

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 10 | 2012

Special
Expo Real 2012

Fernwärme
Das vergessene
Monopol

Rechtsrat
Empfehlungen
für Investoren

GRAFFITI:
»SCHWARZ-
WEISS«

Good News

Eine Branche
professionalisiert sich

Met.-Nr. 06228-5154



Alfa Centrum Olsztyn

Typ: Shopping Center
Größe: 25.000 m²
Sole Arranger · Lender · Agent



Büro- und Geschäftshaus Hannover

Typ: Büro- und Geschäftshaus
Größe: 15.500 m²
Sole Lender



Watermark Place London

Typ: Bürogebäude
Größe: 50.000 m²
Agent · Underwriter



88north München

Typ: Bürogebäude
Größe: 47.000 m²
Lender



New Vélizy Paris

Typ: Bürogebäude
Größe: 49.000 m²
Agent · Arranger · Lender



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

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL
Stand C1.432

Helaba | 
Landesbank
Hessen-Thüringen

Makler und Welt

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser!

Viel bewegt sich in den Branchensegmenten (ab Seite 20), wir werden es auf der Expo Real wieder erleben. Gute Nachrichten, auch für Makler. Immerhin machen sie Umsatz – aber sonst? Gibt es eine Statistik darüber, wie alt sie werden? Wie lange kann einer machen, auf dem nur herumgehackt wird? Die Frage stellte ich mir, als ich ein Blog der Süddeutschen Zeitung las. „Kontakt mit Menschen mögt ihr nicht. Oder warum ruft ihr nie zurück?“ Makler selber werden sich ob solcher Äußerungen nicht mehr wundern: Der gemeine Deutsche – Nicht-Makler – hält jenen für rein materialistisch. Jener, sich angegriffen fühlend, igelt sich ein. Dass er ein besonderes Herz für Wohnungssuchende hat, ist nicht übermittelt. Verständlich, wollen die in ihm doch nur den Shylock sehen. Oder bestenfalls ein notwendiges Übel.

Dem Makler selber scheint es oft egal. Wellnesst in seinem Kosmos, beklatscht sich auf Kongressen. Aber ... er muss ja mal raus! Er hat Kunden, seine Kinder gehen in die Schule, in den Fußballverein. Wie reagiert er, wenn er nach seinem Job gefragt wird? Ein Schulvater erzählte, er sei Berater und nannte mir seinen Internetauftritt. Irgendwas mit „Sternschnuppe“. Dass er makelt, geht daraus nicht wirklich hervor. Gibt es eine Selbsthilfegruppe? Der Sich-Selbstverleugner leidet.

Die Tatsache allein, dass du Siegel oder Verbandszugehörigkeit hast, reicht nicht aus. Dass du fleißig bist, einen guten Job machst, merkt allenfalls dein direktes Umfeld. Dass du immer spendest, weiß keiner. Wehe aber, du protzt damit! Die Welt draußen wird sagen: „Alles Kalkül“. Tu was du willst: Bis du ein gutes Image hast, so wie deine englischen Kollegen, wird es noch Generationen dauern.

Was machst du solange? Einen Ausweg gibt es: eine andere Berufsbezeichnung. Für die Guten und Seriösen. Ich schlage vor: Immo-Pilot, Immo-Meister, jedenfalls staatlich geprüft. Mag zwar heiter klingen, aber nur spaßig meine ich es nicht. Was meinen Sie?

Ihr



Immobilienwirtschaft und Energiewende

Wir diskutieren mit Bauherren
und Investoren auf der EXPO REAL,
Stand C1.430/422:

MONTAG, 8. OKTOBER

14:00 Uhr Portfoliomanagement-Cockpit
(PMC) – Marktfähigkeit erhalten

15:30 Uhr Sind Windkraftanlagen als
Immobilienanlagen tauglich?

DIENSTAG, 9. OKTOBER

11:00 Uhr „The Chedi Andermatt“ –
ein Luxushotel als Teil eines
nachhaltigen Stadtumbaus

14:00 Uhr Nur mit einer werthaltigen
Sanierungsstrategie ist die
Energiewende zu schaffen!

16:00 Uhr Was ist zu tun, damit die
planerischen Vorgaben beim
fertigen Projekt auch in der
Realität erreicht werden?





20 Der Ruf ist schlechter als das Business. Skandale wird es immer geben, aber „das Gute“ ist auch in unserer Branche die Regel.

Titelthema

Good News. Die Herausforderungen steigen – der Professionalisierungsgrad aber auch. Das gilt für fast alle Bereiche und kann durch rühmende Nachrichten belegt werden.

- 20 **Chronik eines schlechten Rufs.** Die Branche ist weit verzweigt. So wundert es nicht, dass jährlich zumindest ein Skandalchen herauskommt.
- 22 **Besserung ist in Sicht.** Entwickler pushen Nachhaltigkeit. Makler setzen auf Imageverbesserung per Ombudsmann. RICS heben die ethischen Standards.
- 26 **Neue Tendenzen.** Zündstoff bei der Stadtplanung: Die Bedürfnisse der Bewohner im Fokus. Börsenpläne: Wohnungsgesellschaften im neuen Zusammenspiel mit Investoren.



30 „Keine Kreditklemme.“ Andreas Schulten, BulwienGesa über Umfrageergebnisse bei den Finanzierern gewerblicher Immobilien.

Szene

- 10 Infografik. Büromarkt: Standort vor Standard
- 11 Kolumne. Der Mieterverein hat Recht!
- 12 Nachrichten. Handelsimmobilien bleiben weiterhin sehr attraktiv.

Finanzen, Markt + Management

Das Finanzinterview mit Andreas Schulten

- 30 Der Vorstand der BulwienGesa AG über gelassene Kreditgeber und unzufriedene Kreditnehmer.

AIFM-Richtlinie I

- 32 Der Gesetzentwurf des BMF sorgt für Aufruhr

AIFM-Richtlinie II

- 34 Das soll sich bei der Immobilienbewertung ändern

Helaba kauft Teile der WestLB

- 36 Wie eine Landesbank gut durch die Krise kommt

Von den Finanzgerichten

- 38 Steuern sparen: Sanierungskosten für eigengenutzte Immobilien

Bundesverwaltungsgericht - Lärm im Wohngebiet

- 40 Für eine Bebauung ist passiver Schallschutz zumutbar

Rechtsrat für Investoren

- 42 Von Bombenfund bis Vertretungsberechtigung: Zehn Antworten von renommierten Anwälten



48 Fernwärmeindustrie. Unhaltbares Privileg: Wärmeverluste vor dem Zähler trägt der Kunde. Ein neuer Rechtsrahmen ist gefordert.

Finanzen, Markt + Management

Versicherungspflichten

- 46 Wie Verwalter darauf achten können, dass nicht sie selbst verantwortlich gemacht werden

Fernwärmeindustrie

- 48 Das vergessene Monopol der leitungsgebundenen Energieversorgung birgt erhebliche Nachteile für die Immobilienwirtschaft. Eine Neuordnung tut Not.

Master-KAG

- 52 Trennung von Asset-Management und Administration: Schwappt da etwas Neues in die Immobilienbranche?

Rottke on Real Estate

- 53 Von alternder Bevölkerung über die Kapitalmärkte bis zur Nachhaltigkeit. Die Trends für Übermorgen: Immobilienwirtschaft 2030

Graffiti

54



Fehlfarben? Bunt ist das Prisma der Immobilienwelt

Schwarz & Weiß. Die Branche bietet mehr als nur Schattierungen. Sie besitzt eine unerschöpfliche Farbpalette.

- 54 Lichtspiele.
Schillerndes Branchenprisma
- 55 Immobilienmakler.
Alles schwarze Schafe?
- 56 Historischer Exkurs.
Immobilienpreise und Weltwirtschaftskrise
- 58 Namensgebung.
Weißes Haus und schwarzes Kloster
- 59 Offene Immobilienfonds.
Paradoxe geht es kaum: Anlegerschutz durch Anlageverbot



23.-27.10.2012
Halle 8.1
Gang B 040

ATARO LED STEHLEUCHE. TECHNOLOGIE, DIE AN MORGEN DENKT.

Eine ATARO LED Stehleuchte leuchtet bei einer Leistung von 105 W einen Doppelarbeitsplatz absolut homogen mit 9.000 lm aus. Eingesetzte LED-Light-Engines nach Zhaga-Standard erlauben ein zukunfts-sicheres Servicekonzept. Weiteres Energiesparpotenzial und Komfort bieten die Lichtmanagementsysteme PULSE HFMD (Tageslicht- und Präsenzsensoren) und PULSE TALK (EnOcean Funkkommunikation).
Herbert Waldmann GmbH & Co. KG, Tel. 07720 601-100
info@waldmann.com, www.waldmann.com



61

„Wertbeständige Immobilienentwicklung“. Münchens Oberbürgermeister Christian Ude über die Bedeutung der Expo Real.



82

Nischenmarkt. Wohin nach der Vorlesung? Vielen Studenten fehlt passender Wohnraum. Grundlage für ein Geschäftsmodell?



92

Deutsche Immobilienmärkte. Bieten sie bereits ein Zuviel an Sicherheit? Einblicke in ein Investmentuniversum.

Special

Expo Real 2012.
Die Messe. Die Themen. Die Ausstellertrends.

- 61 Grußworte von Christian Ude und Eugen Egetenmeir
- 63 Expo Real News: Das Wichtigste in aller Kürze
- 66 In eigener Sache: Der Stand von Haufe
- 70 Finanzierung I: Versicherungen, Pensionskassen und andere Alternativen zur Bankenfinanzierung
- 74 Finanzierung II: Ohne Banken geht es nicht: Ein Plädoyer für die klassischen Finanzierungsmodelle
- 76 Investitionscontrolling: von den Baukosten zum Portfoliomanagement
- 78 Market Survey: Emerging Markets auf dem Vormarsch
- 80 Demografie: Wie Migration zum Erfolgsrezept für Städte wird
- 82 Studentisches Wohnen: Eine lukrative Nische
- 84 Standortwahl: Wie seriös sind Gutachten?
- 86 Immobilienspezialfonds: Mehr Transparenz
- 88 Mietkautionen: Ab in die virtuelle Welt
- 89 Beyerles Blick: Lähmendes Zuviel an Sicherheit?
- 93 Ausstellerverzeichnis Immobilien-IT

Recht

Urteil des Monats: Verwalter

- 96 Entscheidend für die Verwaltertätigkeit ist nicht die Rechtsform, sondern die Bonität.

Wohnungseigentumsrecht

- 98 Bei Hausgeldrückständen führt der Beschluss über die Abrechnung nicht zu einem Neubeginn der Verjährung.

Maklerrecht

- 100 Wenn ein Makler seine Pflichten verletzt, heißt das nicht automatisch, dass ihm keine Provision mehr zusteht.

Rubriken

- 03 Editorial
- 08 Online
- 16 RICS
- 18 Deutscher Verband
- 102 Bücher
- 103 Impressum
- 104 Termine
- 105 Unternehmen im Heft/
Vorschau
- 106 Finale



Wasser erleben

NICHTS MOTIVIERT SO STARK WIE VERTRAUEN. DANKE!

Zum 18. Mal in Folge wurde Hansa in der alle zwei Jahre durchgeführten Leser-Umfrage von „markt intern“, dem Brancheninformationsdienst für das deutsche Sanitärfachhandwerk, zum „Fachhandwerkspartner Nr. 1“ gewählt. Wir danken unseren Marktpartnern für diese außergewöhnliche Auszeichnung. Sie bestätigt uns in unserer Qualitäts-Philosophie – und motiviert uns, auch in Zukunft alles zu tun, um Ihr großes Vertrauen zu rechtfertigen.

www.hansa.com



HANSAFORM

* Weitere Informationen finden Sie unter www.markt-intern.de

Neu im Oktober www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Expo Real – Startschuss in die 15. Runde

Die gesamte Immobilienbranche wird auf der Expo Real vom 8. bis 10. Oktober 2012 wieder nahezu lückenlos abgebildet sein. Dazu zählen neben den professionellen Marktteilnehmern auch die Hochschulen sowie Banken und immobilienwirtschaftliche IT-Dienstleister. Erfahren Sie in unserem Online-Special alles, was Sie über den Veranstalter, über die Aussteller und Besucher wissen müssen. Zum Beispiel: Themenschwerpunkte und das Konferenzprogramm. Außerdem gibt es jede Menge Informationen über weitere neue Services auf der Messe.



In diesem Jahr werden rund 1.600 Aussteller erwartet.

Seminare

Haufe Online-Seminare:

Grundkurs WEG-Verwaltung – Modul 2: Abrechnung und Wirtschaftsplan
Dienstag, 16. Oktober 2012, 14.00 Uhr, 82,11 Euro.

Zu den wesentlichen Pflichten eines Verwalters gehört die Erstellung der Jahresabrechnung. Diese muss diverse Anforderungen erfüllen. Modul 2 des Grundkurses WEG-Verwaltung erläutert, wie Sie eine Jahresabrechnung richtig erstellen. Das separat buchbare Modul 3 (6. November 2012) behandelt das Thema „Eigentümerversammlung“. Die Themen entsprechen den Inhalten des Neumitgliederseminars des VDIV Bayern e.V.

Referent: Steffen Haase

Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft

Dienstag, 30. Oktober 2012, 10:00 Uhr, kostenlos

Unternehmen der Wohnungswirtschaft müssen Gefahrenquellen, die von der Immobilie ausgehen, überprüfen und ggf. Maßnahmen zur Gefahrenabwehr ergreifen. Inhalte des Seminars sind:

- › rechtliche Grundlagen und Folgen der Verletzung der Verkehrssicherungspflicht,
- › relevante technische Normen und anerkannte Regeln der Technik,
- › Umfang der Verkehrssicherungspflicht (anhand von Einzelfällen),
- › Dokumentation von durchgeführten Kontrollmaßnahmen,
- › Umlegung von Kosten der Verkehrssicherung als Betriebskosten.

Referent: RA Thomas Schlüter

Top-Thema: Schönheitsreparaturen



In welchen Fällen werden Schönheitsreparaturen komplett unwirksam?

Die Schönheitsreparaturen sind häufig Anlass für Meinungsverschiedenheiten zwischen Vermietern und Mietern. Bereits ein falsches Wort oder eine falsche Klausel im Mietvertrag kann Vermieter viel Geld kosten. So machen in Formularverträgen beispielsweise Formulierungen, die dem Mieter eine bestimmte Farbgebung vorschreiben, ihm feste Renovierungsintervalle vorgeben oder ihn ohne Einschränkung zur Endrenovierung verpflichten, die Vereinbarung über die Schönheitsreparaturen komplett unwirksam. Ergebnis: Die Renovierungspflicht und damit auch die Kosten bleiben beim Vermieter hängen. Dieses Top-Thema gibt Antworten auf die wichtigsten Fragen, damit Sie solche Fehler vermeiden.



20.000

Erkrankungen durch Legionellen

Schützen Sie Ihre Mieter!

Legionellenprüfung für Ihre Sicherheit

- Trinkwasser-Probenahme durch zertifizierte Mitarbeiter
- Analyse in zugelassenen Labors
- Ergebnismeldung an das Gesundheitsamt
- Archivierung nach gesetzlichen Vorgaben
- Beratung und Unterstützung im Befundfall
- Höchste Servicekompetenz – millionenfach bewährt

Einer für Alles. Alles für Sie.

Ihr zuverlässiger Dienstleister für die Wohnungswirtschaft –
seit mehr als 60 Jahren auch in Ihrer Nähe.

Karte des Monats

Büros: Lagenvergleich

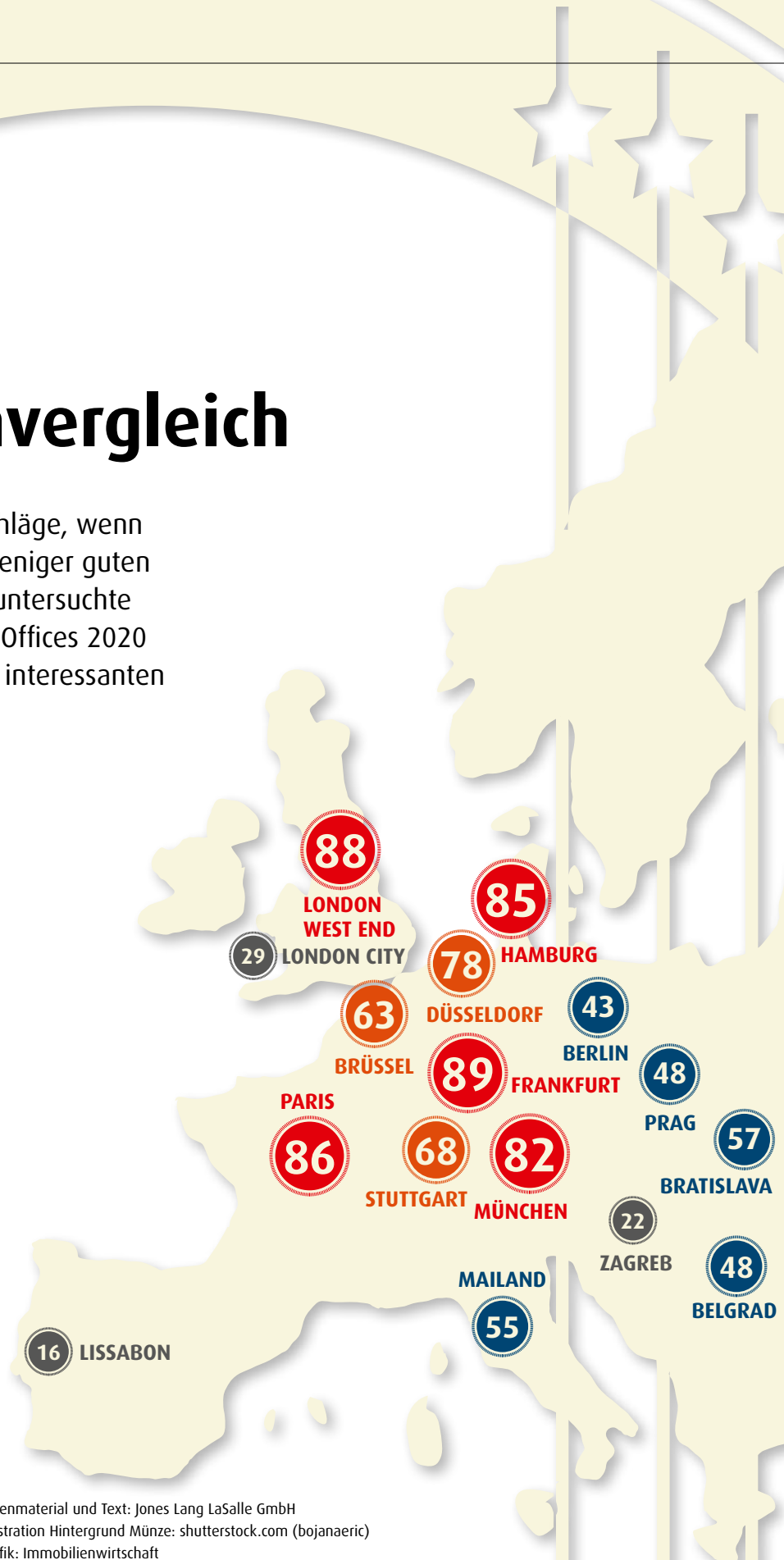
Wie hoch sind die Mietpreisaufschläge, wenn man zentrale Spitzenlagen mit weniger guten Innenstadtlagen vergleicht? Das untersuchte Jones Lang LaSalle innerhalb des Offices 2020 – Researchprogramms mit einem interessanten Ergebnis.

88

Mietpreisaufschlag zentrale Spitzenlage
versus weniger gute Innenstadtlage
(Angaben in Prozent)

Trotz zunehmender Bedeutung der Kostenkontrolle und wachsendem Anspruch an die Ausstattungsqualität bleibt für Nutzer und Investoren die Lage eines Büroobjektes weiterhin der wichtigste Faktor. Mietpreisaufschläge bis zu 70 Prozent je nach Lage könnten in manchen westeuropäischen Märkten zum Standard werden. Europaweit betrachtet liegen die „Premiumaufschläge“ beim Vergleich zentrale Spitzenlage / weniger gute Innenstadtlage am höchsten in Frankfurt, im Londoner Westend und in Paris (alle knapp unter 90 Prozent). Die Bereitschaft, Mietpreisaufschläge für die am besten geeigneten Lagen in Kauf zu nehmen, wächst. Gerade für Investoren wird es unter anderem wichtig sein zu analysieren, wie sich etwa eine sich verändernde Verkehrsinfrastruktur auf die Attraktivität einzelner Lagen auswirkt. Nebeneffekt der wesentlichen Bedeutung von Lagefaktoren kann die Sanierung von Bestandsobjekten sein.

Datenmaterial und Text: Jones Lang LaSalle GmbH
Illustration Hintergrund Münze: shutterstock.com (bojanaeric)
Grafik: Immobilienwirtschaft



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Energetische Sanierung: Der Mieterverein hat recht!

Die Mieterhöhung nach Modernisierung muss neu geregelt werden, fordert der Deutsche Mieterbund – und hat damit insbesondere im Fall einer energetischen Sanierung recht. Es sei ungerecht, dass die Mieterhöhung an die Kosten der Modernisierung gekoppelt sei, ohne zu fragen, ob diese sinnvoll und erfolgreich war. Das ist nachvollziehbar, niemand will für etwas bezahlen, wenn er im Extremfall keinen oder nur einen geringen Nutzen hat. Doch die Forderung des Mieterbunds, die gesetzliche Mieterhöhungsregelung komplett zu streichen und die Mieterhöhung beispielsweise über einen energetischen Mietspiegel zu regeln, ist nur dann zielführend, wenn sich dadurch die Modernisierungsmaßnahmen amortisieren. Tun sie dies nicht, was der Mieterbund indirekt befürchtet, wird der Vermieter schlicht nicht investieren. Das Nachsehen haben die Umwelt und der Mieter.

Der Nutzen des Mieters – denn er zweifelsohne haben muss – muss daher breiter definiert werden. Neben dem geringeren Energieverbrauch, der sich als „harter Faktor“ genau bestimmen lässt, müssen auch die „weichen Faktoren“ berücksichtigt werden. Dazu zählt beispielsweise der gestiegene Wohnkomfort, wenn es nicht mehr zu den Fenstern reinzieht oder wenn eine moderne Etagenheizung die Wärme gleichmäßig verbreitet. Eine Lösung, die sich nicht nur an den Modernisierungskosten, sondern auch an der Energieeinsparung und dem gestiegenen Komfort orientiert, ist einerseits gerechter, andererseits leider komplizierter. Das Erste lässt sich berechnen, für das Zweite könnte in der Tat ein entsprechender Mietspiegel hilfreich sein. Funktionieren wird es jedoch nur, wenn sich Vermieter und Mieter vorher darauf verlassen können, dass sich ihre Investition beziehungsweise die Mieterhöhung hinterher rentieren.

UGL IMMOBILIEN-DIENSTLEISTUNGEN

Neue einheitliche Marke geplant

Die Geschäftsbereiche für Immobilien-Dienstleistungen UGL Services – mit Unicco, Equis und Premas – und DTZ sollen künftig weltweit unter einer Marke zusammengefasst werden. UGL hatte am 5. Dezember 2011 das Immobilien-Dienstleistungsunternehmen DTZ Holding plc erworben. Seither hatten beide Unternehmen eine kooperative Markenstrategie verfolgt. Die Beibehaltung der Namensbezeichnung DTZ soll den Markenwert des Unternehmens als langjährigen etablierten Immobiliendienstleister anerkennen. Die neue Markengebung der Immobilien-Dienstleistungen von UGL wird 2013 zu einer einmaligen Abschreibung von rund 37 Millionen Euro führen, was dem Wert der Marken Unicco, Equis und Premas sowie den Kosten für die Markteinführung einer neuen Marke entspricht.

55
MOSKAU

24

WARSCHAU

24

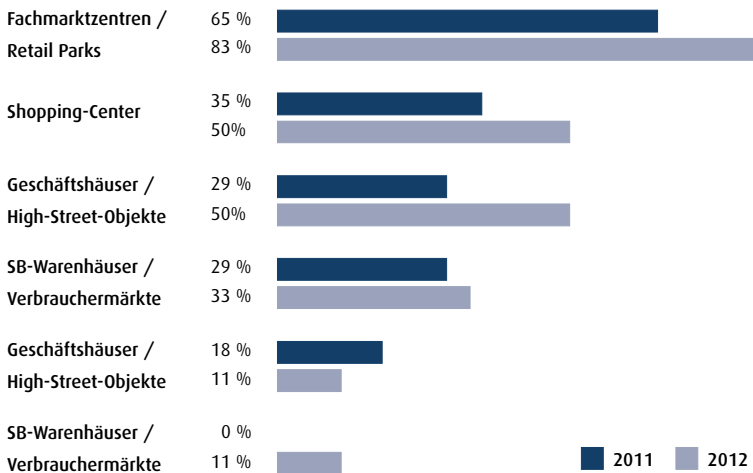
BUKAREST

**HAHN RETAIL REPORT****Handelsimmobilien bleiben sehr attraktiv**

Der Handelsimmobilienmarkt in Deutschland bleibt für die Mehrheit der Investoren im Vergleich zu anderen europäischen Staaten „überdurchschnittlich attraktiv“. Im Hahn Retail Report 2012/2013 nannten 85 Prozent der Befragten die gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen als Grund. Weitere 66 Prozent begründeten die überdurchschnittliche Attraktivität mit der Stabilität des deutschen Einzelhandels im internationalen Vergleich, während 62 Prozent die Größe des Markts als wichtigsten Attraktivitätsfaktor sehen. Der Report wurde in Kooperation mit CB Richard Ellis und GfK Geo Marketing erstellt. Insgesamt wurden in den vergangenen eineinhalb Jahren mehr als 3,2 Milliarden Euro in Fachmarktzentren investiert. Derzeit sind sie laut Expertenbefragung mit einem Anteil von 83 Prozent der geplanten Akquisitionen die am stärksten gesuchten Objekttypen bei Investoren (Vorjahr: 65 Prozent).

Studie Einzelhandelsimmobilien

Fachmarktzentren liegen im Trend: Die deutliche Mehrheit der Befragten möchte sich bei zukünftigen Akquisitionen noch mehr als im vergangenen Jahr auf diese Objektart konzentrieren (Mehrfachnennungen waren möglich).



Quelle: Hahn Expertenbefragung Immobilieninvestoren

ZDB-PROGNOSE**Baugewerbe trotz Konjunkturertrübung auf Wachstumskurs**

Der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) geht trotz Konjunkturertrübung weiter von einer Steigerung des Umsatzes bis zum Jahresende aus. Der Umsatz werde insgesamt bei etwas mehr als 94 Milliarden erwartet, wie ZDB-Chef Hans-Hartwig Loewenstein in Berlin mitteilte. Das entspräche einer Steigerung von 2,3 Prozent. Bei der Frühjahrsprognose war der ZDB noch von knapp 96 Milliarden Euro ausgegangen, was einem Plus von 3,8 Prozent entsprochen hätte.

BID**Neue Arbeitsgemeinschaft im Großen geplant**

Acht Vereinigungen (ZIA, BSI, GdW, IVD, BFW, RDM, vdp, VGF) wollen auf der Expo Real die Bundesarbeitsgemeinschaft der Immobilienwirtschaft Deutschlands (BID) präsentieren. Von der neuen Organisation versprechen sich die Beteiligten, dass Wohnungs- und die sonstigen immobilienwirtschaftlichen Verbände stärker zusammenrücken als bisher. Der derzeitige Chef der Bundesvereinigung der Spitzenverbände BSI, Walter Rasch, soll erster Präsident des BID werden. Die Präsidentschaft soll jährlich wechseln. ZIA-Präsident Andreas Mattner wird dem Vernehmen nach Raschs Stellvertreter und wird, nach dessen Amtszeit, das Ruder übernehmen. Die BID soll rund 12.800 Unternehmen vertreten.

BERLINER**STADTENTWICKLUNGSENATOR
Förderprogramme für
Wohnungsneubau?**

Der Berliner Stadtentwicklungssenator Michael Müller schließt neue Förderprogramme für den Wohnungsneubau nicht mehr aus. „Wir werden darüber reden müssen“, sagte der SPD-Politiker der „Berliner Zeitung“. Die alten Förderprogramme wolle keiner mehr. Der Senator bekräftigte, dass er bis zum Jahr 2014 einen Stadtentwicklungsplan Wohnen vorlegen wolle. Der Berliner Senat hat zudem ein Bündnis für bezahlbare Mieten in der Hauptstadt beschlossen.



In Berlin gibt es Diskussionen.

TRINKWASSERVERORDNUNG Novelle der Novelle verzögert sich



Legionellen? Das verrät nur ein Test.

Am 31. Oktober 2012 endet die Frist, innerhalb derer viele Immobilieneigentümer ihre Trinkwasseranlagen erstmals auf Legionellen prüfen lassen müssen. Die geplante Verlängerung dieser Frist scheint sich nun jedoch zu verzögern. Im Zuge einer Novellierung der Novelle soll die Frist bis zum 31. Dezember 2013 verlängert werden. Ob die geplante Fristverlängerung rechtzeitig bis Ende Oktober in Kraft treten kann, ist dem Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V. (DDIV) zufolge jedoch fraglich. Ursprünglich sollte der Bundesrat am 21. September 2012 über die Änderung entscheiden, die Entscheidung wurde nun auf den 12. Oktober 2012 vertagt. Die nochmalige Novelle sieht zudem vor, den Untersuchungsturnus von einem auf drei Jahre zu verlängern. Ferner soll in Zukunft eine Meldung an das Gesundheitsamt nur erfolgen, wenn eine Probe mehr als 100 Legionellen pro 100 Milliliter Wasser aufweist. Bis eine Neuregelung in Kraft tritt, ist die bestehende Fassung anzuwenden. Ob Eigentümer, die sich bereits auf eine Verlängerung der Erstbeprobungsfrist verlassen haben und keine Beprobung vornehmen, damit rechnen müssen, ordnungsrechtlich belangt zu werden, ist dem DDIV zufolge nicht bekannt. Um Rechtssicherheit zu erlangen, empfehlen der DDIV und seine Landesverbände, beim zuständigen Gesundheitsamt die konkrete Handhabung zu erfragen.

Sicherheit unter der Dusche - Legionellenprüfung!

Denken Sie daran, dass die Trinkwasserverordnung noch in diesem Jahr eine fachgerechte Legionellenprüfung vorschreibt. In Gebäuden mit zentraler Warmwasserversorgung ist nachzuweisen, dass die Gesundheit der Bewohner nicht durch Legionellen gefährdet wird. Kommen Sie Ihrer Prüfpflicht deshalb rasch nach.

Für eine umfassende, rechtssichere Lösung mit einem bundesweiten Service und einem zertifizierten Labor können Sie auf Minol zählen. Mehr unter www.minol.de/legionellenpruefung



Minol
Alles, was zählt.



KÖPFE

„Zu mancher richtigen Entscheidung kam es nur, weil der Weg zur falschen gerade nicht frei war.“

Hans Krailsheimer, Schriftsteller



Christina Stresemann



Ralf Kühnert



Kerry-U. Brauer



Wolf Schumacher



Tina Reuter



Daniel Falch

Christina Stresemann neue Vorsitzende des WEG-Senats am BGH

Wechsel am 5. Zivilsenat des BGH: Prof. Dr. Wolfgang Krüger, langjähriger Vorsitzender des „WEG-Senats“, ist zum 31. August 2012 in den Ruhestand gegangen. Den Vorsitz im Senat übernimmt Dr. Christina Stresemann. Die 54-jährige ist seit Juli 2003 Richterin am BGH. Zudem hat der 5. Zivilsenat ein neues Mitglied: Dr. Norbert Kazele, bisher Vorsitzender Richter am OLG Dresden, wurde zum Richter am BGH ernannt und dem 5. Zivilsenat zugewiesen.

Jürgen Fenk und Thomas Groß zu Vorstandsmitgliedern der Helaba berufen

Die Trägerversammlung und der Verwaltungsrat der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen haben am 29. August 2012 Jürgen Fenk und Thomas Groß zu Mitgliedern des Vorstands bestellt. Jürgen Fenk (46) kehrt von der BAWAG P.S.K. zur Helaba zurück. Für die fünftgrößte Bank Österreichs war er seit September 2010 als „Head of Commercial Real Estate Finance“ tätig. Thomas Groß (47) war bis zu seinem Ausscheiden Marktfolge-, Risiko- und

Finanzvorstand der WestLB. Im Vorstand der Helaba wird Groß als CRO insbesondere zuständig für die Bereiche Marktfolge Kredit und Risikoüberwachung. Thomas Groß soll die Nachfolge des bisherigen Kreditvorstands Gerrit Raupach antreten, Jürgen Fenk wird Immobilienvorstand Johann Berger beerben.

Ingo Kuhlmann in Vorstand der HCI Capital AG berufen

Der Aufsichtsrat der HCI Capital AG hat Ingo Kuhlmann, den bisherigen Generalhandlungsbevollmächtigten und kaufmännischen Leiter, mit Wirkung zum 1. September 2012 in den Vorstand des Unternehmens berufen. Er wird damit als Finanzvorstand die Zuständigkeit für das Finanzressort von Dr. Ralf Friedrichs, dem Vorsitzenden des Vorstands der HCI Capital AG, übernehmen.

Ralf Kühnert als Director Investment bei DTZ verpflichtet

Ralf Kühnert (48) ist seit 1. September neuer Director Investment bei DTZ für die Region Rhein-Ruhr. Er soll künftig Investment-Transaktionen auf dem Düsseldorfer und Kölner Immobilienmarkt vorantreiben.

Kühnert ist seit 27 Jahren in der Immobilienwirtschaft tätig. Zuletzt hat er projektbezogene Partnerschaften mit der Lucrum Real Estate Deutschland und der Real Trust geführt.

Kerry-U. Brauer und Wolf Schumacher zu RICS-Fellows ernannt

Der Berufsverband der RICS – Royal Institution of Chartered Surveyors Deutschland hat Kerry-U. Brauer (52) und Dr. Wolf Schumacher (54) zu Fellows der RICS (FRICS) ehrenhalber ernannt. Brauer sammelte Berufserfahrungen in der Immobilienfinanzierung bei der DePfa Bank AG (heute Aareal Bank AG) und in der Projektentwicklung. Seit dem Jahr 1996 leitet Brauer die Studienrichtung Immobilienwirtschaft an der Berufsakademie Sachsen, Leipzig, seit dem Jahr 1999 das iSt. Institut für immobilienwirtschaftliche Studien. Dr. Wolf Schumacher ist Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank AG.

Tina Reuter verstärkt C&W im Property- und Asset-Management

Cushman & Wakefield (C&W) hat Tina Reuter als Partnerin und Head of EMEA Business Development & Client Manage-

ment for Property- & Asset-Management unter Vertrag genommen. Sie kommt von Jones Lang LaSalle und wird ihre Tätigkeit bei C&W im 1. Quartal 2013 aufnehmen.

Daniel Falch wechselt von Union Investment zu JLL

Jones Lang LaSalle (JLL) verstärkt das Shopping-Center Investment-Team in Frankfurt am Main: Daniel Falch wird neuer Associate Director. Er kommt von Union Investment Real Estate. Zuletzt war Falch (36) seit 2009 für die Union Investment Real Estate als Asset-Manager für die Steuerung von Shopping-Centern in Deutschland, Belgien, Frankreich, den Niederlanden und Polen verantwortlich.

Rüdiger Schulz leitet Münchner Niederlassung von Hochtief Solutions

Hochtief Solutions HTP hat einen neuen Niederlassungsleiter der Geschäftseinheit HTP für Bayern: Rüdiger Schulz (47) hat seit dem 1. September die Führung in München übernommen. HTP ist die Projektentwicklersparte im Segment Real Estate von Hochtief Solutions.

TRANSAKTION

GRR REM-Fonds erwirbt Rewe-Markt in Krefeld

Die GRR Real Estate Management hat für den Fonds GRR German Retail Fund No.1 in Krefeld ein „Rewe Center“ für 9,5 Millionen Euro erworben. Verkäufer ist ein Fonds der Rockspring Property Investment Managers LLP. Beim „Rewe Center“ (etwa 4.320 Quadratmeter Mietfläche) handelt es sich um ein 2010/2011 komplett modernisiertes Objekt. Der seit Jahrzehnten am Standort etablierte Lebensmittelvollsortimenter hat seinen Mietvertrag langfristig verlängert. CBRE war für den Verkäufer beratend und vermittelnd tätig.

IMMOBILIENBOOM

Commerzbank plant Ausbau der Baufinanzierung

Die Commerzbank will von der steigenden Nachfrage nach Immobilien profitieren und ihr Baufinanzierungsgeschäft ausbauen. Wie das Handelsblatt berichtete, kündigte Privatkundenvorstand Martin Zielke an, nach einem Test in Hamburg, Schleswig-Holstein und Bremen das Modell bankweit auszurollen. Bei dem Test wurden auch Kreditprodukte der Konkurrenz vermittelt. Der Marktanteil im Neugeschäft habe sich dadurch signifikant verbessert: Im Juni habe er mit acht Prozent fast doppelt so hoch gelegen wie ein Jahr zuvor.

CORESTATE

Wohnungsportfolio für 51 Millionen Euro verkauft

Corestate Capital hat ein Wohnungspaket verkauft: Der Kaufpreis für die in deutschen Großstädten und Metropolregionen gelegenen Immobilien beläuft sich auf insgesamt 51 Millionen Euro. Die Objekte wurden an einen internationalen Investor und mehrere Privatinvestoren veräußert. Die Mietrendite beträgt sechs Prozent, der Quadratmeterpreis 950 Euro.

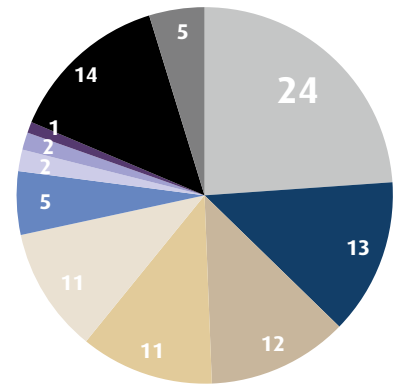
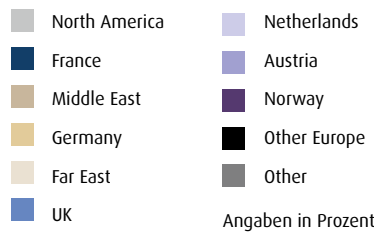
UNTERSUCHUNG VON CBRE

Hoher Anteil an überregionalen Immobilieninvestitionen

Laut Research-Ergebnissen des Immobiliendienstleistungsunternehmens CBRE entfielen im zweiten Quartal 2012 auf nicht europäische Immobilieninvestoren 25 Prozent des europäischen Markts. Das ist der höchste Anteil seit dem zweiten Quartal 2007, der Zeit vor der Finanzkrise. Zudem verzeichnete CBRE 2012 eine deutliche Steigerung der Aktivitäten von Investoren aus Nordamerika, Asien,

dem Nahen Osten und Lateinamerika. Obwohl sich das Niveau der Investmentaktivitäten zwischen den europäischen Ländern leicht erhöhte, waren die Transaktionen von außereuropäischen Käufern der große Wachstumsmotor bei den grenzüberschreitenden Investitionen. Trotz der Eurokrise bleiben die Kapitalflüsse zwischen den europäischen Ländern nach wie vor hoch.

Cross-Border Investment. Grenzübergreifende Investitionen nach den Untersuchungen von CBRE im ersten Halbjahr 2012, aufgesplittet nach Ländern.



PASSMANN'S BAUSTELLE



Sind auf einem Grundstück nur vereinzelte Glättstellen ohne erkennbare Anhaltspunkte für eine ernsthaft drohende Gefahr vorhanden, ist nicht von einer allgemeinen Glättebildung auszugehen, die eine Streupflicht begründen könnte.

BGH, Urteil v. 12.6.2012, VI ZR 138/11



www.ricseurope.eu/deutschland

Rund um die Welt an einem Strang ziehen

Berufsstandards. Vor dem Hintergrund von Globalisierung und Wirtschaftskrise setzt die RICS künftig noch stärker auf die Entwicklung und Etablierung internationaler Standards.

Sean Tompkins, RICS CEO, London

Der Hauptzweck eines Berufsverbands besteht darin, die Interessen der Allgemeinheit zu schützen und zu fördern. Die Tätigkeit der RICS konzentriert sich auf die vielschichtige, komplexe Immobilien- und Baubranche. Eine effiziente Nutzung von Ressourcen ist dabei ein unverzichtbares Element, um den Interessen der Allgemeinheit Geltung zu verschaffen. Darüber hinaus ist ein strenges Berufsethos die Grundlage dessen, was einen professionellen Immobilienexperten auszeichnet.

Es ist eindeutig belegbar, dass in vielen Ländern eine rationelle, wirkungsvolle Funktionsweise des Immobilienmarkts aufgrund qualitativer Unzulänglichkeiten und mangelnder Transparenz von immobilienmarktbezogenen Informationen behindert wird. Durch die Entwicklung und Anerken-

nung wahrhaft internationaler Standards können diese Marktschwächen ausgeglichen werden.

Standards müssen anerkannt sein

Damit sinnvolle Standards entstehen können, müssen diese von Fachleuten erarbeitet und dann einer weltweiten Diskussion durch die beteiligten Interessengruppen unterzogen werden. Nur so lässt sich erreichen, dass der Gesellschaft und dem internationalen Markt Dienstleistungen auf dem erwarteten Niveau angeboten werden können. Internationale Standards müssen darüber hinaus in einer Weise formuliert werden, die es der RICS und anderen Berufs- oder Fachorganisationen ermöglicht, die Einhaltung der jeweiligen Anforderungen zu überprüfen und zu bewerten.

Für den verstärkten Fokus der RICS in Bezug auf Entwicklung und Implementierung internationaler Standards sind mehrere Faktoren ausschlaggebend. Dazu zählen insbesondere die Aufgabe des Verbands zum Schutz der Interessen der Allgemeinheit, die wachsenden Anforderungen unserer Branche, das gesamtwirtschaftliche Klima und die Chance zum sinnvollen Schulterschluss mit anderen Organisationen.

Die Schaffung qualitativ anspruchsvoller, einheitlicher und weltweit geltender Standards bringt unserer Branche beträchtliche Vorteile. Internationale

RICS auf der Expo Real 2012 in München

Beim Whisky networken, zum Frühstück mehr über RICS-Qualifikationen erfahren: Die RICS ist auch bei der diesjährigen Expo Real in München vertreten (Standnummer: A1.010). Besuchen Sie uns, wir freuen uns auf Sie!

Termin	Ort	Veranstaltung
Dienstag, 09.10., von 16.30 bis 18.00 Uhr	RICS Stand Halle A1.010	Get-Together & Whisky Tasting „Netzwerken bei erstklassigen Single Malts“
Mittwoch, 10.10., von 9.00 bis 11.00 Uhr	RICS Stand Halle A1.010	APC Frühstück – Special Expo Edition „Shape Your Future – Beratung rund um die RICS-Qualifikation“



Auf einen Blick

- › Durch die Entwicklung und Anerkennung internationaler Standards können die Schwächen des Markts ausgeglichen werden.
- › Damit sinnvolle Standards entstehen können, müssen diese von Fachleuten erarbeitet und dann einer breiten und transparenten weltweiten Diskussion und Prüfung durch die beteiligten Interessengruppen unterzogen werden.
- › Den übergreifenden Rahmen und das Herzstück der genannten Standards bildet der Verhaltenskodex der RICS.

Standards ermöglichen es beispielsweise Unternehmen, in neuen Märkten tätig zu werden und ein größeres Vertrauen ihrer Investoren zu gewinnen. Klar formulierte Standards tragen überdies dazu bei, qualitativ vergleichbare Lösungen für bestimmte Länder der Welt zu entwickeln, mit denen die derzeit noch bestehenden Unzulänglichkeiten einiger Märkte überwunden werden können.

Ein globaler Markt erfordert internationale Standards. Als Berufsverband, der in mehr als 140 Ländern rund um den Globus agiert, hat die RICS ein vitales Interesse daran, diese sowohl

eigenständig als auch in Zusammenarbeit mit anderen Interessengruppen und Marktakteuren zu entwickeln. Die im Bereich Wertermittlung bekanntesten internationalen Standards sind die vom International Valuation Standards Council (IVSC) entwickelten Bewertungsrichtlinien. Diese Standards wurden in das „Red Book“ der RICS aufgenommen. Es liegt mittlerweile in der achten Ausgabe vor und ist als führendes Nachschlagewerk allgemein anerkannt. Die weltweite Verbreitung und Anerkennung wird auch dadurch verdeutlicht, dass das Red Book zwischenzeitlich in zwölf Sprachen erhältlich ist. Die RICS wird ihre Zusammenarbeit mit dem International Valuation Standards Council (IVSC) fortsetzen und den IVSC auch künftig in seiner Arbeit unterstützen.

Mit den vor einem Jahr im Rahmen der Expo Real 2011 vorgestellten „RICS Real Estate Agency and Brokerage Standards“, dem RICS-Leitfaden für Immobilienmakler, wurde zudem eine prekäre Lücke in diesem Marktsektor geschlossen. Der Leitfaden, der zwischenzeitlich in sieben Sprachen verfügbar ist, wird in Kürze durch die Real Estate Management Standards, einen Leitfaden für die Immobilienverwaltung, ergänzt. Darüber hinaus befasst sich die RICS mit der Entwicklung von Standards für das Gebäudemanagement (Facility Management) und für den Bereich Vermessung (RICS Code of Measuring Practice).

Das Kernstück: Verhaltenskodex

Den übergreifenden Rahmen und das Herzstück der genannten Standards bildet der Verhaltenskodex der RICS. Ein untadeliges Berufsethos ist die unabdingbare Voraussetzung für Professionalität. Der Verhaltenskodex enthält klare Richtlinien, an denen sich Immobilienexperten orientieren können und die gewährleisten, dass Kunden und Geschäftspartner sich auf unsere Arbeit stets verlassen können:

- › Verhalten Sie sich stets integer.
- › Bieten Sie ein hohes Serviceniveau.
- › Handeln Sie so, dass das Vertrauen in Ihren Berufsstand gefördert wird.



Sean Tompkins

Sean Tompkins ist seit dem 1. September 2010 Geschäftsführer der RICS. Zuvor wurde Tompkins 2002 zum „First Executive Director“ der RICS für den Bereich Markenführung und Marketing ernannt und 2006 zum Chief-Operating-Officer (COO) befördert. Aufgrund seiner Führung ist die RICS heute ein finanziell stabiler, weltweit tätiger Verband mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Millionen britischen Pfund. In seiner Amtszeit hat Tompkins die RICS von einer traditionell auf Großbritannien konzentrierten Marke zu einem weltweit anerkannten Qualitätssiegel in der Immobilienwirtschaft gemacht. Vor seiner Tätigkeit bei RICS war Tompkins Direktor bei der Prudential Group und leitete dort die Abteilung für Strategie und Marketing.

- › Behandeln Sie andere mit Respekt.
- › Nehmen Sie Verantwortung wahr.

Die Entwicklung von internationalen Standards dient in Zeiten der Wirtschaftskrise nicht nur den Interessen der Allgemeinheit, sondern unterstützt auch die Globalisierungsstrategie und die Marktpositionierung der Immobilienbranche im Allgemeinen. Die Schaffung internationaler Standards hat zudem folgende positive Auswirkungen:

- › Zunehmend wird anerkannt, dass unsere Branche dem Gemeinwohl dient.
- › Unser Berufsstand wird in den Mittelpunkt einer bestehenden Debatte gerückt.
- › Weltweit wachsen Anerkennung und Wertschätzung für unseren Berufsstand.
- › Wachstumsperspektiven für Immobiliengeschäfte auf internationalen Märkten werden eröffnet.
- › Es wird sichergestellt, dass in der internationalen Immobilienbranche unverrückbare Standards gelten.

Meiner Ansicht nach bietet dieser Prozess eine herausragende Möglichkeit für unseren Berufsstand, seine strategischen Ziele zu erreichen – eine Chance, die wir keinesfalls verpassen sollten! ←|

Egal wo: Überall auf der Welt sollen die gleichen Standards gelten.



Potenzial von Brachen für neue Wohnräume nutzen

Nachnutzungsinitiativen. Auch in Schrumpfungsregionen kann Wohneigentum an städtischen Standorten werthaltig sein und bei der Aufwertung städtischer Strukturen helfen.

Rüdiger Wiechers, Stadtrat, Beauftragter für Stadtentwicklung und Wirtschaftsförderung der Stadt Bad Vilbel, Schatzmeister des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.



