

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 10 | 2013

Special
Expo Real 2013

Das Finanzinterview
Thomas Zinnöcker, CEO
Gagfah: 6-Monats-Bilanz

Opportunistische Fonds
Erfolge der alternativen
Anlageform

Gewerbeimmobilien-Portale

Funktioniert der Kauf per Klick?

Mat.-Nr. 06228-5164



Centro
Oberhausen

Typ: Shopping Center
Größe: 160.000 m²
Co-Agent · Security-Agent



Warta Tower
Warschau

Typ: Bürogebäude
Größe: 28.000 m²
Sole Lender · Arranger · Agent



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 | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Nein zum Summen der Bienen

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ein verglaster Wolkenkratzer reflektiert in London unreguliert das Sonnenlicht. So stark, dass ein davor parkendes Auto beschädigt wird. Das könnte in Deutschland nicht passieren, bei unseren Bauvorschriften. Die Baufirma macht den Klimawandel für die starke Sonneneinstrahlung mitverantwortlich. Auch in diesem Zusammenhang wären wir wohl fein raus, denn: Wir betreiben Energiewende.

Grundsteueranstieg, angedachtes Bestellerprinzip bei Maklern, Mietpreisbremse und so weiter: Wir regulieren gerne, gründlich und bisweilen geistreich. Ich freue mich über das kreative Moment, das manchem Regelungsvorhaben innewohnt. Beispiel Berlin: Der Senat will nicht nur bei Bauinvestoren kassieren und künftig das Gros der Bodenwertsteigerungen dem Land zufließen lassen. Er plante gar, die kommende Grunderwerbsteuererhöhung abzufedern durch eine Deckelung der Maklergebühren. Soll zwar inzwischen vom Tisch sein, aber die Idee, die Steuereinnahmen des Landes vom bösen Makler aufbringen zu lassen, war schon vom Feinsten!

Doch bei allen Regulierungsfreuden ... ist es nicht nett, wenn etwas einfach so funktioniert – wie das Summen der Bienen? Sogar in der Immobilienbranche findet sich solch ungezügelt Sein: Die Kaufpreise steigen an vielen Orten ganz ungehemmt. Jeder will Haus und weil das so ist, sind nach einer HfWU-Studie energetische Sanierungen oft kein wichtiger Verkaufsfaktor mehr. Andreas Pfnür, TU Darmstadt, warnte gar vor Neuregulierungen in Form von Bestandssanierungen der Mietwohnungen, die meist zulasten der Mieter gingen.

Mein Auto! Sollte falsch reguliert werden, könnte es durch sozialen Sprengstoff beschädigt werden. Sollte nicht reguliert werden, durch Immobilien. Ach, richtige Regulierung wäre schön. Wirksame energetische Sanierung sozial abgedeckt. Ich bin optimistisch. Der kreative Gesetzgeber ist keine Chimäre. Zumal er ja auch weiter in Berlin sitzt ...

Ihr



Mit Räumen zum Leben attraktive Renditen erzielen.

Durch unser breites Wissen und vielfältige Erfahrungen gelingt es uns, Ihre Wohnportfolios optimal zu bewirtschaften und das Renditepotenzial Ihrer Anlagen voll auszuschöpfen. Dabei sind wir in Deutschland die Nummer 1 – so die unabhängige Bell-Studie.

Weitere Informationen erhalten Sie unter +49 221 3990-5301 oder auf unserer Webseite www.corpussireo.com/amr



Foto: Hans Scherhauser



22

Gewerbeimmobilienportale. Sie müssten attraktiv für Investment- und Vermietungsmärkte sein – doch ganz so ist es noch nicht.

Titelthema

- Plattformen.** Bei Transaktionen von Gewerbeimmobilien finden sich die Partner zunehmend häufig im Internet. Das Geschäft im Netz steckt trotzdem noch in den Kinderschuhen. Allzu oft sind die Angebote noch nicht gezielt auf Anlagewünsche abgestimmt.
- 23 **Bestandsaufnahme.** Die offenen und die geschlossenen Communities auf dem deutschen Markt.
- 24 **Angebote der Dienstleister.** Weitere Online-Marktplätze für Gewerbeimmobilien.
- 26 **Plattformen mit lokalem Fokus.** Eine neue Welle?
- 27 **Nutzer und Nichtnutzer.** Gespaltene Stimmung unter den Anwendern aus dem Markt.
- 29 **Interview.** RA Dr. Heiko Jäkel über neue Unsicherheiten.



30

Erstes Interview. Probleme ade? Der neue Gagfah-Lenker Thomas Zinnöcker über Kapitalerhöhung und Selbstverständnis.

Szene

- 10 Infografik: Unterbewertete Einzelhandelsstandorte.
- 11 Kolumne: Achtung Veranstaltungsmarathon.
- 14 Studie: Wohnungsnot kommt inzwischen auch in den Städten an.

Finanzen, Markt + Management

Das Finanzinterview

- 30 Er ist seit einem halben Jahr im Amt: Thomas Zinnöcker, CEO der Gagfah Group.

Opportunistische Fonds

- 32 Erfolgserlebnisse für die alternative Anlageform.

Von den Finanzgerichten

- 34 Angemessene Miete bei Betriebsaufspaltungen.

Gewerbeimmobilienmarkt

- 36 Sichere Anlage Immobilie: Die Transaktionsvolumina von Gewerbeimmobilien steigen stetig.

Studentenwohnungen

- 38 In dem noch jungen Markt tut sich einiges.

Einzelhandel

- 40 „Manage to Core“-Strategie: Refurbishment als neue Chance für Shopping-Center.

Wohnungsverwaltung

- 42 Es hakt allzu oft an den Computersystemen.



38

Studentenapartments. Auch die integrierte Wasch-Lounge zeigt es: Zielgruppe sind häufig Studierende mit gut gefülltem Geldbeutel.

Finanzen, Markt + Management

Portfoliomanagementsoftware

44 Als Insellösung wirkungslos.

Baufinanzierung von WEGs

46 Alternativen zur ungeliebten Sonderumlage.

Zwangsversteigerungen

49 Es gibt neue interaktive Anwendungen, doch wirklich hilfreich sind sie nicht.

Energiemanagement in Kommunen

51 Eine Anleitung zum Umdenken in fünf Schritten.

Gebäudeleittechnik

53 Besondere Anforderungen für besondere Werke: Gebäudeleittechnik in Kunstmuseen.

Die akademische Seite

55 Was bewirkt das Kapitalanlagegesetzbuch?

Recht

Urteil des Monats

57 Bei einer Beschlussanfechtungsklage hat ein Verwalter das Recht, einen Anwalt zu beauftragen.

Wohnungseigentumsrecht

58 Hausgeldvorschüsse zählen nicht als Einnahme.

Mietrecht

60 Ein Vermieter kann einem Mieter kündigen, wenn durch dessen Zigarettenkonsum Mitmieter belästigt werden.

57



Wohnungseigentumsrecht. Der Verwalter darf im Falle einer Beschlussanfechtungsklage einen Anwalt einschalten. |→

[Zum Inhaltsverzeichnis Expo Real](#)

Rubriken

03	Editorial	64	Bücher
08	Online	65	Impressum
20	RICS	66	Unternehmen im Heft/ Vorschau
21	Deutscher Verband	67	Finale
63	Termine		



TYCOON LED STEHLEUCHE. TECHNOLOGIE, DIE AN MORGEN DENKT.

Eine TYCOON LED Stehleuchte leuchtet bei einer Leistung von 105W einen Doppelarbeitsplatz absolut homogen mit 9.000lm aus. Eingesetzte LED-Light-Engines nach Zhaga-Standard erlauben ein zukunftssicheres Servicekonzept. Weiteres Energiesparpotenzial und Komfort bieten die Lichtmanagementsysteme PULSE HFMD (Tageslicht- und Präsenzsensoren) und PULSE TALK (EnOcean Funkkommunikation).

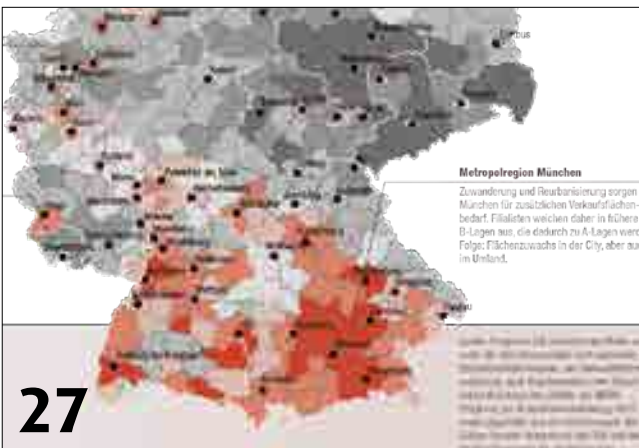
Herbert Waldmann GmbH & Co. KG, Tel. 07720 601-100
sales.germany@waldmann.com, www.waldmann.com



Expo Real 2013. Nicht nur der München-Stand wird wieder so belagert sein. Besonders am Dienstag wird es überall voll.



Messeführer. Wohin in diesem Jahr in den Messehallen? Was tun, wenn etwas Außergewöhnliches passiert? Der andere Rundgang.



Retail- und Logistikmarkt. Die Verkaufsflächenentwicklung geht bis 2025 zurück. Davon profitieren die Logistikimmobilien.

Exklusives Besucherwissen. Selbst alte Messehasen wissen nicht, was sie wohl in diesem Jahr erwartet. Eine kleine Hallen-Exkursion vermittelt einen ersten Eindruck. Sie gibt viele nützliche Tipps vorab. Sie weist diskret auf Verstecktes. Und sie lüftet die Geheimnisse so mancher Expo-Urgesteine.

Grußwort

03 Christian Ude, Oberbürgermeister der Stadt München.

Messesplitter

06 Auftaktdiskussionen und Standbesonderheiten. Veranstaltungshighlights vom Logistik- über den Hotelimmobilienmarkt bis zum Facility Management.

Podien, Prominenz und Preisverleih

08 Die Haufe Gruppe und die „Immobilienwirtschaft“ am Gemeinschaftsstand der BID.
09 Die Programm-Höhepunkte am BID-Stand (B2.220).

10 Der etwas andere Messerundgang

Durch alle Expo-Hallen: Es gibt Standbesuche bei Big Playern und Exotenausstellern. Es geht vom neuen Baggage-Drop-Off über die Erste Hilfe zum erstmals kostenfreien W-LAN. Außerdem: O-Töne bekannter Marktplayer zu ihren Messevorstellungen und Lieblingsorten auf und neben der Expo Real.

27 Infografik

Der Retail- und Logistikmarkt in Deutschland 2025.

29 Kurzportraits

Ausgewählte Aussteller im Überblick.

31 Immobilien-IT

Eine exklusive Tour zu den Anbietern von Real-Estate-Software.

Mezzanine-Kapital



für Immobilienfinanzierungen

Neu im Oktober www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Expo Real 2013

Auch in diesem Jahr informiert Sie die Online-Redaktion über die wichtigsten Messethemen und Neuigkeiten. Welche Aussteller kommen und welche Trends setzt die Expo Real 2013? Nachhaltigkeit bleibt ein inhaltlicher Treiber im Konferenzprogramm: Energetische Sanierung spielt dabei ebenso eine Rolle wie nachhaltige Unternehmensführung und Stadtentwicklung. In Zusammenarbeit mit der Bundesarchitektenkammer und der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen hat die Messe sogar ein Konzept zu „Intelligent Urbanization“ erarbeitet. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Thema „Investmentstrategien“ von Fonds, Versicherungen, Versorgungskassen, Family Offices und auf dem Bereich „Alternative Investments“ wie Pflegeheime, Logistik oder Hotel. Unser Top-Thema liefert Ihnen einen Überblick über die Messeschwerpunkte und informiert Sie während der drei Messtage exklusiv über das aktuelle Geschehen.



Ein Pflichttermin. Über die Expo Real 2013 in München informiert: www.haufe.de/immobilien.

Seminar

Haufe Online-Seminar:

Aktuelle Rechtsprechungsübersicht zum WEG

Dienstag, 22. Oktober 2013,
10 Uhr, 116,62 Euro

WEG-Verwalter müssen nicht nur die gesetzlichen Grundlagen des Wohnungseigentumsrechts kennen, sondern auch die einschlägige Rechtsprechung im Blick haben. Viele Vorschriften lassen Interpretationsspielraum und werden durch die Entscheidungen der Gerichte erst geschärft. Dieses Online-Seminar gibt eine Übersicht über die aktuelle Rechtsprechung des BGH und der Instanzgerichte zum Wohnungseigentumsrecht.

Referent: Dr. Dr. Andriik Abramenko

Serie: SEPA-FAQ – wichtige Fragen und Antworten

Bei Erscheinen dieser Ausgabe sind es noch knapp 120 Tage bis zum Stichtag: Zum 1. Februar 2014 löst SEPA die bisherigen Verfahren im bargeldlosen Zahlungsverkehr ab. Vor allem beim Lastschriftverfahren gibt es gravierende Änderungen. Spätestens bis zum genannten Termin müssen Verwalter die SEPA-Umstellung abgeschlossen haben. In dieser Serie finden Sie Antworten auf die häufigsten Fragen rund um SEPA-Lastschrift, Pre-Notification, Gläubiger-ID und Co.



IMMOBILIENVERWALTER des Jahres 2013



Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Der DDIV gratuliert den Preisträgern:

Qualität hat ihren Preis!

Die Besitzer von über 9,3 Millionen Eigentumswohnungen erwarten vor allem eine professionelle und vertrauensvolle Verwaltung. Der DDIV mit seinen mehr als 1700 Mitgliedsunternehmen steht für eine hohe Qualität in der treuhänderischen Verwaltung. Gesucht wurden in diesem Jahr Preisträger, die diese Eigenschaft auf besondere Weise erkennen lassen.

www.ddiv.de

IMMOBILIENVERWALTER des Jahres 2013

1. Hausverwaltung Bock GmbH, Metzingen

„Leben Sie – wir kümmern uns darum!“ Die Immobilienverwaltung überzeugt Jury und Eigentümer mit qualifizierten, motivierten und serviceorientierten Mitarbeitern sowie einem hochprofessionellen Leistungspaket mit klassischen und innovativen Instrumenten.

1. Platz

2. Prelios Immobilien Management GmbH, Hamburg

Mit einer wertorientierten Immobilienverwaltung steht das Unternehmen für Transparenz und Innovation, eingebettet in ein großes und starkes Netzwerk an qualifizierten Mitarbeitern, Partnern und Standorten.

2. Platz

3. Apropos-Service GmbH & Co. KG, Dirmstein

Mit einer Vielzahl von Erfolgsbausteinen, Kompetenz und Engagement wird Qualität als langfristige Strategie definiert: nicht nur nach innen sondern vor allem gegenüber Wohnungseigentümern und Dienstleistern.

3. Platz

Die Auszeichnung wird gefördert von



Karte des Monats

Unterbewertete Standorte im Einzelhandel

Es geht nicht um die großen wohlbekannten, sondern um die anderen: In Deutschland gibt es etliche Städte, die ihr Mietsteigerungspotenzial nicht ausschöpfen. Das geht aus einer Untersuchung der IVG hervor.



Die Potenziale der Spitzenlagen in den 78 untersuchten deutschen Großstädten fallen sehr unterschiedlich aus. Steigerungs- und Schrumpfungspotenzial der Mieten und Bruttovervielfältiger weisen keinerlei eindeutige Tendenz in Abhängigkeit von Stadtgrößen auf. Sowohl kleinere als auch größere Standorte werden auf Basis der IVG-Modellierung als über- oder unterbewertet ausgewiesen. Auch sind keine Typisierungen wie Ost-West-Unterteilung oder spezifische Unterschiede zwischen A-, B- und C-Standorten ablesbar.

Zu den stark unterbewerteten Städten zählen Wolfsburg, Leverkusen, Solingen, Siegen und Oberhausen. Hier lässt sich in den letzten zehn Jahren ein Rückgang der Spitzenmiete zwischen 8,7 Prozent in Leverkusen und bis zu 31 Prozent in Wolfsburg feststellen. Die extremen Mietsteigerungspotenziale liegen hier zwischen 40 und 70 Prozent. Auffällig ist, dass diese fünf Städte kleine Verkaufsflächen in der Größenklasse bis zu 100.000 Quadratmetern aufweisen.

Datenmaterial: IVG Research
Grafik: Immobilienwirtschaft
Abbildung Etiketten: shutterstock



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Veranstaltungszyklen – schon gehört?

Immobilienzyklen kennen wir. Sie sind wenig planbar, die Auswirkungen oft desaströs. Aber es gibt auch Veranstaltungszyklen. Schon gehört? Die Auswirkungen sind ähnlich katastrophal: zu viel seltsame süße oder saure Begrüßungscocktails, ungesundes Fingerfood und Ärger mit dem Partner wegen häufiger abendlicher Abwesenheit. Jedoch lassen sich Veranstaltungszahlen planen, fast taggenau sogar.

Da wir mit der Gnade eines Wohnsitzes im schwäbischen Kernland gesegnet sind, flutete Punkt Anfang September, also zum Ende der Sommerferien, eine Unmenge von Einladungen unseren virtuellen und realen Briefkasten: Seminare, Vorträge, Diskussionsrunden, Workshops, Kongresse, Pre-Openings und Grand-Openings, Grundsteinlegungen, Baustellenrundgänge, Richtfeste und Einweihungen, Umtrünke, Weinproben, Grillabende, Lunchs und Dinners, Kultur-Events und Sportspektakel, Pressegespräche, Pressekonferenzen, Presserundgänge und Hintergrundgespräche zuhauf und natürlich alle furchtbar wichtig.

Anfangs haben wir noch hoch motiviert die Urlaubsshorts gegen Anzug und Krawatte getauscht und uns auf die vielen Kontakte gefreut. Inzwischen verbringen wir gefühlt eine halbe Stunde am Tag mit Absagen und wissen trotzdem vor lauter Veranstaltungsterminen nicht so recht, wann wir eigentlich schreiben sollen. Da haben wir, wie jedes Jahr, mal wieder zu oft zugesagt. Der Wahnsinn erreicht seinen Höhepunkt vor, während und nach der Expo Real. Der November ist geprägt durch eine Allergie gegen frittierte Shrimps, Teigtaschen mit allerlei drin und Sellerie zum in die Magermilchjoghurtsoße Tunken. Mit dem ersten Advent, auch das gehört zum präzise planbaren Veranstaltungszyklus, ist das meiste geschafft. Mitte bis Ende Januar geht es dann wieder los.

Hundertschaften von Wissenschaftlern und Praktikern arbeiten daran, die Auswirkungen von Immobilienzyklen abzufedern. Dass dies noch nicht gelungen ist, tröstet uns. Denn gegen den Veranstaltungszyklus haben wir auch noch kein Kraut gefunden.

INVESTITIONEN

Deutsche legen 345 Millionen Euro in Paris an

36 Prozent der Deals im ersten Halbjahr 2013 auf dem Gewerbeimmobilienmarkt im Großraum Paris wurden laut einer Untersuchung von Jones Lang laSalle von ausländischen Investoren getätigt. Vorne dabei: Deutsche Anleger mit einem Anteil von acht Prozent (345 Millionen Euro) am Gesamtvolumen von 4,3 Milliarden Euro. Übertroffen wurden die deutschen Investoren nur von den globalen Kapitalsammelstellen mit elf Prozent Anteil am gesamten Transaktionsvolumen.

„Wir leben von zahlreichen Empfehlungen und Referenzen“

Das Bild der Makler in Deutschland ist schlecht. Neun von zehn Maklern erleben häufig oder gelegentlich Vorurteile gegen ihren Berufsstand, ergab eine aktuelle Umfrage von ImmobilienScout24. Wie sich ein Unternehmen ein positives Image aufbaut und damit die Kaltakquise überflüssig macht, zeigt das Beispiel von Sieger & Sieger Immobilien GmbH.

Das Maklerunternehmen Sieger & Sieger Immobilien mit Sitz in Troisdorf ist seit 2007 im Rhein-Sieg-Kreis aktiv. Die Geschäftsführer Dieter Sieger und Sohn Stefan Sieger betreuen gemeinsam mit sechs Mitarbeitern ihre Kunden beim Verkauf und der Vermietung von Wohnimmobilien sowie gewerblicher Flächen und Gebäude. Die Makler erfreuen sich großer regionaler Bekanntheit. „Unser Marktanteil liegt vor Ort bei 35 Prozent – und die Tendenz ist steigend“, erklärt Geschäftsführer Stefan Sieger stolz.

In das Renommee der Firma investieren

Wie stark ein gutes Image zur Akquise neuer Aufträge und Kunden beitragen kann, haben die beiden Geschäftsführer schnell erkannt. Die Reputation ihres Unternehmens ist ihnen enorm wichtig – und eine jährliche Investition im hohen fünfstelligen Bereich wert. Um sich ein positives Image in ihrem Markt aufzubauen, setzen die Immobilienprofis auf Expertentipps in der Lokalzeitung und Privatverkäufer-Veranstaltungen. Auch zwei komplett beschriftete Linienbusse tragen zur Bekanntheit bei.

Darüber hinaus wird das Internet für die Imagebildung zunehmend wertvoll, da sich Immobiliensuchende und potenzielle Verkäufer verstärkt online informieren. Neben Adwordskampagnen bei Google und der Veröffentlichung von Referenzen nutzen Sieger & Sieger einen ausführlichen digitalen Branchenbucheintrag bei ImmobilienScout24. Hier stellt das Unternehmen sein Dienstleistungsportfolio und das aktuelle Immobilienangebot vor. Darüber hinaus können Immobiliensuchende

und neuerdings auch Vermieter und Verkäufer den Makler in einem 5-Sterne-System bewerten – ein Feedback, dem Sieger & Sieger sich gerne stellen: „Wir sprechen unsere Kunden direkt an und bitten sie, uns bei ImmobilienScout24 zu bewerten.“ Die erhaltene Bewertung setzen sie ge-

zielt zur Gewinnung von Neukunden ein. Damit potenzielle Kunden Sieger & Sieger Immobilien noch einfacher von weniger professionellen Anbietern unterscheiden können, wünschen sie sich eine weitere Differenzierung des Sternesystems auf dem Portal.

Geschäftsführer Stefan und Dieter Sieger nutzen das Internet für die Imagebildung ihres Unternehmens.

SIEGER & SIEGER
Immobilien GmbH





Image fängt bei der Vermarktung an

Für die Objektvermarktung ist das Internet mit den großen Immobilienportalen und der eigenen Homepage längst der wichtigste Kanal. Dazu gehören für Sieger & Sieger auch soziale Medien wie Facebook. Auf der eigenen Fanpage werden neben Immobilienangeboten auch nützliche Tipps und Tricks vermittelt sowie Neuigkeiten rund um die Firma gepostet.

Die Objektanzeigen im Internet nutzen die Immobilienprofis aber nicht nur zur reinen Vermarktung, sondern ganz gezielt auch für die Imagebildung. So sorgt das markante Branding der Bilder im Exposé für einen hohen Wiedererkennungswert. Mit animierten 3D-Rundgängen werden nicht nur die Vorzüge eines Hauses dargestellt; auch hier finden sich Logo und Unternehmensfarbe wieder. Darüber hinaus buchen Sieger & Sieger bei Portalen wie ImmobilienScout24 Zusatzprodukte, wie Promiplatzierung, TOP-Listing oder Platzhirsch, um das eigene Unternehmen zielgerichtet zu bewerben und bei potenziellen Auftraggebern in Erinnerung zu halten.

Keine aktive Akquise mehr notwendig

Die Troisdorfer Makler arbeiten mit hohem finanziellem und personellem Aufwand an der Bekanntheit ihres Unternehmens – und diese Rechnung geht auf. Anders als für viele andere Kollegen gestaltet sich das Gewinnen neuer Aufträge für Sieger & Sieger relativ unkompliziert. „Aufgrund unserer vielfältigen Marketingmaßnahmen sind wir in der Region so bekannt, dass

Das VIA-Prinzip

Die Vermarktung von Objekten, die Imagebildung und die Akquise neuer Aufträge sind grundsätzliche Aufgaben, die in jedem Maklerunternehmen anfallen. Das VIA-Prinzip geht davon aus, dass sich diese Aufgabenfelder wechselseitig beeinflussen: Die Gestaltung der Angebote und Exposés (Vermarktung) prägt das Bild des Makler-Unternehmens (Image) und dieses beeinflusst wiederum den Entscheidungsprozess neuer Auftraggeber (Akquise). Dieses Prinzip gilt sowohl für den Luxusmakler in der Großstadt als auch den Makler, der sich auf eher schwer vermietbare Wohnimmobilien in ländlichen Regionen spezialisiert hat. Über das VIA-Prinzip können sich Makler eindeutig in ihrem regionalen und hier wiederum ihrem Segment als Experte positionieren.

Um diese wichtigen Grundaufgaben von Maklern im Internet zu unterstützen, hat ImmobilienScout24 die VIA-Pakete entwickelt. Neben der Vermarktung werden mit Hilfe dieser Pakete auch die gezielte Imagebildung und die Objektakquise im Netz möglich. Dies gilt sowohl für das klassische Desktop-Internet als den wachsenden Markt der mobilen Endgeräte.

wir keine aktive Akquise mehr betreiben müssen. Wir leben von den zahlreichen Empfehlungen und Referenzen“, freut sich Stefan Sieger. „Die Kunden sehen uns an vielen Stellen und unser Firmenname bleibt ihnen damit im Gedächtnis.“

Für ein Maklerunternehmen gibt es täglich zahlreiche Möglichkeiten, einen überzeugenden Eindruck zu hinterlassen und damit indirekt an den nächsten Auftrag zu gelangen: Ein Immobilienkäufer von heute möchte in einigen Jahren wieder verkaufen oder vermieten, ein zufriedener Verkäufer empfiehlt den Makler im Gespräch weiter und ein Interessent für eine Mietwohnung merkt sich einen positiven Kontakt auch dann, wenn er sich für ein anderes Objekt entscheidet – und greift bei der nächsten Gelegenheit darauf zurück. Jeder Interessent, der ein Online-Exposé aufruft, am Ladenlokal vorbeigeht

oder sich im digitalen Branchenbuch informiert, kann ein potenzieller Auftraggeber sein. Daher zahlen sich die Investitionen in die Imagebildung in Form neuer Objekte im Portfolio aus.

Ein besseres Image für die Branche

Für ein dauerhaft positives Firmenprofil reicht Marketing allein selbstredend nicht aus. „Kompetenz und professionelles Auftreten, freundliche und qualifizierte Mitarbeiter sowie die permanente Weiterbildung sollten für einen guten Makler selbstverständlich sein“, ist Stefan Sieger überzeugt. „Dazu gehört auch ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen in alle Belange der Käufer und Verkäufer, insbesondere auch in schwierigen persönlichen Situationen.“ Wenn diese Punkte Standard werden, trägt das nicht nur zum Image des Einzelnen, sondern der gesamten Branche bei.



Wohnungsleerstand. Immer mehr Klingelschilder bleiben frei, auch in Städten.

IW-STUDIE

Wohnungsleerstand wird auch in Städten zunehmend zum Problem

Entgegen dem, was viele Untersuchungen postulieren wird Leerstand für den Wohnungsmarkt immer bedrohlicher. Das zeigen Berechnungen des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft (IW). Dabei betrifft das Problem nicht nur ländliche Regionen im Osten, sondern zunehmend auch Großstädte im Westen.

Nur 15 Millionen der 80 Millionen Bundesbürger leben demnach in Regionen, in denen das Wohnen in den vergangenen Jahren teurer geworden ist. Die Experten kommen zu dem Schluss, dass die Nachfrage am Wohnungsmarkt weiter sinken wird. Grund dürfte vor allem ein Rückgang der Bevölkerung sein.

Selbst wenn der Bedarf an Wohnraum bis zum Jahr 2030 auf dem heutigen Niveau bliebe, werde die Nachfra-

ge in 240 der 420 vom IW untersuchten Landkreise und kreisfreien Städte zurückgehen. Betroffen wären auch Metropolen wie Essen oder Dortmund.

Am härtesten träfe die Entwicklung allerdings Regionen in Sachsen-Anhalt, Thüringen und Brandenburg. Besonders stark nachgefragt wären nicht etwa Berlin oder Hamburg, sondern das Münchner Umland, also Erding, Ebersberg, Dachau und Freising. „Im Jahr 2050 wird der Gipfel bei der Wohnungsnachfrage auf jeden Fall überschritten sein – selbst bei jährlich 200.000 Zuwanderern aus dem Ausland und einem weiteren Anstieg der Pro-Kopf-Nachfrage“, sagt IW-Immobilienexperte Michael Voigtländer. Der zunehmende Leerstand lasse sich auch durch vergünstigte Mieten nicht kompensieren.

BAUINVESTOREN

Berlin will zukünftig stärker kassieren

Der Berliner Senat will bei Bauinvestoren in Zukunft stärker kassieren. Geplant ist, dass die Bodenwertsteigerungen zu einem Drittel beim Investor bleiben, aber zu zwei Dritteln dem Land Berlin zufließen. Das berichtet die „Berliner Zeitung“. Erhoben werden soll die Abgabe, wenn sich durch Bebauungspläne der Wert von Grundstücken erhöht. Mit dem Geld sollen Infrastrukturmaßnahmen finanziert werden. Bisher gibt es solche Abgaben von Investoren in Berlin nur in Sanierungsgebieten. Vorbild für Berlin ist laut „Berliner Zeitung“ die Stadt München.

TRANSAKTION IN HANNOVER

Union Investment kauft „Kröpcke-Center“

Union Investment Real Estate hat die in der Hannoveraner City gelegene Einzelhandelsimmobilie „Kröpcke-Center“ für den offenen Immobilienfonds UniImmo: Deutschland erworben. Verkäufer ist ein Konsortium aus einer Projektgesellschaft der Centrum Gruppe und der First Kröpcke GmbH. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Das in 1972 erbaute „Kröpcke-Center“ wurde von Centrum um- und neugebaut. Die Fertigstellung ist für Anfang 2014 geplant. Die Hauptmietverträge der Multi-Tenant-Immobilie mit Einzelhandelsunternehmen haben eine Laufzeit von 15 Jahren.



Das Kröpcke-Center in Hannover hat den Besitzer gewechselt.

NEUER CAMPUS**Siemens plant in Erlangen 500-Millionen-Euro-Projekt**

Hier soll der neue Campus entstehen.

Die Siemens AG plant bis zum Jahr 2030 auf dem Gelände ihres bisherigen Standorts in Erlangen einen modernen

Campus. Das Bauprojekt hat ein voraussichtliches Investitionsvolumen von rund 500 Millionen Euro und erstreckt sich über eine Fläche von etwa 54 Hektar. Im Rahmen einer Machbarkeitsstudie, deren Ergebnisse Anfang 2014 vorliegen sollen, werden zunächst die Rahmenbedingungen für die Realisierung des Projekts untersucht. Entstehen sollen Büro-, Forschungs- und Laborarbeitsplätze. Dazu würde ein Großteil des überwiegend bereits mehr als vierzig Jahre alten Immobilienbestands schrittweise durch Neubauten ersetzt. Erlangen ist heute der größte Siemens-Standort in Deutschland.

GESCHÄFTSKLIMAINDEX**Mietwohnungsmarkt durch Regulierung bedroht**

Die Regulierungswut der Politik bedroht die Geschäftslage auf dem Mietwohnungsmarkt. Das zeigt der neue Geschäftsklimaindex des Bundesverbands GdW. Zwar ist der Index von 2008 bis 2013 um 7,2 Punkte auf 38,7 Punkte gestiegen, die Wohnungsunternehmen sehen die Zukunft aber wenig optimistisch. Die Wohnungsunternehmen bewerten zwar ihre derzeitige Geschäftslage überwiegend als gut (77,3 Punkte), sie blicken aber deutlich weniger optimistisch (5,5 Punkte) in ihre geschäftliche Zukunft. Die zunehmende Regulierungswut der Politik, immer weiter steigende Baukosten und die aktuelle Diskussion um Mietendeckel und Vermögensteuer bremsen die Unternehmer aus, mahnt die GdW. Um das Geschäftsklima in der Wohnungswirtschaft zu verbessern, müsse die Politik weitere Bündnisse für den Wohnungsbau schmieden, Entbürokratisierung vorantreiben und Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigen. Zusätzlich könne eine Verdopplung der linearen Abschreibung für Abnutzung (AfA) von zwei auf vier Prozent weitere Impulse für den Wohnungsbau setzen.

IMMOBILIENSTREIT**Land Berlin unterliegt erneut dem Bund**

Im Streit um vormals preußische Grundstücke in West-Berlin hat das Land Berlin eine Niederlage gegen den Bund erlitten. Wie das Bundesverwaltungsgericht in Leipzig nach einem Bericht der Zeitung „Die Welt“ entschied, muss der Bund unter anderem Flächen der Flughäfen Tegel und Tempelhof nicht an das Land zurückgeben. Es geht um Grundstücke im Wert von rund 200 Millionen Euro aus sogenanntem Rückfallvermögen. Das Bundesverwaltungsgericht in Leipzig bestätigte damit eine entsprechende Entscheidung des Oberverwaltungsgerichts Berlin-Brandenburg (OVG, Az.: 11 B 24.10, BVerwG, Az.: 8 C 11.12). Zentrale Frage war, ob Berlin seine Erlösansprüche auf Rückfall- oder Reichsvermögen fristgerecht angemeldet hatte. Das Bundesverwaltungsgericht entschied, dass Berlin keine Ansprüche gegen die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) wegen der Grundstücke zustehen, die vor dem Jahr 1945 vom ehemaligen Staat Preußen dem Deutschen Reich kostenlos überlassen worden waren (Rückfallvermögen). Sie waren zu Beginn des Jahres 2005 vom Bund an die BImA übertragen worden.

ISTANBUL**ECE eröffnet Maltepe Park**

Das Maltepe Park Shopping Center in der türkischen Metropole Istanbul ist nach 21-monatiger Umbauphase wiedereröffnet worden. Der Projektentwickler ECE Türkiye hat die Mietfläche von 31.000 auf 75.000 Quadratmeter erweitert. Das Einkaufszentrum bietet nun Platz für 250 Shops, Restaurants und Cafés auf drei Ebenen sowie 3.500 Parkplätze. Zeitgleich zu den Bauarbeiten an der Erweiterung wurde auch der bereits bestehende Teil des Centers renoviert und aufgewertet. Carrefour SA ist Auftraggeber des Umbaus, dessen Investitionsvolumen bei 70 Millionen Euro liegt.



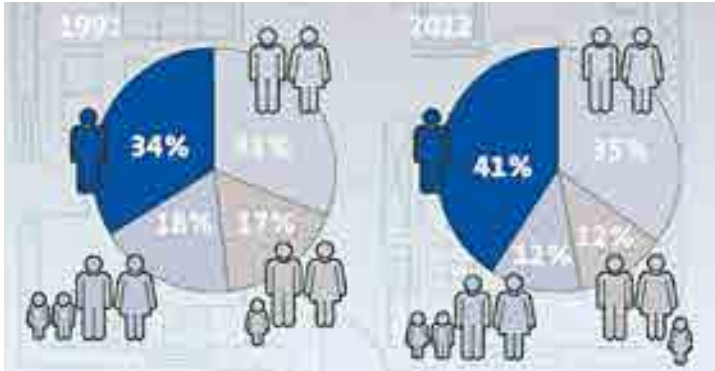
Der „Maltepe Park“ in Istanbul.

HOCHTIEF SERVICE SOLUTIONS**Übernahme durch Spie ist perfekt**

Die französische Spie-Gruppe hat die Übernahme des Segments „Service Solutions“ der Essener Hochtief Solutions AG erfolgreich abgeschlossen. In der Einheit „Service Solutions“ sind die Facility- und Energy-Management-Aktivitäten gebündelt. Mit knapp 6.000 Mitarbeitern, von denen mehr als 4.000 in Deutschland tätig sind, erzielte Service Solutions im Jahr 2012 einen Umsatz von 700 Millionen Euro bei einem Proforma-Ebitda von 32 Millionen Euro. Mit dem neuen Unternehmen Spie GmbH wird Deutschland zum größten Markt der Spie-Gruppe außerhalb Frankreichs.

Ein- und Zwei-Personen-Haushalte nehmen zu

In Deutschland leben immer mehr Menschen in kleineren Haushalten, während der Anteil von Drei- und Mehrpersonen-Haushalten schrumpft.



Quelle: empirica,
© LBS 2013

EMPIRICA-STUDIE

Wohnflächengrößen in Ost und West gleichen sich an

Die Pro-Kopf-Wohnfläche in Deutschland wächst. Laut einer Studie des Forschungsinstituts Empirica im Auftrag der LBS wird sie im Jahr 2030 in Westdeutschland durchschnittlich 54 Quadratmeter betragen. In den neuen Bundesländern und Berlin wird sie sogar auf 55 Quadratmeter steigen. Im Jahr 2005 standen den Menschen in Westdeutschland pro Kopf noch 46 Quadratmeter zur Verfügung. Heute sind es 47 Quadratmeter. Im Osten ist der Zuwachs noch größer: Dort stieg der Wert von 38 Quadratmetern in 2005 auf aktuell 43. Verantwortlich für die Entwicklung

sind drei Gründe: der Trend zu kleineren Haushalten, die Zunahme von älteren Haushalten und der Wunsch der Menschen nach mehr Platz. Lag der Anteil der Ein- und Zwei-Personen-Haushalte vor 20 Jahren noch bei zwei Dritteln, machen diese heute bereits rund drei Viertel aus. Zugleich gibt es immer mehr Senioren: Empirica prognostiziert einen Anstieg der Bevölkerung über 65 Jahre von aktuell 17 auf rund 22 Millionen in 2030. Viel Platz ist vor allem Eigenheimbesitzern wichtig. Mit 121 Quadratmetern steht ihnen deutlich mehr Raum zur Verfügung als Mietern (69 Quadratmeter).

WARBURG-HENDERSON

„Deutschland Top 5 Fonds“ platziert

Die Hamburger Warburg-Henderson KAG hat das Eigenkapital des „Deutschland Top 5 Fonds“ vollständig platziert. Seitens institutioneller Investoren liegen Zeichnungsscheine im Volumen von 208 Millionen Euro vor. Der Spezialfonds investiert in hochwertige Büroimmobilien. Der Fokus liegt auf Objekten in Metropolen aus dem Core- und Core-Plus-Segment. Das Zielinvestitionsvolumen beträgt etwa 375 Millionen Euro. Der Fonds ist im Dezember 2012 aus der Umwandlung des institutionellen Immobilien-Publikumsfonds „Warburg-Henderson Deutschland Fonds Plus“ hervorgegangen und verfügte über ein Startportfolio aus je einem Büroobjekt in Berlin und in Frankfurt am Main. Darüber hinaus hat Warburg-Henderson den Vertrieb für einen weiteren Immobilienspezialfonds gestartet. Der „Warburg-Henderson Germany High Income Fund“ investiert in deutsche Gewerbeimmobilien aus dem Core-Plus-Segment.

TRANSAKTION

LaSalle und Quantum kaufen Münchner Atrium

Quantum Global Real Estate und LaSalle Investment Management haben als Joint Venture „Plaza Global Real Estate Partners“ das Münchner Bürogebäude Atrium erworben. Das Kaufobjekt besteht aus einem Ensemble von vier benachbarten Bürogebäuden. Verkäufer ist ein Spezialfonds, für den die HIH Hamburgische Immobilien Handlung als Asset Manager mandatiert ist. Über Details der Transaktion wurde Stillschweigen vereinbart. Die Akquisition in München ist die dritte von Plaza seit Gründung zu Jahresanfang 2012. Strategisches Ziel ist die langfristige Investition in qualitativ hochwertige Immobilien in einer Größenordnung von mehr als 100 Millionen US-Dollar pro Investment in den wichtigsten Immobilienmärkten weltweit.

TRANSAKTION

Aberdeen verkauft Bürohaus in Helsinki

Aberdeen Asset Management hat das Bürohaus „Tekes Building“ in Helsinki aus dem Bestand des Fonds Degi Global Business verkauft. Käufer ist Fennia, eine der führenden Versicherungsgesellschaften Finnlands. Das achtgeschossige Bürohaus mit einer Mietfläche von rund 14.300 Quadratmetern wurde im Jahr 1988 erstellt und in den Jahren 1996 und 2006 mehrfach modernisiert. Das Gebäude gehört zum Bestand des Publikumsfonds Degi Global Business.



Das verkaufte Gebäude in Helsinki war Bestandteil des Fonds Degi Global Business.

TRINKWASSERVERORDNUNG

Erste Legionellenprüfung bis zum 31. Dezember 2013



Legionellen, ja oder nein?

Bis zum 31. Dezember 2013 müssen vermietete Mehrfamilienhäuser mit zentralen Warmwasserbereitungsanlagen erstmals auf Legionellen untersucht werden. Darauf weist nun auch der Eigentümerverband Haus & Grund Deutschland hin. Die Prüfpflicht gilt auch für Wohnungseigentümergeinschaften. Ausgenommen seien nur Mehrfamilienhäuser mit einer dezentralen Warmwasserbereitung sowie Ein- und Zweifami-

lienhäuser. Betroffen sind hingegen alle Wohngebäude, in denen zentrale Warmwasserspeicher oder Durchlauferhitzer mit einem Volumen von mehr als 400 Litern stehen. Die Prüfpflicht gilt auch für Wohngebäude, in denen die Wasserleitungen zwischen dem zentralen Trinkwassererwärmer und dem am weitesten entfernten Wasserhahn ein Volumen von mehr als drei Litern fassen. Zur Untersuchung des Trinkwassers müssen an mehreren Stellen Wasserproben durch ein zugelassenes Labor entnommen und auf Legionellen untersucht werden.

Die Labore sind bei den zuständigen Landesgesundheitsbehörden gelistet. Die Ergebnisse der Untersuchung müssen den Mietern einmal im Jahr beispielsweise durch Aushang oder mit der Betriebskostenabrechnung zur Kenntnis gegeben werden. Wenn keine auffälligen Werte festgestellt werden, muss die Legionellenprüfung alle drei Jahre wiederholt werden.

PLASSMANN'S BAUSTELLE



Nutzung des Treppenhauses. Der Mieter einer Wohnung darf ein kleines Schuhregal vor der Wohnungstür im Treppenhaus aufstellen, wenn dieses die anderen Bewohner nicht beeinträchtigt und den Fluchtweg nicht versperrt.

AG Herne, Urteil vom 11.7.2013, Az.: 20 C 67/13

SHOPPING-CENTER

Gutes zweites Quartal

Nach einem schwachen ersten Quartal 2013 hat das Transaktionsvolumen für Shopping-Center bis zur Jahresmitte deutlich auf 970 Millionen Euro zugelegt. Das geht aus einer Studie des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle hervor. Einzeltransaktionen dominierten dabei mit einem Anteil von 94 Prozent. Das durchschnittliche Transaktionsvolumen bei Einzeltransaktionen stieg im ersten Halbjahr auf 124 Millionen Euro. Ein Jahr zuvor lag es noch bei 95 Millionen Euro. Im Gesamtjahr 2012 belief es sich aufgrund kleinerer Transaktionen im zweiten Halbjahr auf 88 Millionen Euro. Die mangelnde Verfügbarkeit größerer und makelloser Objekte stellt weiterhin den limitierenden Faktor am Investmentmarkt für Shopping-Center dar. Jenseits der Core-Objekte bietet der Markt jedoch bei nur leicht erhöhter Risikobereitschaft attraktive Chancen.



Die Stadt Halle (Saale) hat die Anzahl der Verkäufe um 131 Prozent gesteigert.

