende Bekenntnis der Branche zum nachhaltigen Wirtschaften – jenseits des aktuell grassierenden Labelfetischismus.

Damit eines trotz positiver Botschaften aber klar wird: Noch sind wir mittendrin in der Krise, wenngleich sich eben die Wolken zu lichten beginnen. Die Vermietungsumsätze werden bis zum Jahresende nur leicht anziehen, die Nettoabsorptionsrate bleibt weiter negativ, die Spitzenmieten stagnieren. Obwohl die Halbjahreszahlen an den deutschen Büroimmobilienmärkten alles andere als gut waren, werden auch hier Positivkräfte freigesetzt. Das aus der Industrie bekannte „Nachholen von Auftragsstornierungen“ wird uns Anfang 2011 auch bei den Vermietungen endlich erreichen. Dass sich dann „der Aufschwung“ selbsttragend fortsetzt, sollte erwartet werden dürfen. Ob Unternehmen bei der Anmietung allein den Durchschnittswerten der letzten 15 Jahre folgen, muss bezweifelt werden. Womit wir wieder beim klassischen Aufschwungsszenario wären – nach drei Jahren wendet es sich zum Besseren. Waren im Vergleich

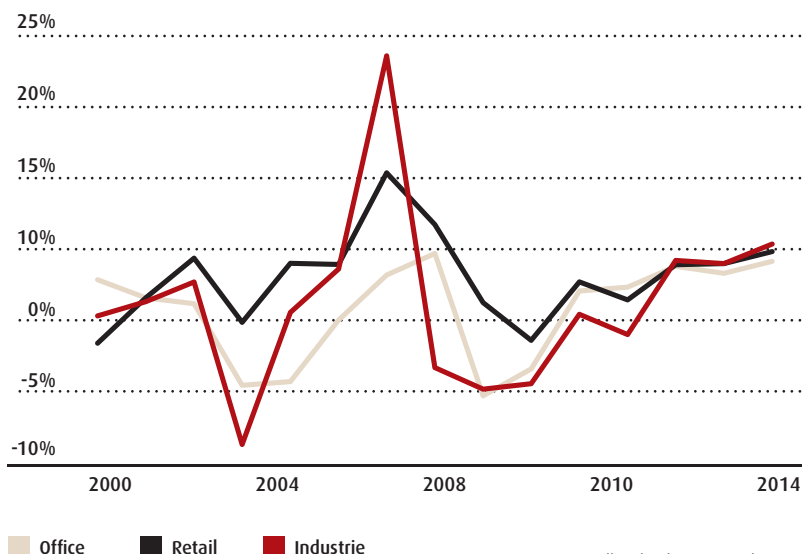
der Teilmarktklassen Büro, Einzelhandel und Logistik die Total>Returns bei Einzelhandelsobjekten zwischen 2007 und 2010 noch klassische Outperformer, wird 2011 und 2012 erstmals wieder das Bürosegment die Wertentwicklungsrendite anführen. Gleichwohl liegen ab 2012 alle drei auf fast gleichem Niveau (siehe Grafik). Doch machen wir uns auch bewusst, wie fragil die Immobilienmärkte kurzfristig auf Veränderungen reagieren. Selbst die ordentlich vorbereiteten IPO im Frühjahr 2010 und die Erwartungen einiger Auguren auf einen G-REIT im Herbst konnten sich der Schreckensformel „Griechenland“ nicht entziehen.

### Neue Märkte erschließen

Als Reaktion auf die Krise war und ist es en vogue, sich auf Core-Immobilienmärkte, Core-Immobilienobjekte und Core-Mieter zu konzentrieren. Was dies im Einzelfall ist, lassen wir hier elegant unter den Tisch fallen – dass es hier einer grundsätzlichen Definition bedarf, ist erste Immobilienbranchenpflicht. Was Researcher gleichwohl mit Schrecken feststellen, ist, dass es in dieser epidemischen Core-Fokussierung auf keinen Fall genügend Objekte oder Portfolien geben kann. Doch auch diese vermeintliche negative Gemengelage hat insgesamt etwas Positives: Wollen die eingesammelten Gelder zielgerichtet investiert werden, werden sich alsbald Überschwappeffekte des Investmentkapitals einstellen. Mit anderen Worten, Investoren werden sich dann in neue Geografien vorwagen, in bisher vernachlässigte Teilmärkte oder gar in Mieterbonitäten abseits des AAA. Frankfurt – Magdeburg – Offenburg könnte eine Kombination der Möglichkeiten darstellen. Erste Statements in Sachen Marktenge im Core-Bereich sollten in einer der Forumsrunden auf der Expo Real fallen. Das Ergebnis ist klar: Es beschreibt geradezu lehrbuchhaft den klassischen Zyklus. Und wer, wenn nicht Deutschland, eignet sich so hervorragend für eine geografische Diversifikation? Wie gesagt: Es ist nicht alles schlecht gewesen in der Krise. ←|

### Prime Total Return. Büro, Einzelhandel und Logistik

**Asset-Klassen.** Waren zwischen 2007 und 2010 die Total Returns bei Einzelhandelsprojekten noch klassische Outperformer, wird ab 2011 und 2012 das Bürosegment wieder die Wertentwicklungsrendite anführen.



# Rendite darf wieder langweilig sein

**RE-quests.** Die Spekulation auf große Preissteigerungen mithilfe hoher Fremdkapitalhebel ist nicht mehr gefragt. Investoren besinnen sich inzwischen wieder auf langfristig wertbeständige Immobilien.

Barbara Knoflach, CEO der SEB Asset Management AG, Frankfurt

Nach den Übertreibungen der vergangenen Jahre besinnen sich Immobilieninvestoren wieder auf die Qualitäten von hochwertigen, langfristig wertbeständigen Immobilien. Die Spekulation auf große Preissteigerungen mithilfe hoher Fremdkapitalhebel ist nicht mehr gefragt. Denn die Erfahrungen der vergangenen 24 Monate haben deutlich

gezeigt, dass hohen Chancen entsprechende Risiken gegenüberstehen – auch bei der Immobilienanlage. Core-Strategien rücken stattdessen wieder in den Fokus der Immobilienanleger. Diese müssen allerdings Qualität und Stabilität sowie langfristig moderate Renditen aus kontinuierlichen Einnahmen der Immobilien versprechen.

## Beständige Wertentwicklung

Gemäß der gängigen Definition von IN-REV, dem Verband nicht börsennotierter Immobilienvehikel, bilden stabile Cashflows aus den Objekten heraus den zentralen Bestandteil des Total Return eines Core-Immobilienfonds. Dabei liegt die Fremdkapitalquote unter 60 |→

Fortsetzung auf Seite 98

**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

a passion for solutions.

**EURO  
HYPO**

# „Ein sehr wettbewerbsfähiges Produkt“

Interview mit  
John Greger

ImmobilienScout24 bietet seit Juli eine eigene CRM-Software für Makler an. Mit dem MaklerManager präsentiert der Marktführer ein schlankes Programm mit hohem Nutzwert zum kleinen Preis.



**Herr Greger, der Markt für Maklersoftware ist recht eng. Warum bringt ImmobilienScout24 im Jahr 2010 den MaklerManager auf den Markt?**

**Greger:** Es ist richtig, dass es auf dem Markt für Maklersoftware bereits einige etablierte Unternehmen gibt. Allerdings ist dieser Markt in der letzten Zeit aufgrund von neuen Ansätzen, wie sie durch das so genannte Cloudcomputing ermöglicht werden, in Bewegung gekommen. Dies sehen wir als Chance, um mit einem überzeugenden Konzept den Wettbewerb bereichern zu können.

Denn mussten Anwender-Programme bislang meist auf den jeweiligen Computern der Nutzer installiert werden und wurden Kunden- und Objektdaten ausschließlich auf den einzelnen Computern oder einer Backup-Festplatte gespeichert, können Immobilienprofis mit dem MaklerManager per Internetbrowser von allen internetfähigen Geräten auf sämtliche Funktionen und Daten zugreifen. Alle Kunden- und Objektdaten sind so in Echtzeit von jedem Punkt der Welt erreichbar und können auch angepasst werden. Gerade für Unternehmen mit mehreren Mitarbeitern, welche auf eine gemeinsame und vor allem aktuelle Datenbasis zugreifen müssen, ist dies unverzichtbar.

Ein weiterer signifikanter Vorteil ist, dass es das Risiko eines Datenverlusts durch Diebstahl oder einen Festplatten-Crash nicht mehr gibt, da alle Daten zentral in speziell gesicherten Rechenzentren abgelegt werden.

Diese und weitere Vorteile, welche sich durch den Einsatz der neuen Technologien ergeben, in Kombination mit der langjährigen Erfahrung von ImmobilienScout24 in der Immobilien-

wirtschaft haben es uns ermöglicht, ein sehr wettbewerbsfähiges Produkt auf den Markt zu bringen, das binnen zweier Monate über 500 zufriedene Kunden gefunden hat.

**Wie würden Sie die wichtigsten Funktionalitäten beschreiben?**

**Greger:** Im Mittelpunkt steht die übersichtliche und zentrale Verwaltung von Kunden- und Objektdaten, Terminen und Aufgaben. Mit der Abgleich-Funktion lassen sich Interessenten und Angebote einfach miteinander verknüpfen.

Besonderer Wert wurde auf die benutzerfreundliche Erfassung der Exposédaten gelegt. Nach Auswahl des Immobilientyps stehen exakt die Objektkriterien zur Verfügung, die für den gewählten Immobilientyp relevant sind. Alle Informationen, Bilder und Dokumente zum Objekt können sehr einfach hinzugefügt werden. Ein entscheidender Vorteil: Mit dem MaklerManager werden die Angebotsdaten an nur einem Ort zentral eingegeben und anschließend auf der eigenen Homepage und in den Immobilienportalen veröffentlicht.

---

## John Greger

John Greger ist seit mehr als 3 Jahren verantwortlich für das Produktmanagement im Bereich gewerbliche Anbieter bei ImmobilienScout24. In dieser Funktion hat er neben der Überarbeitung des ScoutManagers zuletzt die Entwicklung der neuen Maklersoftware MaklerManager geleitet.

---



## Der MaklerManager auf einen Blick

- › Webbasierte CRM-Lösung auf Basis von Salesforce
- › Immer und überall verfügbar
- › Objekt- und Kontaktverwaltung
- › Abgleich von Angeboten und Interessenten
- › Termin- und Aufgabenverwaltung
- › Outlook-kompatibel
- › Einfaches Erstellen von Exposés
- › Leistungsnachweis und Controlling
- › Mobile Lösung für Smartphones
- › Benutzerverwaltung für verschiedene Nutzer
- › Kosten: 19,95 Euro\* (zzgl. MWSt.) pro Monat und Benutzer

Mit der automatischen Nachweisführung erhalten die Anwender zudem einen optimalen Überblick über alle Aktivitäten und Korrespondenzen zu ihren Objekten.

### Welche Zielgruppen adressieren Sie mit dem MaklerManager?

**Greger:** Unsere Kunden sind in erster Linie Makler. Sie möchten jederzeit und von jedem Ort auf ihre aktuellen Daten zugreifen können und sich um Themen wie Datensicherheit, Datenabgleich oder Software-Updates nicht mehr selbst kümmern.