Rüdiger Wiechers

Auch in Regionen mit tendenziell rückläufiger Bevölkerungsentwicklung und schwacher Immobilienkonjunktur verfügen Städte über Potenziale für Wohnungsneubau und die Bildung von Wohneigentum. Gerade Ostdeutschland galt lange Zeit pauschal als unattraktiv. Doch lässt sich auch hier vor allem an städtischen Standorten wertbeständig investieren. Zumal sich mit steigenden Energiepreisen, gewandelten Lebensstilen und einer alternden Bevölkerung vermehrt eine Rückbesinnung auf städtische Qualitäten zeigt. Außerdem bieten gerade Brachen und Baulücken Freiräume für neue Wohnungen; leer stehende Gebäude können im städtebaulichen Kontext reaktiviert werden.

Eigentumsquote gestiegen

Entscheidend sind dabei vor allem engagierte Akteure vor Ort und innovative Formen der Wohneigentumsbildung. In den neuen Bundesländern ist die Wohneigentumsquote im Zuge eines

Nachholeffekts und mit Unterstützung von Bund, Ländern und Kommunen seit der Wende deutlich gestiegen. Zudem wurden mehr als 70 Prozent des Wohnungsbestands der ostdeutschen Städte seither saniert. Um innovative Wohnwünsche zu realisieren, bedarf es jedoch Inwertsetzungsinitiativen „von unten“, da es bislang häufig keine größeren Investoren gibt. Dabei gilt es, interessierte Erwerber oder Bauherren mit Gebäude- und Grundstückseigentümern zusammenzubringen, wofür die Kommunen als Vermittler aktiv werden sollten. Wenn man die Eigentumsbildung in die Stadt lenken möchte, müssen zudem Präferenzen der Menschen wie Gärten, oder Stellflächen auf den begrenzten urbanen Raum übertragen werden.

Eigentum bindet. Diese Tatsache machen sich heute Städte wie Magdeburg zunutze, die nach dem Mauerfall zunächst große Teile der Bevölkerung verloren. Die Tendenz hat sich mittlerweile umgedreht. Die Stadt hat deshalb begonnen, Liegenschaften im Schnellverfahren auszuweisen, um junge Menschen und Einwohner mit solidem Einkommen langfristig zu halten.

Auch in Städten wie Naumburg, Halle, Neubrandenburg, Berlin und Gotha werden Nachnutzungsinitiativen in die Praxis umgesetzt. Bei der Selbstnutzerinitiative für Gründerzeitgebäude der Stadt Halle wurden potenzielle private Eigentümer zusammengebracht, die dann gemeinsam ein Gründerzeithaus

erwarben. Ein beispielhaftes Projekt der Stadt Neubrandenburg war die Umnutzung eines Krankenhauskomplexes im Rahmen des Stadtentwicklungskonzepts „Neues Wohnen in der Innenstadt“. Über 90 Prozent der Fläche wurden anschließend verkauft. Die Stadt, die 2005 eine Wohneigentumsquote von 26,1 Prozent aufwies, hat diese bis heute auf 40,5 Prozent steigern können.

Bezahlbar für breite Schichten

Neben dem Innovationsfaktor der Wohneigentumsansätze sollte auch die Bezahlbarkeit für breite Schichten gewährleistet sein. Möglichkeiten, günstige Preise zu erreichen, bieten zum Beispiel die Mieterprivatisierung und, Genossenschaften. Trotz positiver Beispiele sind Inwertsetzungsinitiativen noch längst keine gängige Praxis. Um weiteren Kommunen Mut zu machen, müssen die guten Ergebnisse in die Öffentlichkeit getragen werden.

Dazu beigetragen hat die Konferenz „Wohneigentum stärken: Wohnwünsche erfüllen – Stadtstrukturen gestalten“ in Magdeburg. Sie rundete die Regional-Konferenzen „Wohneigentum stärken“ ab, in deren Rahmen sich das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Verband mit der Stärkung des Wohneigentums auseinandersetzte. Eine im Herbst erscheinende Broschüre fasst die Ergebnisse zusammen. ←|



De-Mail der Telekom: Sicher und nachweisbar kommunizieren



Verträge, Exposés oder Provisionsicherungen versenden Firmen aus der Immobilienbranche per De-Mail sicher, vertraulich und nachweisbar. Die Telekom unterstützt mit den passenden Produkten. Zum bundesweiten Start des Dienstes sparen Unternehmen sowohl den monatlichen Grundpreis als auch die Einrichtungsgebühren.

Laut dem aktuellen Jahresbericht der Bundesnetzagentur landeten 2009 insgesamt 17 Milliarden Briefe in deutschen Briefkästen. Rund 90 Prozent macht Geschäftspost aus. Der Versand auf dem Papierweg kostet Zeit und verursacht hohe Kosten für Druck, Papier und Porto. Schneller und bequemer geht's mit De-Mail. Die Telekom startet den neuen Dienst mit Aktionsangeboten.

De-Mailer werden und Aktionsangebote buchen

Wer De-Mail nutzen will, muss sich zunächst für den sicheren Online-Brief registrieren und eine De-Mail-Adresse festlegen. Sie sieht beispielsweise so aus: Vorname.Nachname@Meinefirma.de-mail.de. Nach der

Freischaltung lassen sich außerdem Adressen für einzelne Mitarbeiter oder Funktionspostfächer wie Vertrieb@Meinefirma.de-mail.de einrichten. Im Anschluss wählen die Kunden, wie sie auf ihren Account zugreifen möchten: Entweder direkt über den Internetbrowser (Webportal), oder über ein zentrales Eingangstor (De-Mail-Gateway), das mit der De-Mail-Plattform verbunden ist. Bei letzterem wird die bestehende E-Mail-Infrastruktur der Firma mit dem Gateway gekoppelt. De-Mails laufen dann neben den normalen E-Mails im elektronischen Postfach wie zum Beispiel Microsoft Outlook ein. Die Telekom startet De-Mail mit speziellen Aktionsangeboten, die bis zum 31. Dezember 2012 gelten. In den ersten sechs Monaten etwa zahlen Unternehmen weder die monatliche Grundgebühr noch die Einrichtungsgebühr. Darüber hinaus locken weitere Inklusivleistungen.

Nachhaltig kommunizieren

Übrigens: Wer De-Mail nutzt, schont auch die Umwelt. Nach aktuellen Schätzungen des Öko-Instituts lassen sich durch den Dienst 77 Prozent der CO₂-Emissionen, die durch den konventionellen Briefversand entstehen, einsparen. Auf das Jahr 2013

bezogen entspricht dies 25.801 Tonnen Kohlendioxid (CO₂). Zum Vergleich: 10.500 Vier-Personen-Haushalte verbrauchen in einem Jahr dieselbe Menge Energie. Und selbst wenn ein Teil der De-Mail-Nutzer die dazugehörigen Dokumente zur Sicherheit noch einmal ausdruckt, liegt das Einsparpotenzial immer noch bei 64 Prozent.

De-Mail der Telekom für Unternehmen

- › **Registrierung** über www.telekom.de/de-mail
- › **Identifizierung** in einem der 750 Telekom-Shops und in vielen Hermes Paketshops.
- › **Spezielle Aktionsangebote** mit Gültigkeit bis zum 31. Dezember 2012.
- › **Keine Grund- und Einrichtungsgebühr** im Aktionszeitraum.
- › **Webanwendung:** Im Standardprodukt „Business De-Mail 50“ sind 50 Standard-De-Mails monatlich inklusive. Jede weitere Standard-De-Mail kostet 33 Cent.
- › **Gateway-Lösung:** Beim Einstiegsprodukt „De-Mail Flex Basic“ kostet eine Standard-De-Mail ebenfalls nur 33 Cent. Die Hardware und Software sind im Aktionszeitraum vergünstigt, so gibt es die Software dann zum Beispiel schon für 99,95 Euro anstatt 199,95 Euro.



Weitere Informationen gibt es hier: www.telekom.de/de-mail



POSITIV

Titelthema

Gute Nachrichten

Immobilienwirtschaft, Städtebau, Finanzierung. Herausforderungen steigen – der Professionalisierungsgrad aber auch. Das gilt für fast alle Bereiche und kann belegt werden. Die Botschaft: Das Positive ist das Alltägliche. Zur Expo Real brechen wir die Regel: Wir schreiben über das Gute.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Jahrzehntlang produzierten Immobilienbeteiligte immer wieder auch negative Schlagzeilen. Jahr für Jahr steht mindestens einer von ihnen öffentlichkeitswirksam am Pranger. Da der Mensch solch schöne Schmutzelgeschichten immer wieder gerne liest und auch verinnerlicht, muss der Eindruck aufkommen, in dieser Branche gehe es nicht mit rechten Dingen zu.

Aber wenn wir uns „die“ weitverzweigte Immobilienbranche anschauen, die aus Bauträgern, Projektentwicklern, Initiatoren, Vermietern, Verwaltern, Sachverständigen, Researchern, Facility-, Asset- und Property-Managern, Finanzierern, Offenen und Geschlossenen Fonds, Maklern, Strukturvertrieben, Notaren und vielen anderen besteht, müsste schon ein Wunder geschehen, sollte da nicht Jahr für Jahr ein Skandal oder zumindest ein Skandalchen herauskommen.

Immerhin, die Beispiele auf den folgenden Seiten belegen, dass Besserung in Sicht ist.

Kleine Chronik eines schlechten Rufs

In den 50er- und 60er-Jahren ärgerte man sich über den Pfuscher am Bau und die aus dem Boden gestampften hässlichen Kästen, die heute noch fast alle Städte verschandeln. Waren dagegen ganze Viertel mit Häusern aus der Gründerzeit im Krieg unversehrt geblieben, blühte dort die Spekulation mit der Entmietung, ein unschönes Wort dafür, dass Mieter auf die Straße gesetzt wurden.

Es gab wilde Straßenschlachten, in Frankfurt unter Beteiligung des späteren Außenministers Joschka Fischer. Die 70er-Jahre waren geprägt von steuergetriebenen Bauherrenmodellen, ihren windigen Verkäufern, 100-Prozent-Finanzierungen und – wie sie allerdings immer noch vorkommen – sogenannten „Pinselsanierungen“.

Auf einen Blick

- › Die Branche ist Nachhaltigkeits-Vorreiter.
- › Qualifizierung wird professioneller.
- › Es gibt ernst zu nehmende Anstöße für eine Belebung des Themas der REITs in Deutschland.
- › Es gibt inzwischen originelle neue Finanzierungsmodelle.
- › Stadtplaner reagieren auf die neuen großen Herausforderungen.
- › Die Wohnbranche wird professioneller.

Dagegen erschienen die 80er-Jahre, abgesehen von einem zunehmenden Ferienhäuserboom in Südeuropa und einigen mit ihm verbundenen unseriösen Time-Sharing-Angeboten, gradezu ruhig. Es war die Ruhe vor dem Sturm, der sich dann in den 90er-Jahren böse austobte: Das Fördergebietsgesetz mit seinen Sonderabschreibungen von 50 Prozent, vollstreckbar in nur einem Jahr, löste, wie hinlänglich bekannt, einen Überfall von westdeutschen Bauträgern, Maklern, zwielichtigen Verkäufern und Bankern auf die ehemalige DDR einschließlich West-Berlin aus. Tausende von Fehlinvestitionen mündeten immer häufiger in Privatpleiten.

Ein Tiefpunkt war 1994 der Zusammenbruch des wackeligen Imperiums von Jürgen Schneider, der mit Luxusimmobilien etwa in Leipzig, Frankfurt und München die finanzierenden Banken gefoppt hatte. Eine Folge: Dem damaligen Deutsche Bank-Chef Hilmar Kopper rutschte dummerweise das Wort „peanuts“ (Kleinkram) für offene Handwerkerrechnungen raus. |→

Entwickler. Flächen bringen Chancen

Gute Nachrichten kommen aus der Entwicklerszene, beim Thema Nachhaltigkeit braucht sich die Branche nicht vor der Automobilbranche zu verstecken.

Kostbar. Es gibt noch attraktive Flächen

- ▶ Attraktive Flächen in den deutschen Metropolen und im europäischen Ausland dürften, so der Berater Jones Lang LaSalle während der nächsten fünf Jahre knapp werden. Attraktive Flächen erlauben eine hohe Vorvermietung, und die wiederum ist Voraussetzung für günstige Kredite. Wohl den Projektentwicklern, die dann bereits über eine ganze Reihe attraktiver Referenzobjekte verfügen. So wie Hochtief Solutions, die deutsche Nummer eins der Branche. Der Essener Hochtief-Konzern einschließlich der Vorgängergesellschaften ist zum Beispiel schon seit einem Jahrhundert in Berlin präsent und hat die dortigen Aktivitäten immer weiter ausgebaut, sogar als es noch den Eisernen Vorhang gab. Das hat sich mehrfach bezahlt gemacht.
- ▶ Das Hotel de Rome in Berlin gehört zu dem auf Luxushotels spezialisierten Imperium von Sir Rocco Forte. Unter den zahlreichen Frankfurter Fay-Projekten ragt zurzeit eines heraus, über dessen Konstruktion, Abriss oder Teilabriss das Unternehmen noch mit der Stadt verhandelt: Der ehemalige Bundesrechnungshof mitten in der City. Er gehört mit Sicherheit zu den attraktiven Flächen, die nach der Einschätzung von JLL in den nächsten Jahren knapp werden dürften.

Innovativ. Die Nachhaltigkeits-Vorreiter

- ▶ Bei der Gründung vor gut fünf Jahren hatte die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB 16 Mitglieder, heute sind es über 1.100. Vor mehr als drei Jahren vergab sie ihre ersten Zertifikate, bis heute ist deren Zahl auf weltweit über 750 gestiegen. In der Welt wimmelt es vor Nachhaltigkeitszertifikaten, angeführt vom US-amerikanischen LEED, von 1996 bis 1998 entstanden, und vom britischen BREEAM, das bereits 1990 das Licht der Welt erblickte.
- ▶ Da behauptete noch jemand, die Immobilienwirtschaft sei nicht innovativ. Das Gegenteil ist der Fall. Und während die Medien sich in puncto Ökologie einseitig auf die Autoindustrie einschließlich ihrer Fehlversuche mit Elektroautos konzentrieren, wächst bei Immobilien etwas heran, was zum Wegbereiter zu werden verspricht. Das hat der Zentrale Immobilienausschuss ZIA schon vor Jahresfrist mit seinem 48-seitigen Nachhaltigkeitsbericht bewiesen. Die aktuelle Analyse von Ernst & Young Real Estate kommt zu ähnlichen Erkenntnissen. Nach Auswertung der Ergebnisse von fast 70 Teilnehmern hat sich herausgestellt, dass für acht von zehn Befragten die Wiederverkaufbarkeit der Grund für ein nachhaltiges Portfolio ist.



Wer glaubte, das wäre es gewesen, irrte sich gewaltig. Zum Ende des Jahrtausends geriet der Holzmann-Konzern, einst die Nummer eins der Baubranche, in große finanzielle Schwierigkeiten; 2002 ging er dann pleite. Die allgemeine Aufarbeitung der verbrannten Erde in den neuen Bundesländern wurde begleitet vom Bau luxuriöser Projekte, etwa denen des Initiators Anno August Jagdfeld, wie Hotel Adlon in Berlin, Grand Hotel Heiligendamm und weiteren Großbauten, die sich für Anleger als Flops erwiesen.

Bereits lange vor der 2007 einsetzenden internationalen Finanzkrise ging das dubiose Firmenkonglomerat namens Göttinger Gruppe mitsamt Immobilien zu Bruch. Dann begann es bei Offenen Immobilienfonds zu brodeln; jetzt müssen unzählige Kleinsparer einen Teil ihres Einsatzes für immer abschreiben. Die Krise brachte unter anderem die Skandalbank Hypo Real Estate zu Fall. Die Baufinanzierung verlagert sich nun immer weiter weg von den Banken; ein markantes Beispiel ist der geplante Rückzug der Commerzbank-Tochter Eurohypo aus dem Finanzierungsgeschäft.

Das Großprojekt Stuttgart 21 zeigt, wie man es nicht machen soll, der neue Berliner Flughafen, wie verschleiert und gelogen wird.

Neue Probleme: Steigende Preise und Mieten

Leider ist es nicht so, dass sich am Ende alles zum Guten zu wenden verspricht. Denn schon tauchen neue Probleme auf, etwa Baulandpreise, die allein in den vergangenen zehn Jahren bundesweit um durchschnittlich rund 70 Prozent geradezu dramatisch gestiegen sind, unbezahlbare Wohnungsmieten in den Metropolen, und nicht zuletzt drohen Finanzierungsengpässe am Horizont.

Laut Privatbank Ellwanger & Geiger stehen allein von 2012 bis 2015 rund 500 Milliarden Euro Darlehen aus gewerblichen

Hotel-de-Rome: Vorzeigebauwerk von Sir Rocco Forte in Berlin.



Immobilienkredit zur Refinanzierung an. Ein anderes wichtiges Problem ist die umstrittene Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinie in deutsches Recht (mehr zu diesem Thema auf Seite 32).

Neuer Trend: Es kommt vermehrt zu Selbstreflexion

Aber die professionell arbeitenden Teile der Branche reflektieren zunehmend sich selbst. Und sagen, was stimmt: Dass in Frankreich und Großbritannien ihr Ansehen ordentlich ist. Dass es dort hohe Hürden für die Ausübung immobilienpezifischer Berufe gibt. Und dass in Deutschland dagegen allzu oft der Gewerbeschein reicht, um in in solchen Berufen zu arbeiten.

Auf der Jahresveranstaltung des Zentralen Immobilienausschusses ZIA zeigte sich: Längst beschäftigen sich nicht nur die Makler mit dem Thema Imagepolitik. Doch die sind nach wie vor die Fieslinge vom Dienst, jedenfalls in Fernsehfilmen. Wie böse angeblich ein Berufsstand ist, lässt sich plakativ besonders gut darstellen, wenn Provisionsjäger in Zusammenarbeit mit Bankern einem verschuldeten Bauern dessen Hof abluchsen. Oder wenn als Makler getarnte, auf Provisionen angewiesene Mitarbeiter von Strukturvertrieben, kurz Strukis genannt, unbedarften Sparern mit dem Hinweis auf Steuervorteile Schrottimmobilien andrehen. Viele Printmedien sind zuletzt auf die fiese Tour eingeschwenkt, indem sie die in Metropolen wie München, Hamburg oder Frankfurt stark steigenden Mieten nicht zuletzt auf die vermeintliche Habgier der Makler zurückführen.

Aber auch ein vor Kurzem ausgestrahlter Dokumentarfilm im ZDF, der voller schwarzer Schafe ist, prügelt herum auf der angeblichen Borniertheit und Inkompetenz eines bereits angeschlagenen Berufszweigs. Was können Makler und ihre Verbände dagegen unternehmen? Theoretisch könnten sie versuchen, auf die Intendanten der Fernsehsender, deren Redakteure und

Drehbuchschreiber einzuwirken – mission impossible. Oder eine breit angelegte Imagekampagne starten – doch wer soll die bezahlen, etwa Verbände wie ZIA, IVD und die vielen anderen, zum Teil untereinander zerstrittenen? Oder für eine allgemein anerkannte Qualifikation ähnlich der von Rechtsanwälten und Steuerberatern sorgen – eine viel zu langwierige Angelegenheit, während der die dank Gewerbeordnung zugelassenen 34c-Makler auch ohne Qualifikation weiter tätig bleiben dürfen.

Makler: Imageverbesserung per Ombudsmann

Der Kampf auf breiter Front ist also aussichtslos. Folglich bleiben einzelne Initiativen. Da tut sich immerhin einiges. So hat der IVD vor vier Jahren mit Peter Breiholdt einen Ombudsmann (Schlichter) etabliert, dem IVD-Präsident Jens-Ulrich Kießling bescheinigt, „zu einer erheblichen Imageverbesserung unserer Mitglieder“ geführt zu haben. Als Breiholdts Nachfolger fungiert jetzt der Hamburger Rechtsanwalt Hans-Eberhard Langemaack. Nur ist das mit dem Image so eine Sache: Was sind schon einige Hundert geschlichtete, nicht an |→

Stand B1.344
EXPO REAL München
8.-10. Oktober 2012

DEUTSCHE/HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB

DIE EINFACHSTE LÖSUNG FÜR KOMPLEXE GEBÄUDE.

**Wir finden die perfekte Finanzierungsstrategie
für Ihre Gewerbeimmobilien.**

Wer eine gewerbliche Immobilie plant, steht schon früh vor der Finanzierungsfrage. Wir finden eine Lösung, die die Komplexität Ihres Projekts berücksichtigt. Und auf Ihre ganz individuellen Bedürfnisse zugeschnitten ist. Stellen Sie uns Ihre Frage unter www.Deutsche-Hypo.de

Ihr Erfolg ist : unser Maßstab

Ethik bringt Erfolg ...

... meint Uwe Schoessow FRICS, Leiter des Zentralbereichs strategische Portfolioentwicklung der TLG und Mitglied im Ethik-Ausschuss von RICS Deutschland.



— Uwe Schoessow

Dirk Labusch, Freiburg

Sehen Sie eine Korrelation zwischen ethisch handelnden und wirtschaftlich erfolgreichen Unternehmen?

Schoessow: Definitiv ja! „Ethisch handeln“ heißt „Strategisch handeln“. Unternehmen, die frühzeitig die zukünftige Ausrichtung ihres Geschäfts auch unter Berücksichtigung ethischer Belange planen, auf hohe Servicestandards sowie nachhaltige Wertschöpfung und nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung setzen, werden damit erfolgreich sein.

RICS Deutschland verzeichnet in den letzten Jahren ein starkes Mitgliederwachstum. Ist das Bewusstsein für ethisches Handeln in der Immobilienwirtschaft in Deutschland gestiegen?

Schoessow: RICS Deutschland merkt deutlich, dass das Interesse an den ethischen Standards des Verbands sehr stark ist und für viele in der Immobilienwirtschaft Tätige eine Motivation darstellt, dem Verband beizutreten. Insbesondere die Übernahme von Verantwortung auch für die Weiterentwicklung der Branche genießt einen hohen Stellenwert.

Hat sich in puncto Transparenz und Professionalität der Vorsprung von Großbritannien verringert?

Schoessow: Transparenz und Professionalität in der Immobilienbranche haben sich nicht zuletzt durch die RICS in Großbritannien über einen Zeitraum von über 130 Jahren kontinuierlich entwickelt. Durch die starke Ausweitung und zunehmende Strukturierung der Immobilienausbildung in Deutschland sowie die Einführung von Standards in vielen Bereichen holt Deutschland hier in beeindruckendem Maße auf. Dieser Prozess wird auch durch die wachsende Globalisierung der Immobilienbranche sicher anhalten.

die Öffentlichkeit geratene Fälle gegen einen einzigen im Fernsehen negativ dargestellten Makler, dessen Tricks Millionen von Zuschauern überhaupt nicht gut finden? Nicht der Rede wert, kaum ein Medium erwähnt Ombudsmänner.

Die IVD-Initiative ist bei Weitem nicht die einzige. „Wir wollen unseren Anbietern helfen, ihr Image zu verbessern“, heißt es beim Portal immobilienscout24.de. Wie, sagt dessen Manager Marcus Drost: „Wir lassen seit Oktober 2011 unsere gewerblichen Anbieter von den Interessenten bewerten, die mit den Anbietern Kontakt hatten. In dieser ersten Testphase haben wir rund 50.000 Bewertungen eingesammelt und ausgewertet.“

Internet: Bewertungstools kommen in Mode

Dem Verfahren liegt die folgende Überlegung zugrunde: Marktforscher haben ermittelt, dass es einerseits in Bezug auf das Preis-Leistungs-Verhältnis von Maklern große Vorbehalte gibt, dass aber andererseits Interessenten, die mit Maklern Kontakt hatten, deren Leistung positiv bewerteten. Also gilt es jetzt, die damit gewonnenen positiven Erfahrungen einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen. Ergebnis: Transparenz für Nachfrager, Imagegewinn für Anbieter. Und nun, nach einem Test mit 250.000 Bewertungen, führt das Portal Online-Bewertungen für gewerbliche Immobilienanbieter ein; pro Tag sind es im Durchschnitt schon 1.400.

Derweil sorgt das Portal makler-empfehlung.de auf seine Weise für Transparenz (Immobilienwirtschaft 07-08/2012). Hier helfen Erfahrungsberichte von Kunden, gute Makler zu finden. Die Bewertungen müssen sich auf konkrete Objekte beziehen. Kommt es zu einer Empfehlung, legt das Portal das Profil des betreffenden Maklers an und nimmt Kontakt mit ihm auf, um ihm die Möglichkeit zu geben, auf die Empfehlung zu reagieren. Ergebnis auch hier: Transparenz für Nachfrager, Imagegewinn für Anbieter.

Abgerundet werden die genannten Transparenzinitiativen durch weitere. So prangt beispielsweise auf der Internet-Seite makler-empfehlung.de unter anderem ein Porträt des Immobilienmaklers Harald Blumenauer nebst ausführlichen Informationen. Er hat mit seiner Flatrate die Maklerbranche gehörig aufgemischt. Hier besteht die Transparenz schlicht und einfach im Verzicht auf die weitverbreiteten, in Prozent vom Kaufpreis willkürlich festgesetzten Provisionen, die nicht einmal bundeseinheitlich geregelt sind. Blumenauer verlangt die Flatrate konsequenterweise von Immobilienverkäufern und konterkariert damit die in der Maklerbranche übliche, an sich paradoxe Praxis, wonach auch – oder allein – der Käufer die Provision zahlt, obwohl nicht er, sondern der Verkäufer dem Makler den Auftrag erteilt hat. Für mehr Transparenz soll jetzt auch die von BulwienGesa und Thomas Daily entwickelte |→

Anlage und Finanzierung Attraktiv und kreativ

Der Immobilienaktie und insbesondere dem REIT könnte eine neue Blüte bevorstehen. Außerdem gebiert der Mangel an Barem neue Finanzierungsformen.

Attraktiv. Der Reiz der REITS

- › Das Image von Offenen und Geschlossenen Fonds kann nur besser werden. Einen bemerkenswerten Anstoß dazu gibt der Arbeitskreis Immobilien der Deutschen Vereinigung für Finanzanalyse und Asset-Management (DVFA). Er schlägt die steuerneutrale Umwandlung Offener Immobilienfonds in REITS vor. Ferner soll nach dem DVFA-Vorschlag das REIT-Konzept für Bestandsimmobilien aus den Baujahren vor 2007 geöffnet werden. Die Kurse von REITS bieten die Chance auf zusätzliche Gewinne, falls der Einstieg zu niedrigen Kursen gelingt.
- › Die in den vergangenen drei Jahren stetiger gewordene Kursentwicklung der Deutschen Wohnen-Aktie zieht zusätzlich Investoren an. Die Aktien beider Unternehmen gehören bereits dem MDax an. Hier sind auch Deutsche EuroShop und Gagfah vertreten. Insgesamt also sogar für Investoren mit großem Geld ein Anreiz, Immobilienaktien ins Portfolio aufzunehmen.
- › Es kann noch besser kommen. Denn die Initiative Immobilienaktie wurde gerade, im zwölften Jahr ihres Bestehens, unter ZIA-Beteiligung internationalisiert. Das machte sich in einer Konferenz am 5. September durch die Einbindung angelsächsischer Schwergewichte aus der Finanz- und Immobilienwelt bemerkbar. Möglich, dass es sich hier um den Beginn eines neuen Ansturms auf den deutschen Immobilienmarkt handelt.

Kreativ. Finanzierung – originelle Modelle

- › Es gibt keine Kreditklemme, so könnte man aus Anlass des im Juli veröffentlichten Barometers des Beraters Flatow AdvisoryPartners sagen. FAP hat zusammen mit BulwienGesa dazu 225 Immobilienfinanzierer befragt, neben Banken auch Versicherer, Kreditfonds und Versorgungswerke. Gäbe es eine Kreditklemme, stünde das Barometer bei minus 15. Es steht aber bei plus 5,8, und das bedeutet: Gute Finanzierungsbereitschaft.
- › Trotzdem: „Alternativen sind gefragt“, so prangt es auf einem Prospekt des Fondshauses Hamburg (FHH). Wer sich mit der Materie vertraut machen will, wird nicht nur mit Private Equity und fremdkapitalähnlichen Formen konfrontiert, sondern gleich mit einem ganzen Dutzend, ermittelt von EBS-Professor Nico B. Rottke FRICS, darunter hervorgehoben: Fondslösungen. FHH-Chefin Angelika Kunath hat für ihre Methode, Finanzierungen über Geschlossene Fonds zu bewerkstelligen, schon allerhand Preise eingeheimst. Ihre Spezialität: Projektentwicklungsfonds. In diesem Fall stellt die Fondsgesellschaft mit einem Projektentwickler das Eigenkapital einer Objektgesellschaft. FHH-Partner sind unter anderem die Projektentwickler Lang & Cie, Groß & Partner und Fay Projects. Ein besonders markantes Projekt ist die Deutsche Börse in Eschborn.
- › Einen nicht minder originellen Weg gehen die Konstrukteure der neuen Kreditfonds, die beispielsweise von iii-Investments, Henderson Global Investors oder Signa angeboten werden. Mithilfe dieser Fonds können Versicherer die Eigenkapitalunterlegung senken, die bei direkten Immobilienanlagen 25 Prozent beträgt – mit der Folge, dass sich dadurch die Rendite auf das Eigenkapital erhöht.



Frankfurter Silberturm: Bürogebäude sind das erste Ziel von REITS.



Stadtplanung und Wohnen Neue Tendenzen

Stadtplaner lernen dazu: Neue Bedürfnisse der Bewohner machen es nötig. Und bei Wohnungsgesellschaften verstärkt sich der Drang an die Börse.

Feurig. Zündstoff bei der Stadtplanung

- › Am 4. September luden Zivilarena und Aurelis Real Estate zum Bürgerdialog über die Zukunft deutscher Städte ein. Zivilarena, so nennt sich ein erst im Juni gegründetes Berliner Unternehmen, das für urbane Nutzungsmischung von Wohnungen und Gewerbe eintritt und mit Aurelis einen Partner gefunden hat, der viele Erfahrungen mit der Stadtplanung in Frankfurt, Hamburg, München, Düsseldorf und anderswo sammeln konnte.
- › Das Duo will den wichtigsten Fragen nachgehen, die sich aus der Stadtentwicklung ergeben. Zum Beispiel: Wie wünschen sich die Städter ihr Leben? Stimmen sie mit den Entwicklern überein? Lassen sich ihre Vorstellungen überhaupt mit dem aktuellen Baurecht in Einklang bringen? Und wer müsste was anders koordinieren? Es geht also nicht um die bereits bundesweit – auch in Frankfurt – verbreitete Bürgerbeteiligung im engeren Sinn, sondern um ein übergreifendes Konzept.
- › Dahinter „steckt Zündstoff“, meint Zivilarena-Chef Andreas Schulten, bekannt durch seine Tätigkeit als Vorstand von BulwienGesa. Warum, ergibt sich aus der sogenannten Re-Urbanisierung: Allein in den vergangenen fünf Jahren sind die 15 größten deutschen Städte um eine halbe Million Einwohner gewachsen. Während dieser Zeit ist die Zahl der Jobs vor allem bei Dienstleistungen stark gestiegen. Nach dem Run auf Wohnungen in Gründerzeit-

vierteln sind jetzt Neubauten an der Reihe. Die Folge: Stadtplaner müssen total umdenken. Und werden immer aktiver.

In Fahrt. Börsenpläne beim Wohnen

- › Was erregt mehr öffentliche Aufmerksamkeit: Wenn die Düsseldorfer Wohnungsgesellschaft LEG den DW-Zukunftspreis 2012 in der Kategorie Beschaffungsprozesse gewinnt? Oder wenn ein Unbekannter für eine Penthousewohnung in dem gerade errichteten Münchner Prestigeobjekt „The Seven“ über 20.000 Euro je Quadratmeter hinblättert? Die Antwort fällt sicher leicht.
- › Aber ist LEG nicht doch mehr Aufmerksamkeit wert als der Billfinger-Bau? Es kommt auf die Perspektive an. „The Seven“ soll nach der Fertigstellung im nächsten Jahr einmal Luxus pur werden. Denkbar, dass dann die Quadratmeterpreise für Penthousewohnungen anderswo in München noch höher sind und die 20.000 Euro vergessen lassen. In dieser Zeit dürften die Börsenpläne von LEG Gestalt annehmen und allmählich den Fokus der Finanzwelt auf sich lenken (Immobilienwirtschaft 06/2012).
- › In den Fokus der Finanzwelt wird dann auch die Wohnungsgesellschaft Deutsche Annington rücken, weil sie ebenfalls Börsenpläne verfolgt. Dass sie und LEG später um die Gunst der Anleger konkurrieren müssen, ist unwahrscheinlich. Im Gegenteil: Je mehr Aktien des Wohnungssegments umgehen, desto größer wird die Chance, dass Fondsmanager Milliarden Euro in sie investieren. Insofern haben die Börsen-Erfolgsgeschichten von Deutsche Wohnen und GSW für LEG und Deutsche Annington mittelbar den Weg an die Börse geebnet.



Stehen allzu oft im Vordergrund: Objekte wie „The Seven“, der Münchener Prestigebau.



Abrufbar unter
www.immobilienvirtschaft.de

Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

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

Zu unserer
Galerie



HAUFE.

Enorm wachsende Städte sind nicht nur eine Herausforderung für „die anderen“ (im Bild: Mumbai).



→ ZIA-Transaktionsdatenbank sorgen. Den Anstoß gaben nicht zuletzt ausländische Kritiker, denen der deutsche Immobilienmarkt zu undurchsichtig erscheint.

Die vielen guten Taten im Geschäftsleben bekannt machen

Umso wichtiger wird es in naher Zukunft sein, dass die zahlreichen Unternehmen, Verbände, Ausbildungsstätten, Reseatcher und sonstigen Dienstleister der heterogenen Immobili-

enbranche, die Positives zu vermelden haben, ihr Image auch aufpolieren. Das geht insbesondere, indem sie ihre vielen guten Taten im Geschäftsleben geschickter als bisher nach außen bekannt machen. Genug nachahmenswerte Beispiele und viel Positives gibt es ja, wie die Beispiele auf den vorangegangenen Seiten zeigen.

Ob die Gründung der neuen Bundesarbeitsgemeinschaft der Immobilienwirtschaft Deutschlands (BID) ein Schritt in die richtige Richtung ist, bleibt abzuwarten, zu vieles ist noch unklar. Etwa das Ziel der Vereinigung. Das Ziel der Branche sollte lauten: Einmal positiv in die BILD-Zeitung kommen. ←|

Qualifizierung Große Vielfalt


Master, Consultant, Registered Professional, CREA sind nur einige Abschlüsse, die in der Branche möglich sind. Eine Konzentration auf technische Studiengänge ist dabei unübersehbar.

Überbordend. Qualifizierungsoffensiven

- › Wer kaum etwas mit Immobilien zu tun hat, staunt nicht schlecht: Da gibt es allein in Deutschland nicht weniger als 48 von dieser Zeitschrift recherchierte qualifizierte Ausbildungsstätten mit anerkannten Abschlüssen, überwiegend als Bachelor oder Master (Immobilienwirtschaft 02/2012), und das hat sich sogar in Branchenkreisen noch nicht richtig herumgesprochen. Ganz abgesehen von der Aus- und Weiterbildung seitens der Unternehmen und Verbände. Oder von der zusätzlichen Schulung solcher Spezialisten, die sich auf bestimmte Sparten konzentrieren, wie die inzwischen über 600 auf die Nachhaltigkeit getrimmten DGNB-Consultants und -Registered-Professionals.
- › Was auffällt, ist die starke Konzentration der Aus- und Weiterbildung auf technische Themen aller Art und speziell auf das Facility Management (FM). Die Anforderungen ergeben sich vor allem aus der zunehmenden FM-Komplexität – zum Verdross der in die-

ser Sparte tätigen Unternehmen, mit der Folge, dass qualifiziertes Personal bei guter Konjunktur immer schwieriger zu akquirieren ist. Hinzu kommt dann auch noch die vergleichsweise weniger attraktive Entlohnung (Immobilienwirtschaft 06/2012).

- › Ganz anders steht es um Immobiliensparten mit Überschneidungen zum Finanzsektor. Hier erwarten die potenziellen Absolventen nach Abschluss einer entsprechenden Weiterbildung offenbar die bestmögliche Arbeitsatmosphäre in einem klimatisierten Büro, verbunden mit hohem Gehalt und steiler Karriere. Dazu müssen sie allerdings für einen hohen vierstelligen Betrag viel harten Stoff büffeln, allein um sich später mit dem von der IREBS Immobilienakademie und der Analystenvereinigung DVFA zu vergebenden Titel CREA (Certified Real Estate Investment Analyst) schmücken zu dürfen: Zum Beispiel Stoff über internationale Immobilien- und Kapitalmärkte, Geschäftsmodelle, Portfoliomanagement, Investments und Analyse der Immobilienbranche.
- › Bachelor, Master, Consultant, Registered Professional, CREA und wie die Titel sonst noch heißen mögen, was haben es dagegen doch die Makler einfach – bis auf das Image. Aber das lässt sich ja, wie die vielen Beispiele aus anderen Immobiliensparten zeigen, auf vielfache Weise verbessern.

A close-up portrait of a middle-aged man with short brown hair, a beard, and a mustache. He is wearing a light-colored suit jacket over a striped shirt and a dark tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a bright, out-of-focus indoor setting.

„Die Online-Seminare von Haufe liefern Zahlen, Daten, Fakten und Fachwissen zu wichtigen Themen aus der Wohnungswirtschaft. Live und direkt an Ihrem Rechner. Ohne Reisezeit und Reisekosten.“

RA Rainer Maaß

*Justiziar Verband norddeutscher
Wohnungsunternehmen e. V.*

Mit den Haufe Online-Seminaren bilden Sie sich und Ihr Unternehmen optimal weiter. Versprochen.

Auszug aus dem aktuellen Seminarprogramm für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft:

- > 16.10.2012: Grundkurs WEG-Verwaltung – Modul 2: Abrechnung und Wirtschaftsplan
- > 30.10.2012: Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft – **kostenlos!**
- > 06.11.2012: Grundkurs WEG-Verwaltung – Modul 3: Eigentümerversammlung

Weitere Themen, Termine und Anmeldung unter:

www.haufe.de/immobilien/online-training-plus

HAUFE.

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Traditionelle Muster ade Andreas Schulten

Serie

Die gute Nachricht: Die beschworene Kreditklemme erweist sich als Schimäre. Die weniger gute: Der hohe Bedarf an Refinanzierung wird wohl erst 2014 abnehmen.

Herr Schulten, BulwienGesa hat zusammen mit Flatow Advisory Partners die Finanzierer gewerblicher Immobilien befragt und im FAP-Barometer veröffentlicht. Welche Ergebnisse haben Sie besonders überrascht?

Schulten: Der Unterschied zwischen der etwas gelasseneren Sichtweise von Kreditgebern auf der einen Seite und der Unzufriedenheit bei Kreditnehmern auf der anderen Seite. Die erste Befragungsrunde im FAP-Barometer ergab teilweise deutlich abweichende Ergebnisse zu den

in den Medien zitierten weiteren Untersuchungen zum Thema, also zu denen von ZIA, JLL oder BFW.

Wie stark verschiebt sich denn das Kreditangebot zu Versicherern, Kreditfonds und anderen Kreditgebern?

Schulten: Ein gewisser Marktanteil wird wohl nachhaltig durch diese Gruppen abgedeckt werden, und das Angebot im Kreditmarkt wird sich dadurch verbreitern. Versicherer sind aber traditionell risikoavers und werden nur in relativ sichere Investments gehen. Von daher bleiben etwas spekulativere Objekte, Nischensegmente und kleinere Projektentwicklungen bei den klassischen Kreditinstituten. Auch kann sich das Engagement der neuen Kreditgeber wieder relativieren, wenn sich die Zinslandschaft verändert. Eine Rückkehr zu den traditionellen Mustern ist aber unwahrscheinlich. Auch die normativen Anpassungen des Gesetzgebers werden sich natürlich auf die Marktanteile auswirken.

Und was steckt hinter der erhöhten Kreditnachfrage im dritten Quartal dieses Jahres?



Schulten: Wir kennen leider noch keine Details und warten natürlich auf den Barometer-Bericht Mitte Oktober. Aber letztlich wird der größere Teil wohl immer noch aus Prolongationen der Portfolio-Ankäufe stammen. Die institutionellen Neuinvestitionen dürften 2012 rund 30 Milliarden Euro erreichen. Das reicht bei den meisten Banken noch nicht ganz, damit frische Finanzierungen gänzlich die Oberhand gewinnen.

Bei welchem Prozentsatz des Fremdkapitals gibt es im Bestand und in der Projektfinanzierung keinen Kredit?

Schulten: Nur einer von knapp 70 Kreditgebern gibt an, Developments mit mehr als 80 Prozent Fremdkapital zu finanzieren. Das wäre tatsächlich bemerkenswert.



Andreas Schulten

Jahrgang 1961, studierte Geografie, wurde 1992 zum Projektleiter beim Münchener Institut für Markt-, Regional- und Wirtschaftsforschung, wechselte 1996 zu einer Vorgängerfirma der jetzigen BulwienGesa AG in Berlin und ist seit 2004 deren Vorstand. Seine Beratungsschwerpunkte umfassen unter anderem die Sparten Büro, Wohnen Wirtschaftsförderung und städtebauliche Entwicklung.



kenswert. Eigentlich wird es ab 75 Prozent wirklich schon sehr eng.

Beobachten Sie, dass die Margen der Kreditgeber mit steigendem Fremdkapital der Kreditnehmer auch steigen?

Schulten: Das ist aus der Befragung heraus nicht zu beantworten. Mit der Neuausrichtung des Fragebogens gehen wir näher darauf ein, aber auch hier wird jeweils nur statisch ein Szenario abgebildet werden und kein detaillierter Verhandlungsprozess. Ein solcher Prozess geht in diesen Monaten wohl tatsächlich so aus, dass ein höherer Fremdkapitalanteil als höheres Risiko gewertet und auch durch höhere Margen gesichert wird. Letztlich sind Margen aber künftig auch wieder eine Funktion des Wettbewerbs. Dann

kann sich eine hohes Kredit- und damit Geschäftsvolumen auch wieder senkend auf die Marge auswirken.

Wie hoch wird der Refinanzierungsbedarf 2013 sein?

Schulten: Ähnlich hoch wie 2012. Er wird erst nach 2014 wieder sinken.

Rechnen Sie mit einer Kreditklemme?

Schulten: Derzeit deutet nichts darauf hin. Wir warten die FAP-Erhebung im vierten Quartal ab. Viele Banken haben ein höheres Neugeschäft gemeldet, konzentrieren sich aber auf sicheres Geschäft, haben zum Teil das Auslandsgeschäft eingestellt und strukturieren sich neu. Dann gibt es weniger Nischensegmente und risikoreiche Engagements. Kreditklemmen können von daher eher bei sogenannten Exoten oder bei sehr großen Finanzierungen auftreten.

Spielt die Eurokrise bei den Modalitäten der Kreditvergabe eine Rolle?

Schulten: Im Gesamtzusammenhang natürlich, aber auf Margen oder Ähnliches bezogen nur bedingt.

Ist das Zusammengehen von Allianz Real Estate, Helaba und Aareal Bank bei der Refinanzierung des Einkaufs- und Freizeitzentrums Centro in Oberhausen ein Modell für die Zukunft?

Schulten: Das wird demnächst sicherlich öfters so sein. Da treffen sich Großkonzerne mit leicht unterschiedlichen Strategien in Risikodiversifikation, Eigenkapitalunterlegung und so weiter.

Welche alternativen Finanzierungsformen werden in den nächsten Jahren besonders zunehmen?

Schulten: Ich tippe auf Fonds. Aber das ist wie beim Pferderennen. Es ist spannend, auch wenn man verliert.

Verlagern sich Kreditangebot und -nachfrage nicht immer mehr in Richtung Wohnimmobilien?

Schulten: Zu Recht. Rund drei Viertel der deutschen Immobilienwerte liegen in Wohnimmobilien. Das muss auch in den Kreditportfolien abgebildet sein. ←|



„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 über 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.



Die alte und die neue Fonds-Welt

AIFM. Der Gesetzesvorschlag aus Brüssel wird die Assetklasse der Offenen und Geschlossenen Immobilienfonds durcheinanderwirbeln. Dass die Branche Kritik übt, war klar. Aber auch wohlwollend betrachtet scheinen viele Bedenken berechtigt.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Immobilien lassen sich mit dem Ziel der Risikostreuung in Offene Publikums- oder Spezialfonds packen, in Geschlossene Fonds, in Aktien oder deren Sonderform REITs (Real Estate Investment Trusts). Hätte es nicht die Pleite der Lehman-Bank vor über vier Jahren gegeben, könnte man damit noch lange uneingeschränkt fortfahren. Darf man aber nicht, denn der Lehman-Stachel sitzt so tief, dass zur Abwendung noch schlimmerer Katastrophen bis zum 22. Juli 2013 die Brüsseler AIFM-Richtlinie 2011/61/EU in nationales Recht umgesetzt werden soll. AIFM steht für Alternative Investment Fund Manager.

Wie bitte, Anlegerschutz?

Klingt zunächst harmlos, hat es aber in sich: Erst einmal gilt alles, was im Fondssektor nicht dem europäischen Investmentrecht unterliegt, als „alternativ“. Dazu gehören auch sämtliche Arten von

Immobilienfonds, handle es sich um Publikums- oder Spezialfonds, Offene oder Geschlossene Fonds. Die haben zwar allesamt rein gar nichts mit der Lehman-Pleite zu tun, aber irgendwer im Bundesfinanzministerium (BMF) muss wohl durch Lehman-Zertifikate einen Totalverlust erlitten und sich dann gesagt haben, das deutsche AIFM-Umsetzungsgesetz solle dazu dienen, „für den Schutz der Anleger einen einheitlichen hohen Standard zu schaffen und den grauen Kapitalmarkt zu verengen“ (O-Ton BMF).

Wie bitte, Anlegerschutz? Beispiele aus dem Sektor Offene Immobilien-Publikumsfonds: Ein Teil von ihnen, etwa CS Euroreal und SEB ImmoInvest, ist eingefroren. Viele Sparer kommen hier nur unter Inkaufnahme von Verlusten an ihr Geld. Anlegerschutz ist nachträglich nicht mehr möglich. Gegenbeispiele gibt es bei Fonds, die von Sparkassen und Genossenschaftsbanken, Deutscher Bank und Commerzbank vertrieben wurden

und werden. Die Gefahr des Einfrierens ist hier dank der Vertriebspower dieser Bankengruppen äußerst gering, Anlegerschutz über das bisherige Niveau hinaus überflüssig. Fazit: Zweierlei Maß bei der Schutzfunktion.

Geschäftsmodelle passen nicht

Offene Immobilien-Spezialfonds sind den Profis vorbehalten, sodass Anlegerschutz hier nur marginale Bedeutung hat. Dennoch sollen sie zusammen mit ihren Publikumsbrüdern aus der Welt geschafft werden. Wahrscheinlich wird der Gesetzgeber am Ende einsichtig sein und die von Thomas Richter, Hauptgeschäftsführer des Fondsverbands BVI, zu Recht gesehene Gefahr des Fonds-Abwanderns nach Luxemburg oder Irland ernst nehmen. Damit käme es dann bei Offenen Immobilienfonds zu dreierlei Maß. Die Verwirrung könnte kaum größer sein, ist man da geneigt zu glauben.



Statements zur AIFM-Richtlinie



**Andreas Mattner,
ZIA-Präsident:**

„Man gewinnt den Eindruck, als würde das Bundesfinanzministerium seinen eigenen früheren Reformen nicht trauen.“



**Wolfgang Kubatzki, Leiter
Real Estate Feri EuroRating
Services:**

„Der Geschlossene Fonds, wie wir ihn bisher kannten, hat mit dem neuen Geschlossenen AIF wenig zu tun.“



**Thomas Richter,
BVI-Hauptgeschäftsführer:**

„Eine Abschaffung des Offenen Immobilienspezialfonds in Deutschland würde die institutionellen Anleger nach Luxemburg und Irland treiben.“



**Frank Schaich, Vorstand Fair
Value Reit-AG:**

„Immobilien-Aktiengesellschaften und insbesondere Reits bieten genau das, was sich der Gesetzgeber vorstellt, etwa Risikostreuung und tägliche Handelbarkeit.“

Irrtum, schließlich umfasst das AIFM-Umsetzungsgesetz ja 545 Seiten brutto; darin kommen auch Geschlossene Fonds vor, und das nicht zu knapp. Wolfgang Kubatzki, Leiter Real Estate der Feri EuroRating Services, weist auf einen neuralgischen Punkt hin: „Der Begriff Geschlossener Fonds findet sich zwar auch im englischen Text der AIFM-Richtlinie, bedeutet dort aber etwas ganz anderes, als man in Deutschland bisher darunter verstanden hat.“ Wie das? Ganz einfach: Die im Ausland gängigen Geschlossenen Fonds verwalten beispielsweise Immobilien oder Wertpapiere und werden an Börsen mit Auf- oder Abschlägen zu ihren Nettoinventarwerten gehandelt. Dagegen handelt es sich bei den in Deutschland vertriebenen Geschlossenen Fonds um weitgehend – Ausnahme: Fondsbörse Hamburg – nicht börsennotierte Personengesellschaften, deren Initiatoren sie als Geschlossene Fonds bezeichnen.