ACCENTRO-REPORT

„Kleine“ Großstädte nehmen Fahrt auf

Berlin bleibt mit 22.568 verkauften Wohnungen 2012 Spitzenreiter, doch wurden in den deutschen „Big Seven“ 2.000 Wohnungen weniger verkauft als im Jahr zuvor. Gewinner im Wohnungseigentums-Report von Accentro sind kleinere Großstädte: Halle (Saale), Fürth und Augsburg. Sie haben das Transaktionsvolumen gehalten und punktuell sogar verbessert. Dabei hat Halle die Anzahl der Verkäufe um 131 Prozent gesteigert.



KÖPFE

„Wer andauernd begreift, was er tut, bleibt unter seinem Niveau.“

Martin Walser, deutscher Schriftsteller



Markus Koch



Martin Eberhardt



Oliver Zimmer



Stefan Keller



Holger Schiekiera



Jörn Stobbe

Markus Koch wird neuer CFO bei Aurelis

Markus Koch ist am 1. Oktober in die Geschäftsführung der Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG eingetreten. Er wird künftig die Bereiche Finanzierung, Controlling, Rechnungswesen, Steuern, Unternehmensplanung, Treasury und IT verantworten. Vor seiner Tätigkeit für die Aurelis war Koch (50) CFO bei der DIC Asset AG in Frankfurt am Main.

Martin Eberhardt neuer Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland

Der elfköpfige Vorstand des Berufsverbands RICS hat Martin Eberhardt FRICS (49) zum Vorstandsvorsitzenden gewählt. Eberhardt ist Geschäftsführer des Investment Managers Bouwfonds Reim Deutschland und Mitglied des Aufsichtsrats der börsennotierten Polis Immobilien AG.

Oliver Zimmer wechselt in Corestate-Geschäftsführung

Der Immobilieninvestor Corestate hat Oliver Zimmer zum Managing Director, verantwortlich für den Bereich Commercial Real Estate, berufen. Er wird

zudem Mitglied der Geschäftsführung und des Investmentkomitees der Corestate Capital AG. Der 40-jährige kommt von IVG.

Stefan Keller ist Managing Director bei Scope

Scope Corporation hat Stefan Keller zum Managing Director, Institutional Clients, ernannt. Er wird in der neu geschaffenen Position für die Beziehungen zu institutionellen Investoren in Europa und weltweit verantwortlich sein. Bevor er zu Scope kam, war Keller bei Lyxor Asset Management für die Bereiche Kundenresearch und Analyse zuständig.

Holger Schiekiera leitet neue Schweizer Comfort-Tochter

Die Comfort-Gruppe hat ein Tochterunternehmen in der Schweiz gegründet: Die Comfort High Streets Swiss AG mit Hauptsitz in Zürich. Die Leitung der Vertriebsgesellschaft übernimmt Holger Schiekiera. Die Gesellschaft wurde gemeinsam mit der City Projekt Immobilien GmbH konstituiert, die sich seit dem Jahr 2002 auf die Vermittlung von einzelhandelsgenutzten Immobilien in

Deutschland und in der Schweiz konzentriert.

Jörn Stobbe neuer Geschäftsführer bei Deutsche-Bank-Fondstochter Rreef

Jörn Stobbe MRICS tritt in die Geschäftsführung der Rreef Management GmbH ein. Die Gesellschaft ist eine Tochter im Asset & Wealth Management der Deutschen Bank. Er wird als Managing Director die Bereiche Asset Management und Transaction verantworten. Stobbe war zuvor Partner der internationalen Anwaltssozietät Clifford Chance. Er war bis August langjähriger Vorstandsvorsitzender der Royal Institution of Chartered Surveyors in Deutschland und ist Vorstandsmitglied der ICG Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft.

Wolfgang Erbach und Bärbel Schomberg im Aufsichtsrat von Hahn

Das Amtsgericht Köln hat auf Antrag der amtierenden Aufsichtsratsmitglieder und der Mitglieder des Vorstands der Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG Wolfgang Erbach und Bärbel Schomberg als neue Aufsichtsratsmitglieder für die Zeit

bis zum Ablauf der nächsten Hauptversammlung bestellt.

Arnd Leinemann neuer Geschäftsführer bei Redevco

Arnd Leinemann, seit 2005 Director Portfolio und Development beim Düsseldorfer Immobilienunternehmen Redevco, hat die Nachfolge von Heinz Brenninkmeijer als Managing Director angetreten. Leinemanns bisherige Aufgaben übernimmt Tom Brenninkmeijer.

Jörg Schwagenscheidt und Andreas Segal leiten GSW

Der Aufsichtsrat der GSW Immobilien AG hat sich für eine interne Lösung bei der Besetzung des Chefpostens entschieden: Jörg Schwagenscheidt FRICS (49) und Andreas Segal (43) werden die Geschicke der GSW künftig gemeinsam als CO-CEOs lenken.

Axel Vespermann und Gabriele Merz in UBS-Geschäftsführung

Das Immobilienunternehmen UBS Real Estate hat Axel Vespermann und Gabriele Merz als neue Mitglieder in die Geschäftsführung berufen.

JONES-LANG-LASALLE-STUDIE

Berliner Mietpreise entwickeln sich am dynamischsten



Um durchschnittlich 5,3 Prozent stiegen die Mietpreise in Berlin im ersten Halbjahr an.

Der Berliner Wohnungsmarkt verzeichnet laut einer Studie von Jones Lang LaSalle im ersten Halbjahr 2013 den höchsten Mietanstieg (plus 5,3 Prozent) unter acht untersuchten deutschen Me-

tropolen. Die Hauptstadt habe das größte Nachholpotenzial und werde auch weiterhin eine hohe Dynamik aufweisen. Trotz des weiter starken Aufwärtstrends bleibt die Stadt mit acht Euro pro Quadratmeter und Monat allerdings die zweitgünstigste unter den untersuchten acht Städten. Bei den Eigentumswohnungen hat sich die Abschwächung der Preisentwicklung im ersten Halbjahr 2013 fortgesetzt (plus 3,5 Prozent nach plus 7,7 Prozent im zweiten Halbjahr 2012). Auf Jahressicht legten die Preise damit um 11,2 Prozent auf 2.450 Euro pro Quadratmeter zu. Berlin liegt damit nach wie vor auf Platz sechs – vor Köln und Leipzig. Bei den Mieten bleibt München das mit Abstand teuerste Pflaster (14,45 Euro pro Quadratmeter).

UNTERNEHMENSANLEIHE

Helma besorgt sich 25 Millionen Euro

Das Immobilienunternehmen Helma Eigenheimbau begibt eine fünfjährige Unternehmensanleihe mit einem Volumen von bis zu 25 Millionen Euro. Der Emissionserlös soll ausschließlich für das weitere organische Wachstum des Konzerns verwendet werden. Bei einer Laufzeit von fünf Jahren bietet die Schuldverschreibung eine jährliche Verzinsung von 5,875 Prozent. Der Wertpapierprospekt wurde am 2. September von der luxemburgischen Finanzmarktaufsichtsbehörde CSSF (Commission de Surveillance du Secteur Financier) gebilligt und an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Österreichische Finanzmarktaufsicht (FMA) notifiziert.

ADVERTORIAL

Social Media direkt von der Makler-Webseite

Warum nutzen immer noch so wenige Immobilienmakler Facebook oder Twitter zur Interaktion mit ihren Kunden? Weit verbreitet ist der Gedanke, dass eine stationäre Internetpräsenz zunächst ausreicht, zudem ist die Zeit natürlich immer knapp. Geringe Kenntnisse über die Einrichtung einer Facebook-Seite oder eines Twitter-Kontos wirken darüber hinaus abschreckend.

Doch auch hier bietet das Internet entsprechende Lösungen. Einen zeitsparenden Ansatz liefert auch die Do-It-Yourself Homepage von 1&1, die seit einigen Wochen allen Kunden als Zusatz ein Social Media Center bietet. Mit Hilfe dieses Social Media Centers können die wichtigsten sozialen Kanäle (Facebook und Twitter) ohne Mehraufwand in die eigene Marketingstrategie eingebunden werden.

Während bei herkömmlichen Lösungen die Facebook-Präsenz manuell gepflegt und aktuell gehalten werden muss, bieten Synchronisationen mit der Makler-Webseite viel zeitsparendere Ansätze. Welche Inhalte dabei auf Facebook erscheinen sollen, wird

zu Beginn über Schieberegler festgelegt. Werden künftig Änderungen auf der Webseite vorgenommen, erscheinen diese automatisch auch auf der Facebook-Seite.



Eine Facebookseite, erstellt mit dem 1&1 Social Media Center.

Auf der einheitlichen, zentralen Benutzeroberfläche des Social Media Centers von 1&1 können darüber hinaus auch Kommentare und eigene Meldungen für Facebook und Twitter parallel bearbeitet werden, ohne sich bei den verschiedenen Diensten einzeln einloggen zu müssen.

Die eigene Webseite ist also nur der Anfang einer umfassenden Online-Strategie, zu der immer mehr auch die sozialen Netze zählen. Eine sinnvolle und zeitsparende Lösung, die beide Kanäle verknüpft, verspricht in jeder Hinsicht auch größere Erfolge bei der Gewinnung und Bindung von Kunden für alle Immobilienmakler.



Gutes Timing bleibt die Ausnahme

www.rics.org/deutschland

Aus- und Weiterbildung. Auch auf diesem Gebiet folgt die Immobilienbranche oft den Lemmingen. Doch das richtige Timing ist entscheidend für nachhaltigen Erfolg.

Christoph Georg Schmidt, Country Manager der RICS Deutschland



Christoph Georg Schmidt

Antizyklisch zu handeln ist innerhalb der Immobilienwirtschaft nichts Neues. Investoren werden gemäß der allgemeinen Lehre dann aktiv, wenn die Kaufpreise die Talsohle erreicht haben und das wirtschaftliche Umfeld verspricht, dass die Preise in absehbarer Zeit wieder steigen werden. Projektentwickler streben danach, ihre Objekte so zu planen und zu bauen, dass sie diese in der Boomphase auf den Markt bringen. Kurzum: Das professionelle Miteinbeziehen von Zyklen in einen fundierten Entscheidungsprozess sollte für Immobilienprofis integraler Bestandteil ihres täglichen Handelns sein.

Die Realität sieht jedoch anders aus. Investoren folgen oft dem gängigen Mainstream und steigen in Märkte erst ein, wenn aus einem Trend ein breiter Strom geworden ist. Renditechancen gehen verloren. Denn im Einkauf liegt der Gewinn. Viele Projekte sind erst vermietungsreif, wenn der Markt seinen Scheitelpunkt erreicht hat und Leerstände wieder ansteigen.

Schlechtes Timing ist auch in anderen Feldern der zyklischen Immobilienwirtschaft erkennbar. Insbesondere wenn es um die eigene Qualifikation und Weiterentwicklung geht, beispielsweise die Zertifizierung zum Vollmitglied der RICS (MRICS). Dabei wird in einer sich ständig wandelnden Umwelt mit internationalen Marktakteuren immer mehr die Notwendigkeit der kontinuierlichen Investition in Humankapital beschworen.

Viele Maßnahmen sind zu spät

Anhand der Zulassungszahlen zum Final Assessment – so heißt die verbandsinterne Prüfung zum MRICS – lässt sich beispielsweise beobachten, dass die Zahl der Kandidaten parallel zur Abkühlung der Konjunktur ansteigt. Aufgrund des erhöhten Wettbewerbsdrucks in einer immobilienwirtschaftlichen Abschwungphase fangen Unternehmen und deren Mitarbeiter an, in das eigene Wissen zu investieren. Doch ist die Krise erst da, kommen viele Maßnahmen zu spät. Umfassende Kenntnisse lassen sich nicht in einem Wochenendseminar vermitteln.

Professionelle Immobilienunternehmen sollten daher ungeachtet des Mainstreams permanent in ihre Mitarbeiter investieren. Arbeitgeber sollten die Unterstützung von Fortbildung in allen Zyklusphasen auch dazu nutzen, Wissensträger an das Unternehmen zu binden; besonders wenn das Personalkarussell

anfängt, sich schneller zu drehen. Wenn eine Krise droht oder gar Stürme aufziehen, ist das Unternehmen gewappnet.

Die RICS sowie viele andere Berufsorganisationen fordern und fördern die Aus- und Weiterbildung sowie das lebenslange Lernen. Die Teilnahme an Kursen, Fachseminaren und Kongressen, ehrenamtliches Engagement, aber auch autodidaktisches Lernen sind als sogenanntes „CPD – Continuing Professional Development“ anerkannt. ←|

RICS auf der Expo Real 2013

Erfahren Sie mehr zu den Zugangswegen und Vorteilen als RICS-Mitglied. Besuchen Sie uns jederzeit am Stand A1.010 oder zu einem unserer Events.

Montag, 7.10.2013

17.15 – 18.00 Uhr, RICS-Stand A1.010
Launch "Grün kommt!"

Die RICS Professional Group Sustainability stellt die dritte Folge ihrer europäischen Nachhaltigkeitsstatistik vor.

Dienstag, 8.10.2013

16.30 – 18.00 Uhr, RICS-Stand A1.010
RICS Get Together and Whisky Tasting: Networking bei schottischen Single Malts und feinen Trüffeln

Mittwoch, 9.10.2013

09.00 – 11.00 Uhr, RICS-Stand A1.010
APC Breakfast – Special Expo Edition: Karriereberatung und Mentoring im Rahmen des Career Day. Gewinnspiel. 1. Preis: Teilnahme am RICS-Focus 2014 in Berlin.

Gemeinsam statt einsam: Soziale Netzwerke sind gefragt

Demografischer Wandel. Neben barrierearmen Wohnungen ist vor allem ein Mix aus professioneller und ehrenamtlicher Hilfe notwendig, um Menschen ein selbstbestimmtes Wohnen im Alter zu ermöglichen.

Christian Huttenloher, Generalsekretär Deutscher Verband



Christian Huttenloher

Deutschland wird immer älter. Nach der Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamts wird bis zum Jahr 2040 knapp ein Drittel der Deutschen 65 Jahre oder älter sein. Damit die Menschen so lange wie möglich in ihrer vertrauten Umgebung leben können, sind neben einem barrierearmen Wohnumfeld und professionellen Pflegediensten vor allem soziale Netzwerke entscheidend, die Mitverantwortung übernehmen.

Förderung wieder einführen

Bereits kurzfristig werden mindestens 2,5 Millionen mehr altersgerechte Wohnungen benötigt. Wie die Kommission „Wohnen im Alter“ des Deutschen Verbands errechnet hat, sind allein dazu 39 Milliarden Euro Investitionen erforderlich. Denn bislang leben nur fünf Prozent der Senioren barrierearm oder -frei. Das KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“ liefert Wohnungseigentümern wichtige finanzielle Anreize. Allerdings wird das Programm seit 2012 ohne

Bundeszuschüsse fortgeführt, womit insbesondere der für Selbstnutzer entscheidende Zuschuss entfällt. Mit Blick auf die demografische Zukunft muss die Bundesförderung dringend wieder eingeführt werden. Denn jeder Euro, der hier investiert wird, verringert die Kosten der Pflegeversicherung.

Neben den Förderanreizen ist es aber mindestens genauso wichtig, die Menschen bei der Anpassung der Wohnungsbestände sensibler einzubeziehen. Gerade jung gebliebene Senioren betrachten als „altengerecht“ deklarierte Projekte oft mit Skepsis, fühlen sie sich doch zu Unrecht bereits zum „alten Eisen“ gezählt. Eine bessere Akzeptanz haben Angebote, die den Bewohnern generell mehr Komfort versprechen. Barrierearme Wohnungen ohne Schwellen, mit breiteren Türrahmen oder bodengleichen Duschen sollten künftig deshalb Standard in neuen Wohnungen und bei Modernisierungen sein – zumal dies alle Generationen schätzen. Bei Bedarf können diese durch geringfügige, leicht umsetzbare Änderungen wie das Anbringen von zusätzlichen Griffen seniorengerecht gemacht werden.

Doch egal, ob „Komfort“ oder „altengerecht“: Umbau allein reicht nicht aus. Gerade in unserer Gesellschaft, in der Familie und Freunde oft nicht mehr in der Nähe wohnen, sind für ältere Menschen „sorgende Gemeinschaften“ in ihrem direkten Umfeld entscheidend, also Menschen, die sich umeinander küm-

mern, weil sie sich kennen. Sorgende Gemeinschaften brauchen aber auch Strukturen und professionelle Partner. Handlungsebene ist insbesondere das Quartier. Zentral ist die Bündelung von Ressourcen und das Engagement vielfältiger privater und öffentlicher Akteure in einem „Hilfemix“ – auch unter Mitwirkung der älteren Generation selbst.

Niedrigschwellige Anlaufstellen

Für das Zusammenwirken der Akteure übernimmt die Kommune eine wichtige Rolle. Aber auch immer mehr Wohnungsunternehmen und -genossenschaften engagieren sich. Das vom Bundesfamilienministerium gemeinsam mit dem Deutschen Verband aufgelegte Programm „Anlaufstellen für ältere Menschen“ setzt genau hier an. Ziel ist es, Wohnungswirtschaft, soziale Träger und Kommunen dabei zu unterstützen, bestehende Beratungsangebote für ältere Menschen weiterzuentwickeln. So sollen im Quartier integrierte Anlaufstellen entstehen, die niedrigschwellig gestaltet sind und Hilfe rund um Wohnen und Leben im Alter geben. Dort, wo es noch keine Strukturen gibt, fördert das Programm die Entwicklung fachübergreifender Handlungskonzepte. Die ersten Projekte sind seit Mitte 2013 angelaufen. Als Kontaktstelle unterstützt der Deutsche Verband die fachliche Begleitung und die Verwaltung des Programms und der geförderten Projekte. ← |





Titelthema

Mehr als ein Blind Date?

Plattformen. Bei Transaktionen von Gewerbeimmobilien nutzen immer mehr künftige Geschäftspartner das Internet. Das Business steckt trotzdem noch in den Kinderschuhen. Denn all zu oft sind die Angebote nicht auf Anlagewünsche abgestimmt. Eine Bestandsaufnahme offener und geschlossener Communities.

Gabriele Bobka, Staufen

„Wie finde ich die Richtige?“ Im Wohnimmobilienbereich nutzen laut aktueller Immostudie der Ludwig-Maximilians-Universität München knapp 98 Prozent der Befragten Immobilienportale für die Wohnungssuche. In Zeiten schlanker Prozesse müsste dies für den Investment- und Vermietungsmarkt von Gewerbeimmobilien ebenso gelten – doch weit gefehlt. „Effizienz sieht anders aus“, so das Fazit einer Untersuchung der Hawk-Hochschule Holzwinden. Angebot und Nachfrage nach Gewerbeimmobilien kommen demnach in 92 Prozent der Fälle über persönliche Direktkontakte zustande. Der Nachteil: Über zwei Drittel der Angebote sind nicht gezielt auf die Anlagewünsche abgestimmt. Die Auswahl binde Personalkapazität. Entsprechend gering sei die Abschlussquote. Bei über 70 Prozent der Befragten führe maximal jedes vierte Angebot zu einem Abschluss.

Im Internet finden sich zahlreiche unterschiedliche Plattformen, über die sich Gewerbeimmobilien vermarkten oder vermieten lassen. Unterscheidungskriterien bilden die Art des Zugangs, die Öffnung für Wettbewerber, die Spezialisierung auf Investments, Vermietungen oder Auktionen, die Qualität der Datenkontrolle, die Reichweite und der Umfang möglicher Zusatzleistungen und nicht zuletzt der Preise. Allen gemeinsam ist die Einschränkung der Haftung für die weitergegebenen Daten. Eine Marktwertermittlung für die eingestellten Objekte findet ebenfalls nicht statt oder muss individuell vereinbart werden. Hier dürften neben dem personellen Aufwand ebenfalls Haftungsrisiken eine Rolle spielen. Geht die Preisfindung vom Makler aus, kann dieser sich unter dem Gesichtspunkt der „positiven Vertragsverletzung“ schadenersatzpflichtig machen, wenn der Verkaufspreis nicht innerhalb einer Bandbreite von zehn Prozent unter oder oberhalb des Verkehrswerts liegt.

Die Gruppe der offenen Plattformen zeichnet sich durch die Öffnung für jedermann aus, bei der höchstens eine Eingabe der persönlichen Daten und einer E-Mail-Adresse erforderlich

Auf einen Blick

- › Im Internet finden sich zahlreiche Plattformen, über die sich Gewerbeimmobilien vermarkten oder vermieten lassen.
- › In Zeiten schlanker Prozesse müssten auch auf dem Investment- und Vermietungsmarkt von Gewerbeimmobilien Portale das Kontaktmittel der Wahl sein. Sind sie aber nicht. Denn ein großer Nachteil ist, dass mehr als zwei Drittel der Angebote nicht gezielt auf die Anlagewünsche abgestimmt sind.
- › Unterscheidungskriterien der Plattformen sind die Art des Zugangs, die Öffnung für Wettbewerber, die Spezialisierung auf Investments, Vermietungen oder Auktionen, die Qualität der Datenkontrolle, die Reichweite und der Umfang möglicher Zusatzleistungen und nicht zuletzt die Preise.

sind. Durch die Möglichkeit, Einzelanzeigen zu schalten, bedienen sie auch Makler, deren Hauptgeschäft die Vermarktung von Wohnimmobilien ist, oder Vermittler von Gewerbeimmobilien kleinerer Volumina. Nicht überprüft wird hier, ob der Anbieter vom Eigentümer legitimiert wurde, das Objekt mehrmals von unterschiedlichen Maklern angeboten wird oder ob es überhaupt noch zur Verfügung steht. Der Suchende kann zwar nach Ort und Nutzungsart selektiert suchen, muss aber selbst herausfinden, ob das Angebot mit seiner Suche übereinstimmt.

Offene Angebote

Zu den offenen Angeboten gehört als nicht ausschließlich auf Immobilien fixierte Plattform Kalydo.de mit 4,5 Millionen Besuchern monatlich, 1,4 Millionen registrierten Nutzern und mehr als einer Million Angeboten. Immerhin stehen hier rund 4.600 Gewerbeimmobilien zum Kauf und gut 12.200 zur Vermietung im Angebot. Seit März kooperiert die Plattform mit dem IVD Mitte-Ost. Einer der Marktführer der im- |→

mobilienspezifischen Plattformen ist Immobilienscout24. Das Portal kommt monatlich auf über sieben Millionen Besucher (Unique Audience), die rund zwei Milliarden Page Impressions erzeugen. Immobiliensuchende haben Zugriff auf über 117.000 Gewerbeimmobilien monatlich. Die Preise für gewerbliche Anbieter unterscheiden sich je nach Kontingent und Region. Die Springer-Tochter Immonet weist 3,7 Millionen Unique Visitors pro Monat und rund 1,5 Millionen Online-Angebote im ersten Halbjahr 2013 auf. Neben dem Online-Portal setzt das Unternehmen vor allem auf crossmediale Immobilienvermarktung. Immowelt.de weist 4,2 Millionen Unique Visitors und bis zu 1,2 Millionen Online-Angebote pro Monat auf. Auch hier setzt man auf crossmediale Vermarktung. Partner ist seit 2000 die Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck. Die mehrsprachige Plattform Questim.com ist seit Sommer 2008 online. Die Suche nach Immobilien ist ohne Anmeldung möglich. Das Portal stellt besonders die einfache Bedienung per „Live-Suche“ heraus.

Closed Shops

Die geschlossenen Portale richten sich an einen eingeschränkten Kundenkreis aus dem Business-to-Business-Bereich. So bietet Immobilienscout24 neben dem offenen Portal auch noch den geschlossenen Online-Marktplatz Commercial Network „nur für Mitglieder mit passenden Objekten und Track Records“ mit aktuell 710 Objekten monatlich. Die Nutzung ist an eine Bewerbung gebunden und nur für Mitglieder möglich. Diese werden nach einer Registrierung anhand des Gewerbescheins überprüft, die Objektfreigabe erfolgt über Grundbuchauszug oder Vermarktungsnachweis. Die Anbieter können, zunächst anonym, stufenweise Kontakt mit Nachfragern aufnehmen. Wenn die Anforderungen beider Seiten übereinstimmen, werden die eigentlichen Objekt- und Kontaktdaten ausgetauscht. Die Übereinstimmung von Angebot und Suchkriterien wird durch ein IT-gestütztes Matching ermittelt. „Unser System gewährleistet absolute Diskretion und Qualität in Kombination mit der Reichweite eines Online-Marktplatzes. Perspektivisch werden wir diesen Marktplatz auch für die Vermittlung von

großen Mietflächen und Einzelhandelsimmobilien in Top-Lagen öffnen“, sagt Thomas Gawlitta, Leiter Commercial Network. Ein solches Matching-System nutzt auch die Anfang 2011 an den Start gegangene Plattform Asset Profiler, die Verkäufer und Investoren zusammenbringt. „Damit wollen wir unstrukturierte Angebots- und Nachfrageprozesse und die daraus resultierenden hohen Streuverluste vermeiden“, erläutert Harro Hasebein, verantwortlich für den Vertrieb des Unternehmens. In einer Detailübersicht wird die Übereinstimmungsquote per Ampelsystem angezeigt. Die Plattform weist aktuell 623 Objekte mit einem Angebotsvolumen von 5,8 Milliarden Euro, 594 Nutzer und 542 Investorenprofile auf.

„Über eine Kooperation mit Asset Profiler bietet Immonet seit März 2013 einen geschlossenen Marktplatz für Gewerbeimmobilien und Investments an. Das Angebot richtet sich unter anderem an private Einzelinvestoren, die allein oder gemeinsam agieren, wie auch an Family Offices und institutionelle Anleger. „Mit der Zusammenarbeit führen wir das Spezialwissen von Asset Profiler in der Investmentvermarktung und das Know-how von Immonet als reichweitenstarke und innovative Onlineplattform zusammen“, erläutert Marc Schmidt, Leiter Gewerbe und Investment bei Immonet. „Wir bieten unseren Kunden damit gezielt Investments im Volumen ab einer Million Euro an.“ Und das Angebot scheint auf eine breite Nachfrage zu stoßen: So generiert die Weiterleitung auf Asset Profiler laut Immonet aktuell fünfstellige Zugriffszahlen.

Angebote der Dienstleister

Einen weiteren geschlossenen Online-Marktplatz von Gewerbeimmobilien ab einer Million Euro bietet InvestorFinder. Zusätzlich zum Verkauf geht es hier auch um Vermietung. Die in Barcelona ansässige Tekton Consulting bietet über die Marke Imopro24 eine Vermarktungsplattform für Gewerbeimmobilien zum Kauf und zur Vermietung. Das Konzept ist europäisch ausgelegt, in verschiedenen Landessprachen abrufbar und wird ergänzt durch Übersetzungsservices. Unterschieden wird nach offenen, Face-2-Face- und passwortgeschützten Angeboten. Auch Dienstleister bieten geschlossene Gewerbeimmobilien-



„Unser System gewährleistet absolute Diskretion und Qualität in Kombination mit der Reichweite eines Online-Marktplatzes. Perspektivisch werden wir diesen Marktplatz auch für die Vermittlung von großen Mietflächen und Einzelhandelsimmobilien in Top-Lagen öffnen.“

Thomas Gawlitta, Leiter Commercial Network, ImmobilienScout24.



„Selbstverständlich bilden die Portale auch ein zusätzliches Akquisitionstool und erhöhen die Effizienz bei der Kundenansprache: Allerdings nahezu ausschließlich im kleinflächigen Bürovermietungssegment zwischen 150 und 300 Quadratmetern.“

Marcus Zorn, Geschäftsführer BNP Paribas Real Estate Deutschland

Suchplattformen. Jones Lang LaSalle (JLL) ist seit Februar online und bietet aktuell 3.623 Objekte mit rund 20.000 Einzelflächen an (Stand: September 2013). Noch beschränken sich die Angebote auf das Segment Vermietung und die von JLL beratenen Eigentümer. „Mittelfristig könnte ich mir eine Erweiterung auf das Segment Verkauf und auch die Öffnung für andere Eigentümer durchaus vorstellen“, stellt Kai Zimprich, Head of Online Markets EMEA fest. Das Unternehmen verstehe sich nicht als Konkurrenz zu Anbietern, deren Hauptgeschäft die Bereitstellung der digitalen Plattform sei. Vielmehr punkte es mit seinem Know-how und dem weit verzweigten Netzwerk. Der Immobiliendienstleister Savills bietet über die geschlossene Plattform „Goldenquest“ Gewerbeimmobilien mit einem

Investitionsrahmen von bis zu 20 Millionen Euro an. „Unser Fokus liegt nicht auf dem Massengeschäft mit Einmalkunden“, sagt Andreas Wende, Savills-COO Germany und Head of Investment. Das Angebot richte sich vielmehr an Eigentümer und Investoren, die den umfassenden Beratungsbackground des Unternehmens schätzen. „Der Kundenkreis besteht zu 50 Prozent aus institutionellen, zu 14 Prozent aus privaten Investoren, elf Prozent kommen aus dem Kreis der Entwickler und zehn Prozent vonseiten der Banken“, berichtet Wende. Das seit 5,5 Jahren bestehende Portal zähle rund 1.000 aktive Nutzer und etwa 100 Objekte. Bisher seien über 65 Objekte darüber vermittelt worden. Bedient werden nur registrierte Nutzer, die angebotenen Objekte sind exklusiv verfügbar, die |→



Wir übernehmen den Betrieb Ihrer Heizungsanlagen. Sie sparen Aufwand und Energie.

Veraltete Heizungsanlagen benötigen viel Energie, verursachen unnötige Kosten und Ärger. Die Anlagen zu überholen oder auszutauschen ist teuer und aufwändig. Setzen Sie deshalb auf den Techem Wärmeservice: Wir optimieren oder erneuern die Heizungsanlagen Ihrer Immobilien und übernehmen deren Finanzierung und Betrieb. Das Gute daran: Der Energieverbrauch sinkt, Sie haben nur geringe Investitionen und Ihre Mieter bezahlen für Heizung und Warmwasser nicht mehr als bisher.





Noch läuft der Handel mit Gewerbeimmobilien zumeist über den persönlichen Kontakt.

Legitimation des Anbieters ist sichergestellt und die Daten, die vom Eigentümer übermittelt werden, werden auf Plausibilität geprüft. „Ziel ist es, die Qualitätssicherung der Daten in Richtung Zertifizierung voranzutreiben. Dies ist allerdings sehr personalintensiv. Denkbar wären beispielsweise Testate unabhängiger Fachinstitutionen für eine technische, kaufmännische und rechtliche Due Diligence“, so Wende.

Höhere Nachfrage erwartet

Ökonomisch Sinn mache dies aber nur, sofern dies von den Marktteilnehmern auch gewünscht und honoriert werde. „Wir gehen davon aus, dass die Vermarktung von Gewerbeimmobilien über das Internet künftig noch deutlich zunehmen wird, schätzungsweise ein Drittel der Umsätze wird in den nächsten drei bis fünf Jahren über Plattformen erfolgen“, prognostiziert Wende. „Wir werden daher verstärkt in diesen Wachstumsbe-

reich investieren, um die Anzahl der Objekte und der Nutzer auszubauen.“

Plattformen mit lokalem Fokus

Die Plattform von Catella Property hat sich bisher auf die Vermarktung von Büroflächen in Düsseldorf und Berlin spezialisiert. „Viele von uns befragte Kunden waren mit den vorhandenen Angeboten im Internet nicht zufrieden, da diese nicht auf spezielle Erfordernisse unterschiedlicher Branchen eingehen“, so Knud Schaaf, Head of Letting von Catella. Daher habe man sich zur Entwicklung einer nutzerbezogenen Ergänzung des Angebots entschieden. „Oben auf der Auswahlliste muss das am besten passende Produkt stehen – bei uns werden keine VIP-Logen verkauft“, sagt Schaaf. Daneben berate das Unternehmen bei der Standortsuche und stelle umfassende Marktdaten zur Verfügung. Regional ist auch das von



„Mittelfristig könnte ich mir eine Erweiterung auf das Segment Verkauf und auch die Öffnung für andere Eigentümer durchaus vorstellen.“
Kai Zimprich, Head of Online Markets EMEA, Jones Lang LaSalle

den Kommunen der Metropolregion FrankfurtRheinMain initiierte Kommunale Immobilienportal (KIP) www.kip-frankfurtrheinmain.de unterwegs. Die in Zusammenarbeit mit dem Verein Wirtschaftsförderung Region FrankfurtRheinMain von der Wunschgrundstück GmbH entwickelte Plattform bietet potenziellen Kunden neben den kommunalen Angeboten auch Objekte von Privatpersonen und gewerblichen Anbietern im Großraum FrankfurtRheinMain. Die zur Hanauer Terragroup gehörende Wunschgrundstück betreibt unter der Marke KIP bundesweit eine Reihe weiterer regionaler Online-Immobilien-Pools, die es Kommunen und Kreisen in Deutschland ermöglichen sollen, ihre Objekte zielgerichteter zu vermarkten.

Unterm Hammer

Die US-amerikanische Online-Immobilienbörse Auction.com bietet ihre webbasierte Plattform für Live-Auktionen von gewerblichen Immobilien seit September 2012 auch in Deutschland an. Potenzielle Käufer können auf der Webseite auf alle für die Kaufprüfung erforderlichen Dokumente zugreifen und die Objekte an zuvor festgelegten Tagen auch vor Ort besichtigen. Verkäufer können einen Mindestpreis festlegen, die Bieter müssen nachweisen, dass sie über die nötigen Mittel verfügen, belegen, dass sie mit dem Geldwäschegesetz in Deutschland nicht in Konflikt kommen, und einen Betrag von bis zu 5.000 Euro hinterlegen.

Weitere Plattformen für freiwillige Immobilienauktionen sind propertybid.de und immoweb.de. Hinter propertybid.de steht die Wiesbadener Auktion & Markt AG. Die Unternehmen richten sich mit ihren Immobilienauktionen an professionelle Investoren, besonders auch an Asset-Manager und Projektentwickler. Im Gegensatz zum Zuschlag im Rahmen einer Zwangsversteigerung, bei der der Eigentümerwechsel mit dem Zuschlag erfolgt, schließen bei der Auktion die Parteien den Kaufvertrag in der üblichen Form vor einem Notar ab. Die Vorteile dieses Verfahrens liegen für den Verkäufer in der kürzeren Verfahrensdauer und der Erzielung des optimalen Kaufpreises. Käufer profitieren vor allem von den qualifizierten fachlichen Informationen und der transparenten Kaufpreisfindung. Im Bieterverfahren lassen sich die Objekte bei bieterverfahren24 erwerben oder anmieten. Die hierbei abgegebenen Gebote sind allerdings nicht rechtsverbindlich und auch der Anbieter entscheidet nach Abschluss des Verfahrens unabhängig, ob er das erzielte Höchstgebot annimmt.

„Bei der Mietersuche arbeiten wir vor allem mit ImmobilienScout24 zusammen. Wir erzielen damit eine |→



Schön, wenn alles wie am Schnürchen läuft.

Beratung, Software und Services für die Immobilienwirtschaft.

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

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

we manage it for you

Nicht vergessen:
Wodis Sigma Forum 2013
26.11. – 27.11.2013



Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

hohe Wahrnehmung und generieren im Durchschnitt täglich mehrere Mieteranfragen zu unseren Flächen und Gebäuden“, sagt Susanne Heck, Pressesprecherin von Aurelis Real Estate. Zusätzlich sei das Unternehmen auf einigen Portalen von Wirtschaftsförderungen vertreten, die allerdings regional konzentriert seien. Zur Unterstützung des Verkaufs ausgewählter Flächen und Objekte nutze das Unternehmen seit dem Jahr 2012 die Plattform Commercial Network. „Hier haben wir allerdings bisher keine Kontakte knüpfen können, die zu Abschlüssen geführt haben.“ Als Kontaktplattform für die Mietersuche seien gewerbliche Immobilienportale hilfreich. Beim Verkauf von Flächen und Objekten brauche man jedoch einen langen Atem, denn in der Regel funktioniere die Geschäftsanbahnung in diesem Bereich größtenteils – und bei einer Vertiefung des Gesprächs ausschließlich – auf der persönlichen Ebene, so Hecks Resümee.

Zusätzliches Akquisitionstool

„Die Nutzung der größten Immobilienportale bildet eine Ergänzung der klassischen Vertriebskanäle. Unsere Hauptmotivation liegt darin, ein positives Unternehmensimage aufzubauen und zu pflegen“, stellt Marcus Zorn, Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate Deutschland, fest. „Selbstverständlich bilden die Portale auch ein zusätzliches Akquisitionstool und erhöhen die Effizienz bei der Kundenansprache: Allerdings nahezu ausschließlich im kleinflächigen Büovermietungssegment zwischen 150 und 300 Quadratmetern. Gerade bei kleineren Flächen sei der Aufwand im Verhältnis zum Ergebnis relativ hoch. Großflächige Anfragen von mehr als 1.500 Quadratmetern über das Internet seien die Ausnahme, da hier professionelle Akteure agierten, die direkt mit Immobilienberatern Kontakt aufnehmen.“

„Bei Ankäufen setzen wir aufgrund der hohen Transaktionsvolumina der von uns gesuchten Objekte und der komplexen Due-Diligence-Prozesse auf unser umfangreiches Netzwerk und versierte Makler mit profunden Orts- und Objektkenntnissen“, stellt Thomas Schmengler, Geschäftsführer der Deka

Immobilien GmbH und Leiter An- und Verkauf, fest. Bei Verkäufen zur Optimierung der Portfolios wolle das Unternehmen künftig bei Objekten bis zu zehn Millionen Euro partiell auch mit Online-Portalen zusammenarbeiten. „Für den Käuferkreis der vermögenden Privatkunden könnte eine solche Vermarktungsplattform durchaus interessant sein“, so Schmengler.

„Für unsere Transaktionen von Gewerbeimmobilien nutzen wir – in Ergänzung zu anderen Vertriebsarten – sowohl das offene Portal als auch das geschlossene Commercial Network von Immobilienscout24. In ausgewählten Fällen bedienen wir uns auch der Portale Immonet und Immowelt“, berichtet Niclas Karoff, Geschäftsführer TLG Immobilien. Insbesondere bei der Vermietung für Büro- und Einzelhandelsflächen, aber zunehmend auch bei der Suche nach Kaufinteressenten spiele die Nutzung von Immobilienportalen eine wesentliche Rolle im Marketing-Mix des Unternehmens.

„Neben der klassischen Beratung über die Gewerbe-Hotline bieten wir Gewerbeflächen aktiv auf unserer Homepage und über das Online-Portal Immobilienscout24 an“, erläutert Matthias Kuntzen, Leiter Gewerberaummanagement, GSW Immobilien AG. Die meisten Anfragen erhalte die Gesellschaft über dieses Portal, weil viele Gewerbetreibende hier nach einem geeigneten Objekt suchten.

Es gibt auch überzeugte Nichtnutzer

Für uns spielt die Vermittlung von Gewerbeimmobilien über Online-Portale keine Rolle – nicht zuletzt deshalb, weil wir mit unseren Investitionen und Vermietungsaktivitäten in der Regel in anderen Größenordnungen aktiv sind. Unser Geschäft lebt von persönlichen Kontakten und unserer guten Vernetzung im Markt“, sagt Hans-Joachim Lehmann, Leiter Immobilientransaktionen bei der HIH Hamburgische Immobilien Handlung.

„Allianz Real Estate setzt aufgrund der Höhe der Investitionsvolumina (ab 50 Millionen Euro pro Objekt) und der besonderen Investitionsanforderungen der Allianz-Gesellschaften hauptsächlich auf ihr eigenes, breit aufgestelltes Netzwerk“, berichtet Pressesprecher Roland Deger. |→



„Wir gehen davon aus, dass die Vermarktung von Gewerbeimmobilien über das Internet künftig noch deutlich zunehmen wird, schätzungsweise ein Drittel der Umsätze wird in den nächsten drei bis fünf Jahren über Plattformen erfolgen.“

Andreas Wende MRICS, Savills-COO Germany und Head of Investment

„Plausibilitäts-Check ist immer besser“

Interview mit Dr. Heiko Jäkel

Gabriele Bobka, Staufen

Wie kann ein Makler seinen Provisionsanspruch für über das Internet vermittelte Immobilien sichern? Der Rechtsanwalt und Notar in der Frankfurter Kanzlei Bögner Hensel & Partner erklärt, was zu tun ist und beseitigt weitere Unsicherheiten.



„Der Makler muss alle Auskünfte richtig und vollständig erteilen.“

Herr Dr. Jäkel, der Anspruch auf Zahlung der Maklerprovision führt häufig zu gerichtlichen Auseinandersetzungen. Unter welchen Voraussetzungen wird diese fällig?

Jäkel: Wer die Dienste eines Maklers in Anspruch nimmt, ist grundsätzlich auch dazu verpflichtet, die vereinbarte Provision zu bezahlen. Voraussetzung für den Provisionsanspruch sind ein Provisionsversprechen desjenigen, der zahlen soll, eine Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit des Maklers, das Zustandekommen des Kauf- oder Mietvertrags und ein Ursachenzusammenhang zwischen der Maklertätigkeit und dem Zustandekommen des beabsichtigten Vertrags. Maklerverträge sind im Bürgerlichen Gesetzbuch geregelt und kommen, wie andere Verträge auch, grundsätzlich durch Angebot und Annahme zustande. Die Darlegungs- und Beweislast für das Zustandekommen eines Maklervertrags trägt allerdings der Makler als Anspruchsteller.

Welche Besonderheiten gelten für die Vermarktung von Gewerbeimmobilien über ein Internetportal?

Jäkel: Internetanzeigen sind an einen unbestimmten Adressatenkreis gerichtet (invitatio ad offerendum) und dienen lediglich der Interessentensuche. Durch die bloße Kontaktaufnahme mit dem Makler kommt noch kein Auftragsverhältnis zustande, denn solange nichts Gegenteiliges bekannt ist, darf der Interessent davon ausgehen, dass der Makler von der anderen Seite entlohnt wird. Allerdings kann durch die Entgegennahme von Maklerdiensten ein provisionspflichtiger Maklervertrag aufgrund schlüssiger Handlung zustande kommen. Dies ist dann der Fall, wenn sich aus dem Internetangebot des Maklers ein ausdrückliches Provisionsverlangen für den Fall des Abschlusses eines Miet- oder Kaufvertrags ergibt. Das Provisionsverlan-

gen muss sowohl als Hinweis auf der Internetseite als auch im übersandten Exposé für den Kunden deutlich erkennbar sein. Der Provisionsanspruch lässt sich auch durch allgemeine Geschäftsbedingungen absichern. An diese Vereinbarungsform legt die Rechtsprechung allerdings sehr hohe Ansprüche. So müssen die AGBs des Maklers bereits in die Angebotserklärung mit einbezogen sein, verständlich gestaltet werden und eindeutig über die Rechtsfolgen aufklären.

In den AGBs weisen Makler meist ausdrücklich darauf hin, dass sie keine Haftung für die Richtigkeit der vom Eigentümer übergebenen Daten übernehmen. Erkennen die Gerichte diesen Ausschluss in jedem Fall an?