### Welche Portale können mit dem MaklerManager bedient werden? Unterstützt die Software den Open-Immo-Standard?

**Greger:** Aktuell unterstützen wir neben dem ImmobilienScout24-Portal auch Immowelt, Immonet, Kalaydo und Sueddeutsche.de (hierfür nutzt der MaklerManager den Open-Immo-Standard).

Dabei haben wir einen besonderen Anspruch an den MaklerManager gestellt, denn Nutzer bisheriger Software-

Lösungen haben uns häufig folgenden Fall geschildert: Nach einer Objektübertragung zu einem Portal stellt man fest, dass nicht alle Daten überspielt werden konnten und muss daher nach der Übertragung noch eine manuelle Nachpflege durchführen. Eine sicherlich unschöne und vor allem zeitaufwendige Arbeit. Wir haben daher bei der Erstellung der Übertragungsfunktion jedes einzelne Portal für jeden Immobilientyp, jedes Objektkriterium und jede Ausprägung einzeln durchgetestet und so optimiert, dass die geschilderten Nacharbeiten nicht mehr notwendig sind.

Eine sukzessive Erweiterung der Portale wird aktuell geplant. Hierzu werden wir das MaklerManager-Ideen-Forum nutzen und dort unsere Kunden entscheiden lassen, welche Portale ihnen fehlen und daher angeboten werden sollten.

### Sie bieten MaklerManager-Plug-Ins für mobile Endgeräte an. Welche Plattformen unterstützen Sie und welche Funktionen stehen letztlich auf dem Handy zur Verfügung?

**Greger:** Wir unterstützen mit dem MaklerManager alle gängigen Endgeräte, also

iPhone, Blackberry und Windows Mobile Geräte. Nutzer können ihre Kunden- und Objektdaten abrufen und auch bearbeiten. Wenn sich zum Beispiel auf einer Vor-Ort-Besichtigung neue Erkenntnisse zum Objekt ergeben haben, können diese direkt eingepflegt werden und sind sofort für alle Mitarbeiter verfügbar.

### Mit welchen Updates darf in Zukunft beim MaklerManager gerechnet werden?

**Greger:** Obwohl der MaklerManager schon heute eine intuitive, aber trotzdem umfangreiche Anwendung darstellt, gibt es eine ganze Reihe von neuen Funktionen, an denen wir aktuell arbeiten. Zu viel wollen wir heute natürlich noch nicht verraten, aber unsere Kunden können mit dem Ideen-Forum, einem wichtigen Bestandteil des MaklerManagers, selbst die Produktentwicklung beeinflussen, indem sie Vorschläge einbringen und Ideen von weiteren Nutzern bewerten und kommentieren. Die MaklerManager-Kunden können also ihr Produkt nach ihren Wünschen durch uns weiterentwickeln lassen.

**Vielen Dank für das Gespräch, Herr Greger. ←|**



**Core-Immobilienfonds.** Stabile Cashflows aus den Objekten bilden den zentralen Bestandteil des Total Return.

Prozent. Core-Fonds gelten demzufolge als risikoarme Investments. Sie erwerben qualitativ hochwertige Objekte, die konstante Einnahmen erwirtschaften und langfristig gehalten werden – in der Regel fünf bis zehn Jahre. Stabile Mieteinnahmen bei hoher Objektqualität versprechen eine moderate Wertentwicklung mit einem IRR von bis zu 11,5 Prozent jährlich über die Investmentperiode von etwa zehn Jahren.

Im Gegensatz dazu haben zum Beispiel Immobilienfonds mit einer Value-added-Strategie höhere Fremdkapitalquoten von bis zu 70 Prozent. Sie investieren verstärkt in Objekte mit Revitalisierungsbedarf oder Projektentwicklungen. Ihre Wertentwicklung setzt sich daher sowohl aus Objekteinnahmen als auch aus Wertsteigerungen zusammen, was sich in einem IRR zwischen 11,5 und 18,5 Prozent für die Gesamtdauer des Investments niederschlagen sollte.

Das höchste Risikoprofil weisen Opportunity-Strategien auf, die mit Fremdkapitalquoten von mehr als 70 Prozent operieren und Chancen im aktiven Handel suchen. Kern des Investments sind Immobilien mit hohem operativem Risiko, in Schieflage, aus Not- und Paketverkäufen und Projektentwicklungen oder die aggressive Nutzung von Markt-

zyklen. Kurze Haltedauern und eine primär auf Wertsteigerungen ausgerichtete Investitionsstrategie versprechen eine hohe Wertentwicklung von mehr als 18,5 Prozent im Jahr.

Während Offene Immobilienfonds lange Zeit als klassische Core-Investoren aufgetreten sind, haben sich in den vergangenen Jahren neue Profile und Investmentstrategien entwickelt, die stärker in Richtung Value added und Opportunity gehen und damit spekulativer sind.

### Risiko nicht ausgezahlt

Diese zunehmende Differenzierung der Offenen Immobilienfonds ist per se nicht negativ, aber die Anleger müssen sich darüber im Klaren sein, dass Offener Immobilienfonds nicht gleich Offener Immobilienfonds ist. Die verschiedenen strategischen Investmentansätze versprechen jeweils andere Renditen, bringen aber auch sehr unterschiedliche Schwankungsbreiten der Erträge mit sich. Betrachtet man die rollierenden Jahresrenditen der letzten fünf Jahre, so lassen sich Immobilienfonds identifizieren, die in der Spitze ein Plus von 25 Prozent aufweisen, aber eben auch zweistellige Negativrenditen zu verzeichnen hatten. In Erwartung eines ungebrochenen Wachs-

tums wurden Objekte teilweise in der Hochpreisphase an den Märkten gekauft. Mit dem Markteinbruch gerieten diese Immobilienfonds schnell ins Straucheln. Das zusätzliche Risiko hat sich nicht ausgezahlt. Die durchschnittlichen Renditen dieser spekulativen Strategien lagen über die letzten fünf Jahre unter dem, was schwankungsarme Core-Immobilienfonds vorzuweisen hatten.

Die SEB Immoinvest verfolgt seit mehr als 20 Jahren einen klassischen Core-Investmentansatz. Im Fokus steht die Sicherung eines stabilen Cashflows auf Basis eines ausgewogenen Rendite-

### Auf einen Blick

- › Investoren besinnen sich auf den langfristigen Anlagecharakter von Immobilien.
- › Eine Differenzierung der Offenen Immobilienfonds nach Investmentansätzen ist jedoch notwendig.
- › Risikoreichere Strategien haben im deutschen Markt zu bislang ungekannten Negativrenditen geführt.
- › Core-Strategien konnten sich dagegen mit stabilen Renditen behaupten.

Risiko-Verhältnisses durch aktives Management von Bestandsimmobilien mit hohem Vermietungsstand. Optimierungspotenziale werden gezielt genutzt.

### Langfristig orientiert

Um dauerhaft eine schwankungsarme, nachhaltig positive Wertentwicklung zu erreichen, beurteilt das Unternehmen permanent die vier Faktoren Objektqualität, Mikro-Lage und Region, Finanzierung sowie die Stückelung innerhalb des Portfolios. Zehn kleine Objekte mit einem Mieter können einem großen Objekt mit zehn Mietparteien ebenso gut entsprechen. Die Betrachtung dieser Faktoren sichert eine nach Regionen und Nutzungsarten gut diversifizierte Portfoliostruktur im Core-Immobiliensegment. Auch bei einer langfristig

orientierten Anlagestrategie unterliegen Immobilieninvestments den allgemeinen Marktzyklen, was eine permanente und frühzeitige Anpassung des Portfolios an sich verändernde Rahmenbedingungen erfordert. Im aktuellen Zyklus liegt das Hauptaugenmerk daher auf langfristigen Mietverträgen mit solventen Mietern.

Mit dem Markteintritt riskanterer Investmentstrategien bei Offenen Immobilienfonds geriet die auf langfristige, be-

ständige Wertentwicklung ausgerichtete Core-Strategie bei vielen Anlegern in den Hintergrund. Gerade die chancenorientierten Ansätze haben in den vergangenen Monaten jedoch für Ernüchterung gesorgt. Core-Immobilienfonds dagegen können angesichts der Krise ihr scheinbar unspektakuläres Geschäft stolz präsentieren. Denn die Psychologie des Markts kommt ihnen entgegen: Rendite darf wieder langweilig sein. ←|

### Core-Immobilien: Sicherheit contra Risiko.

Nach vielen negativen Erfahrungen mit Risikoanlagen setzen Investoren inzwischen wieder auf die sichere Bank und investieren in Core-Immobilien.

Termin	Ort	Veranstaltung
Di, 5.10.2010 15:00-15:50 Uhr	Expo Real Forum Halle A2	„Core, Core, Core ...“ Mit Sicherheit Rendite



www.hansa.com

## Klarer Ausdruck eines starken Charakters.

Klare geometrische Formen, die dennoch sanft und fließend wirken: HANSALIGNA fällt sofort ins Auge – und ist viel mehr als nur einen Blick wert. Ihr Komplettsortiment ermöglicht die Umsetzung vielfältiger Badkonzepte. Und die auf Komfort, Sicherheit und Nachhaltigkeit ausgelegte Hansa-Technik macht die Freude an HANSALIGNA zu einem Vergnügen, das von Dauer ist.

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

 **HANSA**  
Wasser erleben

# Messerundgang Immobilien-IT

**RE-Software.** Die Expo Real hat sich zum größten Treffpunkt auch in diesem Bereich gemauert. Diese Seite erleichtert den Besuch in Sachen immobilienwirtschaftlicher Software. Kontaktieren Sie die Anbieter Ihres Interesses direkt.

## Ausstellerverzeichnis

Firma	Halle/Stand	Aussteller bei:	IS	CAFM	(IT) DL
Aareon AG	B2.230	Aareal Bank AG	x		
bebit Informationstechnik GmbH	B1.220	Bilfinger Berger Hochbau GmbH			x
Conclude GmbH Serving smart solutions	B1.210	Landeshauptstadt Düsseldorf & Partner			
conject AG	A1.110	EUROPA MITTE, c/o GREENORANGE		x	
control.IT Unternehmensberatung GmbH	B1.011	PROMOS consult GmbH & Co. KG	x		
Dr. Klein & Co. KG	B2.220	BFW e. V.	x		
Ebcont systems & solutions GmbH	C1.441	GemiTeam Gesellschaft für Software-Systeme	x		
GemiTeam Gesellschaft für Software-Systeme mbH	C1.441		x	x	
GGM Gesellschaft für Gebäude-Management mbH	C1.432	Helaba Landesbank Hessen-Thüringen		x	
GIT – Gesellschaft für innovative DV-Technik GmbH	B1.430	metropoleruhr	x	x	x
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG	B1.520		x		
immopac AG	C2.320	Swiss Circle c/o ZENIT MANAGEMENT AG			
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	C1.332	Landeshauptstadt Wiesbaden		x	
Isiwis S.à r.l	C2.523		x		
MRI Software	A1.024		x		
mse RELion GmbH	C1.441	GemiTeam Gesellschaft für Software-Systeme	x		
Nemetschek CREM Solutions GmbH & Co.KG	B1.430	metropoleruhr	x	x	
on-geo GmbH/ARGUS Software Inc.	C2.134	LEG Thüringen			
PROMOS consult GmbH & Co.KG	B1.011		x		
Reasult BV	B2.430	Freie und Hansestadt Hamburg	x		
Sprengnetter Immobilienbewertung	A1.130	Immo I.deen			
Tachyon Ltd.	B2.330	WTSH Schleswig-Holstein GmbH			
Taliance SAS	B1.011	PROMOS consult GmbH			
wiko Bausoftware GmbH	C2.011				
Yardi Systems GmbH	B1.012		x		x