Kubatzki meint denn auch, dass die Geschlossenen Fonds der neuen Generation überwiegend Blind Pools mit genau festgelegten Anlagestrategien sein werden. Der Großteil derer, die bisher die in Deutschland üblichen Geschlossenen Fonds aufgelegt haben, „wird mit der neuen Welt nicht zurechtkommen. Ihre Geschäftsmodelle aus der alten Welt pas-

sen nicht zu dem neuen Produkt“. Die erheblichen Anforderungen an Manager à la AIF würden vielfach unterschätzt.

Eine der Folgen dürfte sein, dass die traditionellen Initiatoren Geschlossener Fonds der alten Welt treu bleiben, indem sie ihre Konstrukte mit anderen Hüllen versehen. Darunter kann man sich dann etwa Anleihen, Genussscheine oder Lebensversicherungen vorstellen, das alles vorbei an den AIFM-Anforderungen wie 50.000 Euro Mindestanlage oder 30-Prozent-Grenze für Fremdkapital. Die alte Welt, das sind die ursprünglich auf steuersparende Abschreibungsobjekte fixierte, später generell zu Fans Ge-

schlossener Fonds mit hohen weichen Kosten mutierte Anbieter. Klar, dass sie sich in Zukunft lieber mit der Hüllenoptimierung als mit der neuen AIFM-Fondswelt beschäftigen werden.

Jubel der Anleger in Grenzen

Und die Anleger? Sie müssten eigentlich über die Aussage von Fair-Value-Vorstand Frank Schaich jubeln, wonach börsengehandelte REITS Risikostreuung und tägliche Handelbarkeit auf nahezu ideale Weise vereinigen. Zumal die Analystenvereinigung DVFA in einem Thesenpapier für die Umwandlung Offener Immobilienfonds in REITS plädiert, was den Vorteil mit sich brächte, dass den Managern eingefrorener Fonds für die Liquidation ihrer Immobilien eine unbeschränkte Zeit zur Verfügung stünde.

Doch der Jubel der Anleger dürfte sich in Grenzen halten. Die Erklärung ist einfach: Während die Fonds-Lobby BVI mit großer Wahrscheinlichkeit ihre Immobilien-Spezialfonds vor den AIFM-Regeln retten und die alte Welt der Geschlossenen Fonds sich neuen Hüllen zuwenden wird, ist die REITS-Lobby eher in der Minderheit. Schade drum, aber so funktioniert nun mal die Gesetzgebung. ←|

Auf einen Blick

- Bis zum 22. Juli 2013 soll die Brüsseler AIFM-Richtlinie in nationales Recht umgesetzt werden.
- Der Fondsverband BVI befürchtet, dass durch die neue Regelung die Fonds nach Luxemburg oder Irland abwandern.
- Eine weitere Folge dürfte sein, dass die traditionellen Initiatoren geschlossener Fonds der alten Welt treu bleiben, indem sie ihre Konstrukte mit anderen Hüllen versehen.

Im luftleeren Raum

Wertermittlung. Der Gesetzentwurf zur Umsetzung der AIFM-Richtlinie sieht auch Änderungen bei der Immobilienbewertung vor. Nicht alles ist sinnvoll: Für die Bewerter soll es keine klaren Vorgaben geben.

Birgitt Wüst, Freiburg

Mitten im Sommerloch überraschte das Bundesministerium für Finanzen (BMF) mit der Vorlage eines Gesetzentwurfs zur Umsetzung der EU-Richtlinie für Verwalter alternativer Investmentfonds (AIFM), die bis Juli 2013 an die nationalen Gegebenheiten angepasst werden soll (siehe auch Seite 32). Mit der Umsetzung der AIFM-Richtlinie müssen künftig alle Geschlossenen Immobilienfonds ihre Immobilien mindestens einmal im Jahr bewerten. Eine begrüßenswerte Neuerung, denn zuvor mussten die Initiatoren solcher Vehikel nicht regelmäßig über die Wertentwicklung der Vermögenswerte berichten. Doch im Unterschied zu den Offenen Immobilienpublikumsfonds, die bisher mindestens einmal pro Jahr und ab 2013 quartalsweise ihren Bestand bewerten müssen, sieht der AIFM-Entwurf vor, dass Geschlossene Immobilienfonds ihre Asset-Bewertung durch „einen externen Gutachter“ vornehmen müssen.

Keine Regeln für Gutachter

Für diesen Bewerter gilt weder eine wirtschaftliche Einnahmegrenze noch eine maximale Bestelldauer, noch muss er Interessenkonflikte aufgrund sonstiger Tätigkeiten ausschließen können, moniert der BIIS Bundesverband der Immobilien- und Investmentsachverständigen. BIIS-Geschäftsführer Gernot Archner sieht Nachbesserungsbedarf: „Es kann nicht sein, dass es bei einem Retailprodukt keinerlei Anforderungen an die Bestellung eines externen Bewerter gibt.“ Unabhängig davon ist auch für Laien nicht nachvollziehbar, warum für



Was ist die Immobilie wert? Gebäude müssen zukünftig öfter bewertet werden.

Geschlossene Fonds nicht das gleiche Bewertungsregime und die gleichen Bewertungsstandards gelten sollen wie für Offene Immobilienfonds. Experten wie etwa Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der IREBs, schlagen denn auch für die Geschlossenen Immobilienfonds die Bestellung eines mehrköpfigen Sachverständigenausschusses vor, wie er gemäß § 77 Investmentgesetz bei Offenen Publikumsfonds vorgeschrieben ist.

Ob diese Anregung Gehör finden wird, bleibt abzuwarten. Zwar dürfte der Sachverständigenausschuss der unter Bestandsschutz gestellten Offenen Immobilienfonds erhalten bleiben, doch durch das Weglassen der Vorschrift zur Bildung eines Sachverständigenausschusses eröff-

net sich für die Initiatoren Geschlossener Fonds die Möglichkeit, sich internationalen Gepflogenheiten anzupassen – spricht: Trotz möglicher Interessenkonflikte Immobiliendienstleistungs- und Maklerunternehmen mit der Bewertung ihrer Fondsobjekte zu betrauen.

Ob dies den Anlegerinteressen zugute kommen würde, sei vorerst dahingestellt. Denn mit Blick auf weitere Regulierungen, die das BMF für die Geschlossenen Fonds plant – etwa die Beschränkung des Fremdkapitals –, dürfte die Frage des Sachverständigen und der Unabhängigkeit der Gutachter unter Umständen mangels zu bewertender Fonds an Bedeutung verlieren. Insgesamt ist jedoch noch nichts verloren: Ein Entwurf ist kein Gesetz. ←|



Mit der Softwarelösung Haufe PowerHaus treffen Sie immer die richtige Wahl. Versprochen.

Ob Verwaltung kleinerer Eigentümergemeinschaften oder großer Wohnungsgenossenschaften – dank des modularen Aufbaus lässt sich PowerHaus individuell für jede Anforderung und Größenordnung konfigurieren. **Sie zahlen nur, was Sie wirklich nutzen.** Und ändert sich Ihr Anspruch an die Verwaltersoftware, so können Sie PowerHaus jederzeit anpassen.

Gern beraten wir Sie persönlich:

Tel.: 0800 79 56 724 (kostenlos)

E-Mail: realestate@haufe.de

www.haufe.de/realestate



HAUFE.

Erfolgsrezept „Bescheidenheit“

Konsolidierung. Die deutschen Landesbanken haben turbulente Zeiten hinter sich. Die Helaba hat sie von allen scheinbar am besten gemeistert. Auch die Übernahme des Sparkassen-Verbundgeschäfts der ehemaligen WestLB ist wohlkalkuliert.

Norbert Jumpertz, Staig

Die Landesbanken waren vor der Finanzmarktkrise die Aushängeschilder des deutschen Sparkassensektors. Die regionalen Sparkassen galten als bieder und langweilig. Spitzeninstitute suchten die globale Herausforderung. Sie wähten sich auf Augenhöhe mit den großen deutschen Geschäftsbanken und versuchten, auch international aufzutreffen. In London, New York und Tokio zeigten sie stolz Flagge, etwa mit

einer Niederlassung oder Repräsentanz. Und was die Refinanzierung betraf, waren sie wegen staatlicher Haftungsgarantien gegenüber den privaten Konkurrenten sogar im Vorteil.

Doch 2001 beschloss die EU-Kommission, dass die öffentlich-rechtlichen Geldhäuser ab 2005 ohne diese Sicherheit im Rücken zurechtkommen müssten. Die Übergangsfrist nutzten die Institute, um sich reichlich mit günstigen finanziellen Mitteln einzudecken. „Das war eigentlich vernünftig, aber das eingesammelte Geld wurde viel zu riskant investiert“, sagt Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg, rückblickend.

Abwicklung der WestLB

Ein Großteil dieses Kapitals floss in viel zu riskante Finanzprodukte wie Commercial Mortgage-Backed Securities (CMBS). „Damit sind die Landesbanken fast ausnahmslos in der Finanzmarktkrise auf die Nase gefallen“, so Sebastian und verweist in diesem Zusammenhang insbesondere auf die BayernLB, die HSH Nordbank und die SachsenLB. Auch die WestLB traf die Finanzmarktkrise mit voller Wucht und machte aus der ehemals größten deutschen Landesbank einen Sanierungsfall. Der wird jetzt sukzessive abgewickelt. Die WestLB existiert

Abwicklung. Die Landesbank Hessen-Thüringen sicherte sich die Verbundbank der WestLB.

Auf einen Blick

- › Die Helaba hat nach der Zerschlagung der WestLB deren Verbundgeschäft mit den Sparkassen in Nordrhein-Westfalen übernommen. Sie wird dadurch zum Spitzeninstitut für mehr als ein Drittel aller Sparkassen in Deutschland.
- › Das Segment Immobilien ist zwar die ertragsreichste Sparte der Helaba, dennoch setzt man bei der Ausweitung des Geschäfts auf Bedächtigkeit. Die Fokussierung auf Deutschland und die Region ist Trumpf.
- › Spätestens zu Beginn des neuen Jahres wird Jürgen Fenk den bisherigen Immobilienvorstand Johann Berger ablösen.

nicht mehr. Das problembehaftete Vermögen wurde auf eine Bad Bank namens Erste Abwicklungsanstalt (EAA) übertragen. Beim Rechtsnachfolger Portigon landeten die unverkäuflichen Vermögenswerte. Zum Verwertbaren zählte die Verbundbank der WestLB. Diese sicherte sich die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba).

Dadurch steigt die Zahl der Sparkassen, für die die Helaba künftig zuständig ist, auf 156. Das sind mehr als ein Drittel aller deutschen Sparkassen. „Durch die Übernahme lädt sie sich kaum zusätzliche Risiken auf, und sie eröffnen ihr auf Dauer vielversprechende Perspektiven“, lobt Professor Martin Faust, Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Frankfurt Business School of Finance and Management.



Ratingagenturen sehen in der Übernahme der Verbundbank keinen Anlass, ihre Bewertungen zu korrigieren. Dementsprechend betätigte Standard and Poor's (S&P) das Rating der Helaba mit „A“ (Ausblick: stabil). Beim S&P-Rating für die Helaba handelt es sich um ein Verbundrating für die Sparkassen-Finanzgruppe Hessen-Thüringen. „Geraten regionale Sparkassen oder die Helaba in finanzielle Schwierigkeiten, werden sie sich gegenseitig stützen“, ist S&P-Bankenanalyst Harm Semder überzeugt. Dass sich der Haftungsverbund jetzt automatisch um die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen und Brandenburg erweitert, glaubt der Experte allerdings nicht: „Bindungen müssen sich entwickeln.“

Semder, aber auch anderen Kennern der Szene gefällt grundsätzlich die konservative Ausrichtung der Helaba in allen Geschäftsbereichen. Kein Wunder also, dass sie sich ebenso wenig wie andere Geldhäuser für eine Übernahme der WestLB-Immobilientochter West-Immo erwärmen konnte. Diese wird deshalb ebenfalls über die EAA abgewickelt. „Unser Immobilienportfolio ist gut diversifiziert“, heißt es seitens eines Unternehmens.

Die Immobiliensparte ist der größte Ertragsbringer der Helaba. Im vergangenen Geschäftsjahr entfielen fast 50

Prozent der Erträge von fast einer Milliarde Euro auf diesen Geschäftsbereich. Dennoch setzt man im Kreditgeschäft – sowohl bei Gewerbeimmobilien als auch im Wohnungsbau – auf Bedächtigkeit. „Die Risikoaversion ist enorm. Alle haben die gestiegenen Eigenkapitalanforderungen durch Basel III im Hinterkopf“, gibt Bankenexperte Faust zu bedenken. Es sei gar nicht so lange her, dass die Helaba einen Stresstest abgebrochen habe, durch den sie sonst durchgefallen wäre. Das wurmt, obwohl andere, wie die NordLB oder HSH Nordbank, auch wegen der Flaute im Schiffssektor zurzeit stärker unter Druck stehen.

Risiken begrenzen

Risiken begrenzen heißt allerdings nicht, nur beim Volumen auf Bescheidenheit zu setzen. „Natürlich muss das eigene Profil immer wieder hinterfragt werden“, sagt Faust. Der Trend, sich stärker auf die eigene Region zu konzentrieren, sei durchweg bei allen Landesbanken deutlich erkennbar, ergänzt Sebastian. In der Theorie werde der Diversifikation bei der Risikominimierung ein hoher Stellenwert eingeräumt. Doch in der Praxis zeige sich, dass das nur etwas bringe, wenn Risiken auch identifiziert und beurteilt werden könnten. Nach Ansicht des Im-

mobilenfinanzierungsexperten ist das im Ausland meist viel schwieriger als bei Engagements im eigenen Land und erst recht in der eigenen Region.

Für Faust ist deshalb die Fokussierung der Helaba auf die eigene Region schlüssig: „Der erweiterte Verbund mit den nordrhein-westfälischen und brandenburgischen Sparkassen wird sich für die Immobiliensparte längerfristig auszahlen.“ Die Domäne der Sparkassen im Kooperationsverbund ist die Vergabe von Wohnungsbaudarlehen und von Krediten für kleinere Gewerbebetriebe und Freiberufler, einschließlich gewerblicher Immobilienfinanzierungen. Die Helaba kümmert sich vornehmlich um gewerbliche Kredite, wiederum inklusive der Immobiliendarlehen, im höhervolumigen Bereich. Sie zählt zu den größten Playern in Deutschland in diesem Segment – Neugeschäft 2011: 6,7 Milliarden Euro –, unter den Landesbanken ist sie sogar die Nummer eins.

Wohin die Reise konkret weitergeht, bestimmt künftig Jürgen Fenk. Er wird wahrscheinlich spätestens zu Beginn des neuen Jahres als Vorstand für die Immobiliensparte Johann Berger ersetzen. Auch der Finanz- und Risikovorstand wird ausgetauscht. Hier wird Thomas Groß, der vorher bei der WestLB war, Nachfolger von Gerrit Raupach. ←|

Wenn Haus und Bank sich perfekt ergänzen



Die kompetente Hausbank
für alle Immobilienverwalter

Weitere Informationen:
www.hausbank.de

Hausbank

Von den Finanzgerichten Steuern sparen bei der Haussanierung

Gesundheitsgefährdung. Sanierungskosten für eigengenutzte Immobilien erkennt das Finanzamt als außergewöhnliche Belastung an – jedenfalls unter bestimmten Voraussetzungen.



Die Sanierung von Asbest kann als außergewöhnliche Belastung gelten.

Michael Schreiber, Oberweser

Wer sein Eigenheim oder die Wohnung selbst nutzt, kann normalerweise lediglich eine Steuerermäßigung für Handwerkerkosten ohne Material geltend machen. Absetzbar sind 20 Prozent der Reparaturkosten von maximal 6.000 Euro jährlich. Über den Steuerbescheid erteilt das Finanzamt also maximal eine Steuergutschrift in Höhe von 1.200 Euro.

Unter bestimmten Voraussetzungen können Eigenheimbesitzer jetzt allerdings eine höhere Steuererstattung erhalten, wenn sie Sanierungskosten als außergewöhnliche Belastungen geltend machen. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) am 29. März 2012 in drei Urteilen entschieden. Dieser Vorteil gilt al-

lerdings nicht für übliche Modernisierungsarbeiten oder die Beseitigung von Baumängeln.

Als außergewöhnliche Belastung wertet der BFH zum Beispiel Sanierungen zur Abwehr konkreter Gesundheitsgefährdungen (Az. VI R 47/10). Dazu kann zum Beispiel der Austausch imprägnierter Holzbauteile des Gebäudes wegen einer PCB- oder Formaldehyd-Belastung (im mittlerweile verbotenen Holzschutzmittel Xylamon enthalten) oder die Sanierung eines asbestgedeckten Dachs zählen. Allerdings genügt hier nicht die abstrakte Gefährlichkeit von Asbestfasern – der Steuerzahler muss eine konkret zu be-

fürchtende Gesundheitsgefahr nachweisen. Steuern spart auch die Beseitigung des Befalls mit echtem Hausschwamm, wenn dieser die Gebäudestatik gefährdet (Az. VI R 70/10) oder die Behebung von unzumutbaren Geruchsbelästigungen (Az. VI R 21/11).

Mängel müssen neu sein

Auch die Abwehr von Brand- oder Hochwasserschäden können künftig steuerlich geltend gemacht werden. Allerdings darf der Grund für die Sanierung weder beim Kauf der Immobilie erkennbar gewesen noch vom Eigentümer verschuldet worden sein. Zwar genügt nach Meinung der BFH-Richter zum Nachweis der Gesundheitsgefährdung durch die Schadstoffe auch ein nachträglich erstelltes technisches Gutachten. Doch können Steuerzahler nach Abschluss der Baumaßnahme Nachweisprobleme hinsichtlich der Zwangsläufigkeit der Sanierung bekommen. Um Ansprüche beim Fiskus leichter durchsetzen zu können, sollte man deshalb vor Beginn der Sanierungen ein amtliches technisches Gutachten einholen. Fachärztliche Gutachten allein reichen nach Meinung der Richter nicht aus.

Den Steuervorteil gibt es nur für Kosten, die der Steuerzahler aus eigener Tasche finanzieren musste. Zivilrechtliche Ersatzansprüche gegen Dritte (zum Beispiel eine Elementarversicherung) muss er deshalb konsequent einfordern, bevor das Finanzamt die Kosten akzeptiert. Auch muss er sich die Wertsteigerung des Hauses durch neue Bauteile auf den Steuervorteil anrechnen lassen. ←

Weitere Finanzgerichtsurteile. Wechselseitige Vermietungen & Entschädigung für Aufwendungen

Überkreuz-Vermietung als Gestaltungsmissbrauch

Das Finanzgericht Köln bewertet die wechselseitige Vermietung von Wohnungen unter nahen Angehörigen als Gestaltungsmissbrauch (Urteil vom 22.9.2011 – 6 K 2057/08). Streitig war die Anerkennung von Vermietungsverlusten im Zusammenhang mit einer wechselseitigen Vermietung von Wohnungseigentum an nahe Angehörige. Das Finanzamt hatte die Anerkennung der Vermietungsverluste versagt. Dagegen wandten sich die Kläger. Ein Rechtsmissbrauch könne nur dann vorliegen, wenn zur Befriedigung des eigenen Wohnbedarfs gleichwertiger Wohnraum über Kreuz vermietet werde. Bei Anschaffung der Einheiten seien die Kinder der Kläger jedoch noch unverheiratet gewesen. Mittlerweile

hätten beide Kinder Familien, deshalb habe man sich für eine anderweitige Nutzung entschieden. Die Richter des FG Köln folgten diesen Argumenten nicht. Die Steuergesetze dürften nicht durch den Missbrauch von Gestaltungsmöglichkeiten des Rechts umgangen werden. Trotz Zulassung der Revision (Az. IX R 18/12) durch den BFH ist keine abweichende Entscheidung zu erwarten.

Entschädigung für Aufwendungen voll steuerpflichtig

Nach der Regelung des § 24 Nr. 1 a Einkommensteuergesetz werden Entschädigungen für entgangene oder entgehende Einnahmen nur ermäßigt besteuert. Diese Vergünstigung gilt nach einem BFH-Urteil vom 18. Oktober 2011 (Az. IX R 58/10) al-

lerdings nicht für Ausgleichszahlungen, die künftige Ausgaben ausgleichen sollen. Die Klägerin hatte neun Reihenhäuser an die Bundesrepublik Deutschland vermietet, sie wurden von niederländischen Streitkräften bewohnt. Die Mietverträge wurden im Streitjahr aufgehoben. Die Klägerin erhielt für die vorzeitige Auflösung eine einmalige Zahlung von 147.918 Euro. Die Entschädigungszahlung für das Risiko der Anschlussvermietung (93.350 Euro) versteuerte das Finanzamt nur mit einem ermäßigten Steuersatz – die Ausgleichszahlung in Höhe von 52.233 Euro für die durch die vorzeitige Vertragsauflösung ausgelöste Umsatzsteuerrückzahlung behandelte das Finanzamt dagegen als laufende Einnahme und versteuerte sie in voller Höhe. Der BFH gab dem beklagten Finanzamt recht.



Sparkasseninitiative
S-ACCOUNT

„Mietkautionen verwalten wir mit der Sparkasse. Online.“

Die webbasierte IT-Lösung S-ACCOUNT verwaltet revisions sicher und hocheffizient Kauttionen und Einlagen über virtuelle Konten. Sparen Sie bis zu 90 % Verwaltungsaufwand bei Mietkautionenkonten. Weitere Informationen und Videos finden Sie auf www.s-account.de

S-ACCOUNT. Gut für die Wohnungswirtschaft.



Wohnbauplanung in Lärmgebieten



Bundesverwaltungsgericht. Wenn Wohngebäude in die Nähe eines bestehenden lauten Gewerbegebiets gebaut werden, sind nun auch passive Schallschutzmaßnahmen zumutbar.

Dr. Michael Oerder, Köln

Während in städtischen Randbereichen und Umlandgemeinden vergleichsweise wenig neue Wohnbauflächen entstehen, kann die Nachfrage nach Neubauwohnungen in vielen Ballungszentren kaum bedient werden.

Dafür gelten gesetzlich geregelte Standards, die eine städtebaulich verträgliche Planung erfüllen muss. Nach § 1 Abs. 6 Nr. 1 BauGB sind bei der Aufstellung der Bauleitpläne besonders die allgemeinen Anforderungen an gesunde Wohnverhältnisse zu berücksichtigen.

Bei der Planung neuer Wohnungen in innerstädtischen Gebieten besteht oft das Problem einer starken Lärmvorbelastung des Plangebiets. Als Lärmquellen kommen Verkehrswege (Straßen, Schiene, Schifffahrtswege), der Flugverkehr,

aber auch Gewerbelärm in Betracht. Solche Lärmvorbelastungen müssen in der Bauleitplanung regelmäßig gutachterlich erfasst und einer Konfliktlösung zugeführt werden. Die Beurteilung von Lärmimmissionen erfolgt in der Bauleitplanung anhand der DIN 18005 (Schallschutz im Städtebau). Diese Vorschrift begründet für die verschiedenen Gebietstypen nach der Baunutzungsverordnung unterschiedliche Schutzansprüche. Werden diese nicht eingehalten, ist über Maßnahmen nachzudenken. Unterschieden wird zwischen aktiven und passiven Schallschutzmaßnahmen.

Aktiv und passiv

Aktiver Schallschutz kann beispielsweise durch Errichtung einer Lärmschutzwand erfolgen. Auch ein noch zu errichtendes Gebäude, etwa ein vorgelagertes Bürohaus, kommt als aktive Schallschutzmaßnahme in Betracht.

Dabei muss hinreichend sichergestellt sein, dass Wand oder Gebäude auch so rechtzeitig errichtet werden, dass sie als dauerhafter Schutz für die abgeschirmte Wohnbebauung geeignet sind. Für Fluglärm scheidet aktiver Schallschutz von vornherein aus.

Auch bei Straßen- oder Schienenverkehrslärm ist aktiver Schallschutz aus technischen, städtebaulichen oder Kostengründen in sehr vielen Fällen nicht möglich oder zur Herbeiführung gesunder Wohnverhältnisse nicht aus-

reichend. Bei allen Verkehrslärmarten ist dann unbestritten die Festsetzung von passivem Schallschutz im Bebauungsplan möglich.

Als „Passiven Schallschutz“ bezeichnet man bauliche Maßnahmen an Gebäuden, die das Ziel haben, die äußeren Lärmeinwirkungen im Rauminneren zu verringern. Ermächtigungsgrundlage hierfür ist § 9 Abs. 1 Nr. 24 BauGB. Festgesetzt wird ein Schalldämmmaß für Außenbauteile auf der Grundlage der DIN 4109. Bei Schlafräumen wird dies regelmäßig um die Festschreibung einer Zwangsbelüftung ergänzt.

Die Möglichkeit, gesunde Wohnverhältnisse durch passiven Schallschutz zu sichern, besteht nicht unbeschränkt. Die Gemeinde darf sich für ihn nur entscheiden, wenn aktiver Schallschutz nicht realisierbar ist.

Bei besonderem Lärm ...

In besonders „verlärmt“ Bereichen scheidet passiver Schallschutz als alleinige Möglichkeit der Konfliktbewältigung aus. Hier muss die Gemeinde notfalls auf die Ausweisung neuer Wohnbauflächen verzichten. Je näher die prognostizierten Immissionspegel an die auch als Sanierungsgrenzwerte bezeichneten Beurteilungspegel von 70/60 dB(A) tags/nachts heranreichen, umso näher liegt die Annahme, dass auch unter Berücksichtigung der Möglichkeiten des passiven Schallschutzes



„Die Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts ist zu begrüßen.“
Dr. Michael Oerder ist Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner der Kanzlei Lenz und Johlen in Köln.

Wohnbebauung nicht planbar ist. Stoßen Gewerbegebiete und geplante Wohnnutzung aufeinander, war bisher umstritten, ob die Festsetzung passiver Schallschutzmaßnahmen in der Bauleitplanung ein zulässiges Mittel der Konfliktbewältigung darstellt. Das OVG Münster hat diese Frage im Jahr 2005 verneint, ebenso wie zuvor schon der VGH Mannheim.

In einer auch heute noch im Internet verbreiteten Mitteilung des Bayerischen Landesamts für Umwelt (Stand 2010) wird darauf verwiesen, dass nach dem Anhang A.1.3 a) TA Lärm der maßgebliche Immissionsort auch bei bebauten Grundstücken im Freien liege. Durch passiven Schallschutz, also den Einbau von Schallschutzfenstern, könne jedoch nur der Innenraum geschützt werden. Passiver Schallschutz scheidet daher zur Konfliktlösung zwischen Wohn- und Gewerbegebieten aus.

Die Entscheidung

In seinem Beschluss vom 7. Juni 2012 hat das Bundesverwaltungsgericht den bestehenden Meinungsstreit beendet. Die Bewältigung des Konflikts zwischen Gewerbe und Wohnen könne auch dadurch geschehen, dass den durch Betriebslärm über die Gebietsrichtwerte hinaus betroffenen nächstgelegenen Wohngebäuden im Bebauungsplan zumutbare passive Lärmschutzmaßnahmen auferlegt werden.

Dem stehe nicht entgegen, dass passive Schallschutzmaßnahmen der Schutzwürdigkeit des Wohnens nur unzureichend Rechnung tragen könnten, weil sie jeden Kontakt zur Geräuschkulisse zur Außenwelt abschneiden.

Die Möglichkeit des passiven Schallschutzes bestehe jedenfalls dann, wenn die Wohnbebauung durch den Bebauungsplan erst ermöglicht werden soll. Wer erwäge, eine mit passivem Schallschutz belastete Wohnung zu beziehen, wisse von vornherein, mit welchen Einschränkungen er zu rechnen hat. Es sei ihm grundsätzlich zuzumuten, zur architektonischen Selbsthilfe zu greifen und etwa die Räume als Wohn- und Schlaf-

räume vorzusehen, die auf der lärmabgewandten Seite des Gebäudes liegen.

Fazit

Für den Betroffenen macht es regelmäßig keinen Unterschied, ob er Verkehrs- oder Gewerbelärm ausgesetzt ist. Ein Ausschluss von passivem Schallschutz nur für Gewerbelärm wäre daher sach-

lich kaum begründbar. Die Entscheidung des Bundesverwaltungsgerichts ist daher zu begrüßen. Sie gilt allerdings nur für Wohngebiete, die an bestehende Gewerbegebiete heranrücken. Passiver Schallschutz ist jedoch nur geeignet, wenn andere Möglichkeiten der Konfliktbewältigung ausscheiden (Bundesverwaltungsgericht, Beschluss vom 7.6.2012 – 4 BN 6.12). ←|

Energie effizient nutzen

Mit dem Energiemanagement von ista

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



ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 • 45131 Essen

Tel.: +49 201 459-02
info@ista.de • www.ista.de

ista

Rechtsrat für Investoren

Bomben, Berechtigungen und mehr. Betreiber, Käufer, Vermieter – alle haben ihre speziellen rechtlichen Probleme. Wir fragten Anwälte nach interessanten Fällen aus ihrer Praxis. Heraus kamen ein paar knackige Tipps.



Stephan Kleber



Dr. Roland Bomhard



Wolfram H. Krüger



Dr. Christian Schede



Dr. Christoph Enaux

Für Grundstückskäufer Vorsicht Bombenfund!

Von Stephan Kleber, Partner,
Praxisgruppe Real Estate, Sibeth

Die Sprengung der US-Fliegerbombe mitten in München hat gezeigt, dass wir uns über 50 Jahre nach Ende des 2. Weltkrieges vor allem in den Innenstädten noch mit seinen gefährlichen Folgen auseinandersetzen müssen. Der Grundstückseigentümer steht vor der Frage, welche Pflichten ihn treffen und welche Kosten er zu tragen hat. Betrachtet man das öffentliche Recht, so ist er Zustandsstörer und kann als solcher herangezogen werden. Dies reicht von der Untersuchung des Grundstücks bei konkretem Verdacht, über dessen Sicherung bis zur fachgerechten Beseitigung.

Aus Billigkeitsgründen (die Gefährdung ist der Allgemeinheit zuzurechnen) ist die Verantwortlichkeit aber begrenzt. Anderes gilt allerdings, wenn der Eigentümer das Grundstück in Kenntnis der Kampfmittel spekulativ erworben hat. Die meisten Bundesländer sehen gerade in Fällen gefährlicher Bombenfunde die

kostenlose Beseitigung durch den staatlichen Kampfmittelräumdienst vor. Je nach Ursprung der gefundenen Munition tragen die Kosten der Räumung dann der Bund oder das jeweilige Bundesland. Eine sorgfältige Erkundung und vernünftige Kampfmittelklauseln in Kauf- und Bauverträgen bleiben deshalb aktuelle Notwendigkeit und sind keine historischen Relikte.

Für Immobilienkäufer Achten Sie auf die Mietflächen!

Von Dr. Roland Bomhard, Partner,
Praxisgruppe Real Estate, Hogan Lovells

Bei Immobilientransaktionen werden Kaufpreise fast durchgehend auf der Grundlage von Ist- oder Sollmieten kalkuliert. Die Kalkulation unterstellt die Flächenangaben des Verkäufers zumeist als zutreffend. Im Rahmen der Objektprüfung setzen sich dann häufig die Juristen mit den Mietverträgen, die Techniker mit den Grundrissen und das Asset-Management mit Nebenkostenabrechnungen auseinander, gleichen jedoch ihre Erkenntnisse oft nicht ab. So passiert es immer

wieder, dass der Käufer sich nach Kaufpreiszahlung mit Rügen des Mieters hinsichtlich der Mietfläche auseinandersetzen muss. Der Käufer trägt bei Bestandsimmobilien regelmäßig das Risiko dafür, dass die Angaben in den Mietverträgen zutreffen.

„Ca.“-Angaben oder Zusätze „wie besichtigt“ schützen den Vermieter gegenüber dem klagenden Mieter nach nunmehr ständiger Rechtsprechung nicht, wenn die Mietfläche um mehr als zehn Prozent von seinen Angaben abweicht. Mietvertragsparteien können auch Jahre nach Abschluss des Mietvertrags noch eine Diskussion darüber beginnen, welche Fläche sie bei Unterzeichnung des Mietvertrags gemeint haben.

Wegen dieser gravierenden Konsequenzen hat der Käufer Interesse daran, im Rahmen der Ankaufsprüfung festzustellen, ob die mietvertraglichen Angaben einer gerichtlichen Nachprüfung standhalten. Hinweise findet er oft aus unterschiedlichen Flächenangaben in Mietverträgen, Nebenkostenabrechnungen und Bauanträgen.

Für Käufer Risiken beim Share-Deal

Von Wolfram H. Krüger, Partner, Head of German Real Estate, Linklaters

Bei Immobilienakquisitionen denken Käufer heute bereits bei niedrigeren Werten als früher über den Erwerb der immobilienhaltenden Gesellschaft (Share Deal) als Alternative zum Grundstückskauf (Asset-Deal) nach. Dieser Trend mag mit dem Bestreben zusammenhängen, Lücken in den Preisvorstellungen der Parteien zu überbrücken. Ebenso kann der Trend

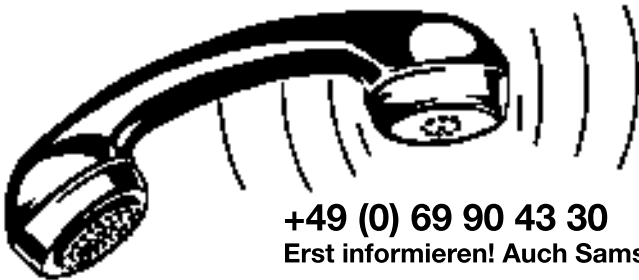
an den gestiegenen Grunderwerbsteuersätzen liegen – ab 2013 wird ein weiteres Bundesland die Grunderwerbsteuer anheben, nämlich das Land Hessen.

Beim Share-Deal sind für Käufer mehrere Aspekte zu beachten, damit sich die Ersparnis auch auf lange Sicht rechnet: Die Zielgesellschaft muss auf ihr innewohnende Risiken geprüft werden. Joint-Venture-Vereinbarungen werden erforderlich. Beides erhöht zunächst die Transaktionskosten, Letzteres zieht auch administrative Folgekosten nach sich. Bei der

Grunderwerbsteuer gelten verschiedene Regime für Personen- und Kapitalgesellschaften. Beim Erwerb von Kapitalgesellschaftsanteilen können Wertsteigerungen, die noch nicht realisiert wurden, im Veräußerungsfall der Immobilie zu einer Besteuerung führen (sogenannte latent capital gains). Dies ist bereits beim Kauf angemessen abzubilden.

Für die Immobilienwirtschaft Viel Neues bei Digital Real Estate

Von Dr. Christian Schede, Managing-Partner,
Dr. Christoph Enaux, Counsel, OLSWANG



+49 (0) 69 90 43 30

Erst informieren! Auch Samstag/Sonntag von 17.00-19.00 Uhr

Internationale Herausforderung Baurevisor (m/w) Bei einem weltweit führenden Handelsunternehmen

Haben Sie Ihr Studium mit dem Schwerpunkt Bauwesen erfolgreich abgeschlossen, oder verfügen Sie über eine vergleichbare Qualifikation? Bringen Sie erste Berufserfahrung im Bereich Baurevision, Bauleitung oder Kalkulation von Bauleistungen aus dem Hochbau mit? Beherrschen Sie die englische Sprache in Wort und Schrift, sind gerne international auf Reisen (Anteil ca. 50%) und suchen nun eine verantwortungsvolle Aufgabe, in der Sie Ihre unternehmerische Einstellung sowie ihr analytisches Denkvermögen unter Beweis stellen können? Dann lesen Sie bitte: Wir zählen mit über 4.000 Filialen in Europa, USA und Australien zu den weltweit führenden Handelsunternehmen. Unsere internationale Zentrale ist in Nordrhein-Westfalen beheimatet. Um die Strukturen und Prozesse zu optimieren und dadurch Kosteneinspar-

potentiale zu heben, suchen wir jetzt eine Persönlichkeit mit Ihren Qualifikationen als „Baurevisor (m/w)“. Nach einer umfangreichen Einarbeitung bereisen Sie selbstständig oder im Team die weltweit ansässigen Gesellschaften. Sie führen vor Ort Prüfungen durch, die ca. 1 – 2 Wochen dauern. Ihre Ansprechpartner sind u.a. Prokuristen und Geschäftsführer. Durch diese Tätigkeit tragen Sie dazu bei, die jeweilige Situation der Gesellschaft zu verbessern und übernehmen darüber hinaus die Funktion eines internen Unternehmensberaters. Die Aufgabeninhalte haben sowohl Projekt- als auch Revisionscharakter und zeichnen sich durch Abwechslungsreichtum aus. Mehr zum Umfeld des Unternehmens und dem interessanten Aufgabengebiet sagt Ihnen gerne unser Berater: Rufen Sie Herrn Quilling an, Kennziffer IW120330.

Baumann Unternehmensberatung
Executive Search International

Hanauer Landstr. 220 • D-60314 Frankfurt am Main • Telefon +49 (0) 69 90 43 30
bu@baumann-ag.com • www.baumann-ag.com



Dr. Ulrich Flege



Dr. Carsten Loll



Dr. Martin Haller



Hans Thomas Kessler

Die Kabelbranche ist in Bewegung: Unitymedia fusioniert mit Kabel BW, Kabel Deutschland kauft Tele Columbus, die Deutsche Telekom baut ein Kompetenzzentrum für die Wohnungswirtschaft auf und auch Stadtnetzbetreiber werben mit schnellen Glasfasernetzen um Kunden. Das Geschäftsmodell, Gestattungsverträge mit langen Laufzeiten abzuschließen, gerät dabei zunehmend unter Druck. Denn das Bundeskartellamt hält in einem laufenden Verfahren gegen Unitymedia Vertragslaufzeiten von mehr als zwei Jahren nur für zulässig, wenn sie für die Amortisation von Investitionen notwendig sind. Sollte sich diese Auffassung durchsetzen, hätte das nicht nur Auswirkungen auf Kabelverträge. Auch andere länger laufende Verträge mit großen Strom-, Wasser- oder Wärmeversorgern könnten auf den Prüfstand gestellt werden. Die Immobilienwirtschaft sollte sich auf diese Entwicklungen aktiv vorbereiten.

Für Vermieter Mietsicherheit auf erstes Anfordern

Von Dr. Ulrich Flege, Counsel, Clifford Chance

Obwohl nach wie vor nicht höchstrichterlich entschieden, ist es gängige Praxis, dass Mieter im Rahmen von Formularmietverträgen dazu verpflichtet werden, eine auf erstes Anfordern zahlbare Bürgschaft zu stellen.

Obwohl der BGH einer solchen Verpflichtung in Bauverträgen eine deutliche Absage erteilt hat und die Verpflichtung meist für unwirksam erklärt hat, hat sich aufseiten der Vermieter hierfür dennoch kein Problembewusstsein entwickelt. Dabei wären in einem „Worst-case-Szenario“ unter Umständen Bürgschaften ersatzlos zurückzugewähren. Der Vermieter stünde ohne Sicherheit da.

Es ist daher in allen Mietverträgen sorgsam abzuwägen, ob zu dem zweifellos effektiveren Sicherungsmittel der Bürgschaft auf erstes Anfordern geraten werden kann, oder ob die Interessenlage andere Sicherungswege zulässt. Dass dies nicht durch Verwendung von allseits zugänglichen Formularen möglich ist, erklärt sich bereits aus der BGH-Praxis, Formularregelungen streng zu hinterfragen und meistens zuungunsten des Verwenders zu beurteilen. Nur durch sorgsame Gestaltung der Mietverträge können Risiken verringert werden, ohne dass die Sicherheit für den Vermieter nennenswert geschmälert würde.

Für Investoren Neues im Mietrecht bei Studentenwohnheimen

Von Dr. Carsten Loll, Partner und Head of Real Estate Deutschland, und Dr. Martin Haller, Rechtsanwälte, DLA Piper UK LLP

Investoren haben in jüngster Zeit Studentenwohnheime als Asset-Klasse entdeckt. Das neu entfachte Interesse der kommerziellen Anbieter am Thema wirft Fragen auf, die juristisch noch ungeklärt sind. Was ist etwa unter einem „Studentenwohnheim“ im Sinn des deutschen Mietrechts zu verstehen? Die Frage ist entscheidend, denn Mietern von Studentenapartments können sich nicht auf den Kündigungsschutz des sozialen Mietrechts berufen. Gegenüber Studenten ist sogar die Änderungskündigung zum Zweck der Mieterhöhung zulässig.

In einem Urteil vom 13. Juni 2012 (VIII ZR 92/11) hat der BGH nun klargestellt, dass ein Studentenwohnheim jedenfalls nur dann vorliegt, wenn eine Fluktuation der Belegung gewährleistet ist. Den Betreibern von Studentenwohnheimen ist daher dringend zu raten,

ein solches Belegungskonzept zu entwickeln, das die Kriterien für die Aufnahme in das Studentenwohnheim, die maximale Verweildauer und die Modalitäten der Beendigung des Mietverhältnisses im Interesse der Versorgung vieler Studenten mit Wohnheimplätzen eindeutig regelt.

Die überwiegende Meinung in der Literatur will die genannten mietrechtlichen Privilegien nur bei der fremdnützigen Vermietung zuerkennen. Nach Meinung des BGH „steht nicht jeder erzielte Gewinn der Einstufung eines Anwesens als Studentenwohnheim entgegen ...“. Eindeutig ist diese Äußerung nicht. Die weitere Entwicklung bleibt daher abzuwarten.

Für Shopping-Center-Betreiber Denken Sie in Teileigentumsstrukturen

Von Hans Thomas Kessler, Leiter der Praxisgruppe Real Estate, SJ Berwin LLP

Die Betreiber von Einkaufszentren haben Deutschlands Innenstädte als Standorte wiederentdeckt. Da Flächen hier knapp sind, kommt es zunehmend zu einem Umbau von bestehenden City-Centern. Hierbei müssen sich die Betreiber verstärkt mit Teileigentumsstrukturen nach dem Wohnungseigentumsgesetz auseinandersetzen. Denn meist befinden sich in dem bestehenden Komplex auch Wohnungen, Büros und Arztpraxen sowie eine Tiefgarage, die in der Regel nicht im Alleineigentum des Betreibers des Shopping-Centers stehen. Der Betrieb eines Shopping-Centers in einer Teileigentumsstruktur kann den Betreiber vor große Herausforderungen stellen, da er sich insbesondere im Hinblick auf Instandhaltung und Instandsetzung sowie die baulichen Veränderungen mit seinen Miteigentümern abstimmen muss.

Ziel ist es daher, eine rechtlich und wirtschaftlich möglichst eigenständige Stellung des Shoppingcenters zu schaffen. Hier gilt: Je eindeutiger die für den Betrieb des Shopping-Centers erforderlichen Flächen und technischen Einrichtungen von den anderen Nutzungsarten abgegrenzt sind, desto eher ist eine wirtschaftliche und weitestgehend rechtliche Separierung möglich.

Zusammengefasst kommen insbesondere folgende Optimierungsmaßnahmen in Betracht: Der Zuerwerb von WEG-Anteilen zur Schaffung von Mehrheitsverhältnissen, eine Optimierung der Aufteilung und die Bildung von Untergemeinschaften.

Für Investoren Finanzierung gewerblicher Immobilienprojekte wird schwerer

Von Peter Hahn, Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht, M.C.L., Hahn Rechtsanwälte, Hamburg

Die Finanzierung gewerblicher Immobilienprojekte wird künftig erschwert. Das sieht ein Diskussionsentwurf des Bundesfinanzministeriums vor. Auf 545 Seiten macht er Vorschläge zur Umsetzung der EU-Richtlinie zu sogenannten „alternativen Investments“ (Alternative Investment Fund Manager – AIFM, dazu Seite 32 in diesem Heft). Das Finanzministerium will die Richtlinie durch den Erlass eines Kapitalanlagegesetzbuches umsetzen. Unter Aufhebung des Investmentgesetzes soll es für die gesamte Fondsbranche gelten und damit auch für Fonds nach der OGAW-Richtlinie (Organismus für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren).

Nach dem Willen des Finanzministeriums sind Neuauflagen Offener Immobilienfonds künftig nicht zulässig. Die Emission Geschlossener

Immobilienfonds ist nach wie vor möglich. Zur Vermeidung von „Klumpenrisiken“ bei Kleinanlegern dürfen sich aber an Geschlossenen Immobilienfonds, die lediglich ein Objekt finanzieren, nur Investoren mit mehr als 50.000 Euro beteiligen. Fremdfinanzierung soll nur noch zu maximal 30 Prozent möglich sein. Mehr Informationen unter www.aifm.de

Für (ver)mietende Kapitalgesellschaften Vertretungsberechtigungen beachten

Von Simon Reinhard, Rechtsanwalt, Beiten Burkhardt

Im Jahr 2009 hatte der BGH (Az.: XII ZR 86/07) entschieden, dass bei einem Mietvertrag mit einer AG die Schriftform nur dann gewahrt ist, wenn alle Vorstandsmitglieder unterzeichnen oder ein Mitglied die Unterschrift mit dem Hinweis leistet, auch die anderen Mitglieder vertreten zu wollen.

Von Bedeutung ist, dass dieses Urteil ebenso für eine GmbH mit mehreren Geschäftsführern gilt: Der BGH spricht darin allgemein von einer „Kapitalgesellschaft“. Zudem regelt § 35 Abs. 2 S. 1 GmbHG strukturgleich zu § 78 Abs. 2 S. 1 AktG den Grundsatz der Gesamtvertretung.

Zu empfehlen ist darum, bei Abschluss eines Mietvertrags unter Beteiligung einer GmbH (auch auf der Gegenseite) im Rubrum die Vertretungsberechtigung der Geschäftsführer, wie aus dem Handelsregister und der Satzung ersichtlich, anzugeben und für entsprechende Unterzeichnung zu sorgen. Die Beifügung eines Handelsregisterauszugs als Anlage dürfte zwar gegenwärtig noch nicht nötig sein, angesichts der Ungewissheit der Rechtsprechungsentwicklung aber sicher auch nicht schädlich. ←|



Peter Hahn



Simon Reinhard

In Teilzeit zum anerkannten Abschluss

Geprüfte/r

Immobilienfachwirt/in (IHK)

10 Wochenendseminare,
Vorbereitung zur IHK Prüfung

Immobilienkaufmann/-kauffrau (IHK)

EBZ-Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

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

7 Wochenendseminare,
8 Monate, DDIV-anerkannt



**Starttermine
ab Oktober 2012**
→ www.gtw.de



gtw - Weiterbildung
für die Immobilien-
wirtschaft

Tel: 089/ 57 88 79
Infos: www.gtw.de

Ihr Schlüssel zum Erfolg



Starten Sie Ihren Karriereweg
in der Immobilienbranche!

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

Informationen und Anmeldung:

vera.hetzel@muenchen.ihk.de
Telefon 08063 91-271

IHK-Immobilien-Zertifikate sind IVD-anerkannt
www.ihk-akademie-muenchen.de



Der Splitter als Problem

Verkehrssicherungspflichten. In einer Eigentümergemeinschaft stellen sich viele Haftungsfragen. Verwalter sollten vor allem darauf achten, dass sie nicht selbst verantwortlich gemacht werden können.

Jörg Schlüter, Hattingen

Mit den Verkehrssicherungspflichten gehen zahlreiche Haftungsfragen einher. Deshalb sollte diesem Bereich eine große Beachtung zukommen, was in der Praxis jedoch oft nicht geschieht.

Die Pflicht zur Verkehrssicherung in der WEG betrifft alle Eigentümer, die gesamtschuldnerisch gegenüber Dritten haften. Jedoch kann sie auf den Verwalter oder Dritte übertragen werden.

Dabei sind Verkehrssicherungspflichten, die es zu überwachen gilt, in einer WEG zahlreich vorhanden. Neben gebäudetechnischen Teilen wie insbesondere dem Dach oder kraftbetriebenen Toranlagen sind gerade auch grundstücksbezogene Bereiche zu überwachen. Beispielhaft seien hier Gehwege mit Stolperkanten oder Bäume mit absturzgefährdeten Ästen zu nennen.

Oft sind die unscheinbaren Mängel Auslöser für einen Unfall. So können

Äste in einen Gehwegbereich ragen, durch mangelhafte Beleuchtung können Gefahrstellen übersehen werden, oder Spielgeräte besitzen Absplinterungen, was bei Kindern schnell zu Verletzungen führen kann. Nicht zu vergessen ist der große Bereich der Verkehrssicherung im Rahmen des Winterdiensts.