Jäkel: Handelt der Makler nicht vorsätzlich oder grob fahrlässig, reicht dieser Hinweis aus. Informationen des Eigentümers darf er allerdings grundsätzlich ungeprüft weitergeben, es sei denn, diese sind für ihn erkennbar unzutreffend. Da eine Haftung des Maklers in diesem Bereich auch bei leichtfertigerem Verhalten in Betracht kommen kann, sollte er die vom Eigentümer erhaltenen Objektdaten jedoch einem Plausibilitäts-Check unterziehen. Darüber hinaus kann der Vermittler sich im Rahmen einer „positiven Vertragsverletzung“ gegenüber dem Verkäufer oder Vermieter schadenersatzpflichtig machen, wenn er die Ermittlung eines angemessenen Preises oder der marktfähigen Miete als Dienstleistung anbietet und diese dann zu hoch oder zu niedrig einschätzt. Durch den Maklervertrag entsteht zwischen dem Makler und seinem Auftraggeber ein besonderes Treueverhältnis. Hieraus ist der Makler verpflichtet, alle Auskünfte, die sich auf das Vertragsobjekt beziehen und für die Willensentschließung des Auftraggebers wesentlich sein könnten, richtig und vollständig zu erteilen. ←|

Das Finanz-Interview von Norbert Jumpertz

„Ein transparentes Unternehmen für die Öffentlichkeit sein“

Thomas Zinnöcker

Serie

Die Gagfah hatte mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten und Imageproblemen zu kämpfen. Ihr Konzernlenker über die geglückte Kapitalerhöhung und das neue Selbstverständnis.

Herr Zinnöcker, bei Ihrer Berufung zum CEO der Gagfah Group sprachen Sie davon, dass Sie deren Geschäftsmodell mehr auf Nachhaltigkeit trimmen wollen. Was heißt das konkret?

Zinnöcker: Bei Immobilien ist es wichtig, eine Balance zwischen Substanzerhalt, wertsteigernder Modernisierung und den Interessen der Mieter zu finden. Dabei stehen neben der Erweiterung des wirtschaftlichen Handlungsspielraums die Herausforderungen der Energiewende und des demografischen Wandels im Vordergrund.



Thomas Zinnöcker

ist seit April 2013 CEO der Gagfah Group und dort federführend verantwortlich für deren operatives Geschäft. Ferner ist er Mitglied des Verwaltungsrats der Gagfah S.A. Vor seiner Tätigkeit bei der Gagfah war er Vorstandschef der GSW Immobilien AG, die er im Mai 2011 an die Börse führte. Zuvor sammelte er Erfahrungen in führenden Positionen von Immobilienunternehmen.

Wie sieht die Bilanz seit dem Beginn Ihrer Tätigkeit aus?

Zinnöcker: Bislang haben wir uns auf zwei Schwerpunkte konzentriert: Wir konnten durch die Refinanzierung von Darlehen im Umfang von etwa drei Milliarden Euro die Kapitalstruktur verbessern. Zudem haben wir unser Immobilienportfolio hinsichtlich der neuen strategischen Ausrichtung der Gagfah analysiert. Die Gagfah besitzt jetzt wieder eine wohnwirtschaftliche Strategie und eine langfristige Ausrichtung.

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für weitere Aktivitäten?

Zinnöcker: Die Optimierung unseres Portfolios ist ein dynamischer Prozess. Wir werden kleinere Bestände verkaufen, wollen langfristig aber auch opportunistisch zukaufen. Unser Fokus liegt auf großen Städten, wo bereits heute der Großteil unserer Immobilien lokalisiert ist. Nehmen Sie Dresden, Berlin oder Hamburg. Dort werden wir verstärkt investieren, dort wollen wir weiter wachsen. Das gilt auch für andere Städte mit Bevölkerungszuwachs, wo die Gagfah über Wohnimmobilien verfügt.



Der Immobilienbestand der Gagfah umfasst rund 145.000 Wohnungen. Wo soll denn konkret abgespeckt werden?

Zinnöcker: Das Unternehmen soll nicht verkleinert werden. Doch wir wollen das Profil des Immobilienportfolios schärfen. 80 Prozent unserer Wohnungen verteilen sich auf 30 Städte, die restlichen 20 Prozent auf 300 Städte und Gemeinden. Diesen Streubesitz werden wir genau unter die Lupe nehmen.

Welche Folgen hat der demografische Wandel in Deutschland für die Gagfah?

Zinnöcker: In den städtischen Regionen wird es zu einem Bevölkerungszuwachs kommen. Dort befinden sich die meisten unserer Wohnungen, deren Potenzial wir durch Investitionen in den Bestand optimieren werden.

Sanierungskosten waren lange ein leidiges Thema für die Gagfah. Ihre Vorgänger reduzierten nötige Vorhaben meist auf das absolute Minimum. Welchen Kurs werden Sie künftig steuern?

Zinnöcker: In der Vergangenheit wurden notwendige Reparaturen und Instandhaltungsmaßnahmen zwar durchgeführt,

jedoch oft mit zeitlicher Verzögerung. Unsere Immobilien sind meist in gutem Zustand, aber Verbesserungspotenzial ist vorhanden. Wir werden das jetzt Schritt für Schritt in Angriff nehmen.

Wie viel Geld wird die Gagfah dafür in die Hand nehmen müssen?

Zinnöcker: In den nächsten fünf Jahren sind rund 250 Millionen Euro für die Modernisierung des Immobilienbestands eingeplant sowie jährlich 110 bis 120 Millionen Euro für Instandhaltungsinvestitionen. Das entspricht etwa 20 Prozent der erzielbaren Nettokaltmieten.

Die Gagfah hat die Gewinnprognose erhöht. Die operative Rendite soll im kommenden Jahr um 25 Prozent steigen. Ist das nicht eine gewagte Prognose?

Zinnöcker: Die Kernkennzahl, an der wir uns orientieren, ist die Bruttoliquidität (FFO), die wir je Aktie aus der Bewirtschaftung unseres Immobilienbestands erzielen. Diese konnten wir aufgrund günstiger Refinanzierungsbedingungen und durch Investitionen deutlich verbessern. Darüber hinaus wollen wir die wohnwirtschaftlichen Kernprozesse weiter optimieren und rechnen hier ab 2015 mit guten Ergebnissen. Das größte Potenzial sehen wir in der Reduzierung des Leerstands, der uns über 30 Millionen pro Jahr kostet. Das ist viel zu viel.

Wie wichtig war für Sie die Kapitalerhöhung im Juli?

Zinnöcker: Sie war für uns aus zwei Gründen ein bedeutsamer Meilenstein: Wir konnten frisches Geld einsammeln für Investitionen in den Wohnungsbestand und zur Verbesserung der Kapitalstruktur. Des Weiteren erhöhte sich der Free-Float-Anteil unserer Aktien auf über 50 Prozent, da der bisherige Mehrheitsaktionär Fortress nun etwa 48 Prozent der Gagfah-Aktien hält. Der höhere Streubesitz macht die Gagfah für Investoren attraktiver.

Die Kapitalerhöhung verlief nicht ganz reibungslos. Die Emissionsbanken Deutsche Bank und Goldman Sachs blieben auf einem Großteil der Papiere

sitzen. Konnten diese inzwischen am Markt platziert werden?

Zinnöcker: Heute wissen wir, dass der Zeitpunkt nicht optimal war. Die überraschende Wiederankündigung des Börsengangs der Deutschen Annington bescherte uns kein optimales Marktumfeld. In Gesprächen mit potenziellen Investoren konnten wir aber ein neues Interesse an der Gagfah registrieren. So sind wir überzeugt, dass die begleitenden Banken nur vorübergehend unsere Aktionäre sein werden, das zeigt auch die jüngste Meldung von Goldman Sachs.

Wie viel Geld bleibt von der Kapitalerhöhung bei der Gagfah in der Kasse?

Zinnöcker: Der Nettoerlös beläuft sich auf 176 Millionen Euro, wovon zwei Drittel für die Verbesserung der Kapitalstruktur vorgesehen sind und ein Drittel

für werterhöhende Maßnahmen unserer Immobilien.

Wird sich Fortress nun weniger ins Tagesgeschäft der Gagfah einmischen?

Zinnöcker: Die Verantwortung für das operative Geschäft obliegt der Gagfah-Geschäftsführung in Deutschland. Als Großinvestor unterstützt uns Fortress, wo es sinnvoll ist, aber nicht mehr im operativen Tagesgeschäft.

In der Außendarstellung kam es vor Ihrem Engagement immer wieder zu Missklängen. Was haben Sie unternommen, um sie zu verbessern?

Zinnöcker: Es gibt intensive Kontakte zu den Medien, der Politik und anderen Stakeholdern, wie etwa den Mietervereinen. Wir wollen für die Öffentlichkeit ein transparentes Unternehmen sein. ←



DEUTSCHE/HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB

TÜRÖFFNER.

Seit über 140 Jahren Erfahrung mit Immobilienfinanzierungen und immer auf der Höhe der Zeit. Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Projekte zum Erfolg führen: www.Deutsche-Hypo.de



Ihr Erfolg ist: unser Maßstab



Erste Engagements für den Fonds wurden bereits auf den Weg gebracht, unter anderem für Investitionen im australischen Sydney.

Boom jenseits von Core

Anlage. Opportunistische Fonds sind wieder angesagt – auch bei institutionellen Investoren. Gleich für den ersten Brookfield-Fonds, der sich auf das Terrain wagt, gab es knapp eine Milliarde US-Dollar mehr Kapitalzusagen als geplant.

Birgitt Wüst, Freiburg

Ein solches Ergebnis dürfte selbst die Strategen von Brookfield Asset Management überrascht haben. Für Immobilieninvestitionen rund um den Globus konnte Kanadas größter Vermögensverwalter für alternative Anlagen bei Investoren 4,4 Milliarden US-Dollar einsammeln. Das Zielvolumen für den Brookfield Strategic Real Estate Partners (BSREP) hatte bei 3,5 Milliarden US-Dollar gelegen. Beim ersten Closing im Juni 2012 hatte der Fonds bereits zwei Milliarden US-Dollar eingesammelt.

Mehr klotzen als kleckern

In diesen Tagen gab Brookfield nun das „final closing“ bekannt. BSREP ist der

erste opportunistische Immobilienfonds, den Brookfield an den Markt bringt. Wie die Gesellschaft mit Sitz in Toronto und New York mitteilt, soll der Fonds vorwiegend in Gewerbeimmobilien in Nordamerika, Europa, Brasilien und Australien investieren.

Der Fokus liegt dabei sowohl auf direkten Immobilienkäufen und Beteiligungen an Immobilienunternehmen als auch auf Investments im Bereich notleidender Kredite und Verbriefungen. Und offensichtlich will man eher klotzen als kleckern: 70 Prozent des Kapitals sollen in Transaktionen in einer Größenordnung von durchschnittlich 700 Millionen US-Dollar fließen, der Rest in zehn bis 20 mittelgroße Deals im Volumen

von durchschnittlich 50 Millionen US-Dollar.

1,1 Milliarden Dollar investiert

Erste Engagements wurden schon auf den Weg gebracht: Rund 1,1 Milliarden US-Dollar hat der Fonds bereits investiert. 492 Millionen US-Dollar für Investitionen in den auf Büroimmobilien und Hotels fokussierten australischen REIT Thakral Holdings, den Rest für Beteiligungen von jeweils 30 Prozent an dem US-REIT Verde Realty (Industrieimmobilien) und an der europäischen EZW Gazeley Ltd. (Logistikimmobilien). Größter Anleger beim BSREP ist mit Mittelzusagen von 1,3 Milliarden US-Dollar

Auf einen Blick

- › Das Zielvolumen für den Brookfield Strategic Real Estate Partners (BSREP) hatte bei 3,5 Milliarden US-Dollar gelegen, erreicht wurden 4,4 Milliarden.
- › BSREP ist der erste opportunistische Immobilienfonds, den Brookfield an den Markt bringt. Er zählt zu den größten Immobilienanlagevehikeln, die seit Ausbruch der globalen Wirtschaftskrise aufgelegt wurden.
- › 70 Prozent des Kapitals sollen in Transaktionen von einer Größenordnung von 700 Millionen US-Dollar fließen.

Brookfield Property Partners LP, ein im April von Brookfield Asset Management abgespaltenes und auf den Bermudas ansässiges Immobilienunternehmen. Brookfield Property haben sich inzwischen mehrere Staatsfonds, Pensionskassen, Versicherungsgesellschaften, Stiftungen und andere institutionelle Investoren angeschlossen.

Pensionskassen sind mit dabei

Aus den USA sind gleich mehrere Pensionskassen mit von der Partie, so etwa das

South Carolina Retirement System, das Teacher Retirement System of Texas, das Pennsylvania Public School Employees' Retirement System, das San Francisco Employees' Retirement System und die fünf bedeutendsten Pensionskassen der Angestellten der Stadt New York.

„Dass viele große und weltweit führende Investoren ihr Vertrauen in unseren Fonds setzen, freut uns sehr“, ließ Barry Blattman, Senior Managing Partner bei Brookfield Asset Management, in einer Mitteilung verlauten.

Einen Fonds in der Größenordnung des BSREP im derzeit sehr kompetitiven Umfeld erfolgreich zu lancieren ist sicher eine beachtliche Leistung: Er zählt zu den größten Immobilienanlagevehikeln, die seit Ausbruch der globalen Wirtschaftskrise aufgelegt wurden. Standards für Immobilienfonds hatte allerdings schon die Blackstone Group mit ihrem im vergangenen Oktober geschlossenen Blackstone Real Estate Partners VII LP gesetzt. Dessen Volumen: 13,3 Milliarden US-Dollar. Die weitaus größere Herausforderung als das Kapitaleinsammeln dürfte den Brookfield-Managern noch bevorstehen: 3,3 Milliarden US-Dollar der Anlegergelder müssen noch investiert werden – wobei es derzeit

nicht einfach ist, geeignete Investments zu finden. Die ohnehin nicht gerade kleine Zahl der Mitbewerber, die das gleiche Feld wie Brookfield beackern, nimmt weiter zu. So vermeldete jüngst Perella Weinberg, New York, das Closing seines zweiten Pan-Europa-Fonds mit Kapitalzusagen von 1,3 Millionen US-Dollar. Die Investitionsstrategie hier: opportunistische Immobilieninvestments in Europa. Kohlberg Kravis Roberts (KKR) hat erst vor zwei Jahren eine eigene Unternehmenseinheit gegründet, um im Real-Estate-Geschäft mitzumischen. Beim ersten Real Estate Fund – Zielvolumen eine Milliarde Dollar – lanciert, hat der in New York ansässige Finanzinvestor bereits Zusagen für 500 Millionen Dollar erhalten.

Die Konkurrenz nimmt zu

Auch im Bereich „Notleidende Kredite“ wird die Konkurrenz größer. Der Asset Manager Colony hat gerade einen neuen, eine Milliarde US-Dollar schweren „Distressed Debt Fonds“ aufgelegt – den dritten in Folge. Für den Vorgängerfonds hat Colony bereits im vergangenen Jahr 1,4 Milliarden US-Dollar eingesammelt. ←|

Mietkautionen sind Hausbanksache: schnell und einfach

30.000 Immobilienbesitzer und -verwaltungen nutzen den Kautions-Service der Hausbank, um die täglichen Aufgaben effektiv und professionell zu bearbeiten.

- Gesetzeskonforme Anlagen
- Direkter Zugriff auf die Kautions
- Versand von Zins- und Steuerbescheinigungen
- Keine Kontoeröffnungs- und Kontoführungsgebühren

Ihre Vorteile:

- mehr Sicherheit
- mehr Komfort
- mehr Effizienz

Weitere Informationen: www.hausbank.de



Hausbank

Von den Finanzgerichten Auf angemessene Miete achten

Betriebsaufspaltung. Der Fiskus achtet verstärkt darauf, ob dabei ein adäquater Pachtzins verlangt wird. Stunden ist sinnvoller als Aussetzen.



Klare Verhältnisse. Bei Betriebsaufspaltungen ist Vorsicht angesagt.

Michael Schreiber, Oberweser

Der Fiskus achtet verstärkt darauf, ob im Rahmen einer Betriebsaufspaltung für Betriebsgrundstücke eine angemessene Miete verlangt wird. Ein Erlass des Bundesfinanzministeriums vom 8. November 2010 (Az. IV C 6 – S 2128/07/10001) stellt klar, dass die Grundstücksaufwendungen auf der Ebene des Besitzunternehmens bei unentgeltlicher oder teilentgeltlicher Überlassung nicht in voller Höhe abziehbar sein sollen.

Damit haben Familienunternehmer, die ihrer Betriebs-GmbH in einer Krise mit einer Pachtminderung oder einem Pachtverzicht finanziell unter die Arme greifen müssen, steuerlich ein gewaltiges Problem. Sie bezahlen die Sanierung ihrer notleidenden Firma nicht nur über den Verzicht auf Pachteinnahmen, son-

dern auf Weisung des Fiskus auch mit einer Kürzung des Grundstücksaufwands.

Doch der Bundesfinanzhof (BFH) kommt in einer aktuellen Entscheidung betroffenen Unternehmern zur Hilfe. Mit Urteil vom 28. Februar 2013 (Az. IV R 49/11) hat das Steuergericht die Voraussetzungen für die Anwendung des Teilabzugsverbots von Grundstücksaufwendungen deutlich eingeschränkt.

Im Streitfall hatte die Klägerin, eine GbR, ein in ihrem Eigentum stehendes Grundstück seit 1998 an eine personenidentische GmbH verpachtet. Der Pachtzins betrug zunächst 4.000 D-Mark pro Monat (netto). Im Streitjahr 2005 zahlte die GmbH aufgrund wirtschaftlicher Schwierigkeiten keine Pacht mehr. Sie stellte ihren Betrieb im April 2008 ein und wurde danach liquidiert. Die GbR erklärte für 2005 einen Verlust von

31.247 Euro. Das Finanzamt berücksichtigte die geltend gemachten Betriebsausgaben nur zur Hälfte und stellte Einkünfte von minus 15.608 Euro fest. Dagegen wandte sich die GbR und bekam vor Gericht jetzt Recht.

Zahlungen besser nur stunden

Die BFH-Richter stellten klar, dass die vom Finanzamt vorgenommene Kostenkürzung gleich aus mehreren Gründen unzulässig war. Zum einen findet das in § 3c Absatz 2 EStG verankerte Teilabzugsverbot keine Anwendung auf Aufwendungen, die vorrangig durch voll steuerpflichtige Pachteinnahmen veranlasst wurden. Eine teilweise Nichtanerkennung von Abschreibungsbeträgen und Erhaltungsaufwendungen sei schon deshalb nicht zulässig, weil die Immobilie im Betriebsvermögen der GbR bilanziert wurde, der Kapitalgesellschaft zur Nutzung überlassen wurde und künftige Wertsteigerungen des Grundbesitzes voll steuerpflichtig seien. Auch finde das Teilabzugsverbot bei endgültig einnahmeloher Beteiligung an einer Kapitalgesellschaft für Veranlagungszeiträume bis einschließlich 2010 keine Anwendung.

Generell ist es deshalb sinnvoller, die Pachtzahlungen nicht endgültig auszusetzen, sondern nur zu stunden. Damit ist der notleidenden GmbH ebenso gedient – das Besitzunternehmen weist die gestreckten Mieten weiterhin als Forderung in der Bilanz aus. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile.

Denkmalschutz, Nutzungswechsel

Das Niedersächsische Finanzgericht (NFG) hat mit Urteil vom 6. Mai 2013 (Az. 9 K 279/12) einer Klage zur steuerlichen Förderung denkmalgeschützter, selbst genutzter Gebäude stattgegeben. Der Kläger hatte im Jahr 2000 ein denkmalgeschütztes Gebäude erworben. Er bewohnte dieses zunächst mit seinen Eltern. Das Finanzamt gewährte die Steuerbegünstigung für die aufgewendeten Sanierungskosten ab dem Jahr der Fertigstellung (2003) und für die folgenden zehn Jahre. Nach einer Betriebsprüfung stellte das Finanzamt fest, dass der Kläger seit März 2010 mit seiner Lebensgefährtin im Nachbarhaus lebte. Das Förderobjekt hatte er seinen Eltern überlassen. Für ihn selbst wurde lediglich ein Zimmer vorgehalten. Das Finanzamt ging davon aus, dass dadurch die Fördervoraussetzungen nicht mehr vorlagen, und kürzte den Förderbetrag anteilig. Das NFG teilte die Auffassung des Finanzamts nur insoweit, als das Vorhalten eines Zimmers nicht als Eigennutzung anzusehen ist. Entgegen der Auffassung des Finanzamts ist das NFG jedoch nicht zu dem Ergebnis gelangt, dass die Steuerbegünstigung bei einem unterjährigen Wechsel von der Selbstnutzung zur unbeachtlichen unentgeltlichen Überlassung an Angehörige nicht zeitanteilig zu kürzen sei. Das NFG hat die Revision zum Bundesfinanzhof zugelassen. Ein Aktenzeichen des BFH ist noch nicht bekannt.

Einkünfte bei Ehegatten

Nach dem Urteil des Finanzgerichts Saarland vom 18. Dezember 2012 (Az. 1 K 1628/10) erzielt Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung, wer die rechtliche und tatsächliche Macht hat, die Immobilie einem anderen gegen Entgelt zur Nutzung zu überlassen. Nicht maßgebend ist, ob ein Steuerpflichtiger rechtlicher oder wirtschaftlicher Eigentümer eines Mietobjekts ist und wem letztlich das wirtschaftliche Ergebnis der Vermietung zugutekommt. Auch eine Ehegatteninnengesellschaft kann demnach Einkünfte erzielen. An die Ernsthaftigkeit einer solchen Vertragsgestaltung sind jedoch die strengen Anforderungen zu stellen, die für Verträge zwischen nahen Angehörigen gelten.



Passt wie angegossen Der neue Schindler 5500

Unser neuer Personenaufzug passt perfekt in Ihr anspruchsvolles Wohn- oder Geschäftshaus. Sie können nicht nur aus vielen Designlinien wählen, sondern profitieren von effizienter Energienutzung, Höchstleistungen in Nutzlast, Förderhöhe und Geschwindigkeit, sowie bestmöglicher Raumnutzung des Aufzugschachts.



Die Märkte driften auseinander

Uneinheitliche Entwicklung bei Vermietung. Aufstrebenden Zentren wie Mexiko City und Jakarta steht der Absturz der Mega-Citys in Indien gegenüber. Auch in London, New York, Tokio, Hongkong und Singapur zeigt sich eine neue Dynamik.

Timo Tschammler FRICS, Jones Lang LaSalle Deutschland

Dem Zusammenbruch der Volkswirtschaften der Industrieländer während der globalen Finanzkrise folgte eine relativ unsynchronisierte „Erholung“, bei der sich die makroökonomischen und soziopolitischen Kräfte, die Demografie und die Gewerbeimmobilienmärkte der einzelnen Länder auf ganz unterschiedlichen Bahnen und Etappen voranbewegten und bewegen. Die extreme Risikoaversion, die 2009 bis 2010 kennzeichnend für die Immobilienmärkte genauso wie für andere Asset-Klassen war, hat sich zwar inzwischen in vielen Teilen der Welt eindeutig gelegt. Dennoch steht die Erholung der Weltwirtschaft noch immer auf ungesichertem Terrain.

In Anbetracht anhaltender, vieldimensionaler Ungewissheiten weltweit gibt es insofern zunehmend Belege dafür, dass die Investoren mangels Alternative die Risikokurve hinaufgehen und

Value-add-Gelegenheiten in den Primärmärkten und qualitativ hochwertige Immobilien in zweit-rangigen Städten ins Visier nehmen.

Beste Werte seit Jahren

Getrieben wird diese Entwicklung auch dadurch, dass die Renditen für Spitzenimmobilien sinken. Der globale Markt für Investitionen in Gewerbeimmobilien ist insofern auf dem besten Weg, seine Transaktionsvolumina das vierte Jahr in Folge zu steigern. Bis zum aktuellen Zeitpunkt wurde im Jahr 2013 seit dem dritten Quartal 2008 ein Höchststand markiert.

Auf der Risikoseite ist die wenig berechenbare Geldpolitik vor allem der US-amerikanischen Notenbank zu notieren. Aufwärtsrevisionen und über den Erwartungen liegende Beschäftigungszahlen, Konsumklima und Hauspreise lassen den Tag näher rücken, an dem die amerikanische Notenbank ihr QE-Programm zum Erwerb von Staatsanleihen herunterfahren oder ganz aufgeben wird. Auch die Zinsen dürften sich deswegen über kurz oder lang wieder in Richtung vier Prozent bewegen, es sei denn, der Nahost-Konflikt setzt eine Bewegung in Gang, deren Verlauf alle Prognosen über den Haufen wirft.

Doch bleiben wir optimistisch. Im ersten Halbjahr 2013 belief sich das globale Investitionsvolumen in Gewerbeimmobilien auf 225 Milliarden US-Dollar und mit jeder weiteren Transaktion steigt die Wahrscheinlichkeit, dass die 500-US-Dollar-Milliarden-Schwelle bis zum Jahresende überschritten wer-

den könnte. Denn die Erfahrung der jüngeren Vergangenheit lässt vermuten, dass insbesondere die Dynamik des letzten Quartals das Gesamtjahresvolumen noch einmal erheblich in die Höhe treiben wird.

Investitionen in Gewerbeimmobilien – das gilt es nachdrücklich herauszustreichen – dienen der Vermögenssicherung, entweder durch weitere Investitionen in Immobilien oder aber durch die Erweiterung des Investment-Portfolios. Sicherheit und Stabilität der Asset-Klasse werden dabei weiterhin bevorzugt als Anreiz für Investition in Immobilien gesehen werden müssen. Es gibt jedoch zunehmend auch risikoimmune Anleger, die die Risikoleiter hinaufsteigen, sollte der Markt weiter an Fahrt gewinnen. Und das ist trotz der beschriebenen Risiken noch immer sehr wahrscheinlich. Denn ein Investment in Immobilien ist quasi alternativlos.

Kapitalzuflüsse haben zugelegt

Die interregionalen Kapitalströme haben im ersten Halbjahr 2013 gegenüber dem Vorjahr um 18 Prozent zugelegt und liegen nun bei 71 Milliarden US-Dollar. Ganz nach bewährtem Muster wurden 60 Prozent des Kapitals, das aus Amerika, dem Nahen Osten und dem asiatisch-pazifischen Raum nach Europa geflossen ist (zwölf Milliarden Dollar im ersten Halbjahr 2013), in London investiert. Die interregionalen Investoren sind die Risikokurve jedoch auch ein wenig hinaufgegangen. So verzeichnete Moskau annähernd zwei Milliarden Dollar an interregionalen Kapitalzuflüssen und

Auf einen Blick

- Der globale Markt für Investitionen in Gewerbeimmobilien ist auf dem besten Weg, seine Transaktionsvolumina das vierte Jahr in Folge zu steigern: Bis dato wurde 2013 seit dem dritten Quartal 2008 ein Höchststand markiert.
- Im ersten Halbjahr 2013 belief sich das globale Investitionsvolumen in Gewerbeimmobilien auf 225 Milliarden US-Dollar.
- In Europa achten die Nutzer von Gewerbeimmobilien nach wie vor auf die Kosten und Entscheidungen in puncto Neuanmietungen werden weiterhin auf die lange Bank geschoben.

mehrere Hotel- und Freizeitanlagen-Portfolios wurden ebenfalls von interregionalem Kapital aufgekauft. Alles in allem dürften im Gesamtjahr 2013 rund 160 Milliarden US-Dollar in gewerbliche Immobilien investiert werden, entsprechend dem Volumen des Vorjahres.

Wichtig für Immobilieninvestoren in Europa ist, dass es den großen Gate Cities – London, Paris, Frankfurt und Stockholm – relativ gut geht. Hinzu kommen weitere Möglichkeiten zur Wertschöpfung wie Investitionen in vorrangige Mezzanine-Darlehen speziell in Europa, Lagen außerhalb des Core-Segments in den Gateway-Cities und Einzelhandelszentren, die erfolgreich mit dem Internet-Handel konkurrieren oder dies ergänzen.

Im Gegensatz zu den Transaktionsmärkten entwickeln sich die Vermietungsmärkte weltweit weniger einheitlich, die Bedingungen sind von Markt zu

Markt höchst unterschiedlich. Auf der einen Seite sind robuste Marktgrundlagen kennzeichnend für viele Technologiezentren, für Energieumschlagplätze und für die aufstrebenden Märkte Mexico City und Jakarta.

Andererseits geben die Märkte in Städten wie Peking und Sao Paulo nach mehreren Jahren außergewöhnlichen Wachstums nach – gar nicht erst zu schreiben vom Absturz der Mega-City in Indien, geschuldet dem dramatischen Verfall der Landeswährung innerhalb kürzester Zeit.

In den globalen „Super-Cities“ – London, New York, Tokio, Hongkong und Singapur – sind dagegen nach den schwierigen Jahren 2011 und 2012 erste Anzeichen einer neuen Dynamik zu entdecken. In Europa achten die Nutzer von Gewerbeimmobilien nach wie vor auf die Kosten und Entscheidungen in puncto Neuanmietungen werden weiter-

hin auf die lange Bank geschoben. Zudem werden laufende Mietverträge oder deren Verlängerungen nachverhandelt. Das Vermietungsvolumen für Büroimmobilien in Europa dürfte demzufolge im Gesamtjahr 2013 wahrscheinlich knapp unter dem Zehn-Jahre-Durchschnitt bleiben und auch geringfügig unter dem Volumen 2012.

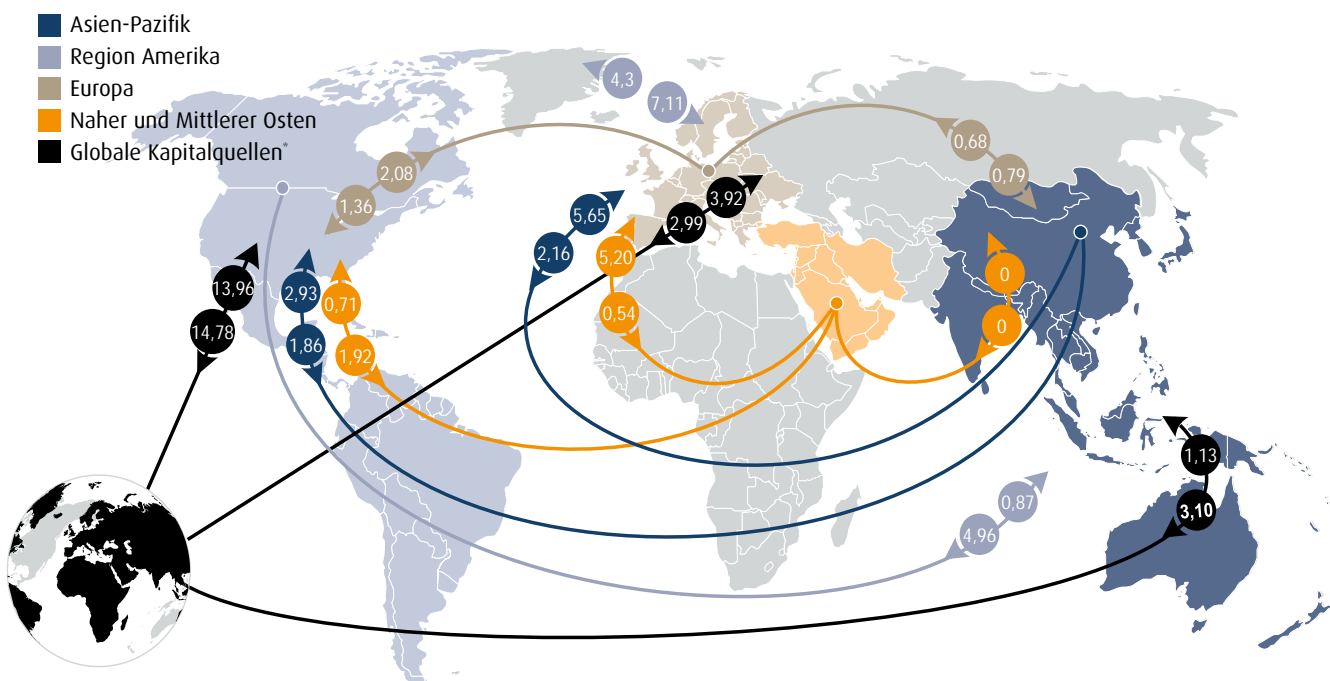
Lichtblicke

Es gibt jedoch auch Lichtblicke: eine deutliche Verbesserung in London, eine zunehmende Aktivität in den großen mittel- und osteuropäischen Märkten wie Moskau und Warschau sowie in einigen peripheren Märkten Europas, insbesondere in Madrid und Dublin.

Wenn auch ausgehend von einer niedrigen Ausgangsbasis ... die Nachfrage in den genannten Märkten erholt sich zunehmend. ←|

Interregionale Kapitalflüsse, 1. Halbjahr 2013

Zu- und Abflüsse: Die interregionalen Kapitalströme haben im ersten Halbjahr dieses Jahres gegenüber 2012 um 18 Prozent zugelegt und liegen nun bei 71 Milliarden US-Dollar. 60 Prozent des Kapitals, das aus Amerika, dem Nahen Osten und dem asiatisch-pazifischen Raum nach Europa geflossen ist, wurde in der britischen Hauptstadt London investiert (insgesamt zwölf Milliarden Dollar).



*Globale Kapitalquellen verzeichnen Kapitalzuflüsse aus verschiedenen Regionen; weniger als 70 % des Kapitals stammen aus einem einzigen Land.

Quelle: Jones Lang LaSalle, Juli 2013

Jedenfalls viele Transaktionen

Studentenapartments. Darüber, welche Bedeutung studentisches Wohnen mittlerweile im Markt hat, gehen die Meinungen auseinander. Doch das Investment scheint immer interessanter zu werden.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Ein kleines Zimmer an einem langen Flur, eine Küche für ein Dutzend oder mehr Mitbewohner und gemeinsame Toilette und Dusche: So sah das Studentenleben für die meisten früher aus. Heutzutage können und wollen sich immer mehr Studierende etwas Besseres leisten. Nach einer Untersuchung des Bulwien-Gesa Instituts verfügen 17 Prozent aller Studierenden über ein Einkommen von mehr als 1.000 Euro im Monat.

Genau um diesen Markt geht es beim Investment in Studentenapartments. Die Angebote sind eher hochpreisig, die Wohnungen haben ein eigenes Bad und eine separate Küche, häufig werden die Apartments auch voll möbliert angeboten. Die Anbieter betonen zudem, dass

die Mietverträge von den Eltern mitunterschrieben werden, um das Risiko von Mietausfällen so gering wie möglich zu halten.

Keine Leerstandssorgen

Sorgen um Leerstand macht sich aber sowieso niemand. Denn in den Metropolen und auch in den klassischen Universitätsstädten ist der Wohnungsmarkt sowieso extrem angespannt. Neu errichtete Studentenapartments gehen deshalb weg wie warme Semmeln. Und der Bedarf wird weiter steigen. Denn die Zahl der Studierenden in Deutschland nimmt rasant zu, die Wachstumsraten liegen im zweistelligen Bereich. Allein zwischen

1999 und 2013 wuchs die Zahl der Studenten von 1,7 auf 2,5 Millionen.

Im Frühjahr hat das Immobilienberatungsunternehmen CBRE errechnet, dass es in Deutschland einen Investitionsbedarf in Studentenwohnungen von bis zu 4,1 Milliarden Euro gibt. An 53 der analysierten 61 Hochschulstandorte fehlten höherpreisige Angebote, heißt es in der Untersuchung. Der Trend lässt sich auch europaweit beobachten. Laut einer Studie von Savills ist das Transaktionsvolumen bei Studentenapartments in den vergangenen fünf Jahren um 81 Prozent pro Jahr gestiegen. Allein im ersten Halbjahr 2012 habe sich das Volumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf eine Milliarde Euro verdoppelt.



The FIZZ Plus, Freiburg: Waschsalons können schön sein. Bäder auch ...

Auf einen Blick

- › Das Investment in Studentenapartments zielt auf die 17 Prozent der Studierenden, die mehr als 1.000 Euro pro Monat zur Verfügung haben. Die Angebote sind eher hochpreisig.
- › Die Nachfrage nach Wohnungen für Studierende übersteigt schon jetzt das Angebot in vielen Städten bei Weitem.
- › Auch europaweit stieg laut Savills das Gesamttransaktionsvolumen bei Studentenapartments in den vergangenen fünf Jahren um 81 Prozent pro Jahr. Allein im ersten Halbjahr 2012 hat sich das Investitionsvolumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum auf eine Milliarde Euro verdoppelt.

Dass es in Deutschland immer mehr Studierende gibt, hat verschiedene Gründe. Insgesamt hinkt die Quote im europäischen Vergleich hinterher, ein höherer Anteil an Hochschulabsolventen innerhalb eines Jahrgangs ist deshalb auch politisch gewollt. Hinzu kommen aktuelle Faktoren: die Doppeljahrgänge der Abiturienten, die Aussetzung der Wehrpflicht und die Tatsache, dass derzeit die Kinder der Babyboomer aus den 1960er Jahren an die Unis strömen.

Ist es deshalb nicht riskant, in Studentenapartments zu investieren, wenn der derzeitige Boom möglicherweise nur ein vorübergehendes Phänomen ist? Nein, meint Kai Schafheutle, Geschäftsführer der Kapitalpartner Konzept GmbH aus Leipzig, dessen Unternehmen zu den Pionieren auf dem noch jungen Markt zählt: „Selbst bei rückläufigen Studierendenzahlen wird das Problem des Wohnraum Mangels nicht aufgehoben, sondern nur reduziert.“

Davon sind auch die anderen Anbieter überzeugt. Und selbst wenn die Studierendenzahlen in einigen Jahren zurückgehen sollten: Dann seien die Apartments so konzipiert, dass sie sich auch für andere Zielgruppen eignen, sagt Dirk Ulmer, Sprecher der Unique AG: für Berufspendler, Auszubildende, Senioren – generell also für eine Gruppe, die in der Gesellschaft auch immer wei-

ter zunimmt, nämlich Singlehaushalte. Die Unique AG gehört bei Studentenapartments zu den Marktführern. Im vergangenen Jahr kündigte das Unternehmen an, bis zum Jahr 2015 seinen Bestand an Studentenapartments auf insgesamt 10.000 zu erhöhen und damit zu verdreifachen.

Weil die Studierendenzahlen jedoch nicht unendlich wachsen werden, achten die Anbieter umso mehr auf den richtigen Standort. „Wir gehen nicht jedes Investment ein“, sagt Ulmer. Generell gefragter seien die Metropolen, aber auch klassische Unistädte seien interessant. Auch Alexander Gulya, Vorstand der International Campus AG, sagt, dass sein Unternehmen nur in größeren und mittelgroßen Städten investiere, „die unseren speziellen Kriterien entsprechen“. Dies sei unter anderem ein attraktives Mietniveau, eine positive Entwicklung der Hochschule und eine entsprechende Nachfrage auf dem Wohnungsmarkt.

Eine Studie von Bulwien-Gesa zeigt für 21 Hochschul- und Universitätsstädte sehr gute Chancen-Risiko-Profile für ein Investment im Bereich studentisches Wohnen auf, allen voran in München, Hamburg und Frankfurt, aber auch in Tübingen, Dresden und Konstanz.

Wenig konjunkturabhängig

Für ein Investment in studentisches Wohnen spricht, dass die Entscheidung für ein Studium relativ konjunkturabhängig ist. Die Renditen für Studentenapartments liegen im Bereich von klassischen Wohnimmobilien oder sogar noch darüber. Wirkliche Erfahrungswerte gibt es bislang allerdings noch nicht: Dafür ist die Asset-Klasse noch zu jung. Bislang ist die Zahl der Anbieter und der aufgelegten Fonds überschaubar. MPC Capital startete Mitte 2011 mit dem „MPC Deutschland 11“ erstmalig einen Fonds für studentisches Wohnen. Der Fonds hatte ein Volumen von fast 33 Millionen Euro, er wurde inzwischen erfolgreich geschlossen. Ein neuer Publikumsfonds ist nach Angaben von MPC aktuell nicht geplant. Zwei weitere Fonds gibt es von Kapitalpartner Konzept. Das

erste Produkt platzierte die Leipziger Gesellschaft im Oktober 2011 auf einen Apartment-Komplex mit gut 100 Wohnungen in Neu-Ulm. Die Investitionssumme lag bei knapp sieben Millionen Euro. Den zweiten Fonds legte das Unternehmen auf für ein Objekt auf dem Campus der Universität Bremen. Hier entstanden für 20 Millionen Euro 336 Apartments. Beide Fonds hätten aufgrund der sehr guten Verläufe frühzeitig geschlossen werden können, berichtet Geschäftsführer Kai Schafheutle.

Weitere neue Projekte für Studentenapartments stehen bei den Anbietern längst in den Startlöchern. Und das soll erst der Anfang sein. „Wir haben“, sagt etwa GBI-Geschäftsführer Gerrit M. Ernst, „noch viel vor. Studentenapartments sind ein sehr, sehr interessantes Investment.“ ←|

ANZEIGE



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, Rauchwärmelider
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

Erfahrung & Know-How
Individualisierte 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

Aus Alt mach Core

Refurbishment. Shopping-Center mit Modernisierungsbedarf bieten attraktive Renditechancen und könnten das Erlebnis-Shopping neu definieren. Dadurch lassen sich risikoreichere Objekte in klassische Core-Immobilien transformieren.

Martin Eberhardt FRICS, Bouwfonds

So wie der Einzelhandel selbst einem stetigen Wandel unterliegt, müssen sich auch die Handelsimmobilien permanent neu erfinden. Ein Refurbishment verhilft einem Shopping-Center zu neuem Glanz. Die zunehmende Konkurrenz des Online-Handels führt dazu, dass der stationäre Handel mittlerweile vor allem mit einer erhöhten Aufenthaltsqualität punkten muss.

Investoren müssen umdenken

Am Transaktionsmarkt sind einzelhandelsgenutzte Immobilien nach Büros die zweitwichtigste Anlageklasse. Der Anteil am gesamten gewerblichen Investitionsvolumen im zweiten Quartal 2013 von 33 Prozent (Büroimmobilien 44 Prozent) spiegelt das große Interesse wider. Der Einzelhandelsanteil am Transaktionsvolumen wäre vermutlich noch höher, wenn das Angebot an großvolumigen Shopping-Centern nicht so knapp wäre. Neben Geschäftshäusern in Eins-a-Lagen stehen Shopping-Center bei Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen sowie offenen Immobilien- und Spezialfonds besonders hoch im Kurs, da sie mit Blick auf die zumeist langen Mietvertragslaufzeiten im Einzelhandel besonders langfristige Cashflows sichern. Auch das Finanzierungsumfeld bleibt hierzulande weiterhin recht günstig.

Einziges und größtes Problem ist der Nachfrageüberhang bei Core-Objekten. Nach Angaben von Jones Lang LaSalle hat sich die Spitzenrendite für Shopping-Center in den vergangenen sechs Monaten zwar nicht verändert, liegt zur Jah-

resmitte 2013 jedoch nur noch bei 4,75 Prozent und nach Bewirtschaftungskosten noch weit darunter. In der Vergangenheit – etwa 2003 und 2004 – waren an den sieben deutschen Top-Standorten Anfangsrenditen zwischen sechs und sieben Prozent für Shopping-Center über 10.000 Quadratmeter üblich.