Die Tabelle ist eine Auswahl der Redaktion. Konzeption: Jörg Seifert, Dokumentation: Michaela Burgdorf (Stand 26.08.10)



Eine Langfassung des Aussteller-  
verzeichnisses steht im Expo Real  
Top-Thema zum Download bereit

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

Legende:

IS = Immobilienwirtschaftliche Software;  
CAFM = (Computer Aided) Facility-Management;  
DL = (IT)-Dienstleister; GIS = Geoinformation;  
BI = Beratungsunternehmen Immobilien-Software;  
WS = Wertermittlung; MS = Makler-Software;  
PMS = Portfoliomanagementsysteme;  
LV = Liegenschaftsverwaltung

GIS	BI	WS	MS	PMS	LV	Kontakt
						Info-Hotline: 08000 227366
	x					Thomas Rieg, Tel. 0621 4001-0
			x			Marco Lehmbach, Tel. 0211 8632450
						Elke Tonscheidt, Tel. 0172 2519174
				x		Klaus Weinert, Tel. 0421 959080
						Sven Westmattmann, Tel. 030 42086-1209
						Rupert Weißlehner, Tel. +43 2772 51269-1
						Peter Matz, Tel. 0941 46500-0
	x				x	Martin Hampe, Tel. 069 77019701
	x					Thomas Remmert, Tel. 0209 7090-233
			x			Jörg Seifert, Tel. 0179 8912474
		x		x		Stephan Graber, Tel. +41 43 5013100
			x			Carsten Schlabritz, Tel. 0911 52025222
						Dr. Klaus Grüning, Tel. 06131 140763
	x					Peter Kronenberg, Tel. 040 69490
x						Boris Gesell, Tel. 0151 14014802
	x				x	Michael Behling, Tel. 0611 962-6770
						Jean Brisbois, Tel. +35 2 4818281
				x		Ben Gardner, Tel. +44 7900 912479
						Konrad Angerer, Tel. 0821 710040
						Wilhelm Th. Bröcker, Tel. 02102 55460
		x				Sophie Wiegel, Tel. 089 44450803
	x					Kai van der Hoven, Tel. 030 2431170
						Aart Zandbergen, Tel. +31 318/672930
	x	x				Jochem Kierig, Tel. 0176 78081071
		x		x		Dr. Volker Binding, Tel. 0700 82249266
		x		x		Sabine Dorgan, Tel. +33 1 760070 00
		x		x		Rainer Trendelenburg, Tel. 0761 137880
				x		Richard Gerritsen, Tel. 0211 523 91 466



Besuchen Sie uns  
auf der **ExpoReal 2010**,  
Messe München,  
04.10. – 06.10.2010,  
**Halle C1 Stand C1.441.**

## Moderne Lösungen für das Immobilien- management

**MICROSOFT DYNAMICS  
PARTNER GEMEINSAM  
AUF DER EXPO REAL 2010**



**Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Business Solutions  
Partner

[www.relion.de](http://www.relion.de)  
[www.bi-ability.de](http://www.bi-ability.de)  
[www.aconda.eu](http://www.aconda.eu)

# Aktuelles Recht

## Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie 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.immobilienwirtschaft.de/downloads](http://www.immobilienwirtschaft.de/downloads)

## Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrecht

### Urteil des Monats

**104.1 Verletzung von Informationspflichten**  
Verwalterabberufung kann bei zu spätem Informationsfluss rechtmäßig sein.

### 105.1 Eigentümerversammlung

Ausschluss an Versammlungsteilnahme führt per se zur Beschlussanfechtbarkeit

### 105.2 Mehrhausanlagen

„Unterversammlung“ in geregelten Mehrhausanlagen zulässig

### 106.1 Eigentumszuordnung

Balkonbrüstung ist zwingend Gemeinschaftseigentum

### 106.2 Verwaltervergütung

Sondervergütung ist im Kostenfestsetzungsverfahren zu berücksichtigen

### 106.3 Mehrhausanlagen

Bestellung eines „Unterverwalters“ in einer Mehrhausanlage ist nichtig

## Maklerrecht

### 107.1 Erfolgsunabhängiges Provisionsversprechen

Notarielle Beurkundung kann im Einzelfall erforderlich sein

## Mietrecht

ALMUT KONIG

Redaktion

### 107.2 Schallschutz

Zur Zeit der Gebäudeerrichtung geltende DIN-Norm maßgeblich

### 108.1 Ortsübliche Vergleichsmiete

Mieterhöhung nach einfachem Mietspiegel der Nachbargemeinde

### 108.2 Mieterhöhung

„Typengutachten“ kann Mieterhöhungsverlangen begründen

### 109.1 Mieterhöhung

Zur Erhöhung einer Teilinklusive

### 109.2 Wohnfläche

Zur konkludenten Vereinbarung der Wohnfläche

Speed up  
your Business!

## Mit der Haufe Business Line beschleunigen Sie Ihr Wissensmanagement. Versprochen.

Entdecken Sie mit der Haufe Business Line neue Möglichkeiten für Ihr Wissensmanagement im Unternehmen! Zur Auswahl stehen drei völlig neue Angebote – von der standardisierten Know-how Datenbank bis zur individuellen Wissensmanagement-Lösung. Die wegweisenden Lösungen der neuen Haufe Business Line steigern maßgeblich die Effizienz im Betrieb und reduzieren so deutlich Ihre Kosten – und das in Rekordzeit. Mit anderen Worten: Sie beschleunigen Ihr Unternehmen. Versprochen.



[www.haufe.de/businessline](http://www.haufe.de/businessline)

**HAUFE.**

## Urteil des Monats

### Verletzung von Informationspflichten

Verwalterabberufung kann bei zu spätem Informationsfluss rechtmäßig sein.



**Der Verwalter muss über eine Klage eines Dritten gemäß § 43 Nr. 5 WEG unverzüglich nach Kenntnis informieren. Eine grobe Pflichtverletzung liegt vor, wenn erst nach einer mündlichen Gerichtsverhandlung Eigentümer Informationen über den Nachbarrechtsstreit erhalten. Eine zeitnah erklärte Abberufung und Vertragskündigung genügt. § 626 Abs. 2 BGB gilt nicht analog. Eine rückwirkende Abberufung kann nicht wirksam beschlossen werden.**  
AG Bonn, Urteil vom 3.11.2009, Az.: 27 C 44/09

**Fakten:** Der Grundstücksnachbar der Eigentümergemeinschaft erhob im Juli 2008 gegen diese Klage auf Rückschnitt von Efeu, da es bereits zu Schimmelschäden in seinem unmittelbar an das Gemeinschaftsgebäude grenzenden Haus gekommen war. Hiervon setzte der Verwalter die Wohnungseigentümer nicht in Kenntnis. Auch über den Verhandlungstermin im November 2008 informierte er nicht. Dort erklärte der Verwalter Teilanerkennnis. Erst mit Übersendung des Protokolls einer Eigentümerversammlung aus dem Juni 2008 wurden schließlich die Eigentümer von dem gegen die Gemeinschaft gerichteten Verfahren informiert. Diese beschlossen daher im Februar 2009 die Abberufung des Verwalters sowie die fristlose Kündigung des Verwaltervertrags. Im März 2009 wurde

ein neuer Verwalter bestellt und „zur Vorsicht“ nochmals die Abberufung des Vorverwalters und Kündigung des Verwaltervertrags zum 31. Januar beschlossen. Diese Beschlüsse wurden seitens des Vorverwalters angefochten. Jedoch nur insoweit erfolgreich, als die Eigentümer im März 2009 nochmals eine nunmehr rückwirkende Abberufung und außerordentliche Kündigung des Verwaltervertrags beschlossen hatten. Eine solche Beschlussfassung ist nämlich nicht möglich. Der Vorverwalter war bereits wirksam durch die Beschlüsse der Februarversammlung abberufen worden. Durch die Nichtinformation der Eigentümer über die vom Grundstücksnachbarn geführte Klage hatte der Verwalter in grober Weise gegen die ihm obliegenden Pflichten verstoßen. Gemäß § 27 Abs. 1 Nr. 7 WEG hat der Verwalter die Eigentümer unverzüglich darüber zu unterrichten, dass ein Rechtsstreit gemäß § 43 WEG anhängig ist. Die Informationspflicht besteht selbstverständlich auch bezüglich Klagen Dritter, die sich gegen die Eigentümergemeinschaft richten. Um eine solche Klage handelte es sich vorliegend. Der Verwalter hätte die Eigentümer unverzüglich aufklären müssen. Hier erfolgte die Information zu spät. Darin ist eine grobe Verletzung der Verwalterpflichten zu sehen, die einen wichtigen Grund zur

Abberufung darstellt. Die Vorschrift des § 27 Abs. 1 Nr. 7 WEG soll den Eigentümern gerade ermöglichen, sich frühzeitig an Rechtsstreitigkeiten zu beteiligen.

**Fazit:** Abberufung und Kündigung des Verwalters erfolgten im Übrigen auch fristgerecht. Die für Dienstvertragsverhältnisse geltende Zweiwochenfrist des § 626 Abs. 2 BGB ist vorliegend nicht anwendbar. Zu prüfen ist allein, ob die Abberufung zeitnah im Sinne des § 314 Abs. 3 BGB betrieben worden ist. Die Eigentümer haben erst Mitte Dezember 2008 im Zuge der Übersendung des Protokolls der Eigentümerversammlung vom Juni 2008 Kenntnis von der Rechtshängigkeit eines Rechtsstreits gegen sie erlangt. Vor diesem Hintergrund war der Abberufungsbeschluss vom Februar 2009 fristgerecht. Dabei ist zu berücksichtigen, dass es nicht möglich ist, innerhalb von zwei Wochen eine neue Eigentümerversammlung einzuberufen, allein schon wegen der zu beachtenden Ladungsfrist. Ferner ist zu berücksichtigen, dass die Eigentümer sich im Laufe des Dezember 2008 und Januar 2009 zunächst noch mit dem Nachbarn in Verbindung gesetzt, um weitere Informationen über den Rechtsstreit zu erlangen und erst anschließend umfassend Kenntnis von den Umständen hatten.



# Wohnungseigentumsrecht

## Eigentümerversammlung [105.1]

### Ausschluss an Versammlungsteilnahme führt per se zur Beschlussanfechtbarkeit

**Die Klausel in einer Teilungserklärung, dass ein Wohnungseigentümer, der mit der Zahlung von Beiträgen länger als einen Monat in Verzug ist, von der Teilnahme an der Eigentümerversammlung ausgeschlossen werden kann, ist nichtig. Wird ein Wohnungseigentümer zu Unrecht von der Teilnahme an der Eigentümerversammlung ausgeschlossen, sind die anschließend gefassten Beschlüsse per se anfechtbar, ohne dass es einer Prüfung der Kausalität des Ausschlusses bedürfte.**

LG Nürnberg-Fürth, Urteil vom 17.3.2010, Az.: 14 S 5126/09 – mit Revisionszulassung

**Fakten:** Vorliegend enthält die Teilungserklärung folgende Bestimmung: „Die Versammlung kann einen Wohnungseigentümer, der mit der Zahlung von Beiträgen länger als einen Monat in Verzug ist, von der Teilnahme an der Eigentümerversammlung und der Abstimmung ausschließen.“ Auf einer Eigentümerversammlung wurde insoweit nach deren Eröffnung zur Geschäftsordnung beschlossen, eine Wohnungseigentümerin von der Teilnahme auszuschließen. Diese hatte nun sämtliche Beschlüsse dieser Eigentümerversammlung angefochten. Mit Erfolg – der Geschäftsordnungsbeschluss war rechtswidrig. Er stellte eine erhebliche Rechtsverletzung dar und führte somit zur Ungültigkeit sämtlicher nachfolgend gefasster materieller Beschlüsse. Die diesem Geschäftsordnungsbeschluss zugrunde gelegte Regelung in der Teilungserklärung, wonach das Recht an der Teilnahme in der Eigentümerversammlung bei Verzug mit Hausgeldzahlungen von mehr als einem Monat entzogen werden kann, ist nichtig.