Kinder und Technik

Auch die technischen Anlagen eines Gebäudes – etwa Heiz- und Aufzugsanlagen, elektrisch betriebene Garagentore, Rauchwarn- und -abzugsanlagen – gehören in den Bereich der Verkehrssicherung, für die es Wartungsverträge geben sollte. Gerade auf Kinder und ihre Verhaltensweisen sollte hier besonderes Augenmerk gerichtet werden.

Zunächst ist klar definiert, dass die Verkehrssicherungspflichten dem jewei-

Auf einen Blick

- › Die Verkehrssicherungspflichten (VSP) obliegen dem Eigentümer. Der Verwalter hat jedoch auf Mängel hinzuweisen.
- › Der Verwalter sollte darauf achten, dass er nicht selbst für die Missachtung der VSP in die Haftung genommen werden kann. Eine regelmäßige Begutachtung des Objekts sollte aus Gründen der VSP erfolgen.

ligen Eigentümer obliegen. Nicht selten sind diese aber auf Dritte übertragen, so etwa auf Hausmeister, externe Winterdienste, oder auf Unternehmen, die sich auf die Überwachung von Verkehrssicherungspflichten spezialisiert haben. Doch auch bei der Übertragung auf Dritte trifft den Eigentümer die Pflicht, dessen Leistungen zu überwachen.

Es stellt sich die Frage, ob in Gemeinschaften grundsätzlich der Verwalter für die Verkehrssicherungspflichten verantwortlich ist und bei einem Schadensfall auch in die Haftung genommen werden kann. Oft wird die Ansicht vertreten, dass Grundlage für diese Verpflichtung § 27 Abs. 1 Z. 2 WEG sei. Nach dieser Vorschrift hat bekanntlich der Verwalter die für die ordnungsgemäße Instandhaltung und Instandsetzung erforderlichen Maßnahmen zu treffen. Allerdings hat der Verwalter lediglich auf einen Mangel hinzuweisen. Die Entscheidungskompetenz über dessen Beseitigung liegt letztendlich bei den Eigentümern.

Ungeachtet dessen ist es jedoch die Aufgabe des Verwalters, darauf zu achten, dass in einer Gemeinschaft keine



Falsches Gerücht. Der Verwalter ist nicht für das Entfernen von Obstresten verantwortlich.

Mängel bestehen, die zu einer Verletzung der Verkehrssicherungspflicht führen könnten. Insofern ist es sehr wohl möglich, den Verwalter wegen der Verletzung seiner Obliegenheitspflichten, etwa aus dem Verwaltervertrag, in die Haftung zu nehmen. Grundsätzlich ist es aber nicht seine Aufgabe, selbst irgendwelche Handlungen vorzunehmen. Er ist vielmehr „nur“ der Organisator.

Praxislösungen

Der Verwalter sollte wirksam jede Übernahme von Verkehrssicherungspflichten ablehnen, diese also in seinem Verwaltervertrag nicht übernehmen.

Vielmehr sind die Eigentümer im Rahmen ihrer Vertragspflichten darauf hinzuweisen, dass sie Mängel am Gemeinschaftseigentum unverzüglich dem Verwalter mitzuteilen haben, damit dieser im Rahmen seiner Pflichten die nötigen Maßnahmen herbeiführen kann.

Leider sind es aber oft Mängel, die weder von den Eigentümern noch vom Verwalter im Rahmen seiner Objektbegehungen erkannt werden (können). Deshalb kann nur geraten werden, die Verwaltungsobjekte professionell auf mögliche Mängel im Bereich der Verkehrssicherung untersuchen zu lassen. Dies ist etwa im Rahmen entsprechender Begutachtungen durch einen Sachverständigen möglich.

Werden externe Dienstleistungsunternehmen mit der Objektbetreuung beauftragt, muss die Übertragung der Verkehrssicherungspflicht wirksam sein. Dies ist nicht der Fall bei einem Hausmeister auf Minijob-Basis, der selbst bereits Rentner ist und dem die „allgemeine Gebäudeaufsicht hinsichtlich der Instandhaltung“ übertragen wurde.

Anders sieht es dabei aus, wenn der Winterdienst auf ein professionelles Winterdienstunternehmen übertragen wird. Eine Verpflichtung der einzelnen Wohnungseigentümer, die Räum- und Streupflicht im Wechsel zu erfüllen, ist mangels Beschlusskompetenz nichtig und kann nicht durch Mehrheitsbeschluss, sondern nur durch Vereinbarung begründet werden. ←|

Seminar zum Thema

Haufe Online-Seminar: Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft

Dienstag, 30. Oktober 2012 10.00 Uhr,
ca. 90 Minuten, kostenlos

Unternehmen der Wohnungswirtschaft müssen als Vermieter und Eigentümer bzw. als Verwalter Gefahrenquellen, die von der Immobilie ausgehen, regelmäßig überprüfen und, soweit erforderlich, Maßnahmen zur Gefahrenabwehr ergreifen. Denn es geht darum, Personen vor Schäden zu bewahren und unter Umständen erhebliche rechtliche und wirtschaftliche Folgen für das Unternehmen und seine verantwortlichen Führungskräfte aufgrund von Pflichtverletzungen zu vermeiden.

Thomas Schlüter ist Rechtsanwalt in Düsseldorf (www.schluter-anwaltskanzlei.de). Ein wesentliches Thema seiner Arbeit sind das Immobilien- und das Gesellschaftsrecht. Vor seiner Anwaltstätigkeit war er Justiziar des Verbandes der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Rheinland Westfalen sowie Unternehmensjurist einer Berliner Wohnungsbau eG. Thomas Schlüter ist Fachautor und bietet Seminare an, unter anderem im Bereich Wohnungswirtschaft. Er gehört zu den Autoren des „Handbuchs für Wohnungsgenossenschaften“ sowie des Werks „Der Aufsichtsrat einer Wohnungsgenossenschaft“. Seit Ende der 90er Jahre beschäftigt er sich zudem mit Rechtsfragen des Wohnens im Alter, speziell zum Betreuten Wohnen.

Das erwartet Sie während des Seminars:

- › Einzelheiten zu rechtlichen Grundlagen und Folgen der Verletzung der Verkehrssicherungspflicht
- › Überblick über relevante technische Normen und anerkannte Regeln der Technik
- › Darstellung des Umfangs der Verkehrssicherungspflicht anhand von Einzelfällen
- › Empfehlungen zur Dokumentation von durchgeführten Kontrollmaßnahmen
- › Erläuterungen zur möglichen Umlegung von Kosten der Verkehrssicherung als Betriebskosten

www.haufe.de/immobilien
unten unter „Weiterbildung“

Hanseatisch gut beraten.



HV3000® ist eines der

- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.

Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

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



Hanseatisch gut beraten.

HAWOBE

Hanseatische Beratungsges. für
die Wohnungswirtschaft mbH

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

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und
Wärmezähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

Erfahrung & Know-How
individuelle Beratung, Service,
Schulung durch praxiserprobtes
Fachpersonal

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

Das vergessene Monopol

Fernwärme. Der Industriezweig ist der letzte unfreie Bereich der leitungsgebundenen Energieversorgung in Deutschland. Zwischen Klimaschutz und Kartellrecht bleiben die Interessen der Immobilienwirtschaft auf der Strecke. Abhilfe tut dringend Not.

Rechtsanwalt Werner Dorß, Frankfurt am Main

Die Branche erlebt es hautnah: Die Kosten für den Energiebezug steigen. Das Bewusstsein um die Endlichkeit vieler Ressourcen nimmt zu. Und besonders Deutschland führt eine emotionale Debatte über den Einsatz fossiler und nuklearer Energieträger. Gleichzeitig werden erneuerbare Energien massiv ausgebaut. Doch ein spezielles Segment steht kaum zur Diskussion: Die Fernwärmeversorgung.

Dabei hat diese Energieschiene besondere Beachtung verdient. Denn um ihre rechtlichen Rahmenbedingungen und technischen Regelwerke steht es aktuell nicht zum Besten. Und die Gesetzgebung in Deutschland nach Fukushima hat weitreichende Auswirkungen auf den künftigen Energieerzeugungsmix. Bei der Bewirtschaftung von Immobili-

en mit Fernwärme ist der fundamentale Unterschied zu allen anderen Varianten der Wärmeversorgung, dass sich der Wärmeerzeuger nicht im oder am Gebäude befindet. Zugleich unterliegt die Wärmeerzeugung auch nicht der Verfügungsbefugnis des Gebäudeeigentümers oder des Nutzungsberechtigten. Somit kann der Gebäudeeigentümer nicht entscheiden, welche Brennstoffe und Technologien zur Wärmeversorgung seiner Immobilie eingesetzt werden. Weiterhin fehlt ihm jede Möglichkeit, auf die Effizienz der vorgelagerten Netzstrukturen Einfluss zu nehmen.

Diese Besonderheiten führen zu weiteren Konsequenzen, insbesondere dann, wenn ein Anschluss- und Benutzungszwang zugunsten der Fernwärme besteht, da jede alternative Form der

Auf einen Blick

- › Bei der Versorgung von Immobilien mit Fernwärme besteht weiterhin das letzte Monopol in der deutschen Energieversorgungslandschaft.
- › Es ist gekennzeichnet von intransparenten Strukturen, ineffizientem Netzbetrieb und fehlendem Wettbewerb.
- › Zu hohe Kosten und die Verhinderung von technisch möglichen und ökonomisch sinnvollen Innovationen sind die Folgen.
- › Die Bewirtschaftung von Immobilien mit Fernwärme bedarf eines neuen rechtlichen Ordnungsrahmens.
- › Dieser muss wettbewerbsoffen und technologieneutral ausgestaltet werden.



Fernwärmeprivileg. Energieverluste vor Erreichen der Haushalte zahlt der Kunde.

Wärmeversorgung mit nicht erneuerbaren Energien ausgeschlossen wird. Während sonst einem Brennstoffwechsel – etwa von Kohle zu Öl oder von Öl zu Gas – gegen Ende der technischen Lebensdauer einer Anlage im Regelfall nichts im Wege steht, geht es dem Fernwärmeabnehmer anders. Ist er doch – nach der zutreffenden Begrifflichkeit der Kartellbehörden ein „gefangener Kunde“. Bei ihm kommt ein Wechsel überhaupt nicht oder nur unter ungleich höherem Aufwand in Betracht.

Ohne Aufsicht der Behörde

Die Märkte für die leitungsgebundene Versorgung mit Elektrizität und Erdgas wurden nach 1998 schrittweise libera-

liert. Der erforderliche Netzbetrieb wurde für wettbewerbliche Durchleitungen geöffnet. Die Netznutzungsentgelte wurden dabei einer behördlichen Regulierung unterworfen. Für die Fernwärmewirtschaft jedoch blieb der rechtliche Ordnungsrahmen seit Jahrzehnten nahezu unverändert.

Beispielhaft erwähnt sei die seit über 30 Jahren im Wesentlichen unveränderte versorgerfreundliche Verordnung über die Allgemeinen Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVB-FernwärmeV) und der im Vergleich mit Strom und Gas weitaus mildere Prüfungsmaßstab des Kartellrechts. Obwohl die Fernwärmeversorgung zweifelsohne eine Form leitungsgebundener Energieversorgung ist, fällt das Monopol dieser Netzwirtschaft nicht in den Anwendungsbereich des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG). Somit unterliegt es nicht der Aufsicht der Regulierungsbehörden.

Im Vergleich zur Versorgung mit elektrischem Strom und Gas ist die Fernwärmeversorgung in Deutschland regional beziehungsweise lokal strukturiert. Selten nur überschreitet sie die Grenzen eines Bundeslands. Dieser Umstand verhinderte bisher ein wirksames Einschreiten des Bundeskartellamts gegen Preis- und Konditionenmissbrauch. Das noch relativ neue Instrument der Sektorenuntersuchung kann Abhilfe schaffen. Es ist zu begrüßen, dass das Bundeskartellamt zwischenzeitlich auf dieser Grundlage erstmals eine breit angelegte Untersuchung eingeleitet hat.

Missbrauch und Privileg

Die Fernwärmebranche konnte sich bislang – anders als die Strom- und Gaswirtschaft und abweichend vom ursprünglichen Gesetzesentwurf – der besonderen Missbrauchsaufsicht über

Energieversorgungsunternehmen (§ 29 GWB) im Zuge der letzten Kartellrechtsnovelle entziehen. Bei den anderen jüngeren gesetzlichen Regelungen im Bereich der Energieeinsparung, der Energieeffizienz und dem Einsatz erneuerbarer Energien (EnEG / EnEV / EEWärmeG) wurde die Fernwärmeversorgung regelmäßig privilegiert, wie nachfolgende Beispiele zeigen.

Ein Gebäudeeigentümer etwa hat Nachrüstverpflichtungen für die Isolierung wärmeführender Rohrleitungen in seinem Haus selbst zu tragen. Hingegen bestehen für Fernwärmenetze weiterhin keine verbindlichen und zeitgemäßen Standards zur Minimierung der Wärmeverluste beim leitungsgebundenen Transport von Warmwasser und Dampf zum Abnehmer. Obgleich diese Verluste vor dem Zähler des Verbrauchers anfallen, sind die Netzverluste laut Rechtsprechung |→



Mit Techem System Contracting senken Sie die Kosten, sparen jede Menge Aufwand und noch mehr Energie.

Große Investitionen fürs Energiesparen können Sie einfach uns überlassen. Wir planen, finanzieren, errichten und betreiben Ihre Energieanlagen: Ob Blockheizkraftwerk oder Komplettlösungen für Ihre Wärme- und Kälteversorgung. Wir machen Ihre Immobilie fit für eine energieeffiziente Zukunft. Profitieren Sie von unserem zertifizierten Energiemanagement!*

des Bundesgerichtshofs im Rahmen der verbrauchsunabhängigen Leistungsentgelte für die Bereitstellung von der Gemeinschaft der Fernwärmeabnehmer in einer Netzstruktur zu tragen. Wirksame Anreize, diese Netzverluste zu minimieren, bestehen für den Versorger nicht. In Einzelfällen können Netzverluste nahezu die Hälfte der ursprünglich in das Netz eingespeisten Energiemenge erreichen.

Von Lücken und Spielräumen

Wo immer tatsächliche und vermeintliche Regelungslücken und Interpretationsspielräume in Gesetzen und Verordnungen vorkommen, tritt der selbst ernannte „Energieeffizienzverband für Wärme, Kälte und KWK e.V.“ (AGFW) auf den Plan. Dieser Lobbyverband der Fernwärmebranche versucht durch interne Regelwerke im Sinne seiner Mitglieder diese Lücken und Spielräume in seinem Sinne auszugestalten.

Dagegen werden die von diesen Regelungen unmittelbar betroffenen Branchen, wie etwa die Bau- und Immobilienwirtschaft, nicht oder völlig unzureichend bei der Regelsetzung beteiligt. Bei diesen Bestrebungen versteckt sich die Fernwärmebranche auch gegenüber den Trägern öffentlicher Belange regelmäßig hinter vermeintlichen komplexen technischen Zusammenhängen dieser Branche. Darüber hinaus zeigte etwa die Verabschiedung des Regelwerksbau-

„Fernwärme ist häufig die mit Abstand teuerste Energieversorgung für Immobilien.

Bei der Gebäudeplanung führt der vermeintliche Vorteil, bei Bezug von Fernwärme bei der Dämmung nur die Minimalstandards einhalten zu müssen, teilweise zu unverhältnismäßig hohen Kosten beim Betrieb der Gebäude. Zu dem üblicherweise im Rahmen liegenden Fernwärmepreis pro verbrauchter Kilowattstunde kommt oftmals ein hoher Leistungspreis. Allein dieser kann die Hälfte der Heizkosten ausmachen.“

Dr. Till Pasquay, HTES GmbH

steins FW 309-1 schwere formale Mängel. In ihm werden Bilanzierungsregeln zur Ermittlung der spezifischen Primärenergiefaktoren von konkreten Wärmeversorgungssystemen aufgestellt.

So waren etwa Einsprüche gegen den Entwurf – bei verkürzter Einspruchsfrist – nur gegenüber dem Lobbyverband selbst möglich. Wie viele der Einsprüche

auf der Geschäftsstelle des AGFW „verloren“ gingen, konnte nicht geklärt werden, da jede unabhängige Kontrolle fehlt.

Solche Regelwerksbausteine können in der Folge fehlender Alternativen normähnliche Wirkungen entfalten und auf diese Weise die Bau- und Immobilienwirtschaft erheblich belasten. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Verwaltungen der öffentlichen Hand in Auslegungshilfen und Handlungsempfehlungen – ohne ausreichende Beteiligung aller betroffenen Wirtschaftskreise – auf diese nicht hoheitlichen Regelwerke Bezug nehmen, wie etwa bei der Vergabe von Fördermitteln.

Begünstigt wird diese wirtschaftsschädliche Entwicklung durch die außer-

ordentliche Komplexität der Thematik. Entgegensteuern kann die Immobilienbranche nur durch eine intensive Aufarbeitung der Themen unter technischen, ökonomischen, ökologischen und rechtlichen Aspekten.

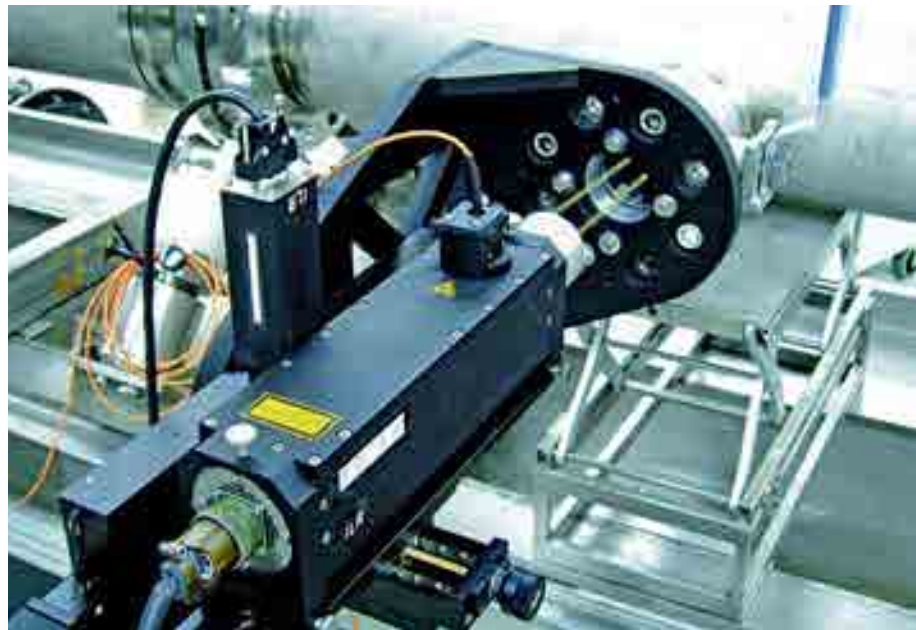
Der Zentrale Immobilienausschuss (ZIA e.V.) nimmt sich in seinem Ausschuss Nachhaltigkeit Energie Umwelt

(NEU) dieser Aufgabe bereits seit dem vergangenen Geschäftsjahr an. Er analysiert im Arbeitskreis Fernwärme die Auswirkungen der aktuellen Regelwerke mit ihren weitreichenden Folgen für die Immobilienwirtschaft. Gemeinsam mit den zuständigen Ministerien arbeitet er an sachgerechten Lösungen. Regelwerke, die branchenübergreifende Auswirkungen entfalten, müssen auch die Interessen sämtlicher betroffener Wirtschaftskreise angemessen berücksichtigen. Sie bedürfen der Entscheidung des demokratisch legitimierten Gesetz- und Verordnungsgebers.

Kontrolle gefordert

Zu fordern sind wettbewerbliche Strukturen, die es dem Immobilieneigentümer ermöglichen, seine Investitionsentscheidungen eigenständig zu treffen. Soweit natürliche Monopole von Netzwirtschaften Wettbewerb nicht zulassen, bedarf es der staatlichen Kontrolle – etwa durch Kartell- oder Regulierungsbehörden.

Die gegenwärtige Marktstruktur behindert hingegen den Einsatz innovativer Technologien zur Wärmeerzeugung. Soweit ein Anschluss- und Benutzungszwang zugunsten der Fernwärmeversorgung besteht, ist dieser kritisch zu hinterfragen und bedarf in jedem Einzelfall der sorgfältigen Rechtfertigung. In Werbeprospektiven der Fernwärmeversorger findet sich zudem regelmäßig die äußerst



Zweierlei Maß? Die großen Netzstrukturen der Fernwärmeindustrie haben Freistellungen von eichrechtlichen Vorschriften, obwohl es das aufwandsarme Laserdopplerverfahren gibt.

fragwürdige Aussage, dass bei Verwendung von Fernwärme mit vermeintlich günstigen Primärenergiefaktoren hoher Effizienz, die energetische Qualität der Gebäude und die dort verwendete Technik vernachlässigt werden könne. Gleichwohl könnten die Anforderungen der Energieeinsparverordnung und des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes eingehalten werden. Diese Aussage passt ganz offensichtlich nur schwer zu den energie- und klimapolitischen Bemühungen der Bundesregierung. Sie ist vielmehr geeignet, den gebäudespezifischen Energiebedarf – und damit die Bewirtschaftungskosten – dauerhaft auf einem hohen Niveau zu halten.

Neuer Ordnungsrahmen tut not

Im Grundsatz sollte jeder Immobilieneigentümer autonom entscheiden können, wie und mit welcher Technologie er seine Liegenschaften mit Energie versorgt. Im Zusammenhang mit dem integrierten Energie- und Klimaprogramm und dem neuen Energiekonzept der Bundesregierung gewinnen Formen der dezentralen Energieversorgung – unter Einbeziehung der erneuerbaren Energien – zunehmend an Bedeutung. Die meisten Fernwärmeversorgungsverträge weisen ein erhebliches Optimierungspotenzial auf. Häufig stehen sie mit der aktuellen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs nicht im Einklang. Und sie enthalten hinsichtlich des Nachweises von Primärenergiefaktoren schwere Mängel.

Die Bewirtschaftung von Immobilien mit Fernwärme bedarf eines neuen rechtlichen Ordnungsrahmens. Zum Schutz der Immobilienwirtschaft muss dieser wettbewerbsoffen und technologieneutral ausgestaltet werden. Keinesfalls jedoch darf die Regelsetzung weiterhin dem Lobbyverband der Fernwärmebranche, dem AGFW, überlassen werden. ←|



Immobilien gekonnt vermarkten

Ihre Marketingaktivitäten beeinflussen ganz wesentlich die Attraktivität Ihrer Immobilie. Die zahlreichen Praxisbeispiele dieses Buches geben Ihnen einen Überblick über Ihre Handlungsoptionen und sind Ideengeber für Ihre Vermarktungsstrategie.

- Eigentümer binden, neue Eigentümer gewinnen: den Ruf einer Immobilie pflegen und Leerstände vermeiden
- Praxisnah und effektiv: Bestandsimmobilienmarketing, Eventmarketing, Beschwerdemanagement
- Marketing als Teil einer Strategie, um Kosten zu senken
- Inklusive Arbeitshilfen online: Zugriff auf Checklisten, Übungen, Tipps u.v.m.

Marketing für Immobilienverwalter
324 Seiten
Bestell-Nr. E06726
ISBN 978-3-648-02597-0
€ 39,95

Jetzt bestellen!
www.haufe.de/bestellung,
☎ 0800/50 50 445 (kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

HAUFE.

Noch mehr von der Wertpapierbranche lernen

Masterfonds. Es ist zu erwarten, dass die Trennung von Asset-Management und Administration über eine Master-KAG die Immobilienwirtschaft verändert. Sie soll zu einem Wachstums- und Effizienzschub führen.

Alexander Tannenbaum, Geschäftsführer Universal-Investment, Frankfurt a.M.

Bereits zwei Drittel der Wertpapierspezialfonds werden heute als Masterfonds gemanagt. Statt Komplettanbieter fragen institutionelle Investoren Spezialisten für die Bausteine Asset-Management und Administration nach. Diese klare Arbeitsteilung bietet der Immobilienbranche die gleichen Vorteile wie sie bei Wertpapieren bekannt sind. Die Immobilienfondsbranche wird professioneller und effizienter arbeiten.

Auf der Wertpapierseite hat sich der Trend einer effizienten Arbeitsteilung zwischen Asset-Management und Administration über das Master-KAG-Prinzip seit Langem etabliert. 2011 wurden

offiziellen Branchenzahlen zufolge 63 Prozent der Wertpapierspezialfonds als Master-KAG verwaltet.

Markt wird professioneller

Die Kernkompetenzen der Master-KAG liegen in den Leistungen rund um die Fondsverwaltung. Das Asset-Management wird in der Regel auf externe Asset-Manager ausgelagert. Kunden der Master-KAG sind sowohl institutionelle Anleger als auch Asset-Manager. Bei Immobilienspezialfonds agiert die Master-KAG quasi als neutrale Stelle zwischen dem Asset-Manager und dem

Investor. Eigentumsrechtlich befinden sich die Immobilien unter der treuhänderischen Verwaltung der Master-KAG. Dies ermöglicht die flexible Anbindung von Asset-Managern nach dem Best-in-Class-Prinzip. Soll der Asset-Manager ausgetauscht werden, fallen keine grund-erwerbsteuerlichen Belastungen an.

Die Markteintrittsbarrieren für Investitionen auf Basis eines Immobilienspezialfonds nach deutschem Recht sind für ausländische Asset-Manager enorm hoch. Über eine Master-KAG können die ausländischen Asset-Manager institutionellen Investoren deutsche Spezialfonds deutlich einfacher anbieten. Deshalb ist zu erwarten, dass mithilfe der Master-KAG die Zahl ausländischer Asset-Manager steigen wird, analog zur Entwicklung im Wertpapierfondsbereich.

Die Master-KAG ermöglicht eine höhere Flexibilität bei der Auswahl des Asset-Managements und wird die ohnehin schon seit Jahren andauernde Spezialisierung von Asset-Managern weiter fördern. Dadurch steigen die Anforderungen an die gesamte Immobilienbranche. Auch die Planung von Immobilien wird mit neuen Standards konfrontiert. Aber auch aufseiten der Kapitalgeber selbst fördert die Spezialisierung professionelleres Handeln.

In der Wertpapierbranche hat die Fokussierung auf die Master-KAG bereits zu einem Wachstums- und Effizienzschub geführt. Gleiches ist nun für die Immobilienbranche zu erwarten. ←|



Durch eine Master-KAG werden Immobilienspezialfonds flexibler.

Rottke on Real Estate



Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS hat einen Lehrstuhl an der EBS Universität Wiesbaden, eine Professur an der University of Central Florida, Orlando, und leitet das EBS Real Estate Management Institute. Mail: nico.rottke@ebs.edu

Trends für übermorgen: Immobilienwirtschaft 2030

Von Nico B. Rottke

Auf der Juni-Konferenz der Counselors of Real Estate (CRE) in Chicago wurden zyklusübergreifende US-Struktur Trends der nächsten zehn bis 30 Jahre besprochen. Der Autor lädt die IW-Leser ein, diese Struktur Trends im deutschen Kontext zu diskutieren und zu erweitern (Kommentare an vorgenannte E-Mail-Adresse).

Alternde Bevölkerung: Die alternde Bevölkerung trifft alle Immobilienarten in Deutschland: Betroffen sind alle Sektoren wie etwa der Markt für Wohnimmobilien (geografische Nachfrage, Wohnraumkonzepte, et zetera), bereits etablierte Märkte für Einzelhandels-, Büro- oder Hotelimmobilien sowie vergleichsweise neue Märkte (etwa neue Gesundheitskonzepte). Der Alterungsprozess führt dabei nicht nur direkt eine Veränderung der Nachfrage auf den Immobilienmärkten herbei, sondern hat auch indirekte Auswirkungen durch ein sich veränderndes Investmentverhalten der Altersgruppe der sogenannte „silver surfer“.

Finanzierung des Rentensystems: Durch die Unterfinanzierung des deutschen Rentensystems fehlen substanzielle Beträge zur Gewährleistung essenzieller staatlicher Aufgaben auf Kommunal-, Länder- und Bundesebene, die erfolgskritisch sowohl für Einzelimmobilien als auch Immobilienmärkte sind. Hierdurch werden zukünftig ganze Regionen als Immobilienmärkte verlieren oder gewinnen.

Stadtumbau: Durch die abnehmende Bevölkerung kommt es in strukturschwachen Gebieten an den Stadtgrenzen zum Rückbau und in den Städten zu Umbau und Verdichtung. Aufgrund leerer staatlicher Kassen steht nicht mehr der Neubau, sondern der Substanzerhalt und -ausbau entlang der Verkehrsachsen im Vordergrund. Die Zeit für intensive Partnerschaften zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft setzt ein, um die Finanzierung der nächsten Infrastrukturgeneration sowie den Bestandserhalt zu gewährleisten.

Nachfrage nach Büro- und Handelsimmobilien: Radikale Änderungen der Nachfrage nach Büroraumnutzung durch Technologieinnovationen und alternative Arbeitsplatzsysteme führt zu einer Heterogenisierung der Büroraumnachfrage. Ähnliches gilt für Einzelhandelsimmobilien durch die Möglichkeiten des Online-Shoppens (Kauf des „Kasten Mineralwassers“ bei amazon.de oder „Smartphone-Shopping“ in der Einkaufszone).

Liquidität der Immobilienkapitalmärkte: Die Subprimekrise mit ihren Folgen der Wirtschafts-, Finanz-, Refinanzierungs-, Staaten- und Währungsraumkrisen führt zu einer Revolution der bestehenden Investitions- und Finanzierungssysteme: Aufgrund neuer Regulatorik (Solvency II, Basel III, AIFM, et zetera) könnte einer der wichtigsten deutschen Industrien das „Schmieröl“ des Transaktionsmarkts ausgehen durch die ungeklärte Beantwortung der Frage nach der zukünftigen Verfügbarkeit von Fremd-, aber auch Eigenkapital. Nicht-Core-Immobilien können sich über die jetzigen Systeme nicht mehr finanzieren oder sind auf prohibitiv teures externes Beteiligungskapital angewiesen. Kleineren Immobilien könnte gar die Un(re)finanzierbarkeit drohen.

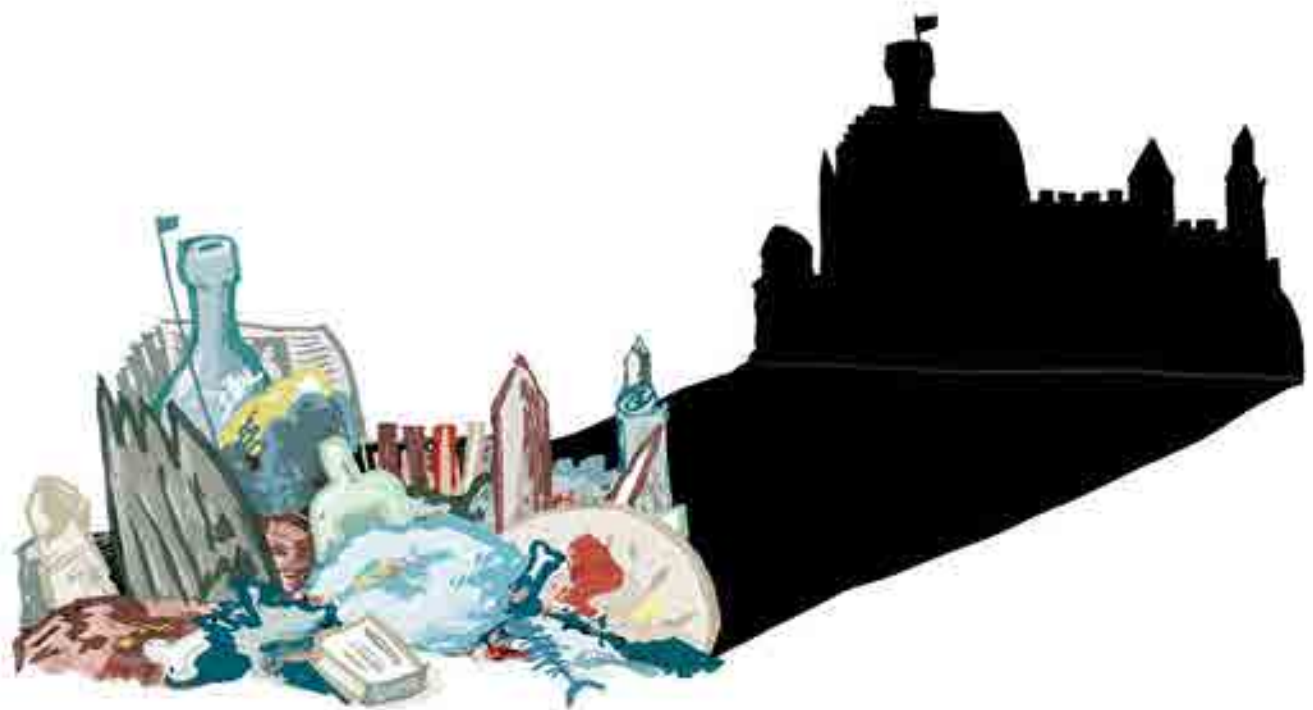
Globaler Wandel und Unsicherheit: Die Budgetkrise der USA, die europäische Finanzkrise sowie das nachlassende Wachstum der chinesischen Wirtschaft bei gleichzeitiger Verzahnung der Weltwirtschaft erhöht die Unsicherheit für und verringert die Planbarkeit von Immobilieninvestitionen.

Integration von Nachhaltigkeitsaspekten: Der weltweite Bewusstseinswandel zur Nachhaltigkeit und zum Klimaschutz (die „deutsche“ Energiewende) hat sich in deutschen Unternehmen als Teil der Corporate Governance und der Reportingsysteme flächendeckend etabliert mit Entstehung eines gänzlich neuen Markts und massiven – teilweise nicht lösbaren – Herausforderungen für den Altbestand in allen Immobiliensektoren. ←|

Graffiti

Mehr als nur Schattierungen

Lichtspiele. Zwischen Schwarz und Weiß befindet sich eine unerschöpfliche Farbpalette. Licht und Erkenntnis machen sie sichtbar. Ein Ausflug in das Prisma der Immobilienwelt.



Laura Henkel, Freiburg

Die Immobilienwelt ist eine bunte Welt. Sie schillert in den unterschiedlichsten Zwischentönen. Dennoch: Das Schwarz-Weiß-Denken bietet eine ungewöhnliche und unterhaltsame Reflektion auf die Branche – wie fast jede vereinfachende Beurteilung von komplexen Dingen es tut. Ist es sinnvoll, Anleger von Immobilienfonds dadurch zu schützen, dass man sie an der Anlage hindert? Soll man alle Initiatoren über einen Kamm scheren? (S. 59) Auch das Spiel mit Stereotypen bewegt sich nur im „Guten“ oder „Bösen“: An welchen Immobilienmakler gerät ein

Wohnungssuchender: an das schwarze oder weiße Schaf? (S. 55)

Das Kontrastpaar

Manche sind in der Schwarz-Weiß-Malerei verhaftet, differenzieren nicht, meist aus Mangel an Information. Ähnlich verhält es sich in der Kunst, in der Bleistiftzeichnung: Wir erkennen durch die Kontraste zwar die Form eines Objekts, einer Gestalt, gleichwohl würde uns die Farbigkeit mehr Informationen über das Dargestellte geben. Manchmal führt

dies zur Verunsicherung, oft werden die Nichtfarben aber auch gezielt eingesetzt. Das „Weiße Haus“ in Washington D.C. suggeriert Unschuld, der Zusammenbruch von Lehman Brothers wurde nicht ohne Grund als „Schwarzer Freitag“ betitelt (S. 58). Das Zitat des französischen Mathematikers Louis-Bertrand Castel lässt aufhorchen: „Alles kommt aus dem Schwarz, um sich im Weiß zu verlieren.“ Und lässt sich nicht auch die schöne bunte Welt der Farben aus dem weißen Licht herausbrechen? Schwarz-Weiß hat viele Farben... ←|

Schwarze Schafe, weiße Schafe

Makler. An welchen Typ ein Wohnungssuchender (Kunde) gerät, ist natürlich Glückssache. Zwei gegensätzliche Erfahrungen unseres – branchenfremden – Autors.

Steve Przybilla, Freiburg

Wer hat das noch nicht gehört: Immobilienmakler, die sind doch sowieso alle gleich. Teure Autos, hohe Provisionen, schicke Objekte. Oder vielleicht doch eher die Seriosität in Person? Die Wahrheit liegt wohl irgendwo dazwischen. Zwei Beispiele eines Wohnungssuchenden, wie die Begegnung mit einem Makler ablaufen kann.

1. Flop

Wohnungsbesichtigung: 40 Jeans und ein Anzug

Gut sieht er aus, der Makler – was man von der angebotenen Wohnung leider nicht behaupten kann. Im Internet war sie als „gemütliche Zwei-Zimmer-Wohnung“ inseriert, wenngleich ohne Fotos. Dafür mit der wichtigsten aller Angaben, dem Mietpreis. „Da haben wir uns wohl vertan“, erklärt der Makler lapidar, als die Ersten nachfragen, warum die Zwei-Zimmer-Wohnung so gemütlich ist, dass direkt mal ein Zimmer fehlt. Nun gut, kann ja mal vorkommen. Und was ist mit dem Preis? Ist der dann auch niedriger? „Natürlich nicht“, entgegnet der Geschäftsmann.

Die Menschen um ihn herum, 40 an der Zahl, sind irritiert. Die Wohnung ist so klein, dass bei der Massenbesichtigung gar nicht alle auf einmal reinpassen. Auch dafür hat der Makler eine passende Lösung parat: „Schauen Sie sich alle nacheinander mal kurz um. Wer dann keine Lust hat, geht sofort wieder. Alle anderen können sich die Wohnung noch einmal in Ruhe anschauen.“ Wer Kontakt mit ihm aufnehmen möchte,



»DANN KOMMT DER
MAKLER, LÄCHELND,
HÖFLICH, FESTER HÄNDE-
DRUCK.« – ZWEIFELLOS:
EIN WEISSES SCHAF.

solle ihn am besten so schnell wie möglich anrufen, sagt der Makler – ohne an eine Visitenkarte gedacht zu haben. Ein Wohnungsplan? Fehlanzeige. Auf andere Unterlagen ist der Mann dafür umso erpichter: Die Mieterselbstauskunft, die müsse schnell her. Am besten noch am gleichen Abend. Ist ja schließlich ein schnelles Geschäft.

2. Top

Die Bestätigung zur Wohnungs- besichtigung kommt per E-Mail:

Adresse, Uhrzeit, Handynummer des Maklers – alles noch mal schön zum Nachlesen. Wie das traute Heim aussieht, weiß ich ohnehin schon. Stand schließlich komplett im Internet. Bleibt nur noch die Frage, wie das gute Objekt denn in der Realität wirkt. Ich bin skeptisch: Bröckelt der Putz? Gibt's ein paar

schimmelige Ecken, die nicht auf den Fotos sind?

Dann kommt der Makler, lächelnd, höflich, fester Händedruck. Die positive Überraschung: Ich bin der Einzige an diesem Termin. Kein bröckelnder Putz, kein Schimmel. Noch nicht mal die 20 Fußpaare anderer Interessenten, über die man stolpern könnte. Kurzum: Alles genauso, wie es im Internet stand. „Gerne schicke ich Ihnen den genauen Wohnungsplan per Mail, falls Sie Interesse haben“, sagt der freundliche Mann. Nicht schlecht.

Doch es kommt noch mehr. Geduldig beantwortet er sämtliche Fragen, zückt sein Smartphone und macht mir auch gleich noch ein paar aktuelle Fotos vom Objekt. Der Makler lächelt, die Vermieterin lächelt – und ich lache auch. So kann es also auch zugehen auf dem Immobilienmarkt. ←|

Immobilienpreise am schwarzen Freitag



Vor 90 Jahren. Es ist nur manches bekannt darüber, wie golden das Betongold in Zeiten der Banken- und Weltwirtschaftskrise tatsächlich schimmerte.

Professor Dr. Günther Schulz,
Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn

In der gegenwärtigen Krise sind eigentlich nur drei Dinge sicher: Erstens, dass nichts sicher ist. Zweitens, dass Immobilien, Aktien und Gold noch am wenigsten unsicher sind. Drittens, dass, wenn jeder in jene Sachwerte investiert, dort über kurz oder lang eine Blase entsteht und die Unsicherheit, die man vermeiden wollte, noch potenziert. Was also tun? In dieser Situation mag ein Blick auf ähnliche Situationen in der Vergangenheit nützlich sein: auf die Jahre der Weltwirtschaftskrise.

Blutjunge Indizes

Es ist erstaunlich, wie wenig man darüber weiß. Die laufend erstellten deutschen Indizes der Immobilienpreise reichen kaum weiter als wenige Jahrzehnte in die Vergangenheit. Das gilt auch für den amerikanischen Case-Shiller-Index. Immerhin, eine Rückrechnung des U.S. National Home Price Index auf Jahresbasis bis 1890 zeigt für die USA einen Anstieg der Hauspreise nach dem Ersten Weltkrieg bis 1925 und folgend einen Rückgang bis 1933 um insgesamt 30 Prozent. Erst 1944 wurde der Stand von 1925 wieder erreicht. Die Angaben sind durch allerhand Unzulänglichkeiten gekennzeichnet, sie sind nicht inflationsbereinigt und berücksichtigen überproportional die Ballungsgebiete.

Doch deutsche Werte vermitteln ein ähnliches Bild. Zieht man hilfsweise den

Foto: Pixel Embargo/shutterstock.com



Index der Wiederherstellungswerte für 1913 erstellte Wohngebäude heran – eine der wenigen verfügbaren Reihen – so zeigt sich ebenfalls ein Anstieg: von der Währungsreform 1923/24 bis 1929 um rund 30 Prozent. Danach ein Rückgang bis 1933 um 30 Prozent. Erst 1946 wurde der Stand von 1929 wieder erreicht.

Solche Zahlen zeigen die Dimensionen wohl richtig an, doch sind sie nicht zum Nennwert zu nehmen. Methodisch

sind sie unsicher, teils werden Äpfel mit Birnen verglichen. Immobilien sind ja kein homogenes Gut wie Weizen oder Dachziegel, sondern variieren nach Lage, Größe, Nutzung, Ausstattung, etc.

Wesentlichen Einfluss hat der Umfang der kaufkräftigen und kaufwilligen Nachfrage. Diese ist nicht nur von Zahl, Bevölkerungs-Zusammensetzung oder wirtschaftlicher Lage abhängig, sondern auch von der Menge des verfügbaren Kapitals, der Zinshöhe und ordnungspolitischen Rahmenbedingungen wie der Ausgestaltung von Mietrecht und Mietpreisrecht – um nur diese zu nennen.

Hypothekenzins bei 10 Prozent

So sind die historischen Situationen ganz unterschiedlich. Schauen wir auf Deutschland: Kriegsschulden, Reparationsverpflichtungen und zurückgestaute Nachfrage hatten einen gewaltigen Kapitalbedarf entstehen lassen. Es herrschte großer Wohnungsmangel. Am freien Markt lagen die Hypothekenzinsen bei effektiv 9,5 bis 10,5 Prozent.

Die Hypotheken hatten meist kurze Laufzeiten: ein bis drei Jahre waren die Regel. Privates Publikum für Rentenpapiere fiel weitgehend aus, Institutionen wie Versicherungen traten an die Stelle, legten große Teile nicht mehr in Hypotheken an, sondern in sonstigen Wertpapieren. Die öffentliche Hand finanzierte in den Golden Twenties mehr als die Hälfte der Investitionen in den Wohnungsbau, etwa mit Hilfe der Hauszinssteuer. Diese schöpfte Gewinne aus der Währungsumstellung in der Form von Aufschlägen auf die Miete ab und vergab die Mittel zu günstigen Konditionen: In Preußen waren es ein Prozent Zins, drei Prozent Tilgung. Der Mietpreis wurde öffentlich bewirtschaftet.

Die starke Förderung gab dem Reformwohnungsbau einen gewaltigen Schub. Von 1924 bis 1929 wurden jedes Jahr weitaus mehr Wohnungen errichtet als vor dem Ersten Weltkrieg. Aber die Eingriffe der öffentlichen Hand wirkten prozyklisch und damit wohl auch preisteigernd. Gleichwohl lag der Mietpreisindex in Deutschland unter den Indizes

für die anderen Ausgaben der privaten Lebensführung.

Deutschland, in den Zwanzigern notorisch unterkapitalisiert, zog nach der Währungsreform mehr ausländisches Kapital ins Land, insbesondere aus den USA, das meist kurzfristig hereinkam, aber oft langfristig angelegt wurde.

Als die amerikanischen Geldgeber ihr Kapital kurzfristig zurückriefen, brach die Fristeninkongruenz auf. Mitte 1931 kollabierte der Geld- und Kapitalmarkt in Deutschland, fast ein dreiviertel Jahr lang fand kein Börsenhandel mit amtlicher Notiz statt. Ende 1931 war der Kurs achtprozentiger Pfandbriefe auf 70 Prozent gesunken. Das große Engagement der öffentlichen Hand an der Wohnungsbaufinanzierung erwies sich nun als besonders misslich, da in der Krise die Hauszinssteuermittel für andere Fiskalzwecke eingesetzt wurden. Das wirkte prozyklisch, verstärkte die Depression. Auch die Baupreise brachen um etwa 30 Prozent ein: Das erhöhte die Rentabilität, doch dies wirkte sich erst nach 1933 aus.

Über die Preisentwicklung auf den jeweiligen Immobilienmärkten in den späten zwanziger und frühen dreißiger Jahren ist im einzelnen wenig bekannt. Doch für eine preistreibende oder blasenbildende Flucht in den Sachwert Immobilie finden sich so gut wie keine Anhaltspunkte. Ursachen könnte die große Kapitalnot im Verbund mit den hohen Zinsen gewesen sein, die nach dem Börsenkrach Immobilienblasen nicht entstehen ließ. Anders als in der Zeit der galoppierenden Inflation, als diejenigen, die die Entwicklung frühzeitig erkannt hatten, durch den Kauf von Immobilien große Vermögen hatten ansammeln können, dürften im Wohnungswesen zudem die gerade gemachten Erfahrungen mit den Eingriffen der öffentlichen Hand in das Miet(preis)recht eine Rolle gespielt haben, ferner die Unsicherheit bezüglich der Entwicklung der Immobilienpreise.

Nach allem, was wir wissen, ist die Weltwirtschaftskrise keine Zeit der blasenbildenden Flucht in die Immobilie. Eher hortete man Geld im Sparstrumpf. Dieses kam nach der Krise, ab etwa 1934, eher dem Eigenheimbau zugute. ←|

»INSTITUTIONEN WIE VERSICHERUNGEN LEGTEN GROSSE TEILE NICHT MEHR IN HYPOTHEKEN AN, SONDERN IN WERTPAPIEREN.«

»DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT IST NICHT NUR SCHWARZ UND WEISS UND DIE BEIDEN NICHT-FARBEN ENTBEHREN KEINER DYNAMIK.«



Vom Weißen Haus zum Schwarzen Kloster

Kleine Namenskunde. Benennungen transportieren Bedeutungen. Unschuld, Heiligkeit und Verantwortung = weiß. Versus Trauer und Zusammenbruch. Wobei wir aber wissen: Black kann auch beautiful sein.

Gabriele Bobka, Staufen

Die Farbe Weiß gilt im christlichen Kulturkreis als Symbol der Freude, Reinheit, Unschuld und Heiligkeit. Wohl wahr, denkt der US-Präsident und tritt stolz im Weißen Haus vor die Kameras, um der Welt kundzutun, dass er im Hinblick auf die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise eine weiße Weste trage und dass der schwarze Peter im fernen Europa zu suchen sei.

Seinen Namen erhielt der Amtssitz des amerikanischen Präsidenten offiziell 1901 von Theodore Roosevelt, der sich von der Aussagekraft des weißen Außenanstrichs des Gebäudes inspirieren ließ. Der Architekt war der irische Baumeister James Hoban, der sich das Leinster House in Dublin, heute Sitz des irischen Parlaments, zum Vorbild nahm.

Nicht nur ein Gebäude, sondern gleich eine ganze weiße Stadt nahm die Unesco im Juli 2008 in die Liste des Weltkulturerbes auf. Die 1920 im Ber-

liner Ortsteil Reinickendorf errichtete Wohnsiedlung gilt als Paradebeispiel der Berliner Moderne. Die städtebauliche Planung und der Entwurf der Siedlung lagen bei den Architekten Bruno Ahrends, Wilhelm Büning und Otto Rudolf Salvisberg.

Die Siedlung mit ihrem charakteristischen weißen Erscheinungsbild entstand in Anlehnung an den Baustil der Neuen Sachlichkeit. Schon damals galt wohl das Motto „Berlin ist arm, aber sexy“.