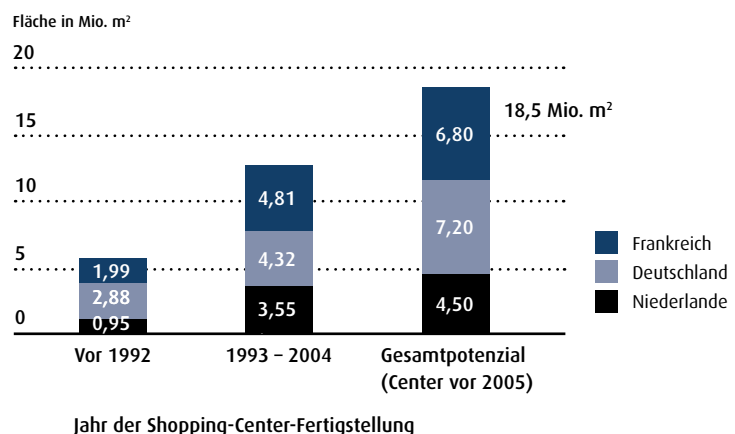
Angesichts des ausgesprochenen Mangels an Core-Immobilien im Einzelhandelssegment und der hohen Nachfrage nach diesen müssen Investoren umdenken. Insbesondere institutionelle Investoren werden auch weiterhin unter Druck stehen, das eingeworbene Eigenkapital gewinnbringend und sicherheitsorientiert zu investieren. Mehr Flexibilität ist nötig. Mit der Ausweitung des Investitionsfokus rücken managementintensivere und damit chancenreichere Einzelhandelsimmobilien in den Mittelpunkt.

Die große wirtschaftliche Stabilität von Centern in Deutschland, Frankreich oder den Niederlanden bildet eine Basis, die es Core-Investoren auch wieder erlaubt, sich den Core-Plus- und Value-add-Produkten zuzuwenden. Das Refurbishment von Shopping-Centern stellt dabei eine Möglichkeit dar, den Wert der Center auf lange Sicht zu erhalten und zu steigern und somit vermeintlich risikoreichere Objekte in klassische Core-Immobilien zu transformieren. Eine solche „Manage to Core“-Strategie lenkt damit den Blick auf Objekte, die bis zum Abschluss der Refurbishment-Maßnahmen kurzfristig bei höheren Ankaufsrenditen etwas mehr Risiko aufweisen.

Für ein Refurbishment spricht zudem, dass der Cashflow der Einkaufszentren selbst während der Umgestaltungsphase teilweise aufrechterhalten wird, da

Hoher Modernisierungsbedarf

So hoch ist das Refurbishment-Potenzial bei Shopping-Centern in Frankreich, Deutschland und den Niederlanden (in Mio Quadratmetern)



Quelle: Bouwfonds Investment Management

ein vollständiger Abriss und Neubau bei der überwiegenden Zahl der Shopping-Center nicht erforderlich ist.

Bedarf von 14,8 Milliarden Euro

Dass Center-Refurbishment schon jetzt bei Investoren eine hohe Priorität besitzt, zeigt die Shopping-Center-Trendumfrage des europäischen Immobilienmagazins REurope unter Teilnehmern der Europa-Konferenz des International Council of Shopping Centers im vergangenen Jahr. So gaben dort über die Hälfte der Befragten (54 Prozent) an, dass das Thema Refurbishment und Center-Revitalisierung in den kommenden drei Jahren ganz oben auf der Liste der wichtigsten Vorhaben steht. Und auch eine aktuelle Studie der Deutschen Hypo legt nahe, dass Refurbishments künftig zum zentralen Thema für Investoren, Projektentwickler und Händler werden: Denn über 60 Prozent aller Shopping-Center in Deutschland sind bereits vor dem Jahr 2000 errichtet worden. Shopping-Center der ersten und zweiten Generation aus

den 1960er und 1970er Jahren wären schon längst abgerissen worden, wenn sie in der Vergangenheit nicht Maßnahmen zum Refurbishment durchlaufen hätten. Mittlerweile sind es aber bei Weitem nicht mehr nur diese älteren Center, die restrukturiert werden müssen.

Vor allem Shopping-Center, die während des Center-Booms der 90er-Jahre, insbesondere auch im Rahmen einer Aufholstrategie in Ostdeutschland, entstanden sind, bedürfen einer Modernisierung. Nach einer Erhebung von Bouwfonds Investment Management besteht bei Shopping-Centern in Deutschland, Holland und Frankreich, die vor 2005 entstanden sind, ein Refurbishment-Bedarf von rund 18,5 Millionen Quadratmetern. Je nach Umfang des Refurbishments belaufen sich die Instandsetzungskosten pro Quadratmeter auf 300 bis 800 Euro, sodass mit Gesamtkosten von 5,5 bis 14,8 Milliarden Euro gerechnet werden muss. Grundlage der Erhebung waren rund 1.200 Shopping-Center in Deutschland, Holland und Frankreich.

Shopping-Center sollen sich in „Wohlfühlzonen“ verwandeln.

Auf einen Blick

- › Größtes Problem im Einzelhandelsmarkt ist der Nachfrageüberhang bei Core-Objekten.
- › Das Refurbishment von Shopping-Centern stellt eine Möglichkeit dar, über Umgestaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen den Wert der Center auf lange Sicht zu steigern.
- › Eine solche „Manage to Core“-Strategie lenkt den Blick auf Objekte, die bis zum Abschluss der Refurbishment-Maßnahmen kurzfristig bei höheren Ankaufsrenditen etwas mehr Risiko aufweisen.

Wenn das Shopping-Center nicht nur baulich-technisch überholt, sondern auch zur Neukundengewinnung neu positioniert und mit einem neuen „Look & Feel“ der Öffentlichkeit präsentiert werden muss, können sich die Refurbishment-Kosten schnell auf durchschnittlich 800 Euro pro Quadratmeter und mehr belaufen. Zudem muss umfangreiches Marketing dazu beitragen, dass sich sowohl das Center als auch der gesamte Einzelhandelsstandort in einem neuen Licht darstellt. Voraussetzung für ein gelungenes Refurbishment ist zudem die Umsetzung von klassischen Maßnahmen wie die Neuaufteilung der Mietflächen und eine Optimierung des Mietermix.

Neupositionierung der Center

Somit erklärt sich die zunehmende Dynamik von Refurbishments nicht allein aus der Überalterung des Gebäudebestands, sondern auch durch die schnellen Veränderungen der Einzelhandelsstruktur und die neuen Konsumentenwünsche. Investoren, die den Modernisierungsbedarf von Centern rechtzeitig erkennen, können sich diesen bereits mit begrenzten Investitionen beim Refurbishment zunutze machen. Denn Shopping-Center mit Entwicklungspotenzial können im Vergleich zu Core-Shopping-Center in der Regel günstiger erworben werden und bieten mittel- bis langfristig die gleiche Sicherheit. ←|



Schwachstelle EDV

Wohnungsverwaltung. Mieterhöhung und hochpreisige Weiterveräußerung – das waren einst schnelle Renditeschrauben. Inzwischen steht die Management-Qualität ganz oben auf der Agenda. Es gibt erhebliche Defizite.

Manfred Godek, Monheim

Eigentümer und Investoren freuen sich für gewöhnlich über positive Skaleneffekte. „In der Benchmarkanalyse sind diese typischen Economies of Scale zurzeit allerdings nicht erkennbar“, so Martin Thiermann, Partner Real Estate bei Deloitte. Die Wirtschaftsprüfungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft erhebt alle zwei Jahre unter der Fragestellung „Was macht ein effizientes Wohnungsunternehmen aus?“ Branchendaten zu rund 45 Leistungsfeldern, etwa zum Personalaufwand, zum EDV-

Einsatz oder den Verwaltungskosten pro Wohneinheit. Zugleich widerlegen die Ergebnisse ein altes Vorurteil: dass Unternehmen mit öffentlichem Versorgungsauftrag schlechter geführt werden. Mittelgroße kommunale Unternehmen gehörten regelmäßig zu den Erstplatzierten des sogenannten „Ikanos Award“, mit dem Deloitte das effizienteste Wohnungsunternehmen auszeichnet.

„Die Unterschiede in den Management-Qualitäten ziehen sich durch alle Gesellschaftsformen und -größen“, be-

stätigt Dietmar Fischer, Partner bei der Unternehmensberatung Ernst & Young für den Bereich Real Estate Services. Defizite bestünden in den immobilienwirtschaftlichen Kern- wie auch in den Nebenprozessen: in den kaufmännischen, den technischen und den infrastrukturellen Abläufen. Man staune manchmal über die Mängel im Management privater Unternehmen, so Xavier Jongen.

Der Direktor der European Residential Funds vom international im Wohnungsmarkt agierenden Investor Bouwfonds nimmt potenzielle Assets besonders kritisch unter die Lupe. „Wenn die Erwartungen amerikanischer und britischer Investoren nicht aufgegangen sind, so lag dies im Wesentlichen an der mangelhaften Qualität der Bestände. Sanierungsstau, zu teure Handwerker, ungepflegte Anlagen oder eine mangelhafte Kundenbindung – all dies hatte seine Ursachen unter anderem in schlecht organisierten Geschäftsprozessen“, konstatiert auch Immobilienmarkt-Analyst Dieter Thomaschowski.

Prozessoptimierung bedeutet nach Ansicht der Experten nicht in erster Linie, Verwaltungskosten zu drücken. Vielmehr gelte es zuallererst, die Leistung der Verwaltung pro Wohneinheit zu steigern und als Hebel für höhere Mieterzufriedenheit, eine niedrigere Fluktuation oder den Abbau von substanzgefährdendem Modernisierungsstau einzusetzen.

Eine leistungsfähige EDV liefert die Daten, anhand derer das Management die wichtigen Handlungsfelder erkennt. Fischer: „Gesellschaften, die ihre Hausaufgaben gemacht haben, arbeiten

Erhebung – Effiziente Wohnungsunternehmen

Die Unterschiede in den Management-Qualitäten ziehen sich durch alle Gesellschaftsformen und -größen. Keinesfalls schneiden große Unternehmen besser ab als kleine, wie der Auszug aus der Erhebung der Wirtschaftsprüfungs- und Unternehmensberatungsgesellschaft Deloitte zeigt. Insgesamt wurden 45 Leistungsfelder abgefragt.

Kennzahl	Mittelwerte		
	Großes Unternehmen	Mittleres Unternehmen	Kleines Unternehmen
Wohneinheiten pro Mitarbeiter	107,54	102,02	126,82
Verwaltungskosten/ Wohneinheit (in Euro)	336,87	439,88	116,74
Verwaltungskostenanteil an Sollmieten (in Euro)	10,16	11,33	3,55
Beschwerdequote (in %)	4,69	4,19	12,35
Rückstandsquote (in %)	1,44	1,11	1,04
EDV-Kosten pro Wohneinheit (in Euro)	54,88	48,94	36,14
Overhead Personalintensität (in %)	28,73	21,82	25,44
Cashflow pro Quadratmeter (in Euro)	18,22	21,60	29,53

Quelle: Deloitte & Touche 2012 (Auszug)



Auf einen Blick

- › Die Unterschiede in den Management-Qualitäten ziehen sich durch alle Gesellschaftsformen und -größen; Unternehmen mit öffentlichem Versorgungsauftrag werden keinesfalls schlechter geführt.
- › Defizite bestehen in den immobilienwirtschaftlichen Kern- wie auch in den Nebenprozessen: in den kaufmännischen, den technischen und den infrastrukturellen Abläufen.
- › Ein häufiges Problem ist die EDV.
- › Prozessoptimierung bedeutet nicht in erster Linie, Verwaltungskosten zu drücken.

IT-Optimierung ist ein wichtiger Baustein für den Unternehmenserfolg.

kennzifferngesteuert und wissen genau, welche Schraube gedreht werden muss.“ Bei anderen liegt, historisch gewachsen, vieles im Argen. Oft werden mehrere Programme nebeneinander betrieben. „Zur Sicherheit“ legten Sachbearbeiter zudem noch Excel-Tabellen an. Diese „Insellösungen“ und die damit einhergehenden manuellen Bearbeitungen verursachen einen immensen Aufwand und Fehlerhäufungen.

ERP wird häufig vernachlässigt

Wichtige Aufgabenfelder geraten dagegen aus dem Blickfeld der Verantwortlichen. Für die Mietanpassungsplanung gilt es, zum Beispiel standortbezogenen Benchmarks oder Vergleichsmieten zu erheben. „ERP-System“ lautet das Stichwort. ERP steht für „Enterprise Resource Planning“ – für die Planung und den Einsatz der Unternehmensressourcen Kapital, Betriebsmittel und Personal – und bedeutet eine Zusammenfassung der Sachgebiete der Immobilienverwaltung auf einer Plattform.

Die Berlin Hyp hat kürzlich das rein browserbasierte Programm „icocio“ in ihre Systeme integriert. Die Integration

fremder Programme scheint jedoch nicht die Regel zu sein. Viele Unternehmen scheuen sich davor. Und so kommt die IT-Optimierung oft nicht voran. Aber diese Hürde kann genommen werden. Denn auch browserbasierte Lösungen können viele ERP-Funktionen erfüllen – von der Vertrags-, Mietkonten- und Kautionsverwaltung über das Zahlungsverkehrsmanagement und das Bestandsmanagement bis hin zur Vermarktung und Liquiditätsplanung.

Vor dem „Wie“ kommt allerdings die Frage nach dem „Was“. Der Ernst & Young-Berater formuliert es pointiert: „Es muss nicht heißen ‚Mache ich meine Aufgaben richtig?‘, sondern ‚Mache ich die richtigen Aufgaben?‘.“ Mehrere Gesellschaften hätten beispielsweise die Möglichkeit, auf Synergieeffekte zu setzen und Funktionen zu bündeln. Eine gemeinsame Verwaltung – von der Buchhaltung bis zum Facility Management – führe zu einer deutlichen Kostenreduzierung. Würde ein Teil der Wertschöpfungskette bei externen Dritten angesiedelt, die eigene optimale Prozesse etablieren, könne am Ende eine deutliche Verbesserung des Assets stehen, betont auch Xavier Jongen von Bouwfonds.

Professor Dr. Sigrid Schaefer von der EBZ Business School, dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Bochum, sieht einen Trend zur Konzentration auf die Kernkompetenzen, zum Beispiel die Projektentwicklung, das Vermietungsgeschäft und der Neubau oder der An- und Verkauf von Immobilien. Es sei der Ansatz zu mehr Effizienz erkennbar. Zwar zählen über 80 Prozent der Wohnungsgesellschaften die Bewirtschaftung, Instandhaltung und Buchhaltung zu ihren traditionellen Aufgaben. Ein Outsourcing kam für sie bis dato überhaupt nicht infrage.

Auf Synergieeffekte setzen

Die Erkenntnis, dass „Inhouse-Lösungen“ nicht optimal funktionieren, führt allerdings zu einem Umdenkungsprozess. Outsourcing erfordert allerdings eine vollständige Anbindung der Dienstleister an die Prozesse und Informationssysteme. Auf jeden Fall muss eine Anpassung der IT-Systeme erfolgen, um den Prozess ohne Medienbrüche zu organisieren“, so Deloitte-Partner Thiermann. ← |

Ohne Integration und Automatisierung fast zwecklos

Immobilien-Portfoliomanagement. Die Informationstechnik bietet hierfür vielfältige Systeme. Doch diese führen oft ein Inseldasein. Wohin Brücken zu schlagen sind. Und was auf diesen transportiert werden muss.

Markus Grube, Chief Executive Officer, PROMOS.REC real estate controlling GmbH

Sie sind schon eine besondere Asset-Klasse, die Immobilien: Der Markt selbst bietet keine volle Transparenz. Im Vergleich zu Aktien lassen sie sich schwerer an- und verkaufen. Zu alledem ist noch ein ganz besonders großes Know-how aller Beteiligten notwendig. Denn Immobilien müssen – aufgrund ihrer Nutzungsarten, aber auch wegen der internationalen Märkte – sehr einzelfalladäquat gesteuert werden.

Wer unter diesen Voraussetzungen den Blick auf die deutsche Immobilienwirtschaft richtet, sieht ganz deutlich: Die Steuerung von Immobilien wird hierzulande wenig effizient betrieben. Die IT-Systeme in Immobilienunternehmen sind oftmals weder voll integriert noch sind sie voll automatisiert.

Das ist umso erstaunlicher, als es doch bereits Lösungen am Markt gibt: Ein modernes Immobilien-Portfolio-

Aus eigenem Hause

Das ganze Jahr aktuell ist das Herstellerverzeichnis für die gewerbliche Immobilienwirtschaft und die professionelle Wohnungswirtschaft.



Mehr als 300 Softwarehersteller bilden dort den größten Rubrikenmarkt für Digital Real Estate in Deutschland – auch für Portfoliomanagementsoftware.

www.anbietercheck.de/immobilien

managementsystem (IPMS) ist nämlich in der Lage, sämtliche Ergebnisse und Informationen der verantwortlichen Bereiche automatisch zu verbinden. Es bietet Analyse, Planung und Steuerung von Immobilienobjekten über deren gesamten Lebenszyklus. Der klassische modulare Aufbau eines IPMS umfasst neben Clusterung, Bewertung, Risiko- und Performanceanalyse zwei entscheidende Module, welche die Investitionsentscheidungen elementar unterstützen.

Investition und Desinvestition

Das Modul Investitionsplanung ist der erste Schlüssel zum Erfolg. Hier werden für jedes einzelne Objekt im Bestand die Investitionen für bis zu 15 Jahren geplant. Es simuliert die Entwicklung des Objekts an sich und im Rahmen des gesamten Portfolios. Es plant die Beschaffung von (Fremd-)Mitteln und deren Einsatz im gesamten Zeitraum.

Sinnvoll ist es, mit einer Globalbetrachtung der Immobilien zu beginnen. Dabei werden die Immobilien etwa auf Basis von Scoring-Ergebnissen zur Standortqualität und zum Objektstandard betrachtet. Da hierfür nur wenige und bereits vorhandene Stammdaten und wirtschaftliche Parameter notwendig sind, werden schnell erste Aussagen über den gesamten Immobilienbestand ermöglicht. Im zweiten Schritt kann bereits entschieden werden, in welche Objekte investiert oder desinvestiert

Auf einen Blick

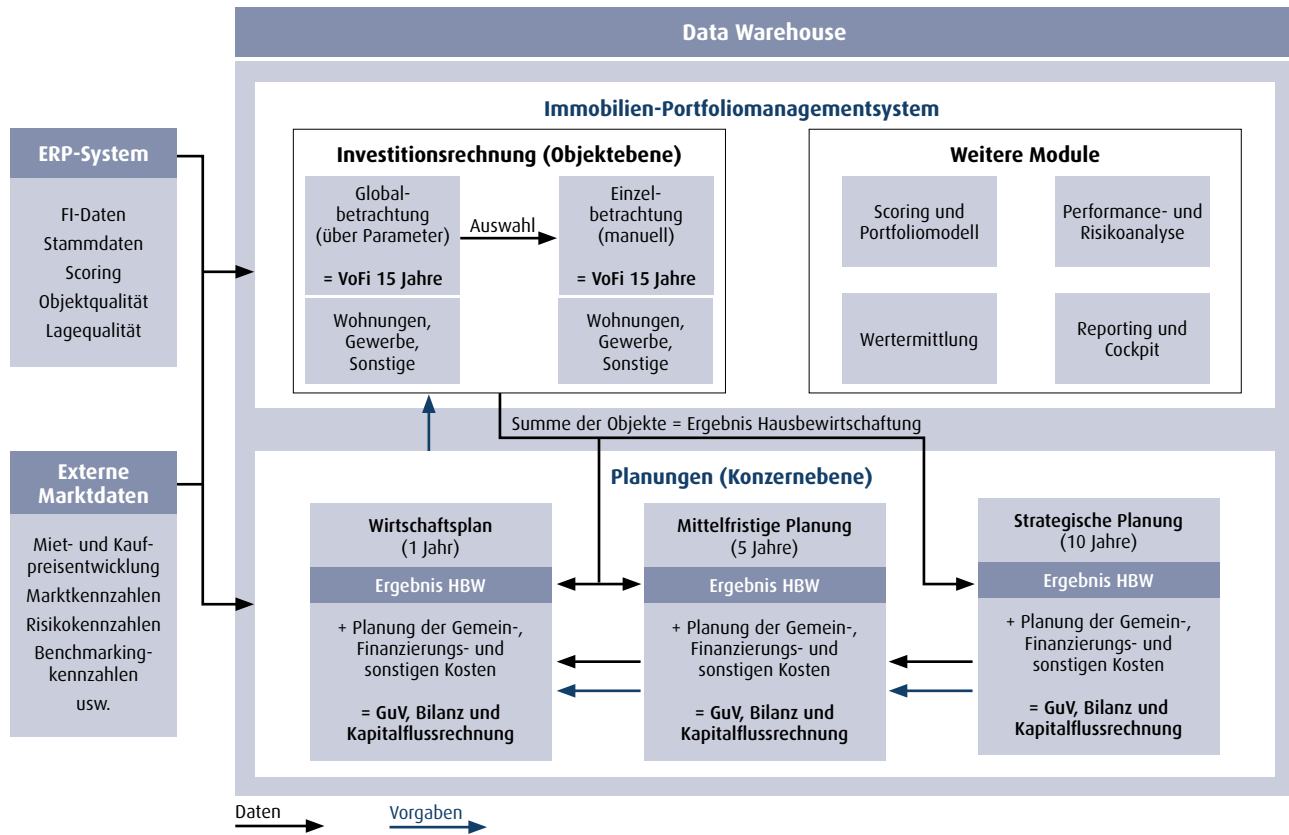
- › Die Asset-Klasse Immobilien besitzt keine volle Markttransparenz und lässt sich im Vergleich zu Aktien schwerer an- und verkaufen. Ein besonders großes Know-how aller Beteiligten ist notwendig.
- › Deshalb sind Immobilien-Portfoliomanagementsysteme wichtig für Analyse, Planung und Steuerung von Objekten und über den gesamten Lebenszyklus.
- › Reporting und externe Marktdatenintegration sind wichtige Hilfsmittel.
- › Die Anschaffung eines Data Warehouse und eines ERP-Systems von einem Anbieter stellt die idealtypische Lösung dar.

werden sollte. Hierfür hat sich in der Immobilienwirtschaft der vollständige Finanzplan (VoFi) als gängige Methode herauskristallisiert. Zur Steigerung der Integration sollte die Investitionsplanung die Datengrundlage für alle Unternehmenspläne bilden. Sie wird in Absprache mit den operativen Bereichen vorgenommen. Solch strategische Planung bildet die Grundlage sowohl für die mittelfristige Planung als auch für die Wirtschaftsplanung. So profitiert jede Planung vom vorherigen Tool und die einzelnen Pläne sind aufeinander abgestimmt (siehe Grafik Seite 45). Das zweite wichtige Modul eines IPMS stellt das Reporting dar. Über dieses Modul

Idealtypisches Zusammenspiel der Systeme

Zur Steigerung der Integration sollte die Investitionsplanung die Datengrundlage für alle Unternehmenspläne bilden. Sie wird in Absprache mit den operativen Bereichen vorgenommen. Solch strategische

Planung bildet die Grundlage für die mittelfristige Planung und die Wirtschaftsplanung. So profitiert jede Planung vom vorherigen Tool und die einzelnen Pläne sind aufeinander abgestimmt.



Quelle: PROMOS.REC real estate controlling GmbH

können alle wichtigen Daten visualisiert werden. So ist es möglich, die Transparenz für das Unternehmen sowohl der einzelnen Immobilie als auch des Teil- und Gesamtportfolios zu erhöhen. Entscheider brauchen die konkreten Kennzahlen, wie sich einzelne Objekte und Portfolios über ein Geschäftsjahr hinsichtlich des Ertrags respektive eines Risikos entwickeln.

Überdies kann ein IPMS externe Marktdaten von Research-Unternehmen integrieren. Ein Vergleich zeigt schnell: Haben meine Objekte oder der Markt besser performt? Der nächste Schritt ist die Analyse, warum der Markt besser performt hat als das eigene Unternehmen. Die Vorteile eines IPMS für das Unternehmen werden am nachhaltigsten genutzt, wenn alle Daten in einem Data-

Warehouse-System verwaltet werden. Dieses reduziert Schnittstellen und verhindert Redundanzen.

Ohne ERP nur die Hälfte wert

Darüber hinaus stellt die Anschaffung eines Data-Warehouse- und eines ERP-Systems von einem Anbieter die idealtypische Lösung dar. Damit kann durch automatisierte Schnittstellen der regelmäßige, wechselseitige Austausch aller relevanten Daten garantiert werden.

Denn für die Produktivität eines Immobilien-Portfoliomanagementsystems gibt es nichts Schädlicheres, als eine Vielzahl von Daten rund um die Immobilie isoliert in Excel- und Word-Dateien sowie Access-Datenbanken zu speichern. Über kurz oder lang werden die Systeme

auseinanderkonvergieren und keines der Systeme bietet alle aktuellen Daten. Nur ein integriertes Immobilien-Portfoliomanagementsystem plant die Investitionen für den Immobilienbestand systemübergreifend und voll automatisiert. Eine Verzahnung aller Abläufe mit einem ERP-System bietet dem jeweiligen Entscheider alle relevanten Informationen zum richtigen Zeitpunkt.

Mit einem Immobilien-Portfoliomanagementsystem verfügt ein Unternehmen über valide Daten. Das bedeutet mehr Transparenz für seine eigenen Immobilienbestände. An- oder Verkaufsaufträge werden damit jenseits des Bauchgefühls getroffen und dem Einzelfall entsprechend wird entschieden. Das geht auch in dieser ganz besonderen Asset-Klasse. ←|

Spar- und Finanzierungslösungen für die WEG

Wohnungseigentümergeinschaften. Wenn die Instandhaltungsrücklage für Modernisierungen nicht ausreicht, haben WEGs häufig ein Problem. Doch zur üblichen Sonderumlage gibt es einige Alternativen.

Dr. Klaus Nahlenz, BVI

Stehen in einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) größere Instandsetzungs- oder Modernisierungsmaßnahmen an, ist oftmals guter Rat teuer. Die Instandhaltungsrückstellung reicht in den seltensten Fällen aus und die Erhebung der dann notwendigen Sonderumlage übersteigt häufig die finanziellen Möglichkeiten der Eigentümer. Doch nun stehen Wohnungseigentümergeinschaften mit der Kreditaufnahme bei privaten Banken oder der KfW-Bank sowie Bausparverträgen weitere Finanzierungsoptionen zur Verfügung.

Die grundsätzliche Befugnis einer Wohnungseigentümergeinschaft zur Aufnahme von Darlehen wurde durch die Reform des Wohnungseigentumsgesetzes aus dem Jahr 2007 unterstrichen. Mit der Anerkennung der WEG als rechtsfähigem Verband (§ 10 Abs. 6 Satz 1 WEG) wurde die Verwaltung des Gemeinschaftseigentums erleichtert und die Beschlusskompetenz der Eigentümergemeinschaft gestärkt. Die Befugnis, den Finanzbedarf der WEG auch durch die Aufnahme von Darlehen zu decken, ergibt sich zwar nicht ausdrücklich aus

Auf einen Blick

- › Letztlich bleibt es dem Gesetzgeber überlassen, wie die Rechte der einzelnen Wohnungseigentümer gewährleistet werden.
- › Neben der Kreditaufnahme steht Wohnungseigentümergeinschaften auch die Möglichkeit des Bausparens offen.
- › Unter den verschärft regulierenden Bedingungen gilt es, die Immobilienfinanzierung vor dem Erwerb genau zu planen und den passenden Kredit über einen Vergleich der verschiedenen Finanzierungen zu finden.



Die Instandhaltungsrückstellung reicht nicht aus und für die Sonderumlage haben die Eigentümer kein Geld. Was tun?

dem Gesetz, wird von diesem jedoch vorausgesetzt. Mit einem Urteil vom 28. September 2012 (Az.: V ZR 251/11) hat der Bundesgerichtshof diese Kompetenz noch zusätzlich bejaht.

Ordnungsgemäße Verwaltung

Die Karlsruher Richter stellen heraus, dass es letztlich dem Gesetzgeber überlassen bleibt, wie die Rechte der einzelnen Wohnungseigentümer im Falle der Kreditfinanzierung gewährleistet werden sollen. Die Rechtmäßigkeit eines Beschlusses richtet sich nach dem Gebot ordnungsgemäßer Verwaltung. Ob eine Maßnahme ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht, liegt letztendlich im Ermessensspielraum zwischen den grundrechtsrelevanten Positionen und den Interessen der einzelnen Wohnungseigentümer. Ein Beschluss zur

Aufnahme eines nicht ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechenden Kredits ist allerdings nur auf fristgerechte Anfechtungsklage hin zu beanstanden.

Sichere Beschlussfassung

Vor der Kreditaufnahme sollten die beiden Möglichkeiten Instandhaltungsrückstellung und Sonderumlage ausgeschöpft werden. Auch eine erklärbare Dringlichkeit der zu finanzierenden Maßnahme sollte gegeben sein. Diese kann sich unter anderem durch drohende Folgeschäden, deutliche Einsparungspotenziale oder zu erfüllende Fristen erklären. Ein besonderes Augenmerk sollte darauf gelegt werden, dass alle Formalien möglichst genau eingehalten werden. Dazu gehört die hinreichende Ankündigung des Kreditvorhabens. Der Beschluss muss im Protokoll und der Beschlussammlung präzise formuliert und dokumentiert werden. Für den Fall, dass einige wenige Eigentümer nicht an dem Kredit beteiligt sind, sondern ihren Betrag selber leisten wollen, kann der Beschlusstext über die Kreditaufnahme diesen Personenkreis von den Kosten freistellen.

Nicht nur anfechtbar, sondern nichtig sind Beschlüsse zur Kreditaufnahme, wenn die Rechte des Wohnungseigentümers über das in § 10 Abs. 8 WEG festgelegte Maß hinaus beeinträchtigt werden. So haben die Eigentümer keine Kompetenz, die Übernahme einer gesamtschuldnerischen Haftung durch die Wohnungseigentümer mehrheitlich zu beschließen. Eine gesamtschuldnerische Haftung kommt nur in Betracht, wenn sich die einzelnen Wohnungseigentümer selbst neben dem Verband klar und eindeutig auch persönlich verpflichten. Auch eine Beschlussfassung der WEG dahingehend, dass jeder Eigentümer zur Absicherung der Darlehenssumme eine zusätzliche Sicherheit, zum Beispiel eine Eintragung einer das Sondereigentum belastenden Grundschuld, zu stellen habe, ist von der Beschlusskompetenz nicht mehr gedeckt.

Gewöhnliche Bauvorhaben unterstützt auch die KfW-Förderbank, die staatliche Kreditanstalt für Wiederauf-

Alternative „Bausparvertrag“

Neben der Kreditaufnahme steht Wohnungseigentümergeinschaften auch die Möglichkeit des Bausparens offen.

Dabei schließt die WEG einen Vorsorgebausparvertrag ab und bespart diesen dann mit einer Einmalzahlung oder regelmäßigen Einzahlungen, etwa aus der Instandhaltungsrücklage. Nach Zuteilung wird der Bausparvertrag dann aufgeteilt. Das Guthaben wird entweder an die WEG ausgezahlt oder der anteilige Anspruch wird nach Miteigentumsanteilen auf die einzelnen Woh-

bau, in einem speziellen Wohneigentumsprogramm mit bis zu 30 Prozent der Gesamtkosten. Voraussetzung für die Förderung ist die eigene, private Nutzung der Immobilie. Der Höchstfördersatz liegt bei 100.000 Euro. Wer auf energiesparende Neubauten setzt oder eine bestehende Immobilie sanieren möchte, um den Energieverbrauch zu senken, kann sich über besonders niedrige Bauzinsen freuen. Die KfW-Förderbank gewährt ihre Kreditprogramme unabhängig vom Einkommen des Antragstellers. Auch ist mindestens das erste Jahr bei allen KfW-Förderprogrammen tilgungsfrei. Allerdings sind Umschuldungen und Nachfinanzierungen dabei ausgeschlossen. Da die KfW-Förderbank ihre Kredite nicht selbst ausgibt, müssen Interessenten den Antrag über eine Bank ihrer Wahl stellen.

Zinsgünstige Darlehen

Wegen ihres rechtlichen Sonderstatus gewähren nicht viele Banken Wohnungseigentümergeinschaften Kredite und Darlehen. Doch ausgesprochene Partner der Wohnungswirtschaft wie die Fördermitglieder des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. Hausbank München eG, die Deutsche Kreditbank AG und die BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG haben besondere Kreditprogramme aufgelegt, die speziell auf Wohnungseigentümerge-

nungseigentümer übertragen, die diesen für eine Sonderumlage an die WEG nutzen können. Durch dieses zusätzliche Kapital haben erforderliche energetische Sanierungen, Modernisierungen oder Instandhaltungsmaßnahmen größere Realisierungschancen und der Gebäudebestand kann langfristig erhalten werden. Der BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. bietet seinen Mitgliedern über den Partner Bausparkasse Schwäbisch Hall AG bereits jetzt diese zinsicheren und zinsgünstigen Bausparkredite an.

meinschaften zugeschnitten sind. Meist reicht der Bank die Vorlage der Teilungserklärung, der Eigentümerliste mit Hausgeldschuldern, des rechtskräftigen Beschlusses über die Kreditaufnahme, des Verwaltervertrags mit der Ermächtigung zur Kreditaufnahme und der Jahresabrechnungen, Wirtschaftspläne und Versammlungsprotokolle der letzten drei Jahre aus, um die Kreditfähigkeit der jeweiligen WEG zu beurteilen. Von den einzelnen Eigentümern werden in der Regel keine Sicherheiten verlangt. Der Kreditrahmen liegt bei 200.000 bis 500.000 Euro pro WEG bei einer Laufzeit von fünf bis zehn Jahren.

Unabhängig davon, ob ein staatliches Förderdarlehen, ein Hypothekendarlehen oder Bauspardarlehen in Anspruch genommen wird – seit der weltweiten Finanzkrise haben sich die Bedingungen für die Kreditvergabe bei der Immobilienfinanzierung verändert. Unter den verschärft regulierenden Bedingungen gilt es, die Immobilienfinanzierung vor dem Erwerb genau zu planen und den passenden Kredit über einen Vergleich der verschiedenen Baufinanzierungen zu finden. Bei aller Wertstabilität empfehlen Experten die Investition in Immobilien nur bei einem Eigenkapital von mindestens 25 Prozent. Je höher das Eigenkapital, desto niedriger sind die Zinsen auf das Darlehen. Steht die Finanzierung auf einem festen Fundament, kann die eigene Immobilie schnell zum sinnvollen Altersvorsorgeprodukt werden. ←|

Noch nicht der Hammer

Zwangsversteigerungen. Dem Ziel, Gläubigern maximalen Nutzen zu bringen, wird die Praxis noch nicht gerecht. Ein neues Portal bringt Verbesserungen, kann aber nur dann erfolgreich werden, wenn alle Behörden kooperieren.

Christian Henkel, Berlin/Redaktion

Über 40.000 Immobilien kommen in Deutschland jedes Jahr bei Zwangsversteigerungen unter den Hammer. Trotzdem ist es auch 2013 für Investoren und Privatkäufer nahezu unmöglich, sich durch den Wust von Amtsgerichtsankündigungen und Versteigerungskataloge zu wühlen. Doch inzwischen gibt es interaktive Anwendungen, die den aktuellen User-Gewohnheiten des modernen Internets angepasst sind und diesem Markt endgültig alle „dunklen Ecken“ nehmen könnten. Jetzt müssten allerdings noch die staatlichen Institutionen mitspielen.

Bis 2005 war es innerhalb Deutschlands meist nur einem überschaubaren Kreis an Interessenten möglich, sich über anstehende Zwangsversteigerungen von Immobilien zu informieren. Die zuständigen Amtsgerichte waren nach § 39 Zwangsversteigerungsgesetz (ZVG) lediglich dazu verpflichtet, die Zwangsversteigerungen im zuständigen Amtsblatt



Ob ein Amtsgericht eine Zwangsversteigerung elektronisch ankündigt, bleibt meist ihm überlassen.

Auf einen Blick

- Seit 2005 können Amtsgerichte die Zwangsversteigerung auch in einem elektronischen Medium ankündigen. Verpflichtet sind sie dazu aber nicht.
- Rechtspfleger können darüber meist autonom entscheiden.
- Ein neues, kostenloses Portal bringt gerade für ausländische Investoren Verbesserungen.
- Allerdings müssten staatliche Behörden besser kooperieren.

zu veröffentlichen. Seit der Modifikation des ZVG-Gesetzes durch das Justizkommunikationsgesetz vom 22. März 2005 kann ein Amtsgericht die Zwangsversteigerung auch in einem elektronischen Medium ankündigen. Verpflichtet ist es dazu allerdings nicht.

ZVG-Portal in NRW

Um diese Modernisierung zu unterstützen, richtete das Justizministerium Nordrhein-Westfalen 2007 das sogenannte ZVG-Portal (www.zvg-portal.de) ein. Zwar hat das Justizministerium des

Landes Hessen 2010 entschieden, dass alle Zwangsversteigerungen innerhalb Hessens auf dem ZVG-Portal veröffentlicht werden müssen.

Doch in den anderen Bundesländern veröffentlichen bei Weitem nicht sämtliche Amtsgerichte ihre Zwangsversteigerungen auf dieser extra für sie eingerichteten Webseite. Denn Rechtspfleger können vollkommen autonom entscheiden, in welchem Medium – außerhalb des zuständigen Amtsblatts – die Zwangsversteigerung angekündigt wird. Dabei geht deren „Selbstständigkeit“ sogar so weit, dass sie selbst entscheiden,

ob die Gutachten kostenlos oder kostenpflichtig einsehbar sind.

Private Portale

Im Ergebnis veröffentlicht ein Großteil der Amtsgerichte in Baden-Württemberg, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt, Schleswig-Holstein und Hamburg ihre Zwangsversteigerungen auf privat geführten Webseiten, wie www.zvg.com.

Auf eine schriftliche Anfrage zum Erhalt der Informationen der jeweiligen Zwangsversteigerungen antworteten in den meisten Fällen nur die Amtsgerichte, welche sowieso bereits auf dem ZVG-Portal veröffentlichen. Aus den angesprochenen Bundesländern, wo das kaum bis gar nicht der Fall ist, war die Bereitschaft zur Kooperation sehr gering. In Deutschland gibt es somit kein Referenzmedium im Netz, das die kompletten Informationen aller Zwangsversteigerungen von Immobilien darstellt.

Damit wird dem höheren Gebot – dass die Bekanntmachung dazu dient, im Interesse von Schuldner und Gläubiger den höchsten Erlös zu erzielen – nicht in dem Maße entsprochen, wie das momentan möglich wäre.

Das Zwangsversteigerungsverfahren dient einzig und allein der Befriedigung von Ansprüchen aus einem Grundstück – in der Regel ausstehende Forderungen von Gläubigern – durch die gerichtlich angeordnete Verwertung des Grundstücks. Je höher der Erlös ist, den die Verwertung des Grundstücks erbringt, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit der Befriedigung von Ansprüchen aller Gläubiger. Das ergibt in der Folge den positiven Effekt der höchstmöglichen Entschuldung des Schuldners.

Wenn es gelingt, eine breite Öffentlichkeit anzusprechen und möglichst viele Interessenten auf die Versteigerung aufmerksam zu machen, dann vergrößern sich die Chancen, das beste finanzielle Ergebnis zu erzielen.

Eine Sicht, die offenbar vor allem vom Gesetzgeber nicht geteilt wird. Vertreter von Amtsgerichten (Rechtspfleger) brachten bei Gesprächen immer wieder

Das neue Portal: www.eqviti.com

Auf allen bisher verfügbaren Seiten gibt es lediglich eine textbasierte Suche, ohne eine interaktive Umgebungskarte. Das ist bei eqviti.com anders: Die Seite ist den User-Gewohnheiten des Internets angepasst, wenngleich es visuell noch durchaus Verbesserungspotenzial gibt.

- › **Einzelobjekt-Suche.** [Eqviti.com](http://eqviti.com) ist ein Werkzeug, bei dem die Suche nach Informationen auf ein einzelnes Objekt und nicht auf den jeweiligen Amtsgerichtsbezirk abzielt. Dadurch können sich auch überregionale Interessenten leicht anhand der geografischen Lage orientieren. Somit ist das Portal auch geeignet, größtmögliche Transparenz in ein immer noch verdeckt bleibendes Segment des Immobilienmarkts zu bringen. Das Ziel ist es, dass jeder Interessent auf Eqviti.com einen lückenlosen Überblick über die zwangsversteigerten Immobilien in Deutschland – und später auch in ganz Europa – erhält, um dem Markt der Zwangsversteigerungen in der Zukunft alle „dunklen Ecken“ zu nehmen.
- › **Mehrsprachig.** Alle Informationen (abgesehen von den Gutachten) sind nicht nur auf Deutsch, sondern auch in Englisch, Russisch, Chinesisch und Finnisch zu bekommen. Das öffnet das Bieten um das

höchste Gebot ebenfalls für ausländische Interessenten.

- › **Vom ZVG-Portal.** [Eqviti](http://Eqviti.com) bezieht seine Daten vom ZVG-Portal, und zwar mit ausdrücklicher Erlaubnis der Rechtsabteilung des Justizministeriums Nordrhein-Westfalen.
- › **Kostenlose Nutzung.** Das Unternehmen setzt nach eigenen Angaben in seiner Kommerzialisierungsstrategie vor allem auf Cross-Selling und Affiliate-Marketing für seine Firmenpartner, zum Beispiel Rechtsanwälte, Notare, Banken und Vermittler von Online-Auktionen. Außerdem wird eine enge Kooperation mit Banken und ihren Immobilienabteilungen angestrebt. Bei den Nutzern will [Eqviti](http://Eqviti.com) mit seiner visuellen und interaktiven Kartensuche punkten.
- › **Viele Städte – nicht alle.** Eqviti.com bietet mit seiner Web-App eine Übersicht, mit der Interessenten intuitiv durch verschiedene Städte springen und auch sofort die Umgebung der Versteigerungsobjekte einschätzen können. Was jedoch fehlt, ist eine möglichst bundesweite Abdeckung. Dafür wäre die Kooperation mit dem Gesetzgeber und seinen Institutionen gefragt.

zwei Argumente gegen eine Öffnung und Dynamisierung des Markts in die Diskussion:

Erstaunliche Gegenargumente

Eine lückenlose Übersicht über alle Zwangsversteigerungen – vielleicht auch noch in Russisch, Chinesisch und Arabisch – würde zu viele „Heuschrecken“ und verantwortungslose und den lokalen Gegebenheiten ignorant gegenüberstehende Investoren anziehen. Eine völlig unsinnige Argumentation. Denn die fehlende Transparenz bringt den einstigen Besitzern nicht ihr Eigentum zurück, könnte allerdings die Schattenwirtschaft

der „lokalen Heuschrecken“ stützen. Eine privat geführte Anwendung – wie [Eqviti \(eqviti.com\)](http://Eqviti.com) – profitiere vom Unglück der zahlungsunfähigen Besitzer der Immobilien.

Diese Argumentation macht ebenfalls keinen Sinn. Immerhin könnte das ZVG-Portal das entsprechende Referenzmedium sein. So aber ignorierten vor allem jene Amtsgerichte entsprechende Anfragen, die selber mit privat geführten Webseiten seit Jahren zusammenarbeiten. Eine einzige Seite, die alle Zwangsversteigerungen in Deutschland ankündigen könnte, würde dieser fragwürdigen Schattenwirtschaft ein sofortiges Ende bereiten. ←|

Eine Anleitung zum Umdenken

Energie und Kommunen. Ein sinnvolles Energiemanagement für den kommunalen Gebäudebestand stößt im Alltag schnell an finanzielle und personelle Grenzen. Wir zeigen, wie es trotzdem geht: mit der Fünf-Schritte-Kur!