Grundsätzlich steht den Wohnungseigentümern bei der Vereinbarung ihrer Rechte und Pflichten eine rechtsgeschäftliche Gestaltungsfreiheit zu. Diese ist aber durch die unantastbaren Kernbereichsrechte der Mitgliedschaft einer Wohnungseigentümergeinschaft beschränkt. Die Vereinbarungen der Wohnungseigentümergeinschaft unterliegen der Inhaltskontrolle nach §§ 134, 138, 242 BGB und sind nicht schrankenlos. Die Gestaltungsfreiheit der Wohnungseigentümer endet, wenn die personenrechtliche Gemeinschaftsstellung der Wohnungseigentümer zu stark ausgehöhlt wird. Der Wohnungseigentümer, dem bei Verzug der Hausgeldzahlungen neben dem Stimmrechtsentzug zudem die Teilnahme an der Eigentümerversammlung verwehrt wird, verliert sämtliche Kontroll- und Mitwirkungsmöglichkeiten in der Eigentümerversammlung. Auch höhlt eine solche Vereinbarung das mit dem Teilnahmerecht in funktionalem Zusammenhang stehende Beschluss-

sanfechtungsrecht aus. Der Entzug des Teilnahmerechts und damit auch des Rede-, Frage- und Antragsrechts ist sittenwidrig und stellt eine unzulässige Verletzung der Rechte aus Art. 14 GG dar. Hinzu kam, dass auch die Voraussetzungen für einen Ausschluss viel zu vage formuliert sind, da insoweit schon der Verzug mit „Beiträgen“ ausreicht, ohne dass näher festgelegt ist, was konkret damit gemeint ist. Des Weiteren war auch kein Hinweis an den Säumigen in der Ladung zur Eigentümerversammlung vorgesehen, um diesen darauf aufmerksam zu machen, dass er in Rückstand ist und damit sein Ausschluss droht. Letztlich musste berücksichtigt werden, dass gerade auch der völlige Ausschluss von der Teilnahme zu weitgehend ist. Akzeptabel könnte allenfalls ein Ausschluss vom Stimmrecht sein.

**Fazit:** Zwar führt ein fehlerhafter Geschäftsordnungsbeschluss grundsätzlich nur dann zur erfolgreichen Anfechtung der sonstigen in der Eigentümerversammlung gefassten Beschlüsse, wenn sich der formelle Fehler auf die Beschlussfassung auswirkt. Dies gilt jedoch nicht im Falle eines schweren Eingriffs in den unantastbaren Kernbereich der Mitgliedschaft. Auf die hypothetische Kausalität kommt es nicht an, wenn – wie vorliegend – eine gravierende Rechtsverletzung erfolgt. Es muss ausreichend sein, dass die Beschlüsse gefasst worden sind, nachdem ein Wohnungseigentümer zu Unrecht ausgeschlossen wurde. Dies ist zur Sicherung der Rechte der Wohnungseigentümer unerlässlich. Nur so kann von vorneherein einem denkbaren Missbrauch des Ausschlusses begegnet werden.



Mehrhausanlagen. Getrennte Versammlungen sind möglich.

## Mehrhausanlagen [105.2]

### „Unterversammlung“ in geregelten Mehrhausanlagen zulässig

**In Mehrhausanlagen können getrennte Versammlungen für einzelne Häuser stattfinden, wenn dort Angelegenheiten beraten werden, die ausschließlich die Eigentümer dieses Hauses betreffen und eine entsprechende Vereinbarung der Wohnungseigentümer dies vorsieht.**

LG Köln, Urteil vom 26.11.2009, Az.: 29 S 63/09

**Eigentumszuordnung [106.1]****Balkonbrüstung ist zwingend Gemeinschaftseigentum**

Ordnet die Teilungserklärung die Balkone insgesamt dem Sondereigentum der jeweiligen Wohnungseigentümer zu, gehören die Balkonbrüstungen dennoch als konstruktive bzw. der Sicherheit dienende Bestandteile zwingend zum Gemeinschaftseigentum. Die Innenseite der Balkonbrüstung ist ebenfalls Teil des Gemeinschaftseigentums, wenn der Aufbau beziehungsweise das Material des Brüstungselements (hier: Faserzementplatte) eine gesonderte dingliche Zuordnung dieses Bereichs nicht ermöglicht. In derartigen Fällen stellt ein Beschluss über den Anstrich der Brüstungsinnenseite keinen unzulässigen Eingriff in das Sondereigentum dar.

LG Itzehoe, Urteil vom 29.9.2009, Az.: 11 S 11/09

**Verwaltervergütung [106.2]****Sondervergütung ist im Kostenfestsetzungsverfahren zu berücksichtigen**

Zu den notwendigen Kosten der Rechtsverteidigung gehören auch die Kosten, die der Gegenseite aufgrund eines materiell-rechtlichen Kostenanspruchs zustehen.

LG Nürnberg-Fürth, Beschluss vom 8.4.2010, Az.: 14 T 614/10

**Fakten:** Eine Wohnungseigentümerin hatte einen Beschluss angefochten, die Klage jedoch im Termin zur mündlichen Verhandlung vor dem Amtsgericht zurückgenommen. Die Kosten des Rechtsstreits wurden ihr auferlegt. Die Gemeinschaft beantragte die Festsetzung einer im Verwaltervertrag vereinbarten Sondergebühr. Grundsätzlich muss die unterliegende Partei der Gegenseite gemäß § 91 ZPO die Kosten erstatten, die zur zweckdienlichen Rechtsverfolgung notwendig waren. Zu den notwendigen Kosten gehören auch die Kosten, die aufgrund eines Anspruchs der Gegenseite zustehen. Entscheidender Gesichtspunkt ist hier, dass der Ver-

waltervertrag der WEG für alle Eigentümer geschlossen wurde. Alle Wohnungseigentümer sind an diesen Vertrag gebunden. Die Sondervergütung wurde auch wirksam vereinbart. Sie ist zulässig. Mit der Vertretung vor Gericht fällt auch ein Sonderaufwand für den Verwalter an, der nicht von der allgemeinen Vergütung des Verwaltervertrags erfasst wird.

**Fazit:** Nicht zu beanstanden war schließlich, dass die Vergütung auch bei zusätzlicher Beauftragung eines Rechtsanwalts anfällt. Denn aufgrund des notwendigen persönlichen Erscheinens des Verwalters vor Gericht fällt auch hier ein erheblicher Aufwand für den Verwalter an.

**Mehrhausanlagen [106.3]****Bestellung eines „Unterverwalters“ in einer Mehrhausanlage ist nichtig**

Besteht eine Wohnungseigentümergeinschaft aus mehreren rechtlich und wirtschaftlich weitgehend verselbstständigten Untergemeinschaften (Mehrhausanlage), so ist über die Bestellung des Verwalters gleichwohl zwingend innerhalb der Gesamtgemeinschaft zu beschließen. Die Beschluss über die Bestellung eines „Unterverwalters“ für eine Untergemeinschaft ist nichtig.

LG Nürnberg-Fürth, Urteil vom 2.9.2009, Az.: 14 S 1745/09



Mehrhausanlage. „Unterverwalter“ verboten

**Fakten:** In der Teilungserklärung ist festgelegt, dass beide Häuser der Gemeinschaft hinsichtlich Kosten und Verwaltung getrennt behandelt werden sollen. Das Stimmrecht für Maßnahmen bezüglich eines Gebäudekomplexes stehe jeweils den Eigentümern der Sondereigentumseinheiten zu. Auf einer Eigentümerversammlung wurde ein Verwalter für die Gesamtgemeinschaft bestellt. Der Tatsache, dass der Eigentümer des einen Gebäudes Verwalterangelegenheiten eigenständig erledigt, wurde Rechnung getragen: Die Eigentümer des einen Gebäudes sollten stärker mit deren Kosten belastet werden. Der Bestellungsbeschluss wurde

angefochten. Argument: Über die Bestellung des Verwalters hätten nur die Eigentümer des einen Gebäudes abstimmen dürfen. Anders sah es die Richter. Aus der Regelung in der Teilungserklärung ergäbe sich nicht, dass beide Untergemeinschaften bei der Wahl des Verwalters frei wären. Vielmehr gilt die Mehrhausanlage als ein Objekt, sodass nur ein Verwalter bestellt werden darf.

**Fazit:** Die unterschiedlich angesetzten Kosten rechtfertigen sich daraus, dass die Einheiten des einen Hauses alle von dem Eigentümer gehalten werden, der einen Teil der Verwaltungsaufgaben dort in Eigenregie erledigt.

ANZEIGE

**WEG-Verwaltung? → [www.brack-ag.de](http://www.brack-ag.de)**

## Maklerrecht

### Erfolgsunabhängiges Provisionsversprechen [107.1]

#### Notarielle Beurkundung kann im Einzelfall erforderlich sein

Die Vereinbarung, dass der Maklerkunde ein Entgelt auch bei Nichtzustandekommen des Hauptvertrags schuldet, bedarf notarieller Beurkundung, wenn die Zahlungszusage den Kunden in seiner Entschlussfreiheit beim Abschluss eines Immobilienkaufvertrags beeinträchtigt.

OLG Koblenz, Urteil vom 5.11.2009, Az.: 5 U 339/09

**Fakten:** Der Makler behauptete vorliegend, er habe mit seinem Kunden die Abrede getroffen, dieser zahle an den Makler allein für die Vermittlung eines Kaufinteressenten – also unabhängig davon, dass tatsächlich ein Hauptvertrag zwischen dem Maklerkunden und dem Kaufinteressenten abgeschlossen würde – eine Provision in Höhe von einem Prozent des Kaufpreises. Die Klage auf Zahlung dieser erfolgsunabhängigen Provision musste scheitern, da der Makler nicht beweisen konnte, dass eine entsprechende Vereinbarung mit seinem Kunden getroffen wurde. Ob diese insoweit überhaupt der notariellen Beurkundung bedurft hätte, hatte das Gericht ausdrücklich offengelassen. Eine Vereinbarung der von dem Makler behaupteten Art ist jedenfalls in den Fällen formlos gültig, in denen durch sie auf den Auftraggeber des Maklers kein unangemessener Druck in Richtung auf die Grundstücksveräußerung ausgeübt wird. Dass eine derartige Vereinbarung getroffen worden war, konnte der Makler jedoch nicht beweisen.