Die „Weiße Stadt“

Historische Bedeutung erlangte auch die „Weiße Stadt“ am Meer, in der 2007 die Regierungschefs der G8-Staaten zu ihrem Gipfel zusammenfanden. Das Treffen im Grand Hotel Kempinski im Seebad Heiligendamm stand unter dem Leitgedanken „Wachstum und Verantwortung“. Die politische Zielsetzung scheint Fundus-

Chef Anno August Jagdfeld wenig beeindruckt zu haben. Ende Februar musste die Nobelherberge des Fundus Fonds 34 Insolvenz anmelden.

Kein „Weißer Ritter“ eilte hier zu Hilfe. Vergeblich hoffte auch der Baukonzern Hochtief, der zur Vermeidung einer Übernahme durch den spanischen Konkurrenten ACS auf das Emirat Katar setzte. Die Übernahme des Energiedienstleisters Techem durch die australische Bank Macquarie zeigt jedoch, dass der Ausgang eines Turniers auch für einen „Weißen Ritter“ wie BC Partners mit gewissen Unwägbarkeiten verbunden ist.

Gegenpol: Die Farbe Schwarz

Schwarz steht dazu als Gegenpol der Farbe Weiß als Symbol der Trauer, des Zusammenbruchs, des Bösen und sich Verbergenden. Der Zusammenbruch der US-amerikanischen Investmentbank

Lehman Brothers im September 2008 ging als Schwarzer Freitag in die Geschichte des modernen Bankensystems ein. Betroffen waren nicht nur Anleger in den USA, sondern auch in anderen Ländern.

Das „Schwarze Kloster“...

Der Crash beschleunigte die weltweite Ausbreitung der Finanz- und Wirtschaftskrise. In Deutschland zog er unmittelbar den Zusammenbruch der Hypo Real Estate und die Rettungsaktionen des Staats nach sich.

Die Verantwortlichen nahmen dies jedoch nicht zum Anlass, sich zur Buße in das „Schwarze Kloster“ in Freiburg zurückzuziehen. Ob sie als Männer dort Vergebung erhalten hätten, ist sowieso fraglich. Denn die Ursulinerinnen hatten sich einer neuzeitlichen Mädchenbildung verschrieben. Die Freiburger waren zunächst von der Neuerung nicht begeistert. Mit der Eröffnung des Schulbetriebs 1696 wurden die Schwestern jedoch bald in der südbadischen Stadt akzeptiert und geschätzt. Das nach der Tracht der Lehrfrauen „Schwarzes Kloster“ genannte Ordens- und Schulgebäude wurde zur festen Institution.

... und das „Schwarze Haus“

Diese Anerkennung blieb dem „Schwarzen Haus“ in der Altstadt von München versagt. Das Verwaltungsgebäude des Süddeutschen Verlags, 1963 bis 1970 von Detlev Schreiber, Herbert Groethuysen und Gernot Sachsse entworfen, wurde nach dem Umzug des Verlags in das SV-Hochhaus am Stadtrand 2009 abgerissen. Daran konnte auch ein Gutachten des Bayerischen Landesamts für Denkmalpflege nichts ändern. In der Fachwelt galt der Bau als herausragendes Beispiel der Münchner Nachkriegsarchitektur.

Die beiden Nicht-Farben

Die Beispiele zeigen, dass die Immobilienwirtschaft nicht nur Schwarz oder Weiß ist und dass die beiden Nicht-Farben keiner Dynamik entbehren. ←|

Der Kredit ist noch nicht verspielt

Offene Immobilienfonds. Anleger sind mit Schwarz-Weiß-Malerei kaum zu beeindrucken, die Politik dafür schon eher.

Birgitt Wüst, Freiburg

Lange galten sie als Witwen- und Waisenpapiere. Doch den Ruf einer sicheren Anlageklasse haben Offene Immobilienfonds in der jüngeren Vergangenheit verspielt. Dass viele Anleger mit ihren Investments Verluste erwirtschaften statt Gewinne, ist indes kein Grund, für die Zukunft der ganzen Anlageklasse schwarz zu sehen. Schließlich ist die Misere bekanntlich weniger auf die Fondskonstruktion als auf die Kurzsichtigkeit einiger Fondsmanager zurückzuführen, die die Tore der Offenen Immobilienfonds als Kapitalparkplatz für institutionelle Anleger öffneten und sich, so lange alles gut ging, über die „großen Tickets“ (und ihre Boni) freuten. Dabei war vorhersehbar, dass diese mangels attraktiverer Anlagealternativen in OFI investierten Gelder über kurz oder lang wieder abgezogen würden.

Die Zahlen sagen etwas anderes

So ist es eher befremdlich, wenn die Managerin eines inzwischen in Liquidation befindlichen „Dickschiffs“ der Branche davon spricht, dass „die Asset-Klasse ihren Zenit“ überschritten habe. Die Zahlen sagen etwas anderes: Den Offenen Immobilienfonds sind allein im ersten Halbjahr neue Mittel in Milliardenhöhe zugeflossen. Der Kredit ist anscheinend noch nicht verspielt: Anleger sind mit Schwarz-Weiß-Malereien offensichtlich längst nicht so sehr zu beeindrucken wie die Politik. So holte das Bundesfinanzministerium bei der anstehenden Umsetzung der AIFM-Richtlinie zum großen Schlag aus. Die überlebenden OIF laufen ganz gut, scheint man sich gedacht zu haben, also: Bestandschutz. Ferner, dass sich Probleme mit neuen OIF am sichersten dadurch vermeiden lassen, wenn sie erst gar nicht an den Markt kommen, also: Neuaufgabeverbot. Für schärfere Konturen will man auch am grauen Kapitalmarkt sorgen, und dabei geht es längst nicht mehr nur darum, Initiatoren Geschlossener Immobilienfonds mit „weißer Weste“ von eher dubiosen Marktteilnehmern zu trennen.

Sicher, Skandale bei den bisher so gut wie gar nicht regulierten Geschlossenen Fonds gab es zur Genüge, räumen seriöse Vertreter der Branche ein. Doch würden daraus die falschen Konsequenzen gezogen, beispielsweise mit der Vorschrift von Mindestanlagesummen. Schließlich hätten die Milliarden Euro Verluste, die private Anleger mit Geschlossenen Fonds erleiden mussten, weniger mit dem Produkt zu tun. Doch stellt sich die Frage, ob es sinnvoll ist, Anleger dadurch zu schützen, dass man sie an der Anlage hindert. Oder ob es Sinn macht, alle Initiatoren über einen Kamm zu scheren – denn der Kahlschlag trifft die weißen wie die schwarzen Schafe gleichermaßen. ←|

Special

Expo Real 2012

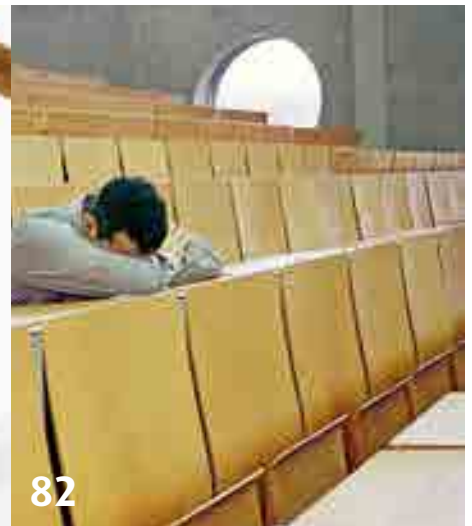
Messeluft schnuppern, mit Geschäftspartnern über aktuelle Themen diskutieren – die Expo Real steht in den Startlöchern und wird auch in diesem Jahr wieder die Branche nach München locken. Ein Special zu allen Topthemen der diesjährigen Messe.



63



70



82

Aussteller

Rund 1.600 Aussteller werden in diesem Jahr auf der Expo Real vertreten sein, mit dabei ist auch Haufe-Lexware. Die eBusiness-Company präsentiert sich mit Contentdatenbanken, Software und den Zeitschriften „Immobilienwirtschaft“ und „Die Wohnungswirtschaft“ am Gemeinschaftsstand der BSI, der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft, am Stand B2.220.

- 61 - Grußwort Christian Ude, Oberbürgermeister Stadt München
- 62 - Grußwort Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer der Messe München
- 63 - Expo Real-Neuigkeiten in aller Kürze
- 66 - Das ist los am Stand von Haufe-Lexware

Topthemen

Ein Thema, das derzeit die gesamte Welt umtreibt und damit auch die Immobilienwirtschaft, ist die Bankenkrise. Der Ruf nach alternativen Finanzierungskonzepten wird in der Immobilienbranche immer lauter, Versicherungen und Pensionskassen drängen in den Markt. Doch können sie wirklich die Banken ersetzen? Oder bleibt schlussendlich doch alles wie gehabt?

- 70 - Finanzierung I: Alternativen gesucht
- 74 - Finanzierung II: Ein Plädoyer für die Bankenfinanzierung
- 76 - Von den Baukosten zum Portfoliomanagement: Investitionscontrolling
- 78 - Emerging Markets auf dem Vormarsch
- 80 - Migration als Chance begreifen

Nischen

Investitionen in Core-Projekte sind gut und schön. Aber es gibt auch Alternativen. Eine davon sind studentische Wohnprojekte. Die kleinen Apartements sind gerade in Metropolen und Universitätsstädten sehr gefragt und entwickeln sich mittlerweile aus der Nische heraus zu einer lukrativen Anlageform – bei der es allerdings einige Besonderheiten zu beachten gibt.

- 82 - Studentisches Wohnen
- 84 - Standortwahl: Exakte Wissenschaft oder Manipulation?
- 86 - Immobilienspezialfonds
- 88 - Mietkautionen auf virtuellen Konten
- 89 - Beyerles Blick. Investitionsuniversum
- 93 - Ausstellerverzeichnis Immobilien-IT

Wertbeständige Immobilienentwicklung



Christian Ude,
Oberbürgermeister,
Landeshauptstadt München

Liebe Leserinnen und Leser der Immobilienwirtschaft,

die Expo Real 2012 öffnet ihre Tore und ich freue mich, Sie auf dieser führenden Immobilienmesse begrüßen zu dürfen. In den letzten 15 Jahren hat sich die Expo Real zur wichtigsten Plattform in Europa entwickelt und ist zu einem unverzichtbaren Treffpunkt der Akteure der Immobilienwirtschaft geworden.

München präsentiert sich als einer der erfolgreichsten Immobilien- und Wirtschaftsstandorte Deutschlands. Die Umsatzentwicklung im Büroimmobilienmarkt 2012 hat in München ein konstantes Niveau erreicht.

Auch auf dem Wohnungsmarkt stellt sich die Stadt weiter den großen Herausforderungen. München strebt auch in diesem Jahr die Schaffung von Baurecht für 7.000 neue Wohnungen an. Dies bietet neben dem sehr interessanten Büromarkt weitere Perspektiven für Projektentwickler, Bauträger und Investoren für eine wertbeständige Immobilienentwicklung. Die Landeshauptstadt München und ihre 28 Partner werden Ihnen 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 Besuch der Expo Real 2012.

Ihr 



Lenz und Johlen
Rechtsanwältinnen Partnerschaft

Kompetenz durch Spezialisierung

Projektentwicklung: Konzeption | Strategie | Erfolg

Lenz und Johlen steht seit mehr als 50 Jahren für höchste Kompetenz im öffentlichen und privaten Immobilienrecht. Mit einem Team hoch spezialisierter und erfahrener Fachanwälte gehören wir zu den größten Kanzleien in Deutschland auf diesem Gebiet.

Unsere Beratungsschwerpunkte:

- ◆ Standortexpertise für Gewerbe-, Einzelhandels- und Wohnimmobilien
- ◆ Steuerung von Planaufstellungsverfahren
- ◆ Durchsetzung von Baurechten
- ◆ Entwicklung von Logistikvorhaben, Infrastruktur- und Energieprojekten
- ◆ Juristisches Projektmanagement von der Projektidee bis zur Vermarktung und Vermietung

Projekterfolg ist planbar



Besuchen Sie uns in
Halle B2, Stand 241,
8. – 10. Oktober 2012

Umbruchzeiten gebieten Vernetzung

Eugen Egetenmeir,
Geschäftsführer der Messe
München GmbH



Liebe Leserinnen und Leser der Immobilienwirtschaft,

Deutschland gilt nach wie vor als einer der sichersten Investmentstandorte, sowohl bei der einheimischen wie auch bei der internationalen Immobilienwirtschaft. Das liegt vor allem daran, dass Deutschland zu den wenigen Immobilienmärkten zählt, die sich nicht von geplatzten Spekulationsblasen erholen müssen. Die Stimmung ist allerdings durch derzeit wieder etwas abgeschwächte Konjunkturaussichten und vor allem die anhaltende Finanz- und Eurokrise etwas gedämpft. Doch insgesamt gesehen ist der deutsche Markt in Europa weiterhin Favorit bei den Investoren. Das zeigt sich auch auf der Expo Real, die mit stabilen Ausstellerzahlen auf dem Niveau der Vorveranstaltung bleibt.

Vieles in der Immobilienbranche ist im Umbruch, vor allem auf der Finanzierungsseite. Investment- und Projektfinanzierungen sind in vielerlei Hinsicht schwieriger geworden: Banken sind deutlich zurückhaltender. Gleichzeitig laufen viele Finanzierungen aus der Zeit vor 2008 aus und müssen neu verhandelt werden. Die Branche hat zwar bereits auf die erschwerten Finanzierungsbedingungen reagiert und sich teilweise neue Wege zur Finanzierung gesucht. Das Thema bleibt jedoch brisant. Daher haben wir der Thematik auch in unserem Konferenzprogramm auf der Expo Real breiten Raum eingeräumt. Weitere Themen sind unter anderem Demografie, Hotellerie, Facility Management sowie Logistik- und Handelsimmobilien.

Das Interesse an der Expo Real ist auch im Ausland dieses Jahr wieder erfreulich. 15 Länderpavillons haben sich angemeldet, darunter erstmals Bosnien-Herzegowina. Seit Langem wieder dabei ist auch die russische Sberbank. Italien baut seine Präsenz durch die Teilnahme Turins aus. Die Messe ist auch für diese Länder eine gute Gelegenheit, die anwesenden Investoren auf sich aufmerksam zu machen.

In Umbruchzeiten ist es noch wichtiger als ohnehin, sich innerhalb der Branche auszutauschen. Sich zu vernetzen ist das Gebot der Stunde, um die Chancen zu nutzen, die sich aus den Marktveränderungen ergeben. Die Expo Real 2012 bietet der Immobilienbranche hierfür die ideale Bühne.

Ihr
Eugen Egetenmeir



SAKS Kaiserslautern. Einer von drei Finalisten

HOTELIMMOBILIE DES JAHRES

Die drei Finalisten stehen fest

Die Auszeichnung „Hotelimmobilie des Jahres 2012“ vom hotelforum wird im Rahmen eines Galaabends am Mittwoch, 10. Oktober, im Hotel Bayerischer Hof in München verliehen. Aus den 20 Hotelbewerbungen dieses Jahres hat die elfköpfige Jury auf ihrer Sitzung drei Finalisten ausgewählt, zwei aus Österreich und einer aus Deutschland: Das Explorer Hotel Montafon (Gaschurn/Montafon, Österreich), das Hotel Topazz (Wien, Österreich) und das SAKS Urban Design Hotel (Kaiserslautern, Deutschland). Matthias Niemeyer MRICS, Hotelforum-Jury-Vorsitzender: „Entscheidend bei der Preisvergabe ist eine Zusammenfüh-

rung einzelner Aspekte wie Lage, Gebäude, Architektur, Investitionskosten, Preisstruktur und Nachhaltigkeit zu einem gelungenen und zudem wirtschaftlich erfolgreichen Hotelkonzept.“ Mit den Finalisten könnten in diesem Jahr drei individuelle Konzepte geehrt werden, die Herausforderungen im Hinblick auf den jeweiligen Standort innovativ gemeistert hätten, so Niemeyer. Angesprochen bei der Ausschreibung des Preises waren Hotelentwickler, -eigentümer und -betreiber. Für die „Hotelimmobilie des Jahres“ konnten sich Hotels bewerben, die zwischen Januar 2011 und Juni 2012 eröffnet wurden.

JOHN-JACOB-ASTOR-COMPETITION

Erstmalig wird auf der Expo Real die innovativste Gewerbeimmobilie gesucht

Erstmalig wird im Rahmen der Expo Real die John-Jacob-Astor-Competition veranstaltet. Gesucht wird das innovativste Gewerbeimmobilien-Projekt der Gegenwart. Dem Gewinner winkt ein Preis im Wert von 10.000 Euro. Eingereicht werden konnten Projekte, die in den Jahren 2007 bis 2012 abgeschlossen wurden. Neben reinen Gewerbeimmobilien waren auch Projektmischformen möglich. Der Wettbewerb möchte besonders soziokulturelle, wirtschaftlich oder ökologisch nachhaltige Projekte auszeichnen. Die Preisverleihung findet während der Expo Real am Dienstag, 9. Oktober, von 16.00 bis 18.00 Uhr in der Networking Lounge statt.

WORLD OF HOSPITALITY

Gemeinschaftsstand verdoppelt seine Größe

Nach der erfolgreichen Premiere im Vorjahr präsentiert sich die Hotellerie auf der Expo Real 2012 mit einem doppelt so großen Gemeinschaftsstand. Elf Aussteller aus den Bereichen Hotellerie, Hotelberatung, Hoteldienstleistung und Finanzierung beteiligen sich am Stand. Der Gemeinschaftsstand befindet sich direkt gegenüber des „Special Real Estate Forums“ in Halle C2, wo am ersten Messtags, Montag, 8. Oktober, von 10.30 bis 17.30 Uhr auch die Hotelkonferenz „Hospitality Industry Dialogue“ stattfindet. Das detaillierte Programm der Hotelkonferenz finden Sie im Internet unter: www.exporeal.net/de/planung/konferenz

ÖSTERREICH

Noch mehr Messepräsenz

Die Gemeinschaftsstände „Wien – Europa Mitte“ und „Austria“ sowie Einzelaussteller präsentieren Österreich auf der Expo Real. Beide Gemeinschaftsstände haben ihre Ausstellungsfläche vergrößert, und zahlreiche Unternehmen, darunter erstmalig auch die Stadt Wien, präsentieren ihre Projekte. Es wurde ein „Marktplatz Wien“ geschaffen. Ein Projekt, das vorgestellt wird, ist zum Beispiel der noch im Bau befindliche Wiener Zentralbahnhof. Mit ihm entstehen in der Stadt de facto ein neuer Stadtteil und zugleich ein neuer Verkehrsknotenpunkt (Standnummer: A 1.110).



Der geplante Wiener Zentralbahnhof wird auf der Expo Real vorgestellt.



HAMBURG MIT GRÖSSTEM STAND

Gemeinschaftsstand wird zweigeschossig



Mit interaktiver Karte und virtuellem Messekiosk: Der Hamburg-Stand.

Den größten Stand der diesjährigen Expo Real stellt die Hansestadt Hamburg: mit 637 Quadratmetern auf zwei Etagen. Im Mittelpunkt des von der HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH organisierten Gemeinschaftsstands stehen die Entwicklungsperspektiven für die Immobilienwirtschaft im Norden Deutschlands. Besonders stark vertreten sind in diesem Jahr die Wirtschaftsförderungen der Metropolregion Hamburg. HWF Geschäftsführer Uwe Jens Neumann: „Um das große Interesse am Hamburger Gemeinschaftsstand zu befriedigen, haben wir die Ausstellungsfläche nochmals vergrößert.“ Eine interaktive Hamburg-Karte mit aktuellen Projekten und verfügbaren Flächen der Stadt sowie der neue virtuelle „Messekiosk“ runden das Angebot ab. (Standnummer: B2.430)

DESIGNING FUTURE CITIES

Modenschau zum Thema Nachhaltigkeit

Das Ingenieurunternehmen WSP zeigt auf der Expo Real am 10. Oktober 2012 im Rahmen des Programms „Designing Future Cities“, welche Lösungen für den umweltbewussten und zukunftsorientierten Städtebau existieren. WSP hat dafür sieben internationale Designer gewonnen, die bei einer Modenschau während der Immobilienmesse Expo Real ihre Entwürfe zu Themen wie Energie, Nachhaltigkeit, Klimawandel oder Green Buildings präsentieren. Die WSP Deutschland AG ist auf der Expo Real in Halle A1 vertreten am Stand der Landeshauptstadt München (Standnummer: A1.440), die Modenschau „Designing Future Cities“ findet am Mittwoch, 10. Oktober um 11 Uhr statt.

BERUFSEINSTEIGER + STUDENTEN

CareerDay am letzten Messetag

Zwölf Immobilienunternehmen beteiligen sich am CareerDay der Expo Real, auf dem sich Berufseinsteiger und Studenten über Berufsfelder der Immobilienbranche und Einstiegs- und Karriere-möglichkeiten informieren können. Der CareerDay findet am letzten Messetag, Mittwoch, 10. Oktober, von 9.30 bis 14.30 Uhr, im Planning & Partnerships Forum in der Halle A2 statt. Im Vorfeld der Messe können sich zudem Interessenten in der Jobcorner aktuelle Stellenangebote der Aussteller ansehen: <http://www.exporeal.net/jobcorner>. Erstmals wurde die Auswahl der Jobangebote um die Bereiche „Praktikum, Ausbildung und Diplom/Bachelor/Magisterarbeit“ erweitert

LOGISTIKINDUSTRIE

Neuer Gemeinschaftsstand

Erstmals präsentiert sich dieses Jahr LogRealCampus, ein Gemeinschaftsstand der Logistikindustrie, auf der Expo Real in Halle C. LogRealCampus ist ein Kooperationsprojekt von Rudolf Hämel, Inhaber Die Logistikimmobilie – Unternehmensberatung für Logistik und Logistikimmobilien, und Peter H. Voß, Geschäftsführer der Fokus Industries Gruppe. Begleitend dazu gibt es am Dienstag, 9. Oktober, die Diskussionsrunden „Let’s talk logistics“ im Special Real Estate Forum des Konferenzprogramms der Expo Real. Themen sind zum Beispiel „Green Logistics: Nachhaltige Logistikstandorte – Eine kritische Zwischenbilanz“ und „Logistikansiedlung = Flächenvernichter oder Jobmaschine?“

BAUEN AM WASSER

Bremen und Bremerhaven

Auf der Expo Real präsentieren sich das kleine Bundesland Bremen und die benachbarte Stadt Bremerhaven mit insgesamt 24 Ausstellern auf einem rund 200 Quadratmeter großen Gemeinschaftsstand (Halle B2, Standnummer 240). Dort wollen die beiden Nordlichter zeigen, was sie zu bieten haben: Viele attraktive Lagen am Wasser, mit der Überseestadt eines der größten städtebaulichen Projekte Europas, beste Voraussetzungen für die Offshore-Windindustrie und ein großes Potenzial für den Tourismusmarkt.



Die Überseestadt in Bremen.

KÖPFE DES JAHRES

Preisverleihung auf ZIA-Kongress verlegt

Das alljährliche Event hat nicht zuletzt aufgrund der hochkarätigen Jury aus Immobilienjournalisten und der kreativen Art der Verleihung eine Duftmarke im Wald der Auszeichnungen gesetzt. Es macht – so jedenfalls die Rückmeldungen – allen Beteiligten Spaß. Die Veranstaltung hat allerdings unter den nicht weg zu diskutierenden Kollisionen der Teilnehmer mit anderen Terminen gelitten. Aus diesem Grunde haben wir die Preisverleihung auf den Tag der Immobilienwirtschaft, veranstaltet vom Zentralen Immobilienausschuss ZIA verlegt. Er wird im Mai 2013 in Berlin stattfinden. Danke der Expo Real für ihre bisherige wohlwollende Begleitung.



„STRAMPELN FÜR ENERGIE“

Virtuelle Stadt zum Leuchten bringen

Die Energiewende ist derzeit intensiv in der Diskussion, was den Zeithorizont der Umsetzung und die Kosten betrifft, die auf die Verbraucher zukommen werden. Unstrittig ist, dass die geplante Energiewende ohne eine massive Reduzierung des Energieverbrauchs überhaupt nicht funktionieren wird. Einen wesentlichen Anteil daran wird die Immobilienwirtschaft tragen müssen: Strom für Aufzüge, Lüftungsanlagen, Heizungs- und Wasserpumpen oder die Innen- und Außenbeleuchtung müssen reduziert werden. Auf der Expo Real möchte Drees & Sommer anhand von konkreten Projekten, neuen Tools und Technikkonzepten zeigen, wie der Energieverbrauch von Gebäuden nach dem „blue way“-Ansatz über den gesamten Lebenszyklus hinweg verringert werden kann. In fünf Panels diskutieren Experten und Investorenvertreter am Stand C1.430/422 über werthaltige Sanierungsstrategien und deren Unterstützung durch Tools wie das „Portfoliomanagement-Cockpit“ und das „Energienagementsystem (EMS)“. Die erforderlichen Veränderungen für die Immobilienwirtschaft im Verlauf des geplanten Prozesses sollen auch interaktiv erlebbar werden: Nach dem Motto „Strampeln für Energie“ versorgen Standbesucher eine virtuelle Stadt selbst mit Energie – auf Fahrrädern.

FACILITY MANAGEMENT-TAG

Zusammenspiel von Energiewende und FM

Beim Facility-Management-Tag auf der Expo Real liegt der Fokus auf dem Themenkomplex Energiewende und Energieeffizienz. Rezzo Schlauch, ehemaliger grüner Spitzenpolitiker und parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium, beschreibt dabei aus Sicht der Politik den Einfluss der Energiewende auf Produkte und Dienstleistungen der Wirtschaft. Zu diesem FM-Tag laden die Branchenverbände GEFMA (German Facility Management Association) und RealFM e.V. (Association for Real Estate and Facility Managers) ein für den 8. Oktober 2012, 10.30 – 17.00 Uhr, in das Planning & Partnerships Forum, Halle A2. Dabei geht es auch um neue, durch die Energiewende inspirierte Produkte und Dienstleistungen des Facility Managements. So werden etwa in einer Diskussionsrunde Unternehmenslenker führender Bau- und FM-Dienstleistungskonzerne einen Blick auf aktuelle und zukünftige Entwicklungen werfen. Am Nachmittag stehen Best-Practice-Beispiele für FM bei Spezialimmobilien prominenter Firmen auf dem Programm.



Ganz in orange: Der Holland Property Plaza.

NIEDERLANDE UND LUXEMBURG

Größte ausländische Messeaussteller

Auf der Expo Real 2012 präsentieren sich eine Vielzahl internationaler Aussteller. Mit einer hohen Beteiligung sind Luxemburg und die Niederlande vertreten. Luxemburg spiegelt auf seinem Gemeinschaftsstand die gesamte Bandbreite des luxemburgischen Immobiliensektors wider. Am ersten Messetag, 8. Oktober 2012, findet zwischen 12.00 und 14.00 Uhr der offizielle Empfang des Großherzogtums Luxemburg und die Standeröffnung statt. Der luxemburgische Minister für Wirtschaft und Außenhandel, Etienne Schneider, wird den Anwesenden einen Überblick über Investitionsmöglichkeiten in Luxemburg und zukünftige Immobilien-Entwicklungen geben. (Standnummer: A 1.330)

Die Niederlande sind mit zwei Gemeinschaftsständen auf der Expo Real vertreten: die Holland Property Plaza (Standnummer: A 2.320) und die Amsterdam Metropolitan Area (Standnummer: A 2.324). Die Stadt Amsterdam zeigt, wie die Stadtverwaltung Leerstände reduzieren will, indem sie Transformation und Wiederverwendung von leeren Büroimmobilien fördern und Neubau begrenzen möchte. Bereits zum fünften Mal dabei ist Holland Property Plaza mit 16 Teilnehmern. Unter dem Motto „The Dutch Dream“ zeigen die Teilnehmer des Standes ein Programm von Kurzpräsentationen und Diskussionen mit Fokus auf Design, Engineering, Transformation und Um-Entwicklung.

Mittendrin statt nur dabei

Bewährte Zusammenarbeit. Auch 2012 präsentiert sich Haufe mit Datenbanken, Software und den Zeitschriften auf dem Stand B2.220 der Bundesarbeitsgemeinschaft der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft BSI.

Franziska Bittel, Freiburg

Die „Immobilienwirtschaft“, Deutschlands meistverkaufte Fachzeitschrift, ist in diesem Jahr zum zweiten Mal bei der BSI, der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft, am Stand B2.220 vertreten.

Dort wird ein umfangreiches Programm geboten. Es referieren Experten zum Beispiel zu den Themen Energieeffizienzmodelle und aktuelle Steuerpläne. Prominenter Besuch kommt am ersten Messetag: Peter Ramsauer steht den Besuchern des Messestands Rede und Antwort. Am Stand haben Sie auch die Möglichkeit, sich über die Fachwissen- und Softwarelösungen, die Haufe für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bietet, zu informieren.

Unsere Online-Redaktion hat dieses Jahr wieder für Sie ein interessantes Special auf www.haufe.de/immobilien zusammengestellt mit vielen Informationen zur Expo Real 2012. Darunter ein exklusives Tophema, aktuelle News, Services der Messe und eine Bilderserie. Treffen Sie die Redaktion am Stand B2.220 persönlich, wir freuen uns auf Ihren Besuch! ←|



Wollen Sie ein Exemplar der Immobilienwirtschaft mitnehmen oder einem Vortrag lauschen? Am Stand B2.220 sind Sie willkommen!

Das Team der „Immobilienwirtschaft“

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Dirk Labusch
Chefredakteur



Laura Henkel
Redakteurin



Jörg Seifert
Redakteur



Michaela Burgdorf
Redaktion



Dorothee Gonnermann
Marketing



Klaus Sturm
Anzeigenleiter



Thomas Horejsi
Senior-Key-
Account-Manager



David Zenetti
Key-Account-
Manager



Michaela Freund
Key-Account-
Managerin

BSI-Gemeinschaftsstand. Das Programm



Bundesvereinigung
Spitzenverbände der
Immobilienwirtschaft

Immobilien
wirtschaft
Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis



Das Motto der Expo Real Foren 2012 „Kennzeichen Deutschland, Demografie, Entwicklung, Finanzierung und Investment“ wurde beim Programm der BSI, der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft, berücksichtigt. Es werden auch die Trendthemen Bürgerbeteiligung in Stadtplanung und Nachhaltigkeit aufgegriffen. Zusätzlich wird es vielen prominenten Standbesuch geben. Also schauen auch Sie gern vorbei!

Termin	Veranstaltung
Montag, 8.10.2012	
11:00 Uhr	Standeröffnung durch Walter Rasch , Vorsitzender der BSI und Präsident des BFW
im Anschluss	„Und Sie bewegt sich doch ...“ Die Präsidenten der Immobilienverbände im Dialog, moderiert durch Michael Psotta, FAZ
12:15 - 12:30 Uhr	Verleihung DIA Forschungspreis durch den Wirtschafts- und Finanzminister von Baden Württemberg, Dr. Nils Schmid
13:30 - 14:00 Uhr	Standbesuch Senator Müller , Neubau, Neubaubedarf in Ballungsräumen in Kombination mit „sozialen Portfoliostrategien“ / soziale Unternehmensstrategien für das Wohnen in Berlin BBU Frau Kern, BFW Frau Sprungala, Herr Zinnöcker
14:45 Uhr	Standbesuch von Dr. Peter Ramsauer
15:30 Uhr	Neubau nur noch für Reiche? Wer baut was für wen und was sucht der Markt GdW, BFW, IVD, ZIA, IS24
16:30 Uhr	Die Auswirkungen der Energiewende auf Neubau und Bestand GdW, BFW, ZIA
18:00 Uhr	Messe Chill-Out – Standbesuch Staatsminister Dr. Carsten Kühl, Ministerium der Finanzen Rheinland-Pfalz
Dienstag, 09.10.2012	
11:00 Uhr	„Nehmen ist einfacher als sparen! Steuerpläne der nächsten Legislaturperiode Ira von Cölln, BFW, Ingeborg Esser, GdW, Vertreter des ZIA, Hans-Joachim Beck, IVD
12:00 Uhr	„Berufsstand Immobilienverwalter: Anforderungsprofil und Zugangsvoraussetzungen“ Vertreter DDIV, Vertreter BVI, Vertreter IVD und EBZ
13:00 Uhr	Energetische Sanierung, Klimaschutz und Energieeffizienzmodelle – Wohnungswirtschaft als Teil der Lösung KfW, Vattenfall, Kompetenzzentrum Großsiedlungen
14:00 Uhr	„Ohne Moos nix los“, Herausforderungen 2013 in der Immobilienfinanzierung Dr. Klein, WL-Bank, ZIA, BFW, GdW
15:00 Uhr	Standbesuch, Staatsminister Joachim Herrmann , Bayerisches Staatsministerium des Innern
16:00 Uhr	Vermarktungstrends für Immobilien – Marketingkonzepte, Zertifizierung, Digitale Trends Dagmar Faltis, Immobilienscout24, Lutz Grimm, Geschäftsführer TPA – Agentur für Kommunikationsdesign GmbH, N.N. IVD, Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW
17:00 Uhr	In den Dialog investieren – Bürgerbegehren und Bürgerbeteiligung bei Großprojekten ZIA, BFW, IVD, GdW,
18:00 Uhr	Sektempfang
19:00 Uhr	Standparty mit Live-Musik von Benny & Joyce
Mittwoch, 10.10.2012	
11:00 Uhr	Modelle zur Preistransparenz: 1. Vorstellung der „vdp-MFH-Immobilienpreisindizes“: Herr Andreas Kunert, Senior-Analyst Immobilienmarktforschung der vdpResearch GmbH 2. Transparenzoffensive: Michael Hebecker, Immobilienscout24
12:00 Uhr	Personalstrategie und Arbeitsformen der Zukunft – Coworking, nachhaltige Personalentwicklung und Wege gegen den Fachkräftemangel EBZ, DIA, ZIA, Manuela Schmidt, Immobilienscout24, GdW – Thomas Schaefers, Referent Berufliche Bildung und Personalentwicklung



Knapp 40.000 Teilnehmer erwartet

Willkommen. Einmal mehr stehen auf der Messe die Chancen und Risiken der nationalen und internationalen Märkte im Vordergrund. Es wird gehen um Energie, Demographie, Finanzierung, Jobs und vieles mehr.



Aussteller	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	Deutsche Pfandbriefbank AG Freisinger Straße 5 85716 Unterschleißheim Tel. 089 2880-0 Fax 089 2880-10319 info@pfandbriefbank.com www.pfandbriefbank.com	B1.321	Die pbb Deutsche Pfandbriefbank ist eine führende europäische Spezialbank für die Immobilienfinanzierung und die öffentliche Investitionsfinanzierung. Zentrales Refinanzierungsinstrument ist der deutsche Pfandbrief, die Bank gehört hier zu den größten Marktakteuren. Die Bank ist in Deutschland und weiteren europäischen Ländern aktiv.
	Drees & Sommer Obere Waldplätze 31 70569 Stuttgart Tel. 0711 1317-0 Fax 0711 1317-10 info@dreso.com www.dreso.com	C1.430 C1.422	Seit über 40 Jahren begleitet Drees & Sommer als internationales Unternehmen öffentliche und private Bauherren sowie Investoren bei allen Fragen rund um die Immobilie. Heute besteht das Leistungsportfolio aus den Bereichen Immobilienberatung, Projektmanagement, Engineering, Entwicklungsmanagement und Prozess Consulting. Über 1.350 Mitarbeiter arbeiten an 33 internationalen Standorten begeistert für den Erfolg der Kunden.
	Haufe-Lexware GmbH & Co. KG Munzinger Straße 9 79111 Freiburg Tel. 0761 898-0 online@haufe.de www.haufe.de/immobilien	B2.220	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.
	Helaba Landesbank Hessen-Thüringen MAIN TOWER Neue Mainzer Straße 52-58 60311 Frankfurt Tel. 069 9132-2691 Fax 069 9132-82691 immobilienfinanzierung@helaba.de www.helaba.de	C1.432	Die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen zählt mit einer Konzernbilanzsumme von rund 166 Milliarden Euro und 6.010 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 Repräsentanten in Madrid, Moskau und Shanghai ist die Helaba an bedeutenden internationalen Wirtschaftsstandorten vertreten.
	Immobilien Scout GmbH Andreasstraße 10 10243 Berlin Tel.: 030 24301-1100 Fax: 030 24301-1110 info@immobilienscout24.de www.immobilienscout24.de	B2.220	ImmobilienScout24: Die Nummer 1 rund um Immobilien ImmobilienScout24 ist mit über 7,5 Millionen Nutzern (Unique Visitors, comScore Media Metrix) pro Monat das meistbesuchte Immobilienportal in Deutschland. Bei ImmobilienScout24 werden monatlich über 1,5 Millionen Immobilien angeboten. Rund um die Immobilie bietet ImmobilienScout24 seinen Nutzern bessere Entscheidungen und Anbietern eine schnellere und wirtschaftlichere Vermarktung.
	Investitionsbank Berlin Hotline 030 2125-2662 www.ibb.de	B2.420 B2.520	Die Investitionsbank Berlin Die Investitionsbank Berlin (IBB) ist die Förderbank des Landes Berlin mit den Geschäftsbereichen Wirtschaftsförderung sowie Immobilien- und Stadtentwicklung. Im Immobilienbereich liegen die Schwerpunkte bei der Förderung der Energieeffizienz und Maßnahmen zur Begleitung der demografischen Entwicklung.
	SIBETH Partnerschaft Rechtsanwälte Steuerberater Tel. 089 38808-0 Fax 089 38808-101 Oberanger 34-36 80331 München t.richter@sibeth.com www.sibeth.com	A1.320	SIBETH berät in spezialisierten Teams entlang der Wertschöpfungskette einer Immobilie, mit Schwerpunkten bei Transaktionen, Finanzierungen, Projektentwicklungen, der umfassenden Begleitung von Bauprojekten, der Betreuung von Immobilien- und Darlehensbeständen, im Vergaberecht und bei erneuerbaren Energien. Steuerliche Beratung bietet SIBETH in enger strategischer Allianz mit der BDO AWT GmbH.
	wiko Bausoftware GmbH Fahnenbergplatz 1 79098 Freiburg Tel. 0761 13788-0 Fax 0761 13788-29 info@wiko.de www.wiko.de	C2.020	Die wiko Bausoftware GmbH ist seit mehr als 27 Jahren Kompetenzträger für das Controlling von Planungsprozessen im Bauwesen. wiko unterstützt Management, Controlling und Projektleitung bei der Steuerung von Investitionen. Neben dem Investitions- und Baukostencontrolling sowie dem Immobilien-Portfoliomanagement bietet wiko auch Module für Projektcontrolling und die Projektsteuerung an.

Banken? Brauchen wir nicht mehr!

Finanzierung I. Von Versicherungen bis Pensionskassen: Wegen der Krise werden auch alternative Konzepte zunehmend interessant für die Immobilienbranche. Doch nicht alle Instrumente eignen sich gleich gut.

Andreas Segal, Finanzvorstand der GSW Immobilien AG

Vorstandschefs und Finanzvorstände von Immobilienunternehmen werden sich in den kommenden Jahren an neue Gesichter gewöhnen müssen, wenn sie

in Finanzierungsverhandlungen eintreten. Denn die unter Basel III bekannten neuen Regulierungsvorgaben des Basler Ausschusses der Bank für internationalen Zahlungsausgleich und die neuen Solvabilitätsvorschriften der EU-Kommission für die Versicherungswirtschaft unter Solvency II verändern dramatisch die Rahmenbedingungen für die Kreditvergabe an die Immobilienmarktakteure.

Die neuen Regelwerke zwingen Banken, Hypothekendarlehen von 2013 an mit mehr Eigenkapital zu hinterlegen. Der Trend zu risikoärmeren Finanzierungen mit verstärkten Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen ist damit deutlich spürbar. Banken werden unter Basel III ihre Bilanzsummen herunterfahren und noch restriktiver bei der Kreditvergabe agieren.

Steigender Refinanzierungsbedarf

Und das könnte zu einem Problem werden. Denn die Banken werden sich in den kommenden Jahren mit einem steigenden Refinanzierungsbedarf der

Sparschwein schlachten. Das bleibt der Ausgangspunkt für jegliches Finanzierungskonzept.

Auf einen Blick

- › Versicherungen werden als Finanzierungspartner der Branche potenziell eine noch größere Bedeutung gewinnen.
- › Neben den klassischen Finanzierungsformen stehen auch alternative Finanzierungsinstrumente zur Verfügung.
- › Fünf von ihnen können von allen Immobilienunternehmen genutzt werden: Das Schuldscheindarlehen, die Unternehmensanleihe, das Mezzanine-Darlehen und die Hybridanleihe. Auf das fünfte Instrument, die Wandelanleihe, können insbesondere Aktiengesellschaften zugreifen.

Immobilienwirtschaft konfrontiert sehen. Dies führt zu einer Verengung der Finanzierungspipeline und zumindest zu einem Anstieg der Margen. Insgesamt ist also künftig eher mit einer Verschlechterung als mit einer Verbesserung der Rahmenbedingungen für großvolumige Refinanzierungen zu rechnen. Dass diese Refinanzierungswelle, die 2013 ihren vorläufigen Höhepunkt erreichen wird, von enormem Ausmaß ist, zeigt der European CMBS Outlook 2012 von Barclays Capital. 2012 beträgt das Volumen der fällig werdenden CMBS-Kredite rund 5,5 Milliarden Euro. Deutsche Wohnungsunternehmen mussten und müssen davon einen Anteil von 1,8 Milliarden Euro refinanzieren, den Hauptanteil davon mit über einer Milliarde Euro im September und Oktober. Und das Problem wird sich 2013 weiter verschärfen, wenn diese Summe |→



„Wenn Sie sich schnell zu verschiedenen Aspekten der Immobilienverwaltung informieren möchten und gleich die richtige Arbeitshilfen zur Hand haben wollen, dann empfehle ich Ihnen *VerwalterPraxis Professional* von Haufe. Immer aktuell durch den Online-Zugriff.“

Martin Kaßler
Geschäftsführer des Dachverbandes
Deutscher Immobilienverwalter e. V.

Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!

Ob Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung – *VerwalterPraxis Professional* vereinigt das komplette Know-how für eine professionelle Immobilienverwaltung.

Fachinformationen, Arbeitshilfen, Online-Seminare & exzellenter Service – 3fach Kompetenz auf den Klick genau!

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen.



www.haufe.de/shop/vpr-pro

HAUFE.

auf das rund Fünffache ansteigen wird. Diese Refinanzierungswelle wird noch verstärkt durch vielfältige auslaufende bilaterale Kredite, die nicht verbrieft wurden.

Doch der „Ausfall der Banken“ könnte für andere Marktteilnehmer auch von Vorteil sein. Denn bei den Assecuranzen sieht es im Vergleich zu Banken und Kreditinstituten genau umgekehrt aus: Sie müssen künftig eine größere Risikovorsorge für Direktinvestments in Betongold tragen. Hingegen reduziert Solvency II für sie die Eigenkapitalunterlegung bei der Vergabe von Immobilienkrediten, sofern diese maximal 60 Prozent des Objektwerts (Loan to Value = LtV) nicht überschreiten.

Versicherungen drängen in Markt

Damit wird sich der bereits vor einigen Jahren weltweit begonnene Trend im Immobilienfinanzierungsgeschäft weiter fortsetzen: Versicherungen werden als Finanzierungspartner der Branche potenziell eine noch größere Bedeutung gewinnen. In den USA stellen Assecuranzen bereits heute direkt und indirekt über Engagements in Fremdkapitalgeberfonds mehr als 50 Prozent des Finanzierungsvolumens an gewerbliche und private Immobilieninvestoren. In Europa sind es rund 40 Prozent. Innerhalb der Versicherungsbranche kursieren Schätzungen, wonach ihr Anteil am Immobilienkreditgeschäft bis 2020 in den USA auf mehr als 65 Prozent und in Europa auf über 55 Prozent steigen wird.

Was die Assecuranzen in den vergangenen Jahren in das Immobilienfinanzie-

rungsgeschäft drängte, waren die durch Interventionen der Notenbanken massiv gesunkenen Renditen bei Staatsanleihen. Sie machen es für die Branchenunternehmen inzwischen unmöglich, allein mit Regierungsbonds die Garantierträge auf Kapitallebensversicherungsverträge zu erzielen. Gleichzeitig verschaffen die immensen Einlagen ihrer Kunden den Assecuranzen einen Vorteil gegenüber den Banken bei der Vergabe von Hypotheken. Während die Geldinstitute ihre Kredite am Kapitalmarkt refinanzieren müssen, können die Versicherungen aus dem Bestand des ihnen anvertrauten Kapitals schöpfen. Dabei müssen sie bei der

Zeit für Refinanzierungen.
Zukünftig braucht es andere Wege, um diese zu gestalten.



Kalkulation ihrer Rendite nicht auf die an den internationalen Finanzmärkten geforderten Finanzierungsbedingungen achten, sondern nur auf die Höhe des ihren Kunden garantierten Zinssatzes.

Welche Vorteile die Assecuranzen dadurch genießen, zeigt das Beispiel der Zwillingstürme der Deutschen Bank. Das größte Kreditinstitut dieses Landes veräußerte im vergangenen Jahr seine beiden Wolkenkratzer „Soll und Haben“ für rund 600 Millionen Euro an einen Fonds seiner Tochter DWS, der die Hälfte des Kaufpreises über einen Kredit finanzierte. Dabei konnten weder die Deutsche Bank selbst noch ein anderes Geldinstitut die günstigsten Konditionen bieten. Das Geschäft machte vielmehr der Allianz-Konzern.

Solvency II wird nun den Drang der Assecuranzen in das Hypothekengeschäft noch verstärken. Für Immobilienunternehmen ist das zunächst grundsätzlich positiv. Während Basel III das von Banken ausreichende Kreditvolumen limitiert und die Institute zudem zwingt, ihre Konditionen zu verschärfen, ist es für die Versicherungen attraktiv, die entstehende Lücke am Markt zu schließen.

Veranstaltung zum Thema auf der Expo Real

Viele Kredite und andere Finanzierungen enden bald. Wie geht es dann weiter? Anschlussfinanzierung wie gehabt oder Um-

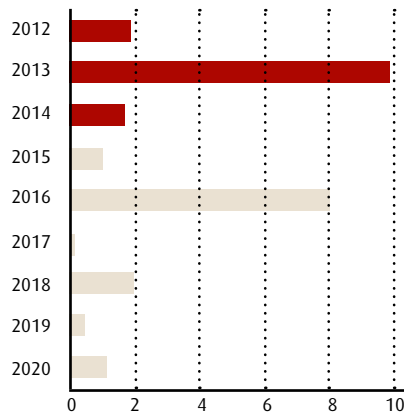
strukturierung? Und: Mit wem? Wer agiert in den nächsten Jahren wie auf dem Finanzierungsmarkt?

Termin	Ort	Veranstaltung
Dienstag 09.10.2012/ 09.45-10.50 Uhr	Expo Real Forum Halle A2, Stand 540	Kennzeichen F(inanzierung) Auslaufende Finanzierungen und Verbriefungen: Was passiert 2013 und 2014?



Kredite – Fälligkeit

Fälligkeitsprofil. Die meisten Kredite werden im Jahr 2013 fällig (dunkelrote Säulen), während der Peak der fälligen Anleihen im Jahr 2016 liegt (helle Säulen).



Quelle: Barclays Capital

Damit ist zu hoffen, dass Basel III für die Immobilienwirtschaft in einer gewaltigen Kreditklemme münden wird.

Allerdings sind Versicherungen aufgrund der aufsichtsrechtlichen Vorgaben nur in der Lage, direkt Finanzierungen über maximal 60 Prozent des Beleihungswerts zu stellen. Damit sind sie im selben Kreditsegment aktiv wie Pfandbriefbanken. Das dürfte zu einem harten Konkurrenzkampf um konservativ finanzierte Immobiliengesellschaften führen, deren Fremdfinanzierungsquote bis zu 55 Prozent beträgt. Anders sieht es bei Immobilienunternehmen aus, deren Fremdkapitalbedarf die Schwelle von 60 Prozent des Beleihungswerts übersteigt. Um die Lücke zwischen dem vorhandenen Eigenkapital und dem maximal von Assekuranzen oder Pfandbriefbanken gewährten Kreditvolumen zu schließen, könnten sie gezwungen sein, zusätzliche nachrangige oder ungesicherte Kredite bei Mezzanine- und Fremdfinanzierungsfonds aufzunehmen.

Eine dramatische Kreditklemme ist zwar auch in diesem Bereich nicht zu erwarten. Altersvorsorgeeinrichtungen,

Stiftungen und auch Versicherungen in Europa und Nordamerika haben 2011 wieder begonnen, Milliardenbeträge für Investments in entsprechende Fonds bereitzustellen. Allerdings verlangen die Kapitalgeber dieser Fonds zur Risikokompensation deutlich höhere Renditen als bei direkten Immobilieninvestments oder Kreditvergaben. Höher verschuldete Immobilienunternehmen und Projektentwickler müssen sich deshalb auf insgesamt deutlich steigende Finanzierungskosten einstellen.