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt am Main

Wer wüsste es nicht bereits: Die Technik für einen sparsameren Umgang mit Energie bei der Bewirtschaftung des kommunalen Gebäudebestands ist im Wesentlichen verfügbar. Offen bleibt die zielführende Kombination der möglichen Komponenten im Einzelfall. Dabei sollten das Wirtschaftlichkeitsgebot und das Nutzerverhalten beachtet werden. Was zu tun wäre.

1. Schritt: Erfassung und Dokumentation

Voraussetzung für ein erfolgreiches Energiemanagement ist eine aussagekräftige Datengrundlage des Gebäudebestands, die bauliche Veränderungen und energetische Verbesserungen nachvollzieht. Diese Feststellung klingt banal. Die Praxis zeigt jedoch, dass bereits diese Voraussetzung in der Mehrzahl der Fälle nur lückenhaft besteht. Denn die Dokumentation des Gebäudebestands, die Digitalisierung der Bestandspläne und die Pflege der Datensätze beanspruchen erhebliche Mittel. Diese sind in den öffentlichen, insbesondere kommunalen

Haushalten nur sehr bedingt vorhanden. Doch ohne Mindestinvestition in die detaillierte digitale Bestandserfassung kann ein Energiemanagement kaum erfolgreich implementiert werden.

Hierzu gehört eine Objekterfassung, die zwischen Flächen unterschiedlicher Nutzung und unterschiedlicher energetischer Bewirtschaftung unterscheidet. So geben etwa historische Bestandsunterlagen unzureichend Auskunft über das Verhältnis von beheizten zu unbeheizten Flächen und damit zu dem vorzuhaltenden Temperaturniveau. Ein Instrument kann in der Anlage eines gebäudespezifischen Raumbuchs liegen, in dem Veränderungen fortlaufend eingepflegt werden. Derartige Raumbücher für den Gesamtbestand sind gegenwärtig noch die Ausnahme und befinden sich vielerorts erst im Aufbau.

Erschwerend tritt der Umstand hinzu, dass die kommunalen Gebäudebestände hinsichtlich Bauqualität, Baujahr, Nutzung und Erhaltungszustand divergieren und eine verallgemeinernde Betrachtung kaum möglich ist. Dies unterscheidet das kommunale Immo-

Auf einen Blick

- › Mindestinvestitionen in die detaillierte digitale Bestandserfassung sind für das Energiemanagement wichtig.
- › Mittel dafür sind in den Haushalten häufig nicht vorgesehen, zu knapp bemessen oder werden auf lange Bearbeitungszeiträume verteilt.
- › Energieeinspar-Contracting und -Intracting sind für die energetische Bewirtschaftung kommunaler Gebäudebestände besonders interessant.
- › Die Verbesserung des Gebäudebestands in der Breite sollte Vorrang erhalten vor der kostenintensiven Demonstration des technisch Machbaren im Einzelfall.

bilienportfolio grundlegend von einem solchen privater Investoren.

2. Schritt: Einsparmaßnahmen und Anreize

Eine einfache Einsparmaßnahme ist das Contracting. Leider ist der Begriff etwas unscharf. Er findet sich im Zusammenhang mit Liefer-, Anlagen- oder Energie-Contracting und meint etwa die Bereitstellung und Lieferung von Wärme und Strom. Er umfasst mitunter auch den Betrieb der zugehörigen Anlagen durch einen Dritten. Eine Sonderform stellt das Energieeinspar-Contracting dar. Diese Ausprägung ist für die energetische Bewirtschaftung kommunaler Gebäudebestände besonders interessant und unterscheidet sich rechtlich, technisch und ökonomisch deutlich von anderen



„Die Idee, aus Energieeinsparungen Investitionen und einen Dienstleister zu finanzieren, ist angesichts der angespannten Haushaltssituation vieler Kommunen bestechend.“
Christoph Armbruster,
Geschäftsführer Mainova EnergieDienste GmbH



Unsanierete Schulen. Die Erstausrüstung an Fenstern, Fassade und Gebäudetechnik entspricht oft nicht mehr den heutigen Anforderungen an Energieeffizienz.

Contracting-Formen. Vertragsinhalt ist die Erfüllung einer vom Contractor gegebenen Einspargarantie.

Nicht minder interessant ist auch das Intracting. Es beschreibt oftmals kaum bekannte Modelle, bei denen Investitionskosten für Energieeinsparmaßnahmen durch die anschließend erzielten Kosteneinsparungen finanziert werden. Im Unterschied zum Contracting werden diese Maßnahmen nicht von einem externen Dritten geplant und realisiert. Meist sind derartige Projekte bei den Bauverwaltungen der Städte und Gemeinden angesiedelt. Es ist gerade im niedriginvestiven Bereich ein Erfolg versprechendes Modell. Dieses ist allerdings ebenfalls auf einen belastbaren Grunddatenbestand angewiesen. In diesem Bereich besteht erhebliches Potenzial, insbesondere vor dem Hintergrund, dass gerade die objektbezogen zuständigen Bauunterhalter „ihre Liegenschaft“ mit allen Schwächen kennen. Ein möglicher Anreiz zur Durchführung: Ein fester Anteil des realisierten Einsparpotenzials verbleibt im Haushalt des federführenden Amtes und dient der Finanzierung weiterer Maßnahmen.

3. Schritt: Wartung und Betriebsführung

Der Anlagenbetrieb erfolgt durch Techniker der Bauverwaltung. An dieser zentralen Schnittstelle sollte das Energiemonitoring ansetzen. Verbrauchserfassung und Vergleich mit anderen Objekten sind ein wesentlicher Bestandteil der Schwachstellenanalyse. Ein großes Problem hierbei: Oft sind für rund 1.000 in der kommunalen Bewirtschaftung stehende Gebäude lediglich drei Planstellen für die Betriebsführung von Heizungs- und Lüftungsanlagen vorhanden.

4. Schritt: Vorsicht vor dem Schein

Gemäß EnEV 2009 sind für Nichtwohngebäude im Bestand Energieausweise verbindlich vorgesehen und unterliegen bei öffentlichen Gebäuden der Aushangpflicht. Diese Energieausweise werden häufig zur Dokumentation der energetischen Gebäudequalität und zum Nachweis des Energiemanagements herangezogen. Oft allerdings bilden verordnungskonform ausgestellte Verbrauchs-

ausweise die gebäudewirtschaftliche Realität in einer Vielzahl von Fällen nicht einmal näherungsweise ab. Sie sind ihrer Struktur nach eher geeignet, Gebäude als energetisch günstiger zu beschreiben.

Wenn etwa Kellerflächen bei ordnungsgemäßer Anwendung der EnEV in die Berechnung als Bestandteil der Nettogrundfläche eingehen, so verteilt ein darauf basierender Energieausweis die verbrauchte Energie auf eine unrealistisch große Bezugsfläche. Das hat zur Folge, dass der flächenbezogene Energieverbrauch signifikant vermindert wird. In der Konsequenz stehen daher selbst unsanierte Plattenbauten energetisch hervorragend da. Der erforderliche Sanierungsbedarf und der überhöhte Energieverbrauch werden durch diese verzerrte Betrachtung verdeckt. Derartige Beispiele finden sich in großer Anzahl als Beleg für ein „gelungenes“ Energiemanagement. Unter der Annahme, dass das Obergeschoss über die gleiche beheizte Fläche wie das Erdgeschoss verfügt, würde durch diese – legale – Vereinfachung der tatsächliche Energieverbrauch reduziert.

5. Schritt: Wirtschaftlichkeitsgebot

Wirksame Energie- und Klimakonzepte entsprechen dem Zeitgeist. Der Gesetzgeber sieht den Gebäudebestand der öffentlichen Hand in einer Vorreiterrolle. Es gibt auch vielversprechende Ansätze und beeindruckende Leuchttürme im Einzelfall. In der breiten Masse des kommunalen Gebäudebestands steckt jedoch – auch im Low-Budget-Bereich – noch sehr viel Potenzial. Die Finanznot vieler Städte und Gemeinden befördert mitunter Verhaltensmuster, die dem Ziel einer nachhaltigen Bewirtschaftung und einem tatsächlich wirksamen Energiemanagement nicht entsprechen. Die strenge Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebots aus § 51 EnEG sollte verstärkt zur Richtschnur des Handelns werden. Die wenig öffentlichkeitswirksame Verbesserung des Gebäudebestands in der Breite sollte Vorrang erhalten vor der kostenintensiven Demonstration des technisch Machbaren im Einzelfall. ←|

Wohlfühlklima für Kunstwerke

Facility Management. Bei einem Kunstmuseum gibt es besondere Anforderungen an die Gebäudeleittechnik. Am wichtigsten sind die klimatischen Verhältnisse. Das Beispiel des Städel Museums in Frankfurt.

Dipl.-Ing. Joachim Tatje, Viatico Agentur für Technik und Marketing

Wer meint, das Wichtigste an einem Kunstmuseum sei die Alarmanlage, täuscht sich. Es ist vermutlich die Klimatechnik. Gerade die Leihgeber von Kunstwerken für temporäre Ausstellungen verstehen keinen Spaß, wenn ihre Schätze mit oft siebenstelligen Versicherungswerten nicht adäquat untergebracht sind.

Als das Städel Museum, der „Louvre von Frankfurt“, vor fünf Jahren die größte Erweiterung in seiner fast 200-jährigen Geschichte plante, war den Verantwortlichen klar, dass neben den hohen Ansprüchen an die Architektur die einmalige Chance bestand, die Gebäudeleittechnik (GLT) auf den modernsten Stand zu bringen. Im Rahmen eines Wettbewerbs ging der Entwurf des Architekturbüros schneider+schumacher als Sieger hervor. Die neue Ausstellungshalle schafft 3.000 Quadratmeter zusätzliche Fläche. 195 Oberlichter versorgen

den Raum mit natürlichem Licht und geben der Gartenfläche eine besondere Struktur. Parallel zur Errichtung des Neubaus wurde auch der gesamte Altbau ertüchtigt.

An erster Stelle: Klimatechnik

Die klimatischen Bedingungen standen im Mittelpunkt der Planungen, außerdem sollte das Städel ein „Green Building“ werden. Das bedeutete: möglichst geringer Energiebedarf und diesen gedeckt aus regenerativen Quellen. Die unterirdische Platzierung des Erweiterungsbaus, die kompakte Bauweise und die Gebäudespeichermasse hielten die Wärmeverluste und die äußeren Einflussfaktoren im Vergleich zu oberirdischen Museumsbauten im Rahmen. Für die Erzeugung der Restenergie wurde auf Geothermie gesetzt. Ein Erdpendelspeicher aus 35 Erdsondenbohrungen macht

Auf einen Blick

- › Das Klima eines Raums wird vor allem von Lufttemperatur und Luftfeuchte beeinflusst, aber auch vom Tageslichteinfall und von der Kunstlichtleistung.
- › Jeder Mensch hat sein eigenes „Wohlfühlklima“ – das gilt auch für die Objekte in Museen.
- › Diebaulichen Gegebenheiten und sogar die Museumsbesucher selbst (Körperwärme, nasse Kleidung) spielen dabei eine Rolle.
- › Ein optimales Klima besteht aus 45 bis 55 Prozent relativer Luftfeuchte und einer Temperatur von 18 bis 22 Grad Celsius.

die Wärme- und auch die Kälteenergie aus dem Erdreich nutzbar. Eine Vorgabe der Bauleitung war, die Leittechnik des gesamten Baus nach Fertigstellung

Klimatisch top: Der Erweiterungsbau des Städel Museums (rechts), links ein Blick in die neuen Gartenhallen.



Was ist vor einem Gebäudeleittechnik-Projekt zu beachten?

Soll die Gebäudeleittechnik auf den neuesten Stand gebracht werden, ist es zunächst wichtig, das alte System genau zu kennen. Darauf aufbauend können die Anforderungen an das neue Konzept durchdacht werden.

Beschreibung des Ist-Zustands

- › Sensoren
- › Aktoren
- › Schnittstellen
- › Steuerungen
- › Bussysteme
- › Software
- › Leitungen

Das Soll-Konzept

Festlegung der Schnittstellen zu

- › Lichtsteuersystem
- › Jalousien-Anlagen
- › Mediensteuerungen

Funktionale Anforderungen

- › Zählerstände in die Verbrauchsdatenerfassung übertragen
- › Alarm und Störmeldungen an die richtigen Personen weiterleiten
- › Mehrere Gebäudeteile visualisieren
- › Anlagenzustände anzeigen

Systemarchitektur

Nichtfunktionale Anforderungen wie

- › Flexibilität
- › Systemoffenheit
- › Leistung
- › Sicherheitsanforderungen
- › Wartungsaufwand
- › Handling/Benutzbarkeit
- › Effizienz
- › Preis

zentral und auch über das Internet bedien- und beobachtbar zu machen. Zudem sollte die neue Steuerung an die bestehende Infrastruktur angeschlossen werden. Die Firma Tec-Control bot die GLT auf der Basis von Komponenten der Schweizer Saia Burgess Controls (SBC) an.

Die Steuerung von Heizung, Lüftung und Sanitär besorgen heute zwölf programmierbare Steuerungen. Thomas Pietrzak, Leiter Technik beim Städtischen Kunstinstitut, sagt: „Aufgrund der flexiblen Systemeigenschaften sehe ich zukünftigen Veränderungen gelassen ins Auge. Weder von der Speicherkapazität noch von der Offenheit für verschiedene Kommunikationsstandards her sind wir eingeschränkt.“

Die GLT-Anlage verarbeitet die Daten von 1.062 Datenpunkten, welche direkt an die Steuerungen angeschlossen sind. Außerdem gibt es 562 Datenpunkte über andere Verbindungen. Dazu gehören beispielsweise die elektrischen Heizbänder an den 195 Oberlichtern der Gartenhalle, die die Schwitzwasserbildung verhindern sollen, oder die Wandheizungen in den älteren Ausstellungsräumen.

Des Weiteren erlaubt die Anlage, auf die in den verschiedensten Bauteilen verteilte Feuchte und auf die Temperaturfühler von Depot und Ausstellungsräumen zuzugreifen und somit historische Trends zu speichern. Die Steuerungen

kommunizieren in einem eigenen Glasfasernetzwerk. Das 52-Millionen-Euro-Projekt wurde im Februar 2012 der Öffentlichkeit übergeben. Jörg Edlmann, Geschäftsführer von Tec-Control, ist zufrieden: „Die Genauigkeit der Regelung bei Temperatur- und Feuchteverhältnissen in einem Museum war für uns unter Berücksichtigung der Energieeffizienz eine große Herausforderung.“

Die Raumtemperierung wird zusätzlich durch eine Lüftungsanlage ergänzt. Die Lüftungsanlage ist für die erforderliche Be- und Entfeuchtung der Halle konzipiert und mit einer hoch effizienten Wärmerückgewinnung ausgerüstet. Das heißt, die Energie der Abluft wird genutzt, um die frische Zuluft zu temperieren. Die modulare Energie- und Klimatechnik ist die Voraussetzung für ein optimales Raumklima mit minimalem Energieaufwand. Die architektonischen Bedingungen und die schnelle Regelung sorgen dafür, dass starke Temperaturschwankungen erst gar nicht auftreten.

Jeder Mensch hat sein eigenes „Wohlfühlklima“ – das gilt auch für die Objekte in Museen. Das Klima eines Raums wird vor allem von Lufttemperatur und Luftfeuchte beeinflusst, aber auch vom Tageslichteinfall und der Kunstlichtleistung.

Die baulichen Gegebenheiten sowohl in der neu entstandenen Gartenhalle als auch in den „klassischen“ Räumen und sogar die Museumsbesucher selbst (Kör-

perwärme, nasse Kleidung) spielen dabei eine Rolle. Weil es keinen allgemeinen Klimawert gibt, ist ein Kompromiss zu finden. Dieser Kompromiss liegt nach allgemeinen Empfehlungen bei 45 bis 55 Prozent relative Luftfeuchte und bei einer Temperatur von 18 bis 22 Grad Celsius.

Achtung: Feuchtigkeit

Unweit der Ausstellungsräume befinden sich die Depots. Hier sind über 100.000 Gemälde, Grafiken, Zeichnungen, Fotoarbeiten und Skulpturen untergebracht. Auch hier gilt: Das Umgebungsklima eines Museumsobjekts sollte möglichst konstant sein, besonders während und nach einem Ortswechsel. Pietrzak: „Die Temperatur in den Depoträumen wird allein aus konservatorischer Sicht bestimmt, da sich dort weder Museumsmitarbeiter noch Besucher lange aufhalten. Einige Grade niedriger als in den Ausstellungsräumen sind wünschenswert, da sich die natürlichen Alterungsprozesse mit abnehmender Temperatur verlangsamen.“

Allerdings sei die relative Luftfeuchte temperaturabhängig, erklärt der Gebäudeautomatisierer Jörg Edlmann. Durch die Senkung der Raumtemperatur könne es zu einer deutlichen Erhöhung der relativen Luftfeuchtigkeit kommen. Deshalb müsse, wenn nötig, der Luft Feuchtigkeit entzogen werden. ←|

Die akademische Seite

KAGB – und viele gehen nicht hin?

Prof. Dr. Robert Göötz
Prof. Dr. Thomas Kinateder

Die Einführung des Kapitalanlagegesetzbuchs bedeutet den historisch größten regulatorischen Einschnitt für die Geschlossenen Fonds. Werden die Produkte im Sinne Aldous Huxleys jetzt „schöner, neuer und besser“?

Prof. Dr. Robert Göötz, Prof. Dr. Thomas Kinateder FRICS, Nürtingen-Geislingen

Seit dem 22. Juli 2013 gilt das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB). Es ist nunmehr das einheitliche Regelwerk für Offene und Geschlossene Fonds im alten Verständnis. Mit seiner Einführung erreicht die Neuordnung des Markts für Geschlossene Fonds vorerst seinen Höhepunkt. Das KAGB verlangt von den ehemaligen Emissionshäusern eine Zulassung als Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) durch die BaFin.

Eine KVG muss für eine erfolgreiche Zulassung eine Vielzahl von Anforderungen erfüllen und Nachweise erbringen, die für die meisten Emissionshäuser neu sind. Diese betreffen die Qualifikation der Geschäftsleiter, die erforderlichen Eigenmittel, ein adäquates Risiko- und Liquiditätsmanagement oder die Sicherung der Anlegergelder auf dem Konto einer Verwahrstelle (Depotbank). Einige Initiatoren haben in den letzten Monaten

mit ihren Mitarbeitern Großartiges geleistet. Sie haben ganz erheblich in neue Strukturen, in die Qualifikation ihres Personals und in die IT-Infrastruktur investiert und werden zeitnah ihren Antrag auf Zulassung als KVG bei der BaFin stellen.

Eigentlich sollte der Verwirklichung der Utopie einer „schönen, neuen Fondswelt“ nichts mehr im Wege stehen und eine neue Zeitrechnung beginnen können. Leider sind wir davon aber im Moment noch weit entfernt. Die Ursachen liegen im Wesentlichen in zwei Bereichen: Erstens sind noch zu viele wichtige Fragen ungeklärt und zweitens nimmt die Mehrheit der „alten“ Initiatoren am KAGB gar nicht teil. Im Moment ist es für die potenziellen KVGs schwierig, ihre Geschäftsmodelle weiter zu entwickeln und neue Produkte zu konzipieren. Viele wichtige Fragen sind

noch ungeklärt. Das beginnt beim Anwendungsbereich des KAGB und der Interpretation eines „operativ tätigen Unternehmens“ (Projektentwickler, Betreiber von Solar- oder Windkraftanlagen et cetera), geht über die strittige Definition der Bemessungsgrundlage für das Fremdkapital und endet nicht mit dem immer noch fehlenden AIFM-Steuergesetz.

Probleme bleiben bestehen

Verschiedene Umfragen kommen zu dem Ergebnis, dass nur eine Minderheit der alten Initiatoren eine Zulassung als KVG bei der BaFin beantragen und sich damit dem KAGB unterwerfen wird. Die Mehrheit ignoriert das KAGB und wird weiter im unregulierten Markt tätig sein. Marktanalysen zeigen, dass die Angebote unregulierter Produkte wie Anleihen, Genussrechte oder stimmrechtslose Darlehen zunehmen.

Das neue KAGB ist ein großer Schritt in die richtige Richtung. Es zwingt die Marktteilnehmer zu höherer Professionalität und Transparenz. Aldous Huxley kann sich freuen. Die „neue Fondswelt“ wird sicherlich auch schöner, neuer und besser. Jedoch werden noch mehr als genug Probleme bestehen bleiben, die die Branche lösen muss. ←|



Prof. Dr. Robert Göötz

ist Professor für Immobilienwirtschaft am Campus of Real Estate der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen.



Prof. Dr. Thomas Kinateder

ist ebenfalls als Professor an der HfWU tätig. Sein Fachgebiet ist die Projektentwicklung und die Projektsteuerung.

Erstmal zu Penny

wenn Sie gute Gründe haben.



- Einzelhandelsflächen; bebaute oder unbebaute Grundstücke ab 4.500 m² zum Kauf, zur Miete oder Pacht
- In guter Sichtlage, an frequentierten Straßen
- Mit ausreichenden Parkmöglichkeiten
- Wir bieten zeitnahe Entscheidungen, langfristige Mietverträge mit zuverlässigem und bonitätsstarkem Mieter

Schriftliche Angebote bitte an:

PENNY Markt GmbH · Expansion

Herr Burtzlaff · Stolberger Straße 76-78 · 50933 Köln

Telefon: +49 3328 3314-270

Fax: +49 3328 3314-279

dietmar.burtzlaff@rewe-group.com

PENNY.

Aktuelles Recht

Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

Eigentumswohnung

57.1 Beschlussanfechtungsklage
Verwalter darf Rechtsanwalt beauftragen

58.1 Wirtschaftsplan
Hausgeldvorschüsse müssen nicht als „Einnahmen“ ausgewiesen werden

58.2 Bauliche Veränderung
Genehmigung allein durch Beschlussfassung?

59.1 Bauliche Veränderung
Verjährter Rückbauanspruch kann durchaus noch realisiert werden

59.2 Anfechtungsklage
Auch werdende Wohnungseigentümer sind zu verklagen

59.3 Jahresabrechnung
Neuerstellung kann durch Dritte erfolgen

59.4 Jahresabrechnung
Geringfügige Abrechnungsfehler sind hinzunehmen

Maklerrecht

**60.1 Preisverhandlungen/
Vorbereitung des Notartermins**
Maklertätigkeit und unerlaubte Rechtsberatung

Mietrecht

ALMUT KONIG
Rechtsanwältin

60.2 Raucherurteil
Kündigung wegen Belästigung der Mitmieter durch starkes Rauchen

61.1 Parabolantenne
Informationsrecht gewährleistet
keine Kostenlosigkeit

62.1 Ungültige Quotenabgeltungsklausel
Mieter muss auch Kostenvoranschlag anbieten können

62.2 Pfändbarkeit
Bei Arbeitslosengeld II: Guthaben aus Betriebskostenabrechnung unpfändbar

Urteil des Monats

Verwalter darf Rechtsanwalt beauftragen

Nach Erhebung einer Beschlussanfechtungsklage kann der Verwalter die beklagten Wohnungseigentümer umfassend vertreten.



Nach Erhebung einer Beschlussanfechtungsklage kann der Verwalter die beklagten Wohnungseigentümer aufgrund gesetzlicher Vertretungsmacht im Außenverhältnis umfassend vertreten und einen Anwalt beauftragen. Teilt ein Eigentümer seine ladungsfähige Anschrift nicht oder falsch mit und misslingt seine Ladung zur Eigentümerversammlung aus diesem Grund ohne Verschulden der Verwaltung, muss der Eigentümer sich die unterbliebene Ladung zurechnen lassen; in der Versammlung gefasste Beschlüsse können dann nicht wegen der unterbliebenen Ladung angefochten werden.

BGH, Urteil vom 5.7.2013, Az.: V ZR 241/12

Fakten: Ein Eigentümer hatte diverse Beschlüsse angefochten. Er rügte insbesondere einen Einberufungsmangel, da ihm das Ladungsschreiben nicht zugegangen war. Im Verfahren rügte er, dass die beklagten übrigen Eigentümer nicht wirksam durch den von der Verwalterin beauftragten Rechtsanwalt vertreten seien. Die Klage hatte keinen Erfolg.

Zunächst lag kein Ladungsmangel vor. Der anfechtende Eigentümer hatte

dem Verwalter seine aktuelle Anschrift nicht mitgeteilt, weshalb ihm das Einladungsschreiben nicht zugehen konnte. Selbstverständlich aber ist ein Eigentümer verpflichtet, dem Verwalter einen Anschriftenwechsel mitzuteilen. Aus einer eigenen Pflichtverletzung kann nun ein Eigentümer keinen Anfechtungsgrund herleiten.

Die übrigen beklagten Eigentümer waren im Verfahren auch durch den seitens der Verwalterin beauftragten Rechtsanwalt ordnungsgemäß vertreten. Sie hatten zwar der Verwalterin keine ausdrückliche Vollmacht zur Mandatierung eines Rechtsanwalts erteilt, gleichwohl aber war diese nach der gesetzlichen Bestimmung des § 27 Abs. 2 Nr. 2 WEG ermächtigt, für die übrigen beklagten Eigentümer einen Rechtsanwalt zu beauftragen. Danach ist der Verwalter unter anderem auch zur Führung einer gegen die Eigentümer gerichteten Anfechtungsklage berechtigt, was auch seine Befugnis zur Beauftragung eines Rechtsanwalts umfasst. Diese bislang in Rechtsprechung und Literatur vorherrschende Meinung hat der BGH bestätigt.

Im Innenverhältnis nehmen die gesetzlich geregelten Befugnisse des Verwalters den Eigentümern jedoch nicht ihre Entscheidungsmacht und ihre gemeinschaftliche Geschäftsführungsbefugnis. Sie sind deshalb nicht gehindert, die Einberufung einer Eigentümerversammlung zu verlangen und dem Verwalter Weisungen zu erteilen. Darüber hinaus können einzelne Eigentümer für sich selbst auftreten oder einen eigenen Prozessbevollmächtigten bestellen.

Fazit: Dass der Verwalter im Rahmen einer gegen die übrigen Eigentümer gerichteten Anfechtungsklage einen Rechtsanwalt mit deren Vertretung beauftragen darf, ergibt sich bereits aus der weiteren Bestimmung des § 27 Abs. 2 Nr. 4 WEG, wonach der Verwalter im Rahmen einer Anfechtungsklage mit dem die übrigen Eigentümer vertretenden Rechtsanwalt eine Streitwertvereinbarung treffen darf. Es wäre nämlich widersinnig, wenn der Verwalter zwar eine Streitwertvereinbarung treffen darf, nicht aber das dazugehörige Mandat erteilen dürfte.

Wohnungseigentumsrecht

Wirtschaftsplan (58.1)

Hausgeldvorschüsse müssen nicht als „Einnahmen“ ausgewiesen werden

In dem Gesamtwirtschaftsplan müssen die (künftigen) Hausgeldvorschüsse der Wohnungseigentümer nicht ausdrücklich als Einnahmen aufgeführt werden.

BGH, Urteil vom 17.6.2013, Az.: V ZR 211/12

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer hatte vorliegend den Beschluss über die Genehmigung des Wirtschaftsplans angefochten. Der kombinierte Wirtschaftsplan hatte sämtliche voraussichtlichen Kosten in einzelnen Positionen unter Angabe des maßgeblichen Verteilungsschlüssels auf die jeweiligen Wohnungseigentümer verteilt. Auch Zinseinnahmen der Gemeinschaft wurden entsprechend dargestellt sowie die Zuführung zur Instandhaltungsrücklage. Er wies schließlich den auf den Wohnungseigentümer entfallenden Gesamthausgeldbetrag aus. Voraussichtliche Einnahmen aus Hausgeldern der Wohnungseigentümer enthielt der Wirtschaftsplan hingegen nicht. Er wies auch nicht die auf die anderen Eigentümer entfallenden Hausgeldbeträge aus. Die Klage hatte keinen Erfolg.

Der notwendige Inhalt eines Wirtschaftsplans ergibt sich aus § 28 Abs. 1 WEG. Er hat zunächst die voraussichtlichen Einnahmen und Ausgaben bei der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums zu enthalten. Sie müssen in übersichtlicher und nachprüfbarer Weise nach Grund und Höhe aufgeführt

sein. Diese Einnahmen-Ausgaben-Kalkulation bildet den Gesamtwirtschaftsplan, während die erforderliche Darstellung der anteilmäßigen Verpflichtung der Wohnungseigentümer zur Lasten- und Kostentragung die Pflicht zur Erstellung von Einzelwirtschaftsplänen betrifft. Die Beitragsleistung der Wohnungseigentümer zur Instandhaltungsrückstellung ist sowohl im Gesamt- als auch in den Einzelwirtschaftsplänen gesondert aufzuführen. Der Gesamt- und der Einzelwirtschaftsplan können zusammengefasst werden.

Zu den voraussichtlichen Einnahmen gehören zunächst alle Zuflüsse zu dem Vermögen der Gemeinschaft, die die Hausgeldzahlungspflichten der Wohnungseigentümer mindern. Daneben müssen auch die voraussichtlichen Hausgeldeinnahmen der Gemeinschaft aus dem Wirtschaftsplan hervorgehen. Sie sind nämlich das Gegenfinanzierungsmittel für die gemeinschaftlichen Lasten und Kosten und insoweit Einnahmen der Gemeinschaft. Damit ist jedoch noch keine Aussage über die Art der Ausweisung der Hausgeldvorschüsse im Wirtschaftsplan getroffen. Es ist jedenfalls nicht zu bean-

standen, wenn die Hausgeldvorschüsse nicht ausdrücklich als erwartete Einnahmen bezeichnet werden. Vielmehr ist es ausreichend, wenn sich aus dem Gesamtzusammenhang ergibt, dass die durch die sonstigen Vermögenszuflüsse nicht gedeckten voraussichtlichen Ausgaben durch Hausgeldvorschüsse aufgebracht werden sollen.

Fazit: Eine für die Verwaltungspraxis willkommene Klar-

stellung des BGH, der weiter entschieden hat, dass es nicht erforderlich ist, alle Einzelwirtschaftspläne an sämtliche Wohnungseigentümer zu versenden. Nicht erforderlich ist des Weiteren die Erstellung einer Vorschussliste, aus der sich die Hausgeldvorschüsse der übrigen Wohnungseigentümer ergeben. § 28 Abs. 1 WEG gibt nämlich keine konkrete Form der Gestaltung des Wirtschaftsplans vor.

Bauliche Veränderung (58.2)

Genehmigung allein durch Beschlussfassung?

Die Genehmigung einer baulichen Veränderung, auch durch Wohnungseigentümer, die im Sinne von § 14 Ziffer 1 WEG beeinträchtigt worden sind, kann nur in Gestalt einer förmlichen Beschlussfassung erfolgen. Eine Terrassenüberdachung ist beeinträchtigend, wenn dadurch die Instandhaltung und Instandsetzung des in diesem Bereich befindlichen Gemeinschaftseigentums erschwert wird.

LG Hamburg, Urteil vom 16.1.2013, Az.: 318 S 55/12; Revisionszulassung!

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer hatte die Terrasse seines Reihenhauses überdacht. Der Überdachung stimmten die Eigentümer nachträglich auf einer Eigentümerversammlung zu. Ein entsprechender Beschluss wurde allerdings nicht gefasst. Einer der Wohnungseigentümer begehrt nun die Beseitigung der Überdachung, da sie die Instandhaltung und Instandsetzung bestimmter Bereiche des Gemeinschaftseigentums erheblich erschwere. Die Klage hatte Erfolg.

Unzweifelhaft handelt es sich bei der Anbringung der Terrassenüberdachung um eine bauliche Veränderung gemäß § 22 Abs. 1 WEG. Diese Maßnahme ist nicht durch eine „Zustimmung“ beeinträchtigter Wohnungseigentümer gedeckt. Anerkanntermaßen bindet ein Genehmigungsbe-

schluss der Eigentümerversammlung den etwa betroffenen bzw. benachteiligten Miteigentümer, sofern dieser Beschluss bestandskräftig geworden ist. An einem solchen Beschluss fehlte es vorliegend indes. Die bloße formlose Zustimmung der auf der Wohnungseigentümersammlung anwesenden beziehungsweise vertretenen Eigentümer ersetzt nicht eine solche Genehmigung durch Beschluss. Ein derartiger ist nach Ansicht des Gerichts jedoch zwingend erforderlich.

Fazit: Die Frage, ob es zur Genehmigung einer baulichen Veränderung zwingend einer „förmlichen“ Beschlussfassung der Wohnungseigentümer bedarf, ist in der Rechtsprechung umstritten. Das Gericht hat daher die Revision zum BGH zugelassen.

Bauliche Veränderung (59.1)

Verjährter Rückbauanspruch kann durchaus noch realisiert werden

Ist ein Rückbauanspruch gegen den Handlungsstörer verjährt, kann der Rechtsnachfolger zur Duldung des Rückbaus auf Kosten aller Eigentümer verpflichtet sein, da sich durch die Verjährung an der Rechtswidrigkeit der Baumaßnahme nichts geändert hat. Ein Vertrauensschutz des Erwerbers gegenüber der Gemeinschaft scheitert, wenn kurz nach dem Erwerb bereits ein vorbereitender Grundsatzbeschluss gefasst wurde.

LG Hamburg, Urteil vom 6.2.2013, Az.: 318 S 20/12

Anfechtungsklage (59.2)

Auch werdende Wohnungseigentümer sind zu verklagen

Die Anfechtungsklage ist gemäß § 46 Abs. 1 Satz 1 WEG gegen alle übrigen Wohnungseigentümer zu richten. Da die Mitglieder einer werdenden Wohnungseigentümergeinschaft die gleichen Rechte und Pflichten wie Wohnungseigentümer haben, muss eine Anfechtungsklage auch gegenüber einem werdenden Wohnungseigentümer erhoben werden. Haben die Kläger die Anfechtungsklage ausdrücklich nur gegen die eingetragenen Wohnungseigentümer gerichtet, so ist sie unzulässig.

AG Wiesbaden, Beschluss vom 8.4.2013, Az.: 92 C 2752/11



Abrechnung: Eine komplizierte Materie wirft viele Fragen auf.

Jahresabrechnung (59.3)

Neuerstellung kann durch Dritte erfolgen

Sind vom Wohnungseigentumsverwalter erstellte Jahresabrechnungen für mehrere Jahre rechtskräftig für ungültig erklärt worden, liegt es im Rahmen des Entschließungsermessens der Wohnungseigentümer, wenn sie einen Dritten mit der Neuerstellung der Jahresabrechnungen beauftragen. Die Beauftragung eines Dritten zur Erstellung der Abrechnung ist nicht deswegen ermessensfehlerhaft, weil die Eigentümer zuvor die Verwaltung nicht zur Nacherfüllung im Sinne von §§ 634 Nr. 1,

635 BGB aufgefordert haben, um sich mögliche Aufwendungsersatz- oder Schadensersatzansprüche zu erhalten, wenn die von der Verwaltung korrigierte Fassung der Jahresabrechnung ebenfalls nicht genehmigungsfähig war und die Verwaltung bereits zuvor mehrere nicht genehmigungsfähige Jahresabrechnungen vorgelegt hatte.

LG Hamburg, Urteil vom 10.4.2013, Az.: 318 S 87/12

Jahresabrechnung (59.4)

Geringfügige Abrechnungsfehler sind hinzunehmen

Kleine Fehler der Abrechnung, die sich nur mit ganz geringfügigen Beträgen auswirken, sind hinzunehmen und führen nicht zur Unwirksamkeit der Abrechnung.

LG Berlin, Urteil vom 13.2.2013, Az.: 85 S 64/12 WEG

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin bemängelte einen der Teilungserklärung widersprechenden Kostenverteilungsschlüssel bei einzelnen Abrechnungspositionen. Konkret wurde die Verteilung nach Wohnfläche unter Berücksichtigung der Loggien, Balkone und Terrassen vorgenommen, die nach der Teilungserklärung unberücksichtigt bleiben sollten. Bei Anwendung des korrekten Verteilerschlüssels wäre die Eigentümerin mit 1,10 EUR mehrbelastet gewesen. Die Wohnanlage hätte zur Ermittlung der Wohnflächen ohne Balkone, Loggien und Terrassen vermessen werden müssen, was mit einem Kostenaufwand von ca. 5.000 EUR verbunden gewesen wäre. Die Anfechtungsklage gegen den Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung wurde mangels Rechtsschutzbedürfnis abgewiesen.

Im Beschlussanfechtungsverfahren ist ein Rechtsschutzbedürfnis der Eigentümer im Regelfall zwar nicht zu prüfen. Ein solches entfällt aber ausnahmsweise dann, wenn ein Erfolg der Klage Eigentümern oder Gemeinschaft keinen Nutzen mehr bringen kann. Dies ist auch der Fall, wenn

sich Fehler der Abrechnung nur mit ganz geringfügigen Beträgen auswirken. Vorliegend hatte sich der von der anfechtenden Eigentümerin geltend gemachte fehlerhafte Verteilungsschlüssel auf das Ergebnis der Verteilung nur ganz geringfügig ausgewirkt.

Fazit: Die Klage wäre aber auch erfolglos gewesen, wenn ein Rechtsschutzbedürfnis bejaht worden wäre. Grundsätzlich ist eine Abrechnung zwar auf Grundlage eines vereinbarten bzw. beschlossenen Abrechnungsschlüssels zu erstellen. Die Abrechnung nach Wohnflächen ohne Berücksichtigung der Balkone/Loggien und Terrassen hätte aber zur Folge, dass die Flächen, die aus der Wohnfläche herauszurechnen wären, erst hätten vermessen werden müssen. Dies würde erhebliche Kosten in Höhe von 5.000 Euro verursachen, die wiederum auf die Eigentümer hätten umgelegt werden müssen. Eine Abrechnung nach dem aus der Gemeinschaftsordnung folgenden Abrechnungsschlüssel hätte somit zur Folge, dass die Eigentümer finanziell erheblich schlechter dastehen würden. Dies liegt nicht in deren Interesse.

Maklerrecht

Preisverhandlungen/Vorbereitung des Notartermins (60.1)

Maklertätigkeit und unerlaubte Rechtsberatung

Die in einem Maklervertrag enthaltene Verpflichtung des Maklers zur Vereinbarung eines Preisnachlasses führt nicht wegen Verstoßes gegen das Rechtsdienstleistungsgesetz zur Nichtigkeit des Vertrags, da die Verhandlung über einen Preisnachlass keine rechtliche Prüfung voraussetzt, sondern vielmehr das Ergebnis des Verhandlungsgeschicks des Maklers darstellt. Die Vorbereitung eines Notartermins sowie die Begleitung des Kunden bei Verhandlungen mit Planungsbehörden und Fachfirmen stellen keine Rechtsdienstleistungen dar.

LG Coburg, Urteil vom 30.10.2012, Az.: 23 O 261/12

Fakten: Ein Ehepaar bekundete Interesse an einem von einem Makler im Internet angebotenen Grundstück. Man wurde sich zunächst mit dem Verkäufer grundsätzlich über einen Ankauf des Grundstücks einig. Nachdem sich abzeichnete, dass das für den Kauf und die beabsichtigten Baumaßnahmen erforderliche Kapital nicht ausreichen würde, bat das Ehepaar den Makler, beim Verkäufer einen Kaufpreisnachlass zu erreichen. In diesem Zusammenhang schloss das Ehepaar mit dem Makler einen Vertrag. In diesem wurde der Makler mit Verhandlungen über die Erzielung eines Kaufpreisnachlasses beauftragt. Dieser sollte ausgehend vom bisherigen Kaufpreis mindestens 10.000 Euro betragen. Für den Erfolgsfall würde das Ehepaar neben der Käuferprovision auch die Verkäuferprovision zahlen. Des Weiteren wurde der Makler beauftragt, einen Kaufvertrag vorzubereiten. Der Makler erreichte den erwünschten Preisnachlass, das Grundstück wurde von dem Ehepaar erworben. Gegen

seine Provisionspflicht wendet das Ehepaar nunmehr die Nichtigkeit des Maklervertrags ein. Der Makler habe unerlaubt Rechtsdienstleistungen erbracht. Dem konnte sich das Gericht freilich nicht anschließen.

Keine der vom Makler eingegangenen Verpflichtungen war mit dem Erfordernis einer rechtlichen Prüfung des Einzelfalls verbunden, sodass keine Rechtsdienstleistung im Sinne des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) Vertragsgegenstand war. Zunächst erfordert die Verhandlung mit verkaufswilligen Grundstückseigentümern hinsichtlich eines Preisnachlasses kein besonderes juristisches Hintergrundwissen. Um den Preisnachlass zu erzielen, ist erfahrungsgemäß verhandlerisches Geschick erforderlich, in der Regel aber keine auch nur cursorische rechtliche Prüfung. Entsprechendes gilt für die Vorbereitung des notariellen Kaufvertrags. Denn insoweit sind lediglich die vom Notar für die Vertragsausarbeitung erforderlichen Daten wie Namen von Käufer und Ver-

käufer sowie der Kaufpreis an diesen zu übermitteln. Auch die bloße Aufnahme der Personalien von Käufer und Verkäufer, des Kaufpreises und ähnlicher Informationen in einen bereits vom Notar ausgefertigten Vertrag erfordert keine rechtliche Prüfung. Ebenso wenig erfordert die Vereinbarung eines Notartermins zur Beurkundung des Grundstückskaufvertrags eine rechtliche Prüfung.

Fazit: Nach dem RDG ist die geschäftsmäßige Erbringung von Rechtsdienstleistungen in aller Regel Rechtsanwälten vorbehalten. Gemäß §§ 5 und 6 RDG gibt es bestimmte,

eng umschriebene Ausnahmen im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit und für unentgeltliche Rechtsberatung. Nun stellen bloße Preisverhandlungen, das Eintragen oder die Übermittlung von konkreten verkaufsspezifischen Daten wie Namen, Anschriften und Kaufpreis oder die Vereinbarung eines Notartermins bereits begrifflich keine Rechtsberatung oder Rechtsdienstleistung dar. Insoweit kommt es gar nicht darauf an, ob sich derartige Tätigkeiten noch als erlaubte Rechtsdienstleistungen, die zum Berufs- oder Tätigkeitsbild gehören, darstellen oder nicht.

Mietrecht

Raucherurteil (60.2)

Kündigung wegen Belästigung der Mitmieter durch starkes Rauchen

Führt Zigarettenrauch im Treppenhaus zu einer unzumutbaren und unerträglichen Geruchsbelästigung, kann der Vermieter dem verursachenden Mieter nach erfolgloser Abmahnung fristlos kündigen.

AG Düsseldorf, Urteil vom 31.7.2013, Az.: 24 C 1355/13

Fakten: Der Vermieter hatte einem 74-jährigen Mieter nach vierzig Jahren das Mietverhältnis gekündigt, weil sich Hausbewohner über die vom Rauchen des Mieters ausgehende Geruchsbelästigung beschwert hatten. Der Vermieter hatte den Mieter zuvor mehrmals abgemahnt und aufgefordert, in der Wohnung weniger zu rauchen. Der Mieter beantragte Prozesskostenhilfe, um sich gegen das Urteil zu wehren, welche mangels Erfolgsaussicht seiner Verteidigung gegen das Urteil ver-
sagt wurde. Mieter hätten sich

über eine unerträgliche Geruchsbelästigung beschwert und ihrerseits mit der Kündigung des Mietverhältnisses gedroht. Abmahnungen seien fruchtlos verlaufen. Der Mieter hatte eingewendet, er lebe bereits seit 40 Jahren in der Wohnung und habe dort schon immer geraucht. Ein Mieter darf in seiner Wohnung zwar grundsätzlich rauchen, das ist von dem vertragsgemäßen Gebrauch einer Mietwohnung gedeckt. Der Vermieter eines Mehrparteienhauses muss aber nicht dulden, wenn Zigarettenrauch im



Zigarettenrauch im Treppenhaus ist zu vermeiden.