**Fazit:** Die Entscheidung ist im Ergebnis richtig, aber in der Begründung falsch. Selbstverständlich hatte der Makler vorliegend keinen Anspruch auf Zahlung der erfolgsunabhängigen Provision. Bei einer solchen in Höhe von einem Prozentpunkt des Kaufpreises dürfte nämlich vor dem Hintergrund der immer noch aktuellen BGH-Rechtsprechung vom Formbedürfnis der notariellen Beurkundung gemäß § 311b Abs. 1 Satz 1 BGB auszugehen sein. Nach der maßgeblichen BGH-Rechtsprechung liegt die Obergrenze eines erfolgsunabhängigen Provisionsversprechens ohne notarielle Beurkundung bei maximal 10 bis 15% der vereinbarten Provision. Im Einzelfall kann also schon die Vereinbarung eines geringeren Prozentsatzes die Beurkundung notwendig machen. Soweit wie vorliegend die erfolgsunabhängige Provision gar 33% der im Erfolgsfall zu zahlenden Provision entspricht, kann ein entsprechender Anspruch des Maklers bereits deshalb nicht bestehen, weil es an der erforderlichen Form des Provisionsversprechens mangelt.

## Mietrecht

### Schallschutz [107.2]

#### Zur Zeit der Gebäudeerrichtung geltende DIN-Norm maßgeblich

Ohne eine dahingehende vertragliche Regelung hat ein Wohnraummietler regelmäßig keinen Anspruch auf einen gegenüber den Grenzwerten der zur Zeit der Errichtung des Gebäudes geltenden DIN-Norm erhöhten Schallschutz.

BGH, Urteil vom 7.7.2010, Az.: VIII ZR 85/09

**Fakten:** Der Mieter hatte die Miete wegen Mängeln der Trittschalldämmung seiner Wohnung zur darüber liegenden Wohnung gemindert, der Vermieter klagt die Mietrückstände ein. In oberster Instanz bekommt der Vermieter recht. Die Parteien hatten über Art und Umfang des Trittschallschutzes oder über deren Lärmfreiheit keine Vereinbarungen getroffen. Fehlt eine Parteiabrede zur Beschaffenheit der Mietsache, schuldet der Vermieter eine Beschaffenheit, die sich für den vereinbarten Nutzungszweck eignet und die der Mieter nach der Art der Mietsache erwarten kann. Der Mieter einer Wohnung kann nach der allgemeinen Verkehrsanschauung erwarten, dass die von ihm angemieteten Räume einen Wohnstandard aufweisen, der bei vergleichbaren Wohnungen üblich ist. Insbesondere Alter, Ausstattung, Art des Gebäudes, Höhe der Miete und eine eventuelle Ortssitte sind zu berücksichtigen. Gibt es zu bestimmten Anforderungen an den Wohnstandard technische Normen, so ist deren Einhaltung vom Vermieter geschuldet. Dabei ist der bei

Errichtung des Gebäudes geltende Maßstab anzulegen.

**Fazit:** Die Miete ist – kraft Gesetzes – gemindert, wenn ein Mangel einer Mietwohnung die Tauglichkeit der Mietsache zum vertragsgemäßen Gebrauch aufhebt oder mindert und damit eine für den Mieter nachteilige Abweichung des tatsächlichen Zustands der Mietsache vom vertraglich geschuldeten Zustand vorliegt. Maßstab für die Beurteilung sind in erster Linie die Vereinbarungen der Mietvertragsparteien. Gibt es keine Vereinbarung, kann der Mieter den Standard erwarten, der bei seiner Wohnung ortsüblich ist. Er kann vom Vermieter nur die Einhaltung der bei Errichtung des Gebäudes geltenden DIN-Normen verlangen. DIN-Normen sind keine Rechtsnormen, sondern private technische Regelungen mit Empfehlungscharakter. Selbst wenn der Vermieter die Wohnung renoviert oder modernisiert, kann der Mieter nicht verlangen, dass nach den Baumaßnahmen die aktuellen DIN-Normen erfüllt werden. Der Vermieter muss die Wohnung allerdings in

einem verkehrssicheren Zustand erhalten. Er muss die Verkehrssicherheit aber nur aus konkretem Anlass prüfen, entscheidend ist, was aktuell als verkehrssicher betrachtet wird. Bei der Stromversorgung hat der Mieter über die Verkehrssicherheit hinaus einen Anspruch auf Herstel-

lung einer zeitgemäßen Elektroversorgung, das bedeutet, dass er mindestens ein großes Haushaltsgerät, z.B. eine Waschmaschine betreiben kann und gleichzeitig weiterer Stromverbrauch durch weitere haushaltsübliche Geräte z.B. einen Staubsauger möglich ist.

### Ortsübliche Vergleichsmiete [108.1]

#### Mieterhöhung nach einfachem Mietspiegel der Nachbargemeinde

**Ein einfacher Mietspiegel gemäß § 558c BGB, der von den örtlichen Interessenvertretern der Vermieter und der Mieter gemeinsam erstellt und von der Gemeinde anerkannt wurde, stellt im Mieterhöhungsprozess ein Indiz dafür dar, dass die dort angegebenen Entgelte die ortsübliche Vergleichsmiete zutreffend wiedergeben.**

BGH, Urteil vom 16.6.2010, Az.: VIII ZR 99/09

**Fakten:** Der Vermieter hatte den Mieter erfolglos aufgefordert, seine Zustimmung zu einer Mieterhöhung zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete zu erteilen. Da für die betroffene Stadt kein Mietspiegel existiert, hatte er der Mieterhöhung den Mietspiegel der Nachbarstadt zugrunde gelegt. In allen Instanzen bekommt der Vermieter recht. Die ortsübliche Vergleichsmiete ist nach den gesetzlichen Vorgaben ein objektiver Maßstab, der einen repräsentativen Querschnitt der üblichen Entgelte darstellen soll. Wenn kein qualifizierter Mietspiegel existiert, kann die Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete auch allein nach einem einfachen Mietspiegel vorgenommen werden. Beide Gemeinden sind hinsichtlich des Mietniveaus vergleichbar. Der Vermieter kann sich daher auf den Mietspiegel der Nachbarstadt berufen.

**Fazit:** Die ortsübliche Vergleichsmiete wird gebildet aus den üblichen Entgelten, die in der Gemeinde oder einer vergleichbaren Gemeinde für Wohnraum vergleichbarer Art, Größe, Ausstattung, Beschaffenheit und Lage in den letzten vier Jahren vereinbart oder, von Erhöhungen nach § 560 BGB abgesehen, geändert worden sind. Das Mietrechtsreformgesetz von 2001 hat dazu als Maßstab den qualifizierten Mietspiegel gemäß § 558d BGB eingeführt. Fehlt ein solcher, kann das entscheidende Gericht die Anpassung der Mieterhöhung allein nach einem geltenden einfachen Mietspiegel vornehmen. Ein einfacher Mietspiegel ist eine von der Gemeinde oder von Mietinteressenvertretern gemeinsam erstellte oder anerkannte Übersicht über die ortsübliche Vergleichsmiete. Sie soll im Abstand von zwei Jahren der Marktentwicklung angepasst werden. Ein qualifizierter Mietspiegel ist nach

anerkannten wissenschaftlichen Grundsätzen erstellt und von der Gemeinde oder von Mietinteressenvertretern anerkannt. Er ist zwingend im Abstand von zwei Jahren der Marktentwicklung anzupassen und alle vier Jahre gänzlich neu zu erstellen. Es bleibt den Gemeinden überlassen, ob sie einen solchen qualifizierten Mietspiegel erstellen. Für den qualifizierten Mietspiegel besteht eine Vermutungswirkung, für den einfachen Mietspiegel eine Indizwirkung, dass die

ortsübliche Vergleichsmiete zutreffend wiedergegeben ist. Will eine Partei die Indizwirkung eines einfachen Mietspiegels aushebeln, muss sie substantiiert vortragen, den Verfassern des Mietspiegels habe es an der erforderlichen Sachkunde gefehlt oder sie hätten sich von sachfremden Erwägungen leiten lassen oder der Mietspiegel beruhe auf unrichtigem oder nicht repräsentativem Datenmaterial. Das wird regelmäßig schwer zu beweisen sein.

### Mieterhöhung [108.2]

#### „Typengutachten“ kann Mieterhöhungsverlangen begründen

**Zur Erfüllung der formellen Anforderungen an die Begründung eines Mieterhöhungsverlangens genügt auch die Beifügung eines sogenannten „Typengutachtens“.**

BGH, Urteil vom 19.5.2010, Az.: VIII ZR 122/09

**Fakten:** Der Mieter stimmt dem Mieterhöhungsverlangen des Vermieters nicht zu, das zur Begründung herangezogene Sachverständigen-gutachten sei mangelhaft, weil es nur Wohnungen aus dem Bestand des Vermieters zugrunde gelegt hat und nur ein „Typengutachten“ ohne Besichtigung der streitgegenständlichen Wohnung erstellt. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Sachverständige hat in seinem Gutachten ausgeführt, wie er die ortsübliche Vergleichsmiete ermittelt und die Wohnung in das örtliche Mietpreisgefüge eingeordnet hat. Auch ein „typengutachten“ versetzt den Mieter in die Lage, der Berechtigung des Erhöhungsverlangens nachzugehen und diese zumindest ansatzweise überprüfen zu können und ist daher zur formellen Begründung eines

Mieterhöhungsverlangens ausreichend.

**Fazit:** Die Erstellung eines typengutachtens“, das mindestens drei Wohnungen aus dem Bestand des Vermieters berücksichtigt, ist als Grundlage einer Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete grundsätzlich zulässig. Dies kommt vor allem dann in Betracht, wenn kein Mietspiegel vorhanden ist. Der Mieter hat nur Anspruch auf ein Gutachten, das ihn in die Lage versetzt, der Berechtigung des Erhöhungsverlangens nachzugehen und zumindest ansatzweise überprüfen zu können. Für die formelle Wirksamkeit des Erhöhungsverlangens reicht das. Ob die in dem Gutachten vorgenommenen Bewertungen in der Sache richtig sind, ist davon unabhängig zu prüfen.

## Mieterhöhung [109.1]

### Zur Erhöhung einer Teilinklusive

**Zur Wirksamkeit eines Mieterhöhungsverlangens, mit dem der Vermieter die „Erhöhung einer Nettokaltmiete“ begehrt, obwohl einzelne Betriebskosten in der Miete enthalten sind („Teilinklusive“).**

BGH, Urteil vom 7.7.2010, Az.: VIII ZR 321/09

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Wirksamkeit eines Mieterhöhungsverlangens. Bei Beginn des Mietverhältnisses im Jahr 1980 war die Wohnung preisgebunden, der Mieter hatte neben der Nutzungsgebühr Vorauszahlungen für Heizung und Warmwasserversorgung zu entrichten; die übrigen Nebenkosten waren in der Nutzungsgebühr enthalten (Teilinklusive). 1986 hatte der Vermieter die Miete auf eine Nettokaltmiete umgelegt, indem er unter Berufung auf § 27 Abs. 3 II. BV, §§ 20 ff. NMV und § 10 WoBindG die bisher in der Grundmiete enthaltenen Betriebskosten herausrechnet und nunmehr als Vorauszahlungen auf die abzurechnenden Betriebskosten erhob. Er rechnete jährlich über die Betriebskosten ab, der Mieter beanstandete diese Praxis nicht. Der BGH

gibt dem Vermieter recht. Der Vermieter hatte hier die Mietstruktur 1986 geändert und entsprechend über die Nebenkosten abgerechnet, durch die Akzeptanz des Mieters über 20 Jahre, war die Miete auf eine Nettomiete wirksam umgestellt worden.