Alternative Finanzierung

Ein aktives Finanzmanagement wird daher für Immobiliengesellschaften immer wichtiger, um Unternehmen auf ein solides Fundament zu stellen. Dabei ist zu beachten, dass die Finanzstruktur dem Geschäftsmodell angepasst sein muss, will man das Risiko nicht unnötig erhöhen. Neben den klassischen Finanzierungsformen wie Bankenkredite helfen dabei aber auch alternative Finanzierungsinstrumente. Dafür stehen den Gesellschaften verschiedene Finanzierungsformen zur Verfügung, die sich alle miteinander kombinieren lassen, um das Fremdkapitalmanagement zu

optimieren. Fünf von ihnen können von allen Immobilienunternehmen genutzt werden: Das Schuldscheindarlehen, die Unternehmensanleihe, das Mezzanine-Darlehen und die Hybridanleihe. Auf das fünfte Instrument, die Wandelanleihe, können insbesondere Aktiengesellschaften zugreifen.

Die verschärften Finanzierungsbedingungen dürften in den kommenden Jahren zu erheblichen Unterschieden bei der Bewertung von Immobiliengesellschaften führen. Konservativ aufgestellte Unternehmen mit geringem Fremdkapitalbedarf werden aufgrund ihrer geringeren Finanzierungskosten deutlich höhere Erträge erzielen und weit attraktivere Dividendenausschüttungen leisten können als ambitioniert finanzierte Mitbewerber, die mit signifikant steigenden Zinskosten zu ringen haben. Die Aufgabe eines professionellen Immobilienunternehmens besteht darin, die permanente Balance zur Risikostruktur, der Fremdkapitalkosten und Profitabilität durch einen höheren Leverage herzustellen. Dies wird sich nicht nur in der Entwicklung der Aktienkurse niederschlagen. Gesellschaften mit einem geringen Verschuldungsgrad werden auch deutlich stärker wachsen können. Durch ihre solide Ertragslage werden sie Aktionäre für Kapitalerhöhungen gewinnen können, um damit weitere Zukäufe zu finanzieren.

Die Differenzierung der Immobilienunternehmen in der Bewertung durch Banken und Kapitalmarkt wird sich zukünftig noch stärker ausprägen. Ob Banken dabei weiterhin ihre herausragende Stellung bei der Immobilienfinanzierung beibehalten, bleibt abzuwarten. Die professionelle Organisation, die Vertriebsstrukturen und das über Jahrzehnte hinweg gebildete Know-how geben den Banken auch eine sehr gute Ausgangssituation im Markt. Die Konkurrenz von Versicherungen, Investmentgesellschaften oder durch alternative Finanzinstrumente wird wachsen und erhöht damit für viele Immobiliengesellschaften die Handlungsräume. Unter Nutzung aller Möglichkeiten sollte es gelingen, den „Credit Crunch“ zu vermeiden. ←|

Trotz Alternativen: Ohne Banken geht es nicht!

Finanzierung II. Nach der großen Krise ist das Vertrauen in die Kreditinstitute drastisch gesunken. Neue Anbieter treten auf den Plan. Ganz ohne Banken wird es aber auch zukünftig nicht gehen.

Jan Bettink, Mitglied des Vorstands der Landesbank Berlin AG

Sicherlich ist die Frage nach einer Welt ohne Banken ziemlich überspitzt und provokativ. Dass ein Leben in unserer heutigen Zeit ohne Banken schlichtweg unmöglich ist, dürfte jedem schnell einleuchten – spätestens auf dem Weg zum nächsten Geldautomaten. Viel interessanter ist es jedoch, die Frage zu beleuchten, in welchem Umfang wir Banken benötigen und was sie in Zeiten der Regulierung zu leisten vermögen, insbesondere bei der Immobilienfinanzierung.

Hier hat sich bereits viel verändert. In der Vergangenheit war es üblich, bei größeren Immobilieninvestments nahezu 80 bis 90 Prozent der Gesamtinvestitionssumme durch ein einziges Finanzierungsinstitut zur Verfügung gestellt zu bekommen. Solche Finanzierungen wird es nicht mehr geben können, haben doch die neuen Regulierungsbemühungen

unter Basel III die quantitativen und qualitativen Anforderungen an das von den Banken vorzuhaltende Eigenkapital stark erhöht.

Der Ruf nach alternativen Anbietern wird deshalb immer lauter (siehe auch Text Seite 84). Aber können zum Beispiel Versicherer tatsächlich den traditionellen Finanzierungsinstituten das Wasser reichen und sie gar ersetzen? Sicher hat die Assekuranz in der Vergangenheit mit einigen spektakulären großen Immobilienfinanzierungen Schlagzeilen gemacht. Mit ihrer internationalen Vernetzung und guten Konditionsangeboten im Gepäck sind sie durchaus in der Lage, so manchen dicken Fisch an Land zu ziehen. Und auch viele Marktteilnehmer rechnen damit, dass die Bedeutung von Versicherungen und Pensionskassen im Finanzierungsgeschäft zukünftig weiter zunehmen wird, wie eine Umfrage von

Auf einen Blick

- › Versicherer haben in der Vergangenheit mit einigen spektakulären großen Immobilienfinanzierungen Schlagzeilen gemacht.
- › Den kleineren Häusern jedoch mangelt es an den notwendigen Strukturen, um auch komplexere Produkte darstellen zu können. Hier haben die Spezialbanken noch die Nase vorn.
- › Angesichts der veränderten Rahmenbedingungen und der strengen Regulierungsvorschriften sind viele Banken gefordert, ihre Geschäftsstrategie zu überdenken und aktiv an einer Neugestaltung mitzuwirken.

Berlin Hyp und LBW zeigt (siehe Grafik auf Seite 75).

Allerdings wird es so ganz ohne Banken dann wohl doch nicht gehen. Zwar sind einige wenige große Versicherungskonzerne wirtschaftlich und strukturell dazu in der Lage, auch großvolumige Immobilienfinanzierungen in Eigenregie anzubieten und den Banken direkte Konkurrenz zu machen.

Kleineren Häusern mangelt es an Strukturen

Den kleineren Häusern jedoch mangelt es – zumindest bislang – an den notwendigen Strukturen, um auch komplexere

Veranstaltung zum Thema auf der Expo Real

Wer braucht noch Banken? Die Frage ist provokativ gestellt. Doch nicht nur beim Image von Banken, auch beim Thema

Finanzierung verändert sich derzeit so viel, dass sie durchaus gestellt werden kann – und vielleicht sogar muss.

Termin	Ort	Veranstaltung
Dienstag 09.10.2012/ 17.00 – 17.50 Uhr	Expo Real Forum Halle A2, Stand 540	Kennzeichen F(inanzierung) „Alles im Fluss“: Wer braucht noch Banken? Diskussionsrunde im Expo Real Forum

Produkte, wie beispielsweise Portfoliofinanzierungen, darstellen zu können. Zudem kommen sie aufgrund eines noch fehlenden geeigneten Vertriebs bei kleineren Projekten nur selten zum Zuge. Hier haben die Spezialbanken noch die Nase vorn.

Nichtsdestotrotz wird es angesichts der anrollenden Refinanzierungswelle genügend Raum für Versicherungen und Banken geben: Läuft doch laut einer Untersuchung von db research der Großteil des Bestands der Gewerbeim-

mobiliendarlehen aller in Deutschland tätigen Kreditinstitute in Höhe von rund 313 Milliarden Euro bis Ende 2014 aus. Um diesen gigantischen Finanzierungsbedarf decken zu können, werden Kooperationen zwischen den Instituten zukunftsweisend.

Die Dynamik vom Jahresanfang hat wieder abgenommen

Trotz nachlassender Wirtschaftsdynamik und sinkender Wachstumsprognosen ist

die Immobilienwirtschaft eher optimistisch ins Jahr 2012 gestartet, zumal der Markt in Deutschland im internationalen Vergleich immer noch als „save haven“ gilt. Das gute Beschäftigungsniveau sichert einen stabilen privaten Konsum, und die aktuell nicht nennenswerte Inflationstendenz und das weiterhin niedrige Zinsniveau bieten eine gute Basis für Immobilieninvestments.

Allerdings hat sich die positive Stimmung zum Jahresanfang zwischenzeitlich wieder etwas eingetrübt. Die Sorge um eine Eskalation der Staatsschuldenkrise in der Eurozone, die eine tiefe Rezession und wirtschaftliche Stagnation mit sich bringen würde, bildet sich nun auch in den sinkenden gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten ab. Zwar besteht immer noch eine hohe Nachfrage nach Core-Immobilien, die Dynamik zum Jahresanfang hat jedoch spürbar abgenommen. Ein wesentlicher begrenzender Faktor sind die reduzierten Kreditvergabemöglichkeiten der Banken und die Frage, inwieweit diese Lücke von alternativen Kapitalgebern gefüllt werden kann oder wird.

Mit den Versicherern sind bereits 2011 neue, eigenkapitalstarke Anbieter in den inländischen Finanzierungsmarkt eingetreten. Aber auch klassische Retailbanken, Private-Equity-Unternehmen und fremdkapitalorientierte Reits kommen künftig als alternative Kapitalgeber infrage. Wann und in welchem Umfang das allerdings geschehen wird, ist schwer zu prognostizieren.

Banken sollten ihre Geschäftsstrategie überdenken

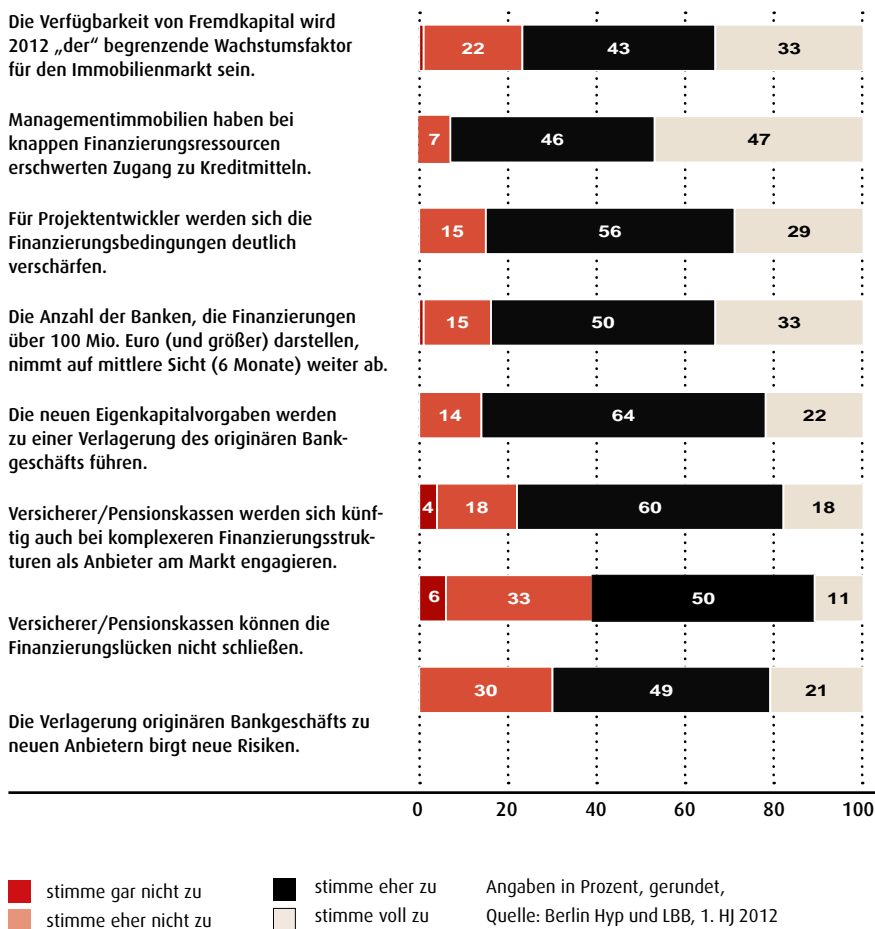
Eines ist jedenfalls ganz klar: Angesichts der veränderten Rahmenbedingungen und der strengen Regulierungsvorschriften sind viele Banken gefordert, ihre Geschäftsstrategie zu überdenken und aktiv an einer Neugestaltung mitzuwirken. Stagnation und das Verharren in alten Mustern kann nur kontraproduktiv wirken. Klassische Immobilienfinanzierer können und müssen ihre Rolle neu definieren: Weg vom reinen Geldgeber hin zum Arrangeur. ←|

Umfrage. Marktteilnehmer und marktbeeinflussende Faktoren

Welche Rollen werden Banken in Zukunft noch haben? Wie wird sich die Finanzierungssituation darstellen? Was ist mit Versicherungen und mit Pensionskassen, können

sie die entstehende Lücke im Finanzierungsmarkt schließen? Berlin Hyp und LBW haben diese und weitere Fragen in einer Umfrage Marktteilnehmern gestellt.

Welcher der folgenden Thesen stimmen Sie zu?



Das dreistufige Modell

Betriebswirtschaft. Das Investitions-Controlling bindet alle Beteiligten in die wirtschaftliche Steuerung von Investitionen ein – und bietet deshalb Vorteile gegenüber anderen Verfahren.

Rainer Trendelenburg, Geschäftsführer wiko Bausoftware GmbH

Zunehmend etablieren sich betriebswirtschaftliche Lösungen für das Baukosten-Controlling. Doch schon geht der Trend weiter zum umfassenden Investitions-Controlling. Hiermit lassen sich nicht nur alle Investitionsprojekte steuern, sondern das Instrumentarium deckt den Betrachtungszeitraum von der Portfolioplanung bis zum begleitenden Controlling über den gesamten Lebenszyklus der Investitionsobjekte ab.

Das Investitions-Controlling umfasst in einem dreistufigen Modell sinnvoll ineinandergreifende Methoden und Werkzeuge der Planung und Steuerung. So wird auch dem Umstand Rechnung getragen, dass diese Aufgaben durch unterschiedliche Funktionsträger wahrgenommen werden – zum Beispiel wird die Planung eines Investitionsbudgets durch

einen Investor räumlich und zeitlich völlig getrennt von der Kostenberechnung einer aktuellen Maßnahme durch den Architekten durchgeführt.

Die strategische Ebene

Das Portfoliomanagement ist die strategische Ebene des Investitions-Controllings. In einer langfristigen Betrachtung werden Investitionsbudgets in unterschiedlichen Detaillierungsgraden geplant und zugeordnet. Neben Investitionen und Veräußerungserlösen werden auch Kenngrößen für laufende Kosten und Erträge in die Budgetierung einbezogen. Zur Unterstützung strategischer Entscheidungen werden in Szenarien unterschiedliche Nutzungs- und Verwertungsmöglichkeiten der Immobilien

Auf einen Blick

- › Das Investitions-Controlling deckt den Betrachtungszeitraum von der Portfolioplanung bis zum begleitenden Controlling über den gesamten Lebenszyklus der Investitionsobjekte ab.
- › Die wesentlichen Rahmenbedingungen für die Wirtschaftlichkeit einer Investitionsmaßnahme werden lange vor deren Umsetzung fixiert.

und die damit verbundenen Investitionen, Erlöse und Bewirtschaftungskosten für einen längeren Betrachtungszeitraum gegenübergestellt.

Das Baukosten-Controlling ermöglicht die wirtschaftliche Steuerung der einzelnen Investitionsmaßnahmen. Die Zielvorgaben werden nun in sinnvolle Teilpläne und Budgetpositionen untergliedert, die eine transparente Kostensteuerung ermöglichen. Nachträgliche Budgetänderungen und Transfers zwischen Budgetpositionen werden mit Datum, Verantwortlichem, Genehmigungsstatus erfasst und mit weitergehenden Dokumenten und Protokollen verknüpft. Die Entwicklung des genehmigten Budgets wird nachvollziehbar.

Der Mittelplanung wird die Mittelverwendung gegenübergestellt. Hier hat sich eine Gliederung nach gebundenen Mitteln, beauftragten Mitteln und geschätzten Mehrkosten als sinnvoll erwiesen. Gebundene Mittel sind feststehende Ausgaben, für welche noch kein Vertrag oder Beleg vorhanden ist. Unter den beauftragten Mitteln werden die Werkverträge mit den Auftragswerten und Kon-

Alles unter einem Dach:
Die Finanzen besser im Blick behalten.



Veranstaltung zum Thema auf der Expo Real

Vielfalt trifft auf Vielfalt: Investitionsstrategien und Investitionsvolumen von privaten und institutionellen Immobilienanlegern sind genauso unterschiedlich wie Standorte und Marktsegmente in Deutschland.

Termin	Ort	Veranstaltung
Dienstag 09.10.2012/ 15.00-15.50 Uhr	EXPO REAL FORUM Halle A2, Stand 540	Investitionen: „Wo das Geld sitzt – Teil I“: Was und wo suchen institutionelle Investoren in Deutschland? Vortragssprache: Englisch

ditionen, dem Nachtragsmanagement und dem Fortschritt der Vertragsleistung abgebildet. Geschätzte Mehrkosten sind solche Ausgaben, die in der Budgetplanung noch berücksichtigt sind. Im Rahmen der Projektsteuerung ist diesen Positionen erhöhte Aufmerksamkeit zu widmen und über deren Behandlung und Finanzierung zu entscheiden.

Unter Berücksichtigung der Restbudgets und Vergabedifferenzen wird eine stets aktuelle Kostenprognose ausgewiesen. Mehrdimensionale Kostennachweise ermöglichen, die Maßnahmen nach verschiedenen Gesichtspunkten auszuwerten und Wirtschaftlichkeitskennziffern zu bilden. Nur über einen relativ kurzen Zeitraum im Controlling-

Zyklus kommt die detaillierte technische Kostenplanung, zum Beispiel nach DIN 276, zum Tragen. Hier kommen die typischen AVA-Systeme (Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung) zum Einsatz.

Da die zeitliche, räumliche und fachliche Verantwortung für die drei Ebenen in unterschiedlichen Händen liegt, ist ein Abgleich der Daten vorzunehmen. Der Abgleich zwischen der Portfolioplanung und dem Baukosten-Controlling erfolgt in der Regel in einem gemeinsamen Datenbestand.

Das Baukosten-Controlling und die technische Kostenplanung erfolgen meist in unterschiedlicher Verantwortung. Das Baukosten-Controlling muss daher zum Beispiel über GAEB-Schnittstellen verschiedene Kostenstände einlesen und mit dem Budgetplan, den Werkverträgen und der Rechnungsstellung abgeglichen werden können. ←|

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Wir bringen Ihr Projekt ins Rollen.

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

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

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.

Steiniger Weg zur Erholung

RICS-Monitor. Die Immobilienmärkte in den aufstrebenden Volkswirtschaften scheinen zu boomen. Doch auch für die robusteren Industrieländer sind die Herausforderungen zurzeit erheblich.

Simon Rubinsohn RICS, Chief Economist, London

Ungeachtet der deutlichen Konjunkturabschwächung, die in vielen Emerging Markets in diesem Jahr zu beobachten war, hat sich das Wachstum in diesen aufstrebenden Volkswirtschaften insgesamt weit besser entwickelt als in vielen westlichen Industrieländern. Die im Zuge der Globalisierung der Produktion entstandenen Vernetzungen und Abhängigkeiten der Volkswirtschaften untereinander haben jedoch auch in den Emerging Markets ihren Tribut gefordert, sodass abzuwarten bleibt, ob diese bemerkenswerte wirtschaftliche Stärke der Schwellenländer auch im kommenden Jahr aufrechterhalten werden kann.

In den Rückmeldungen von in den Emerging Markets tätigen Immobilienfachleuten wird zurzeit von einer relativ optimistischen Stimmung berichtet. Auf den Märkten für Miet- und Anlageimmobilien bietet sich ein weitgehend ähnliches Bild. Die Erwartungen bezüglich der erzielbaren Miet- und Kapitalwerte sind in weiten Teilen Asiens, einschließlich China, sowie in Brasilien und Russland weiterhin positiv. Interessanterweise sind es jedoch nicht nur die Emerging

Markets, für die die zukunftsbezogenen Indikatoren aufwärts weisen.

In den USA, Kanada und Japan sind ebenfalls Anzeichen einer beginnenden Besserung sichtbar, wobei sich insbesondere Japan auf einem beeindruckenden Erholungskurs befindet. Natürlich zeugt dieser Trend in erster Linie von einem zunehmenden Interesse an erstklassigen Immobilien, lässt jedoch zugleich auch das bestehende Potenzial erkennen, das sich ergibt, falls die politischen Entscheidungsträger ihre fiskalischen Probleme unter Kontrolle bekommen.

Marktuntersuchung der RICS

In einem deutlichen Gegensatz hierzu steht der Euroraum, für den die Zahlen auf eine weitere Verschlechterung der Stimmung am Immobilienmarkt hindeuten. Den Hintergrund hierfür bietet die schwächere makroökonomische Lage und die aktuelle Finanzierungssituation, in der sich Banken tendenziell aus dem gewerblichen Immobilienmarkt zurückziehen. Es gibt einige Ausnahmen, zum Beispiel Deutschland, auch wenn sich

hier ein uneinheitliches Bild ergibt, das mehr denn je zuvor von Unsicherheit geprägt ist.

Wie vorherzusehen war, befinden sich insbesondere jene Immobilienmärkte in bester Verfassung, bei denen laut Angaben der Befragten aus der RICS Global Commercial Property Survey, der Marktuntersuchung des Berufsverbands RICS, die geringsten Anzeichen einer Krise sichtbar sind. In Brasilien, das in dieser Wertung an erster Stelle steht, wird es in den kommenden Monaten jedoch voraussichtlich zu einer Verknappung des Angebots kommen. Die größten Steigerungsraten bei Zwangsversteigerungen und Verkäufen notleidender Immobilien werden indes für Griechenland und Irland prognostiziert.

Eine negative Entwicklung tritt in keinem Land deutlicher zutage als in den Vereinigten Staaten, in denen sich eine Haushaltskrise bereits bedrohlich abzeichnet und wo aufgrund der viel diskutierten „fiskalischen Klippe“ (Fiscal Cliff) sogar ein Rückfall der US-amerikanischen Wirtschaft in die Rezession denkbar ist. Nach Schätzungen des Haushaltsamts des US-Kongresses (Congressional Budget Office) könnten die drohenden Steuererhöhungen und die strengen Ausgabenkürzungen die US-Wirtschaft im nächsten Jahr fast vier Prozent des gesamten Wachstums kosten. Selbst wenn sich in Bezug auf diese „fiskalische Klippe“, also auslaufende Steuererleichterungen und automatische Ausgabenkürzungen, noch eine Einigung erzielen lässt, wird sich die Fiskalpolitik künftig dennoch in zunehmendem Maße als belastender Faktor für die weitere

Veranstaltung zum Thema auf der Expo Real

Strukturelle Unterschiede der Euroländer, hohe Staatsschulden und die insgesamt schwache Konjunktur sind große

Herausforderungen in Europa. Vor welchen Aufgaben steht dadurch die Immobilienwirtschaft?

Termin	Ort	Veranstaltung
Montag 08.10.2012/ 10.30 - 11.50 Uhr	Expo Real Forum Halle A2, Stand 540	Kennzeichen D(Deutschland) Deutschland in Europa, Europa im Wandel: Was heißt das für die Immobilienwirtschaft?



Steiniger Weg:
Können die
Schwellenländer
ihre wirtschaft-
liche Stärke auf-
rechterhalten?

Auf einen Blick

- › Es bleibt abzuwarten, ob die bemerkenswerte wirtschaftliche Stärke der Schwellenländer auch im kommenden Jahr aufrechterhalten werden kann.
- › Leider sehen sich jedoch auch die wirtschaftlich robuster aufgestellten Industrieländer nach wie vor noch mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert, da sie mit den Auswirkungen des Schuldenabbaus zu kämpfen haben.
- › Die Fiskalpolitik wird sich künftig in zunehmendem Maße als belastender Faktor für die weitere konjunkturelle Entwicklung in den USA erweisen.
- › Zweifel an der Trag- und Überlebensfähigkeit einer Struktur, die am Fehlen einer politischen und fiskalischen Union krankt, sowie die sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen der Sparprogramme verstärken jedoch die an den Finanzmärkten vorherrschende Unsicherheit.

konjunkturelle Entwicklung erweisen. Manche Experten mögen zwar argumentieren, das aus dieser Entwicklung resultierende „niedrigere Niveau“ könne durchaus Teil der „Lösung“ sein. Allerdings gibt es diesbezüglich auch Zweifel, die vor allem der Vermutung geschuldet sind, dass es der Federal Reserve schwerfallen könnte, ihre Geldpolitik in ausreichendem Maße anzupassen, um diesen Nachfragerückgang auszugleichen.

Europa: Zweifel an Strukturen

In Europa hingegen erscheint die Zukunft der Gemeinschaftswährung ungeachtet gegenteiliger Aussagen einiger Politiker nach wie vor relativ gesichert. Zweifel an der Trag- und Überlebensfähigkeit einer Struktur, die am Fehlen einer politischen und fiskalischen Union krankt, sowie die Auswirkungen der Sparprogramme in einigen der schwächeren Mitgliedsstaaten verstärken jedoch die an den Finanzmärkten vorherrschende Unsicherheit. Für Japan hingegen wur-

den die Wachstumserwartungen für das Jahr 2013 erst kürzlich leicht angehoben. Wenn man diese Prognose hinterfragt und die japanische Wirtschaft genauer betrachtet, kommt man jedoch zu dem Schluss, dass diese erwarteten verbesserten Wachstumsaussichten lediglich auf „Vorzieheffekte“ zurückgehen, da Konsumenten vor der im nächsten Jahr geplanten dreiprozentigen Anhebung der Verbrauchssteuer aller Wahrscheinlichkeit nach Käufe vorziehen werden. Der japanische Staat hat noch immer mit den Hinterlassenschaften und Folgen seines selbst befeuerten Immobilien- und Kreditbooms aus den 1980er-Jahren zu kämpfen, durch den die Schulden des öffentlichen Sektors auf über 230 Prozent des BIP katapultiert wurden.

Die politischen Entscheidungsträger in den aufstrebenden Volkswirtschaften reagieren bereits mit einer Senkung der Zinssätze, einer Entschärfung der Mindestreserveanforderungen und in einigen Fällen auch mit zusätzlichen Fiskalpaketen auf das nun schwächere

Wachstumsumfeld. Dennoch ist es möglich, dass Regierungen und Zentralbanken noch mutigere Schritte und schärfere Maßnahmen als derzeit schon vorgesehen ergreifen müssen, um den anhaltenden konjunktureldämpfenden Einflüssen aus den westlichen Industrieländern entgegenzuwirken.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die relativ versöhnlich stimmende Botschaft, die in den Ergebnissen der letzten RICS-Umfrage zum Ausdruck kommt, sich auf zwei klare Prämissen stützt. Zum einen wird vorausgesetzt, dass das Worst-Case-Szenario für die westlichen Industrieländer nicht eintritt, zum anderen wird unterstellt, dass die von den Regierungen in den Schwellenländern beschlossenen politischen Hilfsmaßnahmen in diesen Volkswirtschaften anschlagen und ihre Wirkung entfalten. Auch wenn dies keine unrealistischen Annahmen sind, ist man gut beraten, sich gegebenenfalls auch auf einen etwas steinigere Weg zur konjunkturellen Erholung vorzubereiten. ←|



Migration rückt in den Fokus

Zuwanderung. Das Thema mag negativ besetzt sein. Doch Städte profitieren davon – genauso wie die Immobilienbranche. Deshalb sollte die sich mit der Materie stärker befassen als sie es bisher tut.

Andreas Menke, Patrizia Immobilien AG

Unsere Mittagspause verbringen wir beim Italiener oder beim Thailänder. Die Wartung der Firmencomputer übernimmt ein IT-Spezialist aus der Ukraine. Und auf dem Nachhauseweg kaufen wir noch schnell etwas Gesundes beim türkischen Gemüsehändler an der Ecke. Längst haben wir uns daran gewöhnt, dass Deutschlands Einwohner ihre Wurzeln auf der ganzen Welt haben.

Migration ist ein Thema, das so alt ist wie die Menschheit selbst. Immer wieder verändern Menschen ihren Wohnort. Dabei muss die Migration nicht zwangsläufig über Staatsgrenzen hinweg erfolgen (Außenmigration). Auch der Hannoveraner, der der Liebe wegen nach München zieht, migriert (Binnenmigration). Migration ist nicht nur ein Thema, das Politik und Gesellschaft betrifft, sondern ebenso die Wirtschaft. Auch der Immobilienmarkt wird davon beeinflusst. Weil Migration viele Ursachen und Ausprägungen hat, sind die Auswirkungen auf den Immobilienmarkt sehr facettenreich. Sie reichen vom Umgang der Branche mit deutlich ausgeprägten

Wanderungsbewegungen (vom Land in die Städte) bis hin zum Bau religiöser Stätten wie Moscheen.

Migration bedeutet Erfolg

Der Begriff Migration ist heute im allgemeinen Sprachgebrauch überwiegend negativ besetzt – insbesondere, wenn es um die Außenmigration geht. Dabei gehören sowohl Binnen- als auch Außenmigration zu einer sich strukturell permanent verändernden Wirtschaft unabdingbar dazu. Sie sind Kennzei-

chen eines funktionierenden Anpassungsprozesses. Die Migration in die deutschen Wirtschaftszentren ist Ausdruck dieses Prozesses: Für Städte ist Migration lebensnotwendig. Sie müssen als wirtschaftlicher Wachstumsmotor für Zuwanderer attraktiv sein, um im Wettbewerb nicht zurückzufallen. Dieser Gesichtspunkt wird noch zu wenig gewürdigt.

Es bedarf allerdings nicht nur einer positiveren Haltung gegenüber Migration – der Immobilienmarkt muss diese Migration auch ermöglichen. Eine ent-

Veranstaltung zum Thema auf der Expo Real

Die Internationalität nimmt zu: Seit Langem schon im Handel und in der Gastronomie, aber verstärkt auch bei Büros

und Wohnimmobilien. Wer kommt und wer bleibt? Und wie ist die Immobilienbranche darauf eingestellt?

Termin	Ort	Veranstaltung
Montag 08.10.2012/ 17.00 - 17.50 Uhr	Expo Real Forum Halle A2, Stand 540	Kennzeichen D(emografie) Migration: Wer sind die (neuen) Nutzer von morgen?

Auf einen Blick

- › Weil Migration viele Ursachen und Ausprägungen hat, sind die Auswirkungen auf den Immobilienmarkt sehr facettenreich. Sie reichen vom Umgang der Branche mit Wanderungsbewegungen (vom Land in die Städte) bis hin zum Bau von Moscheen.
- › Ohne Migration verlieren Städte an Bedeutung und Immobilien an Wert. Migration sollte daher im ureigenen Interesse der Immobilienwirtschaft sein.
- › Ein weiteres Thema, das die Immobilienwirtschaft erst ansatzweise berücksichtigt, ist die Unternehmensmigration.

scheidende Rolle kommt dabei der Stadtplanung zu, die die nötigen Rahmenbedingungen vorgeben muss. Doch bislang denkt die Branche zu wenig über das Thema nach und macht sich kaum Gedanken, wie sie davon profitieren kann. Und das, obwohl wie dargestellt gerade die Immobilienbranche Zuwanderung braucht. Anhaltende Zuwanderung wirkt tendenziell wertsteigernd. Migration sollte daher im ureigenen Interesse der Immobilienwirtschaft sein.

Auch Unternehmen wandern

Ein weiteres Thema, das die Immobilienwirtschaft erst ansatzweise berücksichtigt, ist die Unternehmensmigration. In einer globalen und vernetzten Welt sind auch Unternehmen zunehmend Migranten, die ihren Sitz wechseln. Auch wenn an dieser Stelle zunächst die negative Ausprägung von Migration, „Abwanderung in Niedriglohnländer“, in den Sinn kommt: Deutschland muss sich nicht sorgen. Denn es gibt genauso gute Argumente, nach Deutschland zu kommen. Und auch innerhalb Deutschlands finden ständig Wanderbewegungen von Firmen statt. Die Immobilienwirtschaft muss die Unternehmensmigration allerdings ernst nehmen. Wir brauchen an den Immobilienmärkten ein (schnell) verfügbares Angebot moderner Flächen, um die Unternehmensmigration zu ermöglichen. ←

IHRE ERDGASKOSTEN SIND UNSER THEMA.

Entspannung für Sie. Top-Service von uns.



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

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

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



Wechseln Sie jetzt!

089 / 64 165 - 183

geschaeftskunden@montanagaz.de

Eine lukrative Nische am Markt

Studentenapartments. Wer in diese Assetklasse investiert, investiert nicht in etwas, was unter den Begriff „Core“ fällt. In bestimmten Universitätsstädten verdient sie mittlerweile jedoch größere Aufmerksamkeit.

Horst Lieder, Vorstand, International Campus AG, München

Die wissensbasierte Wirtschaft in den Industrieländern hat einen stetigen und zunehmenden Bedarf an gut ausgebildeten Fachkräften. Für Absolventen von Universitäten und Fachhochschulen ergeben sich am Arbeitsmarkt meist besonders aussichtsreiche Berufsperspektiven. Infolgedessen nehmen die Studierneigung und die Anfängerzahlen seit Jahren zu.

Die Kultusministerkonferenz (KMK) prognostiziert in ihrer jüngsten Vorausberechnung einen Spitzenwert von rund 490.000 Studienanfängern für das Jahr 2013. Bis 2025 rechnet das Centrum für Hochschulentwicklung (CHE) sogar mit 1,1 Millionen zusätzlichen Studienanfängern mehr als noch vor drei Jahren prognostiziert. Laut Statistik stieg von



Wohin nach der Vorlesung? Vielen Studenten fehlt passender Wohnraum.

Auf einen Blick

- › Mit der Zunahme der Ein-Personen-Haushalte werden kleinteilige Wohnungen am freien Wohnungsmarkt immer knapper – vor allem in Metropolen und Unistädten.
- › Die Studentenwerke beziffern den Bedarf – allein im Segment der stärker sozial ausgerichteten Studentenwohnheime – auf 25.000 zusätzliche Plätze in Deutschland
- › Im Gegensatz zu anderen Marktsegmenten ist die Nachfrage nach studentischen Wohnimmobilien dabei nicht konjunkturabhängig.

2000 bis 2010 die Zahl der Studentinnen und Studenten um etwa 23 Prozent auf 2,2 Millionen. Im Wintersemester 2011/2012 waren es dann bereits knapp 2,4 Millionen Studenten. Die vielen zusätzlichen Studenten sind unter anderem das Ergebnis doppelter Abiturjahrgänge in vielen Bundesländern. Hinzu kommt die Aussetzung der Wehrpflicht. Außerdem strömen derzeit sowohl die Kinder der Babyboomer der 1960er-Jahre als auch immer mehr ausländische Studenten an die deutschen Hochschulen.

Mit der Zunahme der Ein-Personen-Haushalte werden kleinteilige Wohnungen am freien Wohnungsmarkt im-

mer knapper – vor allem in Metropolen und Unistädten.

Mehr Studenten und Singles verknapfen kleinen Wohnraum

Ein Blick auf den Wohnungsbestand in Deutschland zeigt, dass nur rund zwei bis drei Prozent aller Wohnungen Einzimmerapartments sind und dass nur wenig kleinteiliger Wohnraum gebaut wird. Gleichzeitig steigt der Anteil der Single-Haushalte voraussichtlich auf 43 Prozent im Jahr 2030 an. Die Studentenwerke beziffern den Bedarf – allein im Segment der stärker sozial ausgerichtete-

ten Studentenwohnheime – auf 25.000 zusätzliche Plätze in Deutschland.

Selbst wenn diese Wohnheimplätze gebaut und zu den aktuell vorhandenen 190.000 Plätzen dazukämen, kann angesichts von einigen Tausend Apartments bei kirchlichen, privaten und sonstigen Anbietern keinesfalls von einer „Blase“ gesprochen werden, wie einige Beobachter meinen. Wenn die Zahl der Studierenden in 20 oder mehr Jahren fällt, dann nicht in allen deutschen Ballungszentren oder Universitätsstädten, sondern an wenig attraktiven Standorten. Eine zunehmende Internationalisierung und Bildungsbeteiligung wird mittel- bis langfristig zu einer Kompensation geburtenschwächerer Jahrgänge beitragen. Die Ausgangslage für Investitionen in private Studentenwohnheime ist somit nicht nur von der Nachfrage-, sondern auch von der Angebotsseite sehr gut.

Eine Reihe von Besonderheiten sind bei der Anlage zu beachten

Eine günstige Ausgangslage gewährleistet jedoch kein erfolgreiches Investment. Studentisches Wohnen unterscheidet sich von klassischen Gewerbe- oder Wohnimmobilien durch eine Reihe von Besonderheiten. So unterliegen Studentenapartments, verstärkt durch die größere Mobilität und höhere Flexibilität heutiger Studentinnen und Studenten, einer größeren Mieterfluktuation. Damit verbunden ist ein erhöhter Verwaltungs- und Instandhaltungsaufwand. Eine höhere Mieterfluktuation ermöglicht – wenn Konzept und Lage stimmen – eine zügige Neuvermietung nach einem Auszug und eine flexiblere Mietpreisanpassung als bei „normalem“ Wohnraum. An den fragten Studienstandorten finden sich schnell neue Mieter, was zur Folge hat, dass die Höhe der Mieteinnahmen konstant bleibt und ein durch Vollvermietung kaum volatiler Cashflow generiert wird.

Im Gegensatz zu anderen Marktsegmenten ist die Nachfrage nach studentischen Wohnimmobilien dabei

Veranstaltung zum Thema auf der Expo Real

Studentisches Wohnen wird in Deutschland wohl eine Nische im Investmentmarkt bleiben. Aber eine Nische, die sich

lohnern kann: Die Renditen sind häufig attraktiver als bei klassischen Wohn- und Gewerbeimmobilien.

Termin	Ort	Veranstaltung
Mo, 8.10.2012, 16:30 - 17:30 Uhr	Special Real Estate Forum, Halle C2, Stand 040	Serviced Apartments & Studentenwohnheime

nicht konjunkturabhängig – sowohl in wirtschaftlichen Aufschwung- als auch in Abschwungphasen strömen junge Menschen an die Unis und benötigen Wohnraum. Sehr gering ist zudem das Mietausfallrisiko beim Studentischen Wohnen, weil Elternbürgschaften Mietkautionen als Sicherungsinstrumente sinnvoll ergänzen.

Selbstverständlich müssen einige Aspekte beachtet werden. Die höhere Fluktuation etwa macht deutlich, dass bei Studentenapartments insbesondere Managementkompetenzen gefragt sind und ein gut aufgestelltes Vermietungs- und Vermarktungsteam in Hochzeiten wie dem Semesterbeginn unabdingbar ist. Ferner müssen natürlich der Standort und das Produkt stimmen, weil sich die Wohnbedürfnisse nur bedingt mit denen früherer Generationen vergleichen lassen. So ist für viele Studentinnen und Studenten ein eigenes Bad und eine eigene Küche ein „Muss“, unvorstellbar scheint für die meisten eine 5er-WG mit Putzplan und Gemeinschaftstoilette.

Aufgrund der engen Zeitbudgets sind für viele Kriterien bei der Wohnortsuche relevant: Eine Vollmöblierung, ein problemloser Ein- und Auszug nach dem Motto „Koffer abstellen und losstudieren“, passende Dienstleistungs- und Serviceangebote wie beispielsweise ein Wäscheservice oder Mietautos vor Ort und eine verkehrsgünstige Lage mit guter Campusanbindung.

Eine sorgfältige Standortanalyse ist für Betreiber und Investoren von zentraler Bedeutung, wobei Indikatoren wie die Nachfrageentwicklung und -prognose, die Wohnheimplatzdichte, die durchschnittlichen Wohnungsmieten, das Durchschnittseinkommen der Studenten

und der Wohnungsleerstand in der jeweiligen Stadt zur Investitionsentscheidung herangezogen werden sollten. Dass die Wünsche der Studierenden auch von vielen bezahlbar sind, belegen die Zahlen. Aus der 19. Sozialerhebung des Studentenwerks für den Zeitraum 2007 bis 2009 geht hervor, dass die Studierenden durchschnittlich 812 Euro pro Monat zur Verfügung hatten. Heute hingegen ist davon auszugehen, dass etwa ein Drittel der Studierenden über 1.000 Euro oder mehr verfügen. Ein diversifizierter Markt kann für die unterschiedlichen Ansprüche passende Angebote liefern.

Studentenapartments als lukrative Nische

Stimmen die Standortwahl, die Professionalität und das Konzept des Betreibers, ist studentisches Wohnen eine attraktive Alternative mit Renditen häufig über denen von Wohn- und Gewerbeimmobilien. Nettoanfangsrenditen von fünf bis sechs Prozent sind bei der richtigen Lage erzielbar.

Möglichkeiten für ein Investment bestehen zum Beispiel in Form von Publikumsfonds, Aktien oder einer Eigennutzung von Privatanlegern (oder deren Kindern). Ein erhöhtes, direktes und indirektes Engagement institutioneller Anleger belegt ein verstärktes Interesse an der Asset-Klasse Studentenapartments. Obwohl studentisches Wohnen in Deutschland im Gegensatz zum angloamerikanischen Raum wohl immer eine Nische am Investmentmarkt bleiben wird, liegen in den Besonderheiten dieser Anlageklasse auch die Chancen für ein konjunkturunabhängiges und vergleichsweise risikoarmes Investment. ←|

Sichere Basis? Oft Fehlanzeige

Standortwahl. Marktberichte und Branchenreports sind wichtig für die Analyse. Doch wenn das Honorar dafür an ein bestimmtes Ergebnis geknüpft ist, klafft zwischen Analyse und Wirklichkeit häufig eine Lücke. Eine Polemik.

Wolfgang Richter, Geschäftsführer, RegioPlan Consulting GmbH, Wien

Die Wahl eines Standorts ist immer eine teure und langfristige Entscheidung eines Unternehmens. Da sie nur schwer wieder verändert werden kann, braucht sie eine sichere Basis. Darauf verlassen wollen sich die Entwickler, die Finanzierungsinstitutionen sowie die Mieter von Flächen.

In der Realität jedoch gibt es diese tragende Basis häufig leider nicht. Dafür stehen auch viel zu viele Objekte in der Landschaft, bei denen selbst der aufmerksame Laie erkennen kann, dass es sich hier um die falschen Standorte handelt. So weisen Handelsobjekte niedrige Frequenzen auf oder haben mit hohen Leerständen zu kämpfen. Welche Fehler wurden begangen? Abgesehen von sonstigen menschlichen Übeln wie Gier oder Ignoranz, ist die Basis für eine Standortentscheidung oft doch nicht so sicher, wie sie sein könnte. Vieles hängt von der konkreten Fragestellung und vor allem davon ab, wer diese Studie erstellt hat.

Eigen- oder Fremdüberzeugung?

Es gibt zwei grundsätzliche Ausgangssituationen für eine Analyse: Im ersten Fall will der Auftraggeber eine Entschei-

dungsgrundlage erhalten, ob er seine geplante Investition tätigen soll oder nicht. Die Fragestellung an den Gutachter lautet daher: „Soll ich diesen Standort wählen oder nicht?“ Im zweiten Fall geht es um ein Gutachten auf Bestellung, das der Auftraggeber für die Überzeugung Dritter verwenden möchte. Hier handelt es sich nicht um eine Fragestellung, sondern darum, eine Standortanalyse mit einem positiven Ergebnis nachzuweisen.

Diese soll für ihn wichtige Investoren vom Potenzial seines Projekts überzeugen: Banken, die das Projekt finanzieren, und Behörden, die das Projekt genehmigen sollen, Mieter oder Käufer, die geeignete Flächen oder Objekte suchen. Werden zum Beispiel in einem Gutachten für ein neues Einkaufszentrum sehr geringe Auswirkungen auf den bestehenden Einzelhandel in der Umgebung ausgewiesen, so steigt die Wahrscheinlichkeit, dass das Projekt genehmigt wird. Und wenn ein Gutachten ein Einzugsgebiet von zwei Millionen Einwohnern für eine geplante Handelsimmobilie bescheinigt, wird der Einzelhändler leichter unterschreiben.

Ob so ein Gutachten überhaupt einen objektiven Wert hat oder nicht, hängt nun ausschließlich davon ab, wie

Auf einen Blick

- › Es gibt Projektentwickler, die nur dann ein Gutachten bezahlen wollen, wenn das Ergebnis positiv ausfällt. Nicht alle Standortberater weisen ein derartiges Ansinnen entrüstet von sich.
- › Man kann aus jedem Standort einen zu empfehlenden oder einen nicht zu empfehlenden machen, ohne das jemand eine Manipulation merken würde.
- › Wer auf der einen Seite neue Immobilienprojekte entwickelt und auf der anderen selbst als Investor auftritt – bei dem sind ständige Interessenkonflikte vorprogrammiert.
- › Projektentwickler brauchen häufig gar keine Standortanalyse. Ihnen reicht intern ein Alibigutachten einer sehr bekannten Maklerfirma.

standfest der Ersteller ist und welche Prinzipien er hat. Häufig kommt es vor, dass beispielsweise Projektentwickler nur dann ein Gutachten bezahlen wollen, wenn das Ergebnis positiv ausfällt. Nicht alle Standortberater weisen ein derartiges Ansinnen entrüstet von sich. Es braucht schon eine gute wirtschaftliche Basis und eine nachhaltige Unternehmensstrategie auf der Seite des Beratungsunternehmens, um derartigen Versuchungen widerstehen zu können.

In vielen Ländern sind einzelne Mitbewerber bekannt, die sich durch besondere Biagsamkeit auszeichnen. Leider wissen das aber diejenigen nicht, denen so ein Gutachten als Entscheidungsgrundlage vorgelegt wird.

Retail Dialogue. Standortwahl – Analyse und Wirklichkeit

Neue Handelsimmobilien brauchen neue Standorte. Aber brauchen neue Standorte erst einmal research? Falls ja,

was wird wie untersucht? Und was hat welche Bedeutung? Wie kommt es zu Entscheidungen?

Termin	Ort	Veranstaltung
Mi, 10.10.2012, 10.00–10.50 Uhr	Special Real Estate Forum, Halle C2, Stand 040	Zur Rolle von Marktberichten und Branchenreports.



Standortwahl. Warum beauftragen so viele, die eine Standortentscheidung zu treffen haben, große Maklerbüros?

Neuprojekt vermittelt hatten. Und wer wie sie auch neue Immobilienprojekte entwickelt und daneben als Investor auftritt, bei dem sind ständige Interessenkonflikte vorprogrammiert.

Wer braucht Alibigutachten?

Warum beauftragen viele, die eine Standortentscheidung zu treffen haben, große Maklerbüros? Eine derartige Frage erfordert doch größtmögliche Genauigkeit, Unabhängigkeit und Fachwissen. Die Antwort ist einfach: Einerseits fühlen sich viele Projektentwickler sicher, wenn sie intern ein Alibigutachten einer bekannten Maklerfirma vorweisen können. Falls doch einmal etwas schiefgehen sollte, hat man sich nichts vorzuwerfen, schließlich hat diese sehr bekannte Firma eine positive Standortanalyse erstellt. Andererseits haben viele großes Vertrauen in die Marktführer. In Hunderten von Standortanalysen großer Maklerbüros konnte ich allerdings kein einziges kritisches Wort zum geplanten Projekt finden.

Standortgutachten und Marktanalysen sind absolut sinnvolle und notwendige Instrumente, um eine Standortwahl erfolgreich zu steuern. Selbst wenn es die Wahrscheinlichkeit einer richtigen Entscheidung nur um ein Prozent vergrößern sollte, sind sie sinnvoll. Die Kosten für eine unabhängige, seriöse und kompetente Untersuchung betragen weit weniger als ein Promille der möglichen Investitionskosten. Jeder, der eine neutrale Antwort erwartet, sollte daher zwei Mal überlegen, wen er beauftragt und in welcher wirtschaftlichen Abhängigkeit sich der Auftragnehmer befindet. Ebenso kritisch sollte man verfahren, wenn man selbst eine Studie zu Gesicht bekommt. Der Leser eines jeden Gutachtens sollte sich immer auch die Frage stellen, die schon Cicero stellte: Cui bono? Wem nützt es? ←|

Praktisch kann aus jedem Standort ein zu empfehlender oder ein nicht zu empfehlender gemacht werden. Denn die Standortplanung ist nur zur Hälfte eine exakte Wissenschaft, zur anderen Hälfte Interpretation, Erfahrung und Gefühl. Im Sinne der Objektivität ist es also gut, wenn der Ersteller der Analyse keinerlei Interesse an der Art der Ergebnisse hat. Jeder, der ein Gutachten, einen Marktbericht oder einen Branchenreport in die Hand bekommt, tut gut daran, sehr genau zu schauen, wer der Ersteller ist und was der Grund für die Erstellung dieser Analyse war.

Manipulation oder Wissenschaft?