Treppenhaus zu einer unzumutbaren Geruchsbelästigung führe. Das Gericht sieht in dem Verhalten des Mieters einen wichtigen Grund zur fristlosen Kündigung. Trotz der erfolgten Abmahnungen habe er seit dem Tod seiner Frau die Wohnung nur unzureichend gelüftet, sodass der Zigarettenrauch in das Treppenhaus ziehe. Letztlich basiert die Verurteilung auf dem unbestritten gebliebenen Vorwurf des Vermieters, der starke Raucher habe sein Lüftungsverhalten nach dem Tod seiner Ehefrau verändert, der Witwer halte seine Holzrollläden ständig geschlossen. Dies führe seit jedenfalls anderthalb Jahren dazu, dass Zigarettenqualm aus der Wohnung in das Treppenhaus ziehe. Von einer langjährigen Duldung der Geruchsbelästigung könne keine Rede sein.

Fazit: Die Finanzierung des Prozesses ist aufgrund bundesweiter Spenden inzwischen gesichert. Festzustellen ist dennoch eine sinkende gesellschaftliche Akzeptanz des Rauchens vor dem Hintergrund der Gesundheitsgefährdung auch durch Passivrauchen. Möglicherweise werden Vermieter zukünftig stärker unter Druck gesetzt,

Mitmieter vor Rauchimmissionen ihrer Wohnung zu schützen. Vermutlich wird es langfristig zu einem zunehmenden Nichtraucherschutz auch im privaten Mietrecht kommen. Das Abweisen eines Mietinteressenten, weil er raucht, dürfte aber gegen das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz verstoßen. Rauchende Mieter müssen dafür sorgen, dass der Rauch aus der Wohnung nicht ins Treppenhaus dringen kann, und ihre Türen entsprechend abdichten. Problematisch ist, dass sich Rauch unter dem Wand- oder Bodenbelag festsetzt, sodass Laminat- oder Parkettböden erneuert werden müssten. Da sich verputzte oder tapezierte Wände nicht reinigen lassen, kommt insoweit die Verwendung spezieller Anti-Nikotin-Farben in Betracht.

Abzuwarten bleibt, wie die Gerichte mit der Geruchsbelästigung durch Rauchen auf dem Balkon umgehen werden. Entscheidungen zum Grillen könnten als Vorlage dienen. Individualvertraglich kann alles vereinbart werden, soweit der Vermieter dokumentiert, dass er mit dem Mieter Alternativen durchgesprochen und auch dessen Vorschläge berücksichtigt hat.

Parabolantenne (61.1)

Informationsrecht gewährleistet keine Kostenlosigkeit

Der Vermieter kann die Entfernung der Parabolantenne auf dem Balkon seines polnischen Mieters verlangen, wenn über den Kabelanschluss die qualitative Bandbreite des muttersprachlichen Informationsangebots gewährleistet ist. Bei der Abwägung des Informationsrechts des Mieters einerseits und des Eigentumsrechts des Vermieters andererseits ist auch das Angebot von muttersprachlichen Informationssendungen im Internet zu berücksichtigen. Die Kostenpflichtigkeit der Nutzungsmöglichkeit dieser Internetportale fällt bei der Beurteilung des freien Zugangs zu muttersprachlichen Informationsquellen nicht ins Gewicht.

BGH, Beschluss vom 14.5.2013, Az.: VIII ZR 268/12

Fakten: Die Mieter, polnische Staatsbürger, waren im vorliegenden Fall dazu verurteilt worden, eine Parabolantenne zu entfernen, die sich auf dem Balkon der von ihnen gemieteten Wohnung befand. Sie wendeten ein, dass sie über die Parabolantenne mehr muttersprachliche Sender empfangen könnten als lediglich per Kabel.

Die Frage, ob die Entfernung einer Parabolantenne von der Empfangsmöglichkeit einer bestimmten Anzahl von Sendern in der Muttersprache des Mieters abhängt, muss nicht geklärt werden: Für das Informationsrecht des Mieters aus Art. 5 Abs. 1 Satz 1 Halbsatz 2 GG – welches gegen das Eigentumsrecht aus Art. 14 Abs. 1 Satz 1 GG abzuwägen ist – kommt es nicht auf die Quantität, sondern auf die inhaltliche Ausrichtung der über den Kabelanschluss zu empfangenden Sender an. Die qualitative Bandbreite des muttersprachlichen Informationsangebots hängt nicht von der Anzahl der betreffenden Sender ab, sondern kann auch von nur wenigen Sendern gewährleistet sein. Das Berufungsgericht hat beanstandungsfrei bei seiner Abwägung berücksichtigt, dass mittlerweile über das Ka-

belangebot hinaus Informationssendungen des polnischen Fernsehens im Internet allgemein zugänglich sind. Dabei ist unerheblich, dass dieses Informationsangebot auf den polnischsprachigen Internetportalen kostenpflichtig ist. Die Informationsfreiheit gewährleistet lediglich den Zugang zu Informationsquellen im Rahmen der allgemeinen Gesetze. Sie gewährleistet jedoch nicht, dass er kostenlos sein muss.

Fazit: Der BGH lässt die Revision im vorliegenden Fall nicht zu. Die Voraussetzungen, unter denen einem ausländischen Mieter gegen den Vermieter ein Anspruch auf Genehmigung einer Parabolantenne zum Empfang ausländischer Fernseh- und Hörfunkprogramme zustehen kann – und zwar auch dann, wenn das Haus mit einem Breitbandkabelanschluss ausgestattet ist – sind durch den Bundesgerichtshof (BGH) und das Bundesverfassungsgericht ausreichend geklärt. Der BGH stellt hier heraus, dass die Möglichkeiten des Internets auch bei Kostenpflichtigkeit in die Abwägung Informationsrecht gegen Eigentumsrecht zu berücksichtigen sind.

Ungültige Quotenabgeltungsklausel (62.1)**Mieter muss auch Kostenvoranschlag anbieten können**

Eine formularmäßige Klausel in einem Wohnraummietvertrag, die den Mieter verpflichtet, sich anteilig an den Kosten zum Zeitpunkt der Beendigung des Mietverhältnisses noch nicht fälliger Schönheitsreparaturen zu beteiligen (Quotenabgeltungsklausel), und zur Berechnung der Abgeltungsbeträge folgende Regelung vorsieht: „Berechnungsgrundlage ist der Kostenvoranschlag eines vom Vermieter auszuwählenden Malerfachgeschäfts“, ist gemäß § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam (Aufgabe von BGHZ 105, 71, 79 ff., und von Urteil VIII ZR 215/03).

BGH, Urteil vom 29.5.2013, Az.: VIII ZR 285/12

Fakten: Nach dem Mietvertrag von 2009 hatte der Mieter Schönheitsreparaturen durchzuführen. Des Weiteren enthielt der Mietvertrag die oben genannte Klausel sowie die Regelung: „Der Mieter kann seiner anteiligen Zahlungsverpflichtung dadurch zuvorkommen, dass er vor dem Ende des Mietverhältnisses Schönheitsreparaturen in kostensparender Eigenarbeit fachgerecht ausführt oder ausführen lässt.“ Nach Mietende macht der Vermieter unter anderem gemäß der oben genannten Quotenregelung den Teilbetrag eines Kostenvoranschlags eines Grundstücks- und Gebäudeserviceunternehmens für Malerarbeiten geltend. Der BGH gibt dem Mieter recht. Die hiesige Quotenabgeltungsklausel benachteiligt den Mieter unangemessen, weil sie bestimmt, dass die Bemessung des Abgeltungsbetrags auf der Grundlage des Kostenvoranschlags eines von dem Vermieter ausgewählten Malerfachgeschäfts zu erfolgen hat. Dem Mieter wird hier die Möglichkeit genommen, Einwendungen gegen die Richtigkeit und Angemessenheit des Kostenvoranschlags zu erheben oder die Berechnung aufgrund eines von ihm eingeholten günstigeren Kostenvoranschlags erfolgen zu lassen.

Fazit: Die oben genannten Klauseln haben in der Praxis dazu geführt, dass überteuerte Kostenvoranschläge zu unangemessenen Abgeltungsquoten geführt haben, ohne dass sich der Mieter dagegen wehren konnte. Der BGH gibt mit dieser Entscheidung daher einen Teil seiner bisherigen Rechtsprechung zu Quotenabgeltungsklauseln auf. Sein Ziel: Dem Vermieter soll vom ausziehenden Mieter wenigstens ein prozentualer Anteil an Renovierungskosten gesichert werden, wenn er schon mangels Fälligkeit der Schönheitsreparaturen keine Endrenovierung verlangen kann. Der BGH hält daran fest, dass eine solche Klausel den Mieter grundsätzlich nicht unangemessen benachteiligt, weil die Abwälzung turnusmäßiger Schönheitsreparaturen, deren Kosten der Mieter zu tragen hätte, wenn das Mietverhältnis bis zum Eintritt der Fälligkeit der Schönheitsreparaturverpflichtung fortbestanden hätte, rechtlich und wirtschaftlich einen Teil der Gegenleistung des Mieters für die Gebrauchsüberlassung der Räume darstellt. Zulässig wäre es etwa, zu regeln, dass der Kostenvoranschlag nur dann verbindlich sein soll, wenn der Mieter auch einen Kostenvoranschlag vorlegen darf.

Pfändbarkeit (62.2)**Bei Arbeitslosengeld II: Guthaben aus Betriebskostenabrechnung unpfändbar**

Der Erstattungsanspruch des Mieters aus einer Betriebs- und Heizkostenabrechnung des Vermieters ist unpfändbar, wenn der Mieter Arbeitslosengeld II (ALG II) bezieht und die Erstattung deshalb im Folgemonat die Leistungen der Agentur für Arbeit für Unterkunft und Heizung des Hilfeempfängers mindert (im Anschluss an BSG, NZS 2013, 273).

BGH, Urteil vom 20.6.2013, Az.: IX ZR 319/12



Der sparsame ALG-II-Empfänger soll nicht bestraft werden.

Fakten: Die Parteien streiten über die Pfändbarkeit eines Guthabens aus einer Betriebskostenabrechnung des Vermieters. Miete und Betriebskostenvorauszahlungen werden von der Arbeitsagentur direkt an den Vermieter überwiesen, weil der Mieter ALG II bezieht. Der Vermieter hatte in seiner Betriebskostenabrechnung dem Mieter gegenüber ein Guthaben in Höhe von 131,68 Euro ausgewiesen. In dieser Höhe hatte die Agentur für Arbeit die Mietzahlung gemindert. Der Betrag sollte anschließend beim Mieter gepfändet werden. Das Bundessozialgericht hatte entschieden, dass Betriebs- und Heizkostenerstattungen des Vermieters nicht der Pfändung und Zwangsvollstreckung gegen einen Bezieher von Leistungen nach dem Sozialgesetzbuch Teil II unterliegen. Der BGH schließt

sich dieser Auffassung an. Die Rückzahlung von öffentlichen Leistungen mindert die Leistungen des Folgemonats an den Hilfeempfänger. Wäre in diesen Fällen die Pfändung zulässig, würde sie nach dem Gesetz zulasten öffentlicher Mittel erfolgen, die dem Leistungsbezieher das Existenzminimum sichern sollen. Die Pfändung ist so unwirksam.

Fazit: Wie das Bundessozialgericht bereits entschieden hat, sind Guthaben aus Nebenkostenabrechnungen eines Mieters, der ALG II bezieht, zumindest dann unpfändbar, wenn – wie meist – wegen Erstattung im Folgemonat die öffentlichen Leistungen für den Hilfeempfänger gemindert werden. Damit soll sichergestellt werden, dass Hilfeempfänger, die sparsam mit Energie umgehen, dafür keinen Nachteil erleiden.

Termine ...

... von „Arbeitswelt 2020“ bis „Zukunft Lebensräume“

TOP-TERMIN

Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter/Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
12. Berlin-Brandenburger Immobilitätstag	16.10.2013, Potsdam	39*/ 99** Euro	IVD Berlin Brandenburg e.V., Telefon 030 89735364, www.ivd-berlin-brandburg.de
Branchenkonferenz 2013: Energieeffizienz als Geschäftsmodell	22.-23.10.2013, Berlin	450*/540** Euro (inkl. MwSt.)	BBA - Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-0, www.bba-campus.de
Fachgespräch Wohnungseigentumsrecht	23.-25.10.2013, Fischen	495 Euro (inkl. MwSt.)	ESWiD, Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de
Mainzer Immobilitätstag: Revitalisierung – was nun? Retroperspektive von Großpro- jekten und Ausblick in die Zukunft	25.10.2013 Mainz	270 Euro (inkl. MwSt.)	Technik FH Mainz, Telefon 06131 628-0, http://mit2013.fh-mainz.de
5. Deutscher Fachmarkt-Immobilienkongress	29.-30.10.2013 Wiesbaden	1.290 Euro	The Conference Group GmbH, Telefon 069 75953015, www.conferencegroup.de/fachmarkt13
Zukunft Lebensräume	29.-30.10.2013 Frankfurt am Main	460 Euro (inkl. MwSt.)	Messe Frankfurt Exhibition GmbH, Telefon 069 7575532, www.zukunft-lebensraeume.de
KSD Fachtagung Immobilienmanagement	31.10.2013 Würzburg	(keine Preisan- gabe verfügbar)	Katholischer Siedlungsdienst e.V., Telefon 030 28093650, www.ksd-ev.de
Arbeitswelt 2020 – Büro- und Produktions- landschaften zukunftsfähig gestalten	4.-5.11.2013 Düsseldorf	2.099 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3636, http://wiwo.konferenz.de/arbeitswelten/
20. Freiburger Immobilitätstage	14.-15.11.2013 Freiburg	350 Euro (inkl. MwSt.)	Haus der Akademien, Telefon 0761 38673-0, www.alumni-immo-freiburg.de
Seminare und Schulungen			
Basiswissen für Immobilienverwalter	22.10.2013 Berlin	179 Euro	Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 3009679-0, www.ddiv.de
Gewerbliches Mietrecht 2013 für Immobilienprofis	22.10.2013 München	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Quartiere der Zukunft: bezahlbar, energieeffizient, durchmisch! – Herausforderung für wachsende Städte	24.-25.10.2013 Hamburg	kostenfrei	Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V., Telefon 030 20613250, www.deutscher-verband.org
Wie moderiere ich erfolgreich eine Eigentümer-/Mietersammlung?	25.10.2013 Ettlingen	285*/310** (inkl. MwSt.)	AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 0711 16345-601, www.awi-vbw.de
Wirtschaftlichkeit und Rendite im Immobilienmanagement	28.-29.10.2013 München	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Kompaktausbildung zum Immobilien- bewerter: Learn & Relax	28.10.-4.11.2013 Windhagen	2.998 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
Konfliktmanagement und Mediation in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	29.10.2013 Wiesbaden	295 Euro (inkl. MwSt.)	Personal- und Management-Beratung GmbH, Telefon 0611 374246, www.pm-consulting.com
Fallstricke bei Kauf und Verkauf des Eigenheims – Rechtliche und steuerliche Expertentipps rund um die Immobilie	29.10.2013 Flensburg	kostenfrei	Rechtsanwaltskammer SH/schleswig-holsteinische Notarkammer/Steuerberaterkammer, Telefon 040 41327023, www.rak-sh.de
Grundlagen der gewerblichen Immobilien- verwaltung	30.10.2013 Stuttgart	245*/315** Euro (inkl. MwSt.)	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, www.ifbau.de
Mietrechtliche Fragen bei Tod des Mieters	5.11.2013 Dortmund	270*/335** Euro (inkl. MwSt.)	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 0228 72599-43, www.vhw.de
Best Practice Immobilienmarketing	7.-9.11.2013 München	1.890 Euro	REMI Real Estate Management Institute, Telefon 0611 71021247, www.ebs-remi.de
Rechtliche Grundlagen des Contractings	11.-12.11.2013 Hamburg	990 Euro	VfW/IKET GmbH, Telefon: 0201 8127-341, www.iket.de, www.energiecontracting.de
Energieberater für KMU	11.-16.11.2013 Biberach	1.980 Euro (inkl. MwSt.)	Akademie der Hochschule Biberach, Telefon 07351 582-551, www.akademie-biberach.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Mein Klassiker



Ingmar Behrens, Pressesprecher und Verantwortlicher für die Öffentlichkeitsarbeit des German Council of Shopping Centers e.V. und geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensberatung Nebelung und Behrens GmbH, Hamburg

Begründer der Markentechnik

Die Gewinnung des öffentlichen Vertrauens von Hans Domizlaff

Zum Beginn meiner Laufbahn in der Kommunikationswirtschaft bekam ich dieses Buch, als damals knapp 19-jähriger Volontär, mit den Worten überreicht: „Du interessierst Dich für Marketing und PR? Lies dieses Buch als Grundlage der heutigen Kommunikati-

Den Kern des Buches bilden die 22 Grundgesetze der natürlichen Markenbildung. Domizlaffs Einführung in die praktische Arbeit der Markenschöpfung, seine präzisen Anleitungen für das Entstehenlassen von Marken – sie haben an Gültigkeit bis heute nichts verloren.



„Hans Domizlaff hat vor knapp 80 Jahren eine bis heute beispiellose, strukturierte und professionell distanzierte Auseinandersetzung mit den Grundlagen der Markenbildungen in der Psyche der Verbraucher geschaffen. Hier kann die Immobilienwirtschaft etwas lernen.“

Eine wichtige Erkenntnis ist, dass keinesfalls durch hohen Werbedruck Lebendigkeit, Resonanz und Erfolg einer Marke gesichert werden können, sondern nur durch die Einheitlichkeit

onstechnik.“ Was kann man von einem Werber lernen, der im letzten Jahr seinen 120. Geburtstag gefeiert hätte? Gilt nicht in einer schnelllebigen und sich immer neu erfindenden Werbeszene schlechthin das Neue, das nie Dagewesene als „Vorne“?

Weit gefehlt. Mit dem Markenklassiker „Die Gewinnung des öffentlichen Vertrauens. Ein Lehrbuch der Markentechnik“ hat Hans Domizlaff (Zigarette: Ernte 23, Sekt: Söhnlein Brut, diverse Marken Siemens, Deutsche Grammophongesellschaft) vor knapp 80 Jahren eine bis heute beispiellose, strukturierte und professionell distanzierte Auseinandersetzung mit den Grundlagen der Markenbildungen in der Psyche der Verbraucher geschaffen.

ihrer Stilkomposition. Sie allein gewinnt langfristig das Vertrauen des Publikums. Dazu Hans Domizlaff: „Sagt der Verbraucher: Die Reklame ist gut! – dann war die Reklame schlecht. Sagt der Verbraucher: Die Ware ist gut!, dann war die Reklame gut!“

Die Authentizität von Markenversprechen, Produkt und Dienstleistung – das zählte vor 80 Jahren genauso wie heute zu den Eckpfeilern des wirtschaftlichen Erfolgs. Hier kann die Immobilienwirtschaft etwas lernen. Ich meine: Ein lesenswertes Buch für all diejenigen, die morgen auch noch am Markt Bestand haben wollen.

Hans Domizlaff, Marketing Journal, 7. Auflage 2005, 352 S., ISBN 978-3922938408, derzeit nicht verfügbar

Neue Bücher

Demografie und Immobilien

Die demografischen Trends führen auf dem Immobilienmarkt zu gravierenden Auswirkungen. In dem Buch werden die wichtigsten Implikationen für die deutschen Wohn- und Gewerbeimmobilienmärkte dargestellt. Damit verbunden sind konkrete Empfehlungen für Investoren, Stadtentwickler und Immobilienbestandshalter.



Prof. Dr. Tobias Just, Oldenbourg Verlag, 2. Auflage 2013, 128 S., ISBN 978-3-486-71364-0, 44,80 Euro

ImmoWertV

Mit der neuen Immobilienwertermittlungsverordnung sollen die Anwenderfreundlichkeit des deutschen Wertermittlungsrechts gesteigert und die Datengrundlagen sowie die internationale Vermittelbarkeit verbessert werden. Die Autoren erläutern die neuen Vorschriften im Detail, zeigen die Hintergründe auf und geben Tipps zur Umsetzung in der Praxis.



Dr. Hans Otto Sprengnetter, Jochem Kierig, Sprengnetter GmbH, 1. Auflage 2010, 228 S., ISBN 978-3-937513-51-5, 73,83 Euro

Farben der Hotels

In Hotels geht es neben der Aufmerksamkeit des Personals auch immer um Ambiente und Atmosphäre. Die Farbgestaltung der Räume spielt dabei eine wichtige Rolle. Das Buch vermittelt durch einen wissenschaftlichen und einen praktischen Teil die Bedeutung von Farbwelten und zeigt deren Wirkung auf das Hotelgebäude auf.



Axel Venn, Corinna Kretschmar-Venn, Janina Venn-Rosky, Callwey, 1. Auflage 2013, 416 S., ISBN 978-3766720252, 79 Euro

Schmidt-Futterer: Mietrecht

Der Großkommentar „Schmidt-Futterer“ soll auch in der neuen Auflage helfen, im Mietrecht die Möglichkeiten der Vertragsfreiheit und die Regelungen zum Schutz der Vertragsparteien richtig miteinander abzustimmen. Das bekannte Standardwerk bietet ein Informationsangebot zum Wohnraum- und Gewerberaummietrecht. Übergreifende Gesichtspunkte und Nebenvorschriften sind gesondert erläutert. Die Neuauflage 2013 berücksichtigt alle neuen BGH-Entscheidungen und zudem Gesetzesnovellen, etwa die neue Trinkwasserverordnung, das Gesetz zur Modernisierung der Regelungen über Teilzeit-Wohnrechteverträge oder das Gesetz über die energetische Modernisierung von Mietwohnungen. Das Buch richtet sich an Richter, Rechtsanwälte, Vermieter, Mieter, Hausverwalter, Wohnungsämter sowie Haus- und Grundbesitzervereinigungen.



**Hubert Blank (Hrsg.), Verlag C.H. Beck,
11. Auflage 2013, 2883 S.,
ISBN 978-3-406-63877-0, 179 Euro**

Ruinias Modernas

Unfertige, weil in der Krise verlassene Wohnanlagen haben die Küstenlinien Spaniens völlig verwandelt. Julia Schulz-Dornburgs Fotografien an 60 Standorten, die auf einer 10.000 Kilometer langen Fahrt entstanden, provozieren neben den allgegenwärtigen Werbematerialien der spanischen Urlaubsregionen. Das Buch ist die fotografische Bestandsaufnahme der verlassenen spekulativen Bauten. Zu sehen sind Landschaften, die durch nie beendete Wohnresorts besetzt wurden und in diesen bleibende Schäden hinterlassen haben. Es werden Bilder gezeigt von beunruhigender Schönheit, der Wechselwirkung vom kurzen Leben der Immobilienspekulation und seinen dauerhaften Folgen. Julia Schulz-Dornburg wurde 1962 in München geboren. Sie absolvierte ihr Studium an der Architectural Association in London und lebt und arbeitet seit 1991 als Architektin in Barcelona.



**Julia Schulz-Dornburg, Ruinias Modernas,
Ambit Servicios Editoriales, Barcelona, 220 S.,
16,35 EUR**

Aus unserem Haus

Handbuch Facility Management

In diesem Buch kommen Nutzer, Dienstleister und Berater zu Wort – ergänzt um Einschätzungen von Wissenschaftlern und Marktexperten. Durch die verschiedenen Fachbeiträge soll ein 360-Grad-Blick auf den Dienstleistungsmarkt Facility Management entstehen. So gehen die Autoren sowohl auf die Entwicklung des FM-Markts ein als auch auf dessen volkswirtschaftliche Bedeutung. Neben der Zusammenarbeit zwischen Kunden und Dienstleistern wird auch die internationale Vergabe beleuchtet. Die einzelnen Gewerke und ihre Stellenwerte werden ebenso thematisiert wie integrierte Services. Die Autoren stellen aktuelle Herausforderungen dar und entwickeln Lösungen, die nicht nur für den Erfolg eines einzelnen Unternehmens entscheidend, sondern auch für den Standort Deutschland von zentraler Bedeutung sind.



**Jörg Hossenfelder, Thomas Lünendonk (Hrsg.),
Verlag Haufe-Lexware 2013, 270 S.,
ISBN 978-3-648-04032, 49 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 Hackenjös,
Randolf Jessl, Markus Reithwiesner,
Joachim Rotzinger,
Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg
Tel.: 0800 7234-253
Fax: 0800 5050-446
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

Redaktion
Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König
Michaela Burgdorf

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Birgitt Wüst
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Jelka Luisa Beule
Marianne Schulze

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
Hanjo Tews

Titel
Roman Sakhno/shutterstock.com
vasabii/shutterstock.com
Messe München

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2012)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales,
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel.: 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@haufe-lexware.com

Key Account Management
Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731
E-Mail: oliver.cekys@haufe-lexware.com

Michaela Freund
(Stellenmarkt)
Tel.: 0931 2791-777, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Heike Tiedemann
Tel.: 040 520103-39, Fax -12
heike.tiedemann@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -477
E-Mail: monika.thuencher@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: www.haufe.de/mediacenter

Bezugspreis
Jahresabo 144,80 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und

Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Bildnachweise
Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Unternehmensindex

Aberdeen Asset Management	16
Allianz	17
Allianz Real Estate	28
Auction.com	27
Auktion & Markt AG	27
Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG	18, 28
Axel Springer AG	24
Berlin Hyp	43
BfW Bank für Wohnungswirtschaft AG	47
bieterverfahren24	27
Blackstone Group	33
BNP Paribas	
Real Estate Deutschland	25, 28
Bouwfonds	42 ff.
Bouwfonds Investment Management	41
Bouwfonds Reim Deutschland	18
Brookfield Property Partners LP	32, 33
Bulwien-Gesa	38
Catella Property	26
CBRE	38
CENTRUM Holding Deutschland GmbH & Co. KG	14
City Projekt Immobilien GmbH	18
Clifford Chance	18
Colony Asset Management	33
Comfort High Streets Swiss AG	18
Comfort Gruppe	18
Corestate Capital AG	18
Deka Immobilien GmbH	28
Deloitte	42 ff., 66
Deutsche Annington	31
Deutsche Kreditbank AG	47
Deutsche Bank AG	18, 31
Deutsche Hypo	41
DIC Asset AG	18
ECE Projektmanagement	17
Empirica AG	16
Ernst & Young	42 ff.
Fennia Group	16
First Kröpcke GmbH	14
Fortress	31
Gagfah Group	30, 31
Gazeley Ltd.	33
GBI AG	39
Georg von Holtzbrinck Verlagsgruppe	24
Goldman Sachs	31
GSW Immobilien AG	18, 28
Hahn-Immobilien-Beteiligungs AG	18
Hausbank München eG	47
Helma Eigenbau AG	19
HIH Hamburgische Immobilien Handlung GmbH	16, 28
Hochtief Solutions AG	15
ImmobilienScout24	24 ff.
Immofinanz Group	17
Immonet GmbH	24 ff., 66
immoweb.de	27
Immowelt.de	24 ff.
International Campus AG	39
InvestorFinder.de	24
IVG Immobilien AG	18
Jones Lang LaSalle	10, 17, 19, 25, 40
Kalaydo GmbH & Co. KG	23
Kanzlei Bögner Hensel & Partner	29
Kapitalpartner Konzept GmbH	39
KfW-Bank	46, 47
Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P. (KKR)	33
LaSalle Investment Management	16
Lyxor Asset Management	18
Mainova EnergieDienste GmbH	50
MPC Capital	39
Nebelung und Behrens GmbH	64
Perella Weinberg Partners	33
Polis Immobilien AG	18
Property Henderson Global Investors	66
Quantum Global Real Estate	16
Questim.com	24
Redevco Services Deutschland GmbH	18
Reef Management GmbH	18
Saia Burgess Controls (SBC) Savills	53, 38
schneider+schumacher Architekturbüro	52
Schwäbisch Hall AG	47
Scope Corporation AG	18
Siemens AG	15
SPIE GmbH	15
Tec-Control	53
Tekton Consulting	24
Terragroup	27
Thakral Holdings Group	32
TLG Immobilien	28
UBS Real Estate	18
Union Investment Real Estate	14
Unique AG	39
Warburg-Henderson KAG	16
Wunschgrundstück GmbH	27
Special zur Expo Real	
Allianz SE	6, 24
Behnisch Architekten	7
Berlin Hyp	18
Berliner Volksbank	18
Blackstone	18
BNP Paribas	21
Bouwfonds	17
bulwiengesa AG	12
CalCon Deutschland AG	22
CBRE	23
CBRE Global Investors	23
Comfort	21
Corio	17
Corpus Sireo Asset Management	23
Corpus Sireo Holding	23
Data Room Services	13
DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG	6
Edeka	21
EHL Immobilien GmbH	7
Europe Invesco Real Estate	6
Fabulous Urban	7
Fürst Developments GmbH	7
GSW Immobilien AG	25
Haufe Gruppe	8
Helaba	18
HOCHTIEF Solutions AG	14
HWf Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung	14, 18
Hypo Real Estate	18
Hypothekbank Frankfurt AG	6
ImmobilienScout24 GmbH	18
Immowelt AG	22
Invesco Real Estate	24
Investitionsbank Berlin	18
IVG Immobilien AG	18, 20
LEG Immobilien AG	24
Loxxess AG	7
Lührmann	14, 21
Max Bögl Bauunternehmung GmbH & Co. KG	7
Multi Development	18
O&O Baukunst	7
Paramount Group	18
pbb Deutsche Pfandbriefbank AG	6
Porr AG	7
Rabo Real Estate Group	17
RAG Montan Immobilien	17
Raiffeisen evolution project development GmbH	7
Reality Consult GmbH	7
STRABAG AG	21
STRABAG Property and Facility Services GmbH	21
Taylor Wessing	7
Techem GmbH	26
Theo Hotz Partner Architekten	7
Union Investment Real Estate GmbH	16
USAA Real Estate Company	18

Vorschau auf ...

... November 2013



Wer versichert dieses Gebäude noch? Was kostet es?

Immobilienversicherungen Sicher ist sicher

Übersichert oder fahrlässig gefährdet? Welche Assekuranz-Produkte sind auf dem Markt? Die Strategien einer Branche und die Rolle der Versicherungsmakler. Neueste Trends aus dem Blickwinkel der Immobilienversicherer. Und was es bei Neuprojekten zu beachten gilt.

Mikroapartments Neuer Nischenhype

Wohnraum ist in deutschen Großstädten rar und teuer. Der Arbeitgeber verlangt Mobilität. Die Ein-Personen-Haushalte nehmen zu. Über die Bedeutung von Mikroapartments für die deutsche Immobilienwirtschaft.

Die November-Ausgabe erscheint am 4. November 2013, Anzeigenschluss ist der 7. Oktober 2013.

... Dezember 13/Januar 14

Objektvermittlung Die Hausbank als Makler

Die Banken und Sparkassen sind vor Ort und von Berufs wegen gut informiert. Sie wissen häufig, welches Objekt demnächst auf den Markt kommen wird. Nicht wenige Geldhäuser unterhalten eigene Maklerabteilungen. Wie effizient arbeiten diese? Wie groß sind die Vermittlungserfolge im Vergleich zum Maklerbüro? Welchen Marktanteil haben sie? Welche Software nutzen sie?



Die Dezember-/Januar-Ausgabe erscheint am 13. Dezember 2013, Anzeigenschluss ist der 18. November 2013.

Geheimnisse

Wer kennt sie schon, die Vertreter der zersplitterten Immobilienwelt? Wer weiß, welche Wünsche sie hegen, wen sie gerne trafen. Heute fragen wir ...

... drei Expo-Real-Teilnehmer



Timothy Horrocks MRICS,
Head of Germany, Property
Henderson Global Investors



Michael Müller,
Industry Leader Real Estate,
Deloitte Deutschland



Marc Schmidt,
Leitung Vertrieb, Immonet
GmbH

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

Horrocks: Ich besitze ein Blackberry und habe die Angewohnheit, das Gerät auch in meiner Freizeit nicht abzuschalten.

Müller: Da bleibt nicht mehr viel übrig: Schokolade und Wein.

Schmidt: Als ehemaliger Hochleistungssportler manchmal zu viel Emotion und Leidenschaft.

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

Horrocks: Am liebsten mit einem Projektentwickler. Denn egal, wie widrig die Rahmenbedingungen auch sind, die Kollegen bleiben immer optimistisch.

Müller: Wenn es möglich wäre, dann mit Le Corbusier, aber da bin ich leider etwa 50 Jahre zu spät dran. Ansonsten mit einem Stararchitekten von heute.

Schmidt: Mit Donald Trump, um ihn zu fragen, welchen Friseur er hat und ob er das tägliche Styling selbst übernimmt.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Horrocks: Ich bin Brite. Daher verbringe ich die Mittagspause meist an meinem Schreibtisch und esse ein Sandwich.

Müller: Wenn ich nicht beruflich unterwegs bin, dann meistens im Office.

Schmidt: Im „Spalding“ – bei einer Currywurst mit Pommes und großer Spezi.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Horrocks: Zeigen Sie mit Ihrem Handeln Ihre Wertschätzung für künftige Generationen. Gestalten wir Lebenswelten heute im Gedanken an das Morgen.

Müller: Lasst uns unsere gemeinsamen Anstrengungen zur Erhöhung der Professionalisierung der Immobilienwirtschaft unablässig vorantreiben.

Schmidt: Noch mehr Sensibilisierung für die Digitalisierung als Anbahnungsmöglichkeit von Immobiliengeschäften. ←|

Ihr Statement zum provokanten Stereotyp: „Die besten Kontakte auf der Expo Real habe ich auf den Abendveranstaltungen.“

Horrocks: Dem stimme ich durchaus zu. Wenn Menschen in entspannter Atmosphäre zusammenkommen, werden nun mal die meisten Informationen ausgetauscht. Und der abendliche Genuss eines bayrischen Weißbiers soll das ja bekanntlich noch beschleunigen.

Müller: Der frühe Vogel fängt den Wurm!

Schmidt: Vielleicht die attraktivsten, aber nicht immer die besten ...←|

MIPIM IST IMMOBILIENINVESTMENT

Die MIPIM ist **seit 25 Jahren** der Dreh- und Angelpunkt der **internationalen Immobilienwirtschaft** und hat sich als **führende Immobilieninvestmentmesse** etabliert. Sie bietet den einflussreichsten Akteuren der Branche die größte Auswahl an **Entwicklungsprojekten und Kapitalquellen weltweit**.

“ *Die MIPIM ist zweifelsohne der effizienteste und relevanteste Branchentreffpunkt des Immobiliensektors.* ”

Cenk Arson,
Chief Executive Officer, Renaissance Real Estate Investment

- **20.000** Teilnehmer
- **7.500** Firmen
- **19.000 m²** Ausstellungsfläche
- **80** Länder
- **4.300** Investoren
- **3.000** CEOs & Vorstände

- ■ ■ Exklusive Networking-Plattform
- ■ ■ Pulsierende internationale Messe
- ■ ■ Hochkarätiges Konferenzprogramm

Ausstellerverzeichnis

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei	(CA) (IT)								Kontakt	
			IS	FM	DL	BI	WS	MS	PMS	IP		
HOCHTIEF ViCon GmbH	B1.134	HOCHTIEF Solutions AG		x								Kai Brandt, Tel. +49 (0)201 8243060
IBM Deutschland	A2.532			x								Hagen Neulen, Tel. +49 (0)160 90193363
ImmobilienScout24 Immobilien Scout GmbH	B2.220	BID – Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland							x		x	Tel. +49 (0)30 243011100
IMMOLOGIS GmbH	B1.011	PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service									x	Ralf Seveneick, Tel. +49 (0)30 243 1170
Immonet GmbH	A1.130	Immobilienverband Deutschland IVD e.V.									x	Dr. Sonja Surenbrock, Tel. +49 (0)151 42163900
immopac AG	C2.320	Swiss Circle Events AG	x								x	Dr. Thomas Höhener, Tel. +41 (0)43 5013100
Immowelt AG	C1.211				x				x		x	Harald Sonntag, Tel. +49 (0)911 52025 222
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
Kreis Recklinghausen Kreisentwicklung/Wirtschaft	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH									x	Peter Haumann, Tel. +49 (0)2361 534038
Manhattan Software Group Ltd.	A1.020		x	x								Sinead Coogan, Tel. +44 7960 389525
Move Consultants AG	C2.320	Swiss Circle Events AG		x								Dr. Andreas Meister, Tel. +41 (0)61 3779500
N+P Informationssysteme GmbH	A2.331	Sächsisches Staatsministerium der Finanzen Freistaat Sachsen		x								Tel. +49 (0)3764 40000
NEMETSCHKE Crem Solutions GmbH & Co. KG	C1.110	TETRIS Grundbesitz GmbH & Co. KG	x	x		x						Jürgen Pak, Tel. +49 (0)152 54550251
onOffice Software GmbH	C1.022		x									Marius Siegmund, Tel. +49 (0)241 4468614
Panolife GmbH	B2.240	WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH	x								x	Milad Dana, Tel. +49 (0)151 58500002
pit - cup GmbH	C1.523	Ing. Günter Grüner GmbH Kompetenz in Softwarelösungen		x								Klaus Emrich, Tel. +49 (0)6221 53930
PROMOS consult Projektmanagement, Organisation,Service	B1.011		x	x	x	x				x	x	Kai van der Hoven, Tel. +49 (0)30 243 1170
SAP Deutschland AG & Co. KG	C1.130	Metropolregion Rhein-Neckar GmbH	x		x	x						Axel Sperling, Tel. +49 (0)160 90108629
SemTrac Consulting AG	C1.032		x		x							Dirk J. Breitingner, Tel. +49 (0)8031 408990
Sigotron Schweiz AG Software & Consulting	A2.100		x									Stefan Zimmermann, Tel. +41 56484 8585
Terramag GmbH	C1.332	Wirtschaftsförderung Region Frankfurt Frankfurt Rhein-Main e.V.									x	Ceyhan Budak, Tel. +49 (0)6181 4289990
Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH	A2.331	Sächsisches Staatsministerium der Finanzen Freistaat Sachsen				x						Dietrich Kern, Tel. +49 (0)351 2138-221
Yardi Systems GmbH	A2.530		x		x		x			x		Linda McFarland, Tel. +49 (0)211 52391466

Legende: IS = Immobilienwirtschaftliche Software; (CA)FM = (Computer Aided) Facility-Management; (IT)DL = (Immobilien-IT-)Dienstleister; BI = Beratungsunternehmen Immobilien-Software; WS = Wertermittlungs-Software; MS = Makler-Software; PMS = Portfoliomanagementsysteme; IP = Internet-Portale Immobilien
Die Tabelle ist eine Auswahl der Redaktion. Konzeption: Jörg Seifert, Dokumentation: Nicholas Weidmann (Quelle: www.exporeal.net, eigene Recherche; Stand: 29.08.2013)



Immobilien-IT auf der Expo

Real-Estate-Software. Viele der Marktplayer sind auch in diesem Jahr auf der Messe präsent. Nutzen Sie das exklusiv recherchierte Ausstellerverzeichnis für den Besuch bei den Anbietern immobilienwirtschaftlicher Lösungen Ihrer Wahl.

Ausstellerverzeichnis

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei	(CA) (IT)								Kontakt	
			IS	FM	DL	BI	WS	MS	PMS	IP		
1000hands AG Gebäudedaten Aufmaß/CAD/Flächen	C1.522			x							x	Tel. +49 (0)30 60984450
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 Limited	A1.521		x					x		x		Viviane Morris, Tel. +44 20 35893306
Auction.Com Commercial Ger- many GmbH Kastor & Pollux	A1.521										x	Heather Jones, Tel. +49 (0)7500 775213
AWARO by AirIT Systems AirIT Systems GmbH	C1.230	Frankfurt am Main Wirtschaftsforde- rung Frankfurt GmbH									x	Marc Beissler, Tel. +49 (0)175 181 7619
Boreales GmbH	B2.430	HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH	x		x	x						Jens Töpfer, Tel. +49 (0)40 419243 10
CONJECT AG	A1.521	ARGUS Software Limited	x	x							x	Annegret Cox, Tel. +49 (0)89 95414 265
control.IT Unternehmensbera- tung GmbH	B2.240	WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH	x		x						x	Klaus Weinert, Tel. +49 (0)172 3911786
Drooms@ DataRoom Services GmbH	C1.230	Frankfurt am Main Wirtschaftsforde- rung Frankfurt GmbH			x						x	Anita Fedorowicz, Tel. +49 (0)178 2552073
FlowFact AG	A1.130	Immobilienverband Deutschland IVD e.V.	x						x			Rihan Öngüdü, Tel. +49 (0)2236 880 169
Geka mbH	A1.101										x	Dr. h.c. Hans Biermann, Tel. +49 (0)30 88711110
GeoData+ GmbH	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH									x	Christoph Babilon, Tel. +49 (0)152 53407840
gibGREINER GmbH	B1.342	Deutscher Verband der Projektmana- ger Bau- und Immobilienwirtschaft		x								Tel. +49 (0)89 5003800
GiT – Gesellschaft für innovative DV-Technik GmbH	B1.130	Wirtschaftsförderung metropoleruhr GmbH	x	x	x	x						Dietmar Feike-Ostrop, Tel. +49 (0)163 7090712
gmc² gerhards mulhaupt consulting GmbH	B2.444	Region Bonn c/o Wirtschaftsförderung Stadt Bonn					x					Tel. +49 (0)228 304977 00
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG	B2.220	BID – Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland	x						x			Michael Dietzel, +49 (0)800 7956724

Legende: IS = Immobilienwirtschaftliche Software; (CA)FM = (Computer Aided) Facility-Management; (IT)DL = (Immobilien-IT-)Dienstleister; BI = Beratungsunternehmen Immobilien-Software;

WS = Wertermittlungs-Software; MS = Makler-Software; PMS = Portfoliomanagementsysteme; IP = Internet-Portale Immobilien

Die Tabelle ist eine Auswahl der Redaktion. Konzeption: Jörg Seifert, Dokumentation: Nicholas Weidmann (Quelle: www.exporeal.net, eigene Recherche; Stand: 29.08.2013)



Aussteller	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalt mbH Dr. Carlhans Uhle Geschäftsführer Am Alten Theater 6 39104 Magdeburg Tel. 0391 568 990 welcome@img-sachsen-anhalt.de	A2.432	Die Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalt mbH (IMG) ist die Ansiedlungs- und Marketingagentur des Landes Sachsen-Anhalt. Wir bieten alle Leistungen rund um die Ansiedlung im Land – von der Akquisition bis zum Produktionsstart, vermarkten den Wirtschafts- und Wissenschaftsstandort und zeichnen uns verantwortlich für das Tourismusmarketing im In- und Ausland. Die Ansiedlung von Unternehmen im Land wird aktiv von der IMG begleitet und unterstützt.
	Nemetschek Crem Solutions GmbH & Co. KG Herr Rüdiger Mörstedt Kokkolastraße 2 40882 Ratingen Tel. 02102 5546-228 Fax 02102 5546-404 rmoerstedt@crem.nemetschek.com www.crem.nemetschek.com	C1.110	Die NEMETSCHKEK Crem Solutions GmbH & Co. KG , hat einen Stamm von rund 1.100 Kunden Unternehmen aus allen Bereichen der kaufmännischen Verwaltung von Immobilien. Angefangen bei kleineren Verwaltern über breit aufgestellte Property- und Asset-Manager bis hin zu namhaften Kapitalgesellschaften und global agierenden Immobilienunternehmen. Die angebotenen Lösungen decken die gesamte Bandbreite des modernen kaufmännischen Immobilienmanagements ab.
	Toscana Promozione Economic Promotion Agency of Tuscany Via Vittorio Emanuele II 62/64 50134 Firenze – Italien Tel. +39 055 4628055 Fax +39 055 4628025 s.poledrini@toscanapromozione.it www.toscanapromozione.it	A1.125	Tourismus, Logistik, Innovation: Das sind die wichtigsten Bereiche des Immobilienangebots der Region Toskana. Ein abwechslungsreiches und qualifiziertes Portfolio, das sich über die gesamte Region erstreckt: von der Küste ins Landesinnere, von den großen Städten bis in die ruhigsten Winkel auf dem Land. Entdecken Sie jede Menge Gelegenheiten auf www.investintuscany.com . Auf der Expo Real wird Ihnen das Team von „Invest in Tuscany“ am Stand gerne alle Möglichkeiten vorstellen.
	Union Investment Real Estate GmbH Union Investment Institutional Property GmbH Valentinskamp 70/EMPORIO 20355 Hamburg Tel. 040 34919-0 Fax 040 34919-4191 service@union-investment.de www.union-investment.de/realstate	B2.142	Union Investment ist mit einem Immobilienvermögen von rund 23 Milliarden Euro in Offenen Immobilien-Publikumsfonds und -Spezialfonds einer der führenden europäischen Immobilien-Investment-Manager. Ihr über 23 Ländermärkte breit diversifiziertes Immobilienfondsportfolio besteht aus 320 Büro-, Hotel-, Einzelhandels- und Logistikobjekten. Mit einem Investitionsvolumen von rund 2,5 Milliarden Euro gehörte Union Investment auch 2012 wieder zu den leistungsstärksten Immobilienkäufern in Europa.
	WTS Thomas-Wimmer-Ring 1-3 80539 München Tel. 089 28646-0 Fax 089 28646-111 info@wts.de www.wts.de	A1.320	Die WTS ist eine international tätige Beratungsgruppe mit den Geschäftsbereichen Tax, Legal und Consulting, mehr als 500 Mitarbeitern und sieben Standorten in Deutschland. Unsere Dienstleistungen im Bereich Real Estate Services reichen von der Beratung bei Akquisition oder Desinvestition über die Entwicklung von Immobilienfonds bis hin zum hochintegrierten steuerlichen Corporate Real Estate Management.