**Fazit:** Der BGH weist in seiner Entscheidung auch darauf hin, dass ein Mieterhöhungsverlangen wegen eines formellen Mangels unwirksam ist, wenn es inhaltlich untrennbar mit einem Angebot zur Änderung der Mietstruktur verbunden ist und der Mieter nicht erkennen kann, in welchem Umfang das Erhöhungsverlangen auf die begehrte Änderung der Mietstruktur gerichtet ist und inwiefern es sich auf § 558 BGB stützt.

## Wohnfläche [109.2]

### Zur Vereinbarung der Wohnfläche

**Zur Frage des Zustandekommens einer konkludenten Wohnflächenvereinbarung bei Abschluss eines schriftlichen Mietvertrags unter Verwendung eines Vertragsformulars, das Angaben zur Größe der Wohnfläche nicht vorsieht.**

BGH, Urteil vom 23.6.2010, Az.: VIII ZR 256/09

**Fakten:** Der schriftliche Mietvertrag von 2001 enthält keine Angaben zur Größe der Wohnung; solche sind im Vertragsformular auch nicht vorgesehen. Die Wohnung war von einer Immobilienmaklerin mit einer Zirka-An-

gabe beworben worden. Vor Abschluss des Mietvertrags wurden dem Mieter zunächst eine Skizze der Wohnung und eine „Wohnflächenberechnung ... nach der Verordnung über wohnungswirtschaftliche Berechnungen



**Wohnfläche.** Bei lückenhaften Angaben kann Vermieter haften.

(Zweite Berechnungsverordnung)“ übersandt, in der die Größe der einzelnen Zimmer errechnet und die Gesamtgröße mit 76,67 m<sup>2</sup> ausgewiesen ist. Der Mieter behauptet, die Wohnung habe lediglich eine Wohnfläche von 53,24 m<sup>2</sup> und mindert fünf Jahre lang die Miete, sodass Rückstände in Höhe von insgesamt fast 10.000 Euro entstehen. In oberster Instanz wird dem Vermieter ein Zahlungsanspruch in Höhe von etwa 5.000 Euro zugesprochen. Die Wohnfläche beträgt tatsächlich nur 59,65 m<sup>2</sup>. Auch wenn die Wohnflächenangabe im Vertragsformular fehlte, liegt eine Vereinbarung durch schlüssiges Handeln vor, denn beide Parteien gingen aufgrund der zugesandten Wohnflächenberechnung davon aus, dass die Wohnfläche 76,67 m<sup>2</sup> beträgt. Die gemäß der vereinbarten II. BV zu berechnende tatsächliche Wohnfläche ist um 22 Prozent geringer, sodass die Miete in der Höhe gemindert ist.

**Fazit:** Der Vermieter hatte hier noch im Prozess eingewendet, er habe für den Fall, dass die Wohnfläche tatsächlich geringer sein sollte als vereinbart, einen Anspruch

auf eine höhere Grundmiete, da kleinere Wohnungen einen höheren Quadratmeterpreis haben. Dieser Ansicht hat das Gericht eine Absage erteilt. Was Wohnfläche ist, wird durch Parteiwillen bestimmt. Fehlt eine entsprechende Vereinbarung, was meist der Fall ist, wird für Mietvertragsabschlüsse seit dem 1.1.2004 die neue Wohnflächenverordnung (WoFIV) angewendet, welche die §§ 42 bis 44 II. BV ersetzt. Danach dürfen für die Wohnflächenberechnung folgende Räume nicht berücksichtigt werden: Zubehörräume, wie etwa Kellerräume, Abstellräume, Waschküchen und Bodenräume, Räume, die nicht den an ihre Nutzung zu stellenden Anforderungen des Bauordnungsrechts der Länder genügen, Geschäftsräume, (die anderen als Wohnzwecken, insbesondere gewerblichen und beruflichen Zwecken dienen. Die Grundfläche der berücksichtigungsfähigen Räume kann der Vermieter dann durch Ausmessung oder anhand einer für bauordnungsrechtliche Verfahren geeigneten Bauzeichnung vornehmen. Nicht beheizbare Flächen und Räume dürfen nur zur Hälfte angerechnet werden.

## Mein Klassiker



Oliver Georg ist  
Geschäftsführer von  
Behringer Harvard  
Europe, Hamburg.

## „Verblendung“

**Buch von Stieg Larsson**

Stieg Larssons Krimis sind für mich eines der eindrucksvolleren Leseerlebnisse der vergangenen Jahre. Ich habe diese Bücher regelrecht verschlungen, schon weil ich als Pendler bei Zugfahrten nicht auf spannende Unterhaltung verzichten möchte.

Vor allem „Verblendung“ ist ein gutes Beispiel für die hohe Kunst des vielschichtigen Kriminalromans. Der



„Gesellschaftskritik und teils schockierende Fiktion gehen in Stieg Larssons Büchern eine oft atemberaubende Mischung ein. ‚Verblendung‘ ist bestes Kino für den Kopf und für den Urlaub oder die Bahnfahrt unbedingt zu empfehlen.“

Wirtschaftsjournalist Mikael Blomkvist, dem ein vermeintlicher Freund falsche Informationen zugespielt hat, wird aufgrund einer kritischen Reportage wegen Verleumdung angeklagt und verurteilt. Blomkvist und seiner Zeitung droht der wirtschaftliche Ruin. Da macht ein alternder Industrieller ein Angebot, das Blomkvist nicht ablehnen kann. Er will ihm helfen, seinen Ruf als Journalist wiederherzustellen und verspricht zudem ein großzügiges Honorar unter der Bedingung, dass Blomkvist das Verschwinden der Nichte des Industriellen aufklären soll. Das tragische Ereignis liegt zwar

schon 47 Jahre zurück, doch glaubt der Auftraggeber, dass die Vermisste noch immer am Leben ist. Denn an jedem Jahrestag ihres Verschwindens erhält er per Post und anonym eine gepresste Blüte hinter Glas. Unterstützt von einer jungen Frau namens Lisbeth Salander mit exzessivem Körperpiercing, auffälligem Sozialverhalten, einem stark ausgeprägten Gerechtigkeitssinn und einer genialen Begabung als Computerhackerin gelingt Blomkvist die Lösung des Falles. Die Protagonisten befreien eine Familie von einem Jahrzehnte andauernden Alptraum und überführen einen betrügerischen Wirtschaftsboss.

Gesellschaftskritik und teils schockierende Fiktion gehen in „Verblendung“ wie auch in „Verdammnis“ und „Vergebung“, den beiden anderen Büchern von Larssons Millennium-Trilogie, eine oft atemberaubende Mischung ein, wobei – wie sie oft bei guten Büchern – die beim Leser entstehenden Bilder den Kinofilm von 2009 weit hinter sich lassen. Verblendung ist somit bestes Kino für den Kopf und für den Urlaub oder die Bahnfahrt unbedingt zu empfehlen. Soviel sei ver-raten: Am Ende siegen die Guten.

**Stieg Larsson: Verblendung, Heyne Verlag, 2007, 704 S., ISBN: 978-3453432451, 9,95 Euro.**

## Neue Bücher

### Energieberatung für Wohngebäude

Die Neuerscheinung widmet sich der Erfassung und energetischen Bewertung des Ist-Zustands von Gebäudehülle und Anlagenbauteilen und stellt mögliche Sanierungsmaßnahmen vor. Es erläutert die erforderlichen energetischen Berechnungen zur Ermittlung realistischer Energiebedarfswerte sowie die bestehenden Förderprogramme und Verfahren zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit.

**Heinz P. Janssen: Verlag Rudolf Müller, 2010, 341 Seiten, ISBN 978-3-481-02635-6, 69 Euro**



### Forum Immobilienrecht 2009

Dieser Sammelband vereint eine Auswahl der besten Masterarbeiten aus dem Kursjahr 2007 des berufs begleitenden Masterstudiengangs „Real Estate Law“ der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität.

**Matthias Casper, RA Dr. Matthias Durst Hrg., Nomos, 2009, 245 Seiten, ISBN 978-3-8329-5215-0, 49,00 Euro**



### Wohnungsbau – Handbuch und Planungshilfe

Das Werk plädiert für eine neue Baukultur: ein ganzheitlicher Blick auf die sich wandelnden Lebenswelten des modernen Menschen und wie gute Architektur und erfolgreicher Städtebau darauf reagieren. Anhand von zehn ausgewählten Projekten werden neue Strategien im Wohnungsbau und in der Konzeption von nachhaltigen Stadtquartieren vorgestellt.

**Reiner Götzen: DOM publishers, 2010, 256 Seiten, ISBN 978-3-86922-099-4, 48,00 Euro**



## Zukunftsvorsorge in Stadtquartieren durch Nutzungszyklus-Management

Das Buch stellt Instrumente wie Monitoring, Wandlungsmotivbefragung, Szenarien, Scoringmethode, Neighbourhood Branding und viele mehr vor, mit denen Städte und ihre Quartiere sich kontinuierlich an die verändernden Bedürfnisse und Nachfrage der Bewohner anpassen können. „Nutzungszyklus-Management“ ist gleichzeitig eine Strategie für ein nachhaltiges Flächenmanagement in der Stadt wie auch in der Regionalentwicklung. Attraktive, an die Bedürfnisse der Nachfrager angepasste Stadtquartiere begrenzen den Bedarf an neuen Bauflächen. Die Publikation ist ein verständliches Nachschlagewerk, das um vielfältige Hinweise zu weiterführender Literatur und Materialien auf einer CD ergänzt ist.



**Kilian Bizer, Christoph Ewen, Jörg Knieling, Immanuel Stieß (Hrsg.), Verlag Dorothea Rohn, 2009, 120 Seiten und CD-Rom., ISBN 978-3-939486-31-2, 15,00 Euro**

## Immobilien-Fachwissen im Test

Die Immobilienwirtschaft ist ein komplexes Fachgebiet. Da geht es um Recht und Steuern, Marketing und Wettbewerb, um Versicherungen und Akquisition, um Controlling, Verträge, Finanzierung und Management, um Verwaltung, Bewertung, Projektentwicklung und vieles mehr. Vieles von dem, was gelernt wurde, verliert in oft atemberaubendem Tempo seine Gültigkeit vor allem durch die Änderungen rechtlicher, steuerlicher, ökonomischer oder ökologischer Grundlagen. Deshalb ist es gut, von Zeit zu Zeit zu prüfen, ob das Wissen noch aktuell ist. Dieses Buch bietet dafür eine verlässliche Grundlage. Der Autor war jahrzehntelang in der Berufsbildung als Dozent und Prüfer tätig. Vor dem Hintergrund seiner auch praktischen, umfangreichen Erfahrung hat er die verschiedenen Themenbereiche gewichtet und bietet gleichzeitig eine Fülle von Hinweisen und Hilfen.



**Erwin Sailer, Grabener Verlag, 2010, 292 Seiten, ISBN 978-3-925573-415, 20,00 Euro**

## Aus unserem Haus

### Mietverhältnisse beenden

Der Ratgeber erklärt, welche Abmahnungsgründe es gibt, wie man fristgerecht kündigt und dabei die richtigen Worte findet. Er gibt Auskunft, welche Schadenersatzforderungen geltend gemacht und wie Mietverträge rechtssicher gestaltet werden können. Außerdem erhält man Tipps für die Suche nach neuen solventen Mietern. Die Kapitel des Buchs sind nach den unterschiedlichen Kategorien für Kündigungen eingeteilt: ordentliche, außerordentliche Kündigung, Sonderkündigungsrecht, Sozialklausel, Räumungsklage und Zwangsäumung. Es gibt eigene Kapitel für Mietaufhebungsvereinbarung, Abnahmeprotokoll, Mietersuche, Abschluss neuer und gewerblicher Mietverträge. Übersichten am Ende jedes Kapitels machen die rechtlichen Verfahrensschritte verständlicher. Mit Mietvertragsmustern, Briefe zu Abrechnungen, Abmahnungen, Kündigungen und vielem mehr.



**K. Gerber, A. Nasemann, Haufe-Lexware, 2010, 220 Seiten+CD, ISBN 978-3-448-10139-3, 29,80 Euro**

## Impressum

**Verlag**  
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg  
Geschäftsführung: Isabel Blank, Jörg Frey,  
Birte Hackenjos, Matthias Mühe, Markus  
Reithwiesner, Joachim Rotzinger,  
Dr. Carsten Thies

**Abonnenten-Service und Vertrieb**  
Service-Center Freiburg:  
Tel. 0180 5050169\*  
Fax 0180 5050441\*  
\* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,  
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.  
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

**Redaktionsteam**  
RA Alexander C. Blankenstein, RAin  
Almut König, Michaela Burgdorf  
Beate Beule

Korrespondent Frankfurt/M,  
München, Düsseldorf  
Manfred Gburek  
E-Mail: info@gburek.eu

Korrespondentin Berlin:  
Karen Niederstadt  
E-Mail: karen.niederstadt@  
berlin.de

**Journalisten im Heft**  
Norbert Jumpertz  
Frank Peter Unterreiner  
Hans-Jörg Werth  
Birgitt Wüst

**So erreichen Sie die Redaktion**  
Tel. 0761 8983-507  
Fax: 0761-898993-507  
E-Mail: redaktion@  
immobilienwirtschaft.de  
www.immobilienwirtschaft.de

**Grafik/Layout**  
Stefanie Kraus, Haufe-Lexware  
GmbH & Co. KG, 97076 Würzburg

**Titel:**  
Diego Cervo/shutterstock

**Anzeigen**  
Anzeigenpreisliste (1.1.2010)  
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Niederlassung Würzburg  
Unternehmensbereich Media Sales  
Im Kreuz 9, D-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  
David Zenetti  
Tel. 0931 2791-752  
david.zenetti@  
immobilienwirtschaft.de

**Anzeigendisposition**  
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 finden Sie unter: [www.haufe.de/mediacenter](http://www.haufe.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 ent-

haltenen 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 des Verlags.

**Gerichtsstand ist Freiburg**  
ISSN 1614-1164

**Erscheinungsweise:** 10 x jährlich

**Verbreitete Auflage**  
19.059 Exemplare im 2. Quartal 2010

**Druck**  
Echter Druck Center, Würzburg



## Termine

## ... von „Betriebskosten bei Gewerbemiete“ bis „Solar Summits“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
TOP-TERMIN	<b>Solar Summits Freiburg:</b> Die internationale Kongressreihe konzentriert sich auf den zukunftsweisenden Bereich der Entwicklung von Solartechnologien und deren Potenziale für die Wirtschaft.	<b>13.–15.10.2010 Freiburg</b>	599 Euro	Messe München GmbH, Telefon 089 94920720, <b>www.solar-summits.com</b>
	3. Jahrestagung: Effizientes Energiemanagement in Industrieunternehmen	<b>27.–28.10.2010 Berlin</b>	1.490 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, <b>www.tacook.de/EEM2010</b>
TOP-TERMIN	<b>36. WEG-Fachgespräche</b> – traditionsreiche Veranstaltung zum komplexen Thema der Wohneigentumsverwaltung in Deutschland	<b>27.–29.10.2010 Fischen im Allgäu</b>	495 Euro	Ev. Siedlungswerk Deutschland, Telefon 0911 223554, <b>www.esw-deutschland.de</b>
	12. IIR Immobilienstandort Köln 2010	<b>24.–25.11.2010 Köln</b>	1.699 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3548, <b>www.iir.de/koeln2010</b>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	Der Hausmeister (Hauswart) als Visitenkarte des Wohnungsunternehmens	<b>26.10.2010 Wiesbaden/ Mainz</b>	345 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-11, <b>www.sfa-immo.de</b>
	Marketing- und Vertriebskonzepte für kleinere Wohnungsunternehmen und Genossenschaften	<b>27.10.2010 Nürnberg</b>	220 Euro* / 300 Euro**	VdW Bayern e.V., Telefon 08929 0020302, <b>www.vdwbayern.de</b>
	Geschäftsraummietverhältnisse in der Krise. Erfolgreiche Strategien und Lösungen	<b>28.–29.10.2010 Hamburg</b>	1.290 Euro	SUGEMA Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611 449058, <b>www.sugema.de</b>
	Einzelhandelsimmobilien sicher und zukunftssicher bewerten	<b>29.–30.10.2010 Sinzig</b>	525 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, <b>www.sprengnetter.de</b>
	Dauerbrenner Schriftform – Falle oder Chance? Schriftprobleme bei langfristigen Gewerbemietverträgen	<b>3.11.2010 Hannover</b>	180 Euro	bethgeundpartner Immobilienanwälte, Telefon 0511 360860, <b>www.bethgeundpartner.de</b>
	fm'dienstleistungs-controlling-Seminar	<b>4.11.2010 München</b>	595 Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208 2052197, <b>www.i2fm.de</b>
	Operatives Immobiliencontrolling	<b>8.11.2010 Berlin</b>	290 Euro	BAUAKADEMIE Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, <b>www.bauakademie.de</b>
	Risikomanagement für Immobilien	<b>8.–9.11.2010 Köln</b>	1.845 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, <b>www.managementcircle.de</b>
	Nachhaltigkeit im Bestand. Energetische Optimierung, Instandhaltung und Modernisierung	<b>9.11.2010 Köln</b>	1.249 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3688, <b>www.iir.de/greenbuilding</b>
	Institutionelle Immobilien-Strategien 2010/2011 – welche Märkte und Nutzungsarten sind gefragt?	<b>9.11.2010 Berlin</b>	880 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, <b>www.immobilienvirtschaft.de</b>
	ImmoXpress Praxisseminar	<b>10.11.2010 Leipzig</b>	399 Euro	Sykosch Akademie, Telefon 052079 14252, <b>www.sykosch.de</b>
	Betriebskosten bei Gewerbemiete und Pacht 2010	<b>12.11.2010 Frankfurt am Main</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, <b>www.haufe-akademie.de</b>
	Property Management für Immobilienbestände – effizient gestalten	<b>18.–19.11.2010 München</b>	1190 Euro* / 1230 Euro**	Haus der Technik, Telefon 089452 19214, <b>www.hdt-essen.de</b>
	14. Münchner Bauleitertage – sicherer Umgang mit Baumängeln und Nachträgen	<b>22.–23.11.2010 München</b>	905 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, <b>www.ssb-seminare.de</b>

\* Mitglieder \*\* Nichtmitglieder



Unternehmensindex

<b>A</b>	Aberdeen . . . . . 24, 26, 32	<b>K</b>	KanAm . . . . . 24
	Aberdeen Asset Management		Kemper's . . . . . 16
	Deutschland . . . . . 21		Kempinski . . . . . 68
	Aberdeen Immobilien KAG . . . . . 16		King Sturge . . . . . 51
	Aengevelt . . . . . 22		Kontrola . . . . . 14
	Aldi Süd . . . . . 14		Kuoni Mueller & Partner (KMP) . . . . . 48
	Allianz . . . . . 14, 32	<b>L</b>	
	Alta Fides AG . . . . . 51		Landesbank Berlin . . . . . 25
	Andrischke & Siemers . . . . . 22		Landesbank Berlin Holding . . . . . 25
	Aviva Investors . . . . . 16		Lehman . . . . . 48
	Axa Investment Managers	<b>M</b>	
	Deutschland GmbH (Axa IM) . . . . . 12		Metro . . . . . 25
<b>B</b>			Metro Cash & Carry Europe . . . . . 25
	Behringer Harvard Europe . . . . . 110		Metro Group Asset Management
	BEOS GmbH . . . . . 90		(MGAM) . . . . . 25
	Berlinhyp . . . . . 25		Mobimo Gruppe . . . . . 48, 49
	Billfinger Berger SE . . . . . 14		Morgan Stanley Real Estate
	Bouwfonds Immobilien-		Investment GmbH („KAG“) 12, 16, 25
	entwicklung GmbH . . . . . 14	<b>N</b>	
	Bouwfonds Property Development 14		NAI Apollo . . . . . 17
	Brookfield Asset Management . . . . . 24		NAI Central Cal . . . . . 17
	BSB-Bauträgergesellschaft . . . . . 50, 51		NAI Colombia Correa . . . . . 17
	Bulwien-Gesa . . . . . 24		NAI Equation . . . . . 17
<b>C</b>			NAI Estate Fellows Warschau . . . . . 17
	CB Richard Ellis . . . . . 14		NAI Global . . . . . 17
	CB Richard Ellis Group . . . . . 13		NAI Japan . . . . . 17
	Choice-Hotels . . . . . 68		NAI Maestas & Ward . . . . . 17
	Colliers Hong Kong . . . . . 16		Nexity . . . . . 8
	Comfort Berlin-Leipzig GmbH . . . . . 16		NP Paribas Real Estate . . . . . 14
	Commerz Grundbesitz . . . . . 32	<b>P</b>	
	Commerz Real . . . . . 24, 25		Patrizia Immobilien Kapital-
	Corestate AG . . . . . 24		anlagegesellschaft (KAG) mbH . . . . . 16
	Credit Suisse . . . . . 48		Polis . . . . . 22
<b>D</b>		<b>R</b>	
	DEGI . . . . . 32		Rabo Real Estate Group . . . . . 14
	Deka . . . . . 24		Rabobank . . . . . 14
	Deka Immobilien Investment . . . . . 24, 26		Rating Evidence GmbH . . . . . 34
	Design Bau . . . . . 25		RWE Vertrieb AG . . . . . 19
	Deutsche EuroShop . . . . . 23	<b>S</b>	
	Deutsche Wohnen AG . . . . . 22, 23		Savills . . . . . 14, 16
	DFH Deutsche Fonds Holding . . . . . 10		Schomberg & Co. Real Estate
	DIC Development GmbH . . . . . 89		Consulting . . . . . 21
	DWS . . . . . 24		Schroder Property . . . . . 25
<b>E</b>			Scope Analysis . . . . . 34
	E&G . . . . . 22		SEB . . . . . 24, 26, 32
	ECE Projektmanagement		SEB Immoinvest . . . . . 98
	GmbH & Co. KG . . . . . 10, 23		Stach Immobilien &
	Empirica . . . . . 26		Raumdynamic AG . . . . . 49
	Engel & Völkers . . . . . 48	<b>T</b>	
	Ernst & Young . . . . . 16, 51		Taliance SAS . . . . . 114
	Ernst & Young Real Estate . . . . . 25		TLG Immobilien . . . . . 21
	Eurohypo AG . . . . . 12	<b>U</b>	
<b>F</b>			UBS . . . . . 24
	Feri EuroRating . . . . . 35		Union Investment Real Estate . . . . . 24, 26
	fishmedia Werbe- und	<b>V</b>	
	Verlags-GmbH . . . . . 114		Victoria Hall . . . . . 50
	Frankonia Eurobau AG . . . . . 16, 24		Vivico . . . . . 24
	Frankonia Immobilienfonds	<b>W</b>	
	GmbH . . . . . 16, 24		Walde & Partner . . . . . 49
	Freiberger . . . . . 9		Westinvest . . . . . 25
<b>H</b>			Wohnen Zürichsee AG . . . . . 48
	Hamborner Reit AG . . . . . 22, 23, 114		Wüstenrot &
	Hanseatischen Capitalberatungs AG 24		Württembergische AG . . . . . 25
	Hochtief . . . . . 24		Wüstenrot Holding . . . . . 25
	Hochtief Development . . . . . 88	<b>I/J</b>	
	HSH Nordbank . . . . . 10, 21		IKB Deutsche Industriebank . . . . . 14
	HSH Real Estate AG . . . . . 16, 21, 25		ImmobilienScout24 . . . . . 10
	Hypovereinsbank . . . . . 25		IRICIC GmbH . . . . . 22
			IVG Immobilien AG . . . . . 21, 22, 24, 51
			Jones Lang LaSalle (JLL) . . . . . 16, 22
		<b>Y</b>	
			Youniq AG . . . . . 24, 51

Vorschau auf...

... November 2010



**Vergütung:** Geht der Trend nach oben?

**Titelthema**

**Aktuelle Vergütungsstudie**

Noch vor einem Jahr mussten Führungskräfte mit niedrigeren Einkommen rechnen. Die Bonusspirale in der Branche wurde damals stark abgebremst. Sinkt das Vergütungsniveau nochmals oder wird es in diesem Jahr wieder einen deutlichen Aufwärtstrend geben?

**Manager des Jahres**

**Die führenden Köpfe 2010**

Fach- und Finanzjournalisten gaben auch in diesem Jahr ihr Votum ab über Player der Branche, die ihnen 2009/2010 besonders aufgefallen sind. Die Details zu den zwölf Meistgenannten, die bereits auf der Expo Real gekürt worden sind.

**Die November-Ausgabe erscheint am Freitag, 5. November 2010, Anzeigenschluss ist der 8. Oktober 2010.**

... Dezember/Januar 2010

**Special**

**B-Standorte und ihr Sexappeal**

B-Standorte waren in Zeiten der Krise kaum gefragt und daher nur selten im Visier der Investoren. Doch oft ist die zweite Lage die bessere Wahl. Wir erkunden den Charme der Nischenstandorte und zeigen Potenziale auf.



**Die Dezember/Januar-Ausgabe erscheint am Freitag, 10. Dezember 2010, Anzeigenschluss ist der 15. November 2010.**

Foto: RainerSturm / Jörg-Siebauer - pixelio.de

# Geheimnisse

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

## ... drei Expo-Real-Teilnehmer



**Sabine Dorgan**  
ist Marketing & Communication Director bei Taliance SAS in Paris.



**Stefan Kölliker**  
ist Publishing-Manager der fishmedia Werbe- und Verlags-GmbH in Wien.



**Dr. Rüdiger Mrotzek**  
ist Vorstand der HAMBORNER REIT AG in Duisburg.

### Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

**Dorgan:** Passioniert, ergebnisorientiert und hartnäckig.

**Kölliker:** Unbedingter Wille zum Teamwork, fokussiert auf den Erfolg unserer Medien, dabei (meistens) gelassen.

**Mrotzek:** Engagiert, akribisch, aufgeschlossen.

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

**Dorgan:** Mit Olivier Piani. Mich interessiert seine Meinung zu französisch-deutschen kulturellen Unterschieden in einem Unternehmen und wie man diese in eine Stärke verwandelt.

**Kölliker:** Mit Victor Gruen, dem Erfinder des modernen Shopping-Centers. Wir Wiener verdanken ihm die Fußgängerzone. Denn Autos kaufen nichts.

**Mrotzek:** Gerne mit jedem Immobilienbesitzer, der unserer Gesellschaft dem Investitionsprofil entsprechende Objekte supergünstig verkaufen möchte!

### Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

**Dorgan:** Mittags bin ich gemeinsam mit meinen Kollegen in den geselligen Restaurants im Herzen von Paris. Denn unser Büro liegt im Quartier Latin.

**Kölliker:** Meistens im Büro.

**Mrotzek:** Im Regelfall im Büro.

### Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands

**Dorgan:** Wir sollten uns schnell an Neues gewöhnen und flexibel sein. Denn in naher Zukunft wird sich viel verändern.

**Kölliker:** Mehr Preistreue wäre wünschenswert. Unsere Medien sind qualitativ hochwertig. Auch die Dienstleistung Werbung muss ihren Wert erhalten.

**Mrotzek:** Lassen Sie sich nicht von kurzfristigen Trends leiten. Lassen sie uns an der höheren Wertschätzung für die Immobilienbranche arbeiten. ←|

**Ihr Statement zur Stereotype: „Die Expo Real 2010 ist für uns wieder Pflicht – allein schon der Abendveranstaltungen wegen.“**

**Dorgan:** Die Expo Real ist der beste Ort, um alle europäischen Kunden zu treffen. Es ist für uns Tag und Nacht ein Vergnügen über Neuprojekte zu sprechen.

**Kölliker:** Diese Arbeitsmesse ist Pflicht. Wir haben auf der Expo von 9 bis 18 Uhr hochkarätige Termine. Danach haben wir uns alle ein Bier verdient!

**Mrotzek:** Stimmt, Networking ist wichtig. Leider gibt es zu wenig Messeabende. Deshalb machen wir unsere Veranstaltung bereits am Sonntag vor der Expo.




WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.  
24-26 MAY 2011 MESSE WIEN, VIENNA

[WWW.REALVIENNA.COM](http://WWW.REALVIENNA.COM)

**REGISTER  
NOW**

 **REAL VIENNA**

THE REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR FOCUSED ON CENTRAL & EASTERN EUROPE

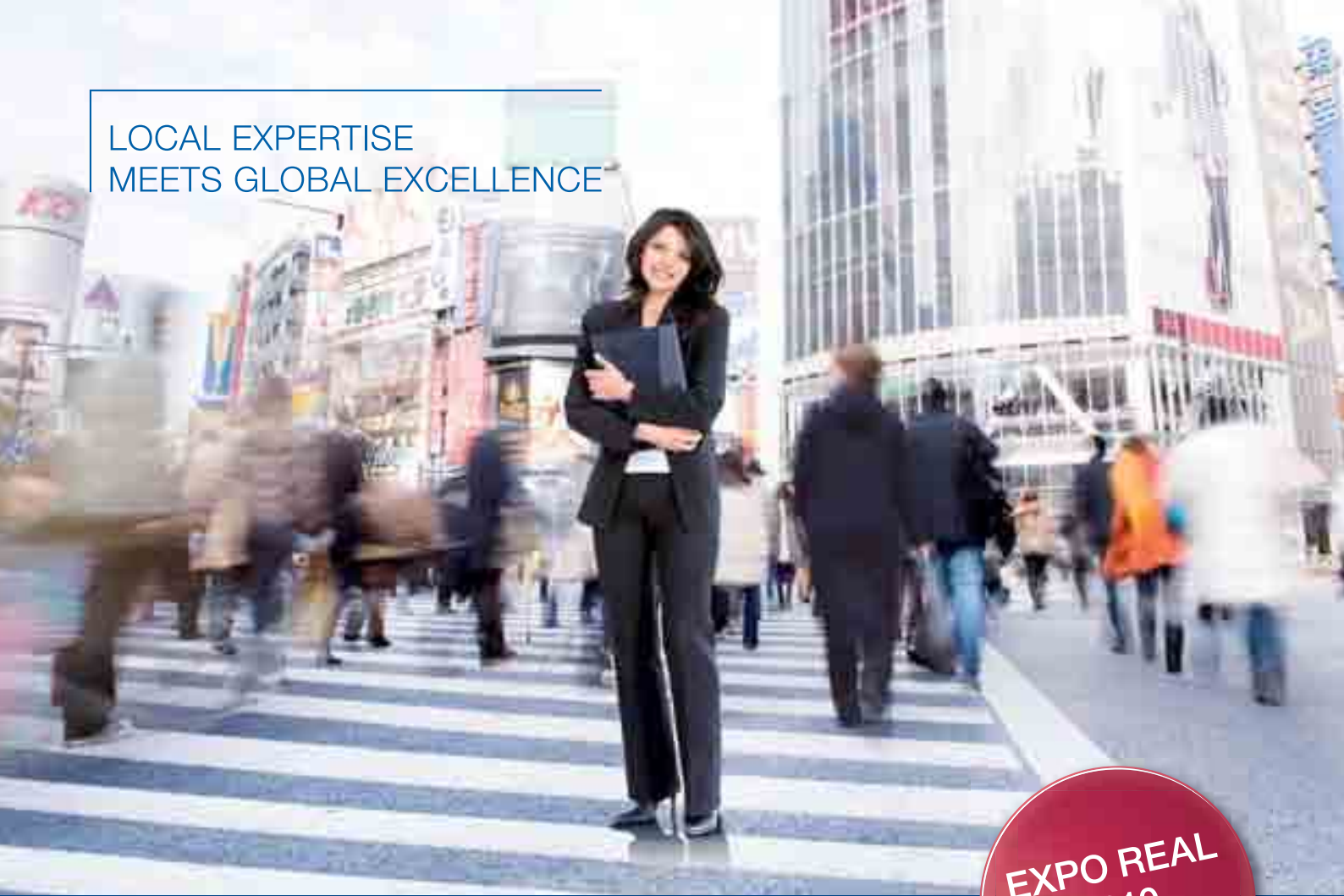
Organised by  
 **Reed Exhibitions®**  
Messe Wien

In cooperation with:  
 **ISTANBUL REstate**  
THE INTERNATIONAL CENTRAL AND EASTERN EUROPE  
OFFICE FOR REAL ESTATE INVESTMENT

Supported by:  
 **City of Vienna**  **GEWINN**  
DAS EUROPÄISCHE ZENTRUM FÜR REAL ESTATE INVESTMENT

 **Austrian**  
Official Carrier

LOCAL EXPERTISE  
MEETS GLOBAL EXCELLENCE



EXPO REAL  
2010  
Stand B2.230

# Aareal

**Näher dran:  
An News und Trends aus  
der Welt der Immobilien.  
Besuchen Sie uns!**

Die EXPO REAL 2010 ist die beste Gelegenheit, mit den Experten rund um die Finanzierung und Verwaltung von Immobilien zu sprechen. Komprimiert auf 64.000 qm Ausstellungsfläche treffen Sie alle internationalen Spezialisten.

Die Aareal Bank Gruppe finden Sie auf Stand 230 in Halle B2. Besuchen Sie uns und erfahren Sie alles Wesentliche aus der Immobilienwelt. Professionell, direkt und ganz persönlich. Wir freuen uns als einer der international führenden Immobilienspezialisten auf Sie! Mehr zur Aareal Bank Gruppe und der EXPO REAL unter [www.aareal-bank.com/exporeal2010](http://www.aareal-bank.com/exporeal2010)



**Aareal Bank  
Group**