Analysen und Marktberichte der großen Immobilienvermittlungsunternehmen zählen eigentlich zur zweiten Kategorie. Sie werden erstellt, um etwas zu erreichen: Die kostenlosen Marktberichte sollen zeigen, wie kompetent man ist, sie werden als Akquisitionsinstrument für eigene Zwecke verwendet. Die Standortanalysen und -Exposés sollen mögliche Mieter zu einem provisionsträchtigen Abschluss bewegen. So werden Einzugsgebiete mit ein paar Hunderttausend Einwohnern kartografisch dargestellt, obwohl das Projekt nur einen Bruchteil

dieser Einwohner ansprechen könnte. Auch die Marktberichte sind häufig unvollständig, oberflächlich und unklar. Aber weil alles gratis ist, fragt niemand, welche Rendite gemeint, was als Shopping-Center definiert und was eigentlich eine moderne Handelsfläche ist. Die Recherchemethode ist leider häufig nicht transparent. Auch wie die erzielbaren Mieten in einer Stadt genau zustande kommen ist unklar. Denn diese können ja bereits in einem einzigen Einkaufszentrum um den Faktor zehn schwanken.

Abgesehen von diesen kleinen Schönheitsfehlern, kommt noch ein größerer dazu: In einigen, vor allem osteuropäischen Ländern, haben einzelne Maklerbüros eine große Marktdominanz erreicht. Diese bewirkt, dass sie etwa mit der Vermietung von gleich mehreren Einkaufszentren in derselben Stadt beauftragt werden. Gleichzeitig arbeiten sie für jene Händler, auf deren Seite sie bei den Mietverhandlungen stehen sollten. Und praktischerweise schreiben sie selbst die Marktberichte, in denen das Preisniveau ermittelt wird, nach dem sich die Vermittlungsprovision richtet.

Doch damit nicht genug: Große Maklerbüros relaunchen heruntergekommene Objekte, für die sie genau jene Mieter brauchen, die sie zuvor an ein

Im Kommen: Themenfonds

SFIX Quartely Indikator zu Spezialfonds. Mit der vierteljährlichen Veröffentlichung sorgt die Investment Property Databank (IPD) für mehr Transparenz auf dem Markt institutioneller Immobilienfondsinvestments.

Dr. Daniel Piazzolo MRICS, Dr. Sebastian Gläsner, IPD, Frankfurt/Main

Die Ergebnisse zum Ende des zweiten Quartals 2012 sind eingeflossen. IPD veröffentlicht jeweils sechs Wochen nach Quartalsende den SFIX Quarterly Indikator (siehe Kasten Seite 87). Er umfasst die Gruppe der nach deutschem Investmentgesetz regulierten Immobilien-Spezialfonds und die Immobilien-Publikumsfonds für institutionelle Investoren. Der so definierte Markt institutioneller Immobilienfonds beinhaltet 226 Fonds mit 45 Milliarden Euro Nettovolumen. Der SFIX Quarterly deckt 57 Prozent des Gesamtmarkts ab: Es fließen die Renditeinformationen von 103 Fonds von 19 Kapitalanlagegesellschaften mit zusammen 24,9 Milliarden Euro Fondsvolumen ein.

Vertrauliche Informationen

Die in den SFIX Quarterly Indikator einfließenden Informationen zu Spezialfonds werden der IPD vertraulich zur Verfügung gestellt. Es werden keinerlei Informationen zu Einzelfondsergebnissen oder Ergebnissen auf KAG-Ebene an Dritte weitergegeben. Von den zehn größten Spezialfondsanbietern (nach Fondsvolumen) nehmen sieben an dem SFIX Indikator teil.

Neben den Spezialfonds fließen die Renditeinformationen der institutionellen Immobilien-Publikumsfonds in den SFIX Indikator ein. Wenn diese Informationen öffentlich verfügbar sind, werden sie auch ohne eine aktive Datenbereitstellung seitens der KAG berücksichtigt. Eine aktuelle Liste der in den Indikator eingehenden Fonds ist online unter www.ipd.com/germany verfügbar.

Die Immobilienspezialfonds verzeichnen seit mehr als zehn Jahren ein konstant starkes Wachstum (siehe Grafik Seite 87). Im Mai 2012 vereinten 196 Fonds 34,1 Milliarden Euro Nettovolumen. Die ebenfalls institutionelle Anleger adressierenden institutionellen Publikumsfonds verzeichneten bis 2009 ein starkes Wachstum und liegen seitdem bei etwa elf Milliarden Euro Fondsvolumen.

Die Publikumsfonds für private Anleger verzeichneten zu Beginn der 2000er-Jahre ein sehr starkes Wachstum bis auf über 80 Milliarden Euro. In den Jahren 2004 bis 2006 allerdings sank das Volumen auf 70 Milliarden Euro, und seit 2007 liegt das Volumen der heute 22 Fonds bei etwa 75 Milliarden Euro. Dabei fällt auf, dass der starke Volu-

menrückgang der in Liquidation befindlichen Fonds fast vollständig durch starke Zuflüsse der weiterhin aktiven Fonds ausgeglichen wird.

Schwerpunkt in Deutschland

Der Anteil der institutionellen Fonds am Gesamtmarkt der Offenen Immobilienfonds hat sich von knapp 16 Prozent im Jahr 2000 auf über 37 Prozent mehr als verdoppelt.

Die analysierten Fonds haben ihren Investmentschwerpunkt in Deutschland, 37,9 Prozent der Verkehrswerte der Fondsimmobilen liegen hier. Die Top-10 der weiteren Standorte werden von Frankreich mit 11,8 Prozent, dem UK mit 8,7 Prozent und den Niederlanden mit 7,5 Prozent angeführt. Insgesamt fließen 30,0 Milliarden Euro Verkehrswerte in die Auswertung zur Asset-Allokation ein. Die regionale Asset-Allokation der Spezialfonds und der institutionellen Publikumsfonds ist sehr ähnlich. Die ersten drei Plätze sind in beiden Gruppen mit Deutschland, Frankreich und dem UK identisch besetzt, und erst auf dem vierten Rang verdrängen die USA die Niederlande bei den Investitionen der Spezialfonds.

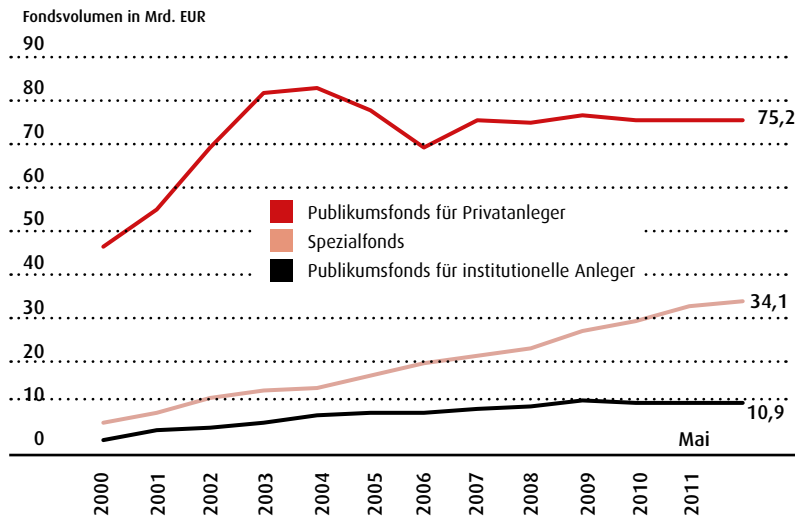
In Bezug auf die sektorale Asset-Allokation sind die beiden Gruppen Spezialfonds und institutionelle Publikumsfonds insofern vergleichbar, als dass beide den Sektor Büro stark übergewichten, gefolgt vom Handelssektor. Bei genauerer Betrachtung fällt jedoch auf, dass die Spezialfonds als Gruppe um gut zehn Prozentpunkte weniger stark im Bürobereich engagiert sind, aber dafür

Auf einen Blick

- › Immobilien-Spezialfonds und Offene Publikumsfonds institutioneller Investoren machen mit 44,1 Milliarden Euro Fondsvolumen 37 Prozent des Gesamtmarkts der Offenen Immobilienfonds aus.
- › Der regionale Investmentschwerpunkt ist nach wie vor Deutschland, jedoch liegen mittlerweile mehr als 60 Prozent der Immobilien im Ausland.
- › Regional ist der Bürosektor stark übergewichtet, jedoch investieren vermehrt Themenfonds in spezielle Nutzungsarten.
- › Die Renditen im Jahr 2012 sind bei den Themenfonds durchweg höher als bei der Gruppe der klassischen Bürofonds.

Entwicklung der Fondsvolumina Offener Immobilienfonds

Die Immobilien-Spezialfonds verzeichnen seit mehr als zehn Jahren ein konstant starkes Wachstum – anders als die Publikumsfonds für private und konstitutionelle Anleger.



deutlich stärker bei Gesundheitsimmobilien (5,0 Prozent) und Logistikobjekten (6,7 Prozent). Der Wohnbereich ist bei beiden Gruppen deutlich unterrepräsentiert und rangiert mit Werten von 2,8 Prozent und 1,8 Prozent unterhalb der Investitionen in Hotelimmobilien, in die Spezialfonds mit 2,6 Prozent der Verkehrswerte investiert sind, und institutionelle Publikumsfonds mit 2,8 Prozent.

Keine langfristige Analyse

Der SFIX Quarterly Indikator ist erstmalig für das erste Quartal 2012 veröffentlicht worden. Eine Aktualisierung erfolgte im August für das zweite Quartal 2012. Da noch nicht von sämtlichen Fonds die historischen Renditeinformati-

onen vorliegen, kann zum gegenwärtigen Zeitpunkt keine langfristige Renditeanalyse erfolgen.

Betrachtet man die beiden bisher verfügbaren Quartale des Jahres 2012 und annualisiert die beiden Quartalsrenditen zu einer Jahresrendite, so erreichten die SFIX-Fonds bisher im aktuellen Jahr ein Renditeniveau von 2,0 Prozent. Dabei schnitten die Fonds mit Deutschlandfokus mit einer Rendite auf Jahresbasis von 3,6 Prozent deutlich besser ab als die europaweit investierten Fonds mit 1,2 Prozent. Fonds mit dem Investitionsschwerpunkt Handelsimmobilien performten mit 3,0 Prozent ebenfalls deutlich besser als Bürofonds, die auf 1,4 Prozent kamen. Die Themenfonds Gesundheit, Logistik und Wohnen über-

IPD SFIX Quarterly Indikator

Die SFIX-Indikatoren werden vierteljährlich von IPD Investment Property Datenbank GmbH veröffentlicht.

Sie bilden die aktuellen Entwicklungen der Offenen Immobilien-Spezialfonds und der Offenen Immobilien-Publikumsfonds für institutionelle Anleger ab. Tiefer gehende Analysen bietet die jährlich publizierte Performance-Studie Immobilien-Spezialfonds.

trafen in den beiden ersten Quartalen 2012 den Gesamtindikator SFIX jeweils deutlich. Dabei ist zu beachten, dass der Gesamtindikator von der schwachen Performance der Bürofonds belastet wird, die als größte Gruppe den stärksten Einfluss auf den kapitalgewichteten SFIX haben. Mit einer annualisierten Rendite von 6,6 Prozent schneiden die Gesundheitsfonds mit Abstand am besten ab, gefolgt von Logistik- und Wohnfonds mit jeweils 4,1 Prozent.

Allerdings ist bei den drei Gruppen zu beachten, dass jeweils nur drei bis fünf Fonds mit jeweils gut einer halben Milliarde Euro aggregiertem Fondsvolumen in die Auswertungen eingeflossen sind. Zudem sind die Fonds mit Gesundheits- und Logistikfokus überwiegend erst in jüngerer Vergangenheit aufgelegt worden, und es bleibt abzuwarten, ob ihre Outperformance auch in Zukunft Bestand hat. Darüber hinaus lässt eine Betrachtung der Renditen der ersten beiden Quartale 2012 nur Aussagen zum aktuellen Zeitpunkt zu. Auch wenn im Moment die größte Gruppe der institutionellen Fonds, die klassischen Bürofonds, die schwächsten Renditen erzielen, so kann insbesondere in Bezug auf die neuen Themenfonds erst die Zukunft zeigen, ob die Outperformance nachhaltiger Natur ist.

Weitere detailliertere Informationen zu der Performance der indirekten Immobilienanlagen institutioneller Investoren sind über die IPD-Performance-Studie Immobilien-Spezialfonds 2012 beziehen. Sie wird auf der Expo Real in München vorgestellt. ←|

Veranstaltung zum Thema auf der Expo Real

Börsenorientiert oder nicht, ziemlich transparent oder nur halb oder gar nicht? Was kommt bei welchen institutionellen Investoren und Endanlegern an? Haben beide Varianten Zukunft? Und wenn ja, für wen? Darum geht es bei dieser Veranstaltung.

toren und Endanlegern an? Haben beide Varianten Zukunft? Und wenn ja, für wen? Darum geht es bei dieser Veranstaltung.

Termin	Ort	Veranstaltung
Mittwoch 10.10.2012/ 11:00-11:50 Uhr	Expo Real Forum Halle A2, Stand 540	Kennzeichen I(nvestment) Public or private? Wie sieht die Zukunft der Investmentvehikel aus?

Auslaufmodell Sparbuch

Kautionskonten. Statt Mietkautionen umständlich auf separaten Konten anzulegen, gibt es Software-Lösungen, die auf virtuellen Sammelkonten die Gelder der Mieter verwalten.

Nicolas Schulmann, Vorstand FIO Systems AG

Immobilienverwalter und Wohnungsunternehmen kennen aus ihrem Geschäftsaltag Vorfälle, die immer gleich und ständig wiederkehrend sind. Um diese zu vereinfachen, bieten sie ihren Mietern die Möglichkeit, etwa die Mietkaution auf ein Sammelkonto zu überweisen. Das erspart dem Mieter den Weg in die nächste Bank, um ein Kautions-sparbuch anzulegen oder eine Bürgschaft erstellen zu lassen. Der Immobilienverwalter schont ebenfalls wertvolle Ressourcen, da er Sparbücher oder Bürgschaften nicht mehr manuell verwalten muss.

Rechtssicher wird die Mietkautionsverwaltung auf einem Sammelkonto, etwa mit der Sparkassenlösung S-Account, welche die Kautionen mittels vir-

Veranstaltung auf der Expo Real

Nach der Finanz- und Wirtschaftskrise hat sich die Bankenwelt verändert. Zwei Trends sind bei der Immobilienfinanzierung zu be-

obachten: Institutionelle Investoren bringen sogenannte Kreditfonds voran, außerdem gibt es private Kredite von Versicherungen.

Termin	Ort	Veranstaltung
Dienstag 09.10.2012/ 11:00-11:50 Uhr	Expo Real Forum Halle A2, Stand 540	Kennzeichen F(inanzierung) „Not macht erfinderisch“: Neue Wege in der Immobilienfinanzierung

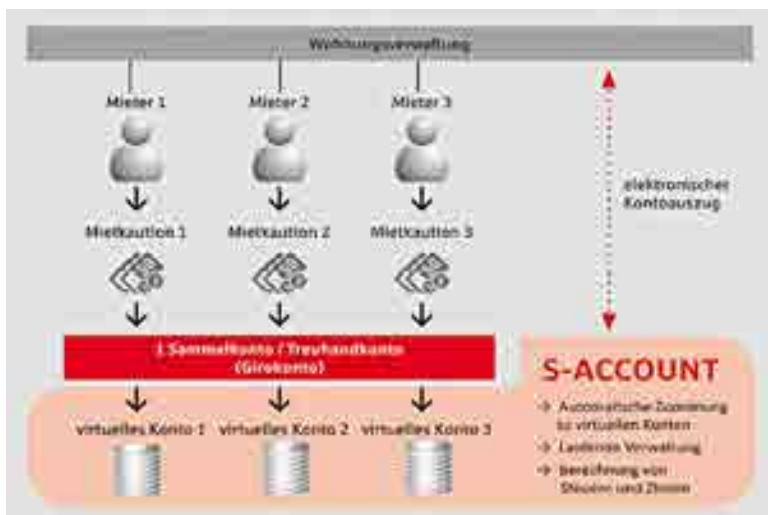
tueller Konten treuhänderisch verwaltet. Jeder Zahlungseingang erfolgt physisch auf dem Sammelkonto des Immobilienverwalters. Die exakte Zuordnung zum Mieterkonto übernimmt die Software. Nach der Anlage des virtuellen Kontos

mit den Mieterdaten erfolgen alle Prozesse von der Zahlungsaufforderung, den jährlichen Steuerbescheinigungen bis hin zur Abrechnung nach Mietende automatisiert.

Die Umstellung auf diese Form der Mietkautionsverwaltung ist einfach, denn die Lösung ist web-basiert. Das heißt, der Immobilienverwalter braucht lediglich ein Konto bei der Sparkasse, die diese Lösung im Einsatz hat.

Schema eines Sammelkontos

Mietkautionen. Die einzelnen Zahlungen laufen auf einem Sammelkonto ein und müssen dadurch nicht einzeln verwaltet werden. Das spart Zeit und Geld.



Quelle: FIO Systems AG

Keine Installation erforderlich

Der kundenseitige Zugriff auf die Software erfolgt per Internet-Browser. Es ist keine Installation im Unternehmen notwendig. Höchste Banken-Sicherheitsstandards werden erfüllt. Andreas Arnhold, Sachgebietsleiter Finanzmanagement der Gewofag Holding GmbH in München, sagt: „Die wesentlichen Entscheidungsgründe für die Software waren die Rechtssicherheit und die Tatsache, eine Technik auf dem Stand der Zeit nutzen zu können.“ Derzeit nutzen etwa 1.000 Wohnungsunternehmen und Hausverwaltungen die Software zur Mietkautionsverwaltung. ←|

Deutsche Immobilienmärkte – Ein Zuviel an Sicherheit?

Beyerles Blick. Wo ist der ansteckende Optimismus der Jahre 2005-2007 geblieben – Sommermärchen inklusive? Er ist weg! Ein trotzdem positiver Ausblick auf Deutschlands Investmentuniversum 2012, inklusive Infografik.

Dr. Thomas Beyerle, Managing Director, IVG AG

Mal ehrlich: Wer gibt schon freiwillig zu, dass es einem wirklich gut geht? Wer sagt lauthals, dass die Märkte in den letzten fünf Jahren wirklich gut gelaufen sind? Wer jubelt vernehmlich, dass es eine wahre Freude war nach der Lehman-Pleite und den schockgefrosteten Aktivitäten bei Mieten, Investitionen und Finanzierungen? Und wo ist eigentlich dieser ansteckende Optimismus der Jahre 2005-2007 geblieben – Sommermärchen inklusive?

Nun, Stimmungen sind flüchtig. Meinungen kann man beeinflussen, vielleicht sogar machen. Doch die unterschwellige Grundprogrammierung ist aus einer Wirtschaftsgilde nur schwerlich herauszubekommen. Vielleicht liegt es auch einfach daran, dass Optimismus in gewissen Kreisen als Vorstufe eines Krankheitsbildes betrachtet wird.

Der europäische Nach-Lehman-Vergleich: Krise, wo bist du?

Klar erntet man auch bei einem Satz wie folgendem „Wo soll denn hier eine Krise sein?“ ein unverständiges Kopfschütteln. Dabei war doch nur der Vergleich mit Spanien, Großbritannien oder den Niederlanden gemeint. Man kann in diese Länder jeweils reisen, schauen und dann nochmals nachdenken. Im Auge des Orkans ist es allerdings bekanntermaßen immer am ruhigsten. Nein, geben wir es zu: Die gewerblichen deutschen Immobilienmärkte liefen fantastisch –



Ein Orden für die gewerblichen deutschen Immobilienmärkte?
Denn sie liefen ja fantastisch.

immer gemessen an einem europäischen vergleichenden Weltbild nach Lehman. Was dabei selbstverständlich angeführt auch werden muss: Der Margendruck nimmt weiter zu. Um die Zahl der finanzierenden Geldinstitute abzuzählen, benötigt man heute schon nicht mehr beide Hände. Auch das schon mantraartig vorgetragene Beklagen des Fehlens von Investitionsobjekten gehört dazu.

Gemeint sind damit Immobilien an Core-Standorten mit Core-Mietern mit langfristigen Mietverträgen. Was deshalb als sogenannte Sentimenteinschätzung

zunächst vermeintlich positiv daherkommt, ist bei nüchterner Analyse gleichzeitig eine deutliche Einschränkung im Investitionsspektrum nationaler und vor allem internationaler Investorengruppen in unser Land. Man kann auch Luxusproblem sagen.

Ein wenig Wasser im Wein muss leider sein

Auch wenn es am Vorabend eines weiteren Frühindikators, der Expo Real, es sich eigentlich nicht an- |→

schickt Wasser in den Wein zu gießen – denn die Stimmung soll ja gut sein – so verdüstert sich die gesamtwirtschaftliche Situation in Europa und damit auch in Deutschland in den kommenden Monaten. Entscheidend wird gleichwohl jedoch die jeweilige Fallhöhe sein. Fallen werden wir – aber nicht sehr tief. Klar ist, dass wir fast das Niveau von 2007 – also vor Lehman – erreicht haben. Doch diese zyklische Euphorie sollte den Blick auf die Gemengelage an den Märkten nicht

vernebeln. Denn: Die außergewöhnlichen Einschlüsse in unsere tradierten Modelle, Verhaltens- und Sichtweisen auf die Märkte kommen näher. So richtig passt es irgendwie nicht mehr. Unsicherheit macht sich latent breit.

Ist die Finanzkrise denn jetzt vorbei?

Die beliebte Frage zum Jahresbeginn 2011 stellt im Herbst 2012 keiner mehr:

„Ist die Finanzkrise jetzt vorbei?“ Das Ergebnis liegt mittlerweile klar auf der Hand. In den kommenden Wochen erwarten viele – martialisch ausgedrückt – die nächsten „Einschlüsse“. Man will das „Pulver trocken halten“ und Investitionen „eher strecken“. Marketingbudgets sollen gekürzt werden. Man kennt all diese Maßnahmen. Doch schafft eine solche Defensivstrategie, „auf die sichere Seite zu wechseln“, letztlich echte Werte?

Noch nie waren die gut gemeinten Ratschläge und Meinungen in so kurzen Zeiträumen so oft zu finden. Doch all dieses Mehrwissen ist indes wertlos, wenn wir nicht die Kausalität dazwischen erkennen und zu bewerten verstehen. Aktuell fragmentieren wir die Problemstellung Eurokrise und Immobilien in unzählige Bestandteile und behandeln sie getrennt voneinander, so, als hätten sie nichts miteinander zu tun, denn wir sind ja „auf der Gewinnerseite – die Welt schreit nach Sicherheit mit Immobilien“.

Den Zyklus reiten oder ihn aussitzen?

Doch zu viel Sicherheit kann auch ein Problem darstellen. Denn die Berechenbarkeit einer Ausfallwahrscheinlichkeit – so heißt es zumindest im Kapitalmarktapproach der letzten Jahre – heißt für die Mehrheit nichts anderes als Risikoeinschätzung. Und diese scheint uns abhanden gekommen zu sein.

Wo sind heute eigentlich die Spekulanten? Und wo die Investoren? Wo sind die Mutigen, denen die Welt gehört in diesen Zeiten? Mutig heißt dabei nicht, einen Haufen Equity ins Spiel zu bringen. Das wäre viel zu einfach. Eine urimmobilienwirtschaftliche Fragestellung vom Typus: Markteinschätzung und antizyklische Investition. Das „Reiten“ des Zyklus haben wir erst in der letzten Dekade gelernt und erfahren – das Aussitzen entspringt eher der Langfristsichtweise der Immobilie. Während dem Reiten beziehungsweise Traden eine sportlich dynamische und professionell aktive Grundtendenz zugesprochen wird, schwingt im Begriff „Aussitzen“ genau das Gegenteil mit.

Anlagestrategien. Sieben Einschätzungen auf Objektebene

Was tun? Die zyklische Euphorie sollte den Blick auf die Gemengelage an den Märkten nicht vernebeln. Die außergewöhnlichen

Einschlüsse in unsere tradierten Modelle und Sichtweisen auf die Märkte kommen näher. So richtig passt es nicht mehr.

Vermietete Core-Objekte in den sieben Topmärkten:

Renditen erscheinen wegen hoher Differenz zu Bundesanleihezinsen attraktiv. Chancen durch mögliches Mietwachstum ab 2013, doch Risiko durch übertrieben niedriges Zinsniveau und möglichen Konjunkturbruch. Spekulation auf baldigen Exit oder auf langfristiges Halten der Objekte.

Spekulativer Neubau beziehungsweise Sanierung in Regionalzentren:

Attraktive Option, aber angesichts wackeliger Konjunktur und geringem Flächenumschlag pro Jahr mit deutlichen Risiken behaftet. Vorvermietung sinnvoll!

Vermietete moderne Objekte in attraktiven Nebenlagen der großen Märkte:

Einstiegsrenditen weiterhin relativ günstig, zudem mittelfristig Mietwachstum denkbar aufgrund der Verknappung moderner Flächen. Bei guten Mikrostandorten ist das Abwärtspotenzial begrenzt. Daher halten oder investieren!

Ältere beziehungsweise leer stehende Objekte in attraktiven Lagen:

Chancen durch günstige Einstiegspreise und durch Sanierung beziehungsweise Vermietung aufgrund der Verknappung moderner Büroflächen, jedoch Risiken durch die unsichere gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa sowie durch den potenziellen Finanzierungseingpass.

Vermietete Core-Objekte in den Regionalzentren eignen sich für Buy-and-Hold-Strategie:

Mäßige Renditekompression seit Ende 2009, zudem relativ stabile Mietmärkte, doch Investmentmärkte mäßig liquide.

Durchschnittliche Objekte mit Leerstand an schlechten Standorten:

Attraktive Einstiegspreise mangels Nachfrage potenzieller Kaufinteressenten, aber dauerhaft hohes Verlustrisiko, da der Aufschwung am Mietmarkt solche Immobilien als letzte erreicht. Akute Gefahr des dauerhaften strukturellen Leerstands und einer Notverkaufswelle wegen aktueller Refinanzierungsprobleme in diesem Segment!

Spekulative Neubautwicklung in den Topstandorten:

Attraktive Option, da sich moderne Flächen weiter verknappen. Sie basiert jedoch auf der Wette, dass die sensible Konjunktur in den nächsten beiden Jahren nicht einbricht. Fremdfinanzierung schwierig.

Immobilien mit Overrent-Situation:

Einstieg ist von den Renditen her attraktiv, doch es handelt sich um ein Spiel mit dem Feuer angesichts der unsicheren Konjunkturaussichten in den nächsten Jahren.

Beim Blick auf das sogenannte Makroumfeld hat sich der Immobilienmarkt seit dem Tiefpunkt 2009 deutlich entspannt. Die Miet- und Investmentnachfrage hat deutlich zugenommen. Ferner bewegt sich die Renditedifferenz zwischen Spitzenbüroimmobilien und zehnjährigen Bundesanleihen auf dem höchsten Niveau seit der Wiedervereinigung, da die Zinsen in Deutschland im Zuge der Staatsschuldenkrise kräftig gefallen sind.

Interesse an deutschen Gewerbeimmobilien bleibt hoch

Neben den klassischen Stereotypen für Investitionen wie „stabil“, „sicher“ oder „chancenreich“, gibt es auf der messbaren Ebene kein rationaleres Argument für Investitionen in die deutschen Büro- und

Einzelhandelsmärkte. Zwar werden die konjunkturellen Rahmenbedingungen für die jeweiligen Flächenmärkte in diesem Jahr schwieriger, an der grundsätzlichen Attraktivität für Investoren ändert dies zunächst wenig. Die Polarisierung zwischen Top- und Regionalstandorten wird deshalb weiter zunehmen und damit die Risiken-Chancen-Abwägung.

Der Blickwinkel der Investoren und Finanzierer

Der Blickwinkel der Investoren sowie der Finanzierer ist nach wie vor auf Core ausgerichtet. Es kann zu einem Angebotsengpass an geeigneten Objekten kommen. Daher ist nicht einmal auszuschließen, dass die Anfangsrenditen für Spitzenobjekte im laufenden Jahr nochmals ein Stück nach unten tendieren,

wenngleich angesichts der schwächeren Mietwachstumsenerwartungen eher mit einer stabilen Renditeentwicklung im Spitzensegment zu rechnen ist.

Anlagestrategie – die Qual der Wahl in Deutschland

Kurzum: Die Perspektiven auf Deutschlands bedeutendsten Büromärkten sind nicht mehr ganz so rosig wie vor einem Jahr. Doch jüngste Konjunkturprognosen lassen darauf schließen, dass sich die Lage im Segment hochwertiger Büroflächen auch in den kommenden Monaten erfreulich gestaltet. Das Mietwachstum könnte sich im nächsten Jahr wieder etwas beschleunigen – natürlich unter der Voraussetzung, dass sich die Staatsschuldenkrise im Euroraum nicht doch noch dramatisch zuspitzt. ← | →

Mehr Wert

PUBLIC SECTOR FINANCE
REAL ESTATE FINANCE

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Die pbb Deutsche Pfandbriefbank ist ein führender Anbieter für die Finanzierung des öffentlichen Sektors und die Immobilienfinanzierung in Deutschland und Europa. Als spezialisierte Bank verfügen wir über umfangreiche Expertise und Fähigkeiten, um Ihre Projekte erfolgreich zu unterstützen. Unsere effizienten Strukturen und Prozesse stellen den Kunden in den Mittelpunkt.

www.pfandbriefbank.com

Tristan Capital Partners Logistikportfolio € 83 Millionen	ECE City Center Chorweiler, Köln € 91 Millionen	Deutsche Wohnen AG 8.500 Wohneinheiten € 285 Millionen	e-shelter Datacenter Rüsselsheim € 60 Millionen
Investitionsfinanzierung Club Deal Deutschland Juni 2012	Strukturierte Akquisitions & Development Finanzierung Deutschland Januar 2012	Investitionsfinanzierung Deutschland August 2012	e-shelter pbb als Arranger Deutschland August 2012

Deutschlands Investmentuniversum 2012

Gewerbeimmobilienmarkt. Zwar werden die konjunkturellen Rahmenbedingungen für die jeweiligen Flächenmärkte in diesem

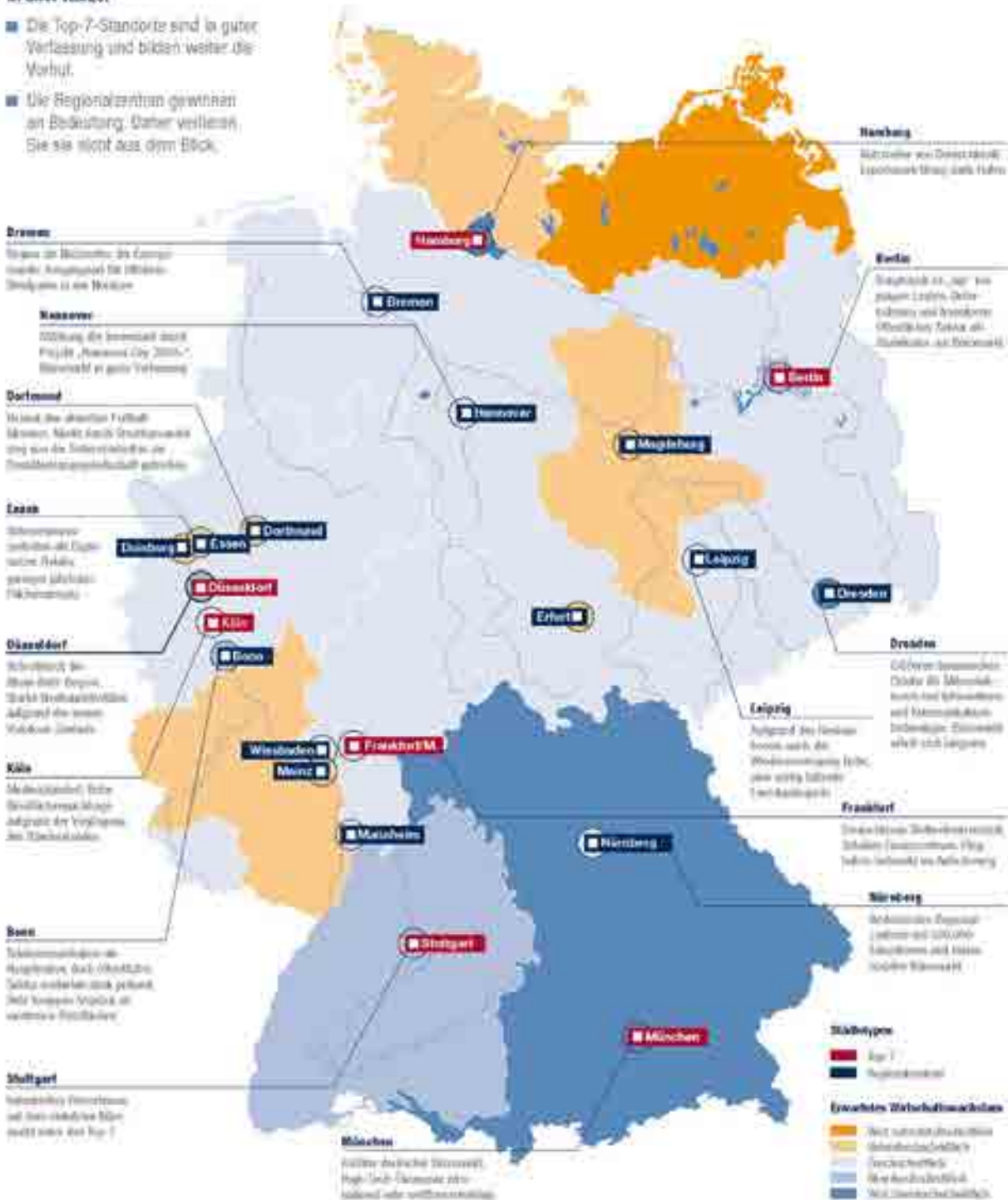
Jahr schwieriger, an der grundsätzlichen Attraktivität für Investoren ändert dies zunächst wenig. Die Polarisierung zwischen

Top- und Regionalstandorten wird deshalb weiter zunehmen und damit die Risiken-Chancen-Abwägung.

„Stufenverschiebung“: So lässt sich die Lage zum deutschen Gewerbeimmobilienmarkt derzeit am besten illustrieren.

In aller Kürze:

- Die Top-7-Standorte sind in guter Verfassung und bilden weiter die Vorhut.
- Die Regionalzentren gewinnen an Bedeutung. Daher weisen Sie sie nicht aus dem Blick.



Kontakt: research@ivg.de

www.ivg.de



Messerundgang Immobilien-IT

Real-Estate-Software. Die Expo Real hat sich zum größten Treffpunkt auch in diesem Bereich gemausert. Das Ausstellerverzeichnis erleichtert den Besuch bei den Anbietern immobilienwirtschaftlicher Systeme. Kontaktieren Sie Hersteller Ihres Interesses direkt.

Ausstellerverzeichnis

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei	(CA)		(IT)		BI	WS	MS	PMS	IP	Kontakt
			IS	FM	DL	DL						
1000hands AG	C1.522			x							x	René Krahnemann, Tel. +49 (0)30 88915300
Aareal Bank AG	B2.230		x									Dr. Wolf Schumacher, Tel. +49 (0)611 3480
Aareon AG	B2.230	Aareal Bank AG	x		x							Stephan Rohloff, Tel. +49 (0)6131 3010
Argus Software (UK) Ltd.	A1.521	Real Capital Analytics	x				x			x		Viviane Morris, Tel. +44 (0)20 3589 3306
Asset Profiler GmbH	B2.430										x	Tel. +49 (0)40 (0)22695000
Auction.com	A1.435										x	Ken Kivkin, Tel. +1 (0)212 8139010
BIB GmbH Beratung, Integration, Bausoftware	B1.030	Wirtschaftsregion Offenburg/Ortenau		x							x	Joachim Wörter, Tel. +49 (0)781 96680
Boreales GmbH	B2.430	Freie und Hansestadt Hamburg, HWF Hamburgische Gesell- schaft für Wirtschaftsförderung mbH	x		x	x						Christian Heise, Tel. +49 (0)160 3671390
conject Holding GmbH	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH		x								Annegret Cox, Tel. +49 (0)89 95414265
control.IT Unternehmens- beratung GmbH	B2.240	WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH	x		x					x		Klaus Weinert, Tel. +49 (0) 172 3911786
FlowFact AG	A1.414	Dr. Lübke GmbH	x					x				Holger Linde, Tel. +49 (0) 2236 880172
GeoData+ GmbH	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH									x	Tel. +49 (0)231 55705128
gibGREINER GmbH	B1.342	DVP Deutscher Verband der Projekt- manager in der Bau- und Immobilien- wirtschaft e. V.		x								Tel. +49 (0)89 5003800
GIT - Gesellschaft für innovative DV-Technik GmbH	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH	x	x	x	x						Thomas Remmert, Tel. +49 (0)209 7090233
gmc² gerhards multihaupt consulting GmbH	B2.444	Region Bonn c/o Wirtschaftsförde- rung Stadt Bonn					x					Holger Gerhards, Tel. +49 (0)172 8742837
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG	B2.220	BFW Bundesverband Freier Immobili- en- u. Wohnungsunternehmen e.V.	x						x			Michael Henkel, Tel. +49 (0)761 8980
HOCHTIEF ViCon GmbH	B1.134	HOCHTIEF Solutions AG		x								Kai Brandt, Tel. + 49 (0)201 8243060

Legende: IS = Immobilienwirtschaftliche Software; CAFM = (Computer Aided) Facility-Management;
DL = (IT)-Dienstleister; BI = Beratungsunternehmen Immobilien-Software; WS = Wertermittlung;
MS = Makler-Software; PMS = Portfoliomanagementsysteme; IP = Internet-Portale für Immobilien
Die Tabelle ist eine Auswahl der Redaktion. Konzeption: Jörg Seifert, Dokumentation: Franziska Bittel (Quelle: www.exporeal.net, Stand: 29.08.2012)

Ausstellerverzeichnis

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei	(CA) (IT)								Kontakt	
			IS	FM	DL	BI	WS	MS	PMS	IP		
Immobilien Scout 24 Immobilien Scout GmbH	B2.220	BFW Bundesverband Freier Immobilien- u. Wohnungsunternehmen e.V.							x		x	John Greger, john.greger@immobilienscout24.de
Immonet GmbH	A1.130	IVD Service GmbH									x	Tel. +49 (0)40 34728900, veranstaltungen@immonet.de
immopac ag	C2.320	Swiss Circle Events AG	x								x	Thomas Höhener, Tel. +41 (0)43 5013100
Immowelt AG	C1.211				x				x		x	Carsten Schlabritz, Tel. +49 (0)911 52025222
IMS Immobilien-Management-Systeme GmbH	C1.240	MAG Mainzer Aufbaugesellschaft mbH	x		x							Dr. Klaus Grüning, Tel. +49 (0)178 4492386
Ing. Günter Grüner GmbH Kompetenz in Softwarelösungen	C1.523	pit-cup GmbH		x								A. Weber, Tel. +49 (0)89 54757580
International Sustainability Alliance (ISA)	A2.511					x						Philip Buttery, Tel. +44 7528 976285
IRM Management Network GmbH	A2.513		x									Thomas Krings, Tel. +49 (0)179 7739090
Kreis Recklinghausen Kreisentwicklung/Wirtschaft	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoluhr GmbH									x	Peter Haumann, Tel. +49 (0)151 18854247
LAGER[flaeche] c/o Logvocatus GmbH	C2.230	FOKUS Kommunikation GmbH									x	Philipp Junikiewicz, Tel. +49 (0)211 41669668
Manhattan Software Group	A1.021		x	x								Daniel Smith, Tel. +44 782 7717474
MRI Software	A1.531		x									Chris Low, Tel. +44 1732 424400
mse Augsburg GmbH	A1.412	A ³ Wirtschaftsraum Augsburg Regio Augsburg Wirtschaft GmbH	x									Ralf Herbergs, Tel. +49 (0)172 3771852
Panolife GmbH	B2.240	WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH		x							x	Tel. +49 (0)421 6966710
pit-cup GmbH	C1.523			x								Klaus Emrich, Tel. +49 (0)6221 539355
PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH	B1.011		x	x	x	x					x	Jens Kramer, Tel. +49 (0)30 2431170
PROMOS.REC Real Estate Controlling GmbH	B1.011	PROMOS consult Projektmanagement Organisation und Service GmbH								x		Jens Kramer, Tel. +49 (0)30 2431170
SAP Deutschland AG & Co. KG	C1.130	Metropolregion Rhein-Neckar GmbH	x		x	x						Axel Sperling, Tel. +49 (0)160 90108629
SemTrac Consulting GmbH	C1.032				x							Dirk J. Breitingen, Tel. +49 (0)8031 408990
Terramag GmbH	C1.332	Wirtschaftsförderung Region Frankfurt Rhein-Main e.V.									x	W. Schneider, Tel. +49 (0)6181 42899964
wiko Bausoftware GmbH	C2.020				x					x		Joachim Goertz, Tel. +49 (0)761 137880
wuttke geogroup	A2.331	Sächsisches Staatsministerium der Finanzen, Freistaat Sachsen		x								Tel. +49 (0)371 40079600
Yardi Systems GmbH	B1.012		x		x		x			x		Dominik Brunner, Tel. +49 (0)172 7232924

Legende: IS = Immobilienwirtschaftliche Software; CAFM = (Computer Aided) Facility-Management;
DL = (IT)-Dienstleister; BI = Beratungsunternehmen Immobilien-Software; WS = Wertermittlung;
MS = Makler-Software; PMS = Portfoliomagementsysteme; IP = Internet-Portale für Immobilien

Die Tabelle ist eine Auswahl der Redaktion. Konzeption: Jörg Seifert, Dokumentation: Franziska Bittel (Quelle: www.exporeal.net, Stand: 29.08.2012)



Aktuelles Recht

Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

Rechtswahlkennzeichen
 ■ 1000 1000

- 96.1 Auch GmbH kann zum Verwalter bestellt werden**
 Die Rechtsform des Verwalters ist nicht entscheidend.

- 97.1 Hausgeldrückstand**
 Kein Neubeginn der Verjährung durch Beschluss über Jahresabrechnung
- 97.2 Sondereigentumsnutzung**
 Keine Kita in der Eigentumswohnung
- 97.3 Trittschall**
 Große Bedeutung der DIN 4109
- 98.1 Jahresabrechnung/Wirtschaftsplan**
 Bei abgrenzbaren Fehlern nur Teilanfechtung der Genehmigungsbeschlüsse
- 98.2 Verjährung**
 Anspruch auf ordnungsmäßige Verwaltung verjährt nicht
- 98.3 Sanierungs-Finanzierung**
 Kreditaufnahme widerspricht ordnungsmäßiger Verwaltung

Maklerrecht

- 99.1 Provisionsverwirkung**
 Nur bei schwerwiegender Treupflichtverletzung

Mietrecht

ALMUT KÖNIG
 Rechtsanwältin

- 99.2 Rauchverbot**
 Anspruch des Vermieters auf Einhaltung des gesetzlichen Rauchverbots?
- 100.1 Pkw-Stellplatzmiete**
 Schutzgitter für Dachlawinen nur bei Bauvorschrift oder Ortsüblichkeit
- 100.2 Modernisierung**
 Anrechnungszeitraum für Fördermittel auf zwölf Jahre begrenzt
- 101.1 Unzulässige Schönheitsreparaturklausel**
 Zu Unrecht bezahlter Abgeltungsbetrag unterliegt kurzer Verjährung
- 101.2 Abweichung Gewerbemietfläche**
 Zu den Folgen der Mietflächenabweichung im Gewerbemietverhältnis

Entscheidung des Monats

Auch GmbH kann zum Verwalter bestellt werden

Die Rechtsform des Verwalters ist nicht entscheidend. Die Bonität schon. Diese kann bei einem Einzelkaufmann ebenso fehlen wie bei einer GmbH.

Bei der Bestellung des Verwalters haben die Wohnungseigentümer wie bei der Abberufung einen Beurteilungsspielraum. Zum Verwalter einer WEG darf unabhängig von der Rechtsform nur bestellt werden, wer über ausreichende finanzielle Mittel verfügt und ausreichende Sicherheit im Haftungsfall bietet. Besteht bei objektiver Betrachtung Anlass, die Bonität des künftigen Verwalters zu prüfen, müssen die Eigentümer die Bestellung zurückstellen, bis sie Unterlagen oder andere Erkenntnisse haben, die eine entsprechende Entscheidung erlauben.

BGH, Urteil vom 22.6.2012, Az.: V ZR 190/11

Fakten: Die Eigentümer haben nicht nur einen Anspruch darauf, dass die Tätigkeit der Verwaltung den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht, sondern auch darauf, dass der Verwalter selbst diesen Anforderungen genügt. Die Eigentümer haben insoweit einen entsprechenden Beurteilungsspielraum. Die Bestellung des Verwalters widerspricht diesen Grundsätzen erst, wenn die Eigentümer ihren Beurteilungsspielraum überschreiten, es also objektiv

nicht mehr vertretbar erscheint, dass sie den Verwalter ungeachtet der gegen ihn sprechenden Umstände bestellen.

Vorliegend hatten die Eigentümer ihren Beurteilungsspielraum überschritten. Das jedoch lag noch nicht daran, dass die bestellte Verwalterin eine haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft ist. Ob der vorgesehene Verwalter seine Aufgaben ordnungsgemäß erfüllt, bestimmt sich nicht nach der Rechtsform, sondern nach den finanziellen Mitteln, über die er verfügt. Eine haftungsbeschränkte Unternehmergesellschaft kann auch bei einem sehr niedrig angesetzten Stammkapital eine ausreichende Bonität haben. Diese Bonität kann bei einem Einzelkaufmann, der nicht über ausreichendes Vermögen oder über Sicherheiten verfügt, ebenso fehlen wie bei einer „normalen“ GmbH, deren Bestellung als Verwalter aber nicht schon an der Rechtsform scheitert.

Vorliegend war allerdings nicht geklärt, ob die Unternehmergesellschaft über die notwendigen finanziellen Mittel verfügte. Wie sich die Eigentümer Gewissheit verschaffen, ob das als Verwalter in Aussicht genommene Unternehmen

diesen inhaltlichen Anforderungen genügt, bestimmen sie im Rahmen ihres Beurteilungsspielraums selbst. Sie sind deshalb einerseits nicht gezwungen, stets einen Bonitätsnachweis einzuholen. Die Eigentümer dürfen andererseits ein Unternehmen nicht aufs Geratewohl bestellen und sich über Zweifel an der Bonität ohne Weiteres hinwegsetzen. Besteht bei objektiver Betrachtung begründeter Anlass, die Bonität des als Verwalter vorgesehenen Unternehmens gleich welcher Rechtsform zu prüfen, halten sich die Eigentümer im Rahmen ihres Beurteilungsspielraums nur, wenn sie diese Frage klären und ihre Entscheidung über die Bestellung auf einer Tatsachengrundlage (Unterlagen, andere Erkenntnisse) treffen, die eine nachhaltig ordnungsgemäße Aufgabenerfüllung erwarten lässt.

Fazit: Die Entscheidung verdeutlicht, dass es nicht darauf ankommt, in welcher Rechtsform der Verwalter seine Dienste anbietet und erbringt, sondern dass er wirtschaftlich leistungsfähig ist. Nach wie vor kann allerdings eine GbR nicht zur Verwalterin bestellt werden.

Wohnungseigentumsrecht

Hausgeldrückstand [97.1]

Kein Neubeginn der Verjährung durch Beschluss über Jahresabrechnung

Die dreijährige Verjährungsfrist für Ansprüche auf Zahlung von Wohngeldvorschüssen beginnt mit dem Ende des Jahres, in dem die Vorschüsse fällig sind. Der Beschluss über die Jahresabrechnung führt nicht zu einem Neubeginn der Verjährung.

BGH, Urteil vom 1.6.2012, Az.: V ZR 171/11

Fakten: Der Verwalter machte im Jahr 2009 unter anderem Hausgeldrückstände eines Wohnungseigentümers aus dem Wirtschaftsplan der Wirtschaftsperiode 2005 geltend. Diese Rückstände stützte er auf die Jahresabrechnung 2006, in der neben der Abrechnungsspitze auch die Rückstände aus dem Wirtschaftsplan aufgeführt waren. Der Wohnungseigentümer erhob daraufhin die Einrede der Verjährung. Im Ergebnis waren die Beitragsrückstände aus dem Wirtschaftsplan der Wirtschaftsperiode des Jahres 2005 tatsächlich verjährt. Der Anspruch der Wohnungseigentümergeinschaft auf die Zahlung der in einem beschlossenen Wirtschaftsplan ausgewiesenen Vorschüsse entsteht zu dem Zeitpunkt, zu dem diese aufgrund des Abrufs durch den Verwalter zu leisten sind. Die dreijährige Verjährungsfrist des § 195 BGB beginnt folglich am Ende des Jahres, in dem der jeweilige Vorschuss fällig war.