Aussteller	Anschrift	Halle/Stand	Firmenbeschreibung
	BayernLB Briener Str. 18 80333 München Tel. 089 2171-27003 Fax 089 2171-23112 immobilien@bayernlb.de www.bayernlb.de/immobilien	A1.312	Der Bereich Immobilien der BayernLB gehört zu den führenden Immobilienspezialisten Deutschlands. Das Immobiliengeschäft beinhaltet langfristige gewerbliche Immobilienfinanzierungen und -dienstleistungen. Dies umfasst u.a. Bestands-, Portfolio- und Konsortialfinanzierungen, Projektentwicklungen, wohnwirtschaftliche Bauträger, Management-immobilien sowie Eigenkapitalbeteiligungen und M&A.
	Berlin Hyp AG Budapester Straße 1 10787 Berlin Tel. 030 2599-90 Fax 030 2599-9131 www.berlinhyp.de	B2.314	Berlin Hyp – Partnerschaft ist unser Fundament. Im Verbund der Sparkassen-Finanzgruppe unterstützen wir die Sparkassen intensiv bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Gleichzeitig bieten wir unseren Immobilienkunden individuelle Finanzierungslösungen und eine breite Dienstleistungspalette.
	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 Entwicklungsberatung, Projektmanagement, Engineering, Immobilienberatung, Infrastrukturberatung und Strategische Prozessberatung. Über 1.500 Mitarbeiter arbeiten an 35 internationalen Standorten begeistert für den Erfolg der Kunden.
	Haufe-Lexware GmbH & Co. KG Munzinger Straße 9 79111 Freiburg Tel. 0761 898-0 zeitschriften@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 zählt mit einem Geschäftsvolumen von rund 200 Mrd. Euro und ca. 6.300 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 Paris, London und New York sowie die Repräsentanzen 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 10 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.

40.000 Teilnehmer irren nicht

Expo Real. Die Besucher strömen auch dieses Jahr durch die Hallen der Messe München. Das Finden von innovativen Finanzierungslösungen dürfte dort ein Hauptthema sein. Auch um Employer Branding und Personalfragen geht es an vielen Ständen.

Halle A1

BayernLB

Toscana Promozione

WTS

Halle A2

Investitions- und Marketinggesellschaft Sachsen-Anhalt mbH

Halle B2

Berlin Hyp AG

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG

Immobilien Scout GmbH

Investitionsbank Berlin

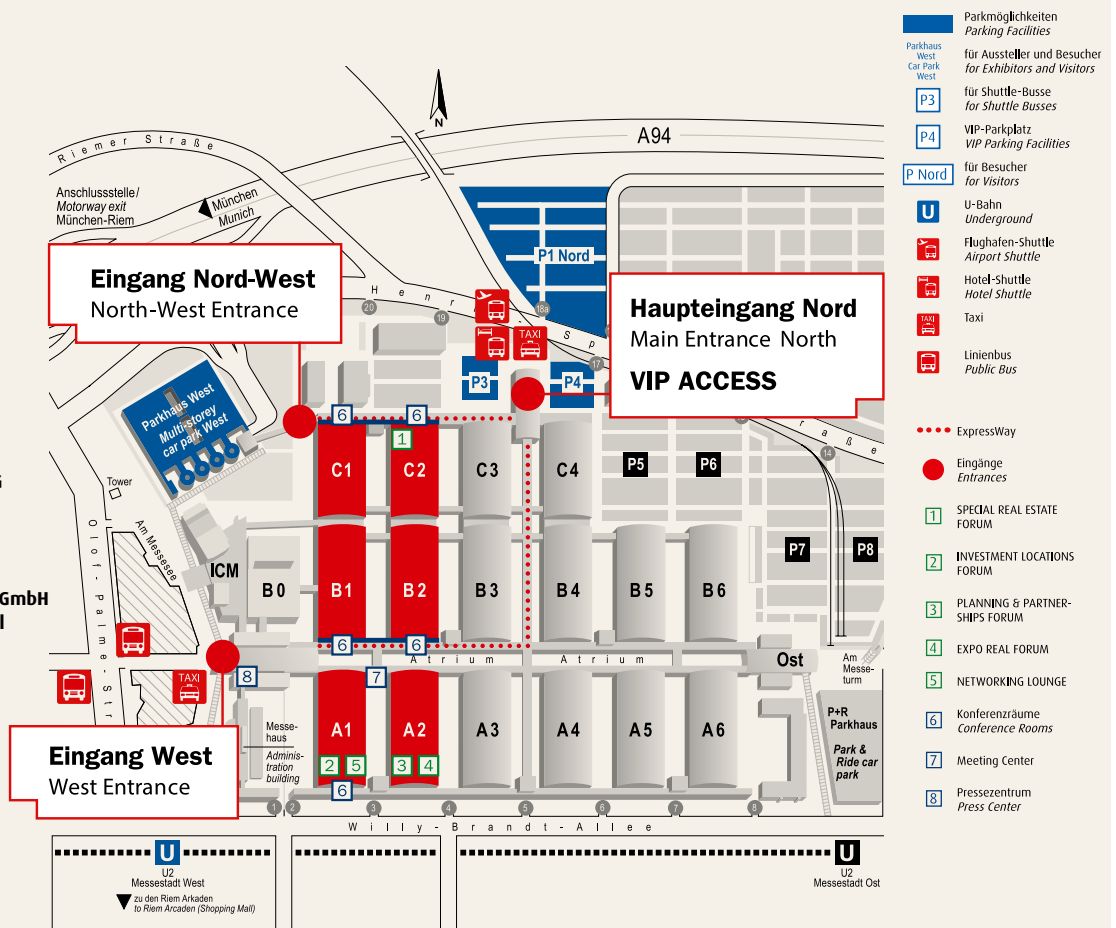
Union Investment Real Estate GmbH
Union Investment Institutional Property GmbH

Halle C1

Drees & Sommer

Helaba Landesbank Hessen-Thüringen
MAIN TOWER

Nemetschek Crem Solutions GmbH & Co. KG



Quelle: www.exporeal.net – Änderungen vorbehalten

Retail-Logistik-Markt Deutschland

Verkaufsflächenentwicklung bis 2025 nach Kreisen. Der Bevölkerungsrückgang in großen Teilen Deutschlands sowie der sich verschärfende Wettbewerb durch den E-Commerce machen bundes-

weit viele Verkaufsflächen überflüssig. 4,3 Prozent Flächenrückgang bis 2025 sind die Folge. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Logistikflächen, die für den Online-Handel geeignet sind.

Einzelhandel:

- Demographischer Wandel und Reurbanisierung sorgen für Flächenschwund in strukturschwachen Gebieten und Wachstum in Zuwanderungsgebieten
- Negative Entwicklung umso stärker, je höher gegenwärtig das Überangebot an Flächen ist
- Verlierer ist Ostdeutschland mit einem Rückgang um 14,7 % ggü. Westdeutschland mit nur -2,2 %
- Gewinner sind Stadtkreise mit großem Einzugsbereich wie München (+9,9 %), Stuttgart (+3,8 %), Hamburg (+3,5 %), Köln (+3,2 %), Düsseldorf (+2,6 %), Berlin (+2,4 %), Frankfurt (+2 %)
- Besonders starker Flächenrückgang wird im Fachmarktsegment erwartet

Ballungsraum Rhein-Ruhr

Wenige Gewinner, viele Verlierer! Kleinere Standorte mit geringer Einzelhandelszentralität werden zwischen großen Handelsmetropolen, Fachmarkttagglomerationen und Shopping Centern zerrieben.

Saarbrücken, Trier

Shoppingtourismus aus Luxemburg bzw. Frankreich sorgt in Trier für Verkaufszuwachs und bremst in Saarbrücken den Flächenschwund.

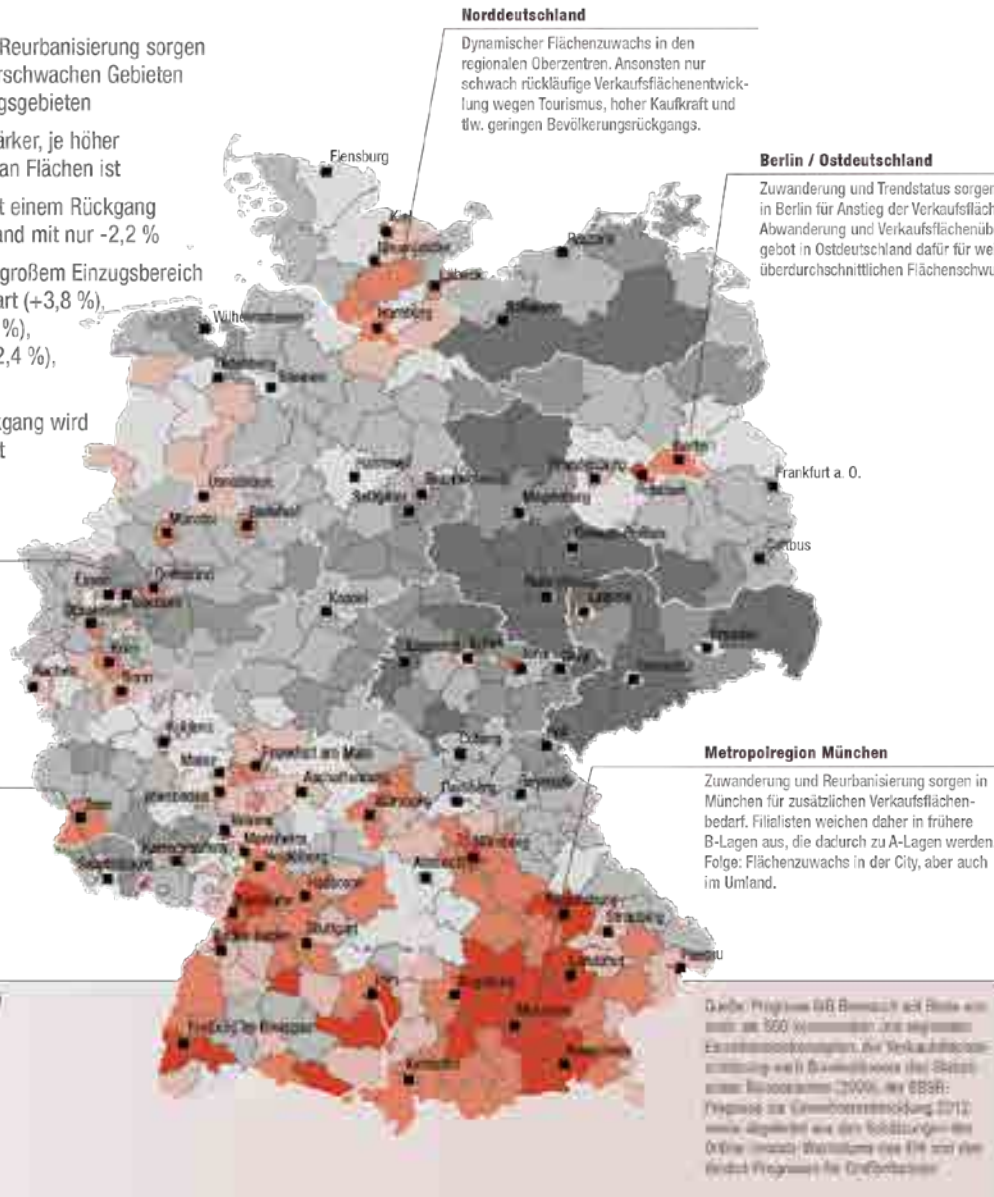
Norddeutschland

Dynamischer Flächenzuwachs in den regionalen Oberzentren. Ansonsten nur schwach rückläufige Verkaufsflächenentwicklung wegen Tourismus, hoher Kaufkraft und tlw. geringen Bevölkerungsrückgangs.

Berlin / Ostdeutschland

Zuwanderung und Trendstatus sorgen in Berlin für Anstieg der Verkaufsfläche, Abwanderung und Verkaufsflächenübergebot in Ostdeutschland dafür für weit überdurchschnittlichen Flächenschwund

Veränderung der Einzelhandelsfläche in %



Metropolregion München

Zuwanderung und Reurbanisierung sorgen in München für zusätzlichen Verkaufsflächenbedarf. Filialisten weichen daher in frühere B-Lagen aus, die dadurch zu A-Lagen werden. Folge: Flächenzuwachs in der City, aber auch im Umland.

Quelle: Prognose IAG Bismarck und Biele mit mehr als 500 Immobilien- und Logistik-Experten. Prognose der Verkaufsflächenentwicklung bis 2025 basierend auf dem Szenario: Basisannahme 2006, bei BBR: Prognose der Einwohnerentwicklung 2012, www.destatis.de, dem Szenario der Ökoinstitut (Standortwahl bis 2012) und dem Prognose der Großhandels...

Investmentpotenziale

Immobilientyp	Standort	Lage	Zukünftige Flächen-nachfrage	Zusätzlicher Flächenbedarf	Verkaufsflächen-entwicklung insgesamt	Miet-entwicklung	Investment-potenzial
High Street	A-Städte, B-Städte	überregionales Einzugsgebiet	↑	↗	↑	↗	↑
	Sonstige Städte	kommunales Einzugsgebiet	↘	↘	↘	↘	↘
Shopping Center	A- und B-Standorte	überregionales Einzugsgebiet bzw. in 1A-Einkaufslagen	↑	↗	↑	↗	↑
	Sonstige Standorte	mäßige Verkehrsanbindung bzw. geringer Einzugsbereich	↘	↘	↘	↘	↘
Fachmärkte	Retail Parks, Top Agglomerationen	überregionales Einzugsgebiet und gute Erreichbarkeit	→	↗	↑	→	↗
	Solitärstandorte, dezentrale Standorte	mäßige Verkehrsanbindung bzw. geringer Einzugsbereich	↓	↘	↓	↘	↓

Die Restaurants



Im Gegensatz zu früheren Zeiten verpflegen die Aussteller heute nicht mehr das halbe Messepublikum.

Egal, wie gut man gefrühstückt hat, irgendwann im Laufe des Messetags nagt der Hunger. Hat man Glück, hat man einen Termin oder einen Bekannten an einem Stand, an dem neben Keksen und den obligaten Häppchen auch etwas „Richtiges“ angeboten wird. Im Gegensatz zu früheren Zeiten, als man einfach dort, wo es etwas gab, „schnorren“ konnte, achten die Aussteller heute auch mehr auf die Kosten und verpflegen nicht mehr so ohne Weiteres das halbe Messepublikum. Außerdem ist dieses „Schnorren“ nicht jedermanns Sache.

Generell findet man in jeder Halle „gastronomische Einrichtungen“, die zumindest nicht nur Süßes, sondern auch Herzhaftes anbieten. Hier hilft die App der Expo Real und auch der Quick-Guide, ein Printprodukt (!), weiter. Meist ist die Zahl der Sitzplätze jedoch beschränkt und vor allem zu Zeiten, wenn alle Hunger haben, sind diese Imbisse wie auch der Biergarten im Atrium umlagert.

Wer gepflegt essen gehen will, dem stehen zwei Restaurants zur Verfügung: das Restaurant am See im Eingang West im ersten Stock und das Restaurant C1/C2, ebenfalls im ersten Obergeschoss zwischen den Hallen C1 und C2 an deren nördlichem Ende. Wer hier essen will, sollte allerdings einen Tisch vorbestellen.

Das Fundbüro



Das Fundbüro vom Veranstaltungsdienst Paul Mayr befindet sich in der Sicherheitszentrale im Messehaus, Tor 1. Es hat 24 Stunden am Tag geöffnet.

Sie haben etwas verloren oder Sie haben etwas gefunden, was ganz bestimmt vermisst wird? Die Expo Real hat auch ein Fundbüro, das vom Veranstaltungsdienst Paul Mayr geführt wird und sich in der Sicherheitszentrale im Messehaus bei Tor 1 befindet. Die Sicherheitszentrale ist jeden Tag 24 Stunden geöffnet und sowohl von innen (über das Messehaus) als auch von außen zugänglich.

Expo Real, das ist für Hans-Lothar Schäfer ...

... eine gute Gelegenheit, zahlreiche Kunden und Verbandskollegen zu treffen. Dabei gewinne ich immer gute Impulse mit Blick auf die Anforderungen des Markts, auch bei dem einen oder anderen informellen Plausch auf den Gängen.

Mein Lieblingsort in der Messezeit ist ...

... unser Presse-Frühstück am zweiten Messetag im Messecampus Riem.

Nach einem anstrengenden Messetag ...

... freue ich mich auf einen entspannten Abend zu Hause.

Hans-Lothar Schäfer,
Vorsitzender der Geschäftsführung der Techem GmbH



Es hört nicht auf ...



Auch wenn Sie die Messe verlassen, im Shuttle-Bus zum Flughafen oder in der U-Bahn, treffen Sie weiter lauter Messeteilnehmer.

Sie sind nach dieser Lektüre schon fast erschlagen? Warten Sie es ab, wie es Ihnen nach der Messe geht: Wenn der letzte Termin, das letzte Gespräch hinter Ihnen liegt, sinkt der Adrenalinspiegel und Sie werden merken, was Sie auf der Expo Real hinter sich gebracht haben. Aber geben Sie sich keinen Illusionen hin – auch wenn Sie die Messe jetzt verlassen, im Shuttle-Bus zum Flughafen oder in der U-Bahn, treffen Sie weiter lauter Messeteilnehmer. So ganz ist es erst vorbei, wenn Sie wirklich zu Hause angekommen sind!

Expo Real, das ist für Jörg Schwagenscheidt FRICS ...

... wie ein Jahrmarkt. Nur: wer hier am lautesten schreit, hat nicht unbedingt das beste Angebot.

**Mein Lieblingsort in der
Zeit vom 7. bis 9. Oktober
2013 ist ...**

... der Gang durch die Hallen. Dort treffe ich viele Geschäftspartner von gestern, heute und morgen auch ohne Termin.

**Nach einem anstrengenden
Massetag ...**

... tun die Füße weh, sonst war der Besuch sinnlos.

Jörg Schwagenscheidt ist Vorstand der GSW Immobilien AG



Der Besprechungsraum

Was tun, wenn der eigene Besprechungsraum besetzt ist? Finden Sie das Meeting Center im ersten Obergeschoss zwischen den Hallen A1 und A2, ganz in der Nähe des Haupteingangs West!

Manchmal mündet ein Termin in ein intensiveres Gespräch, das man vielleicht nicht gerade an einem überfüllten Messtand und damit in aller Öffentlichkeit führen möchte. Viele Aussteller haben dafür einen eigenen Besprechungsraum, aber was, wenn dieser besetzt ist? Für solche auch ungeplanten Fälle bietet die Expo Real Besprechungsräume im Meeting Center im ersten Obergeschoss zwischen den Hallen A1 und A2, ganz in der Nähe des Haupteingangs West, an. Die Räume sind für bis zu acht Personen geeignet, einige wenige auch für maximal zwölf Personen. Im Vorfeld sind diese Räume nur zu gut zwei Dritteln vermietet, sodass die Wahrscheinlichkeit, bei einer spontanen Anfrage Glück zu haben, recht hoch ist. Die Räume können in 50-Minuten-Zeitfenstern gebucht werden, beginnend jeweils zur vollen oder halben Stunde. Der „normale“ Meeting-Raum kostet 250 Euro pro Stunde, der Meeting-Raum mit Projektionsmöglichkeit 315 Euro. Inbegriffen sind Kaffee, Tee, Softgetränke und Gebäck.

Der Kommissar

Erstmals beehrt in diesem Jahr auch ein EU-Kommissar die Expo Real. Er hat die Messe jedoch in einer anderen Rolle, als baden-württembergischer Ministerpräsident, schon früher kennengelernt: Günther Oettinger, EU-Kommissar für Energie, wird im Expo Real Forum über „Erneuerbare Energien in Europa – Die Bedeutung für Immobilien, Infrastruktur und Investitionen“ sprechen und diskutieren (Montag, 7. Oktober 2013, 16.00 – 16.50 Uhr).



iX-Haus – Die Softwarelösung für die Immobilienwirtschaft

Besuchen Sie uns auf der Expo Real // Halle C1 Stand 110



www.crem.nemetschek.com // info@crem.nemetschek.com // Tel: +49 2102 / 5546 - 260



Das Investmentthema



Das Investment Locations Forum (Halle A1.040) befasst sich mit den verschiedenen Investmentstandorten.

Während das Expo Real Forum sich den eher generellen und grundsätzlichen Themen der Immobilienwirtschaft widmet, befasst sich das Investment Locations Forum (Halle A1.040) dezidiert mit den verschiedenen Investmentstandorten.

Dieses Jahr stehen seit Langem wieder einmal auch die Nordischen Märkte auf dem Programm (Mittwoch, 9. Oktober

2013, 11.00 – 11.50 Uhr und 12.00 – 12.50 Uhr), denn immerhin ist Schweden derzeit der viertgrößte Investmentmarkt in Europa. Und zu dem schon traditionellen American Afternoon (Montag, 7. Oktober 2013, 15.00 – 17.50 Uhr) tritt dieses Jahr auch ein „Russian Afternoon“, drei Diskussionsrunden am Dienstagnachmittag (15.00 – 17.50 Uhr), die sich mit Russland als Investmentmarkt aus internationaler Sicht, mit den Regionen als Investmentstandorten sowie mit den „Big Four“ Moskau und Sankt Petersburg sowie den dazugehörigen Regionen befassen.

Das Special Real Estate Forum (Halle C2.040) ist am Montag Hotelthemen gewidmet, am Dienstagvormittag geht es um Pflegeimmobilien, am Nachmittag um Logistik und der Vormittag des letzten Messtags steht unter der Überschrift „Retail Dialogue“.

Im vierten Forum, dem Planning & Partnerships Forum (Halle A2.040), findet am ersten Messtag der Facility-Management-Tag statt, am Dienstag geht es um Urban Development und Intelligent Urbanization, ein Thema, das auch in der Networking Lounge wieder aufscheint.

Die Diskussion



Eröffnungsdiskussion im Expo Real Forum

Von allgemeinem Interesse ist die Eröffnungsdiskussion im Expo Real Forum (Montag, 7. Oktober 2013, 10.00 – 11.30 Uhr, Halle A2.540) zur „Immobilienwirtschaft 2013: Wo steht der Markt? Erwartungshaltung, Selbstbild und Fremdbild“, an dem unter anderen Dr. Michael Heise, Chefvolkswirt der Allianz SE, Dr. Andreas Mattner, Präsident des ZIA, und Andy Rofe, Managing Director Europe von Invesco Real Estate, teilnehmen. Deutschland ist in den letzten Jahren häufig als „sicherer Hafen“ für Investments charakterisiert worden und nach Großbritannien zu dem beliebtesten Investmentstandort Europas geworden. Vor allem risikoscheue Investoren wie Versicherungen – inzwischen die größte Investorengruppe – sind in Deutschland auf der Suche nach Anlagemöglichkeiten. Noch setzt der Trend sich fort – im ersten Halbjahr 2012 war das Transaktionsvolumen auf dem gewerblichen Investmentmarkt rund ein Drittel höher als im Vorjahreszeitraum, die Frage ist allerdings, ob und wie lange diese Entwicklung anhält.

Expo Real, das ist für Thomas Hentschel ...

... ein inspirierendes Fitnessstraining für alle Sinne, denn durch viele Gespräche bekomme ich zahlreiche neue Anregungen und Sichtweisen – und viele Ideen für neue Projekte. Meine Mitarbeiter „freuen“ sich jedes Jahr aufs Neue, wenn sie daran arbeiten dürfen, meine guten Ideen dann in die Tat umzusetzen ...

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... vor dem Informationsstand in Halle B – hier müssen alle Geschäftspartner vorbeikommen – und die kommen dann nicht an MIR vorbei!

Nach einem anstrengenden Messtag ...

... beginnt die anstrengende Messnacht! Zwei bis drei Termine sind noch zu schaffen, wenn, ja wenn man nur dabei sitzen könnte ...

Nach der Expo Real ...

... muss ich zuerst Visitenkarten sortieren, mein akutes Schlafdefizit ausgleichen und dann – schnell das Zimmer fürs nächste Jahr buchen!

Thomas Hentschel ist Vorstand (COO) der LEG Immobilien AG in Düsseldorf.





Vorsicht: Wanderung!



Corpus Sireo und CBRE sind mit unterschiedlichen Unternehmensbereichen vertreten. Diese sind in Hallen, die jeweils weit voneinander entfernt sind.

Zum Schluss sei noch vor zwei möglichen „Wanderungsverursachern“ gewarnt: Corpus Sireo und CBRE. Beide sind mit unterschiedlichen Unternehmensbereichen in unterschiedlichen Hallen, und zwar jeweils weit voneinander entfernt, vertreten: Corpus Sireo Asset Management ist in Halle A1 angesiedelt (A1.320), die Corpus Sireo Holding jedoch in Halle C1 (C1.230). Ähnlich sieht der Abstand auch zwischen CBRE (A1.210) und CBRE Global Investors

(C1.212) aus. Gott sei Dank kann man sich über die Teilnehmerdatenbank der Expo Real gut auf den Messebesuch vorbereiten, doch je nachdem, wann man welchen Termin mit wem hat, wird man immer noch ausreichend kreuz und quer durch die Hallen rennen. Und es sind ja nicht nur die verschiedenen Stände, die man aufsucht, nein, es gibt zudem auch noch ein Konferenzprogramm mit 85 Diskussionsrunden in vier Foren und einer Networking Lounge, die für nahezu jedes spezielle Interesse etwas Passendes und Interessantes bieten, sich aber über die Hallen A1 und A2 sowie C1 verteilen und natürlich jeweils am äußersten Ende liegen.

Die Exoten



Kedainiai (B1.526) oder Helenic Republic Asset Development Fund (A2.510)

Auch wer schon weit gereist ist, wird Kedainiai (B1.526) wohl nur in Ausnahmefällen kennen.

Kedainiai gilt als eine der ältesten Städte Litauens und war lange Zeit eng mit der Adelsfamilie Radziwill verbunden. Und wenn schon etwas exotisch, dann sei auch der Helenic Republic Asset Development Fund (A2.510) empfohlen, der den Wert der in staatlichem Besitz befindlichen Immobilien erhöhen und diese vermarkten soll. Nun ja, Investoren sollen ja antizyklisch denken – da wäre Griechenland doch eigentlich das richtige Ziel.

Das stillste Örtchen



Kaum einer weiß: Im ersten Obergeschoss gibt es in allen Hallen Toiletten, die kaum besucht sind.

Bei rund 40.000 Messteilnehmern sind die Toiletten im Erdgeschoss an den Kopfenden der Hallen zu fast allen Zeiten stark frequentiert. Von „stillen Örtchen“ keine Spur. Auch sollte man es auf dem Weg dorthin nicht wirklich eilig haben, denn meist steht man erst einmal in der Warteschlange. Was sich offensichtlich noch

nicht in der Breite herumgesprochen hat: Auch im ersten Obergeschoss gibt es jede Menge Toiletten (in den A-Hallen bei den Konferenzräumen, in den B-Hallen am Expressway, jeweils zwischen den Konferenzräumen, und in den C-Hallen am Expressway, jeweils zwischen den Konferenzräumen beziehungsweise in der Nähe der Restaurants), die kaum besucht sind. Der Weg dorthin ist zwar etwas weiter, aber dafür hat man dann auch keine Wartezeiten.

Mix business with beauty

INVEST IN TUSCANY



Tourismus, Logistik, Innovation: Das sind die wichtigsten Bereiche des Immobilienangebots der Region Toskana. Ein abwechslungsreiches und qualifiziertes Portfolio, das sich über die gesamte Region erstreckt: von der Küste ins Landesinnere, von den großen Städten bis in die ruhigsten Winkel auf dem Land. Entdecken Sie jede Menge Gelegenheiten auf www.investintuscany.com

Auf der **Expo Real 2013** sind wir mit Real Estate-Angeboten vertreten, die auch Parzellen in den Güterverkehrszentren in Prato und Livorno sowie am Flughafen Pisa umfassen; einige Villen und Adelspaläste aus dem 16. Jahrhundert in der Stadt und auf dem Land im Raum Florenz und Arezzo; das Projekt Fabbrichina in Colle Val d'Elsa, mit einem gerade entstehenden Gebäudekomplex, der von dem berühmten Architekten Jean Nouvel geplant wurde. Zu den Businessmöglichkeiten der Toskana zählt auch die Verwaltung von Logistikflächen innerhalb des Güterverkehrszentrums in Arezzo; Aktivitäten für Handel und nachhaltigen Tourismus in der Festung der Medici in Arezzo; das Management einer "Zitadelle der galileischen Wissenschaft" in Pisa, die eng mit den herausragenden Kräften der Welt der Universität und den Forschungszentren der Region verknüpft ist.

Das ist noch längst nicht das gesamte Angebot der Toskana: Auf der Expo Real wird Ihnen das Team von "Invest in Tuscany" am Stand gerne alle Möglichkeiten vorstellen.



Weitere Informationen:
Stand "Invest in Tuscany" auf der Expo Real 2013: Halle A1.125
LinkedIn: Invest in Tuscany
Twitter: investintuscany
www.investintuscany.com - info@investintuscany.com

Bei Interesse an B2B-Gesprächen kontaktieren Sie bitte:
Italienische Handelskammer München-Stuttgart
 Frau Martina Agosti
Agosti@italcam.de
 089/96166172

Expo Real, das ist für Carsten Schlabritz ...

... die Messe für Immobilienprofis.

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... der Stand der Immowelt AG.



Nach einem anstrengenden Mes- setag ...

... gehe ich am liebsten mit dem ganzen Team essen und lasse den Tag so perfekt ausklingen.

Nach der Expo Real ...

... reisen wir nicht gleich ab, sondern organisieren für unsere Mitarbeiter als Dankeschön für die engagierte Unterstützung während der Messtage ein tolles Event.

Carsten Schlabritz ist CEO der Immowelt AG in Nürnberg.

Das Ersatzbüro



Hilfe, ich brauche ein Büro! Da hilft das International Business Center im Atrium vor der Halle B3.

Man kann einen Messebesuch noch so gut planen, manchmal braucht man doch ein „Ersatzbüro“. Da kann das IBC International Business Center im Atrium vor der Halle B3 helfen. Hier werden folgende Office-Leistungen erbracht:

- Fax- und Kopierservice
- Spiralbindungen
- Scannen
- Drucken in s/w und farbig
- Laminieren
- High-Speed-Internet
- Handyladestationen und Adapter-Stecker für Ladegeräte aus Asien, USA und Südeuropa

Die kleinen Blüten



Die Expo Real verstand sich von Beginn an als internationale Messe.

Es sei noch ein Blick über die Grenzen des deutschsprachigen Raums geworfen. Die Stadt Prag präsentiert sich in Halle A2 (A2.310), Südböhmen in B1.511. Aus CEE vertreten sind auch die FIPA (Foreign Investment Promotion Agency) Bosnien und Herzegowina (A1.511). Bulgarien (A1.012) präsentiert sich am AHK-Gemeinschaftsstand. Das neue EU-Mitglied Kroatien (A1.513) lockt mit Lavendeldüften. Die Stadt Ulcinj (A1.300), ganz im Süden von Montenegro gelegen, zeigt sich als Standort des Tourismusprojekts Velika Plaza. Rumänien (A1.122) ist nach längerer Pause erstmals wieder präsent. Serbien (A1.429) glänzt mit einem von SIEPA Serbia Investment and Export Promotion Agency organisierten Gemeinschaftsstand. Die Slowakei (A2.511) und Slowenien (B2.410) runden CEE ab.

Expo Real, das ist für Sigrid Niemeier ...

... Speed-Dating für die Immobilienwirtschaft.

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... direkt neben dem wunderbaren Menschen, der den besten Wein der Messe ausschenkt.



Nach einem anstrengenden Messtag ...

... bin ich nur froh, dass wenigstens die Wies'n vorbei ist.

Nach der Expo Real ...

... ist leider auch nie die ersehnte Pause.

Sigrid Niemeier ist Vorstand der CalCon Deutschland AG in München.

Expo Real, das ist für Ludwig Steinbauer ...

Expo Real, das ist für mich ...

... der ideale Ort für viele Gespräche mit Kunden, Geschäftsfreunden und Kollegen; drei Tage geballte Brancheninformation und Gelegenheit, bestehende Kontakte nicht nur zu pflegen, sondern auch neue Kontakte zu knüpfen.

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... natürlich die Wappenhalle, hier findet am Messedienstag unser traditionelles Expo-Chillout-Event mit vielen Gästen statt.

Nach einem anstrengenden Messetag ...

... lasse ich den Tag auf einer Standparty mit lockerem Geplauder ausklingen.

Nach der Expo Real ...

... gehe ich mit neuen Impulsen relativ schnell wieder zum Tagesgeschäft über.

Dr. Ludwig Steinbauer ist Vorsitzender der Geschäftsführung bei der STRABAG Property and Facility Services GmbH und Mitglied des Vorstands der STRABAG AG.



Halle C2 – Hotel & Co.



Fast alle Hotel-affinen Unternehmen und Retailer sind hier versammelt.

In Halle C2 sind die Hotel-affinen Unternehmen und Retailer versammelt – Ausnahme ist Edeka, die in C1.420 anzutreffen sind. Passend ist hier auch Lüthmann angesiedelt (C2.310), ein auf die Vermarktung von Einzelhandelsimmobilien spezialisiertes Unternehmen.

Der Konkurrent Comfort dagegen steht in Halle B1.143. Auch sonst verteilen sich die Berater und Vermittler über alle Hallen. In C2 beispielsweise ist auch BNP Paribas angesiedelt, die am Dienstagabend (8. Oktober 2013, 18.30 – 21.00 Uhr) zu Düsseldorfer Altbier und rheinischen Spezialitäten einladen.

Und nicht zuletzt präsentiert sich hier fast buchstäblich mittendrin die Schweiz (C2.320), flankiert von der Bodensee-region (C2.312). Und wen es nach etwas französischem Flair gelüftet, der kann noch einen Abstecher nach Lyon (C2.121) machen.

SACHSEN-ANHALT

PROFITIEREN SIE VOM SACHSEN-ANHALT-FAKTOR.


SACHSEN-ANHALT
Investitions- und
Marketinggesellschaft

OPTIMALE BEDINGUNGEN
FÜR IHRE GESCHÄFTE.

AUF IHREM WEG ZUM ERFOLG IN
SACHSEN-ANHALT BEGLEITEN WIR SIE GERN.

WIR SIND IHR PARTNER

/// bei der Standortsuche
/// bei Förder- und Finanzierungsanfragen
/// im Umgang mit Behörden
/// bei allen Fragen der Projektrealisierung
Alle Anfragen werden vertraulich behandelt,
unser Service ist für Sie kostenfrei!

Investitions- und Marketinggesellschaft
Sachsen-Anhalt mbH
Am Alten Theater 6
39104 Magdeburg
Tel. +49 391 56899-10
Fax +49 391 56899-50
www.investieren-in-sachsen-anhalt.de

SACHSEN-
ANHALT AUF
DER EXPO REAL
HALLE A2
STAND 432

Die Ruheinseln



Kleine Fluchten von der Messe sind nicht einfach: So gelingen sie. Puh, ich brauch mal eine ruhige Minute!

Von Termin zu Termin gehetzt, der Kopf schwirrt, wo immer man sich blicken lässt, hat man schon wieder den nächsten Gesprächspartner an der Backe – und eigentlich bräuchte man mal eine kleine Pause, um sich zu regenerieren, um die bisherigen Eindrücke und Gespräche kurz zu reflektieren und vielleicht auch, um mal das eine oder andere Telefonat in Ruhe zu führen. Eine solche „kleine Flucht“ vom Trubel der Expo Real ist nicht einfach.

Am besten geht man aus den Hallen raus. Mit Glück findet man zwischen den Hallen A und B einen Liegestuhl oder einen wie auch immer gearteten Sitzplatz, aber kaum sehr viel Ruhe, denn dieses sogenannte Atrium ist zugleich Biergarten und alle rennen hier zwischen den Hallen A und B durch. Mehr Chancen hat man in den sogenannten Beschickungshöfen, wobei der zwischen Halle C1 und C2 meist am ruhigsten ist. In beiden Fällen muss allerdings das Wetter mitspielen. In den Hallen selbst findet man zwar auch immer wieder Besucher-Lounges, aber der Lärmpegel ist hoch und ein Sitzplatz auch hier Glückssache. Eine Möglichkeit ist, sich einfach in das erste Obergeschoss zu verziehen – hier gibt es über den Hallen und in der Eingangshalle West die eine oder andere Sitzbank und deutlich ruhiger ist es auch.

Die Finanzierer und Investoren



105 Immobilienfinanzierer und 168 Immobilieninvestoren sind auf der Messe. Schauen Sie in die Datenbank (www.exporeal.net) und kontaktieren Sie einen.

Begehrte Gesprächspartner werden die 105 Immobilienfinanzierer auf der Expo Real sein. Das Thema ist in der Branche sehr virulent. Und nicht minder gefragt werden die 168 Immobilieninvestoren sein – von Fondsgesellschaften über Immobilienaktiengesellschaften und REITs, KAG, Portfolio- und Asset-Manager bis zu den institutionellen Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen.

Expo Real, das ist für Thomas Beyerle ...

... einmal im Jahr ein Schaulaufen unserer Branche – sie stellt eine spannende Mischung zwischen Sein, Schein und Neuem dar, garniert mit einem Schuss fachlicher Exotik und natürlich Spaß.

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... garantiert nicht die P1-Party! Lieblingsort ist immer derjenige, der keinen Zeitdiebstahl darstellt, sei es inhaltlich in Form eines Fachforums, erfrischend in Form eines Kaltgetränks oder entspannend in Form einer ruhigen Ecke – idealerweise in der Kombination.

Nach einem anstrengenden Massetag ...

... sollte man immer auch an den nächsten Tag denken und Disziplin wahren.

Nach der Expo Real ...

... beginnt erst die wirkliche Arbeit!



Dr. Thomas Beyerle ist Managing Director – Head of CS & Research bei der IVG Immobilien AG in Bonn.

Beim Immobilienmanagement kommt für mich nur die flexibelste Lösung in Frage.

Entscheiden auch Sie sich für die beste und wirtschaftlichste Lösung – das neue Immobilienportal **icoio**! Als vollständig webbasierte und SEPA-fähige Softwarelösung ermöglicht Ihnen **icoio** online das zukunftssichere Gesamtmanagement aller immobilien- und betriebswirtschaftlichen Prozesse Ihres Unternehmens. Effizient, zuverlässig und mit umfassendem Überblick bis ins Detail. **icoio** – die neue Verbundlösung für Immobilienkunden der deutschen Sparkassen. → www.icoio.de



Besuchen Sie uns auf
der EXPO REAL 2013
in München, Halle B2,
Stand 314

Berlin Hyp

Die Hallen B1 und B2 – Standbesuche



Seit Jahren sind auch die USA auf der Expo Real vertreten und ist der „American Afternoon“ (Montag, 7. Oktober 2013, 15.00 – 17.50 Uhr) ein fester Bestandteil des Konferenzprogramms.

Diesmal geht der Blick nach Kanada und folgt den nordamerikanischen Investoren nach Deutschland. Aber auch umgekehrt werden die USA für Investoren wieder zunehmend interessanter, nicht zuletzt, weil die lange Zeit favorisierten BRIC-Staaten, die durch enorme Wachstumsraten lockten, sich als doch nicht so toll erweisen und zunehmend ihre strukturellen Schwächen offenbaren. Insofern lohnt sich ein Besuch in Halle B1, wo AFIRE Association of Foreign Investors in Real Estate (B1.510) sowie Atlantic Partners einen Gemeinschaftsstand mit USAA Real Es-

tate Company und der Paramount Group (B1.301) haben. Ein North American International Meeting Point (B1.416) erwartet ebendort die Besucher.

Wer auf der Expo Real 2008 war, wird sich sicher an den etwas gespenstischen Stand der HypoReal Estate erinnern, über deren Schicksal in jenen Tagen auf höchster politischer Ebene entschieden wurde. In einer ähnlichen Situation dürften sich in diesem Jahr IVG Immobilien (B2.130) und Multi Development (B2.310) befinden – beide aktuell in den Schlagzeilen, die einen, weil sie gerade Schutzschirmverfahren beantragt haben, um die drohende Insolvenz doch noch abzuwenden, die anderen, weil sie ins Visier von Blackstone geraten sind, die den Shopping-Center-Entwickler übernehmen möchte.

Die Halle B2 – Berlin



Der Abendempfang am Berlin-Brandenburg-Stand (Dienstag, 8. Oktober 2013, 18.30 – 20.30 Uhr) ist legendär.

In der Halle B2 reihen sich Berlin-Brandenburg (B2.420), Hamburg (B2.430) und Köln (B2.440) wie Perlen auf einer Schnur. Der Abendempfang am Berlin-Brandenburg-Stand (Dienstag, 8. Oktober 2013, 18.30 – 20.30 Uhr) ist inzwischen schon legendär. Berlin wartet diesmal mit der Djane Ipek Ipekçioğlu auf, die etwas orientalisches Flair in die Boulettenkultur bringt. Der Berlin-Brandenburg-Stand ist zugleich Kristallisationspunkt für die Berliner Banken: Am Gemeinschaftsstand angesiedelt sind die Berliner Volksbank sowie die Investitionsbank Berlin; die Berlin Hyp dagegen (B2.314) präsentiert sich mit einem eigenen Stand.

Auch der von der HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung organisierte Gemeinschaftsstand Hamburg zieht weitere „Norddeutsche“ an, denn genau vis-à-vis liegt der Gemeinschaftsstand Schleswig-Holstein (B2.330). Da gibt es zumindest keine sprachlichen Verständigungsschwierigkeiten.

Die Halle C1 – Rundgang



Hessen-thüringische Connection

C1 könnte man die hessische Halle nennen: Hier sind Frankfurt am Main (C1.230), Rhein-Main (C1.332), Darmstadt (C1.331), Wiesbaden (C1.340) und Mainz (C1.240) sowie Mittelhessen (C1.140) und der Rhein-Neckar-Raum (C1.130) eng beisammen. Dass hier auch die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen (C1.432) angesiedelt ist, ergibt Sinn; sie ist im übertragenen Sinn zugleich das Bindeglied zum Gemeinschaftsstand Thüringens (C1.124). Und von Hessen und Thüringen ist es sowohl in der Realität wie auch auf der Expo Real nicht mehr allzu weit nach Hannover-Braunschweig-Göttingen (C1.410).

Expo Real, das ist für Fabian Bender ...

... die wichtigste Messe, um Kunden, Freunde und Kollegen zu treffen.

Nach einem anstrengenden Messetag ...

... sammle ich Kraft auf einer Standparty für die Abendveranstaltungen.

Nach der Expo Real ...

... mache ich Urlaub mit der Familie.

Fabian Bender ist Head of Investment CommercialNetwork bei ImmobilienScout24 GmbH in Berlin.



Die Hallen A1, A2 und B1 – Standbesuche



Die Region Stuttgart ist auch auf der Expo berühmt für ihre Maultaschen.

Natürlich präsentieren sich alle großen (und auch kleinen) deutschen Städte und Regionen auf der Expo Real. In Halle A2 „residieren“ der Freistaat Sachsen (A2.331), Sachsen-Anhalt (A2.432) und Leipzig/Halle (A2.431).

In Halle B1 steht prominent und nicht zu übersehen gleich neben Moskau Düsseldorf (B1.210). Gleich hinter Moskau sind die Region Stuttgart (B1.120) sowie gegenüber Baden-Württemberg (B1.222) angesiedelt. Die Stuttgarter sind übrigens berühmt für ihre Maultaschen – nicht nur

generell, sondern auch auf der Messe. Von Düsseldorf aus gesehen am anderen Ende der Halle findet man die Metropolregion Ruhr (B1.330) mit RAG Montan Immobilien (B1.440) und Südwestfalen (B1.441) in unmittelbarer Nachbarschaft. Auf dem Weg dorthin kommt man unausweichlich am Stand von Nordrhein-Westfalen vorbei (B1.420). Urban heißt übrigens die Nachfolgeorganisation der LEG Stadtentwicklung, die treuhänderisch den Grundstücksfonds NRW verwaltet. Sie steht dem Land, den Kreisen sowie Städten und Gemeinden bei der Umsetzung des Stadtumbaus, bei der ökologischen Stadterneuerung oder bei der Revitalisierung von Gewerbe- und Industriebrachen zur Seite.

Beim Blick nach Westen und in die Halle A2 sind die Niederlande nicht zu übersehen: Wie alle Jahre gibt es eine „Holland Property Plaza“ (A2.320), an die sich Amsterdam (A2.234) anschließt und die von Rabo Real Estate Group mit Bouwfonds (A2.220) sowie von Corio (A2.221) flankiert wird.

In Halle A1 wiederum präsentiert sich (A1.330) Luxemburg. Die Agentur zur Förderung des Finanzplatzes lädt am Montag um 10.00 Uhr (bis 11.30 Uhr) in der B1-Lounge zu einer Diskussion über „Luxemburg post-AIFMD: Die Lage für Ihren internationalen Immobilienfondsstandort“ ein.

ADVERTORIAL

Mit der WTS gerüstet für wachsende Anforderungen im Immobilienmarkt

Immobilien sind fester Bestandteil jedes gut strukturierten Anlageportfolios. Wer eine solche Investition tätigt, muss sich mit zunehmend komplexen regulatorischen und steuerlichen Rahmenbedingungen auseinandersetzen.



© Andrei Shumskiys/Shutterstock

Immobilien haben als attraktive Kapitalanlageform stark an Bedeutung gewonnen. Dabei ist der Immobilienmarkt von einer zunehmenden Regulierung geprägt, die Investoren vor besondere Herausforderungen stellt. So wird derzeit die steuer-

liche Umsetzung der europäischen AIFM-Richtlinien in deutsches, nationales Recht heiß diskutiert, wodurch sich nicht zuletzt auch Konsequenzen für die gesamte Immobilienfondsbranche ergeben. Hinzu kommt, dass das deutsche Steuersystem in Sachen Immobilien über die vergangenen Jahre deutlich komplexer geworden ist.

Chancen nutzen

Die Berater der WTS sind mit den regulatorischen Feinheiten des nationalen und internationalen Immobilienmarktes bestens vertraut und unterstützen Konzerne, Banken aber auch institutionelle

und private Investoren dabei, auf diesem erfolgreich zu bestehen. Die angebotenen Dienstleistungen der WTS im Bereich Real Estate Services reichen von der Beratung bei Akquisition oder Desinvestition über die Entwicklung von Immobilienfonds bis hin zum hochintegrierten steuerlichen Corporate Real Estate Management.

KONTAKT

WTS, Peter Jung, Leiter Real Estate Services
Tel.: 089 28646-0, Fax: 089 28646-111,
E-Mail: info@wts.de, www.wts.de

Expo Real, das ist für Fabian Hellbusch ...



... der Soundtrack zur Stimmung der Branche. Insbesondere Volume elf (2008) darf in keiner Plattensammlung fehlen.

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... ein Geheimtipp – und soll es auch bleiben ;-).

Nach einem anstrengenden Messetag ...

... freue ich mich auf eine kommunikative S-Bahn-Fahrt, kombiniert mit Fahrscheinkontrolle.

Nach der Expo Real ...

... kaufe ich mir immer neue Schuhe und lerne wieder, ein begonnenes Gespräch auch zu Ende zu führen.

Fabian Hellbusch ist Leiter Immobilien, Marketing und Kommunikation der Union Investment Real Estate GmbH in Hamburg.

Die Hallen B1 und A2



Zurück nach Europa: Ebenfalls in Halle B1 haben die Finnen (B1.320) ihren Gemeinschaftsstand. Am anderen Ende Europas liegt Spanien, das sich mit Barcelona (A2.410) präsentiert, die Stadt, die auch bei Investoren trotz Wirtschaftskrise noch immer einige Aufmerksamkeit auf sich zieht. Italien war bereits im vergangenen Jahr mit der Region Piemont (A1.220) vertreten, in diesem Jahr kommen als „Neulinge“ die Region Toskana (A1.125) sowie ein Gemeinschaftsstand hinzu, den EOS – Export Organisation Südtirol für Architekten, Bauunternehmen und Handwerker aus der Region organisiert hat (A1.411).

Zwei britische Städte sind in diesem Jahr ebenfalls auf der Expo Real vertreten: Glasgow (A1.523) und Edinburgh (A1.013). „Investieren in Edinburgh“ soll mit einer Whisky-Probe leichter gemacht werden (Dienstag, 8. Oktober 2013, 16.00 – 18.00 Uhr).

Das WLAN – erstmals kostenfrei



Drahtloser Internetzugang auf dem Messegelände.

Dessen Empfangsqualität und Verfügbarkeit hängen von Aufbauten, Exponaten und anderen Quellen in den Hallen ab. Für die Nutzung benötigen Sie ein WLAN-fähiges und ein SMS-fähiges Endgerät zum Empfang Ihres Zugangscode.

So funktioniert es: Schalten Sie auf Ihrem Endgerät die WLAN-Funktion an. Suchen Sie nach Drahtlosnetzwerken und verbinden Sie sich mit dem Netzwerk messeWifi. Starten Sie Ihren Internet-Browser. Geben Sie eine beliebige Internetadresse ein. Es erscheint die Portalseite des kostenfreien WLANs. Nach Registrierung (Mobilfunknummer angeben!) und Akzeptieren der AGBs erhalten Sie den Zugangscode via SMS. Nach Eingabe des Codes gelangen Sie ins Internet. Eine Registrierung ist während der Veranstaltung nur einmal erforderlich.



Die Hallen – Rundgang von B1 zu A1



Wirtschaftsregionen und Städte als Orientierung

Immerhin knapp 1.600 Aussteller präsentieren sich in den sechs Hallen, wobei die Wirtschaftsregionen und Städte, Standorte also, die stärkste Teilnehmergruppe der Expo Real sind, gefolgt von Projektentwicklern und mit deutlicherem Abstand den Immobilienberatern. Die erste Halle, die man als Besucher betritt, ist meist die B1 und hier springt als Erstes der Stand der Stadt Moskau ins Auge, der allein von seiner Größe kaum zu übersehen ist. Noch größer präsentieren sich nur die russischen Regionen, in Halle A1 zwischen Investment Locations Forum und Networking Lounge angesiedelt: Hier hat das Ministerium für regionale Entwicklung der Russischen Föderation die Regionen Altai, Jaroslawl, Leningrad, Nischni Nowgorod, Rostow am Don (die nochmal einen eigenen Stand in B1.230 haben), Tula und Wolgograd sowie die Stadt Krasnodar vereinigt. Die Region Moskau hat sich gegenüber dem Stand der Stadt Moskau angesiedelt (B1.200) und ebenfalls in Hal-



Wie sich zurechtfinden?

In den Hallen richtet man sich am besten nach den roten Orientierungspunkten.

le B1 finden sich auch noch die Regionen Ivanowo (B1.522) und Wladimir (B1.026). In B1.013 ist auch O1 Properties, ein erst 2010 gegründetes russisches Investmentunternehmen, das sich auf Büroimmobilien in Moskau konzentriert und ein Portfolio mit Assets im Wert von 3,7 Milliarden US-Dollar hält.

Nahezu flächendeckend sind die polnischen Städte und Regionen vertreten, allerdings in diesem Jahr auf die Hallen A1 (u.a. Schle-

sien) und A2 (u.a. Warschau, Lodz, Krakau) verteilt. Und wer schon mal in Halle A1 ist, der wird auch über den „Marktplatz München“ (A1.320) stolpern, flankiert von der Bayerischen Landesbank (A1.312). Wer es am Sonntag nicht auf die Wies'n geschafft hat, bekommt auf dem „Marktplatz München“ am Dienstagabend eine Ahnung, was er verpasst haben könnte: beim schon traditionellen Fest mit bayerischen Spezialitäten und bayerischem Bier.



Lebensräume sind Handlungsräume.

Jetzt Infos anfordern!

Wertorientiertes Portfoliomanagement mit epiqr®

Die Zukunftsfähigkeit unserer Kommunen hängt nachhaltig von der Wahl ihrer strategischen Ziele und dem sich daraus resultierenden, bürgerorientierten Mehrwert ab.

epiqr® unterstützt Sie durch eine transparente Analyse investiver Chancen und Risiken innerhalb kommunaler Immobilienbestände und hilft Ihnen die größtmögliche Verantwortung für die Bürger unter wirtschaftlicher Verwendung öffentlicher Mittel zu erzielen.

Auf diese Weise können sich Städte und Gemeinden durch optimale Ressourcenallokation flexibel und innovativ den Herausforderungen des Wettbewerbs stellen.

www.calcon.de



Das Shuttle



Zwischen dem Flughafen und der Messe München ist ein Messebus-Pendelverkehr eingerichtet.

Die komfortablen Busse fahren im 30-Minuten-Takt nonstop zum Haupteingang Nord und zurück. Der Shuttlebus fährt vom Flughafen zur Messe Montag und Dienstag von 8.00 – 19.00 Uhr und am Mittwoch von 8.00 – 18.00 Uhr. In die umgekehrte Richtung fährt der Bus am Haupteingang Nord Montag und Dienstag zwischen 9.30 und 20.00 Uhr, am Mittwoch zwischen 9.30 und 19.00 Uhr alle halbe Stunde ab. Die Gesamtfahrtzeit zwischen beiden Destinationen beträgt etwa 45 Minuten.

Die Erste Hilfe



Eine Erste-Hilfe-Station der Ambulanz Aicher befindet sich im Eingang West.

Sie haben sich auf der Messe Blasen gelaufen? An einer scharfen Kante geschnitten? Der Kreislauf spielt verrückt? Eine Erste-Hilfe-Station der Ambulanz Aicher befindet sich im Eingang West und kann in medizinischen Notfällen angesprochen werden. Sie organisiert im schlimmsten Fall auch die Fahrt ins Krankenhaus.

Aber auch wer seine Medikamente vergessen hat, findet hier Hilfe. Der Sanitätsdienst nimmt Rezepte bzw. Medikamentenbestellungen entgegen und gibt diese an die Apotheke weiter. Die Apotheke liefert die benötigten Medikamente an die Sanitätsstation. Dort kann man dann ab 16.00 Uhr die Medikamente ganz bequem, und ohne das Messegelände zu verlassen, abholen, vorausgesetzt, die Medikamente sind in der Apotheke vorrätig. Für eine Lieferung am gleichen Tag muss die Bestellung bis 12.30 Uhr abgegeben werden.

Expo Real, das ist für Andreas Köpke ...

... das Familientreffen der Immobilienwirtschaft.

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... die zweite Ebene des Hamburger Gemeinschaftsstands in B2.

Nach einem anstrengenden Messetag sind wir ...

... in der Deutschen Eiche.

Nach der Expo Real ...

... freue ich mich auf die MIPIM.

Andreas Köpke ist Leiter Kommunikation der Hamburgischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung.



Das „Socializing“ – vom Apéro zur Livemusik



Jede Messe hat auch ihre „sozialen“ Veranstaltungen, bei denen man in eher lockerer Atmosphäre Kontakte knüpfen kann, die aber auch dazu beitragen, den Stress des Tages ein wenig abzubauen.

Am Montag kann man am späten Nachmittag (16.00 Uhr, Stand C2.320) mit einem „Apéro“, einem Aperitif, beginnen. Anschließend (18.30 – 22.00 Uhr) hat man die Qual der Wahl zwischen dem „Investorenabend Metropolregion Mitteldeutschland“ (A2.431), der „Lührmann Party“ (C2.310) und einem bayerischen „Messe-Chillout“ der BID – Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (B2.220).



Auch am Dienstagabend (18.30 – 22.00 Uhr) lädt die BID – Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (B2.220) ein, diesmal zum Networking-Event mit Livemusik, gibt es den Abendempfang bei Berlin-Brandenburg (B2.420) und ein Get Together mit Musik, Getränken und Brezn bei Hochtief Solutions AG (B1.134/140). Und vermutlich kommt auch noch die eine oder andere Veranstaltung hinzu, die einem Messetag einen entspannten Abschluss gibt.

Expo Real, das ist für Alexandre Grellier ...

... fast wie das jährliche Klassentreffen. Ich sehe wieder altbekannte Gesichter. Ich knüpfe allerdings auch viele neue interessante Kontakte.

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... der Frankfurter Stand! Nicht nur, weil wir dort vertreten sind, sondern weil es dort auch die besten Frankfurter Würstchen gibt. Schon einmal probiert?

Nach einem anstrengenden Messttag ...

... erst einmal hinsetzen. Gerne bei einem schönen Abendessen und einem Glas Wein mit Kunden, Partnern und Kollegen den Abend ausklingen lassen.

Nach der Expo Real ...

... ist vor der MIPIM. Dort sieht man sich dann wieder.

Alexandre Grellier ist CEO der Data Room Services in Frankfurt.



wohnen & modernisieren MIT DER IBB



Immobilienfinanzierungen ohne Ecken und Kanten.

Bei der Modernisierung oder Sanierung fördern wir Ihr Immobilienprojekt in Berlin mit individuellen Finanzierungslösungen. 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.

Öffnungszeiten



Wenn am Montagmorgen um 9.00 Uhr die Expo Real die Tore öffnet, sind alle noch frisch und munter und das ist eigentlich die beste Zeit, auch mal durch die Hallen zu schlendern. Ab Montagnachmittag und erst recht am Dienstag herrscht in den Gängen meist drangvolle Enge – erst am dritten Messetag wird es wieder etwas ruhiger.

Nur Aussteller und Messebauer kommen morgens früher auf das Messegelände.

- › **Öffnungszeiten der Expo Real**
- Montag, den 7. Oktober 2013**
9:00 – 19:00 Uhr
- › **Dienstag, den 8. Oktober 2013**
9:00 – 19:00 Uhr
- › **Mittwoch, den 9. Oktober 2013**
9:00 – 16:00 Uhr

Die Messe-App



Es gibt kein Ausstellerverzeichnis mehr als Buch: Die App ist Pflicht.

Kein Buch mehr, nirgends! Bevor Sie sich unvorbereitet in den Messetrubel stürzen, laden Sie auf jeden Fall die mobilen Verzeichnisse auf Ihr Smartphone, Ihren PDA oder Tablet-Computer. Die Info-Counter in den Hallen, wo man Auskunft bekommen kann, wer wo zu finden ist, sind meist umlagert und die Warterei ist nervig.

Die App erhalten Sie auf der Startseite der Expo Real unter www.expo-real.net.

Expo Real, das ist für Andreas Schulten ...

... Jahrmarkt! Ich warte auf das Jahr, in dem – weiß strahlend – eine hölzerne, rumpelige Achterbahn zwischen den Messehallen steht!

Mein Lieblingsort in der Zeit vom 7. bis 9. Oktober 2013 ist ...

... Na, ja ... „Lieblingsort“ ist ein recht bedeutungsschwangeres Wort ... Aber ich lasse mich immer gern überraschen, wo die Abendeinladungen stattfinden. Nach zwei Gläsern Wein ist „egal wo“ Lieblingsort.

Nach einem anstrengenden Messtag ...

... freue ich mich auf die Rückreise der Pinguine auf dem glasüberdachten Weg zur U-Bahn. Die Gespräche gehen weiter und weiter und weiter.

Nach der Expo Real ...

... bin ich manchmal noch zwei, drei Tage in den Bergen.

Andreas Schulten ist Vorstand der bulwiengesa AG in Berlin.



Der neue Gepäckservice



Neu! Im Eingang West kostenlos das Gepäck für die Rück- oder Weiterreise aufgeben (Baggage Drop-Off).

Mit leichtem Gepäck zum Flughafen. Wer kennt die Situation nicht: Am zweiten oder letzten Messetag kommt man mit dem Koffer zur Messe, weil man nachmittags oder abends von dort direkt zum Flughafen fahren will. Und wie es der Teufel will, hat man den Koffer am Eingang West in der Garderobe abgestellt, will aber mit dem Flughafenbus vom Eingang Nord abfahren. Eine Wanderung durch ellenlange Gänge und Messehallen ist vorprogrammiert.

Das geht diesmal einfacher, zumindest wenn Sie mit Lufthansa, Austrian Airlines oder Swiss International Airlines fliegen. Dann können Sie im Eingang West das Gepäck für die Rück- oder Weiterreise aufgeben (Baggage Drop-Off) und es wird dann für Sie zum Flughafen gebracht. Und dieser Service ist für Teilnehmer der Expo Real sogar kostenfrei.

Das Schuhwerk



Weder Turnschuhe noch hohe Absätze.

Auch in diesem Jahr sind es wieder sechs Hallen mit rund 64.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche, die „abgewandert“ werden müssen. Wandern ist allerdings der falsche Ausdruck, denn meist ist es ein „Stop and Go“ und vor allem zu Stoßzeiten eher ein Hindernislauf. Da Messeböden obendrein im wahrsten Sinn des Wortes betonhart sind, leiden vor allem die Füße. Das sollte man bei der Auswahl des Schuhwerks bedenken – nagelneue Schuhe, mit dünnen Ledersohlen und/oder hohen Absätzen rächen sich meist. Andererseits sind federnde Turnschuhe sicher auch nicht gerade die richtige Fußbekleidung, denn „Business-Kleidung“ ist angesagt, das dominierende Blau-Grau der männlichen Anzüge. Allenfalls die weiblichen Vertreter der Immobilienbranche bringen Farbe ins Bild und der eine oder andere „Paradiesvogel“, der den Verstoß gegen den (ungeschriebenen) Dress-Code zu seinem Markenzeichen gemacht hat.



Öffentlicher Nahverkehr



Ganz leicht ist man schwarzgefahren.

Wer mit dem Messebus direkt vom Flughafen zur Expo Real kommt, läuft zunächst keine Gefahr, zum Schwarzfahrer zu werden. Wer jedoch mit dem Zug in München ankommt oder schon am Tag zuvor angereist ist, sollte nicht einfach in die U-Bahn springen in der Überzeugung, dass das Messeticket auch zur Fahrt von und zum Messegelände berechtigt. Das gilt schon seit dem vergangenen Jahr nicht mehr.

Um vor allem abends dem Gedränge um den Fahrkartenschalter zu entgehen, kann man für drei Tage eine Single-Tageskarte für den Innenraum für 14,30 Euro lösen und ist damit mobil. Aber Vorsicht: Der „Innenraum“ reicht nicht bis zum Flughafen. Wer mit der S-Bahn zum Flughafen fahren möchte, muss vorher mindestens die Differenz nachlösen.

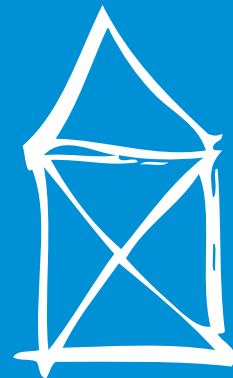


[www.mvv-muenchen.de/
de/fahrplanauskunft](http://www.mvv-muenchen.de/de/fahrplanauskunft)

ANZEIGE

**expo
real**

Willkommen am
Stand A1.312
Messe München



Viel Erfahrung und Expertise sind notwendig, soll eine Immobilienfinanzierung gelingen.

Vielleicht ist das der Grund, weshalb wir zu den erfolgreichsten Immobilienfinanzierern in Deutschland gehören.

► www.bayernlb.de/immobilien

Finanzgruppe

BayernLB

Expo Real 2013

Der etwas andere Messerundgang

Exklusives Besucherwissen. Selbst alte Messehasen denken: „Was mich wohl in diesem Jahr erwartet?“ Nachstehende kleine Hallen-Exkursion vermittelt einen ersten Eindruck. Sie gibt viele nützliche Tipps vorab. Sie weist diskret auf Verstecktes. Und sie lüftet die Geheimnisse einiger Expo-Urgesteine.

Marianne Schulze, Bergisch Gladbach

Alle Jahre wieder steht die Expo Real Anfang Oktober im Terminkalender der Immobilienbranche. Es ist DAS Ereignis der Immobilienwirtschaft in Deutschland und über Deutschlands Grenzen hinaus und bedeutet drei Tage dicht bepackt mit Terminen, Gesprächen, Eindrücken und – hoffentlich – einigen Erfolgen, die sich allerdings meist erst in der nachfolgenden Zeit manifestieren.

Die Wiesn



Einmal sollte man auch am Vorabend auf der „Wiesn“ gewesen sein – doch nicht zu lange.

Lassen Sie die Messe trotzdem entspannt angehen und genießen Sie auch die eher sozialen Termine. Das fängt damit an, dass der Abend vor Beginn der Expo Real traditionell der letzte Abend des Oktoberfests ist. Viele Unternehmen nutzen diese Möglichkeit, ihre Geschäftspartner zu einem „Wiesn-Abend“ einzuladen. Auch wenn Sie für derartige Veranstaltungen im Allgemeinen nicht allzu viel übrig haben, einmal sollte man auch auf der „Wiesn“ gewesen sein und ein lockerer Abend mit Geschäftsfreunden und -bekannten kann so manches Gespräch in den nächsten Tagen erleichtern.



BID-Gemeinschaftsstand. Das Programm



Am BID-Gemeinschaftsstand werden auch in diesem Jahr aktuelle Themen aufgegriffen. Eine Rolle spielen etwa die Energieeinsparverordnung sowie die Finanzmarktregulierung und die deutsche Steuerpolitik. Ein wichtiger Trend in der Gesellschaft ist auch der zunehmende Online-Handel. Dadurch, dass immer mehr Menschen im Netz einkaufen, verändern sich die Innenstädte. Ist dieser Prozess noch zu stoppen und was gibt es für Alternativen? Darum geht es am Dienstagmittag unter dem Titel „3 ... 2 ... 1 ... leer“. Besucher des Stands haben zudem die Möglichkeit, prominente Gäste hautnah zu erleben und ihnen Fragen zu stellen. Schauen Sie also vorbei, es lohnt sich.

Termin Podiumsdiskussionen, Standbesuche, Preisverleihungen, Get-together

Montag, 7.10.2013	
11:15 Uhr	Standeröffnung. Dr. Andreas Mattner, Vorsitzender BID und Präsident ZIA
im Anschluss	Hopp oder Top: Was erwartet die Branche von der neuen Bundesregierung?
11:45 Uhr	Ein hässliches Entlein? Die Immobilienwirtschaft in der öffentlichen Wahrnehmung
13:00 Uhr	Verleihung DIA-Forschungspreis
13:30 Uhr	Standbesuch von Michael Müller, Bürgermeister und Senator für Stadtentwicklung und Umwelt des Landes Berlin
14:30 Uhr	Nach der EnEV ist vor der EnEV: Wird die Immobilienwirtschaft bei der Energiewende überfordert?
15:00 Uhr	Standbesuch von Günther Oettinger, Kommissar für Energie, Europäische Union
15:15 Uhr	Standbesuch von Kathrin Schneider, Staatssekretärin im Ministerium für Infrastruktur und Landwirtschaft des Landes Brandenburg
15:30 Uhr	Finanzmarktregulierung und Immobilienmarkt: Halb so wild oder schlimmer als befürchtet?
16:30 Uhr	Steuern rauf = Wohnungsbau runter?
17:30 Uhr	Der deutsche Immobilienmarkt – Transparenz durch Kommunikation?
18:30 Uhr	Bayerisches Messe-Chillout
Dienstag, 8.10.2013	
11:00 Uhr	ABS für die Mietpreisbremse?!
11:30 Uhr	Standbesuch von Florian Rentsch, Hessischer Minister für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung
12:00 Uhr	Haushaltslöcher und Personalmangel: Städte und Gemeinden als Hemmschuh für Immobilienprojekte?
13:00 Uhr	3 ... 2 ... 1 ... leer ...: Wie der Online-Handel die Innenstädte verändert
14:00 Uhr	BID-Marktplatz – Pfiffige Produkte und Ideen für die Branche
16:00 Uhr	Verleihung des Immobilien Marketing Awards
18:30 Uhr	Standbesuch von Dirk Fischer, MdB und Vorsitzender der Arbeitsgruppe Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, Aufbau Ost der CDU/CSU-Fraktion
18:45 Uhr	Sektempfang
19:00 Uhr	Standparty mit Livemusik von Benny & Joyce
Mittwoch, 9.10.2013	
11:00 Uhr	Nachhaltigkeitsberichterstattung und Zertifizierung in der Branche

Quelle: BID, Stand: 12. September 2013

Podien, Prominenz und Preisverleih: Einen Besuch wert!

Mittendrin. Kommen Sie auf den BID-Stand (B 2.220). Die Haufe Gruppe ist dort mit Datenbanken, Software und Fachzeitschriften präsent – und mit der kompletten Mannschaft der „Immobilienwirtschaft“.

Redaktion

Die „Immobilienwirtschaft“, Deutschlands meistverkaufte Fachzeitschrift, ist in diesem Jahr auf der Expo Real zum dritten Mal bei der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID), am Stand B2.220, vertreten. Dort wird ein umfangreiches Programm geboten.

So referieren Experten zum Beispiel über die Bundestagswahl und ihre Folgen für die Branche, über Energieeffizienzmodelle und aktuelle Steuerpläne. Zudem werden etliche Gäste den Stand besuchen, etwa Günther Oettinger, Kommissar für Energie der Europäischen Union. Am Dienstagnachmittag wird der Immobilien Marketing Award verliehen und am Montag- und am Dienstagabend gibt es „Get-togethers“ mit Buffet und Livemusik. Nutzen Sie am Stand 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 2013. Darunter ein exklusives Top-Thema, aktuelle News, Services der Messe und eine Bilderserie. Treffen Sie die Redaktion am Stand B2.220 persönlich, wir freuen uns auf Ihren Besuch! ←|



Unter anderem werden Energieeffizienz und Steuerpläne diskutiert.

Das Team der „Immobilienwirtschaft“

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



Dirk Labusch
Chefredakteur



Laura Henkel
Redakteurin



Jörg Seifert
Redakteur



Michaela Burgdorf
Redaktion



Klaus Sturm
Head of Sales
Real Estate



Heike Tiedemann
Verkaufsleitung
Hamburg



Oliver Cekys
Senior Key
Account Manager



Michaela Freund
Key Account Managerin
Stellenmarkt

LOGISTIKIMMOBILIEN**Öffentlich-rechtliche Fallstricke**

Welche öffentlich-rechtlichen Fallstricke gibt es bei der Entwicklung von Logistikimmobilien? Über dieses Thema diskutieren: Dr. Claus-Peter Amberger, Vorstand Loxxess AG, Karl Beck, 1. Bürgermeister Wörnitz, Dr. Patrick Brock, Rechtsanwalt Taylor Wessing, Andreas Meyer, Max Bögl Bauunternehmung GmbH & Co. KG.

Dienstag, 8. Oktober 2013, 14 bis 14.50 Uhr, Halle C2, Stand 040

HOTELMARKT**Lieber Exot statt Kette?**

Hotel, Einzelhandel, Büro-, Logistik- und Wohnimmobilien: Das sind die Themen des Special Real Estate Forums. Bei einer Podiumsdiskussion am Montag geht es um die Frage: Resorts & Boutique-Hotels: Welche Chancen haben Exoten gegenüber dem Bonus der Ketten?

Montag, 7. Oktober 2013, 15.30 bis 16.20 Uhr, Halle C2, Stand 040

PROZESS UND PRODUKT**Qualitätskriterien guter Stadtentwicklung**

Nur gute Prozesse führen zu guten Produkten: Unter diesem Motto steht eine Diskussionsveranstaltung zum Thema Stadtentwicklung. Die Qualität urbaner Entwicklungen misst sich an deren Ver-



Diskussionen in der Networking Lounge.

INTERNATIONALITÄT**Facility-Management-Tag**

„Facility Management goes international“: FM rund um die Welt auf der Expo Real.

Beim Facility-Management-Tag dreht sich auf der Expo Real alles um das Thema FM. Bei einer Diskussionsveranstaltung geht es um das Thema Internationalität. Der Titel der Veranstaltung: Facility Management goes international. Es diskutieren Thomas Knoepfle, Präsident RealFM e. V., Unterschleißheim, und Otto Kajetan Weixler, Vorstands-Vorsitzender GEFMA e.V., Frankfurt am Main.
Montag, 7. Oktober 2013, Planning & Partnerships Forum, 10.30 bis 11 Uhr, Halle A2, Stand 040

mögen, sowohl baulich als auch gesellschaftlich integrativ und verbindend zu wirken. Dabei sind alle Akteure gefordert, ihre spezifischen Rollen im Prozess respektvoll und im Interesse des Ganzen einzuordnen. Es diskutieren: Peter Berger, Partner Theo Hotz Partner Architekten, Zürich, Franz Fürst, Geschäftsführer Fürst Developments GmbH, Stuttgart, Fabienne Hoelzel, Gründerin und Geschäftsführerin Fabulous Urban, Genf, Markus Penell, Geschäftsführer/Gesellschafter O&O Baukunst, Berlin, Stefan Rappold, Partner Behnisch Architekten, Stuttgart, Prof. Jörn Walter, Oberbaudirektor, Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt, Hamburg.

Dienstag, 8.10.2013, Networking Lounge, 12 bis 13.30 Uhr, Halle A1, Stand 440

KEYNOTE**Energieversorgung intelligent gemacht**

„Intelligente Energieversorgung“: Zu diesem Thema spricht Prof. Dr. Hansjürg Leibundgut vom ETH-Kompetenzzentrum Energy Science Center (ESC) in Zürich am zweiten Messetag. Organisiert wird die Veranstaltung von der Bundesarchitektenkammer und der DGNB.

Dienstag, 8. Oktober 2013, Planning & Partnership Forum, 13.30 bis 14 Uhr, Halle A2, Stand 040

LANGWEILIG ODER LOHNEND**Investmentmarkt Österreich**

Immobilienmärkte in Österreich gelten oft als „fad“, doch bieten sie genau dadurch Stabilität und Sicherheit. Das sind in europa- und weltweit turbulenten Zeiten nicht die schlechtesten Kriterien. Es diskutieren: Sandra Bauernfeind, Prokuristin, Leitung Wohnimmobilien, EHL Immobilien GmbH, Wien, Gerald Beck, Geschäftsführer Raiffeisen evolution project development GmbH, Wien, Peter Prischl, Geschäftsführer Reality Consult GmbH, Wien, Ing. Karl-Heinz Strauss, Generaldirektor Porr AG, Wien.

Dienstag, 8. Oktober 2013, Investment Locations Forum, 11 bis 11.50 Uhr, Halle A1, Stand 040



Wien: Als Anlagestandort interessant?



Logistik. Der Preis (siehe unten) ist ein Kooperationspreis aller Beteiligten verliehen.

AWARD LOGIX

Erstmals wird Award für Logistikimmobilien verliehen

Zum ersten Mal wird bei der Expo Real der Logistikimmobilien Award Logix verliehen. Die Begründer des Awards, die „Initiative Logistikimmobilien“, möchten damit den „herausragenden Stellenwert würdigen, den Logistikimmobilien in modernen Volkswirtschaften heute einnehmen“. Der Logix wird am ersten Messetag, Montag, 7. Oktober 2013, vergeben. Ausgezeichnet werden Logistikimmobilien nach Kriterien, die eine möglichst hohe Nutzungsflexibilität aufweisen und ökologischen Ansprüchen hinsichtlich des Einsatzes umweltschonender Baumaterialien und energieeffizienter Techniken gerecht werden. Daneben wird geprüft, inwieweit bei der Standortwahl sowohl logistische Anforderungen als auch die Interessen der im unmittelbaren Umfeld betroffenen Menschen berücksichtigt wurden. In diesem Sinne wird der Award nicht an eine einzelne Person oder ein Unternehmen verliehen, sondern als Kooperationspreis an alle Beteiligten, die maßgeblich an der Realisierung der Immobilien mitgewirkt haben.

DATEN & FAKTEN

Das ist die Expo Real

Ausstellungsfläche in m ²	64.000
Hallen	6
Teilnehmer	38.000
teilnehmende Länder	71
ausstellende Unternehmen	1.700
Journalisten und Medienvertreter	1.100
Top-Experten im Konferenzprogramm	400

IMMOBILIEN

Verantwortung für Ihr Vermögen

Dr. Jürgen Gehb, der Vorstandssprecher der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben, referiert über das Thema: „Verantwortung für Ihr Vermögen“.

Dienstag, 8. Oktober 2013, 11 bis 11.30 Uhr, Halle C1, Stand 210



METROPOLREGION MÜNCHEN Stadt und Land

Wo finden sich die besten Standortfaktoren für Wirtschaft und Bevölkerung und was kann Stadt- und Regionalplanung zu einer ausgewogenen Entwicklung beitragen? Am Beispiel der Metropolregion München diskutieren: Dr. Frank Burlein, Mitglied der Geschäftsleitung DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG, Wiesbaden, Thomas Herker, Bürgermeister Stadt Pfaffenhofen, Prof. Jörg Schröder, Institut für Entwerfen und Städtebau, Leibniz Universität Hannover, Prof. Gebhard Wulfhorst, Leiter Fachgebiet für Siedlungsstruktur und Verkehrsplanung, Technische Universität München

Dienstag, 8. Oktober 2013, 13.30 bis 14 Uhr, Halle A1, Stand 320

AUFTAKTDISKUSSION

Selbstbild und Fremdbild

Zum Auftakt der diesjährigen Expo Real setzt sich die Branche kritisch mit sich selbst auseinander. „Immobilienwirtschaft 2013 – Wo steht der Markt? Erwartungshaltung, Selbstbild und Fremdbild“: So lautet der Titel einer Diskussionsveranstaltung am Vormittag des ersten Messetags. Welche externen und internen Einflüsse kennzeichnen die Immobilienbranche und wie geht es weiter? Bei den Fragen und Antworten klaffen Selbst- und Fremdwahrnehmung manchmal auseinander. Es diskutieren: Manuela Better, Vorsitzende des Vorstands pbb Deutsche Pfandbriefbank AG, Unterschleißheim, Dr. Michael Heise, Chefvolkswirt Allianz SE München, Thomas Köntgen, Sprecher des Vorstands Hypothekenbank Frankfurt AG, Eschborn, Dr. Andreas Mattner, Präsident ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Berlin, und Andy Rofe, Managing Director – Europe Invesco Real Estate, London.

Montag, 7. Oktober 2013, Expo Real Forum, 10 bis 11.30 Uhr, Halle A2, Stand 540



Solidität ist, es ganz nach oben zu schaffen und dennoch auf dem Boden zu bleiben.

Union Investment ist Solidität.

Mehr als 45 Jahre Immobilien-Know-how. Ein Portfolio von rund 320 Objekten in 23 Ländern. Und ein Gesamtvermögen von über 23 Mrd. Euro. Diese Zahlen sprechen für sich. Und sie machen eines deutlich: Unser Geschäft steht auf einem soliden Fundament. Jahrzehntelange Erfahrung und die Kapitalmarktexpertise einer starken Gruppe machen uns zu einem zuverlässigen Partner für nachhaltige Investments in aller Welt.

Vertrauen auch Sie Union Investment. Gemeinsam können wir höchste Ziele erreichen.

www.union-investment.de/realestate



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



Stand B2.142

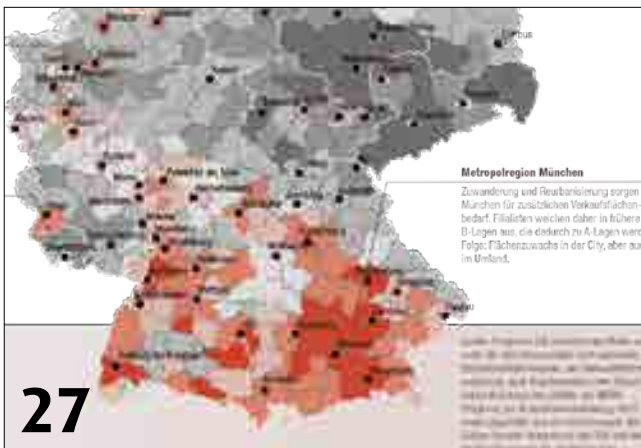


Expo Real 2013. Nicht nur der München-Stand wird wieder so belagert sein. Besonders am Dienstag wird es überall voll.



10

Messeführer. Wohin in diesem Jahr in den Messehallen? Was tun, wenn etwas Außergewöhnliches passiert? Der andere Rundgang.



27

Retail- und Logistikmarkt. Die Verkaufsflächenentwicklung geht bis 2025 zurück. Davon profitieren die Logistikimmobilien.

Special

Exklusives Besucherwissen. Selbst alte Messehasen wissen nicht, was sie wohl in diesem Jahr erwartet. Eine kleine Hallen-Exkursion vermittelt einen ersten Eindruck. Sie gibt viele nützliche Tipps vorab. Sie weist diskret auf Verstecktes. Und sie lüftet die Geheimnisse so mancher Expo-Urgesteine.

Grußwort

- 03 Christian Ude, Oberbürgermeister der Stadt München.

Messesplitter

- 06 Auftaktdiskussionen und Standbesonderheiten. Veranstaltungshighlights vom Logistik- über den Hotelimmobilienmarkt bis zum Facility Management.

Podien, Prominenz und Preisverleih

- 08 Die Haufe Gruppe und die „Immobilienwirtschaft“.
- 09 Die Programm-Höhepunkte am BID-Stand (B2.220).

10 Der etwas andere Messerundgang

Durch alle Hallen: Es gibt Standbesuche bei Big Playern und Exotenausstellern. Es geht vom neuen Baggage-Drop-Off über die Erste Hilfe zum erstmals kostenfreien W-LAN. Außerdem: Bekannte Marktplayer zu ihren Messevorstellungen und Lieblingsorten auf der Expo.

27 Infografik

Der Retail- und Logistikmarkt in Deutschland 2025.

29 Kurzportraits

Ausgewählte Aussteller im Überblick.

31 Immobilien-IT

Eine exklusive Tour zu den Anbietern von Real-Estate-Software.

Willkommen in München!

Christian Ude,
Oberbürgermeister,
Landeshauptstadt München



Liebe Leserinnen und Leser der Immobilienwirtschaft,

die Expo Real 2013 öffnet wieder ihre Tore und ich freue mich, Sie auf dieser führenden Immobilienmesse begrüßen zu dürfen. In den letzten 16 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 in München liegt auch 2013 auf einem konstant hohen Niveau.

Auch auf dem Wohnungsmarkt stellt sich die Stadt weiter den großen Herausforderungen. München strebt in diesem Jahr erneut 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 kennen zu lernen. Ich wünsche Ihnen auch dieses Jahr wieder interessante Gespräche, anregende Diskussionen und einen erfolgreichen Besuch der Expo Real 2013.

Ihr

BUILD IT TWICE
ERST DIGITAL, DANN REAL
EXPO REAL München
7. bis 9.10.2013 | Stand C1.430/422



**Innovative Projekte –
präsentiert von namhaften
Bauherren und Betreibern**

MONTAG, 7. OKTOBER

BERATEN

15:00 Krankenhaus Bispebjerg,
Kopenhagen: Strategische
Prozessberatung

16:00 BASF, AXA und TeamBank:
Kaufmännisch-technische
Investitionsberatung

DIENSTAG, 8. OKTOBER

PLANEN

11:00 Roche: 3D-Planung
als virtueller Bauprozess
beim Bau 1 in Basel

BAUEN

14:00 Alstom: Lean Construction
Management im Anlagenbau

BETREIBEN

16:00 Hochschule
Esslingen: Forschung zum
Energiemanagementsystem,
Vodafone: Gesamtkonzept
für den Betrieb des Vodafone
Campus in Düsseldorf

MEHR UNTER EINEM DACH:

ENERGIE UND SERVICES FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT.

- > Individuelle Strom- und Erdgasangebote mit Vorteilen für Sie und Ihre Mieter
- > Maßgeschneiderte Services zur Unterstützung Ihrer täglichen Arbeit:
 - Leerstandsmanagement
 - Elektronische Abrechnung
 - Mobiler Einmietungsprozess
- > Innovative Energiekonzepte für Quartiere:
 - Datenaufnahme und Konzepterstellung
 - Planung – Bau und Betrieb von Anlagen
 - Vor Ort erzeugte Energie für Ihre Mieter
- > Persönliche Ansprechpartner für Ihre Fragen!

Weitere Informationen unter:
www.rwe.de/wohnungswirtschaft



Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 10 | 2013



32 Sonderseiten
mit **Reiseführer**

Expo Real 2013
Der etwas
andere Messe-
rundgang

Gewerbeimmobilien-Portale

Funktioniert der Kauf per Klick?

Mat.-Nr. 06228-5164



9 783648 060076