Der Beschluss über die Jahresabrechnung führt nicht zu einem Neubeginn der Verjährung für die Vorschussansprüche. Der

Beschluss über die Jahresabrechnung wirkt anspruchsbegründend nur hinsichtlich des auf den einzelnen Wohnungseigentümer entfallenden Betrags, welcher die in dem Wirtschaftsplan für das abgelaufene Jahr beschlossenen Vorschüsse übersteigt (sogenannte Abrechnungsspitze). Zahlungsverpflichtungen, die durch frühere Beschlüsse entstanden sind, bleiben hierdurch unberührt. Dies gilt insbesondere für die in dem Wirtschaftsplan des abzurechnenden Jahres beschlossenen und damit nach § 28 Abs. 2 WEG geschuldeten Vorschüsse und unabhängig davon, ob zwischenzeitlich ein Eigentümerwechsel stattgefunden hat.

Fazit: Der Beschluss über die Jahresabrechnung führt also nicht zu einer Verdoppelung des Rechtsgrunds für rückständige Vorschüsse in dem Sinne, dass sie sowohl aufgrund des Beschlusses über den Wirtschaftsplan als auch aufgrund des Beschlusses über die Jahresabrechnung geschuldet wären. Wie § 28 Abs. 2 WEG verdeutlicht, haben die Wohnungseigentümer ihren Beitrag zu den Kosten

und Lasten des gemeinschaftlichen Eigentums in erster Linie durch Vorauszahlungen zu erfüllen. Bei diesen handelt es sich nicht um gewöhnliche Abschlagszahlungen, für die charakteristisch ist, dass sie von dem Gläubiger nicht mehr verlangt werden können, sobald eine Berechnung der eigentlichen Forderung vorliegt. Der Vorschussanspruch nach § 28 Abs. 2 WEG bleibt auch nach dem Beschluss über die Jahresabrechnung und selbst dann unverändert bestehen, wenn es zu einer Abrechnung überhaupt nicht kommt. Der besondere Charakter

des Vorschussanspruchs nach § 28 Abs. 2 WEG erklärt sich daraus, dass es sich bei den Vorschüssen um das zentrale Finanzierungsinstrument der Wohnungseigentümergeinschaft handelt. Nur die laufenden Vorauszahlungen gewährleisten, dass die für die Bewirtschaftung der Anlage notwendigen Mittel bereitstehen.

Die Jahresabrechnung dient demgegenüber nicht der Ermittlung des „eigentlichen“ Beitragsanspruchs, sondern nur der Anpassung der laufend zu erbringenden Vorschüsse an die tatsächlichen Kosten.

Sondereigentumsnutzung [97.2]

Keine Kita in der Eigentumswohnung

Zwar gehört zum Wohnen auch die Möglichkeit, in der Familie neben den eigenen Kindern fremde Kinder zu betreuen, etwa bei regelmäßigen Besuchen von Freunden der Kinder oder im Wege der Nachbarschaftshilfe. Hiervon zu unterscheiden ist jedoch die Nutzung der Wohnung zur (werk-)täglichen Erbringung von Betreuungsdienstleistungen gegenüber Dritten in Form einer Pflegestelle für bis zu fünf Kleinkinder, bei der der Erwerbscharakter im Vordergrund steht. Eine solche teilgewerbliche Nutzung der Wohnung wird vom Wohnzweck nicht mehr getragen.

BGH, Urteil vom 13.7.2012, Az.: V ZR 204/11

Trittschall [97.3]

Große Bedeutung der DIN 4109

Der DIN 4109 kommt ein erhebliches Gewicht zu, soweit es um die Bestimmung dessen geht, was die Wohnungseigentümer an Beeinträchtigungen durch Luft- und Trittschall zu dulden haben. Der zu gewährende Schallschutz richtet sich grundsätzlich nach den im Zeitpunkt der Errichtung des Gebäudes geltenden Schutzwerten. Der Umstand, dass ein vorhandener Bodenbelag durch einen anderen ersetzt wird, rechtfertigt nicht die Heranziehung der zur Zeit der Durchführung der Maßnahme geltenden Ausgabe der DIN 4109. Es gibt keinen allgemeinen Anspruch auf Beibehaltung eines vorhandenen, die Mindestanforderungen überschreitenden Trittschallschutzes.

BGH, Urteil vom 1.6.2012, Az.: V ZR 195/11

Jahresabrechnung/Wirtschaftsplan [98.1]**Bei abgrenzbaren Fehlern nur Teilanfechtung der Genehmigungsbeschlüsse**

Liegen keine besonderen Umstände vor, führt die fehlerhafte Verteilung einzelner Kostenpositionen in der Regel nicht dazu, dass Einzeljahresabrechnungen oder Einzelwirtschaftspläne insgesamt für ungültig zu erklären sind.

BGH, Urteil vom 11.5.2012, Az.: V ZR 193/11

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten die Jahresabrechnung und den Wirtschaftsplan durch Mehrheitsbeschluss genehmigt. Beide Beschlüsse wurden insgesamt und unbeschränkt angefochten, obwohl jeweils lediglich die Verwalterkosten auf Grundlage eines falschen Verteilungsschlüssels umgelegt wurden. Konsequenterweise musste die Klage überwiegend abgewiesen werden.

Bei Wohnungseigentumsbeschlüssen liegt jedenfalls eine Unwirksamkeit beziehungsweise Ungültigkeit des gesamten Beschlusses nur vor, wenn der unbeanstandet gebliebene Teil allein sinnvollerweise keinen Bestand haben kann und nicht anzunehmen ist, dass ihn die Wohnungseigentümer so beschlossen hätten. Vor diesem Hintergrund kann die Ungültigkeitserklärung auf rechnerisch selbstständige und abgrenzbare Teile der Jahresabrechnung beschränkt werden. Dies gilt insbesondere bei Zugrundelegung eines fehlerhaften Verteilungsschlüssels und soweit sich

eine unzutreffende Kostenverteilung in der Regel nicht auf die Gesamtabrechnung auswirkt, sondern nur auf die Einzelabrechnungen und dies wiederum auch nur in dem Umfang der betroffenen Positionen. Mit Blick auf die Einzelwirtschaftspläne gilt nichts anderes. Nicht jeder Fehler in Wirtschaftsplänen führt zur Ungültigkeitserklärung des Genehmigungsbeschlusses insgesamt. Auch insoweit gilt bei Zugrundelegung eines fehlerhaften Verteilungsschlüssels, dass sich die unzutreffende Kostenverteilung in der Regel nur auf die davon betroffenen Positionen auswirkt.

Fazit: Liegen freilich Mängel vor, die zu einer nicht mehr oder nur noch schwer nachvollziehbaren Restabrechnung führen, kann und muss selbstverständlich der Genehmigungsbeschluss über die Jahresabrechnung vollständig angefochten werden. Entsprechendes gilt hinsichtlich des Beschlusses über die Genehmigung des Wirtschaftsplans.

Verjährung [98.2]**Anspruch auf ordnungsmäßige Verwaltung verjährt nicht**

Der Anspruch des Wohnungseigentümers auf ordnungsmäßige Verwaltung ist grundsätzlich unverjährbar.

BGH, Urteil vom 27.4.2012, Az.: V ZR 177/11

Fakten: Vorliegend waren ursprünglich zwei Dachgeschosswohnungen zu einer Einheit miteinander verbunden. Im Hinblick auf die Veräußerung der beiden Wohnungen wurde diese Einheit aufgehoben. Der Erwerber der einen Dachgeschosswohnung war bald mit der Beanstandung des Bauaufsichtsamts konfrontiert, die Wohnung verfüge nicht über einen zweiten Rettungsweg. Er beauftragte sodann einen Architekten, der die Errichtung einer Außenspindeltreppe plante. In der Eigentümerversammlung lehnte die Eigentümergemeinschaft den Antrag des Erwerbers ab, die von dem Architekten geplante Feuerstreppe zu errichten. Diesen Beschluss hatte der Erwerber angefochten und beantragt, die übrigen Eigentümer zur Zustimmung zu verurteilen. Zwischen Erwerb der Dachgeschosswohnung und Beschlussfassung lagen vier Jahre. Die beklagten Eigentümer argumentierten, der Anspruch sei mittlerweile verjährt.

Dem konnte sich der BGH nicht anschließen. Die Einhaltung der Brandschutzvorschriften entspricht stets ordnungsmäßiger Verwaltung. Der Anspruch des Eigentümers auf ordnungs-

mäßige Verwaltung ist grundsätzlich unverjährbar. Ist eine Maßnahme im Interesse einer ordnungsmäßigen Verwaltung notwendig, erfordert diese ständig ihre Durchführung. Das Gemeinschaftseigentum muss instandgesetzt werden, auch wenn die Instandsetzungsbedürftigkeit schon länger als drei Jahre andauert. Eine solche gleichsam ständig neu entstehende Dauerverpflichtung kann nicht verjähren.

Fazit: Dies folgt auch aus Sinn und Zweck der Verjährungsvorschriften. Die Verjährung soll den Schuldner davor schützen, wegen länger zurückliegender Vorgänge in Anspruch genommen zu werden, die er nicht mehr aufklären kann, weil ihm Beweismittel für etwa begründete Einwendungen abhandengekommen oder Zeugen nicht mehr auffindbar sind. Diese Erwägungen treffen auf den Anspruch des Eigentümers auf ordnungsmäßige Verwaltung nicht zu. Eine Beweisnot der in Anspruch genommenen Eigentümer ist auszuschließen. Denn der einzelne Eigentümer will mit der Durchsetzung des Anspruchs nach § 21 Abs. 4 WEG eine ordnungsgemäße Verwaltung für die Zukunft sicherstellen.

Sanierungs-Finanzierung [98.3]**Kreditaufnahme widerspricht ordnungsmäßiger Verwaltung**

Ein Eigentümerbeschluss, durch den eine Kreditaufnahme durch die rechtsfähige Gemeinschaft in dem Umfang genehmigt wird, in dem die einzelnen Eigentümer ihren Anteil an einer gleichzeitig beschlossenen Sonderumlage zur Finanzierung einer Sanierungsmaßnahme nicht aus eigenen Mitteln aufbringen können, entspricht nicht ordnungsgemäßer Verwaltung. OLG Hamm, Beschluss vom 14.5.2012, Az.: I-15 Wx 251/11

Maklerrecht

Provisionsverwirkung [99.1]

Nur bei schwerwiegender Treuepflichtverletzung

§ 654 BGB enthält den allgemeinen Rechtsgedanken, dass ein Makler, der unter vorsätzlicher oder fahrlässiger Verletzung wesentlicher Vertragspflichten die Interessen seines Auftraggebers in erheblicher Weise verletzt, den Anspruch auf Zahlung der Provision verliert. Die Verwirkung des Maklerlohnanspruchs hat jedoch Strafcharakter. Nicht jede objektiv erhebliche Pflichtverletzung des Maklers und damit auch nicht jedes Informations- und Beratungsverschulden lässt deshalb den Provisionsanspruch nach § 654 BGB entfallen, vielmehr ist in erster Linie subjektiv eine schwerwiegende Treuepflichtverletzung zu fordern.

KG Berlin, Urteil vom 1.3.2012, Az.: 10 U 144/11

Fakten: Der Makler hatte vorliegend dem Interessenten und späteren Erwerber eines Mehrparteienmietshauses gegenüber unzutreffende Angaben über die erzielbaren Mieteinnahmen gemacht. Im Exposé waren diese mit „zirka 30.000 Euro netto“ angegeben. Tatsächlich beliefen sie sich lediglich auf zirka 25.000 Euro. Daraufhin zahlte der Käufer die Provision nicht und berief sich insoweit auf Verwirkung. Die Richter konnten jedoch keine Verwirkung des Provisionsanspruchs bejahen.

§ 654 BGB enthält den allgemeinen Rechtsgedanken, dass ein Makler, der unter vorsätzlicher oder fahrlässiger Verletzung wesentlicher Vertragspflichten die Interessen seines Auftraggebers in erheblicher Weise verletzt, den Anspruch auf Zahlung der Provision verliert. Die Verwirkung des Maklerlohnanspruchs hat jedoch Strafcharakter. Nicht jede objektiv erhebliche Pflichtverletzung des Maklers und damit auch nicht jedes Infor-

mations- und Beratungsverschulden lässt deshalb den Provisionsanspruch entfallen, vielmehr ist in erster Linie subjektiv eine schwerwiegende Treuepflichtverletzung zu fordern. Der Makler muss sich seines Lohns „unwürdig“ erwiesen haben. Das ist erst dann der Fall, wenn er seine Treuepflicht vorsätzlich, wenn nicht gar arglistig, mindestens aber in einer dem Vorsatz nahe kommenden grob leichtfertigen Weise verletzt hat.

Zwar kann eine fehlerhafte oder unterlassene Weitergabe von Informationen, die für den Abschluss des Hauptvertrags oder für seine Kalkulation von Bedeutung sind, zur Verwirkung des Anspruchs führen. Zwar hatte der Makler die Mieteinnahmen im Exposé mit „zirka 30.000 Euro netto“ angegeben. Zu berücksichtigen war jedoch, dass dem späteren Erwerber bei der Erstbesichtigung des Kaufobjekts ein Stammdatenblatt übergeben wurde. Dieses Stammdatenblatt listete zu den einzelnen im

Objekt befindlichen Wohnungen Mieteinnahmen von über 32.000 Euro. Eine Aufschlüsselung nach Nettokaltmiete und Betriebs- bzw. Heizkostenvorauszahlungen war dem Stammdatenblatt nicht zu entnehmen. Darüber hinaus wurden dem Erwerber im Vorfeld der notariellen Beurkundung des Kaufvertrags Kopien sämtlicher Mietverträge übergeben, denen die jeweils vereinbarten Nettokaltmieten zu entnehmen waren. Diese hatte der Erwerber jedoch nicht geprüft. Eine grob fahrlässige

Treuepflichtverletzung des Maklers konnte daher nicht festgestellt werden.

Fazit: Wie diese Entscheidung wieder einmal verdeutlicht, kann die Vorschrift des § 654 BGB entgegen ihrem Wortlaut auch dann anwendbar sein, wenn der Makler zwar nicht vertragswidrig für den anderen Teil tätig geworden ist, er aber sonst unter Verletzung wesentlicher Vertragspflichten den Interessen seines Auftraggebers in erheblicher Weise zuwidergehandelt hat.

Mietrecht



Rauchverbot gilt nicht zugunsten einer juristischen Person.

Rauchverbot [99.2]

Anspruch des Vermieters auf Einhaltung des gesetzlichen Rauchverbots?

Das öffentlich-rechtliche Rauchverbot nach Art. 2 Nr. 8, Art. 3 BayGSG (Bayerisches Gesetz zum Schutz der Gesundheit) stellt ein Schutzgesetz nach § 823 Abs. 2 BGB dar, wobei eine juristische Person jedoch nicht zum geschützten Adressatenkreis gehört. Mitmieter im gleichen Gebäudekomplex können sich auf das Schutzgesetz mangels Zurechnungszusammenhangs dann nicht berufen, wenn sie einen eigenen vom Bereich des Störers getrennten Zugang zu ihren Mieträumen haben.

OLG München, Beschluss vom 27.3.2012, Az.: 32 U 4434/11

Fakten: Die Parteien streiten um Unterlassungsansprüche des Vermieters von Büro- und Praxisräumen und einer Ladenpassage gegen den Mieter von Gaststätten mit Freiflächen in der Ladenpassage. Der Mieter hatte als Betreiber der Gaststätten bis zum Erlass entsprechender, sofort vollziehbarer Auflagenbescheide zum Vollzug des Gaststättengesetzes durch die Stadt München ihren Gästen und Mitarbeitern gestattet, auf den vor den eigentlichen Gaststättenräumen gelegenen, sich aber in der baulich umschlossenen Passage befindlichen Wirtsgärten zu rauchen. Nach dem Mietvertrag ist der Mieter verpflichtet, „alles zu vermeiden, was zum Erlass behördlicher Auflagen oder behördlichen Verbots führen könnte“. Der Mieter hat die Bescheide angefochten, eine rechtskräftige Hauptsacheentscheidung des Verwaltungsgerichts steht noch aus. Das Gericht hält die Sache nicht für entscheidungsreif. Entscheidend für das Bestehen eines vertraglichen Unterlassungsanspruchs bei Schluss der mündlichen Verhandlung ist, ob das Verwaltungsgericht gegen den Mieter erlassenen Bescheide zur Einhaltung des Rauchverbots für rechtmäßig erklärt. Eine Verurteilung zur Unterlassung einer Handlung kann nur dann erfolgen, wenn eine erneute Rechtsverletzung

künftig zu erwarten ist. Bei einer rechtskräftigen Bestätigung der Bescheide dürfte eine Wiederholungsgefahr entfallen. Ein Unterlassungsanspruch gemäß § 1004 BGB erfordert, dass durch die Gestattung des Rauchens Einwirkungen hervorgerufen werden, die die Wesentlichkeitsgrenze nach § 906 BGB überschreiten. Allerdings müsste die Zuführung des Rauchs tatsächlich eine Beeinträchtigung des Eigentums mit sich bringen. Das ist bei unwägbareren Stoffen wie Rauch nur der Fall, wenn nach dem Empfinden eines Durchschnittsbenutzers der betroffenen Einkaufspassage die Wesentlichkeitsgrenze überschritten ist. Auch ein Anspruch aus unerlaubter Handlung wegen Verstoßes gegen das gesetzliche Rauchverbot als Schutzgesetz im Sinne des § 823 Abs. 2 BGB besteht nicht, weil der Vermieter hier als juristische Person nicht zum geschützten Personenkreis gehört.

Fazit: Die Entscheidung betrifft das landesgesetzliche Rauchverbot in Gaststätten. Zivilrechtliche Ansprüche des Vermieters wurden verneint. Für die Entstehung von Unterlassungsansprüchen hätte der Vermieter zunächst Verstöße des Mieters gegen ein rechtskräftiges Urteil des Verwaltungsgerichts abwarten müssen.

Pkw-Stellplatzmiete [100.1]

Schutzgitter für Dachlawinen nur bei Bauvorschrift oder Ortsüblichkeit

In Wuppertal besteht eine Pflicht des Vermieters, zum Schutz der auf vermieteten Stellplätzen stehenden Pkw durch Anbringung eines Schutzgitters Vorsorge gegen Dachlawinen zu treffen, unter keinem rechtlichen Gesichtspunkt.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 17.2.2012, Az.: I-24 U 217/11

Fakten: Die beiden Parteien streiten darüber, ob der Vermieter verpflichtet war, den Mieter eines Pkw-Stellplatzes vor den Schäden durch Dachlawinen zu schützen.

Das Oberlandesgericht gibt dem Vermieter recht. Eine entsprechende Verpflichtung besteht nicht. Ein Anspruch aus § 536a Abs. 1 BGB scheidet im vorliegenden Fall aus, weil der Stellplatz als solcher keinen Mangel aufwies. Der Umstand dagegen, dass durch äußere Einwirkungen, wie hier durch Schneeabgang, ein auf der Mietfläche befindlicher Pkw beschädigt wurde, führt nicht zwangsläufig zu einem Mangel des Mietobjekts.

Eine Verletzung von Schutzpflichten durch den Vermieter liegt ebenfalls nicht vor. Im Einzelfall können besondere Umstände eine Verpflichtung des Vermieters begründen, den Mieter vor drohenden Schäden zu warnen.

Ein aufgestelltes Warnschild vor Dachlawinen hätte im vorliegenden Fall keinen entscheidenden Informationswert für den Kläger gehabt. Der Vermieter war im Übrigen auch nicht dazu verpflichtet, besondere

Schutzgitter im Bereich der Dachfläche über den Stellplätzen anzubringen. Zwar hat der Vermieter Störungen des Mieters und Beschädigungen der von diesem eingebrachten Sachen zu unterlassen.

Der Hauseigentümer muss jedoch nur bei ganz besonderen Umständen Schutzmaßnahmen gegen die Gefahr durch möglicherweise abgehende Schneelawinen treffen. Das kann bei Ortssatzungen oder baurechtlichen Vorschriften der Fall sein. Solche sind in diesem Fall aber nicht ersichtlich. Entscheidend ist dann auf die Ortsüblichkeit abzustellen. Hier fehlt es an der allgemeinen Üblichkeit für solche Schutzgitter.

Fazit: Der Mieter eines Stellplatzes in Wuppertal kann für die Schäden an seinem Pkw durch eine abgehende Dachlawine mangels Verpflichtung des Vermieters zur Anbringung von Schutzgittern keine Ansprüche geltend machen. Solche Ansprüche bestehen nur, wenn der Vermieter zum Beispiel baurechtlich zur Anbringung von Schutzgittern verpflichtet ist oder diese allgemein ortsüblich ist.

Modernisierung [100.2]

Anrechnungszeitraum für Fördermittel auf zwölf Jahre begrenzt

Drittmittel, die von öffentlichen Haushalten für Modernisierungsmaßnahmen gewährt wurden, sind in einem Mieterhöhungsverlangen nur dann anzugeben, wenn sie bei der Berechnung der neuen (erhöhten) Miete anzurechnen sind. Die Anrechnungspflicht von Drittmitteln, die von öffentlichen Haushalten für Modernisierungsmaßnahmen gewährt wurden, endet zwölf Jahre nach der mittleren Bezugsfertigkeit des gefördertem Objekts.

BGH, Urteil vom 13.6.2012, Az.: VIII ZR 310/11



Modernisierung, Mieterhöhung: Welche Rolle spielen Drittmittel?

Fakten: Vermieter und das Land hatten einen „Förderungsvertrag über die Durchführung von Modernisierungs- und Instandsetzungsmaßnahmen“ geschlossen, mit welchem sich der Vermieter zur Durchführung der bezeichneten Baumaßnahmen und das Land zu deren Förderung durch Baukostenzuschuss, Eigenkapitalersatzmittel und Aufwendungszuschüsse verpflichtete. Als der Vermieter 14 Jahre nach Abschluss der Bauarbeiten die Zustimmung zur Erhöhung der Nettokaltmiete verlangt, wendet der Mieter ein, das Erhöhungsverlangen sei formell unwirksam, da es die erhaltenen Fördermittel nicht berücksichtige. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Vermieter muss Kürzungsbeträge aufgrund der Inanspruchnahme öffentlicher Fördermittel zum Zwecke der Wohnungsmodernisierung einschließlich der zugrunde liegenden Berechnungspositionen in das Mieterhöhungsverlangen aufnehmen, damit der Mieter die Berechtigung des Mieterhöhungsverlangens überprüfen kann. Die in § 559a Abs. 1, § 558 Abs. 5 BGB be-

stimmte Anrechnungspflicht von Drittmitteln, die für Modernisierungsmaßnahmen aus öffentlichen Haushalten gewährt wurden, ist aber auf einen Zeitraum von zwölf Jahren, beginnend mit der mittleren Bezugsfertigkeit des geförderten Objekts begrenzt. Die Anrechnungspflicht kann jedenfalls nicht mehr bestehen, wenn die Fördermittel aufgezehrt sind, da der Eigentümer/Vermieter ansonsten auf Dauer gehindert wäre, sein Eigentum wirtschaftlich zu verwerten. Bei verlorenen Zuschüssen ist die Erhöhung der jährlichen Miete um 11 Prozent des auf die jeweilige Wohnung entfallenden Förderbetrags zu kürzen. Unter Berücksichtigung einer angemessenen Verzinsung des Zuschussbetrags ergibt sich ein Anrechnungszeitraum von zwölf Jahren.

Fazit: Der BGH entscheidet hier die bislang höchststrichterlich noch nicht entschiedene Frage, für welchen Zeitraum der Vermieter als Eigentümer öffentliche Fördermittel bei der Mieterhöhung anrechnen lassen soll, im oben dargestellten Sinne.

Unzulässige Schönheitsreparaturklausel [101.1]

Zu Unrecht bezahlter Abgeltungsbetrag unterliegt kurzer Verjährung

Zahlt der Mieter aufgrund einer unwirksamen Schönheitsreparaturklausel an den Vermieter einen Abgeltungsbetrag für nicht durchgeführte Schönheitsreparaturen, so unterliegt der sich hieraus ergebende Bereicherungsanspruch des Mieters der kurzen Verjährung des § 548 Abs. 2 BGB.

BGH, Urteil vom 20.6.2012, Az.: VIII ZR 12/12

Fakten: Im Mietvertrag ist in den Allgemeinen Vertragsbestimmungen ein Fristenplan zur Durchführung der Schönheitsreparaturen enthalten. Der Vermieter hatte dem Mieter bei Auszug die Durchführung der Schönheitsreparaturen wegen anstehender Modernisierungsarbeiten untersagt. Stattdessen forderte er einen Ausgleichsbetrag in Höhe von 7.310 Euro. Den bezahlte der Mieter auch. Etwa 2 ½ Jahre später verlangte der Mieter die Rückzahlung des Betrags und klagte dann. Der Vermieter wendete Verjährung ein. Das Landgericht hat der Klage stattgegeben. Der BGH gibt nun dem Vermieter in letzter Instanz recht. Die im Mietvertrag bestimmte Regelung über die Ausführung von Schönheitsreparaturen benachteiligt den Mieter unangemessen,

weil sie ihm auch während des Bestehens des Mietverhältnisses eine bestimmte Ausführungsart vorschreibt. Damit bestand für die vom Mieter zur Abgeltung der Schönheitsreparaturen geleistete Zahlung kein Rechtsgrund. Allerdings ist der Anspruch verjährt. Sämtliche Ansprüche, die der Mieter wegen der Durchführung von Schönheitsreparaturen gegen den Vermieter erhebt, unterliegen der kurzen Verjährung gemäß § 548 Abs. 2 BGB, mithin auch ein Anspruch aus ungerechtfertigter Bereicherung.

Fazit: Der BGH stellt klar, dass im Interesse der Rechtsklarheit alle Streitigkeiten, die im Zusammenhang mit dem Zustand der Mietsache stehen, der kurzen, sechsmonatigen Verjährung unterliegen.

Abweichung Gewerbemietfläche [101.2]

Zu den Folgen der Mietflächenabweichung im Gewerbemietverhältnis

Die „zirka“-Angabe zur vermieteten Fläche im Mietvertrag stellt keine Zusicherung einer Eigenschaft des Mietobjekts dar. Bei der Gewerberaummiete liegt ein zur Minderung der Miete berechtigender Mangel vor, wenn die Fläche der gemieteten Räume mehr als 10 Prozent unter der im Mietvertrag angegebenen Fläche liegt. Da bei der Vermietung von Gewerberäumen die Nutzfläche maßgeblich ist, kann der Mieter solcher Räume eine Berechnung der Flächen nach den Regeln für Wohnraum nicht erwarten.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 17.11.2011, Az.: I-24 U 56/11

Mein Klassiker



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

Die Transparenzgesellschaft

Buch von Byung.Chul Han

Um ehrlich zu sein: Es ist ein gefährliches Buch. Für Vertreter der Immobilienwirtschaft, welche für ein Mehr an Transparenz werben, ist es geradezu ein Affront. Doch es kommt gerade zur rechten Zeit. Denn es gibt in der Hype nach der totalen Transparenz in der Infor-



„Transparenz wird heute die Forderung der Guten. Die diabolische Seite der Transparenz erlebt man dann, wenn ein transparenter in einen kontrollierten Markt umschlägt.“

mationsgesellschaft erstmals einen bewussten Hinweis, was die nächste Stufe dieser vermeintlich einfachen Forderung sein wird: Die Kontrolle!

Ein mehr an Information, so scheint es, ist der Schlüssel zu mehr Systemstabilität in turbulenten Marktzeiten. Denn in diesem Ruf nach mehr Transparenz wird auch die Vertrauenskrise sichtbar. Vertrauen ist ein Zustand zwischen Wissen und Nichtwissen – erst Vertrauen ermöglicht Handlung oder Investition trotz Nichtwissens. Und Investitionen zum Beispiel in Immobilien sind immer mit einer Unsicherheit in die darunterliegenden Immobilienmärkte verbunden. So weit, so gut. Transparenz wird heute vermeintlich die Forderung der Guten, es wird gesellschaftlich mit positiv über-

setzt: Offenheit, mehr Demokratie und weniger Korruption. In transparenten Marktumständen werden Strukturen geglättet und eingeebnet wenn sie sich in Kommunikation und Information einfügen – eine bessere Umschreibung für eine allgemeine Oberflächlichkeit infolge immer mehr Informationen kann es kaum geben. Die Ecken und das Atypische werden abgeschliffen. Doch die diabolische Seite der Transparenz erlebt man dann wenn ein transparenter Markt in einen kontrollierten Markt umschlägt. Alle Daten nützen nichts wenn niemand

sie sehen will: siehe das Beispiel Griechenland. Für den Autor, Professor für Philosophie und Medientheorie an der Staatlichen Hochschule in Karlsruhe ist ein zu transparenter Markt deshalb auch „eine Hölle des Gleichen“. Mag sein, dass aus Sichtweise der aktuellen Immobilienwirtschaft mit seinen semitransparenten Strukturen dies geradezu wie eine Aussage aus einer anderen Galaxie wirkt. Wenn man aber die aktuelle, oftmals so daher gesagte Forderung nach mehr Transparenz weiter denkt, kommt man zwangsläufig an solch einen Punkt des Nachdenkens. Darin liegt die Schwere der 96 Seiten des Philosophen.

BYUNG.CHUL HAN: Die Transparenzgesellschaft, Matthes & Seitz, 1. Auflage 2012, 96 Seiten, ISBN: 978-3-88221-595-3, 10 Euro

Neue Bücher

Immobilienwirtschaft zwischen Ökonomie und Recht

Die Festschrift „Immobilienwirtschaft zwischen Ökonomie und Recht“ zum 80. Geburtstag von Dr. Johann Vielberth, liefert einen Einblick in die facettenreiche Forschungstätigkeit des IRE|BS Instituts für Immobilienwirtschaft mit seiner Vielfalt an wirtschaftswissenschaftlichen und rechtswissenschaftlichen Forschungsgegenständen.



Prof. Dr. J. Kühling, Prof. Dr. S. Sebastian (Hrsg.), Immobilien Manager Verlag, 2012, 262 S., ISBN: 978-3-89984-316-3, 99 Euro

Der Architektenwettbewerb – Grundlagen – Verfahren – Rechtsschutz

Der Titel stellt das besondere Verfahren im Architektenwettbewerb systematisch am Verfahrensablauf orientiert dar und bietet gleichzeitig eine nützliche Hilfestellung für den Umgang mit den relevanten Rechtsvorschriften in der Praxis.



Malte Müller-Wrede, Bundesanzeiger Verlag, 138 S., ISBN: 978-3-8462-0105-3, 39,80 Euro

Privates Baurecht

Dieses Werk bietet eine speziell auf das Baugeschehen zugeschnittene Kommentierung des Werkvertragsrechts des BGB und eine systematische Darstellung des Bauvertragsrechts. Es liefert Lösungen, wo die VOB nicht ausreicht. Das Werk verbindet die Vorteile eines baurechtlichen Kompendiums mit der Aktualität und dem Detailreichtum eines Kommentars.



Prof. Dr. Messerschmidt, Prof. Dr. Voit, Verlag C.H. Beck, 2. Auflage 2012, 1696 S., ISBN: 978-3-406-62654-8, 199 Euro

English Correspondence and Report Writing for Real Estate Professionals

Kenntnisse der englischen Sprache sind in der Immobilienwirtschaft ein Muss. Ein gutes Schulenglisch und ausgewähltes Fachvokabular bringen heutzutage viele in der Branche Tätige mit. Doch bei der richtigen Anwendung stößt man schnell an die Grenzen seiner sprachlichen Ausdrucksfähigkeit. Das Buch verknüpft das thematisch aufbereitete englische Fachvokabular aus den unterschiedlichsten Arbeitsgebieten der Immobilienwirtschaft situationsbezogen mit Musterformulierungen und -sätzen, Briefen und sonstigen Schriftstücken und wappnet so für zahlreiche Situationen im beruflichen Alltag. Zahlreiche Tipps und Hinweise helfen, naheliegende Fehler zu vermeiden, und weisen in einige Geheimnisse der interkulturellen Kommunikation mit englischen Muttersprachlern ein.

Alice Jovy, Immobilien Zeitung, 2. Auflage 2012, 272 S., ISBN 978-3-940219-16-9, 39 Euro



Der Wohnungseigentümer

Seit dem Inkrafttreten der zweiten umfassenden Reform des Wohnungseigentumsgesetzes 2007 sind inzwischen vier Jahre vergangen. An diese Reform waren vor dem Hintergrund der Zielsetzung des Gesetzgebers, das rechtliche Instrumentarium „praktikabler als bisher handhaben zu können“, hohe Erwartungen geknüpft worden. Inzwischen hat sich gezeigt, dass die Rechtsprechung und die vielfach unterschiedlichen Auffassungen in der Fachkommentierung dem mit der Reform angestrebten Ziel nur bedingt näher gekommen sind. Umso mehr sind alle die im Bereich des Wohnungseigentums tätig sind auf aktuelle Informationen zur Rechtsprechung und Praxis angewiesen. Der Ratgeber soll hierzu in überarbeiteter 9. Auflage als bewährter Wegweiser und Helfer bei der Klärung der neuen, aber auch der alten Fragen behilflich sein.

Volker Bielefeld, Haus & Grund Deutschland Verlag und Service GmbH, 9. Auflage 2012, 994 S., ISBN 978-3-939787-57-0, 38,50 Euro



Aus unserem Haus

Vermieter Jahrbuch

In diesem Jahrbuch finden Eigentümer und Vermieter alles, was sie für ihre tägliche Arbeit benötigen: Wie Sie den richtigen Mieter finden, über den passenden Mietvertrag, die Abrechnung der Betriebskosten bis zum Kündigungsschreiben. Das Werk enthält zudem einen praktischen Kalender. Hier tragen Sie bequem Ihre Termine ein und finden alle wichtigen Fristen und Steuertermine rund ums Jahr. Außerdem gibt es zu jeder Jahreszeit den passenden Gesetzestipp, zum Beispiel „Räumungs- und Streupflicht im Winter“ oder „Wer haftet für Sturmschäden im Herbst“. Mit eingearbeitet wurden ebenfalls die rechtlichen Änderungen der Vorjahre, die Mietrechtsreform 2012 und aktuelle BGH-Urteile. Die beiliegende CD-Rom, enthält rechtssichere Musterverträge und -briefe, Gesetze, Formulare und viele weitere praktische Tools.

Birgit Noack, Haufe-Lexware GmbH & Co KG, Neuauflage 2011, 376 S., ISBN 978-3-648-03492-7; 19,80 Euro



Impressum

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung:

Isabel Blank, Markus Dränert,
Jörg Frey, Birte Hackenjos, Jens Köhler,
Matthias Mühe, Markus Reithwiesner,
Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

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

Redaktion
Dirk Labusch (La)
(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
Frankziska Bittel

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein

RAIn Almut König
Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule
Manfred Gburek

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Steve Przybilla
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
Miguel Navarro/Gettyimages

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2012)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg

Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@haufe-lexware.com

David Zenetti
Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel. 0931 2791-464,
Fax. 0931 2791-477
E-Mail: monika.thuencher@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: www.haufe.de/mediacenter

Bezugspreis
Jahresabo 136 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot 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 ↓

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von „BWL für die Immobilienwirtschaft“ bis zur „Stadtentwicklung“

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
10. Münsteraner Facility Management Tag	23.10.2012 Münster	160 Euro	INFA-ISFM e.V., Telefon 02382 964-610, www.fm-tag.de
CalCon Forum 2012	24.-25.10.2012 München	320 Euro	CalCon Deutschland GmbH, Telefon 089 552698-0, www.calcon.de
Fachtagung Heimat Großsiedlung: 50 Jahre Gropiusstadt	1.-2.11.2012 Berlin	Eintritt frei	degewo AG, Telefon 030 26485-1503, www.degewo.de
11. Informationsforum KreditServicing Deutschland	8.11.2012 Frankfurt am Main	250 Euro	Hypotheken Management GmbH, Telefon 0621 87557-126, www.hypotheken-management.com
12. IIR-Jahrestagung: Gesundheits- und Pflegeimmobilien	14.-15.11.2012 Berlin	2.049 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3516, www.iir.de/gesundheitsimmobilien
Wodis Sigma Forum 2012 - Networking- plattform der Immobilienbranche.	22.11.2012 Bochum	keine Angabe	Aareon AG, Telefon 040 27833-709, www.wodis-sigma-forum.de
Seminare und Schulungen			
Konflikttraining für Immobilienfachleute	22.-23.10.2012 Frankfurt am Main	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
38. Fachgespräch: Beschlusskompetenzen, 5 Jahre WEG-Novelle – Kritik und Konse- quenzen für die Praxis	24.-26.10.2012 Fischen im Allgäu	495 Euro	ESWiD Evangelischer Bundesverband für Immobilienwesen in Wissenschaft und Praxis e.V., Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de
Modernisierung im Bestand unter tech- nischen, ökonomischen und ökologischen Aspekten	25.10.2012 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-12, www.sfa-immo.de
BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft	29.-30.10.2012 Berlin	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Lebenszyklus- und Gebäudenutzungskos- ten: Kostenerhebung – Benchmarking – Optimierungspotenziale	5.11.2012 Mainz	295 Euro*/ 355 Euro**	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030-390473-170, www.vhw.de
Praxisseminar: Wohnungs-Projektentwick- lung in Berlin	6.11.2012 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.tvs-berlin.de
Praktiker-Seminar WEG-Recht: Die Teilungs- erklärung – richtig lesen und verstehen	7.11.2012 Hannover	180 Euro	Bethge und Partner Immobilienanwälte, Telefon 0511 360860, www.seminare-immobilienrecht.de
IPD Training: Einführung in die Erstellung von Immobilienmarktprognosen	7.11.2012 Wiesbaden	800 Euro	IPD Investment Property Databank, Telefon 0611 3344990, www.ipd.com/germany
Nachhaltige Stadtentwicklung – Teil I	7.11.2012 Stuttgart	kostenlos, Anmel- dung erforderlich	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, www.ifbau.de
Kaufmännische Gebäudebewirtschaftung, - Schwerpunkte: Mietrecht und Neben- kostenabrechnung	7.-8.11.2012 Berlin	570 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030-54997510, www.bauakademie.de
In 3 Tagen zum ImmoSchaden-Bewerter	8.-10.11.2012 Fulda	989 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 9796 -75/-76, www.sprengnetter.de
Grundlagenseminar Immobilienverwaltung	13.11.2012 Kiel	399 Euro (brutto)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realstate
Buchhaltung mit der Immobilienverwaltung	15.11.2012 Kiel	399 Euro (brutto)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realstate
Stadtentwicklung	16.11.2012 Aachen	590 Euro	RWTH International Academy gGmbH, Telefon 0241 8027734, www.academy.rwth-aachen.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A			
Aareal Bank AG	14, 31	Holland Property Plaza	65
ACS	58	HSH Nordbank	36, 37
Allianz	72	HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH	64
Allianz Real Estate	31	Hypo Real Estate	22, 59
Arminius Kapitalgesellschaft	106		
Aurelis Real Estate	26		
B		I	
Barclays Capital	70	iii-Investments	25
BAWAG P.S.K.	14	Immobilienscout24	24
BayernLB	36	Investment Property Databank (IPD)	86
BC Partners	58	IVG Immobilien AG	102
Beiten Burkhardt	45		
Berlin Hyp	74	J	
Bilfinger	26	Jones Lang LaSalle	8, 14, 22
BulwienGesa	25, 26, 28, 30		
C		K	
Captiva Capital Management GmbH	106	Kabel Deutschland	44
CBRE	12, 15	KabelBW	44
Clifford Chance	44		
Commerzbank	15, 22, 32	L	
Corestate Capital	15	Lang & Cie	25
Cushman & Wakefield (C&W)	14	LBW	74
D		LEG NRW GmbH	26
Deutsche Annington	26	Lehman Brothers	59
Deutsche Bank	32, 72	Linklaters	43
Deutsche EuroShop	25	Lucrum Real Estate Deutschland	14
Deutsche Telekom	44		
Deutsche Wohnen	26	M	
Die Logistikkimmobilie – Unternehmensberatung für Logistik und Logistikkimmobilien	64	Macquarie	58
DLA Piper UK LLP	44		
Drees & Sommer	65	N	
DTZ	14	NordLB	37
DTZ Holding plc	9		
DWS	72	O	
E		OLSWANG	43
Ellwanger & Geiger	22		
Equis	9	P	
Ernst & Young Real Estate	22	Portigon AG	36
Eurohypo	22	Premas	9
F		R	
Fair-Value	33	Real Trust	14
Fay Projects GmbH	22, 25	Rockspring Property Investment Managers LLP	15
Feri EuroRating Services	33		
Flatow AdvisoryPartners	25, 30	S	
Fokus Industries Gruppe	64	SachsenLB	36
Fondshaus Hamburg (FHH)	25	SEB	32
G		Sibeth	42
Gagfah	25	Signa	25
Gewofag Holding GmbH	88	SJ Berwin LLP	44
GfK Geo Marketing	12	Standard and Poor's (S&P)	37
Groß & Partner	25		
GRR Real Estate Management	15	T	
GSW Immobilien AG	26, 70	Techem	58
H		Tele Columbus	44
Hahn AG	12	Thomas Daily	28
Hahn Rechtsanwälte	45	Treveria Asset Management	106
Haufe-Lexware	60		
HCI Capital AG	14	U	
Helaba	14, 31, 36, 37	UGL Services	9
Henderson Global Investors	25	Unicco	9
Hochtief	58	Union Investment Real Estate	14
Hochtief Solutions	22	Unitymedia	44
Hochtief Solutions HTP	14	W	
Hogan Lovells	42	WestImmo	37
		WestLB	14, 36, 37
		WSP Deutschland AG	64
		Z	
		Zivilarena GmbH	26

Vorschau auf ...

... November 2012



Duisburg Nord. Beispiel eines schrumpfenden Stadtviertels.

Stadtentwicklung

Asset-Management und Demografie

Wie muss gezieltes Asset-Management in schrumpfenden Regionen aussehen? Wo sitzen die operativen Wertsteigerungshebel, wenn Angebot und Nachfrage aus dem Lot geraten sind?

Datensicherheit in der Cloud

Rechenzentren in der Pflicht

Der sichere Umgang mit Bank- und Bonitätsdaten hat elementare Bedeutung für immobilienwirtschaftliche Geschäftsmodelle. Er erfordert ein Höchstmaß an Sicherheit, um dem Vertrauen der Kunden Rechnung zu tragen. Wie Datenschutz in der Cloud gelingt.

Die November-Ausgabe erscheint am 6. November 2012, Anzeigenschluss ist der 9. Oktober 2012.

... Dezember/Januar 2013

Special

Wichtige Projekte und Standorte

Wie sieht es zur Jahreswende mit bedeutenden Projekten in Deutschland aus? Haben sich die Erwartungen für das laufende Jahr erfüllt? Worauf setzen die Projektentwickler und Investoren 2013? Ein Rundumblick nicht nur über die Big-Seven-Standorte.



Die Dezember/Januar-Ausgabe erscheint am 14. Dezember 2012, Anzeigenschluss ist der 19. November 2012.

Geheimnisse

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

... Asset-Manager



Stephan Fritsch ist Geschäftsführer der Captiva Capital Management GmbH in Hamburg



Christoph Maichel ist CEO der Treveria Asset Management in Frankfurt am Main



Maya Miteva ist Director Investments Arminius Kapitalgesellschaft in Frankfurt am Main

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

Fritsch: Ich bin harmoniebedürftig und finde nicht immer die richtige Balance zwischen Delegation und Kontrolle.

Maichel: Ungeduld und Perfektionismus sind keine Schwächen, sondern Eigenschaften. Aber vielleicht ist es eine Schwäche, alles so genau zu nehmen ...

Miteva: Wenn ich mir etwas vornehme, kann ich durchaus stur sein (Stier eben).

zierung interessiert es mich, die Vision der Bank zu verstehen.

Miteva: Das Thema Finanzierung spielt heute eine wichtige Rolle. Ich würde gerne von Bankvorständen erfahren, wie ihr neues Geschäftsmodell aussieht.

auf den Opernplatz in Frankfurt – einer meiner liebsten Orte in der Stadt.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Fritsch: Meine Wünsche sind weniger allgemein.

Maichel: Mehr Mut, Strategie, Transparenz und klare Kommunikation.

Miteva: Das Thema deutsche Immobilienaktien ist sehr interessant. Mehr Unternehmen sollten sich dieser Kapitalquelle bedienen.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Fritsch: Während Objektbesichtigungen meist bei Mc Donald's an der Raststätte.

Maichel: Ich mache keine Mittagspause.

Miteva: In einem der Lokale mit Blick

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

Fritsch: Mit jemandem, der die Dinge aus einer anderen Perspektive sieht und neben Immobilienthemen noch andere Dinge zu erzählen hat. Ich hörte, Karl Lagerfeld konzipiert nun auch Häuser ...

Maichel: Mit Herrn Blessing. Als größtem Aussteiger aus der Immobilienfinan-

Ihr Statement zum Stereotyp: „Die Veranstaltungen auf der Expo Real könnten noch zielgerichteter zur Orientierung beitragen.“

Fritsch: Vielleicht wünscht sich gar nicht jeder, dass sich alle besser auf dem Gewerbeimmobilienmarkt orientieren können?

Maichel: Man darf auch eine Messe nicht mit Zielen überladen. Wir suchen in erster Linie den Dialog mit unseren Geschäftspartnern.

Miteva: Auch auf der Expo Real ist das Gespräch „face to face“ interaktiver und konkreter. Das kann kein noch so ausgefeiltes Konferenzkonzept ersetzen. ←|

Die internationale Messe der Immobilienprofis - 24. Edition

mipim[®]
The world's property market

12. - 15. März

2013

Palais des Festivals
Cannes, France
mipim.com

► Die MIPIM ist Treffpunkt der einflussreichsten Akteure aus allen professionellen Immobilienbereichen und bietet einen erstklassigen Zugang zu sehr vielen Entwicklungsprojekten und Kapitalquellen auf internationaler Ebene.

- 18 860 m²** Ausstellungsfläche
- 19 400** Einzelteilnehmer
- 4 130** Investoren
- 1 860** Ausstellende Firmen
- 1 600** Führungskräfte aus der Immobilienbranche
- 220** Politische Führungskräfte
- 200** Schlüsselakteure aus der Industrie
- 60** Vorträge
- 83** Länder

MELDEN SIE SICH AN:

**SONDERPREIS BIS ZUM
16. NOVEMBER 2012**

EINE AUSWAHL DER AUF DER MIPIM 2012 VERTRETENEN STÄDTEN

Ankara • Berlin • Kopenhagen • Frankfurt • Istanbul • London • Paris • Moskau • München • Rom • Sao Paulo • Stockholm • Tokio • Toronto

AAREAL Bank • Allianz Real Estate • Altarea Cogedim • Aviva Investors • AXA Real Estate • BNP PARIBAS Real Estate • British Airways Pensions Fund • Caisse Des Depots • China Investment Corporation • Colony Capital • Deutsche Bank • Eroglu • GE Real Estate • Generali Immobiliare • GIC Real Estate International • Nexity • Oman Investment Fund • Palladium • Prologis • Renaissance • Samsun Life Insurance • Skanska • Unibail Rodamco • Zorlu

Für weitere Informationen: www.mipim.com

BUILDING TOMORROW'S WORLD

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

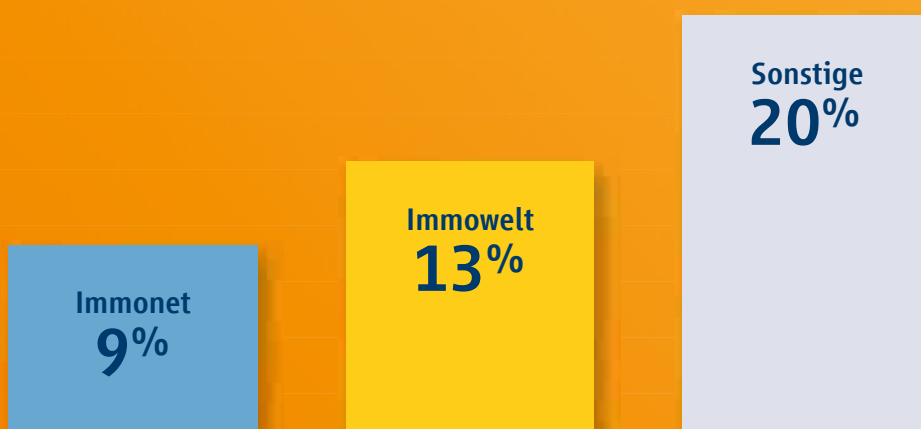
Im zweiten Halbjahr 2011 haben im Durchschnitt 9,7 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 58% der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: comScore Media Metrix, Deutschland Home & Work, monatliche Durchschnittswerte Juli-Dez. 2011

58%

PROFITIEREN SIE VON
DER INTENSIVSTEN
NUTZUNG!

Der Marktführer



www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN
SCOUT 24

**Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien**