

INKLUSIVE 22 SEITEN MESSEFÜHRER

immobilien Wirtschaft IMPULSE FÜR INSIDER

10

PROJEKTENTWICKLUNG Forwards & Co. als Alternativen zum Bankdarlehen **QUARTIER UND DEMOGRAFIE** Die Keimzelle des Zusammenlebens PORTFOLIO- UND RISIKOMANAGEMENT Zwei Systeme: wie lange noch?

ANSTÖSSE FÜR EIN **INNOVATIONS MANAGEMENT** Über den Kellerrand schauen

Haufe.



Immobiliengeschäft. 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



Core lebt!



"Es scheint, jeder will weg von Core. Ich fange an es zu lieben. Denn wohin sollte ich? In C-Lagen? Nach China? Afrika? Minnesota? Core is home … "

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Markt gibt nach. Die Zinsen sind down, der Goldpreis auch, dem Euro sagt Goldman Sachs bis 2017 einen Verlust von 30 Prozent voraus. Aktien könnten unter Umständen sinken. Eigentlich gute Aussichten für den Immobiliensektor. Aber die Realität ist anders: Laut Deutsche Hypo-Index schätzen Experten den hiesigen Immobilienmarkt inzwischen deutlich schlechter ein als noch im Vormonat. Selbst in B-Standorten erwartet Angelika Kunath vom Emissionshaus IWH keine größeren Wertsteigerungen mehr. C-Standorte? Der Investor BCP hat zwar Castrop-Rauxel entdeckt. Aber geht da nicht die Einwohnerzahl zurück? Wohin also nur mit meinem Investment?

Ins Ausland. London! Obwohl: Wie geht es weiter im Schottenstreit? Paris! Doch die Nachrichten aus Frankreich sind nicht rosig. Und schwächt das Land nicht gerade mit seiner Mietpreisbremse die Bauwirtschaft? US-amerikanische Sekundärmärkte! Da baut Union Investment sein Immobilienfondsportfolio aus. Aber Minnesota ... das muss man richtig wollen. Bleibt China! Oder? Ist da nicht die Rede von heftiger Abkühlung auf dem chinesischen Wohnungsmarkt? Doch die Welt ist ja groß. Und wenn sonst nichts geht, bleibt: Afrika. Das scheint laut Berater Cushman so richtig en vogue. Bestimmte afrikanische Schwellenländer punkten derzeit mit geringsten Risiken, heißt es!

Im Vergleich zu anderen afrikanischen Staaten. Ich denke nach. Risikobereitschaft ist, so unsere Titelstory ab Seite 14, ein entscheidender Erfolgsfaktor. Es heißt dort aber auch: Man muss sie sich leisten können. Kann ich? Ich glaube, ich bleibe im Inland. Core hier ... das ist fast so heimelig wie ein Sparbuch. Büroimmobilie, A-Lage. Der Duft nach Frankfurter Würstchen. Das kenne ich.

Ihr

Dick Blomd

10.2014

MARKT & POLITIK

Szene	08

Gesetzeskaskade

Neue Gesetze und Verordnungen aus Brüssel und Berlin. **10**

TITELTHEMA

Innovationsmanagement

Über den Kellerrand schauen! Wie Immobilienunternehmen zu Innovationen kommen und sie besser steuern. 14

Verwalter

Keine Revolutionen! Doch auch kleine Firmen sollten Innovationen strukturiert betreiben. Es lohnt sich! 20

Bezahlbarer Wohnraum

Innovative Ideen sind gefragt – von Immobilienbranche und Politik. **22**



<u>38</u>

KEINE GROSSEN TICKETS

Kleinere Städte, etwa Erfurt, sind nicht nur optisch reizvoll, sondern können auch für Investoren durchaus interessanter sein als die klassischen Top-5-Städte.

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene	24

Das Finanzinterview

Thomas Kuhlmann von der Hahn Gruppe über Einzelhandels-Investment in Zeiten des Online-Handels. **26**

Großprojekte

Welche Alternativen gibt es zum klassischen Bankdarlehen? 28

Von den Finanzgerichten

Steuerschuldnerschaft bei Bauleistungen und weitere Entscheidungen. **30**

Kolumne Eike Becker

Die Baubranche wackelt: So geht es nicht weiter! **32**

SPECIAL EXPO REAL

Grußwort

von Münchens OB Dieter Reiter 35

Szen

Highlights der Messetage 36

Entwickler

Keine großen Tickets – Warum es sich lohnt, abseits der TOP-5-Städte in Deutschland zu investieren. **38**

Δurelis

Der Entwickler von Brachflächen kümmert sich mehr um sein Mietportfolio. Ein Interview mit Ceo Dr. Wieland. 40

B2.220 - Der BID-Stand

Der Verband der Verbände – kommt auch Oettinger? 42

Messeführer

Von Ticketservices bis zu Toilettentipps. Der Weg zu 1.600 Austellern. Mit exklusiven Stellungnahmen einiger Stammteilnehmer.

Softwarerundgang

Exklusiv recherchiertes Ausstellerverzeichnis der Anbieter immobilienwirtschaftlicher IT-Lösungen.

VERMARKTUNG & BEWERTUNG

Szene 56

Maklerbewertung

Bewertungsportale im Internet: Noch unterschätzen viele Immobilienunternehmen deren Bedeutung. **58**

Maklerrecht

Maklerlohn bei nachträglich geschlossenem Maklervertrag? **60**

Ergänzende Beratung

Bewerter könnten sich durch individuelle Beratungen profilieren – tun dies bislang jedoch kaum. **62**





MESSEFÜHRER EXPO REAL

Eine gute Vorbereitung auf die Treffen und Vorträge ist die halbe Miete für einen erfolgreichen Messebesuch. Die außergewöhnlichen Praxis-Tipps.

RUBRIKEN:

Editorial 03; Online 06; RICS 12; Deutscher Verband 13; Tipps, Humor, Meinung 94; Termine, Unternehmen im Heft 96, Vorschau, Impressum 97; Mein liebster Urlaubsort 98



TITELTHEMA

ÜBER DEN KELLERRAND **SCHAUEN**

Viele Firmen gehen mit ihren Innovationen sehr stiefmütterlich um. Doch auch nicht überall sind sie die Lösung. Anstöße für ein sinnvolles Innovationsmanagement.

IMMOBILIENMANAGEMENT

Szene 64

Grünes Facility Management

FM ist doch per se nachhaltig - oder vielleicht doch nicht? 66

Energiewende

Wohnungseigentümergemeinschaften brauchen mehr Anreize, um ihre Objekte energetisch zu sanieren.

Quartiersmanagement

So kann der altersgerechte Umbau von Wohnquartieren gelingen. 70

Aktuelles Recht

Urteil des Monats: Die Verjährungsfrist startet neu, wenn bauliche Veränderungen ausgetauscht werden. 73

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 78

Energiewende

Die Auswirkungen des energiewirtschaftsrechtlichen Ordnungsrahmens auf die Immobilienwirtschaft. 80

Digital Real Estate

Erkundungen im IT-Grenzbereich des Portfolio- und Risikomanagements. 84

PERSONAL & KARRIERE

Szene 86

Karriere

Nie waren die Chancen für Studierende und Absolventen so gut, in der Immobilienbranche Karriere zu machen. 88

Recruiting

Erfahrungen eines Headhunters im Bereich Asset Management. 90

www.haufe.de/immobilien

Haufe. THEMEN | OKTOBER







Mietpreisdeckel: Regelungen der Bundesländer

Mit der Mietrechtsänderung 2013 wurde den Bundesländern ermöglicht, die Kappungsgrenze für Mieterhöhungen in Gebieten mit gefährdeter Wohnraumversorgung abzusenken, um den Anstieg von Mieten in bestehenden Mietverhältnissen einzudämmen. Von dieser Möglichkeit haben zwischenzeitlich einige Länder Gebrauch gemacht. In diesem Top-Thema ist übersichtlich zusammengestellt, welche Regelungen in den einzelnen Bundesländern gelten.

MESSE-SPECIAL

Expo Real 2014

Was sind 2014 die Aufregerthemen, was bewegt die Branche, wo gibt es Diskussionsbedarf? Welche Aussteller kommen und welche Programmschwerpunkte gibt es



dieses Jahr? Unser Messe-Special liefert Ihnen die Antworten und hilft bei den Messe-Vorbereitungen - inklusive außergewöhnlichen Praxis-Tipps.

SEMINARE

BGH-Rechtsprechung

Dienstag, 21. Oktober 2014, 14.00 Uhr, 116,62 Euro

Dieses Online-Seminar gibt eine Übersicht über die aktuelle Rechtsprechung des BGH und der Instanzgerichte zum Wohnungseigentumsrecht.

Referent: Dr. Dr. Andrik Abramenko

HAUFE-ONLINE-SEMINAR

Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft

Mittwoch, 22. Oktober 2014, 10.00 Uhr, 82,11 Euro

Unternehmen der Wohnungswirtschaft müssen als Vermieter und Eigentümer bzw. als Verwalter Gefahrenquellen, die von der Immobilie ausgehen, regelmäßig überprüfen und Maßnahmen zur Gefahrenabwehr ergreifen. Dieses Seminar befasst sich mit den rechtlichen Grundlagen und Folgen der Verletzung der Verkehrssicherungspflicht, mit den relevanten technischen Normen und gibt Empfehlungen zur Dokumentation. Referent: RA Thomas Schlüter

Contracting

Mittwoch, 29. Oktober 2014, 10.00 Uhr, 82,11 Euro

Im Rahmen der Energieversorgung müssen Verwalter sowohl die gesetzlichen Anforderungen als auch die Erwartungen der Vermieter berücksichtigen. Schwerpunkte des Seminars sind: Mietrechtsänderung (§ 556c BGB), kostenneutrale Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung, Rechtssicherheit bei der Umstellung, Blockheizkraftwerke, Mieterstrom.

Referent: Dipl.-Kfm. Christoph

Schaal



Experten mit Vorstellungskraft.

Berlin boomt – namhafte Unternehmen verschiedenster Branchen prägen die Stadt. Je mehr Menschen hier arbeiten und wohnen, desto mehr Flächen werden für Wohnungen, Büros und andere Nutzungsarten benötigt. Und die müssen gebaut und finanziert werden. Berlin ist attraktiver Investitionsgrund mit hervorragender Reputation.

"Die Berliner Sparkasse bietet maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle in einem der dynamischsten Immobilienmärkte Europas. Von der Projekt- bis zur Portfoliofinanzierung stellen wir die komplette Produktpalette eines Immobilienfinanzierers bereit", sagt Marcus Buder, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung. Auch die Zusammenarbeit mit anderen Sparkassen ist ein wichtiger Bestandteil der neuen Strategie. Dabei konzentriert sich die Berliner Sparkasse im Wesentlichen auf die Hauptstadtregion mit Finanzierungen bis 50 Mio. Euro je Objekt. Darüber hinausgehende Volumen werden mit dem Schwesterinstitut Berlin Hyp oder anderen Sparkassen im Rahmen einer Konsortialfinanzierung abgebildet.

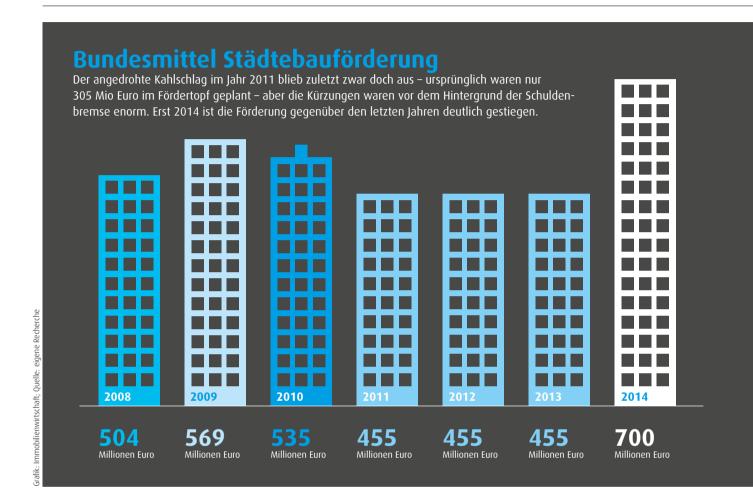
Das Angebot der Berliner Sparkasse richtet sich – auch überregional – an Wohnungsunternehmen und Investoren, die bspw. Grundstücke, Bürohäuser, Einzelhandelsimmobilien oder Zinshäuser erwerben, weiterentwickeln und anschließend veräußern oder vermieten, und an Fondsgesellschaften mit ihren Beteiligungsangeboten für ihre privaten und institutionellen

Anleger. "Für die oft sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden steht ein Expertenteam mit überwiegend 'lebenslanger Berlin-Erfahrung' im Immobilienmarkt zur Verfügung", sagt Buder und fügt hinzu: "Wir kennen Lebens- und Baubedingungen, Marktpreise und die dazugehörigen Behördenvorgänge wie kein Zweiter. Auf unsere Aussagen kann der Kunde vertrauen." Schnelle und kurze Entscheidungswege garantiert schon die räumliche Nähe des Bereichs Gewerbliche Immobilienfinanzierung zum Sparkassenvorstand und zum Bereich Marktfolge in der Mitte Berlins. "Wir sitzen sozusagen in Sichtweite", sagt Buder.

Die Experten der Berliner Sparkasse sind seit Jahrzehnten mit der Berliner Wohnungswirtschaft und dem Immobilienmarkt im Allgemeinen vertraut. Experten mit "Vorstellungskraft", einem Verständnis für das Bauen, die Kosten, Verkaufsmöglichkeiten und angemessene Preise. "Das erlaubt eine Kommunikation auf Augenhöhe mit dem Kunden", sagt Marcus Buder.

Berliner Sparkasse Gewerbliche Immobilienfinanzierung Tel.: 030/869 589 50 www.berliner-sparkasse.de/if

Markt & Politik



KOLUMNE

Gebäude recyclen



Das Thema Recycling ist in der Immobilien- und Bauwirtschaft noch weitgehend ein Fremdwort. Momentan beschränkt es sich noch überwiegend darauf, dass beim Abbruch eines Gebäudes die Materialien grob getrennt und in verschiedenen Containern zur Deponie gebracht werden. Das dürfte nicht so bleiben. Ungemach oder Besserung – je nach Sichtweise, schließlich ist der Ressourcenverbrauch bei Bau, Umbau oder Sanierung außerordentlich hoch - droht aus Brüssel. Die Europäische Kommission will sich künftig nicht nur mit dem Energieverbrauch von beispielsweise Föhn oder Rasenmäher beschäftigen, sondern im Rahmen der so genannten Ökodesign-Richtlinie mit dem Verbrauch von Ressourcen insgesamt. Da dürfte es nur eine Frage der Zeit sein, bis sie die Immobilie entdeckt. Die Dokumentation der verbauten Materialien, die Frage, wie sie miteinander verbunden und wieder getrennt werden können, das könnten einige der Punkte sein, die dann auf die Immobilienbranche, aber auch jeden kleinen Handwerksbetrieb zukommen. Wichtig wäre, dass kein neues Bürokratiemonster entsteht, sondern ein ebenso praktikables wie effizientes Instrument. Mit Blick auf die Endlichkeit vieler Rohstoffe wäre es extrem wichtig, dass wir nicht nur Joghurtbecher recyclen, sondern auch Gebäude – auch wenn sich erst einmal niemand mehr Aufwand wünscht. Wenn die Europäische Kommission sich des Themas erst annimmt, ist die Immobilienwirtschaft dem Diktat der Politik weitgehend ausgeliefert. Besser wäre es, hier als Immobilien- und Bauwirtschaft Schrittmacher zu sein und die Richtung vorzugeben. Deutschland würde die Vorreiterrolle gut stehen.

Frank Peter Unterreiner

Unter dem Motto "Rhein verbunden" findet **am 7. und 8. November 2014** der elfte Bundeskongress der Frauen in der Immobilienwirtschaft, die VISIONALE, erstmals in zwei Städten gleichzeitig statt: Köln und Düsseldorf. Frau. Macht. Immobilien. So lautet das übergreifende Thema der diesjährigen VISIONALE, die von der Regionalgruppe Rheinland organisiert wird. Der Bundeskongress der Immobilienfrauen ist eine nationale Veranstaltung mit dem Ziel, Expertinnen der Branche miteinander zu vernetzen, ihre berufliche Weiterentwicklung, ihre Präsenz und ihren Einfluss in der Immobilienwirtschaft zu fördern und dabei aktuelle Themen und Trends der Immobilienbranche aufzugreifen. **Weitere Informationen unter www.immofrauen.de.**

WOHNGELD

Mehr Mittel für Wohngeld im Haushalt 2015

Bundesbauministerin Barbara Hendricks (SPD) hat angekündigt, das Wohngeld im Haushalt 2015 von 500 auf 630 Millionen Euro aufstocken zu wollen. Mit rund 2,47 Milliarden Euro machten die geplanten Ausgaben für Wohnungswesen, Städtebau und Hochbau- und Fördermaßnahmen rund 63 Prozent des Etats von insgesamt rund 3,9 Milliarden Euro aus. Durch diese und andere Maßnahmen sollen Härten durch steigende Mieten in Ballungsgebie-

ten abgefedert werden. Auch eine Heizkostenpauschale solle wieder eingeführt werden, so Hendricks. Im Bereich Umwelt und Klima sieht Hendricks ein bis Ende 2015 geplantes Weltklimaabkommen als ein Hauptziel. Deutschland könne zeigen, "dass aktiver Klimaschutz keine Einschränkung des Wachstums und der Lebensqualität bedeutet". Allerdings droht Deutschland sein Ziel von 40 Prozent weniger Emissionen bis 2020 klar zu verfehlen.



Bundesbauministerin Barbara Hendricks (SPD)



Jetzt informieren und vernetzen: blog.exporeal.net

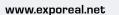








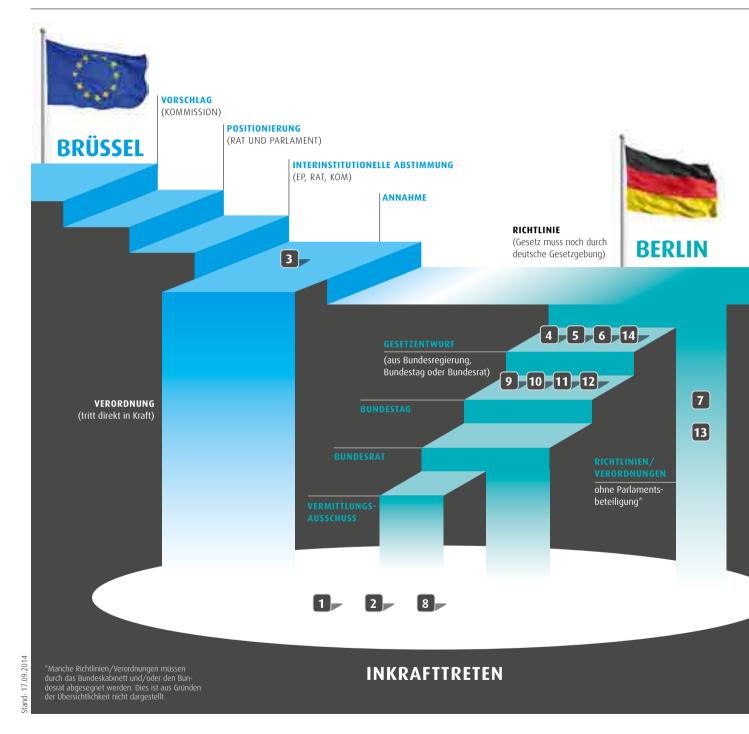
17. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen **6.–8. Oktober 2014** | Messe München





GESETZES-KASKADE

der Immobilienwirtschaft



WICHTIGSTE ÄNDERUNGEN (KOMMENTAR):

Nach der Europawahl 2014 ist es noch ruhig in Brüssel. Inkrafttreten von 1, 2 und 8. Es gibt verschiedene neue Gesetzesentwürfe. Insbesondere Bestellerprinzip (6) und Mietpreisbremse (5) werden kontrovers diskutiert. Bei 5 gibt es inzwischen ein Entgegenkommen der Bundesregierung.

In Kooperation mit:





Städte/Kommunen

"Kroatiengesetz"

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

Entwurf eines Gesetzes zur Anpassung von Gesetzen auf dem Gebiet des Finanzmarktes

> Bringt unter Bezug auf europäisches Recht genauere Abgrenzung von Offenen und Geschlossenen Fonds und repariert KAGB.

Verordnung über Europäische Langfristige Investmentfonds

Bringt ein neues Vehikel für Investitionen in Sachwerte mit langfristigem Renditehorizont.

Kleinanlegerschutzgesetz

Gemeinsamer Referentenentwurf von BMF und BMJV vom 28.07.2014. Setzt das im Mai angekündigte Maßnahmenpaket zur Verbesserung des Schutzes von Kleinanlegern um.

Gesetzesentwurf zur Mietpreisbremse

> Erhebliche Eingriffe in Preisbildung und Vertragsfreiheit.

Gesetzesentwurf zum Bestellerprinzip

Erhebliche Eingriffe in Preisbildung und Vertragsfreiheit.

Entwurf einer neuen Anlageverordnung

Anhörung der Verbände ist abgeschlossen, Kabinettsbeschluss im September erwartet Anpassung der Regeln für die Kapitalanlage von Versicherern und Pensionsfonds an das neue Aufsichtsrecht des KAGB.

Richtlinie zur Ermittlung des Vergleichswerts und des Bodenwertes (Vergleichswertrichtlinie)

> Inkrafttreten erfolgte mit Veröffentlichung der Richtlinie des BMBU am 11.04.2014.

Empfehlung zur Anwendung der Richtlinie bei der Ermittlung des Vergleichswertes und des Bodenwertes nach der Immobilienwertermittlungsverordnung.

Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung der Finanzaufsicht über Versicherungen (Umsetzung Solvency II)

> Stellungnahme im Rahmen der Verbändeanhörung zum Referentenentwurf vom BMF. Kabinettsbeschluss am 03.09.2014 erfolgt. Setzt Solvency II in nationales Recht um, Anlageverordnung wird für Versicherungen dann nicht mehr gelten. Probleme bereitet der Katalog von Vermögensgegenständen, wonach Anlagen in bestimmte Fonds nicht mehr möglich wären.

Haushaltsgesetz 2015 10 (1. Lesung)

Neben der Städtebauförderungen geht es auch um die finanzielle Ausstattung des Wohngeldes, die Fortführung der Förderung der CO,-Gebäudesanierung und auch um die Zukunft des Zuschussprogramms "Altersgerecht Umbauen".

Bundeszuschuss für Energie-11 und Klimafonds

> Die Bundesregierung hat am 02.09.2014 einen Entwurf für ein Zweites Gesetz zur Änderung des Gesetzes zur Errichtung eines Sondervermögens "Energie- und Klimafonds" vorgelegt (Drs. 18/2443). Zukünftig soll dem Energie- und Klimafonds ein Zuschuss aus dem Bundeshaushalt nach Maßgabe des jeweiligen Haushaltsgesetzes gewährt werden können. 1. Lesung im Dt. Bundestag am 11.09.2014. Überweisung federführend an den Haushaltsausschuss.

Verbesserung der Pflegeleistungen 12 1. Lesung des Entwurfes Pflege-

stärkungsgesetz I im Dt. Bundestag am 04.07.2014 erfolgt. U. a. ist auch eine Verbesserung der Bezuschussung von Umbaumaßnahmen in der Wohnung geplant (von

2.557 Euro auf 4.000 Euro). Stärkung niedrigschwelliger Betreuungs- und Entlastungsangebote und bessere Unterstützung von neuen Wohnformen.

Entwurf einer Richtlinie zur **Ermittlung des Ertragswerts** (Ertragswertrichtlinie)

13

14

Stellungnahme im Rahmen der Verbändeanhörung zum Entwurf vom BMUB vom 05.05.2014, keine Beteiligung von Regierung und Parlament. Empfehlung zur Anwendung der Richtlinie bei der Ermittlung des Ertragswertes nach der Immobilienwertermittlungsverordnung.

Entwurf Gesetz zur Anpassung der Abgabenordnung an den Zollkodex der Union

> Grunderwerbsteuerliche Behandlung von mittelbaren Änderungen des Gesellschafterbestandes einer grundbesitzenden Personengesellschaft i.S.d. §1 Abs.2a Grunderwerbsteuergesetz.



Chartered Surveyor: Viele Wege führen zur RICS

RICS Neben Absolventen der RICS-akkreditierten Studiengänge sind beim Berufsverband RICS auch "alte Hasen" mit langjähriger immobilienwirtschaftlicher Berufserfahrung willkommen.

www.rics.org/deutschland

RICS AUF DER EXPO REAL 2014

Erfahren Sie mehr zu den Zugangswegen und den Vorteilen einer RICS-Mitgliedschaft. Besuchen Sie uns am Stand A1.010 auf der Expo Real. Wir freuen uns auf Sie!

SPECIAL EVENTS

Montag, 06.10.2014, 11.00-13.00 Uhr

Chartered Surveyors - The Property Professionals: Beratung zu den Zugangswegen Senior Professional & Senior Expert Route

Dienstag, 07.10.2014, 16.30-18.00 Uhr

RICS Get-Together and Whisky Tasting: Networking bei schottischen Single Malts und feinen Trüffeln

Mittwoch, 08.10.2014, 9.00-11.00 Uhr

APC Breakfast - Special Expo Edition: Karriereberatung und Mentoring im Rahmen des Career Day

GEWINNSPIEL RICS

The Winning Way:

- 1. Preis: Teilnahme am RICS-Focus 2015 in Berlin,
- 2. und 3. Preis: je eine Flasche limitierter schottischer Single Malt Whisky

ft werde ich von Marktteilnehmern gefragt, ob es schwierig sei, Chartered Surveyor zu werden. Meine Antwort lautet: Nein, es ist machbar, und vor allem: Der Einsatz lohnt sich. Natürlich müssen Mitgliedsanwärter im Rahmen unseres verbandsinternen Qualifikationsverfahrens (Assessment of Professional Competence, kurz APC) eine mündliche Prüfung, das so genannte Final Assessment, bestehen, um den begehrten MRICS-Status zu erlangen. Das ist bei seriöser Vorbereitung zu schaffen.

VERSCHIEDENE ZUGÄNGE Zwischenzeitlich stehen Interessenten verschiedene Zugangsmöglichkeiten zur Mitgliedschaft offen. Verfügen sie über einen RICS-akkreditierten Studienabschluss, wählen sie, abhängig von ihrer Berufserfahrung, die

- > Graduate Route 1 (weniger als fünf Jahre),
- > Graduate Route 2 (mindestens fünf Jahre),
- > Graduate Route 3 (mehr als 10 Jahre).

Die jeweilige Berufserfahrung verkürzt die praktische Vorbereitungszeit, die in der Regel zwei Jahre dauert (Graduate Route 1), auf ein Jahr für Graduate 2. Kandidaten für Graduate 3 werden direkt zur Abschlussprüfung zugelassen. Einhergehend mit der Reputation und dem wachsendem Bekanntheitsgrad der RICS in Deutschland sind zunehmend auch "dienstältere" Immobilienexperten an einer Mitgliedschaft interessiert, die keinen RICS-akkreditierten Studiengang absolviert haben. Ihnen stehen bei Nachweis von mindestens zehnjähriger immobilienrelevanter Berufserfahrung (in Kombination mit einem anerkannten akademischen Abschluss reichen auch fünf Jahre aus) die speziellen Zugangswege

- > Senior Professional Route oder
- Senior Expert Route

offen. Sie bieten Chancen beispielsweise für Kaufleute der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, Immobilienkaufleute oder -fachwirte, aber auch für Quereinsteiger aus anderen Branchen.

16 SPEZIALISIERUNGEN Mit der Zulassung zum APC entscheiden sich alle Kandidaten für eine von 16 fachlichen Spezialisierungen (von Bewertung über Wohnungswirtschaft, Gewerbeimmobilien bis Unternehmensberatung), die den Katalog und die jeweilige Stufe der in der Prüfung geforderten Berufsfähigkeiten (Competencies) bestimmt.

Ebenfalls für alle Kandidaten gilt: Man sollte sich ernsthaft auf die Prüfung vorbereiten. Im Vorfeld sind prüfungsrelevante Unterlagen zu erstellen. Darüber hinaus ist rückwirkend eine bestimmte Stundenanzahl an beruflicher Fortbildung (Continuing Professional Development, kurz CPD) nachzuweisen. Während ihrer Vorbereitung werden die Kandidaten von einem persönlichen Mentor, ihrem Counsellor, betreut.

Last but keinesfalls least steht allen Interessenten und Anwärtern das kompetente Team der Geschäftsstelle in Frankfurt am Main zur Seite, Kontakt über E-Mail: ricsdeutschland@rics.org.



Ingo Schierhorn FRICS

Ingo Schierhorn FRICS, Business Mediator RICS, Vorstandsmitglied RICS Deutschland und Licensed Assessor Trainer

Mehr Bauland für bezahlbares Wohnen

Angesichts der hohen Kosten für den Wohnungsneubau wird vor allem mehr Bauland für bezahlbares Wohnen in Wachstumsstädten benötigt. Die Bedingungen für die Bauland-Mobilisierung sollten deshalb dringend verbessert werden, meint der Deutsche Verband.

www.deutscher-verband.org

tischen Wachstumsräumen stark gestiegen. Dies erschwert die Schaffung von günstigem Wohnraum für einkommensschwächere Gruppen, der dort dringend benötigt wird. Das Bundesumwelt- und Bauministerium startet deshalb als zentralen Baustein des "Bündnisses für bezahlbares Bauen und Wohnen" eine Baukostensenkungskommission, die unter anderem die Verursacher von steigenden Investitions- und Betriebskosten analysieren sowie Erfahrungen beim kostengünstigen Wohnungsbau aufbereiten und übertragbare Konzepte ableiten soll. Damit es tatsächlich zu einer Dämpfung der Neubaukosten kommt, muss diese Kommission alle Kostentreiber offen und vorbehaltlos analysieren und Empfehlungen für Gegenmaßnahmen erarbeiten. Vor allem muss der scheinbare Gegensatz zwischen bezahlbarem Wohnraum und den gestiegenen energetischen Standards sowie übertriebenen Qualitäts-, Umwelt- und Sicherheitsstandards wieder in die richtige Balance gebracht werden. Doch dies alleine reicht nicht aus! Denn ein wesentlicher Engpass- und Kostenfaktor wird bislang ausgeblendet: das knappe und teure Bauland. So machen die Grundstücks-

ie Kosten für den Wohnungsneubau sind in den letzten Jahren vor allem in städ-

kosten teilweise weit mehr als 20 Prozent der Wohnungsneubaukosten aus. Gerade auch öffentliche Grundstücke von Bund, Ländern und Städten werden meist immer noch zu Höchstpreisen veräußert. Wir brauchen eine Antwort darauf, wie in städtischen Wachstumsregionen das Baulandangebot zu vertretbaren Preisen ausgeweitet und vorhandenes Bauland für bezahlbaren Wohnungsbau mobilisiert werden kann.

Dazu muss das bestehende stadtentwicklungs- und bodenpolitische Instrumentarium zielgerichtet angewandt und fortentwickelt werden. Hier lohnt es, sich beispielhafte Modelle genau anzusehen. Dies umfasst langfristig orientierte kommunale Liegenschaftspolitiken, bodenpolitische Grundsatzbeschlüsse, Handlungskonzepte oder Baulandstrategien, Vergabeverfahren für öffentliche Grundstücke nach wohnungspolitischen und städtebaulichen Prinzipien, sozialgerechte Bodenordnung, städtebauliche Verträge und Entwicklungsmaßnahmen. Darüber hinaus brauchen wir eine umfassende Bürgerbeteiligung, um die Neubebauung im Konsens mit der Bevölkerung zu erreichen.

Gleichzeitig müssen planerische, umweltschutzrechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen auf den Prüfstand, um sie mit dem Ziel einer ausreichenden, kostengünstigen Baulandausweisung zum Ausgleich zu bringen. So ist die mittlerweile im BauGB verankerte Innenentwicklung zwar unbestritten, darf aber nicht dazu führen, dass in den angespannten Wachstumsregionen keine maßvolle Außenentwicklung der Umlandkommunen mehr stattfinden kann, wo Bauland meist kostengünstiger und schneller zu schaffen ist. Für innerstädtische Wohnungsbauvorhaben müssen zudem das Artenschutzrecht und das Baurecht harmonisiert werden, damit Neubau auf Brachen nicht unnötig behindert oder verzögert wird. Ähnlich verhält es sich mit dem Lärmschutz. Außerdem sollte die Grundsteuerreform die Mobilisierung von ausgewiesenem, aber un- oder untergenutztem Wohnbauland unterstützen. Und schließlich wäre zu prüfen, inwiefern Gebiete mit hohem Wohnraumbedarf von der zuletzt stark erhöhten Grunderwerbsteuer befreit werden können, wenn dort eine zügige Bebauung zugesichert wird. Dies sind nur einige Themen und Handlungsfelder, die es anzugehen gilt, um die Schaffung und Mobilisierung von Bauland für bezahlbaren Wohnraum voranzubringen. Der Deutsche Verband hat dazu kürzlich ein ausführliches Thesenpapier veröffentlicht und ruft den Bund dazu auf, das Bauland-Thema in seinem Bündnis aufzugreifen.



Dr. Jürgen Heyer

REAL ESTATE MANAGEMENT

Innovationen warum bloß?



Wie bringt man Licht ins Innovationsdunkel der Immobilienwirtschaft?

nnovationen gelten als Schlüssel für die Zukunftsfähigkeit einer Gesellschaft sowie die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Die Omnipräsenz in öffentlichen Diskussionen und das diffuse Verständnis von Innovation haben den Begriff im Zeitverlauf zu einem Modewort verkommen lassen, das als Allheilmittel für unterschiedlichste Probleme dienen soll, wie sein inflationärer Gebrauch deutlich macht. Auch für die Immobilienwirtschaft lohnt sich daher ein genauer Blick, was Innovation im Allgemeinen und im Speziellen bedeutet.

Der Begriff der Innovation ist etymologisch auf das lateinische Wort "innovatio" zurückzuführen, was mit Erneuerung, Neuerung oder Veränderung übersetzt wird. Der österreichische Ökonom Joseph Schumpeter beschreibt in seinem Werk "Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung" das Wesen und die wirtschaftswissenschaftliche Bedeutung von Innovation. Nach Schumpeters Definition (1934) ist der wesentliche Kern der Innovationstätigkeit die "schöpferische Zerstörung" und die "Durchsetzung neuer Kombinationen", die "diskontinuierlich" auftreten. Demnach ist eine Innovation die sprunghafte Neuerung bzw. erhebliche Verbesserung in Bezug auf ein Gut, eine Produktionsmethode, einen Absatzmarkt, eine Bezugsquelle von Rohstoffen oder Halbfabrikaten oder die Neuorganisation der Marktposition. Die grundlegende Dimension des Innovationsbegriffs umfasst dabei allerdings mehr als die bloße Neuerung.

Am Anfang einer Innovation steht die Invention. Diese zeitpunktbezogene Komponente zeichnet sich durch eine erstmalige technische Realisierung (Erfindung) oder konzeptionelle Ausarbeitung (Idee) aus. Der Invention folgt die Innovation als Ergebnis eines Prozesses oder als Prozess selbst. Sie beinhaltet in der engen Begriffsauslegung alle Phasen von der Ideenfindung bis zur Markteinführung, das heißt Durchsetzung einer Neuerung, und in der weit gefassten Definition zusätzlich die Phasen bis zur Marktbewährung, das heißt Diffusion. Grundsätzlich heben sich Innovationen von Routinearbeiten durch ihre Neuartigkeit, Unsicherheit, Komplexität und ihren Konfliktgehalt ab.

Um diese mehrstufigen, oft komplexen Prozesse optimal zu steuern und umzusetzen, hilft ein separates Innovationsmanagement, das damit verbundene Aktivitäten im Unternehmen systematisch und angepasst an die Innovationsart begleitet. Die Innovationsart kann nach den Gesichtspunkten Innovationsauslöser, Innovationsgrad, Innovationsbereich und Veränderungsumfang unterschieden werden, die den Innovationsspielraum aufspannen. Diese Kriterien lassen sich weiter aufschlüsseln, zum Beispiel die Unterteilung des Innovationsbereiches in Produkt- (inkl. Zusatzleistungen, z.B. Dienstleistungen), Prozess-, Sozial- und Strukturinnovation.

IMMOBIL? Mit diesem geschärften Verständnis von Innovation lässt sich nun der Einstieg in die Betrachtung der Immobilienwirtschaft finden, die sich von anderen Industrien durch ihre Besonderheiten, wie lange Entwicklungsdauer, langer Lebenszyklus, hoher Kapitaleinsatz und ungewöhnliche Risikostruktur, abhebt. Angepasst an diese Gegebenheiten finden sich die Innovationsbereiche der Immobilienwirtschaft auf den Ebenen Produkt, Service und Geschäftsmodell (siehe Abbildung Seite 18). Die Handlungsfähigkeit der Immobilienwirtschaft ist daher nicht nur in der räumlichen Flexibilität und Sicherung der Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie zu suchen, sondern auch in der strukturellen Aufstellung der Unternehmen und in den neu entstehenden Dienstleistungen.

FLEXIBLE ÜBERNACHTUNGSMODULE & CO. Als Beispiel für eine Innovation auf Produktebene lassen sich mobile, flexibel arrangierbare Übernachtungsmodule für Messen nennen. Die »



Innovationen können zu Unternehmensneugründungen führen.

Neuartigkeit besteht in der Kombination hochwertig ausgestatteter Container mit Hotel-Charakter im Hinblick auf Ausstattung und Service, ihrer Aufstellung am Veranstaltungsort und einer fairen Miete. In den Bereich Service fallen beispielsweise Dienstleistungen aus dem Bereich "Ambient Assisted Living", die unter anderem ältere Menschen bei der Bewältigung des täglichen Lebens im Hinblick auf Pflege- und Sicherheitsaspekte unterstützen sowie einen erhöhten Service-Bedarf durch individuell auf die Bedürfnisse abgestimmte und miteinander verknüpfte Leistungen decken können.

Ein Beispiel für eine Innovation auf Ebene des Geschäftsmodells ist die Erweiterung von Immobilienscout24, ursprünglich ein digitaler Anzeigenmarktplatz für Immobilien, um ein Wissens- und Marktanalyse-Tool, den Immobilienindex IMX. Geschäftsmodellinnovationen fokussieren auf die eigenen Strukturen und internen Abläufe eines Unternehmens und gehen idealerweise mit Produkt- und Service-Innovationen einher.

ERFOLGSFAKTOR: PROAKTIVE INNOVATIONSKULTUR Wie die Beispiele zeigen, zielen Innovationen auf die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit und Wettbewerbsvorteile, das heißt monopolähnliche Handlungsspielräume, ab. Da Innovationen meist kein Zufallsprodukt sind, können eine Innovationskultur und eine aus der Unternehmensstrategie abgeleitete Innovationsstrategie zum Erfolg einer Innovation beitragen. Dabei kann die Strategie auf Funktionsebene, abgegrenzt zu anderen Unternehmensbereichen, oder auf Meta-Ebene, übergeordnet und mit Synergiepotenzial zu anderen Unternehmensbereichen, eingebettet sein. Gerade bei kleinen und mittleren Unternehmen, die häufig einen besonders zielorientierten und systematischen Gebrauch von ihren Mitteln machen müssen und einen geringeren Formalisierungsgrad aufweisen, kann dem integrativen Ansatz mehr Bedeutung zugemessen werden.

Doch wie viele Unternehmen in der Immobilienwirtschaft haben eine Innovationsstrategie und auch ein Innovationsmanagement verankert? Da den größten Teil der Immobilienwirtschaft Unternehmen aus der Investment- und Bestandhaltungsbranche ausmachen, liegt hier der Fokus der Betrachtung. Gerade in diesem nicht-technischen Bereich ist der Zukauf innovativer Technologien, um dadurch ein Innovations-Gap zu kompensieren, nicht möglich. Lediglich in Teilbereichen, in denen technische Aspekte eine Rolle spielen, etwa in der Gebäude-Erstellung, lässt sich die Frage "Build-or-Buy" stellen und sich beispielsweise durch den Einkauf von innovativen Baumaterialien oder intelligent vernetzter Gebäudetechnik beantworten. Die Geschäftsmodell- und die Dienstleistungsebene lassen sich hingegen tendenziell nicht über den Einkauf von Innovation versorgen, sodass es hier an der Immobilienwirtschaft liegt, Inventionen hervorzubringen und zu Innovationen auszubauen.

BORN TO BE WILD - START-UP Innovationen, die die bewusste Umsetzung von Herausforderungen und Problemen in marktfähige Lösungen darstellen, können sowohl in der Immobilienwirtschaft wie auch in jeder anderen Branche zu Unternehmensneugründungen führen. Die "Durchsetzung neuer Kombinationen", wie eingangs beschrieben, und die dafür notwendige Interaktion mehrerer Akteure sowie die daraus resultierenden Wissensschnittstellen führen vor dem Hintergrund der gegebenen Strukturtrends wie Demografie, Digitalisierung, Globalisierung und Nachhaltigkeit zu meist hybriden Geschäftsmodellen, die verschiedenen Disziplinen zugewiesen werden können.

So treffen beispielsweise im Smart-Home-Bereich immobilienwirtschaftliche Aspekte auf IT-getriebene Technologien, die eine gemeinsame Wertschöpfung durch die intelligente Vernetzung ursprünglich analoger Komponenten und dadurch eine Steigerung der Energieeffizienz der genutzten Immobilie zum Ziel haben, wie bei alphaEOS oder Nest. Welche Anteile die einzelnen Disziplinen bei diesen hybriden Konzepten einnehmen, ist vom jeweiligen Geschäftsmodell abhängig und unterliegt oft der individuellen Argumentationsweise. Zugleich zeigt sich hierin aber auch der multidisziplinäre Charakter, welcher der Immobilienwirtschaft von Natur aus zugeschrieben wird.

UND TÄGLICH GRÜSST DAS MURMELTIER Von der Konsumgüterindustrie, allem voran der IT-Branche, sind wir es mittlerweile gewohnt, in kurzen Abständen mit revolutionären Produkten und neuen Dienstleistungen versorgt zu werden. Dies liegt zum einen an dem enormen Druck gegenüber ihren Wettbewerbern, dem sie ausgeliefert sind und der durch die Nachfrage der Kunden verstärkt wird ("Market-Pull"). Zum anderen spielt die Länge der Produktzyklen eine Rolle, die von der Initiierung bis zur Markteinführung teils sehr kurz sind und daher die Gefahr, am Markt vorbeizuentwickeln, geringer ausfallen lassen.

Deutlich gegensätzlich dazu verhält es sich in der Immobilienwirtschaft bzw. bei ihren bestehenden Unternehmen. Die meisten verspüren von innen heraus einen geringen Druck, sich ständig neu erfinden zu müssen. Dies liegt in der Struktur der Immobilienwirtschaft begründet, in der die Unternehmen aus den unterschiedlichen Disziplinen nebeneinander eingebettet sind. Dieses additiv aufgebaute Gerüst sorgt für die Stabilität, damit die Geschäftsmodelle der Unternehmen aus den unterschiedlichen Bereichen beständig funktionieren können.

Die Heterogenität der Immobilienwirtschaft, die den Innovationsdruck von innen hemmt und verwässert, zeigt sich aber nicht nur strukturell, das heißt in der Vielzahl der unterschiedlichen Unternehmen, sondern auch inhaltlich, in den Immobilien selbst, und spiegelt sich in ihrer Eigenschaft als Investitions- und Konsumgut wider. Durch die zusätzliche Tatsache, dass ein Großteil der Unternehmen in der Investment- und Bestandhaltungsbranche verortet ist, herrscht eine ausgeprägte Investmentaktivität und ein hoher Verwaltungsaufwand des Immobilienbestands.

INNOVATIONEN NICHT ZWINGEND GEFORDERT So laufen die unternehmerischen Tätigkeiten meist "Business to Business" von Tisch zu Tisch in gewohnten Bahnen, sodass selbst initiierte Veränderungen von innen heraus nicht zwingend gefordert sind. Diese allgemeine Trägheit führt dazu, dass im Laufe der Zeit meist nur geringe Modifikationen stattfinden. Um ein adäquates Maß an Aktualität zu halten, wird zum Beispiel die Umstellung von Papier auf die Nutzung digitaler Medien durchgeführt oder von einigen Baufirmen ihr Leistungsspektrum durch ein Zusatzangebot erweitert, indem sie ihre Kunden zu einem Spaziergang durch die virtuellen Räume ihres künftigen Hauses einladen. Die Pionierleistung der Neuerungen entstammt einer anderen Branche, die Immobilienwirtschaft imitiert, was sich bereits bewährt hat, und ist deshalb oft nur Innovations-Follower.

Weitere Unterschiede zu anderen Branchen zeigt ein Blick auf die Kundennachfrage. Nur wenige Berufsbilder der Immobilienwirtschaft stehen direkt mit dem Endkunden in Interaktion, der die Immobilie nutzt. Auffällig ist dies vor allem in der Projektentwicklung, die oftmals erst nach der Erstellung der Immobilie mit dem künftigen Nutzer direkten Kontakt hat und erstmals mit seinen Anforderungen und Wünschen konfrontiert wird. So »

ANZEIGE



Offenes Verfahren gemäß § 3 EG Abs. 1 VOL/A für die Auslagerung der Wohnungsverwaltung

- DOOP.O1081-763.1121 -

Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben schreibt europaweit die Verwaltung der bundeseigenen Wohnungen aus. Das Auftragsvolumen ist in 9 Lose gegliedert:

Los 1 Berlin ca. 2.100 Wohnungen Los 2 Brandenburg ca. 1.600 Wohnungen Los 3 Sachsen-Anhalt ca. 3.000 Wohnungen Niedersachsen und Bremen

Los 4 NRW Nord ca. 1.800 Wohnungen Los 5 NRW Süd ca. 2.900 Wohnungen Los 6 Hessen ca. 1.200 Wohnungen Los 7 Rheinland-Pfalz ca. 3.200 Wohnungen Saarland

Los 8 Baden-Württemberg ca. 2.000 Wohnungen Los 9 Bavern ca. 3.300 Wohnungen

Die Ausschreibung wird u. a. veröffentlicht im

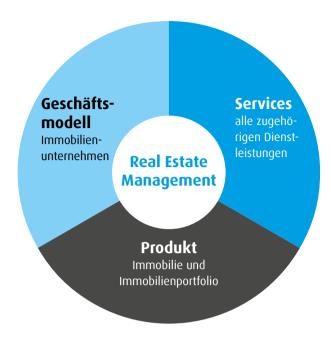
- Dienstleistungsportal des Bundes unter www.biind.de
- BI_Ausschreibungsblatt, Submissionsanzeiger, Subreport
- Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften,

2, rue Mercier, L-2985 Luxemburg

Fristablauf für den Eingang von Angeboten ist der 17.11.2014

Ansprechpartnerin der Verdingungsstelle: Frau Schenk, Tel.: 0251 98168-131, E-Mail: Verdingung.Dortmund@bundesimmobilien.de

www.bundesimmobilien.de



Innovationsbereiche der Immobilienwirtschaft

Die Innovationsbereiche der Immobilienwirtschaft finden sich auf den Ebenen Produkt, Services und Geschäftsmodell.

ist der direkte "Market-Pull" in den Immobilienunternehmen durch die Distanz zum Endkunden nur schwach spürbar. Es stellt sich die Frage, ob dann, wenn eine veränderte Nachfrage beim Endkunden vorhanden ist, diese bei den Unternehmen ankommt und ob diese auch in der Lage sind, rechtzeitig zu reagieren.

Die für die Immobilien typische lange Entwicklungsdauer sowie der lange Lebenszyklus führen meist dazu, dass die Nachfrage erst verzögert gedeckt wird, und bringen der Immobilienwirtschaft die Bezeichnung als Lag-Industrie ein (to lag: englisch für "hinterherhinken"). Schon aus diesem Grund kann die Immobilienwirtschaft zumindest produktseitig nicht Innovations-Leader sein, da sich in der Zwischenzeit nicht nur die Nachfrage selbst, etwa durch eine veränderte lokale Bevölkerungsstruktur, sondern auch die angewandten baulichen Komponenten oder gesetzlichen Auflagen ändern können, wobei Letztere zu einer weiteren Verzögerung und zu hohen Kosten führen können.

INNOVATION UND DIENSTLEISTUNG Wechselt man den Blick von der Produktebene zur Dienstleistungsebene, zeigt die Immobilienwirtschaft innovative Impulse in der Finanzierung ihrer Produkte.

So greift sie neuerdings Finanzierungsalternativen wie das Crowdfunding auf, dessen Konzept ursprünglich aus der kreativen Szene zur Finanzierung von Kunstprojekten oder Musikproduktionen stammt und einen direkten Bezug zum Endkunden aufbaut. Allerdings tritt der Endkunde hierbei in einer veränderten Rolle auf - das Angebot richtet sich nicht an den Immobiliennutzer, sondern an eine "geldgebende Menschenmenge mit individueller Motivation". Doch was, wenn sich das Kundenprofil noch weiter ändert? Die Strukturtrends mit ihren weitreichenden sozialen, kulturellen, ökonomischen und technischen Entwicklungen verändern das Werte- und Verhaltenskonstrukt der Gesellschaft und damit auch die Rahmenbedingungen. Für die Immobilienwirtschaft wird dem veränderten Verhalten der Individuen aufgrund sozio-kultureller Entwicklungen und dem wirtschaftlich-strukturellen Wandel die höchste Relevanz beigemessen.

BEISPIEL EINZELHANDEL So wird der Einzelhandel mit größeren Veränderungen konfrontiert sein. Neben den Vorzügen von Online-Shopping und Einkauf beim stationären Discounter schätzt und zelebriert der "hybride Konsument" die Verbindung von Shopping und Freizeit. Er will durch kleine, spezialisierte Boutiquen und durchmischte Shoppingcenter streifen, die seinen Hunger nach Lifestyle und Qualität wie auch Erlebnis und Bequemlichkeit sättigen.

Bereits sichtbar wird diese Tendenz zum Beispiel in Stuttgart, wo gleich zwei neue innerstädtische Shoppingcenter, das Gerber und das Milaneo im Europaviertel, im Herbst 2014 ihre Eröffnung feiern. Der Handlungsdruck von außen, der auf die Immobilienwirtschaft durch die sich verändernden Lebensumstände einwirkt, ist zu spüren. Hinzu kommt, dass zwischen der Immobilienwirtschaft und der Gesamtwirtschaft eine starke Wechselwirkung besteht und sie nicht nur einseitig mit aktuellen Entwicklungen konfrontiert ist, sondern auch selbst eine Einflussgröße für Veränderungen darstellt.

Durch diese wechselseitige Wirkung, die zwischen Teil- und Gesamtwirtschaft besteht, ist ein bewusstes Vorgehen sinnig. Soll es sich bei diesem Vorgehen um einen Innovationsprozess handeln, gelten eine klar definierte und kommunizierte Innovationsstrategie, eine klare Organisation, ein gut organisiertes Ressourcenmanagement, eine koordinierte Markt- und Kundenorientierung, eine gelebte Erfolgsorientierung, eine innovationsfördernde Innovationskultur und Risikobereitschaft als erfolgversprechend.

DRITTVERWENDUNGSFÄHIGKEIT Da alles, was sich mit der Zukunft beschäftigt, einer gewissen Unvorhersehbarkeit unterliegt, ist die Risikobereitschaft vor allem in der Immobilienwirtschaft ein entscheidender Erfolgsfaktor und Risiko muss man sich auch erst leisten können. Der zurückhaltende Umgang mit dem Risiko wird durch den Aspekt Drittverwendungsfähigkeit bestimmt, der viele Entscheidungen rund um die Immobilie beeinflusst.

Je spezieller die Immobilie, desto schwieriger und kostspieliger gestaltet sich ein Nutzungswechsel und desto höher ist das Risiko. Hinzu kommt, dass bei der baulichen Umsetzung einer Idee, etwa für ein neues Nutzungskonzept, mit sehr spezifischer räumlicher Konfiguration mit hohen Kosten zu rechnen ist, da eine neuartige bauliche "Sonderlösung" nicht standardmäßig bepreist werden kann. Zudem ist die Akzeptanz am Markt bzw. beim Nutzer



"RWE versteht mich, so wie ich meine Mieter."

Zufriedene Mieter und weniger Aufwand: als Partner der Wohnungswirtschaft kümmert sich RWE um Strom, Wärme, Leerstand und vieles mehr!



INNOVATIONSMANAGEMENT

Auch in der Immobilienverwaltung ein wesentlicher Hebel

Anstöße zu Innovationen sind sowohl außerhalb wie auch innerhalb des Unternehmens systematisch zu suchen. Außerhalb des Unternehmens bieten Fachforen und Fachliteratur Innovationsanstöße. Innerhalb des Unternehmens bietet das Wissen der Mitarbeiter einen großen Innovationsfundus. Nicht zuletzt kann der systematische Austausch mit Kunden wertvolle Anregungen liefern. Innovationsfelder von Verwaltungsunternehmen sind ihre Dienstleistung und ihre Arbeitsprozesse. In unserem Unternehmen haben wir ein Verbesserungsvorschlagswesen installiert, das Innovationspotenzial hebt. Im Rahmen der Arbeitsprozesse kommt dem

Einsatz von moderner Hard- und Software eine immer größere Bedeutung zu.

Die Dienstleistungen der Immobilienverwalter orientieren sich im Wesentlichen an den sich ständig ändernden gesetzlichen Anforderungen. Sie werden also überwiegend von außen initiiert. Hier gilt es, durch systematische Auswertung entsprechender Fachliteratur und den Besuch von Fachforen die eigene Dienstleistung permanent anzupassen. Ein Beispiel sind die in den letzten Jahren vom BGH vorgegebenen Veränderungen von Inhalt und Aufbau der Hausgeldabrechnung für Wohnungseigentümergemeinschaften. Für Verwaltungsuntertion den wesentlichen Hebel zur Wertsteigerung dar. Die geübten Arbeitsabläufe kritisch zu analysieren, zu optimieren, zu dokumentieren und für alle Anwender leicht und sicher zugänglich zu machen, beinhaltet erhebliches Potenzial zur Steigerung der Unternehmenseffektivität und -effizienz. Der Einsatz professioneller IT als Innovationsaufgabe gewinnt

nehmen stellt die Prozessinnova-

an Bedeutung. Im Vergleich zu Produktions- oder anderen Dienstleistungsbranchen weist Verwaltersoftware noch eine geringe Professionalität auf. Der Grund liegt in der Struktur der Verwalterbranche, die von Kleinunternehmen geprägt ist. Verwaltersoftware gewinnt aber an Professionalität und bietet Unterstützung für optimale Arbeitsprozesse. Informationsmanagement ist auch Changemanagement. Die Verantwortung für Planung, Umsetzung und Kontrolle sollte bei der Unternehmensleitung liegen. Nur sie kann die nötigen Ressourcen an Manpower und Geld zur Verfügung stellen. Die Umsetzung des Innovationsmanagements bedarf des Einsatzes qualifizierter Mitarbeiter oder externer Berater. Es gilt, die Mitarbeiter an den Innovationen von Beginn an zu beteiligen und deren Wissen zu nutzen und zu erweitern.

Dipl.-Kfm. Richard Kunze, Worms

und somit der Erfolg eines innovativen Produkts oder Dienstleistung nicht vorhersehbar, was die Kosten weiter in die Höhe treiben kann.

Zu dieser für Innovationen typischen Erfolgs-Unsicherheit kommt noch der zeitliche Aspekt: Die Immobilienwirtschaft hat im Gegensatz zu vielen Konsumprodukten, die verhältnismäßig schnell auf den Markt kommen können (time-to-market), aber auch schnell wieder überholt sind, mit sehr viel langfristiger angelegten Produkten zu tun, die zudem nicht nur Konsumgut (Wohnimmobilie), sondern auch Investitionsgut (Büroimmobilie) sind. Kosten, Kundennutzen und Zeit stellen die direkten quantitativ erfassbaren Erfolgsgrößen und ihre Relation zueinander dar, aus der sich zum Beispiel die Effizienz ablesen lässt. Des Weiteren lassen sich indirekte Erfolgsfaktoren wie Erfahrung, Kompetenz, Know-how oder Werbeeffekte als Parameter nennen.

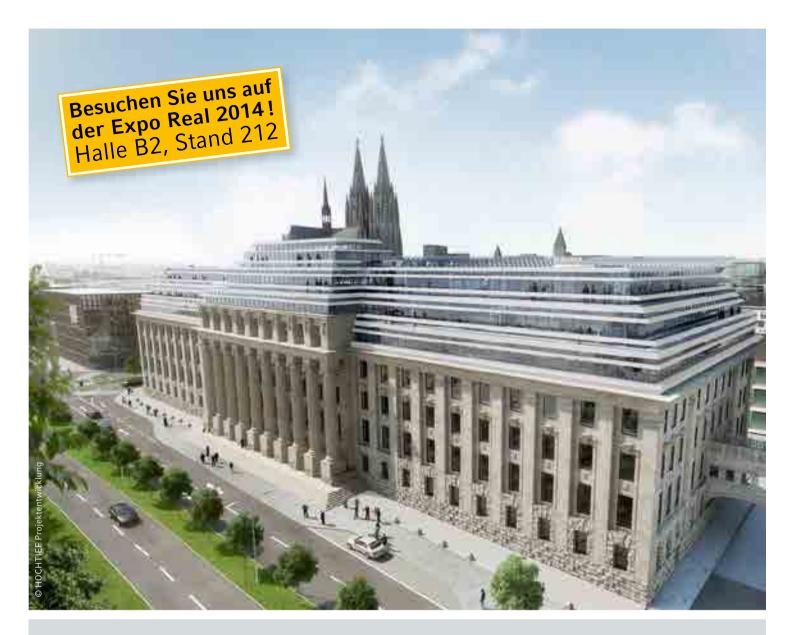
FAZIT Im allgemeinen Sprachgebrauch wie auch in der Immobilienwirtschaft scheint ein einheitliches Verständnis von Innovation zu fehlen, dessen Kenntnis als Basis für Innovationsmanagement anzusehen ist. Einerseits wird dies vom inflationären Gebrauch des Begriffs und seiner Verwendung für Pseudo-Innovationen verursacht, andererseits mangelt es der Immobilienwirtschaft an Innovationsprozess-Kenntnissen, die bisher wenig bis selten durch den bis dato recht geringen Innovationsdruck von innen heraus gefordert waren. Als Innovations-Follower verleibt sich die Immobilienwirtschaft etablierte Innovationen aus anderen Branchen ein, was sie über ihre Multidisziplinarität begründen sowie durch den höheren Grad an Risiko und an Kosten im Vergleich zu anderen Industrien rechtfertigen kann. Dem gegenüber steht der Innovationsdruck von außen, der durch die Strukturtrends und die sich dadurch verändernden Anforderungen starken Einfluss auf die Immobilienwirtschaft ausübt. Junge Unternehmen antworten auf die daraus entstehenden Herausforderungen bereits geschickt mit einer hybriden Positionierung ihrer Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmodelle.

Die meisten bestehenden Unternehmen der Branche verhalten sich jedoch eher abwartend. Wie schon aus der Definition des Innovationsbegriffs folgt, ist Innovation nicht in jeder Situation die richtige Antwort. Grundsätzlich gilt individuell zu klären, wo Innovation in der Immobilienwirtschaft nötig und wo sie möglich ist.

Dieser Fragestellung widmet sich das interdisziplinäre Kompetenz-Center "sovereign" der EBS Business School. Dabei liegt der Untersuchungsansatz nicht (nur) auf Inhalten und Visionen der Branche - den Immobilien -, sondern auf der Methodik, die die Immobilienunternehmen dazu befähigen soll, Innovation strukturell zu implementieren und dadurch Wertschöpfungspotenziale aufzudecken.

Die Redewendung "Innovation ist, wenn der Markt 'Hurra!' schreit", umschreibt den Effekt von Innovation sehr treffend. Ob und wann die Immobilienwirtschaft ihr "Hurra!" verkündet, wird sich in der nächsten Zeit zeigen.

Autoren: Dipl.-Ing. Susanne Hügel, Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS und Prof. Dr. Peter Russo, Real I.S. Innovations-Forschungsstelle "sovereign" der EBS Business School, Wiesbaden



Mehr Reale Werte

Sie ist ein attraktiver Neuzugang im Portfolio unseres Offenen Immobilienfonds *hausInvest*: Bis 2016 entsteht hinter historischen Fassaden die Neue Direktion Köln. In bester Lage, mit modernster Ausstattung und für mindestens 20 Jahre vermietet an die Europäische Agentur für Flugsicherheit (EASA).

Ob beim Erwerb, im Asset Management oder in der Strukturierung von Bau- und Finanzierungsleistungen – für Investoren und Nutzer Mehrwert zu schaffen, ist der zentrale Qualitätsanspruch unseres Immobiliengeschäfts.

www.commerzreal.com



Staat und Immobilienwirtschaft gleichermaßen in der Pflicht

Geht es um bezahlbares Wohnen, muss die Immobilienwirtschaft mit innovativen und kostenaünstiaen Konzepten überzeugen. Doch auch Bund, Länder und Kommunen sind gefordert. Denn nichts stimuliert mehr als regulatorische Rahmenbedingungen, die Raum für Rendite lassen.

eutschland steht im Wohnungsbau vor großen Herausforderungen. Schon heute ist bezahlbarer Wohnraum in vielen Groß- und Hochschulstädten knapp. Die Nachfrage wird aber durch die Attraktivität von wirtschaftlich starken Ballungsräumen noch weiter anziehen.

Die Forderung von Bundesbauministerin Barbara Hendricks, jährlich mindestens 250.000 Wohnungen zu errichten, ist deshalb berechtigt, aber auch ehrgeizig. Im Jahr 2013 wurden beispielsweise in der entscheidenden Kategorie der Mehrfamilienhäuser nur rund 80.000 Miet- und Eigentumswohnungen fertiggestellt. Das im Sommer 2014 gestartete "Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen" ist daher eine wichtige Regierungsinitiative, die zur rechten Zeit kommt.

BAUKOSTEN STEIGEN KONTINUIERLICH Im

Bündnis soll die "Baukostensenkungskommission" eine maßgebliche Rolle spielen. Im August 2014 konstituiert, soll sie schon im April 2015 einen ersten Zwischenbericht ihrer Arbeit vorlegen. Bis dahin wird sich die Kommission intensiv mit den Kosten für die Bauleistungen im Wohnungsbau beschäftigen. Diese Kosten sind zwar schon zwischen 2000 und 2013 um jährlich etwa zwei Prozent gestiegen. Doch mit der neuen Energieeinsparverordnung EnEV 2014 kommt es nun zu einem sehr schmerzhaften weiteren Kostenschub von mindestens zehn Prozent.

Das fördert nicht gerade die Neigung, in den Bau und die Sanierung von erschwinglichen Wohnungen zu investieren. Die Kommission sieht daher zu Recht eine ihrer wesentlichen Aufgaben darin, "preistreibende und überdimensionierte Standards und Kosten von Materialien und Verfahren, insbesondere der energetischen Sanierung", zu überprüfen. Auch wenn Deutschland ambitionierte Klimaziele verfolgt: Die Wirtschaftlichkeit von Wohnungsbauprojekten muss erhalten bleiben.



z-Raum-Wohnungen | ca | 25 m/l; 3-Haum-1

and C-Raum-Wolmungen Ica. 110 m1

Investitionshemmend wirken sich auch weitere Faktoren aus – zum Beispiel, dass in diesem Jahr schon fünf Bundesländer den Grunderwerbsteuersatz erhöht haben. In der Spitze beträgt er inzwischen 6,5 Prozent. Die damit verbundenen Einnahmen sind dadurch von 4,9 Milliarden Euro im Jahr 2009 auf 8,4 Milliarden Euro 2013 stark gestiegen. Dieses Geld stützt zwar die Haushalte in Ländern und Kommunen, doch es fehlt letztlich für Wohnungsbauprojekte.

AUTOR



Dr. Jochen Keysberg ist Vorstand der Bilfinger SE und Mitglied im Vorstand des Zentralen Immobilien Ausschusses e.V. (ZIA).

SUMMARY » Im Jahr 2013 wurden in der für bezahlbaren Wohnraum entscheidenden Kategorie der Mehrfamilienhäuser nur rund 80.000 Miet- und Eigentumswohnungen fertiggestellt. » Die Baukosten sind schon zwischen 2000 und 2013 um jährlich etwa zwei Prozent gestiegen. Mit der neuen Energieeinsparverordnung EnEV 2014 kommt es zu einem weiteren Kostenschub von mindestens zehn Prozent. » Investitionshemmend wirken sich auch die höheren Grunderwerbsteuersätze aus.



Mehrfamilienhäuser mit bezahlbaren Wohnungen werden in den Ballungsräumen viel zu wenig gebaut. Die Gründe dafür sind vielfältig.



Die Frage, wie der Bau von bezahlbaren Wohnungen insbesondere in Ballungsräumen verstärkt werden kann, darf also nicht auf die Kosten der eigentlichen Bauleistung reduziert werden. Über die EnEV 2014 und die Grunderwerbsteuer hinaus existieren zahlreiche kleine und große Kostentreiber durch staatliche Eingriffe. Dazu zählen auch Verordnungen zum Brand- und Schallschutz, zu Stellplätzen und Abständen sowie zur Mitfinanzierung von kommunaler Infrastruktur.

INNOVATIVE LÖSUNGEN GESUCHT Natürlich steht auch die Immobilienwirtschaft in der Pflicht. Sie muss mit innovativen und kostengünstigen Lösungen Impulse für mehr Investitionen in den Wohnungsbau geben. Aktuelle Konzepte setzen auf energetisch optimierte Gebäude mit möglichst geringem Flächenverbrauch. Dadurch lassen sich Mehrfamilienhäuser zu Kosten errichten, die sowohl für Investoren als auch für breite Mieter- und Käuferschichten interessant sind. Mit seinem Partner Iproconsult hat beispielsweise Bilfinger ein solches Produkt bereits entwickelt. Auf der Basis eines durchgängigen Planungsund Baukonzepts werden so Kaltmieten für Neubauwohnungen zwischen sieben und acht Euro pro Quadratmeter möglich.

Stimmen die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, wird die Wohnungswirtschaft in Deutschland kostengünstigen Wohnraum für breite Bevölkerungsschichten schaffen. Das Ziel von jährlich 250.000 Neubauwohnungen wird allerdings nur dann erreicht, wenn auch die Regulierungsschraube an einigen Stellen zurückgedreht wird.

Dr. Jochen Keysberg, Mannheim



Ein gutes Gefühl, wenn alles wie am Schnürchen läuft.

Willkommen bei Europas führendem Beratungsund Systemhaus für die Immobilienwirtschaft.

Auf unsere langjährige Branchenkenntnis und unser wegweisendes Angebotsportfolio können Sie sich voll und ganz verlassen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir zukunftssichere Lösungen, die zu Ihnen passen.

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

WE MANAGE IT FOR YOU

Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe



Investment & Entwicklung

Wo wird am meisten investiert?Zwei deutsche Immobilienhochburgen in den Top 10

Der City Investment Intensity Index (CIII) von ILL konzentriert sich auf Städte, die sich im Verhältnis zu ihrer Größe einer überdurchschnittlichen Attraktivität im Blick auf Immobilien-Investments erfreuen können. Der CIII notiert zwei deutsche Städte unter den Top 10: München auf Platz 2 und Frankfurt auf Platz 8. Die skandinavischen Städte dominieren jedoch die Top 10.



KONGRESS

GRI Wohnen, November, Berlin

Auch in 2014 ist der Appetit nach Wohnimmobilien in Deutschland hoch. Ist das schon Anzeichen von Übertreibung? Die Erstausgabe der Deutsche GRI Wohnen am 24. und 25. November bringt Entscheidungsträger im deutschen Wohnimmobilienmarkt zusammen im renommierten Berliner Kempinski Hotel Bristol. Wie bei allen GRIs gibt es keine Präsentationen, sondern eine Reihe kleiner, informeller Diskussionsrunden. Aktuelle Diskussionsthemen sind dabei Wertschöpfungsstrategien, Asset und Property Management, Finanzierungsoptionen, Regionen und einige mehr.

Etwa120 Entscheidungsträger aus allen Bereichen, u.a. LEG, Gagfah, Berlin Hyp, Provinzial Versicherung, Buwog haben ihre Teilnahme bestätigt. Mehr Informationen zur Deutsche GRI Wohnen oder zu Möglichkeiten, im Programm dabei zu sein, unter http://www.globalrealestate.org/DeutscheWohnen2014 oder kontaktieren Sie Juliana Servile-Smith unter +44 207 121 5094.

BUCHTIPP



SHOPPING CENTER FUTURE

Die Einzelhandelsbranche steht vor großen Umbrüchen: ein spürbarer Wandel im Konsumentenverhalten, Herausforderung Internet und E-Commerce, veränderte ökonomische Rahmenbedingungen. 54 Experten befassen

sich in dem Fachbuch mit diesen Themen. Wie sieht das Shopping Center im Jahre 2030 aus? Lassen sich aus den aktuellen Entwicklungen bereits Chancen und Risiken für die Zukunft ableiten?

Shopping Center Future, Neuerscheinung 2014, 500 Seiten, 125,00 Euro (+ Versand). Bezug über das Institut für Gewerbezentren, www.i-f-g.de

DEUTSCHE ASSET & WEALTH MANAGEMENT: NEUER OFFENER IMMOBILIENFONDS AUFGELEGT

Der Geschäftsbereich für Immobilienfonds der Deutschen Asset & Wealth Management legt einen neuen Offenen Immobilienfonds auf. Der "Grundbesitz Fokus Deutschland" wird überwiegend in Immobilien der Sektoren Büro, Einzelhandel, Wohnen, Logistik und Hotel investieren. Neben Metropolen kommen auch Mittelstädte in Frage. Anteile am "Grundbesitz Fokus Deutschland" können börsentäglich erworben werden. Bei der Rücknahme von Anteilen wird bis zum 31. Dezember 2019 ein Abschlag von zwei Prozent erhoben. Das Eigenkapital kann bis zu 700 Millionen Euro erreichen.

RECHTSPRECHUNG FÜR INVESTOREN

Aktuelles Urteil Präsentiert von: Dr. Constanze Kugler Latham & Watkins LLP

MIETRECHT

Laufendes Mietverhältnis: Kein Zugriff auf Mietsicherheit – was gilt bei Geschäftsraummiete?

Vermieter dürfen während eines laufenden Wohnraum-

BGH, Urteil vom 07.05.2014, VIII ZR 234/13

mietverhältnisses wegen streitiger Forderungen nicht auf die Mietkaution zurückgreifen. Eine hiervon abweichende Vereinbarung in einem Wohnraummietvertrag ist unwirksam. Gelten die Grundsätze dieses Urteils auch für die Geschäftsraummiete? Dies ist höchstrichterlich noch nicht explizit entschieden. Dagegen spricht, dass § 551 BGB auf die Geschäftsraummiete nicht anwendbar ist - was der BGH in seinem aktuellen Urteil selbst nochmals bestätigt hat. Allerdings gilt in der Geschäftsraummiete gleichwohl nach herrschender Ansicht die in § 551 Abs. 3 BGB geregelte Verpflichtung zur treuhänderischen Anlage und Verzinsung der Mietsicherheit, sofern nichts Abweichendes im Vertrag geregelt ist. Dies ergebe sich im Wege der ergänzenden Vertragsauslegung aus Zweck und Charakter der Mietsicherheit. In der Praxis geht es dem Vermieter bei der Geschäftsraummiete neben der Besicherung seiner Forderungen meist gerade um eine schnelle Rechtsdurchsetzung zur Sicherung des Cashflows. Deshalb werden Geschäftsraummieter z.B. häufig verpflichtet, eine Bürgschaft auf erstes Anfordern zu stellen. Ob es einer diesen Besonderheiten Rechnung tragenden Vertragsauslegung entspräche, dem Vermieter die Inanspruchnahme der Mietsicherheit während des laufenden Mietverhältnisses mangels entsprechender Vereinbarung zu untersagen, erscheint zweifelhaft. Es wäre wünschenswert, dass sich der BGH für die Geschäftsraummiete - bei Vereinbarung im Mietvertrag – für eine uneingeschränkte Verwertungsmöglichkeit von Mietsicherheiten im laufenden Mietverhältnis entscheidet.

Personalie



Stefan Brendgen

Stefan Brendgen hatt seine Funktion als Chief Executive Officer (CEO) der Allianz Real Estate Germany GmbH mit Wirkung zum 31. August 2014 abaegeben. Bis zur endgültigen Neubesetzung seiner Position wird Alexander Gebauer neben seiner Tätigkeit als Geschäftsführer bei der Allianz Real Estate GmbH eintreten. Brendgen werde der Allianz Real Estate Gruppe weiterhin als Berater zur Verfügung stehen, teilt das Unternehmen mit, die Trennung erfolge aus persönlichen Gründen von Brendgen. Stefan Brendgen kam Anfang 2009 zur Allianz Real Estate Germany.



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



"Essen müssen die Leute immer"

Einzelhandelsimmobilien hatten lange einen Sonderstatus. Das hat sich geändert. Selbst Versicherungen und Versorgungswerke erwerben Shoppingcenter und Fachmarktzentren. Warum diese trotz des boomenden Online-Handels attraktiv bleiben. erklärt Thomas Kuhlmann von der Hahn Gruppe.

Herr Kuhlmann, Zalando strebt noch in diesem Jahr an die Börse. Auch sonst boomt der Verkauf via Internet. Zeigt das, dass Menschen zunehmend lieber bequem von der Couch aus einkaufen statt im Shoppingcenter? Zugegeben, der Online-Handel wächst rasant. Trotzdem ist das Volumen noch bescheiden. Ich bin zudem bei den meisten Online-Geschäftsmodellen sehr skeptisch. Viele Online-Anbieter arbeiten langfristig nicht profitabel. Vielleicht wird Zalando eine positive Ausnahme, nachdem erstmals Gewinne gemeldet wurden. Das Unternehmen muss die hohen Retourenquoten in den Griff bekommen. Dies scheint online allein schwer realisierbar zu sein. Längst gibt es Outlet-Stores in Großstädten, etwa in Berlin, Zalando ist kein reiner Online-Händler mehr.

Wo wird das Online-Shopping dem stationären Handel am stärksten zusetzen? Ein neuer Vertriebskanal muss einen alten nicht überflüssig machen. Sie können sich ergänzen. Retouren nerven Online-Händler und deren Kunden. Bestellungen übers Internet werden weiter zunehmen, da das bequem ist. Aber das Abholen der bestellten Ware in der Filiale hat den Vorteil, dass Änderungen von Bestellungen oder Reklamationen sofort erledigt werden können. Bei einigen Artikeln, insbesondere Lebensmitteln, spielt das sinnliche Erleben eine große Rolle. Hier ist der Online-Anteil mit 0,5 Prozent sehr niedrig.

Dann steht ja alles zum Besten und alle Ängste sind völlig überzogen. Der Einzelhandel ist sehr heterogen. Die großflächigsten Einheiten (ab rund 10.000 Quadratmeter) sind Shoppingcenter, meist sehr zentral in Großstädten gelegen, wie das PEP in München. Fachmarktzentren, auf die sich Hahn als Investmentvehikel spezialisiert hat, sind deutlich kleiner (ab etwa 5.000 Quadratmeter). Die Dinge des täglichen Bedarfs prägen ihr Sortiment. Deshalb trifft sie der boomende Online-Handel weniger.

Was bedeutet das für das Management?

Bei Fachmarktzentren stellen wir das Thema "Essen und Trinken" in den Mittelpunkt. Die Kernimmobilie wird meist an einen Lebensmitteleinzelhändler mit breitem Sortiment vermietet. Drumherum gruppiert werden häufig beispielsweise ein Drogerie- und/oder ein Schuhdiscounter, manchmal ein Lebensmitteldiscounter.

Edeka oder Rewe in direkter Nachbarschaft zu Aldi oder Lidl. Wie kann das gut gehen? Edeka oder Rewe haben ein viel tieferes Sortiment als ein Lebensmitteldiscounter. Es gibt gar nicht mal so wenige Kunden, die erst bei Aldi und gleich danach bei Rewe einkaufen. Sie schätzen die Nähe. Convenience hat einen hohen Stellenwert. Für die Attraktivität von Fachmarktzentren ist vor allem die gute Erreichbarkeit per Pkw ein entscheidender Erfolgsfaktor.

Warum könnte es für Investoren interessanter sein, in Fachmarktzentren zu investieren statt in Shoppingcenter? Renditen von Shoppingcentern sind deutlich geringer. Mehr als 4,5 Prozent lassen sich kaum erzielen, da die Nachfrage groß, das Angebot an Objekten jedoch spärlich ist. Und geeignete Lagen für neue Shoppingcenter sind rar, auch weil das deutsche Baurecht äußerst restriktiv ist. Bei Fachmarktzentren sieht die Situation entspannter aus. Renditen um die 6,0 Prozent sind durchaus erzielbar.

Woraus resultiert dieser relativ hohe Renditeunterschied? Viele Investorengruppen wie Offene Immobilienfonds und große Versicherungen konzentrieren sich auf großvolumige Objekte im dreistelligen Millionenbereich, weil eine Vielzahl von Immobilien schwerer zu verwalten ist. Investments in Fachmarktzentren waren ihnen lange zu kleinteilig. Hier hat sich allerdings ein Sinneswandel vollzogen, da Konjunkturschwankungen Fachmarktzentren wegen ihres Sortiments weniger treffen als Shoppingcenter. Das gilt für die Online-Handel-Thematik ebenso. Die Aufgabe des Center- oder Asset-Managers ist es in beiden Fällen, den Erfolg der Immobilie zu optimieren. Bislang ist das der Hahn Gruppe ganz gut gelungen.

Ähneln Fachmarktzentren dennoch nicht stark Büroimmobilien? Dass das nicht so ist, hat die Finanzmarktkrise beZUR PERSON Thomas Kuhlmann ist Vorstandsmitglied der Hahn Gruppe AG. Er ist verantwortlich für die Geschäftsbereiche Immobilien-Management, Recht, IT, Fondsmanagement für institutionelle Kunden, Rechnungswesen und Finanzen.



wiesen, die unsere Fachmarktzentren fast völlig unbeschadet überstanden haben. Einzelhandelskonzerne wie Edeka und Rewe oder die Discounter Aldi und Lidl sind äußerst kapitalkräftig. Dass ihre Miete ausfällt, ist weit unwahrscheinlicher als bei den meisten Mietern von Bürogebäuden. Essen und trinken müssen die Leute immer. Büros können viel eher überflüssig sein, schon durch den Trend zum Home-Office.

Welche Rolle spielt die demografische Entwicklung für die Konzeption von Fachzentrenfonds? Sie ist ein Faktor, den wir selbstverständlich berücksichtigen. Doch anders als bei Büroimmobilien berührt die demografische Entwicklung die Perspektiven von Fachmarktzentren kaum. Wird die Generation der Babyboomer zu Rentnern, scheidet sie aus dem Erwerbsleben aus, sie konsumiert aber weiter. Aufgrund der hohen Lebenserwartung und ihres guten Gesundheitszustands können viele von ihnen lange Kunden von Fachmarktzentren bleiben. Die Hahn Gruppe hat über 150 Einzelhandelsimmobilienfonds aufgelegt. Was wird sich durch die Regelungen des Kapitalanlagegesetzbuchs (KAGB) ändern? Hahn ist der gewichtigste Initiator von großflächigen Einzelhandelsimmobilienfonds in Deutschland und hat 2,4 Milliarden Euro Assets under Management, darunter sehr

"Bei Fachmarktzentren prägen Dinge des täglichen Bedarfs das Sortiment. Der boomende Online-Handel trifft sie weniger."

viele Fachmarktzentren. An unserer Ausrichtung wird sich nichts ändern. Wir werden weiter Fonds für institutionelle, semi-institutionelle und private Anleger auflegen. Im April haben wir von der Bafin die Lizenz für die Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) Deutsche Wertinvestment GmbH erhalten.

Welche weiteren rechtlichen Konseguenzen ergeben sich aus den Vorgaben des KAGB? Die wichtigsten Änderungen bestehen in umfangreicheren Dokumentationspflichten, der Einrichtung - der bereits erwähnten - Kapitalverwaltungsgesellschaft und eines Risikocontrollings, strengen Compliance-Regeln und der Erstellung eines jährlichen externen Wertgutachtens für die Immobilien im Fondsvermögen. Doch das Meiste, was das KAGB verbindlich vorschreibt, gibt

es bei uns längst, zum Beispiel ein systematisches Risikocontrolling.

Dadurch erhöhen sich natürlich die Kosten. Was bedeutet das für die Rendite? Sie wird sinken. Da viele Kosten wie etwa die für die KVG und das Risikocontrolling fixe Kosten sind, schlagen sie bei geringen Volumina stärker zu Buche. Je nach Fondsgröße müssen Investoren einen Renditeabschlag zwischen 0,50 und 0,75 Prozentpunkten in Kauf nehmen.

Haben Sie neue Produkte in der Pipeline? Zwei Fonds für institutionelle Investoren - darunter ein Individualfonds für ein Versorgungswerk - mit je 100 Millionen Euro Eigenkapital haben wir bereits aufgelegt. Weitere werden folgen, sodass 2014 ein Gesamtvolumen von 150 bis 200 Millionen Euro investiert werden könnte. Für Privatanleger soll in den kommenden Monaten ebenfalls ein Fonds konzipiert werden.

Hält Hahn auch Immobilien im eigenen Bestand? Grundsätzlich machen wir das nicht, da daraus Interessengegensätze zu unseren Investoren entstehen könnten. Beim Ankauf von Immobilien für Fonds von Privatkunden und semi-institutionellen Investoren geht es aber nicht anders. Da muss Hahn Immobilien für wenige Monate in den eigenen Bestand nehmen, bis der jeweilige Fonds konzipiert ist und die Investorengelder eingesammelt sind.

Und wie sieht es bei institutionellen Investoren aus? Bei Spezialfonds ist die Grundstruktur anders. Da entscheidet der Anlegerausschuss, welche Immobilien gekauft werden. Die Prozessabläufe sind kongruenter, weil die Investoren das Geld sofort bereitstellen, sobald die passenden Immobilien gefunden wurden.

Money für Developer

Trotz der Vielzahl von Finanzierungspartnern wie Versicherer, Versorgungskassen und Debt Funds führt bei der Finanzierung größerer Projekte nach wie vor das klassische Bankdarlehen. Allerdings gewinnen alternative Finanzierungsarten an Bedeutung.

Großprojekte in Deutschland, ganz unterschiedlich finanziert - vom "Upper West" in Berlin bis hin zum zukünftigen Händlerzentrum der Deutschen Bank in Frankfurt/Main.

m ersten Halbjahr 2014 wurden laut JLL 16,9 Milliarden Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investiert. Die positive Entwicklung zeigt sich auch auf dem Projektentwicklermarkt. Laut Bulwiengesa werden in diesem Jahr Immobilien im Wert von 100 Milliarden Euro errichtet, was ein Plus von zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr darstellt. Institutionelle Investoren trauen sich inzwischen zunehmend mehr Risiken zu, so die Investitionsklima-Studie von Union Investment. Es steigt die Bereitschaft, sich an Projektentwicklungen zu beteiligen und bei Projektkäufen höhere Abstriche bei der Vorvermietung hinzunehmen. Trotz der Vielzahl von Finanzierungspartnern führt bei der Finanzierung größerer Projekte nach wie vor das klassische Bankdarlehen. Dabei übernehmen Banken je nach Objektart und Haftungsumfang des Projektentwicklers zwischen 50 und 80 Prozent der Projektkosten in Form von Senior Loans. Zur Minimierung des Ausfallrisikos erwarten die Institute vom Projektentwickler eine hohe Eigenkapitalquote, eine

gute geografische Lage des Projekts, hohe Bonität, umfangreiche Erfahrung (Track Record), die Bereitschaft zur Mithaftung und eine hohe Vorvermietungsquote. Fehlt dem Projektentwickler Kapital zur vollständigen Finanzierung, kann er diese Lücke über Mezzanine-Kapital schließen.

"Weitere Finanzierungsmöglichkeiten bieten das Joint-Venture, die Finanzierung über Private Equity oder "Friends and Family"-Kapital, aber auch über Projektentwicklungsanleihen. Im Hinblick auf die sich weiter verschärfenden Anforderungen der Banken an das Eigenkapital der Entwickler könnten alternative Finanzierungsformen allerdings an Bedeutung gewinnen", sagt Jörg Schürmann, Head of Corporate Finance Germany bei JLL.

DIE KLASSIKER DER KREDITVERGABE Der sich verschärfende Wettbewerb auf dem Finanzierungsmarkt hat die nach der Finanzkrise lange Zeit geltende 50-Millionen-Euro-Grenze obsolet werden lassen. Banken finanzieren wieder großvolumiger und zeigen mehr Risikoappetit. So finan-











SUMMARY » Mehr Risiko Banken finanzieren wieder großvolumiger und zeigen mehr Risikoappetit. » Weg von Core Während institutionelle Investoren bisher ganz auf Core-Objekte fokussiert waren, trauen sie sich inzwischen mehr Risiken zu. » Mehr Abstriche Es steigt die Bereitschaft, sich an Projektentwicklungen zu beteiligen und bei Projektkäufen Abstriche bei der Vorvermietung hinzunehmen. » Versicherer wollen Quote erhöhen Die Versicherer wollen bis Jahresende ihre Immobilienquote von 7,0 auf 7,7 Prozent erhöhen, 41 Prozent planen Investments in Projektentwicklungen.

ziert die Helaba 172 Millionen Euro für die Büroprojektentwicklung der Tishman Speyer-Gruppe in Frankfurt, in der die Deutsche Bank künftig ihr Händlerzentrum einrichten will. "Das Projekt wurde mit einem nennenswerten Anteil Eigenkapital finanziert. Zudem weiß Tishman Speyer bei dem Projekt einen kanadischen Pensionsfonds an seiner Seite", fasst Michael Berger, Bereichsleiter der Immobilienfinanzierung Inland der Helaba, die Gründe für das Engagement zusammen.

ANFORDERUNG AN INVESTOREN Ähnliche Anforderungen stellt auch die HSH Nordbank. "Wir schauen bei der Finanzierung von Projektentwicklungen auf die Qualität der Immobilie. Auch die Vorvermietungsquote und die Bonität der Mieter spielen eine Rolle. Zum anderen schauen wir auf den Investor, ob er das erforderliche Know-how mitbringt. Und natürlich ist die Einbringung eines ausreichenden Eigenkapitalanteils ein sehr wesentlicher Faktor", sagt Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden.

Das Institut stellte gemeinsam mit der pbb Deutsche Pfandbriefbank Mitte 2013 der Strabag Real Estate eine Finanzierung für die Entwicklung des Projekts "Upper West" am Berliner Kurfürstendamm zur Verfügung. Für rund 250 Millionen Euro entstehen ein 118 Meter hoher Turm und ein siebengeschossiges Riegelgebäude für Büros, Einzelhandel und Hotel. Mitte dieses Jahres hat SRE das Projekt im Rahmen eines Forward Deals an die RFR Holding veräußert.

Bei der 600 Millionen Euro schweren Finanzierung für die "Mall of Berlin" am Leipziger Platz in Berlin kommt eine Kooperation zum Tragen, die zunehmen dürfte. Die Bayerische Versorgungskammer (BVK), die 450 Millionen Euro beisteuert, agiert hier gemeinsam mit der Deutschen Hypothekenbank als Konsortialführer und zwei Kreditfonds der BNP Paribas REIM Germany. Laut aktuellem "Trendbarometer Assekuranz" von EY Real Estate wollen die Versicherer bis Jahresende ihre Immobilienquote von 7,0 auf 7,7 Prozent erhöhen, planen 41 Prozent der Befragten Investments in Projektentwicklungen. Da Finanzierung nicht zu ihrem Kerngeschäfts zählt, schließen sich die Versicherer mit Banken zusammen. So haben die Deutsche Hypo und die BVK im Herbst 2013 eine strategische Zusammenarbeit vereinbart.

Die DIC Asset AG hat die Projektentwicklung Hamburger Büro- und Geschäftszentrum "Opera Offices Neo" im Rahmen eines Forward Deals an ein Unternehmen aus dem Finanzsektor verkauft. Das Projektvolumen des Vorabverkaufs liegt bei rund zwei Dritteln des Gesamtvolumens des "Opera Offices"-Komplexes, das ein Investitionsvolumen von rund 55 Millionen Euro umfasst, Mit einem Forward Deal sicherte sich die Fondsgesellschaft Aberdeen schon zum Jahresbeginn aus dem ersten Bauabschnitt der Quartiersentwicklung "Stahltwiete" in Hamburg zwei Wohngebäude mit 67 Mietwohnungen sowie neun Stadthäuser. Entwickler ist ein Joint Venture von Deutsche Immobilien, Köhler & von Bargen-Gruppe und WVF Beteiligungsgesellschaft Stahltwiete.

FONDS AUF SAMMELTOUR Die HIH Hamburgische Immobilien Handlung hat im Auftrag eines institutionellen Investors die neue Deutschlandzentrale von Philips in Hamburg-Fuhlsbüttel vom Entwickler ECE übernommen. Das Objekt wird künftig von einer geschlossenen Investmentkommanditgesellschaft (InvKG) gehalten, die die HIH Global Invest GmbH (HGI) initiiert hat.

In Frankfurt hat das Fondshaus für einen Immobilien-Spezialfonds der Warburg-Henderson KAG vom Projektentwickler Groß & Partner eine Büroprojektent-

wicklung in der Nähe des Hauptbahnhofs übernommen. Mieter des sechsgeschossigen Bürogebäudes wird die ABG Frankfurt Holding.

"Für viele Family Offices wird es wichtiger, laufende Erträge für den Familienunterhalt zu erwirtschaften", sagt Reimund Schulz, Geschäftsführer von Famos Immobilien. Nachdem dies mit Core-Immobilien kaum noch möglich sei, rückten alternative Investitionsstrategien in den Blickpunkt. "Family Offices investieren deshalb heute verstärkt in Projektentwicklungen, wenn auch in überschaubarem Anteil und Volumen", so Schulz.

"Die Vorteile einer frühen Projektbeteiligung liegen für Family Offices darin, Einfluss auf die Immobilienqualität zu nehmen und durch die solide Eigenkapitalbasis die Fremdkapitalbeschaffung für den Projektinitiator vereinfachen zu können", weiß Schulz. Die Unternehmerfamilie Gutperle aus Viernheim realisiert gemeinsam mit InCity Immobilien im Interpark Rheinpfalz einen Erweiterungsbau für Daimler. Die InCity Immobilien wird den Großteil des für die Gesamtfinanzierung des Vorhabens notwendigen Eigenkapitals mittels Gesellschafterdarlehen zur Verfügung stellen. Für die Refinanzierung dieses Beteiligungskapitals und für zukünftige Projektbeteiligungen will das Unternehmen eine Anleihe in Form einer Inhaberschuldverschreibung in einem Gesamtvolumen von bis zu 20 Millionen Euro ausgeben. Mit Hilfe einer Immobilienanleihe will der Leipziger Immobilien-Projektentwickler KSW die Entwicklung des Hotel- und Restaurantprojekts "Kosmos-Ensemble" in Leipzig finanzieren. "In der Finanzierung planen wir neue Wege zu gehen und uns mit einer Anleihefinanzierung bankenunabhängig aufzustellen", erläutert Jörg Zochert, Geschäftsführer der KSW Immobilien.

Von den Finanzgerichten

Steuerschuldnerschaft bei Bauleistungen



Der Bundesfinanzhof hat eine richtungsweisende Entscheidung getroffen.

Die Voraussetzungen für die Anwendung des Reverse-Charge-Verfahrens bei Bauleistungen wurden durch den Bundesfinanzhof (BFH) neu interpretiert. Das Bundesfinanzministerium (BMF) hat dazu nun ein zweites Schreiben veröffentlicht, in dem weitere Fragen geklärt werden.

Der BFH hatte in einer richtungsweisenden Entscheidung (BFH, Urteil vom 22.08.2013, V R 37/10, BStBl 2014 I S. 128) die Voraussetzungen zur Anwendung des Reverse-Charge-Verfahrens bei ausgeführten Bauleistungen neu geregelt. Nach der Rechtsprechung des BFH werden insbesondere Bauträger nicht mehr zu Steuerschuldnern für ihnen gegenüber ausgeführte Bauleistungen ("Immobilienwirtschaft" Heft 2/2014). Die Finanzverwaltung hatte schon in einem ersten Schreiben zu den Rechtsfolgen der Entscheidung des BFH Stellung genommen und die wesentlichen Grundsätze umgesetzt (BMF, Schreiben vom 05.02.2014, BStBl 2014 I S. 233). Allerdings konnten in diesem Schreiben nicht alle Fragen beantwortet werden. Noch keine Aussagen enthält das BMF-Schreiben zu einer Vertrauensschutzregelung für die Altfälle ("Bauträgerproblematik"), hier wird auf ein weiteres BMF-Schreiben verwiesen. Es bleibt spannend, wie die Finanzverwaltung aus dieser Steuerfalle herauskommen möchte.

DARLEHENSVERTRÄGE

Steuerrechtliche Anerkennung zwischen Angehörigen

Vergleichsmaßstab können auch Vereinbarungen aus dem Bereich der Geldanlage sein.

BMF, Schreiben vom 29.04.2014, IV C 6 - S 2144/07/10004

Mit Urteil vom 22.10.2013 hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass bei Darlehensverhältnissen zwischen Angehörigen, die nicht nur dem Interesse des Schuldners an der Erlangung zusätzlicher Mittel außerhalb einer Bankfinanzierung dienen, sondern auch das Interesse des Gläubigers an einer gut verzinslichen Geldanlage berücksichtigen, als Maßstab für den Fremdvergleich nicht allein die Vertragsgestaltungen, die zwischen Darlehensnehmern und Kreditinstituten üblich sind, sondern ergänzend auch Vereinbarungen aus dem Bereich der Geldanlage herangezogen werden können. Die Änderung ist in allen offenen Fällen anzuwenden.

ABGELTUNGSTEUER

Merkel hält an Regelung fest

Bundeskanzlerin Angela Merkel lehnt eine von der SPD geforderte höhere Besteuerung von Kapitalerträgen ab und will an der so genannten Abgeltungsteuer vorerst festhalten.

"Für diese Legislaturperiode stellt sich die Frage der Abschaffung der Abgeltungsteuer nicht", sagte Merkel der "Saarbrücker Zeitung". Zwar nannte es die Kanzlerin einen erfreulichen Fortschritt, dass viele Staaten mittlerweile bereit seien, sich am umfassenden Informationsaustausch zu beteiligen: "Bis das aber konkret umgesetzt ist, dauert es noch Jahre."

Der Fiskus kassiert seit 2009 von Kapitalerträgen über die Abgeltungsteuer pauschal 25 Prozent. Ziel war es, Geldtransfers und Steuerflucht ins Ausland einzudämmen. Aus der SPD kamen zuletzt Vorstöße, die Abgeltungsteuer wieder durch eine Besteuerung mit dem individuellen Einkommensteuersatz von bis zu 45 Prozent zu ersetzen.

Denn im Kampf gegen Steuerflucht weltweit schließen sich immer mehr wichtige Volkswirtschaften und Top-Finanzzentren dem automatischen Informationsaustausch an. Sie wollen sich gegenseitig über Kapitaleinkünfte ausländischer Anleger informieren. Damit würde die Abgeltungsteuer eigentlich hinfällig.

VERÄUSSERUNGSGEWINN

Verkauf spanisches Ferienhaus: Teure Überraschung

Im Inland wohnende Eigentümer eines Ferienhauses oder einer Ferienwohnung in Spanien sollten beim Verkauf dieser Immobilie gewisse "steuerliche Spielregeln" beachten. Der beim Verkauf eines in Spanien gelegenen Grundstücks erzielte Veräußerungsgewinn kann sowohl im Ansässigkeitsstaat Deutschland als auch im Belegenheitsstaat Spanien zu steuerpflichtigen Einkünften führen.

Wer in der Vergangenheit eine spanische Immobilie mit Gewinn veräußert und dies dem deutschen Fiskus gegenüber nicht erklärt hat, dem kann Ärger drohen. Spanische Finanzbehörden und deutsche Finanzämter gewähren sich gegenseitig Amtshilfe. So können auch bisher verschwiegene Veräußerungsgeschäfte dem deutschen Fiskus bekannt werden.

Viele in Deutschland wohnhafte Eigentümer von Ferienhäusern in Spanien haben sich von ihrer Immobilie wieder getrennt. Beim Verkauf einer in Spanien gelegenen Immobilie müssen die so genannten Nichtresidenten, das sind Verkäufer, die in Spanien weder ihren Wohnsitz noch ihren gewöhnlichen Aufenthalt haben, drei Prozent des beurkundeten Kaufpreises abführen.

Erzielte Veräußerungsgewinne von in Spanien gelegenen Ferienhäusern durch ihre in Deutschland wohnenden Alt-Eigentümer unterliegen oft aber auch der deutschen Einkommensteuer. Ausgenommen von der Steuerpflicht sind Wirtschaftsgüter, die im Zeitraum zwischen Anschaffung und Fertigstellung und Veräußerung ausschließlich zu eigenen Wohnzwecken oder im Jahr der Veräußerung und in den beiden vorangegangenen Jahren zu eigenen Wohnzwecken genutzt wurden. Ferienwohnungen und Ferienhäuser dienen aber nicht "Wohnzwecken", auch wenn sie selbst genutzt werden!

Nicht selten erfahren die deutschen Finanzbehörden im Wege der Amtshilfe erstmals von der veräußerten spanischen Immobilie. Dem deutschen Fiskus nicht erklärte Veräußerungsgewinne können den Tatbestand der Steuerhinterziehung erfüllen. Betroffene sollten daher vor Aufdeckung eines nicht erklärten Veräußerungsgewinns durch das deutsche Wohnsitzfinanzamt sorgfältig die Möglichkeit einer strafbefreienden Selbstanzeige prüfen.

PRAKTIKANTEN

Nicht alle Praktika vom Mindestlohn betroffen

Als Konsequenz aus dem neuen Mindestlohngesetz streichen erste Unternehmen bereits ihre Praktikumsplätze. Denn auch für diese Mitarbeiter sollen Betriebe ab 01.01.2015 mindestens 8,50 Euro pro Stunde bezahlen – zumindest grundsätzlich, denn Ausnahmen vom Mindestlohn sind möglich. Für Praktikanten ist der Mindestlohn nicht verpflichtend, wenn die Schul-, Ausbildungs- oder Studienordnung ein Praktikum verpflichtend vorschreibt. Bei der freiwilligen Orientierung, etwa vor einer Ausbildung oder vor beziehungsweise während des Studiums, sind drei Monate die Grenze für Arbeitgeber. Dauert das Praktikum länger als drei Monate, ist die gesetzliche Lohnuntergrenze zu bezahlen.



Gewohnter Service vor Ort und im Netz. Virtuelle Mietkautionsverwaltung mit S-ACCOUNT Ihrer Sparkasse.







Stadtsparkasse





Die webbasierte IT-Lösung S-ACCOUNT verwaltet revisionssicher und hocheffizient Kautionen und Einlagen über virtuelle Konten. Sparen Sie bis zu 90 % Verwaltungsaufwand. Alle Infos und Video auf www.s-account.de. S-ACCOUNT. Gut für die Wohnungswirtschaft.

Bau du lieber, ich will es nicht!



m 13. Juni 2013, 11.43 Uhr, sitze ich an meinem Schreibtisch und erfahre, dass BSS, der Generalunternehmer für eines unserer Bauvorhaben, Insolvenz angemeldet hat. In derselben Woche tut Alpine Bau das Gleiche. Die waren bei der Vergabe zweitplatziert. In der Folge melden der Fassadenbauer, der Haustechnikplaner und die Haustechnik Arge ebenfalls Insolvenz an. Ein Desaster für alle Beteiligten.

Aber wie konnte das so kommen? Wer weiß denn, wie gebaut wird? Wer verdient und wer verdient nicht? Und wie könnte man es besser machen?

Eigentlich scheint die Sonne: niedrige Zinsen, wachsende Einkommen, steigende Mieten und entschlossene Investoren haben zur Trendwende im Wohnungsbau geführt.

DIE GOLDENEN ZEITEN SIND VORBEI Trotzdem sind die goldenen Zeiten der Baufürsten schon lange vorbei. Seit 1991 trug das Baugewerbe durchschnittlich fünf Prozent zur gesamten Brutto-Wertschöpfung bei. Alles zusammen heute 75.000 Baubetriebe mit etwa 750.000 Beschäftigten. Nur 0,3 Prozent aller Unternehmen beschäftigen über 200 Mitarbeiter. Noch 1995 waren etwa 1,5 Millionen Menschen im Baugewerbe beschäftigt. Der Umsatz ist um über 30 Prozent zurückgegangen. Zum Vergleich: In derselben Zeit legte das Bruttoinlandsprodukt deutlich zu und übertraf 2012 den Wert von 1991 real um mehr als 30 Prozent. Wie konnte also dieses einst so stolze Flaggschiff der deutschen

Wirtschaft so den Anschluss verpassen? Wenn die Städte in Ordnung sind, ist auch die Gesellschaft in Ordnung, sagt Klaus Humpert. Das Bauen ist eine ganzheitliche wirtschaftliche und kulturelle Aufgabe. Jedes Bauvorhaben stellt eine einzigartige Unternehmung dar, optimiert für den Zweck, den Ort und die Nutzer. Kontinuierlich steigende Ansprüche und ständig neue Werte, Normen und Regeln führen zu einem immer komplizierteren und anspruchsvolleren Bauprozess. Das erfordert ebenso rasant wachsende Kompetenzen. Spezialisten für Brandschutz, Fassaden, Bauphysik oder Verkehr sind mittlerweile Teil der Teams. Trotzdem ist das Risiko, auf Überraschungen zu stoßen, vorhanden. Wer übernimmt dafür eigentlich die Verantwortung?

Die Bestrebungen, das ganze Problem wegzudelegieren, sind groß. Pauschalverträge und wasserdichte Ausschreibungen sind das Ziel. Doch daraus entsteht ein desaströses Vergabesystem. Die Unternehmen, die nach kostenintensiven Verfahren den Zuschlag erhalten, machen häufig erhebliche Verluste. Die Gewinnmargen der Bauunternehmen liegen schon seit Jahren deutlich unter zwei Prozent. Unglaublich, dass das ein Geschäftsmodell sein soll!

SCHNELL PLANEN, SCHNELL BAUEN Eine stärkere Gewichtung von Qualitätsaspekten im Vergabeprozess ist die Ausnahme. Schutz von Ideen und Know-how der unterlegenen Anbieter ist weitestgehend unbekannt. All das liegt auch daran, dass das Bauwerk für den Projektentwickler nur selten einen Mehrnutzen bietet.

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

Schnell planen, schnell bauen, schnell verkaufen. Hit and Run. Das ist bei hochwertigen Produkten der Industrie, zum Beispiel einem Auto, ganz anders. Hier ist das Produkt für den Käufer mitunter ein Statussymbol und kann für ein besonderes Lebensgefühl stehen.

Bei der Auswahl des Architekten ist das möglicherweise noch ähnlich. Die Fassade verleiht dem Gebäude ein Gesicht. Ein Architekt mit Namen kann dem Projekt förderlich sein. Anders ist es aber in der Haustechnik, der Statik und der Bauausführung. Für den Rohbau oder einzelne Gewerke wie das Hochmauern einer Wand, das Betonieren einer Decke oder das Herstellen einer Baugrube gilt das nicht. Wenn es also um den Preis für ein konkretes Bauprojekt geht, bekommt der Billigste den Zuschlag. Dies ist Ausdruck einer Art von Nachfragemonopol. Nur ein Anbieter kommt zum Zuge, alle Anderen gehen leer aus. Dabei erhält in der Regel das Unternehmen den Zuschlag, welches gerade dem größten Zwang zum Anschlussauftrag unterliegt. Den Ausschlag gibt, wer sich in der größten Zwangslage befindet. Im Ergebnis schlagen die Einzelgeschäfte auf den Gesamtmarkt durch und prägen ihn. Die Tendenz zum unauskömmlichen Preis ist deshalb dem Baumarkt immanent.

EIN RISIKOVERMEIDUNGSWAHN Die Ursachen der Fertigungs- und Kalkulationsrisiken sind vielfältig und müssten mitkalkuliert werden. Macht aber keiner. Der Auftraggeber strebt in der Regel einen Pauschalvertrag an, der möglichst präzise jede Eventualität berücksichtigt und jedes eigene Risiko ausschließen soll. Doch das ist nahezu unmöglich. Gerade durch diese naiven Erwartungen an "pauschal" und "wasserdicht" entstehen Konflikte, die das Bauen in die Länge ziehen, aufwändig machen und verteuern. Im schlechten Fall sitzen sich dann Rechtsanwälte in ihren Schützengräben gegenüber. Das große Ganze, Gemeinsame ist dann schon längst nicht mehr am Tisch.

Doch auch der Generalunternehmer baut nicht mehr selber. Er ist zum Manager geworden und gibt die Verantwortung möglichst an eine Vielzahl von Subunternehmern weiter. Auch die delegieren gerne an so genannte Lohnleister weiter. Dabei gilt das Trockenbauprinzip: Der Eine stellt mit seinem Team nur die Ständer, der Nächste schraubt die Platten an und der Dritte verspachtelt alles. Rabotti, Rabotti!

Diese Unternehmen sind dann in der Regel für den Bauherren Unbekannte. Denn Bauunternehmer kann jeder werden, nur die wenigsten bleiben es auf Dauer. Die Folgen dieses Riskovermeidungswahns: Verzug, enormer Aufwand für Verteidigungs- und Angriffsschlachten, hohe Kosten, Pfusch am Bau und Insolvenzen. Dieser irrsinnige Energievernichtungsprozess ist für die gesamte Immobilienbranche bedrohlich. Das Baugewerbe verdient nicht das, was es erwirtschaften müsste. Bauherren neigen dazu, ihre Verantwortung am Bauprozess protokollierenden Projektsteuerern abzutreten. Und die Entwurfsplaner sind schon nicht mehr dabei. Denn die wollen oder können angeblich ja keine Werkplanung. Eine Spirale nach unten entsteht. Die Atomisierung des Planens und Bauens führt auf Dauer zu großflächigem Wissensverlust und zur Entprofessionalisierung der Branche. Denn gutes Personal kostet Geld und muss ständig weitergebildet werden. Geld, das mit Bauen nur schwer erwirtschaftet werden kann. Alles in allem ein Skandal!

Ziel muss es sein, diesen Prozess umzukehren und das Bauen wieder auf wirtschaftlich solide Beine zu stellen. Erst dann werden die Unternehmen dauerhaft, innovativ, kostengünstig und verlässlich bauen können. Dazu müssen die Projektentwickler und alle anderen Beteiligten ihre ureigenen Aufgaben annehmen und die erforderlichen Kompetenzen innerhalb ihres Unternehmens aufbauen. Der schnelle Deal entlang des Weges reicht nicht aus. Risiken sollten erkannt, angenommen und geteilt werden. Die Entwurfsplaner sollten auch die Werkplanung anfertigen und für das fertige Werk verantwortlich sein. Verträge sollten den partnerschaftlichen Austausch von Leistungen regeln, anstelle Scheinsicherheiten anzustreben, die es nicht geben kann. Dauerhafter Erfolg ist nur dann möglich, wenn auch die Geschäftspartner ihre individuellen Ziele erreichen. Ganz einfach: Alles meins, nichts deins war schon im Sandkasten kein Erfolg.

Gewinnmargen der Bauunternehmen liegen weit unter zwei Prozent. Selbst wenn sie den Zuschlag erhalten, machen sie oft riesige Verluste. Unglaublich, dass das ein Geschäftsmodell sein soll!



Expo Real 2014. München ist der Ort, an dem jährlich im Herbst die europäischen Real-Estate-Kontakte zusammenlaufen. Eine gute Vorbereitung auf die Treffen und Vorträge ist die halbe Miete für einen erfolgreichen Messebesuch. Die außergewöhnlichen Praxis-Tipps.

TRADITION & ZUKUNFT 34

Expo Real ist Tradition und Zukunft in München zugleich. Als Immobilienmesse am Puls der Zeit öffnet sie wieder ihre Tore. Für die Immobilienbranche ist sie fester Bestandteil des Kalenders europäischer Marktteilnehmer.

"Siebzehn Jahre erfolgreich Kontakte knüpfen", Grußwort von Münchens Oberbürgermeister Dieter Reiter.

Ausgewählte Länder, Städte, Standevents: Über die Niederlande und Hannover zu geführten Expo-Touren.

Keine großen Tickets – Warum es sich lohnt, abseits der TOP-5-Städte in Deutschland zu investieren.

VERANSTALTUNGSTIPPS

40

Nirgends ist die Messe politischer als am BID-Gemeinschaftsstand. Denn die Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland ist mit ihren Messepartnern eine ideale Plattform für den Stand der Dinge. Wo? B2.220!

Aurelis baut die Mietfportfoliobetreuung aus.

Oettinger kommt! und viele andere auch. Der BID-Stand: Teilnehmer und Veranstaltungen.

Von Ticketservices bis zu Toilettentipps. Der Weg zu 1.600 Ausstellern. Mit exklusiven Stellungnahmen einiger Stammteilnehmer.

RUNDGANG

45

Wieder wird die Gewerbeimmobilienmesse sich über sechs Hallen mit 64.000 Quadratmetern erstrecken. Das bedeutet viel Fußarbeit. Diese kann sich jeder Teilnehmer jedoch durch Planung im Vorfeld etwas erleichtern.

Von A1 bis C2 – ein Rundgang vorab zu den wichtigsten und zu den exotischsten Messeausstellern.

Wohin mit dem Auto? Und wie komme ich mit dem Shuttlebus zum Messegelände?

Ausstellerporträts 52

Die IT-Hersteller auf der Expo. 54

DREES & SOMMER

Blue Buildings

Renditestark durch Innovationen

EXPO REAL München 6. bis 8.10.2014

Blue Buildings wirtschaftlich realisieren. Bestandsgebäude zukunftsfähig machen.

Stand C1.430/422

MONTAG, 6. OKTOBER

16.00 UHR ERFOLGREICHE REPOSITIONIERUNG

Innovative Konzepte zur Neuvermietung am Projektbeispiel der Deka

DIENSTAG, 7. OKTOBER

11.00 UHR MEHR RENDITE UND NACHHALTIGKEIT

Was Blue Buildings können müssen

14.00 UHR GÜNSTIGER BAUEN

In Zukunft werden Gebäude nicht mehr konventionell gebaut, sondern produziert

16.00 UHR CRADLE TO CRADLE

Durch Kreisläufe und Leasingmodelle zu ökologischer Qualität und erhöhtem Cashflow

Grußwort

"Auf der Expo Real laufen seit siebzehn Jahren die Fäden zusammen, um erfolgreiche Kontakte zu knüpfen."

Dieter Reiter, Oberbürgermeister München



"Liebe Leserinnen und Leser der 'Immobilienwirtschaft',

die Expo Real, das ist Tradition und Zukunft in München zugleich. Die führende Immobilienmesse am Puls der Zeit öffnet wieder ihre Tore und heißt Sie willkommen. Seit 17 Jahren ist die Expo Real die Plattform für die Immobilienbranche und fester Bestandteil des Kalenders europäischer Marktteilnehmer. Hier laufen die Fäden zusammen, um erfolgreiche Kontakte zu knüpfen.

Die Umsatzentwicklung auf dem Büromarkt hat in 2014 weiter positive Signale ausgesandt und bestätigt die Solidität des Immobilien- und Wirtschaftsstandorts München. Wertbeständigkeit und Nachhaltigkeit treffen auch für den Wohnungsmarkt in München zu. Hier ist die anhaltende Nachfrage weit höher als das Angebot, sodass das Engagement von Investoren und Bauträgern auf einen langfristig aufnahmebereiten Markt trifft.

Am Messestand der Landeshauptstadt München und ihren 27 Partnern werden Ihnen einige der wichtigsten anstehenden Immobilienprojekte präsentiert. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich aus erster Hand über die Vorteile des Immobilienstandorts München zu informieren und in Fachgesprächen die wesentlichen Aspekte zu vertiefen. Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Besuch der Expo Real 2014."

Ihr

Girlen Jen Z

www.dreso.com

MESSE-NEWS



Hannover - nicht nur Messestadt

HANNOVER

Einkaufsmetropole mit Potenzial

Durch die Weltausstellung Expo, die weltgrößte Computermesse Cebit und die Industriemesse erlangte die Landeshauptstadt Niedersachsens nicht nur als Messestandort Weltruf. Die Region Hannover insgesamt ist unzweifelhaft der größte und bedeutendste Wirtschaftsraum und Verkehrsknotenpunkt Niedersachsens. Die Stadt an der Leine weist nicht nur eine ausgezeichnete Verkehrsinfrastruktur quasi am innerdeutschen wie auch innereuropäischen Wegekreuz maßgeblicher Verkehre auf. Sie punktet in wirtschaftlicher Hinsicht über die zentralörtlichen Funktionen als Ministerien-, Behörden- und Uni-Standort hinaus auch als traditionell starker Standort im Fahrzeug- und Maschinenbau sowie bedeutender Versicherungs- und Finanzplatz. Ein arbeitstäglicher Pendlerüberschuss von 107.000 Personen, eine positive Bevölkerungsentwicklung sowie eine überdurchschnittliche Einzelhandelskaufkraft (nach Angaben der GfK 104,9; Bundesdurchschnitt = 100) und über 2 Millionen Übernachtungen pro Jahr in Hotels und Pensionen sprechen eine deutliche Sprache in Hinblick auf die nach Auffassung von Comfort im Bundesgebiet gelegentlich etwas unterschätzte Metropolbedeutung.

BULWIENGESA + BÜRO DR. VOGEL

Expo Morning Tour zu innovativen Themen und Unternehmen

- Vier Stände in 75 Minuten kurz. intensiv und vorbereitet
- > Innovationen aus Entwicklung, Design, Nutzungskonzepten und Vertrieb

Viele Themen und Projekte in der Immobilienwirtschaft werden heute leichthin als innovativ bezeichnet. bulwiengesa und Büro Dr. Vogel wollen etwas tiefer und spezifischer nach den eigentlichen Innovationen hinter den Projekten schauen und beleuchten für die Expo Real vier Themenfelder: Innovationen in der Entwicklung, innovatives Design, innovative Nutzungskonzepte und Innovationen im Vertrieb.

In 75 Minuten werden vier Innovationen kurz, knapp und vorbereitet vorgestellt. Dabei steht der jeweilige Ansprechpartner an den besuchten Ständen zur Verfügung. In fünf Minuten werden die Dienstleistung oder das Konzept und die besondere Innovation erläutert. Danach schließt sich die Gelegenheit an, in fünf bis zehn Minuten über die jeweilige Innovation des Ausstellers zu sprechen.

Die Rundgänge finden jeweils am Montag und am Mittwoch, morgens von 10 Uhr bis 11.15 Uhr statt. Die Teilnehmer erhalten nach Anmeldung einen genauen zeitlichen Ablaufplan und vor Beginn der Messe den genauen Routenplan.

GEFÜHRTER RUNDGANG AM:

Montag, den 06.10., 10-11.15 Uhr Mittwoch, den 08.10., 10-11.15 Uhr Anmeldung per Mail: rundgang@bulwiengesa.de

ILL-INVESTORENUMFRAGE

Investitionen in den Niederlanden legen weiter zu

JLL hat im Rahmen einer Umfrage die Anlagepolitik privater und institutioneller Investoren auf dem niederländischen Markt für Gewerbe- und Wohnimmobilien analysiert. Die 20 niederländischen und 14 internationalen Teilnehmer der Umfrage halten insgesamt niederländische Immobilien im Wert von knapp 37 Milliarden Euro und ermöglichen eine repräsentative Einschätzung der aktuellen Marktsituation.

JLL rechnet danach mit einer anhaltend starken Nachfrage auf dem niederländischen Investmentmarkt. Eine Anlagespitze im Jahr 2015 wird die Folge sein. Umfrageteilnehmer werden nach eigener Einschätzung bis Ende 2015 insgesamt Immobilien für 7,3 Mrd. Euro kaufen. Umgekehrt sind Verkäufe in einem Volumen von rund 2,1 Mrd. Euro vorgesehen. Per Saldo ist demnach bis Ende 2015 ein Nettowachstum der betrachteten Immobilien-Portfolios von fast 14 Prozent zu erwarten. Der Wert der Portfolios dürfte rund 41,9 Mrd. Euro erreichen. Die Untersuchungen von JLL zeigen, dass ausländische Anleger sich dabei hauptsächlich für Büroimmobilien entscheiden. Heimische Anleger zielen dagegen vor allem auf den Wohnungsmarkt ab.

Key Facts der Expo Real

64.000

OUADRATMETER Ausstellungsfläche in 6 Hallen 36.014

TEILNEHMER aus 68 Ländern 1.663 AUSSTELLENDE Unternehmen

1.038 IOURNALISTEN und Medienvertreter

400 TOPEXPERTEN im Konferenzprogramm

Kurz & Knapp

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG METROPOLERUHR GMBH

Am Montag, den 06.10.2014, wird es um 11.30 Uhr einen Lounge-Talk (Stand metropoleruhr) mit NRW-Wirtschaftsminister Duin geben. Ebenfalls am Montag, den 06.10.2014, um 14.30 Uhr (Stand metropoleruhr) diskutieren die Oberbürgermeister und Landräte über den Immobilienmarkt Ruhrgebiet. (B1.330)

"GERMANY IN 45 MINUTES" **VON CBRE DEUTSCHLAND**

Die Pressekonferenz "Germanv in 45 Minutes" findet auf der EXPO REAL 2014 statt. Präsentiert werden Hintergründe und Fakten zum deutschen Markt mit Trendaussagen zu u. a. dem Wohn-, Einzelhandels- und Logistikimmobilienmarkt. Peter Schreppel, CEO Germany, wird die Veranstaltung moderieren. Am Stand stehen zahlreiche Experten für Fragen zur Verfügung. DISCUSSION & NET-WORKING FORUM Halle A1, Stand 440.

"WÄRME UND STROM VON NEBENAN"

Das Techem-Pressefrühstück findet am 07.10.2014 im Rahmen der diesjährigen Expo Real in München statt. Ziel ist es, die Chancen und Herausforderungen dezentraler Energieversorgung von Immobilien im Rahmen von Ouartiersmanagement unter verschiedenen Aspekten zu beleuchten. Das hochkarätige Podium besetzen neben Hans-Lothar Schäfer, dem Vorsitzenden der Geschäftsführung von Techem, unter anderem Vertreter aus Wohnungswirtschaft und städtebaulicher Forschung. Die Veranstaltung beginnt um 9.00 Uhr im RAMADA Hotel & Conference Center München Messe.

DAVE

Der Deutsche-Anlage-Immobilien-Verbund (DAVE), ein Zusammenschluss von neun inhabergeführten Immobilienberatungsunternehmen mit rund 400 Mitarbeitern an 22 Standorten in Deutschland, bietet folgende Veranstaltung: DAVE-Marktberichte zu 14 Städten: Berlin, Bremen, Bonn, Dresden, Düsseldorf, Duisburg, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Kiel, Leipzig, München, Nürnberg, Stuttgart.

Montag, 6. Oktober 2014, 10 Uhr DAVE-**Stand C2.512**



17. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen

6.-8. Oktober 2014. Messe München



-oto: katatonia82; Bildagentur Zoonar GmbH / shutterstock.com

Keine großen Tickets

Große Projekte an einem A-Standort zu realisieren, ist für Investoren wesentlich einfacher, als mehrere kleine Objekte in einer B- oder C-Stadt umzusetzen. Warum es sich trotzdem lohnt. abseits der Top 5 zu investieren.

eginnen wir mit einem Vergleich: Stellen Sie sich vor, zur Gewerbeimmobilienmesse Expo Real würden alle Standorte, die nicht zu den Top-5-Städten zählen, nicht dabei sein. Wie viele Hallen würden benötigt? Wie viele Besucher kämen? Die Antwort wäre klar: Eine einzige Halle würde ausreichen und wahrscheinlich gerade einmal rund 1.500 Besucher wären dabei.

Spätestens an dieser Stelle wird deutlich, dass bei der Analyse der deutschen gewerblichen Immobilienmärkte die Gewichte eindeutig auf den so genannten B-Standorten liegen. Eine neue Botschaft? Sicherlich nicht, aber eine neue Wertschätzung der Investitionsmöglichkeiten jenseits von A-Standorten. Nun gilt es, einen weiteren Blickwinkel einzunehmen, um etwas zur "Attraktivität" der B- und C- Standorte und vor allem über die Motivlage, dort zu investieren, zu erklären.

- iein Fondsmanager aus New York, der den "solid rock Germany" auserkoren hat für seine Geldanlage in Immobilien,
- ein Fondsmanager aus Frankfurt, der viel Kapital eingesammelt hat für einen "Regionalfonds Deutschland",
- ein Projektentwickler aus Hamburg, der über die unglaublich günstigen Grundstücke in Mannheim staunt und dort entwickeln will, oder
- › eine regional aufgestellte Sparkasse, welche gerne mehr finanzieren würde in der Region, denn dort "ist man zu Hause und versteht den Markt"?

Das Ergebnis ist eine Matrix mit sich teilweise deutlich überschneidenden Motiven, die aktuell vor allem eines zeigt: eine hohe Wertschätzung, in der primär Stabilität als Argument zum Ausdruck kommt, die aber "auch viel mehr Arbeit bereitet als der Kauf eines Turmes in Frankfurt" für die gleiche Summe wohlgemerkt. Und: Warum ist die Markttransparenz dort eigentlich so unterdurchschnittlich?

OLDENBURG



ERFURT



Kleinere Städte wie Oldenburg, Erfurt oder Freiburg sind nicht nur optisch reizvoll, sondern können auch für Investoren durchaus interessanter sein als die klassischen Top-5-Städte.

FREIBURG



SPANNENDE GEMENGELAGE In der Tat sind wir im Herbst 2014 in einer sehr spannenden Gemengelage: Die Kapitalströme, welche seit 2010 gerade in den Top-Standorten für stetig wachsende Investitionsströme gesorgt haben, schwappen über auf B- und C-Standorte. Danach folgt die klassische Aufzählung der Vorteile, warum es an der Zeit sei, sich für Regional-

beträgt der Mietanstieg bei B- und C-Standorten seit Januar 2014 - auf nunmehr durchschnittlich 12,73 Euro.

SUMMARY » An A-Standorten ließ sich laut einer Untersuchung von Catella Research seit Januar ein Mietanstieg um 10,5 Prozent auf durchschnittlich 25,12 Euro feststellen und ein Renditerückgang von 5,1 Prozent auf 4,1 Prozent. » Bei B- und C-Standorten lag der Mietanstieg bei 7,2 Prozent auf nunmehr durchschnittlich 12,73 Euro. Gerade im Renditerückgang auf 6,8 Prozent von 7,7 Prozent zeigt sich die hohe Investitionstätigkeit an diesen Standorten. » Die Analysten erwarten einen weiteren Renditerückgang an fast allen A- und an der Mehrzahl der B-Standorte.

standorte zu interessieren und in der Folge zu investieren:

- > stabile Mieterträge,
- › Mietverträge laufen tendenziell über einen längeren Zeitraum,
- › dadurch eine sehr geringe Volatilität,
- > eine Rendite, die im Schnitt 100 Basispunkte über A-Standorten liegt.

Aktuell müssen deshalb etliche Analysten Überstunden machen, um die "entscheidungsrelevanten Daten" zusammenzustellen. Die Markttransparenz kann dort nicht als optimal bezeichnet werden.

KEINE OPTIMALE MARKTTRANSPARENZ

Hat man diese Zahlen aber erst einmal zusammengetragen, stellt sich bei der rationalen Analyse zwangsläufig die Frage, warum man eigentlich nicht vorher schon in Freiburg, Oldenburg, Erfurt oder Dortmund investiert hat. "Wegen der großen Tickets" - lautet dann die Antwort. Übersetzt heißt das so viel wie: Investitionen im zweistelligen oder dreistelligen Millionenbereich sind einfacher zu bewerkstelligen in fungiblen Orten wie Frankfurt, Hamburg oder München. Bildlich gesprochen werden aus einem mittelgroßen Bankturm

in Frankfurt von rund 350 Millionen Euro Verkehrswert und einem Due-Diligence-Zeitraum von drei Monaten zum Beispiel in Freiburg zehn Objekte à 20 Millionen Euro plus zwei Gewerbeparks in Offenburg und Karlsruhe und eine hohe Koordinationsleitung bei der Analyse. Wenn es überhaupt zehn Objekte in Freiburg gibt. Das Beispiel mag verdeutlichen, dass es bei der Strategie keineswegs um die Qualität der B- und C-Standorte geht, sondern um zwei maßgebliche Aspekte:

- > Wie hoch ist die Produktverfügbarkeit? > Wie gestalte ich im Zweifelsfall den Exit?
- Deshalb wird klar, warum die augenblickliche Wertschätzung von B-Standorten im Ergebnis eine höhere Wettbewerbssituation nach sich zieht, als man diese aus den großen Standorten kennt. Und eine unglaubliche Dynamik entfalten wird in den kommenden Monaten. Denn trotz Abwägen der Vor- und Nachteile wird eines deutlich: Akzeptiert man die längerfristig laufenden Zyklen jenseits der A-Standorte, sind diese an Stabilität kaum zu überbieten. "Mäßig, dafür regelmäßig" mag für einige Investoren kaum zur Investitionsgeschichte dienen - vor allem

wenn in einem Marktabschwung verkauft werden muss.

EINSCHÄTZUNG DES EXIT-RISIKOS Denen sei denn auch ein Einstieg nicht geraten. Bei der Betrachtung der Zehn-Jahresperformance schlägt ein gut gemanagtes Objekt in B eines in A deutlich. Laut einer Untersuchung von Catella Research ließ sich an acht A-Standorten seit Januar ein Mietanstieg um 10,5 Prozent auf durchschnittlich 25,12 Euro feststellen und ein Renditerückgang um ein Prozent auf 4,1 Prozent. Für die analysierten 68 B- und C-Standorte lag der Mietanstieg bei 7,2 Prozent auf 12,73 Euro. Im Renditerückgang auf 6,8 Prozent von 7,7 Prozent zeigt sich die hohe Investitionstätigkeit dort. Im Ergebnis erwarten wir einen weiteren Renditerückgang an fast allen A- und der Mehrzahl der B-Standorte. Zurück zur Expo Real: Wenn man schon das Angebot hat, durch sechs Hallen zu flanieren, in welchen die B- und C-Standorte sich präsentieren, sollte man zugreifen. Auch wenn es keine "Großen Tickets" sind. "

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt

iX-Haus Die Softwarelösung für die Immobilienwirtschaft

Besuchen Sie uns auf der Expo Real. 6.-8. Oktober 2014 Messe München, Halle C1, Stand 110.





Der Mieter steht über allem

Der "Brachflächenentwickler" Aurelis ist dabei, die Mietportfolio-Betreuung auszubauen. Was bedeutet das fürs Asset Management? Ein Interview mit **Dr. Joachim** Wieland, CEO Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG.

das Unternehmen noch unabhängiger von Konjunktur, Immobilienzyklen und den eher volatilen Ergebnissen aus Entwicklungsprojekten machen.

Das bedeutet mehr Arbeit im Asset Management, Macht das ein externer Dienstleister für Sie? Nein. Asset Management bedeutet nach unserer Definition, alle Wertsteigerungspotenziale des Mietportfolios als Eigentümer selbst steuern und nutzen zu können. Das umfasst die Disziplinen Investment, Bestandsoptimierung, Projektentwicklung, Vermietung und Verkauf. Asset Management ist der initiale Wertschöpfungsprozess, ein wichtiger strategischer Werthebel, den wir nicht aus der Hand geben wollen.

Ich dachte immer, es gibt nichts, was outgesourcte Asset Manager nicht können - wenn sie aut sind ... Vielleicht doch. Unser Geschäft stützt sich auf unsere überregionalen Erfahrungen, die Kompetenz unserer Teams an den verschiedenen Standorten sowie ein regionales Netzwerk mit Kontakten zu Politik, Verwaltung und der Immobilienwirtschaft.

Mit welchen Fragen gehen Sie um, wenn Sie Ihr Mietportfolio betrachten?

Wir müssen uns etliche Fragen stellen: Welche Objekte sollten oder müssen revitalisiert werden? Wie strukturieren wir die Immobilie? Welche Branchen passen zu welchem Standort? Welche Branchen haben Zukunft? Welche Zusammensetzung an Mietern und welche Staffelung der Mietvertragslaufzeiten schafft eine solide Risikostreuung? Wie gestalten wir die Mietkonditionen?

Und welche ist die wichtigste? Über allem steht die Frage: Was brauchen die Mieter? Jedenfalls: Wie alle diese Fragen behandelt werden, hat entscheidenden Einfluss auf die Wertentwicklung des Mietportfolios und ist deshalb originäre Sache des Eigentümers.

Sie sind intensiv im Value-Add-Markt aktiv. Ist das besonders anspruchsvoll?

Ja. Es geht darum, das Potenzial jedes Projekts bereits vor dem Ankauf zu identifizieren, ein Konzept zu entwickeln und es umzusetzen. Das bedarf einer disziplinübergreifenden Zusammenarbeit. Dafür braucht man das Know-how vom Projektentwickler über den Sanierungs- und Hochbauspezialisten bis zum Asset Manager. Sie müssen etwa erkennen, ob es eine Baurechtsreserve für das Projekt gibt, ob Sie bestehende Gebäude aufwerten und welchen Bedarf alte und neue Mieter haben. Für das alles brauchen Sie eigene Leute, die diese Disziplinen beherrschen.

Hat diese Personalintensität auch etwas mit der Mieterzusammensetzung zu tun? Ja, mit der Objektart und den Mietern. Etwa ein Drittel unseres Portfolios



Herr Dr. Wieland, aurelis verfügt über ein Mietportfolio von etwa sechs Millionen Ouadratmetern. Bekannt sind Sie aber vor allem durch Stadtentwicklungsprojekte wie das Frankfurter Europaviertel oder die Mitte Altona in Hamburg. Welchen Stellenwert hat das Mietportfolio bei Aurelis? Die Entwicklung von Brachflächen zu Bauland für künftige Stadtquartiere wird bei uns immer ein wichtiges Geschäftsfeld bleiben. Allerdings werden wir es in den kommenden Jahren zugunsten des Mietportfolios reduzieren. Derzeit ist die Verteilung nach Werten ungefähr 65 zu 35 Prozent zugunsten des Mietportfolios. Das soll sich in den nächsten zwei Jahren auf 80 zu 20 Prozent steigern. Damit wollen wir



ZUR PERSON Dr. Joachim Wieland ist seit Dezember 2007 als CEO bei der Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG. Dort ist er u. a. für die Bereiche Asset Management, Portfoliomanagement und Hochbau sowie für verschiedene Stabsfunktionen zuständig. Vorher war der promovierte Betriebswirt Mitglied der Geschäftsführung bei der Hochtief Projektentwicklung GmbH.

machen die so genannten Unternehmensimmobilien aus, also Transformationsimmobilien, Gewerbeparks etc. In diesem Segment haben wir viele mittelständische Unternehmen als Mieter. Sie fordern maßgeschneiderte Lösungen, zeichnen sich aber auch durch überdurchschnittliche Standorttreue aus. Wenn diese Mieter etwas brauchen, wollen sie keine zwei Monate auf eine Antwort warten. Das spricht für eine Inhouse-Betreuung.

Von welchen Spannen sprechen wir, wenn Sie Mietsteigerungen realisieren?

Das Potenzial für Mietpreissteigerungen ist natürlich abhängig von der Mietpreisbasis. Wir gehen beispielsweise von einer verhältnismäßig niedrigen Grundmiete aus. Unsere durchschnittliche Monatsmiete für Freiflächen liegt bei unter einem Euro pro Quadratmeter, unsere Gebäudemiete zwischen vier und fünf Euro pro Quadratmeter. Auf das gesamte Mietportfolio der Aurelis bezogen steigen unsere Mieten in einer Like-for-like-Betrachtung pro Jahr durchschnittlich bis zu fünf Prozent.

Nicht übermäßig ... Andererseits haben unsere Mieter eine hohe Standortbindung. Dehalb können wir durch die Erfüllung ihrer Wünsche höhere Steigerungen erzielen. Je nach Immobilie und Standort können sie bei acht bis zehn Prozent der zusätzlichen Investition liegen. Auch dabei ist es ein Vorteil, dass wir uns auf Value-

"Wenn Mieter etwas brauchen, wollen sie keine zwei Monate auf Antwort warten, Das spricht für eine Inhouse-Betreuung."

Add-Immobilien konzentrieren. So haben die Objekte oft mehrere Vermietungszyklen hinter sich und der Basiswert sowie das Potenzial lassen sich erkennen.

Welche Standorte sind für Sie besonders attraktiv, wenn Sie an Neuakquisitionen denken? Die bekannten Top-7-Ballungsräume und Metropolregionen. Regionen, in denen viele produzierende Unternehmen tätig sind, und solche im Umkreis von Industrieclustern wie Wolfsburg oder Ingolstadt. Wachstumsregionen wie Bonn, Bremen, Hannover, Karlsruhe. Aber auch Standorte, an denen renommierte Universitäten sind wie Freiburg oder Heidelberg.

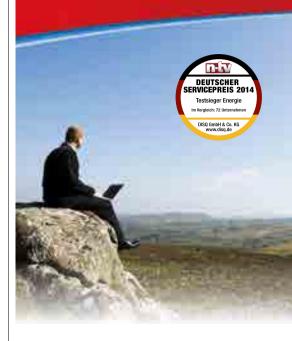
Haben Sie jemals daran gedacht, mit dem Asset Management auf den Drittmarkt zu gehen? Nein, das entspräche nicht unserem aktuellen Geschäftsmodell. Wir wollen nicht nur technisches. kaufmännisches und infrastrukturelles Management machen und dafür honoriert werden. Wir wollen als Eigentümer die Werte der Immobilien realisieren.

Hat das Outsourcen von Asset-Management-Dienstleistungen eine Zukunft?

Eine solche Entscheidung hängt von den Zielen, der Organisation und dem Portfolio des Immobilieneigentümers ab. Er muss sich einige Fragen beantworten, etwa: Welche Aufgaben möchte ich auslagern - echte Management- oder nur Service-Aufgaben? Ist die Vernetzung mit den anderen Aktivitäten des Unternehmens sichergestellt? Wie kontrolliere ich die outgesourcten Leistungen ohne eine Doppelorganisation aufzubauen etc.? Wenn die angestrebten Ziele realistisch sind und die notwendige Kompetenz und Systematik auf Seiten von Auftraggeber und Auftragnehmer da ist, kann ein Outsourcing sinnvoll sein.

Dirk Labusch, Freiburg

IHRE ERDGASKOSTEN SIND UNSER THEMA. Top-Preise. Top-Service.



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

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

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

Wechseln Sie jetzt! 089/641 65 214

geschaeftskunden@montana-energie.de



Der Treffpunkt im Jahr eins nach den Wahlen

DAS TEAM DER **IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

Wir freuen uns auf Ihren **Besuch!**



Chefredakteur



Laura Henkel verantwortliche Online-Redakteurin



Jörg Seifert Redakteur



Klaus Sturm Head of Sales Real Estate



Heike Tiedemann Verkaufsleitung Hamburg



Oliver Cekys Senior Key Account Manager



Michaela Freund Key Account Managerin Stellenmarkt

ie "Immobilienwirtschaft", Deutschlands meistverkaufte Fachzeitschrift, ist in diesem Jahr nach ihrem Relaunch zum vierten Mal bei der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) am Stand B2.220 vertreten. Dort wird im Jahr eins nach den Bundestagswahlen ein spannendes Programm geboten. So diskutieren Fachjournalisten über die öffentliche Wahrnehmung der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Es geht in weiteren Events um bezahlbares Wohnen, aktuelle Energiefragen und um den stationären Handel. Erbschaftssteuerfragen werden ebenso besprochen wie die doch immer dringlichere Frage der Nachhaltigkeit von Immobilien. Zudem werden etliche Gäste den Stand besuchen: Eingeplant ist auch Günther Oettinger, numehr Kommissar für Digitale Wirtschaft und Gesellschaft der EU. Am Dienstagnachmittag zeichnet die EBZ Business School die besten Masterabsolventen aus. 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-Lexware 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 2014. Darunter ein exklusives Top-Thema, aktuelle News, Services der Messe und eine Bilderserie. Und treffen Sie die Redaktion der "Immobilienwirtschaft" am Stand B2.220 persönlich. Wir freuen uns alle Tage auf Ihren Besuch! "

BID-GEMEINSCHAFTSSTAND DAS PROGRAMM

Von der verbandspolitischen Standeröffnung am ersten bis zu den Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten am letzten Messetag ist für ein dichtes Informations- und Diskussionspaket gesorgt. Wie ergeht es dem Bündnis für bezahlbares Wohnen? Was sind die Finanzierungsbesonderheiten zu Zeiten niedriger Zinsen? Wo drückt aktuell der Schuh in Energiefragen? Auch für den informellen Austausch ist an beiden Messeabenden mit Drinks und Musik der passende Rahmen geboten.



Montag, 6. Oktober 2014

11.15 Uhr	Standeröffnung: Jens-Ulrich Kießling, Vorsitzender BID und Präsident IVD Gunther Adler, Staatssekretär im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (angefragt)
im Anschluss	Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen Die Präsidenten der BID-Mitgliedsverbände im Gespräch Jens-Ulrich Kießling (Präsident IVD), Axel Gedaschko (Präsident GdW), Andreas Ibel (Präsident BFW), Dr. Andreas Mattner (Präsident ZIA), Jan Bettink (Präsident vdp) Moderation: Andreas Remien "Süddeutsche Zeitung"
11.45 Uhr	Problemlöser oder -auslöser: Die Immobilienwirtschaft in der öffentlichen Wahrnehmung Michael Fabricius, Christian Hunziker, Michael Psotta, Andreas Remien Moderation: Caroline Hegenbarth IVD

Nirgends ist die Messe politischer als am BID-Gemeinschaftsstand. Denn die Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland ist mit ihren Messepartnern eine ideale Plattform für den Stand der Dinge. Wo? B2.220!

13.30 Uhr	Finanzierung im Umfeld niedriger Zinsen Fabian Bender, Prof. Tobias Just, Dr. Rüdiger Mrotzek, Helmut Rausch, Hans Peter, Dr. Klein & Co. AG Moderation: Christian Gebhardt GdW
15.30 Uhr	Mietpreisbremse: Bezahlbares Wohnen Rolf Buch, Axel Gedaschko, Maren Kern, Jürgen Michael Moderation: Ulrike Silberberg DW
16.30 Uhr	Baukosten: Bezahlbares Bauen Dr. Ernst Böhm, Dr. Bernd Hunger, Frank Vierkötter Moderation: Ulrike Silberberg DW
18.30 Uhr	Messe Chillout ermöglicht durch die freundliche Unterstützung von "KONE"

Dienstag, 7. Oktober 2014

ab 11.00 Uhr	Verleihung DIA Forschungspreis Jens-Ulrich Kießling, Günther H. Oettinger, Prof. Dr. Heinz Rehkugler Moderation: Peter Graf Geschäftsführer DIA
11.30 Uhr	Aktionsprogramm Klimaschutz 2020 Günther H. Oettinger im Gespräch mit den BID-Präsidenten
12.00 Uhr	Energie – same same but different!? Ralf Görner, Hans Peter Trampe, Prof. DrIng. Viktor Grinewitschus, Rainer Wittenberg Moderation: Dirk Labusch, IW
13.00 Uhr	BID Marktplatz Axel Berkling, Christian Sili, Marc Stilke, Hans Peter Trampe Moderation: Sun Jensch IVD
14.00 Uhr	Erbschaftsteuer – wie trifft die Immobilienwirtschaft eine erneute Reform? Dr. Christan Kube, Dr. Hans Volkert Volckens Moderation: Hans Joachim Beck IVD
15.00 Uhr	Schaufenster Einzelhandel vs. Onlinehandel Dagmar Faltis, Jürgen Michael Schick, Iris Schöberl, Joachim Stumpf Moderation: Laura Henkel und Dirk Labusch, IW
16.00 Uhr	Nachhaltigkeit – Phrase oder Querschnittsaufgabe? Prof. Dr. Sven Bienert, Jörg Franzen, Achim Südmeier, Thomas Zinnöcker Moderation: Christian Gebhardt GdW
17.00 Uhr	EBZ Preisverleihung – die besten Masterabsolventen der EBZ Business School Axel Gedaschko, Alexander Rychter, Robert Schmidt Moderation: Klaus Leuchtmann Vorstandsvorsitzender, EBZ
18.45 Uhr	Sektempfang
19.00 Uhr	Standparty mit Live Musik ermöglicht durch die freundliche Unterstützung von "ista"

Mittwoch, 8. Oktober 2014

11.00 Uhr	Baustelle Karriere! Aus- und Fortbildungsperspektiven in der Immobilienwirtschaft
	André Krabbe, Klaus Leuchtmann, Prof. Dr. Wolfgang Schäfers, Prof. Dr. Marco Wölfle Moderation: Sun Jensch IVD



Webbasierte Softwarelösungen für die Immobilienwirtschaft.

- » ERP Verwaltungslösung
- » Maklersoftware
- » Zahlungsverkehr mit virtuellen Konten
- » Schadenmanagement



Treffen Sie uns vom 06. - 08.10. auf der ExpoReal in München am Stand der Berlin Hyp AG!

Mehr als 2.000 Unternehmen der Immobilien- und Finanzwirtschaft vertrauen auf FIO-Lösungen. www.fio.de



Jetzt auch mit der Berlin Hyp AG einem der führenden deutschen Immobilienfinanzierer.

-oto: Alex Schelbert - Messe München GmbH

Der Weg zu 1.600 Ausstellern

ÖFFNUNGSZEITEN

Montag, 6. Oktober 2014 9.00 - 19.00 Uhr

Dienstag, 7. Oktober 2014 9.00 - 19.00 Uhr

Mittwoch, 8. Oktober 2014 9.00 - 16.00 Uhr



Expo Real, das ist für Dr. Manfred Alflen ...

... das Barometer für die Stimmungslage der Branche. Mein Lieblingsort in der Zeit vom 6. bis 8. Oktober 2014 ist neben dem eigenen Messestand jeder Ort, an dem ich weitere Kontakte in das immobilienwirtschaftliche Netzwerk knüpfen kann. Nach einem anstrengenden Messetag treffe ich mich gerne mit Kunden und Kollegen, um den Tag ausklingen zu lassen. Nach der Expo Real werde ich hoffentlich viele neue Erkenntnisse in meine Entscheidungen einfließen lassen. Die Digitalisierung ist derzeit der Trend, den wir für unsere Kunden nutzbar machen wollen: mit intelligenten Services und sicheren



Dr. Manfred Alflen, Vorstandsvorsitzender Aareon AG, Mainz

enn am 6. Oktober 2014 morgens um neun Uhr die Expo Real ihre Pforten öffnet und die Menge durch die Drehkreuze und weiter in die Hallen strömt, stehen allen Beteiligten drei Tage harter Arbeit bevor, und mancher wird mit müden Füßen und rauem Hals nach Hause zurückkehren, aber hoffentlich auch mit vielen neuen Anregungen und Ideen, Kontakten und Informationen.

Wie erfolgreich die Messe für jeden Einzelnen wird, ist immer auch eine Frage der Vorbereitung. Je besser diese Vorbereitung, desto größer der Nutzen der Messe. Bei der Vorbereitung und dabei, die Tatsache optimal zu nutzen, dass auf der Expo Real alle entscheidenden Player versammelt sind, hilft die Teilnehmerdatenbank MatchUp, die neben einem ständig aktualisierten Aussteller- und Teilnehmerverzeichnis auch noch die Möglichkeit bietet, gezielt Kontaktmöglichkeiten ausfindig zu machen. Und für die Orientierung auf der Messe gibt es die Apps, die auf die kleinen elektronischen Helfer, die wir alle in der Tasche haben, geladen werden und die das Smartphone, das Tablet oder den PDA zum Messeguide machen.

W-Lan steht überall in den Hallen und dazwischen sowie im Eingang-West zur Verfügung. Wenn die elektronischen Teilchen mal nicht richtig funktionieren sollten, liegt das nicht an Ihrem Gerät und auch nicht an der Messe, sondern schlicht an der Überforderung der Mobilfunkantennen und Router, weil einfach zu viele gerade telefonieren oder online sind.

Bestens vorbereitet und noch fit wie ein Turnschuh kann am Montagmorgen der "Messemarathon" beginnen. Je nachdem, wie man zur Messe gekommen ist, nähert man sich der Expo Real in den Hallen A1, A2, B1, B2 und C1, C2 über den Eingang West (U-Bahn) oder den Haupteingang Nord (Flughafen- und Hotel-Shuttlebusse, Pkw) dem Gelände. Der Haupteingang Nord ist zwar auch der VIP-Eingang, aber irgendwie passt zur Expo Real der Eingang West besser. Das hat vor allem damit zu tun, dass es die ersten beiden Hallenblöcke A bis C sind und man vom Eingang West direkt in die Hallen A1 und B1 oder das Atrium zwischen den Hallen A und B kommt. Sonst muss man vom Haupteingang Nord erst an Halle C3 vorbei, um wenigstens in die Halle C2 der Expo Real zu kommen. Oder man darf gleich das ganze lange Ende an den Hallen C3 und B3 vorbei bis zum Atrium laufen, um dann von dort den Messerundgang zu beginnen.

VON DEUTSCHLAND BIS LATEINAMERIKA Wie es aussieht, werden wie im vergangenen Jahr wieder rund 1.600 Aussteller auf der Expo Real vertreten sein. Noch gibt es eine Reihe, die zwar ihr Kommen zugesagt und sich eine Standfläche gesichert haben; aber so lange die Unterschrift noch nicht formvollendet auf dem Papier getrocknet ist, tauchen diese potenziellen Aussteller auch

Expo Real 2014. Wieder wird die Gewerbeimmobilienmesse sich über sechs Hallen mit 64.000 Quadratmetern erstrecken. Das bedeutet viel "Fußarbeit", die man jedoch durch Planung im Vorfeld etwas erleichtern kann.

in keiner offiziellen Liste auf. Da kann es sich lohnen, ab und an einen Blick in die Excel-Liste zu werfen. Auch wenn die Mehrheit der Aussteller aus Deutschland kommt, wird die Expo Real ihrem Anspruch, eine "internationale" Messe zu sein, gerecht. Manche Internationalen sind "alte Bekannte", manche aber auch wirklich neu wie beispielsweise der Projektentwickler Hausbau Participações e incorporações aus Brasilien (B1.014) und die Investitionsförderungsgesellschaft Comite de Inversiones Extranjeras aus Chile (A1.513). Damit ist erstmals auch Lateinamerika auf der Expo Real vertreten.

Aber arbeiten wir uns langsam durch die Hallen durch: In der Halle A1 ist CEE vergleichsweise stark vertreten. Schon gleich nachdem man die Halle betreten hat, findet man neben der RICS (A1.010) einen Gemeinschaftsstand für Bulgarien (A1.012), den die AHK Bulgarien zusammen mit drei privaten Unternehmen aus der Projektentwicklungs- und Baubranche organisiert hat. Zwei Stände weiter präsentiert sich aus Kroatien die Stadt Zadar (A1.022), ein bekannter Urlaubsort an der dalmatischen Küste. Und um in SEE zu bleiben: Auch für Rumänien hat die dortige AHK einen Gemeinschaftstand (A1.132) zusammengestellt, an dem sich nicht nur die Stadt Bukarest, sondern auch private Unternehmen (hauptsächlich Projektentwickler für Industrieimmobilien) beteiligen. Und gleichsam auf der anderen Seite »



So präsentierte sich die Metropolregion Ruhr auf der letzten Expo Real in München.

Zünden Sie den Datenturbo





Das schnellste Breitband Deutschlands mitten in der Metropolregion Frankfurt RheinMain. Unternehmen finden hier Zugang zu einer völlig neuen Dimension der Datenübertragung.

Erfahren Sie mehr - besuchen Sie uns auf der ExpoReal: Halle C1, Stand Nr. 440 wirtschaftsfoerderung@kelsterbach.de

Expo Real, das ist für Dr. Andreas Mattner ...

... ein Muss für die Branche, seit Gründung habe ich noch kein einziges Mal gefehlt. Mein Lieblingsort in der Zeit vom 6. bis 8. Oktober 2014 ist überall in den Hallen, es gibt keine Präferenz. Nach einem anstrengenden Messetag geht es abends weiter bei bis zu drei Einladungen zum Essen. Nach der Expo Real habe ich schon gelegentlich drei Urlaubstage im schönen Bayern verbracht.



Dr. Andreas Mattner. Präsident des ZIA/ Geschäftsführer der ECE Projektmanagement, Hamburg

Dr. Eberhard Sasse ...

... ein Schlaraffenland guter Ideen und großer Pläne. Mein Lieblingsort in der Zeit vom 6. bis 8. Oktober 2014 ist das Schlaraffenland. Nach einem anstrengenden Messetag weiß ich: Das kann nicht die Expo Real gewesen sein! Nach der Expo Real ist vor der Expo Real – das ist in dieser Liga unvermeidlich.



Dr. Eberhard Sasse, Vorstandsvorsitzender der Dr. Sasse AG, München

der Halle ist wieder die FIPA, die Investitionsförderungsagentur von Bosnien & Herzegowina (A1.511). Aus Polen haben sich Zielona Gora (A1.028) und Lower Silesia Region (A1.030) gleichsam vom Gros der polnischen Aussteller getrennt, die in Halle A2 versammelt sind. Ebenfalls "zweigeteilt" ist Österreich – einmal mit einem Stand in der Halle A1 unter dem Motto "Europa Mitte" (A1.110) und einmal in der Halle B2 unter dem Motto "Meet the Best" (B2.110).

VIELE BRITISCHE TEILNEHMER Deutlich stärker geworden ist die Teilnahme britischer Aussteller auf der Expo Real, und sie verteilen sich über alle sechs Hallen. In der Halle A1 stehen wieder Edinburgh (A1.013) - hoffentlich abermals mit Short Bread und Whisky-Probe - und Glasgow (A1.523), aber auch BlackRock Investment Management (A1.510) und Moore Stephens Fund Administration (A1.521). Italien ist mit der Wirtschaftsförderung Invest in Tuscany (A1.220) und erneut mit Südtiroler Unternehmen (A1.411) vertreten. Und mittendrin und kaum zu übersehen befinden sich die Stadt München und die versammelten Münchener Unternehmen, die wieder den "Marktplatz München" bilden (A1.320/A1.420), sowie der Luxemburger Gemeinschaftsstand (A1.330).

Aber auch einige "Schwergewichte" der Immobilienbranche sind in der Halle A1 angesiedelt: AEW Europe (A1.510), Allianz Real Estate (A1.112), Signa (A1.125), in letzter Zeit im Zusammenhang mit Karstadt immer wieder im Gespräch, Siemens Real Estate (A1.224/A1.320) und Real I.S. (A1.312). Von den Banken findet man hier die Bayern LB (A1.312), UBS (A1.233) und die UniCredit Bank (A1.120) und als Berater unter anderen CBRE (A1.210), Knight Frank (A1.422) und Savills (A1.230).

A2 ist in gewisser Weise die "polnische Halle", denn hier sind - bis auf die beiden oben genannten Ausnahmen - alle polnischen Aussteller versammelt, in der Mehrzahl die polnischen Städte und Regionen, wobei sich am Stand der Stadt Warschau (A2.121) auch die privaten Unternehmen Ghelamco und HB Reavis Poland beteiligt haben und genau gegenüber Skanska (A2.222) seine Zelte aufgeschlagen hat. A2 ist aber auch die "niederländische Halle" mit der Holland Plaza (A2.220 und 320 bis 324). Und es ist die Halle des Freistaates Sachsen mit den geografischen Schwerpunkten Dresden-Chemnitz (A2.330) und Leipzig-Halle (A2.430). Ebenfalls hier finden sich Barcelona (A2.408) und die tschechische Hauptstadt Prag (A2.310).

Als Investor trifft man hier Deka (A2.110), und als Berater verteilen sich Catella (A2.312), Cushman & Wakefield (A2.130), DTZ (A2.315), die German Property Partners (A2.311) und Jones Lang LaSalle (A2.210) in der Halle.

DREI STÄDTE AUS DREI LÄNDERN Eine kleine Sensation sollte man sich in der Halle A2 nicht entgehen lassen: den Gemeinschaftsstand der drei Städte Birmingham, Göteborg und Lyon (A2.413). Drei Städte aus drei Ländern unterschiedlicher Himmelsrich-

ANREISE & VERKEHRSMITTEL

WOHIN MIT DEM AUTO?

Sie reisen mit dem Auto an und wollen es möglichst nah an der Messe parken? Dann folgen Sie den Schildern zum **Parkhaus West**, das für Aussteller und Besucher offen ist und 14.650 Stellplätze bietet, oder zum Messeparkplatz P1 Nord mit rund 44.000 Stellplätzen, die komplett Besuchern gewidmet sind. Die Parkgebühren betragen im Parkhaus pro Tag zehn Euro, auf dem Parkplatz acht Euro.

FLUGHAFEN-SHUTTLEBUS

Zwischen dem Flughafen und der Messe München gibt es einen Shuttlebus, der im 30-Minuten-Takt nonstop zum **Haupteingang Nord** und zurück fährt. Der Bus fährt vom Flughafen zur Messe am Montag und Dienstag von 8.00 bis 19.00 Uhr und am Mittwoch von 8.00 bis 17.00 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 18.00 Uhr alle halbe Stunde ab. Die Fahrzeit beträgt etwa 45 Minuten.

SHUTTLEBUS HOTEL - MESSE

Während der Expo Real steht ein regelmäßiger Hotel-Shuttlebus-Service zum Messegelände zur Verfügung. Die Busse fahren im 30-Minuten-Takt morgens zwischen 7.30 Uhr und 11 Uhr von 120 Hotels in der Münchner Innenstadt und den Vororten zum Haupteingang Nord und am Montagund Dienstagabend im 60-Minuten-Takt zwischen 16.30 Uhr und 19.30 Uhr wieder von der Messe zu den Hotels. Der Service ist für Messeteilnehmer kostenlos.

U-BAHN STATT TAXI?

Wer abends die Messe verlässt und in die Stadt will, würde seinen müden Füßen gern ein Taxi gönnen, aber die Schlange der Wartenden scheint endlos und die Zeit drängt. Also bleibt nur die U-Bahn, aber wo bekommt man so schnell ein Ticket her? Kein Problem, denn sowohl im **Eingang West** als auch direkt vor den MVV-Automaten an der U-Bahn-Station Messestadt-West helfen und beraten die Mitarbeiter des MVV beim Ticketerwerb.



Das Gros der polnischen Aussteller ist diesmal in der Halle A2 versammelt.



Expo Real, das ist für Christof Winkelmann ...

... höchste Effizienz mit bayerischem Akzent. Mein Lieblingsort in der Zeit vom 6. bis 8. Oktober 2014 ist unser Messestand bei interessanten Gesprächen mit bestehenden und neuen Kunden sowie Marktexperten. Nach einem anstrengenden Messetag freue ich mich auf informelle Gespräche bei einer Maß Bier. Nach der Expo Real ist vor der Expo Real.



Christof Winkelmann. **Managing Director** Special Property Finance, Aareal Bank AG

Günter Rehme ...

... die interessanteste Messe des Jahres. Mein Lieblingsort in der Zeit vom 6. bis 8. Oktober 2014 ist die VIP-Lounge auf dem GdW-Stand in Halle B2.220. Nach einem anstrengenden Messetag ist das Schönste, sich mit Freunden beim Essen mit einem schönen frischgezapften Bier zu entspannen. Nach der Expo Real freue ich mich darauf, die vielen neuen Eindrücke und Ideen zu sortieren und anzupacken.



Günter Rehme, Leiter Wohnungswirtschaft, RWE Vertrieb AG, **Dortmund**

tungen - das ist ungewöhnlich und bislang auf der Messe noch nie da gewesen.

In der Halle B1 wiederum sind - fast - alle russischen Aussteller versammelt: Die Stadt Moskau (B1.110) und die Region Moskau (B1.214) haben hier quasi schon ihren Stammplatz. St. Petersburg und die Region Leningrad (B1.132) sind von ihrem früheren Standort in der Halle B2 diesmal auch in die Halle B1 umgezogen. Und nach einer ersten Premiere vor zwei Jahren ist in diesem Jahr auch die Stadt Krasnodar (B1.524) wieder auf der Expo Real vertreten. Als russische Unternehmen präsentieren sich O1 Properties mit eigenem Stand (B1.013) und YIT Saint-Petersburg und die börsennotierte LSR Group am Sankt-Petersburg-Stand.

Dass in dieser Halle gleichzeitig die USA stark vertreten sind, ist wohl eher organisatorisch als politisch bedingt. Die amerikanischen Unternehmen liegen mit den Standnummern B1.301, B1.421 sowie B1.510 und B1.516 vergleichsweise nah beieinander.

Eng beisammen stehen auch die tschechischen (B1.200–202) Regionen Südböhmen, Pilsen und Kraj Vysočina (B1.200-202). Ein weiterer Länderschwerpunkt ist Finnland (B1.320).

LÄNDER UND STÄDTE Unübersehbar in der Halle B1 sind auch die Metropolregion Ruhr (B1.330), Baden-Württemberg mit der Landeshauptstadt Stuttgart (B1.120, 130, 222) und der Stand der Stadt Düsseldorf (B1.210). Aber hier findet man auch SEB (B1.245), nicht zuletzt beliebter Anlaufpunkt wegen der alle Jahre neuen Geschicklichkeitstests, sowie Pbb Deutsche Pfandbriefbank (B1.420). Bilfinger (B1.412) ist in der Halle B1 ebenso vertreten wie Redevco (B1.310) und Unibail-Rodamco (B1.240).

In Halle B2 präsentieren sich massiert Hochschulen und Ausbildungseinrichtungen, doch vor lauter "Schwergewichten" droht man die kleineren Stände zu übersehen. Hier sind nämlich traditionell Berlin (B2. 420) und Hamburg (B2.333.430, 530) angesiedelt und machen sich schon rein flächenmäßig richtig breit. Gegen diese beiden wirken der BID-Stand (B2.220), Köln (B2.440) und Bonn (B2.444), Bremen (B2.240) und Mecklenburg Vorpommern (B2.141) geradezu bescheiden.

Aber auch die hier angesiedelten Unternehmen sind nicht gerade klein und unbekannt: Aareal (B2.230), Commerz Real (B2.212), DG Hyp (B2.142), Henderson Global Investors (B2.332), ING Real Estate Finance (B2.313), Invesco (B2.232), Patrizia (B2.234), Union Investment Real Estate (B2.044, B2.142), ECE (B2.340) und Sonae Sierra (B2.112), aber auch die DB Deutsche Bahn (B2.120) sowie Deloitte (B2.101) und Colliers International (B2.320).

Portugal (B2.012), ebenfalls ein Newcomer auf der Expo Real, findet sich in der Halle B2, ebenso wie das russische Unternehmen, das sich als einziges nicht in der Halle B1 präsentiert: die Russian Housing Development Foundation RHDF (B2.223). Und nicht übersehen sollte man auch Point Park Properties (B2.300), TriGranit aus Ungarn (B2.132) und Slowenien (B2.410).

MESSE-EVENTS

ENTSPANNUNG AM ABEND

Nach einem Tag voller Anspannung auf der Messe braucht man abends ein bisschen Entspannung und vielleicht auch mal ein Gespräch, bei dem es auch, aber nicht nur um Immobilienthemen geht. Dafür bieten sich die eher "sozialen" Events auf der Messe an. Ie nach Geschmack und Laune kann man sich am Montag und Dienstag, 17.00 - 18.30 Uhr, für einen ATPéro bei ATP architekten ingenieure (A2.412) entscheiden, am Montag um die aleiche Zeit für eine Architektour. Wein. Südtirol (A1.411) oder für die Real Estate Happy Hour der Flughafen München GmbH/Munich Airport Area mit Sänger & Songwriter Ron van Lankeren und frisch gezapftem Airbräu-Bier (A1.415). Ab 18.30 Uhr hat man dann die Qual der Wahl zwischen 1A-Party am Lührmann Stand (C2.310), dem BNP Paribas Real Estate Altbierabend (C2.220), Hamburg Meet 'n' Greet (B2.430) oder der Metropolparty FrankfurtRheinMain (C1.334). Am Dienstag ist ab 18.30 Uhr der Abendempfang des Landes Berlin (B2.420), "Das Fest" auf dem Marktplatz München (A1.320), der Thüringen Abend (C1.124) und auch die BID-Standparty mit Livemusik (B2.220).

GEPÄCK

BAGGAGE DROP-OFF AUF DER MESSE

Diesen kostenlosen Service für die Teilnehmer der Expo Real gab es im vergangenen Jahr erstmals. Der Erfolg war so groß, dass in diesem Jahr die Räumlichkeiten für die Gepäcklagerung erweitert wurden. Wer mit Lufthansa oder den Star-Alliance-Partnern Austrian Airlines oder Swiss International Airlines fliegt, kann am 7, und 8, Oktober im **Eingang West** sein Gepäck für die Rück- oder Weiterreise aufgeben und unbeschwert den Tag auf der Messe verbringen. Das Gepäck wird dann zum Flughafen gebracht und man muss sich um nichts mehr kümmern.

TOILETTEN

DAMEN IN HALLE B1 BITTE BEACHTEN!

Toiletten sind ein eigenes, aber manchmal drängendes Thema. Da sahen sich im vergangenen Jahr vor allem Damen in den Hallen B1 und B2 auf weitere Wege geschickt, weil die Toiletten am Kopfende der Halle den Herren vorbehalten waren. Inzwischen ist der Toilettenausbau in Halle B2 abgeschlossen und können Männlein wie Weiblein - natürlich getrennt die "Feuchträume" rechts und links des Infostandes ansteuern. In der Halle B1 ist der Ausbau noch im Gange – hier müssen die Damen wie im vergangenen Jahr Richtung Eingang West gehen.



Suchen – erstklassige Standorte in Top-Lagen. Finden – das richtige Projekt zur richtigen Zeit. Planen – die langfristige Wertbildung der Immobilie. Verknüpfen – die Ziele der Investoren mit den Ansprüchen der Nutzer. Kurz gesagt sind das die Meilensteine für unsere Projektentwickler. Profitieren auch Sie von den Werten, die wir mit Erfahrung und Weitblick schaffen - als Spezialist für Büro-, Gewerbe- und Wohnimmobilien sowie Stadtquartiere. Welche Visionen können wir gemeinsam mit Ihnen realisieren? Wir freuen uns auf den Dialog. Besuchen Sie uns auf der Expo Real in München, Stand B1.134. HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH · Alfredstraße 236 · 45133 Essen · www.hochtief-projektentwicklung.de



-oto: Margarethe Wichert - Messe München GmbH

Expo Real, das ist für Dr. Hans-Michael Brey ...

... ein unverzichtbarer Treffpunkt der Branche. Die Expo Real ist eine effiziente Möglichkeit, sich an einem Ort über neueste Trends und Entwicklungen der Immobilienwirtschaft auf dem Laufenden zu halten, und bietet gleichzeitig Möglichkeiten zum Networking mit den interessantesten Vertretern der Branche. Mein Lieblingsort in der Zeit vom 6. bis 8. Oktober 2014 ist: Natürlich bin ich während der Dauer der Expo Real meistens auf dem Messegelände anzutreffen, aber einen besonderen Lieblingsplatz habe ich dort nicht. Ich versuche, möglichst viele neue Anregungen auf der Messe zu sammeln - und bei 1.663 Ausstellern ist man dann eine ganze Weile unterwegs! Nach einem anstrengenden Messetag treffe ich Freunde aus München bei einem guten Abendessen! Nach der Expo Real fahre ich hoffentlich auch dieses Jahr wieder mit einem Kopf voller neuer Anregungen zurück nach Berlin, die dann im kommenden Jahr umgesetzt werden.



Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin

MATCH UP!

DIE COMMUNITY NUR FÜR MESSETEILNEHMER

Die Expo Real hat mit der neuen Teilnehmerdatenbank ein eigenes "soziales Netzwerk", neudeutsch: eine Closed-User Community, geschaffen. Wer immer sich für die Expo Real anmeldet, ob als Aussteller, Besucher, Student oder Pressevertreter, erhält Zugang zu dieser Datenbank, kann hier sein persönliches und das Profil seines Unternehmens anlegen. Er kann deutlich machen, was er/ sie sucht und selbst bietet. Das System macht Vorschläge, wen man treffen kann, und hilft, die richtigen Kontakte zu identifizieren. Mehr unter: www.exporeal.net/de/teilnehmer

Fest in der Hand deutscher Aussteller ist die Halle C1. Lediglich die tschechische Stadt Ostrava und ihre Mitaussteller (C1.111) sowie CBRE Global Investors (C1.212) und Prelios (C1.220), GVA Worldwide (C1.321) und CA Immo (C1.323) sorgen hier für internationales Flair, wobei außer Ostrava alle auch in Deutschland

Geografisch kommt man in der Halle C1 nach Niedersachsen mit der Metropolregion Hannover, Braunschweig, Göttingen und Wolfsburg (C1.410 und 510), nach Thüringen mit Erfurt, Jena und Weimar (C1.124), nach Mittelhessen (C1.140), in den Rhein-Neckar-Raum (C1.130), nach Frankfurt am Main (C1.230) und ins Rhein-Main-Gebiet (C1.331 und 332 und 340) sowie nach Mainz (C1.240). Kein Wunder, dass hier auch die Helaba (C1.432) angesiedelt ist. Strabag (C1.310) und Drees & Sommer (C1.422, 430) sind Anlaufstelle für alle, die mit Bauen zu tun haben, NAI Apollo (C1.320) vertritt hier die Beratungsbranche, und Edeka und Netto repräsentieren die Retailer.

Die Halle der Retailer ist eigentlich die C2, denn hier findet man dm Drogerie (C2.221), Rewe (C2.330-334), denn's Biomarkt, Rossmann und Ernsting's familiy - alle gemeinsam auf dem Stand C2.430 -, Alnatura (C2.520), Subway (C2.521) und easyApotheke (C2.432). Passend dazu ist hier auch das auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierte Beratungsunternehmen Lührmann (C2.310) angesiedelt. Überhaupt ist die C2 die Halle der speziellen Immobilien wie Hotels (C2.230 und andere) und Logistik (C2.133; Prologis: C2.311). International ist die Halle C2 traditioneller Standort des großen Gemeinschaftsstands der Schweiz (C2.320). Diesmal ist hier aber auch die Region Paris (C2.214) und der Hellenic Republic Asset Development Fund (C2.514) zu finden. Eine Reihe Beraterunternehmen rundet das Angebot ab: BNP Paribas Real Estate (C2.220), Engel & Völkers (C2.420), Ernst & Young Real Estate (C2.313), KPMG (C2.120) und PwC PricewaterhouseCoopers (C2.312).

100 VORTRÄGE UND DISKUSSIONEN Sind Sie schon von diesem virtuellen Rundgang erschöpft? Dabei ist das längst noch nicht alles, was die Expo Real zu bieten hat. Es gibt auch noch ein umfangreiches Konferenzprogramm mit über 100 Vorträgen und Diskussionsrunden plus eine Vielzahl Ausstellerveranstaltungen, die an den jeweiligen Ständen und in den Konferenzräumen im ersten Stock stattfinden. Die Homepage der Expo Real (www. exporeal.net) führt ganz rechts (grau unterlegt) "Konferenzprogramm" auf - ein Klick und man kann gezielt nach den individuellen Interessensgebieten suchen. Ein paar empfehlenswerte Highlights gibt es jedoch, die auch von durchaus übergreifendem Interesse sind.

Das Niedrigzinsumfeld verschafft der Immobilienbranche insgesamt kräftigen Rückenwind und sorgt in allen Bereichen für gute Zahlen. Doch wie lange hält dieser Zustand noch an? Und was passiert, wenn die Zinsen wieder steigen? Damit und mit der Frage, ob die (Neu-)Ausrichtung der Immobilienbranche nach

GESPRÄCHE

MEET & RETREAT LOUNGE **DESIGNED BY VITRA**

Wer kennt nicht das Problem, dass er sich mit einem Gesprächspartner gepflegt in eine ruhige Ecke zurückziehen möchte, aber wohin? Dafür gibt es in Halle C2 erstmals eine "meet & retreat lounge. designed by vitra", eine 550 Quadratmeter große Fläche, die Ausstellern und Besuchern ohne Vorbuchung Treffen und Gespräche in einem exklusiv mit Vitra Möbeln ausgestatteten Bereich ermöglicht.

GEWUSST WO

DOPPELTE PRÄSENZ, DOPPELTE AUFMERKSAMKEIT

Manche Aussteller gibt es mehrfach und das häufig auch in unterschiedlichen Hallen. Die Unterscheidung zwischen CBRE (A1.210) und CBRE Global Investors (C1.212) ist eine der "laufintensiven" Fallen, eine weitere ist Corpus Sireo, die mit dem Asset Management in Halle A1.320 und mit der Holding in Halle C1.230 vertreten sind. Auch die CA Immo ist einmal am Berlin-Stand (B2.420) und in Halle C1.323 vertreten. Ebenfalls mehrfach – nämlich in den Hallen B1 und B2 sowie C1 und C2 – bietet sich die aurelis als Gesprächspartner an. Hochtief ist ein ähnliches Phänomen: Hochtief Projektentwicklung hat einen eigenen Stand (B1.134), aber für die Schweiz (C2.320), Baden-Württemberg (B1.120), Bayern (A1.320), Rhein-Main (C1.230) und Rhein-Ruhr (B1.210 und B2.440) ist das Unternehmen auch noch einmal gesondert vertreten. Und Bouwfonds ist keineswegs nur auf der Holland Plaza (A2.220) zu finden, sondern ebenfalls an den Gemeinschaftsständen der Städte Berlin, Düsseldorf, Hamburg, Köln, München, Stuttgart und des Rhein-Main-Gebiets.



Energetische Gebäudesanierung für Vermieter und Investoren.

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

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



Leistung für Berlin.

2008 wirklich vor der nächsten Krise schützen kann, befassen sich die beiden Eröffnungsveranstaltungen im Expo Real Forum (Halle A2.540, Montag, 11.00 bis 11.50 Uhr und 12.00 bis 12.50 Uhr). Ein weiteres Highlight, ebenfalls im Expo Real Forum, sind die "Klugen Köpfe" am Mittwoch (10.00 bis 12.50 Uhr). Der Reiz hier ist, dass es gar nicht in erster Linie um immobilienwirtschaftliche Themen geht, sondern um Trends und Entwicklungen, wie das Online-Marketing, Zukunftsstrategien und soziologische Fragestellungen, die den Blick über den Tellerrand hinaus lenken und ermöglichen, sich besser auf die Zukunft einzustellen. Klaus Burmeister, Gründer und Geschäftsführer der Z_punkt The Foresight Company in Köln, Collin Croome, Inhaber der Agentur "coma2 e-branding" in München, und Dr. Armin Nassehi, Professor für Soziologie an der Ludwigs-Maximilians-Universität München, werden im Gespräch mit Gundula Gause, Redakteurin und Nachrichtenmoderatorin des ZDF, diese Ausblicke ermöglichen.

Marianne Schulze, Bergisch Gladbach



Der Immobiliendienstleister JLL präsentiert sich in der Halle B1.



Alles aus einer Hand mit einem Ziel: mehr Immobilieneffizienz

Bauen auch Sie auf einen erfahrenen und zuverlässigen Partner, der Sie bei allen Themen rund um die Energie- und Medienversorgung entlastet – von der Heizung bis zur Gebäudehülle. Davon profitieren bereits seit vielen Jahren mehr als 100.000 Wohneinheiten im gesamten Bundesgebiet: www.mvv-enamic.de/immobilieneffizienz



Digital Real Estate auf der Expo

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei:	IS	(CA) FM	DR	(IT) DL	PES	MS	SSG	PMS	۵	Kontakt
1000hands AG	C1.522			х							х	Tel. +49 (0)30 60984450
Aareal Bank AG	B2.230		х									Dr. Wolf Schumacher, Tel. +49 (0)611 3480
Aareon AG	B2.230	Aareal Bank AG	х			х		х				Stephan Rohloff, Tel. +49 (0)6131 3010
ABG Allgemeine Bauträgergesellschaft mbH & Co. KG	A1.520						х					
AirITSystems GmbH	C1.230	Frankfurt am Main			х		х					Marc Beissler, Tel. +49 (0)175 181 7619
ARGUS Software	C1.230	Frankfurt am Main	x	x								Dominilk Brunner, Tel. +44 20 35893306
Asset Profiler GmbH	B1.410	DIP Deutsche Immobilien- Partner						х			х	
b.i.gGruppe	A2.430	Region Leipzig Halle					x					
Boreales GmbH	B2.430	Hamburg	x			х						Jens Töpper, Tel. +49 (0)40 419243 10
CONJECT AG	A1.110	Wien – Europa Mitte			х						х	Annegret Cox, Tel. +49 (0)89 95414 265
control.IT Unternehmensberatung GmbH	B2.240	Bremen	х			Х						Klaus Weinert, Tel. +49 (0)172 3911786
CURSOR Software AG	C1.140	Region Mittelhessen		х								
DeuBIM GmbH Deutsche Bauwerks-Informations- Management (neu)	B1.514			x								
docurex	B1.120	Region Stuttgart	x		x							
Drooms DataRoom Services GmbH	C1.230	Frankfurt am Main			х	х						Anita Fedorowicz, Tel. +49 (0)178 2552073
FlowFact AG	B2.512	Greif & Contzen Immobilien GmbH	x									Frau Rihan Öngüdü, Tel. +49 (0)2236 880 169
GEOhaus Dr. Schuster HAUS DER GEOINFORMATION	B1.330	metropoleruhr			х							
gibGREINER GmbH	B1.342	DVP Deutscher Verband der Projektmanager in der Bau- und Immobilienwirtschaft e.V.	x				x					Tel. +49 (0)89 5003800
GiT – Gesellschaft für innovative DV-Technik GmbH	B1.130	Wirtschaftsförderung metropo- leruhr GmbH	х	x		х						Dietmar Feike-Ostrop, Tel. +49 (0)163 7090712
gmc² gerhards multhaupt consulting GmbH	B2.444	Region Bonn c/o Wirtschafts- förderung Stadt Bonn	x									Tel. +49 (0)228 304977 00
Greif & Contzen Immobili- enverwaltungsgesellschaft mbH	B2.512									х		
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG	B2.220	BID – Bundesarbeitsgemein- schaft Immobilienwirtschaft Deutschland	x					x			х	Michael Dietzel, Tel. +49 (0)800 7956724
HOCHTIEF ViCon GmbH	B1.140	HOCHTIEF Solutions AG		х			х					Kai Brandt, Tel. +49 (0)201 8243060
ImmobilienScout24 Immobilien Scout GmbH	B2.220	BID – Bundesarbeitsgemein- schaft Immobilienwirtschaft Deutschland						х			х	Tel. +49 (0)30 243011100
Immonet GmbH	A1.130	Immobilienverband Deutsch- land IVD						х			х	Dr. Sonja Surenbrock, Tel. +49 (0)151 42163900
immopac AG	C2.320	Swiss Circle Events AG	х									Dr. Thomas Höhener, Tel. +41 (0)43 5013100
Immoware24 GmbH	C2.031		х									
Immowelt AG	C1.211		х			х					х	Harald Sonntag, Tel. +49 (0)911 52025 222
iMS Immobilien-Manage- ment Systeme GmbH	C1.240	Stadt Mainz	х	х		х						Dr. Klaus Grüning, Tel. +49 (0)178 4492386

Wer sich über Real-Estate-Software informieren möchte, findet auf der Messe eine Vielzahl von Anbietern. Das exklusiv recherchierte Ausstellerverzeichnis lädt ein zu einem Rundgang bei den Herstellern immobilienwirtschaftlicher IT-Lösungen.

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei:	S	(CA) FM	DR	(IT) DL	PES	MS	SSG	PMS	۵	Kontakt
Ing. Günter Grüner GmbH	C1.523	pit - cup GmbH		х								A. Weber, Tel. +49 (0)89 54757580
Kreis Recklinghausen Kreis- entwicklung / Wirtschaft	B1.330	Wirtschaftsförderung metropo- leruhr GmbH									х	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	x							Dr. Andreas Meister, Tel. +41 (0)61 3779500
NEMETSCHEK Crem Solutions GmbH & Co. KG	C1.110	TETRIS Grundbesitz GmbH & Co. KG	x									Jürgen Pak, Tel. +49 (0)152 54550251
onOffice Software AG	C1.022		х									Marius Siegmund, Tel. +49 (0)241 4468614
Öffentliche Facility Manage- ment GmbH	C1.410	Metropolregion Hannover Braunschweig Göttingen Wolfs- burg GmbH		x								
pit - cup GmbH	C1.523			x								Klaus Emrich, Tel. +49 (0)6221 53930
PROMOS consult Projektma- nagement, Organisation und Service GmbH	B1.011		х	x	x	х			х	x	x	Julia Franz, +49 (0)30 243 1170
STRABAG Property and Facility Services GmbH	C1.310						Х					
Terramag GmbH	C1.332	Wirtschaftsförderung Region Frankfurt RheinMain e.V.					Х				х	Ceyhan Budak, Tel. +49 (0)6181 4289990
Yardi Systems GmbH	A1.232		х			х					х	Linda McFarland, Tel. +49 (0)211 52391466

Legende: IS = (Kaufmānnische) Immobilienverwaltungssoftware; (CA) FM = (Computer Aided) Facility Management; (IT) DL = (Immobilien-IT-) Dienstleister; PES = Projektentwicklungssoftware; MS = Makler-Software; PMS = Portfoliomanagementsysteme; IP = Internet-Portale Immobilien; DR = Datarooms Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Nicholas Weidmann, Ole Seutter; (Quelle: www.exporeal.net Stand: 11.9.2014)

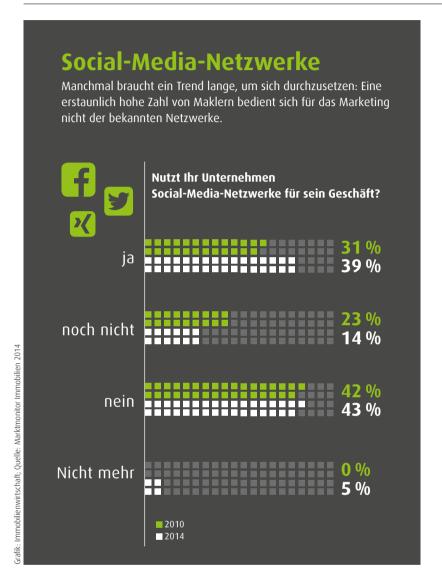


Wärmeservice: Wir optimieren oder erneuern die Heizungsanlagen Ihrer Immobilien und übernehmen deren Finanzierung und Betrieb. Das Gute daran: Der Energieverbrauch sinkt, Sie haben nur geringe Investitionen und Ihre Mieter bezahlen für Heizung und Warmwasser nicht mehr als bisher.





Vermarktung & Bewertung



MAKLER-RECHT

Aktuelles Urteil

Seite 60

Maklerlohn bei nachträglich geschlossenem Maklervertrag? Ja, ein Maklervertrag kann grundsätzlich auch nach Erbringung der Maklerleistung abgeschlossen werden.

Euro pro Quadratmeter kostet ein Single-Apartment in München, 13,00 Euro in Karlsruhe (laut einer Immowelt-Studie)

PREISENTWICKLUNG

Weiterhin populistische Züge

Die Bestandsmieten sind einer Studie von Catella Research zufolge in 49 deutschen Städten seit 2008 kontinuierlich gestiegen. Dabei hat Magdeburg aktuell mit 5,05 Euro pro Quadratmeter die geringste Durchschnittsmiete und München mit 12,60 Euro die höchste. Während Kiel einen Mietpreisrückgang um 6,7 Prozent verzeichnet, hat Braunschweig mit 45,5 Prozent den stärksten Zuwachs.

Untersucht wurden die Entwicklungen der Wohnungsmieten im Bestand, das Wanderungs-/Zuzugsverhalten und die erwartbaren Effekte von Markteingriffen, wie etwa der Mietpreisbremse.

Ein überproportionaler Anstieg lässt sich primär im Marktsegment "Neubau/Erstbezug" oder "Sanierung/Erstvermietung" feststellen.

Diese finden in den als "Hot Spots" bezeichneten Modewohnlagen, wie im Frankfurter Nordend, Europaviertel oder in Berlin Mitte, statt.

Catella Research prognostiziert in diesem Spitzensegment auch teilweise Rückgänge bei Anschlussvermietungen in den kommenden Jahren.

Catella Research geht unter anderem von folgenden Markteffekten aus: Eine hohe Unsicherheit wird zu stärkerem Mietanstieg führen, worauf eine grundlegende Regulierung der Preise durch den Markt erfolgen wird, nicht etwa durch die Mietpreisbremse.

Zu diesem Ergebnis kam auch eine Studie des Bundesinstituts für Bau-, Stadtund Raumforschung (BBSR). Ansonsten herrschten moderate Preisanstiege vor, was eine Mietpreisbremse insgesamt überflüssig mache. Außerdem seien "Mietkonservierungen auf hohem Niveau" in den kommenden Monaten erwartbar und verkehrten den politischen Ansatz ins Gegenteil.

BARRIEREFREIER WOHNRAUM: FREIBURG IST SPITZENREITER

Der Bedarf an barrierefreien Wohnungen wächst, denn Deutschland wird immer älter. Doch bislang ist nur ein Bruchteil der Wohnungen auf die Bedürfnisse von Menschen mit Mobilitätseinschränkung zugeschnitten. Bei ImmobilienScout24 waren rund sechs Prozent aller Wohnungen, die im Jahr 2013 auf dem Portal zur Miete oder zum Kauf angeboten wurden, als barrierefrei gekennzeichnet. Im Städtevergleich schneidet Freiburg im Breisgau mit 18 Prozent am besten ab. Schlusslicht ist Hoyerswerda mit gerade einmal 0,4 Prozent an barrierefreien Wohnungen. Dies zeigt eine von ImmobilienScout24 durchgeführte Analyse.



Die Beachtung war groß: Verleihung des Immobilien-Marketing-Awards auf der Expo Real 2013.

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARDS

Verleihung auf der Expo Real

Inzwischen ist es schon fast Tradition: Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) verleiht im Rahmen der Expo Real in München am 7. Oktober unter anderem in den Kategorien "Wohnen" und "Gewerbe" vor großer Kulisse die "Immobilien-Marketing-Awards". Mit der Auszeichnung werden herausragende Marketingkampagnen in der Immobilienwirtschaft prämiert. Der Vorsitzende der Fachjury, Prof. Dr. Stephan Kippes, ist Inhaber der im deutschsprachigen Raum einzigen Professur für Immobilienmarke-



ting. Der Preis soll die Marketing-Verantwortlichen in der Immobilienbranche zu mehr Professionalität motivieren. Hauptsponsoren der Ausschreibung sind ImmobilienScout24 und die ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG.

Zeit und Ort: 7. Oktober, 16 Uhr, Expo Real, München Messegelände, Stand der ECE Halle B2, Stand 220. **Weitere Informationen zum Award:** www.hfwu.de/de/immobilienmarketing-award



Bewertungsportale – immer noch unterschätzt

Vor über einem Jahr war das Thema Titelthema in der "Immobilienwirtschaft". Doch die Redaktion erreichen immer wieder Berichte von Bewertungsproblemen und Falschbewertungen. Zeit deshalb, wieder einmal zu mahnen, das Thema nicht zu unterschätzen.

ie "Financial Times Deutschland" sprach einst vom "Krieg der Sterne" und setzte – sicher nicht zu Unrecht - noch das Adjektiv "schmutzigen" davor. Es ging um Bewertungsportale, in denen Kunden die - teilweise auch nur angebliche - Leistung von Unternehmen kommentieren und mit Noten bewerten. Nun gibt es die "Financial Times Deutschland" seit geraumer Zeit nicht mehr, aber den wie sie es nannte - "schmutzigen Krieg der Sterne" gibt es nach wie vor. Es gibt ihn in den unterschiedlichsten Branchen, die Immobilienwirtschaft unterschätzt das Thema aber sträflich.

AKTIV ANGEHEN Derzeit ist für Immobilienunternehmen die Akquise das zentrale Thema. Der Kampf um Objekte, die es immer weniger am Markt gibt, ist wesentlich härter geworden. Daher ist eine exzellente Online-Reputation wichtig. Wer mit negativen Bewertungen in Internetportalen belastet ist, kann das mit klassischen Marketingmethoden nicht ausgleichen. Daher gilt es, das Thema Bewertungen, Bewertungsportale, Online-Reputation aktiv anzugehen. Denn eines ist klar, Verbraucher nutzen derartige Bewertungsportale in Ermangelung persönlicher Empfehlungen immer mehr, egal ob bei Reisen (Hotel. com oder Booking.com), bei der Analyse potenzieller Arbeitgeber etwa Kununu.de, oder man nimmt branchenübergreifende Portale wie etwa Yelp.de. Und es gibt inzwischen fast für jeden denkbaren Zweck derartige Portale, und so bewerten Patienten ihren Arzt, Schüler ihren Lehrer, Studenten ihren Professor. Und man findet sogar Bewertungen von Pfarrern. Im Immobilienbereich gibt es insbesondere das Makler-Bewertungsportal.de, Makler-Empfehlung.de und die Bewertung von ImmobilienScout.

"Immobilienunternehmen sollten die wachsende Bedeutung der Bewertungsportale erkennen und sich entsprechend aufstellen."

Prof. Stephan Kippes



SUMMARY » **Boom** Verbraucher nutzen derartige Bewertungsportale in Ermangelung persönlicher Empfehlungen immer mehr. » Was es qibt Im Immobilienbereich qibt es insbesondere das Makler-Bewertungsportal.de, Makler-Empfehlung.de und die Bewertung von ImmobilienScout. » Rat Der Rat geht zur Beherzigung von vier Modulen, etwa Problemprävention, Früherkennung und angemessene Reaktion.

Die Bedeutung der Bewertungen steigt, das Problem ist aber, dass bei diesen Bewertungen nicht selten manipuliert wird. Da geben Konkurrenten oder auch mal ehemalige Ehepartner als vermeintliche Kunden miserable Bewertungen ab oder - auch nicht edler - der Inhaber gibt sich selbst eine Top-Note. Es tobt der schmutzige Krieg der Sterne. Und hier liegt vielfach das eigentliche Problem, die Portale können vielfach nicht verifizieren, ob es sich wirklich um bewertende Kunden handelt. Auch in den wenigen Portalen, in denen dies sichergestellt ist, gibt es erhebliche Verzerrungen, etwa bei Maklern, die in Ballungsräumen umkämpfte Mietwohnungen vermitteln. Ein Glücklicher erhält die begehrte Wohnung, 30 oder 40 Unglückliche gehen leer aus, von denen der eine oder andere Wutgetriebene seine nicht gerade objektiven Einschätzungen postet. Weiter können sich auch bei Portalen, die verifizieren können, ob es sich um Kunden handelt, Konkurrenten als Immobilieninteressenten ausgeben, Exposés anfordern und dann Negativbewertungen abgeben.

Bei alledem ist es nahezu unmöglich, schlechte Bewertungen/Kommentare wieder gelöscht zu bekommen; das Recht auf freie Meinungsäußerung ist eben ein sehr hohes Gut.

VIER EFFEKTIVE MODULE Wie sollten Immobilienunternehmen reagieren? Hier empfehle ich vier Module. Das erste Modul heißt Problemprävention. Man muss sich und seinen Mitarbeitern bewusst machen, welche verheerenden Auswirkungen ein oder mehrere Kommentare/Bewertungen haben können. Weiter braucht es das ehrliche Bestreben, dem Kunden Qualität zu bieten. Empfehlenswert ist es auch, jedem Kunden zeitnah einen Bewertungsbogen

des Immobilienunternehmens zuzusenden. Er ist ein gutes Ventil, damit verärgerte Kunden dies dem Immobilienunternehmen direkt sagen, statt es im Internet weltweit verfügbar zu machen.

Das zweite Modul ist die Problemfrüherkennung, das heißt, man muss sich permanent über seine Reputation im Netz informieren. Es gibt Tools, mit denen dies sehr einfach und kostenlos geht. Kostenlos und sehr effizient sind hier Google Alerts (https://www.google.de/alerts). Damit kann man automatisiert im Netz in bestimmten zeitlichen Abständen nach selbst definierten Begriffen suchen lassen. Empfehlenswert sind hier alle denkbaren Kombinationen des Firmen- aber auch des eigenen Namens.

Im Mittelpunkt des dritten Moduls ist die Reaktion bei Problemen, das heißt bei negativen Bewertungen. Hilfreich ist es, zufriedene Kunden dazu zu motivieren, Bewertungen abzugeben, dies schwächt negative Kommentare ab. Grundsätzlich sollten Immobilienunternehmen Kunden von Beginn an so behandeln, dass sie sie nach Abschluss guten Mutes bitten können, eine Bewertung abzugeben. Übrigens ist es fatal, bei Kritik im Netz zum verbalen Rundumschlag auszuholen. Dies provoziert einen weiteren weltweit sichtbaren Gegenschlag.

Und das vierte Modul ist es, gezielt aus den Bewertungen zu lernen, Fehler abzustellen und besser zu werden. Immobilienunternehmen sollten die wachsende Bedeutung der Bewertungsportale erkennen und sich möglichst schnell entsprechend aufstellen.

Prof. Dr. Stephan Kippes, Nürtingen-Geislingen

Zum Thema gibt es viel zu sagen. Leider oft, wenn das Kind schon in den Brunnen gefallen ist ...



Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht. München

CONSTANZE BECKEN

Maklerlohn bei nachträglich geschlossenem Maklervertrag?

Ein Maklervertrag kann grundsätzlich auch erst nach der Erbringung der Maklerleistung abgeschlossen werden. Ein Maklerkunde schuldet die Maklerprovision auch dann, wenn der Hauptvertrag mit einer beim Abschluss des Maklervertrags noch nicht existenten Gesellschaft abgeschlossen wird, wenn deren spätere Gründung im Maklervertrag angedeutet ist.

OLG Koblenz, Beschluss vom 19.12.2013, Az. 5 U 950/13

SACHVERHALT: Der klagende Makler begehrte von der beklagten XY GmbH Maklerprovision mit dem Vortrag, dem Maklerkunden die Verpachtung eines Grundstücks zum Betrieb einer Solaranlage nachgewiesen zu haben.

Zusammen mit dem Exposé und genauen Angaben zu Grundstück und Verpächter (in diesem Falle der Gemeinde) übersandte der Makler dem Kunden seine Provisionsvorstellungen mit dem folgenden Wortlaut: "Die Zahlungsverpflichtung ist somit mit Abschluss des Pachtvertrages zwischen der XY GmbH oder einer noch nicht näher bezeichneten Gesellschaft, welche mit der GmbH verbunden ist erfüllt und nach Rechnungslegung fällig." Letztlich wurde ein wirksamer Pachtvertrag zwischen der Gemeinde und einer anderen GmbH, der Z GmbH, abgeschlossen. Bei dieser Z GmbH handelte es sich aber um eine vom damaligen Geschäftsführer der beklagten XY GmbH neugegründete Gesellschaft.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Makler erhielt seine Provision. Die beklagte XY GmbH argumentierte, dass der Makler die Z GmbH gar nicht nachgewiesen haben kann, denn zum Zeitpunkt der Übersendung des Exposés war die Z GmbH noch gar nicht existent.

In aller Regel schließen Makler und Maklerkunde zunächst einen Maklervertrag, auf dessen Grundlage der Makler dann die provisionsauslösende Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit erbringt.

Oft werden Maklerverträge konkludent abgeschlossen, indem der Maklerkunde

in Kenntnis des Provisionsverlangens des Maklers seine Dienste beansprucht. Das bloße mit der Nachweiserbringung verbundene Provisionsverlangen des Maklers reicht jedoch nicht aus, um einen Provisionsanspruch zu begründen.

Der Maklerkunde muss das Provisionsverlangen des Maklers aber auch annehmen. Zwar war der Maklervertrag hier erst nach bereits erbrachter Maklerleistung (hier: dem Nachweis des Objektes) abgeschlossen worden. Dies steht jedoch der Wirksamkeit des Vertrags nicht entgegen (BGH, NJW-RR 1991, 820). Denn der Makler hat den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss des Pachtvertrags mit der Forderung verbunden, bei Ausnutzung dieses Nachweises müsse die XY GmbH Maklercourtage zahlen.

Das Gericht bestätigte hier den Abschluss eines Maklervertrags, indem es davon ausging, dass die XY GmbH das Vertragsangebot des Maklers auch angenommen hat. Aufgrund des geltenden Grundsatzes der Vertragsfreiheit kann die Verpflichtung zur Zahlung einer Provision auch unabhängig vom Vorliegen einer echten Maklerleistung begründet werden.

Die Formulierung des Maklers in Bezug auf den Abschluss des Maklervertrags mit einer noch nicht existenten Gesellschaft war zwar laut dem Gericht etwas misslungen, aber durch Auslegung ging das Gericht davon aus, dass die Parteien mit der Vereinbarung gerade regeln wollten, dass die XY GmbH auch dann eine Provision zu leisten hat, wenn sie nicht selbst, sondern eine noch zu gründende Projektgesellschaft die Anlage pachtet.

FAZIT: Die Entscheidung zeigt, dass sich der Maklerkunde sich einem Provisionszahlungsanspruch nicht einfach entziehen kann, indem er eine neue Gesellschaft gründet, um sodann das nachgewiesene Objekt zu erwerben (BGH, Urteil vom 18.09.1997 Az. III ZR 226/96) oder wie im hiesigen Fall zu pachten. Dabei kann letztlich dahinstehen, ob der Maklervertrag vor oder nach Erbringung der Maklerleistung abgeschlossen wird.

Wir empfehlen daher, dass Makler mit der Zusendung eines Exposés neben der Provisionsvorstellung durch einen Hinweis auch den Fall der Neugründung einer Gesellschaft einschließen. Gerade in denjenigen Fällen, bei denen die Gründung einer Projektgesellschaft üblich ist, ist dieser Hinweis wichtig.



Eine Solaranlage sorgt bisweilen auch im Maklerrecht für Ärger.

IMMOBILIENVERWALTER DES JAHRES 2014



1. PLATZ

BGV Berliner Gesellschaft für Vermögensverwaltung, Berlin

"Das beste Arbeitszeitmodell ist, dass es keines gibt!" Was wie eine Utopie klingt, ist die Vision der BGV Unternehmensgruppe: Sie hat mit bestehenden Strukturen konsequent gebrochen und eine neue, ebenso emotionale wie effiziente Organisation etabliert. Das "Unternehmen Zukunft" schafft damit nicht zuletzt eine erfolgreiche Immobilienverwaltung von Menschen für Menschen.

3. PLATZ

EVB - Eigentümer- und Vermieter-Betreuung Christine Hillebrand e. K., Rastatt

Das Überdenken gewachsener Strukturen ist bei der EVB nötig geworden. Ein konsequentes Change-Management, die Etablierung professioneller Softwarelösungen und die Schaffung eines flexiblen Arbeitsumfeldes tragen das

2. PLATZ

Heindrich Hausverwaltungen GmbH, Kassel

Klar definierte Leitlinien und optimierte, digitalisierte Arbeitsabläufe sind für die Hausverwaltung der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft. Die täglich anfallenden Arbeiten und das technische Umfeld werden so stetig optimiert — davon profitieren Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen. Dank der Bereitschaft, sämtliche Prozessabläufe neu aufzusetzen, ist die zweitplatzierte Immobilienverwaltung künftigen Herausforderungen bestens gewachsen.

Der DDIV gratuliert den Preisträgern.

Unternehmen Zukunft gesucht! Das war das Motto der diesjährigen Ausschreibung zum Immobilienverwalter des Jahres. Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter als Vertreter von über 1.800 professionellen Verwaltungsunternehmen freut sich, die Preisträger des Jahres 2014 präsentieren zur dürfen, www.ddiv.de

Die Auszeichnung wird gefördert von































Bewerter: Punkten mit Beratung

In Großbritannien werden zunehmend ergänzende Beratungsleistungen zu den klassischen Bewertungsgutachten angefordert. In Deutschland noch nicht. Derartige Immobilienbewertungen stellen eine aute Chance dar, die Wertschöpfung einer Immobilie zu optimieren.



"Durch eine individuelle Beratung wird der Bewerter als unabhängiger Berater wahrgenommen, was die Kundenbindung nachhaltig erhöht."

Manuel Westphal MRICS, Head of Valuation Services bei BNP Paribas Real Estate Consult

ie Bewertung einer Immobilie oder eines Immobilienportfolios wird meist erst in Auftrag gegeben, wenn dies ein äußerer Sachzwang erforderlich macht. Typischerweise sind dies regulatorische Anforderungen (Bilanzierung, IPO) oder der Bedarf Dritter nach einer unabhängigen Werteinschätzung (Finanzierung, Verkauf). Dies bedingt, dass Gutachter in der Regel keinen Bedarf nach ihrer Leistung selbst generieren können. Außerdem nimmt der Kunde die Leistung oft als reinen Kostenfaktor wahr. Dabei ignoriert er das umfangreiche Research und das Know-how, das in ein fundiertes Gutachten fließt. Dies gilt vor allem bei Immobilien oder Portfolios, die aufgrund ihrer Lage, Struktur oder Vermietungssituation verhältnismäßig einfache Standardprodukte sind.

MEHRWERTE Komplexe Immobilien/-portfolios erfordern eine detaillierte Analyse der Märkte, der Lage sowie der Gebäudeund Mieterstruktur, um marktnahe Werte zu ermitteln. Ist es da nicht naheliegend, diese Erkenntnisse zu nutzen, um Mehrwert zu schaffen - durch Identifikation von Wertpotenzialen und die Entwicklung von Wertschöpfungsstrategien?

Professionelle Immobilieninvestoren streben nach kontinuierlicher Wertoptimierung. Die kann auf unterschiedliche Arten erfolgen, ob durch Benchmarking und Senkung von Kosten im operativen Betrieb der Immobilie, durch Optimierung von Verkaufserlösen im Vorfeld (z.B. durch Mietvertragsgestaltung) oder durch eine gezielte Marktansprache zum Zeitpunkt einer Veräußerung. Immer stehen Sachverhalte im Fokus der Betrachtung, die bereits im Untersuchungsumfang einer professionellen Bewertung enthalten sind und die häufig schon in der Vergangenheit, insbesondere bei An- und Verkaufsberatungen großer Portfolios, detaillierter analysiert wurden.

ANGELSACHSEN SCHRITT VORAUS Diese Ergänzung der klassischen Bewertungsleistung setzt sich zunehmend im Markt durch, besonders im angelsächsischen Raum. So fragen etwa ausländische Banken, die Investments in Deutschland halten, zunehmend ergänzende Beratungsleistungen zu den klassischen Bewertungsgutachten an. Verantwortlich hierfür ist auch, dass die betreuten Portfolios aufgrund ihrer oft extremen Kleinteiligkeit und Vielfältigkeit an Assetklassen eine alleinige Inhouse-Bearbeitung kaum noch zulassen. Allein die Tatsache, dass der Gutachter keine eigenen Interessen am Objekt hat, kann ein großer Vorteil sein.

INDIVIDUELLE UMSTÄNDE Entscheidender Faktor ist, dass bei einer kundenspezifischen Beratung individuelle Umstände, wie etwa Strategie oder Kapitalverfügbarkeit, einbezogen werden können. So kann eine Strategie für eine Mietvertragsneuverhandlung für einen langfristigen Bestandshalter komplett anders aussehen als für einen Investor, der sich mit Verkaufsabsichten trägt. Für den Bestandshalter kann eine Maximierung des Mietpreises bei kurzfristigen Verträgen durchaus sinnvoll sein, wenn er von Standortbindung und Solvenz des Mieters überzeugt ist. Für den verkaufswilligen Investor ist im Gegensatz dazu eine Mietreduktion bei längerer Laufzeit des Vertrags gegebenenfalls opportunes Mittel, um die Investmentfähigkeit eines Objektes zu erhöhen.

Eine auf die Bewertung aufsetzende individuelle Beratungsleistung ist aufgrund der Synergieeffekte auch kostenoptimiert. Für den Gutachter bedeutet sie, neben der effektiveren Nutzung seiner Analysen und dem so zu generierenden Zusatzhonorar, vor allem, dass er als unabhängiger Berater wahrgenommen wird, was die Kundenbindung nachhaltig erhöht.



immobilienwirtschaft

Farbe bekennen

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



Haufe.

www.immobilienwirtschaft-neu.de

Zwei von drei Mietern wünschen sich mehr altersgerechte Wohnungen Derzeit leben von den insgesamt elf Millionen Seniorenhaushalten lediglich fünf Prozent in barrierefreien Wohnungen. Der Branchenverband ZIA hatte im Mai eine Art großer Koalition für altersgerechtes Wohnen gefordert. Nötig sei besonders eine engere Zusammenarbeit der Branche mit Stadtentwicklung und Pflegeversicherung. Die TAG und die TU Darmstadt befragten 1.000 Mieter und präsentieren nun ihre Studienergebnisse. Diese zeigen: Es bleibt viel zu tun. der Mieter sehen ihre Altersgerechte aktuelle Wohnung ungeeignet und barrierefreie an für ein Leben im Alter oder mit Behinderung. Wohnungen Immobilienwirtschaft; Quelle: Immobiliengesellschaft TAG und TU Darmstadt **5**% der insgesamt elf Millionen Seniorenhaushalte in Deutschland leben in barrieder Mieter glauben, dass refreien Wohnungen. ihre aktuelle Wohnung für ein Leben im Alter oder mit Behinderung geeignet ist.

DEUTSCHE HYPO

Hoher Wohnungsleerstand in den Regionen

Die deutschen Wohnungsmärkte weisen derzeit gegensätzliche Bewegungen auf: Während in Großstädten zunehmend Wohnungsknappheit besteht, steigen in vielen Regionen die Leerstandsquoten. Das ist ein Ergebnis einer Studie der Deutschen Hypothekenbank. "Die Preisentwicklungen an den verschiedenen Wohnungsmärkten klaffen immer weiter auseinander", erklärt Andreas Pohl, Sprecher des Vorstands der Deutschen Hypo. Wie der Verband der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft (VdW) gerade in Frankfurt forderte, sollte gerade jetzt die Bautätigkeit auch auf die eher ländlichen Regionen ausgeweitet werden, um die Zentren zu entlasten

BUCHTIPP

KENNZAHLEN FÜR DIE BAU-UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT

inkl. Arbeitshilfen online



Das Buch hilft, sich schnell in der Welt der Kennzahlen zurechtzufinden. Zusätzlich bietet das Praktikerbuch zahlreiche Übungen und Musterkalkulati-

onen, mit denen Sie die Anwendung von BWL-Grundwissen erproben können. Standort- und Objektanalyse. Wertermittlung von Immobilien. Finanzierungsformen und Darlehenstypen. Steuern und Abschreibungen für Immobilien. Bewirtschaftungs- und Instandhaltungskosten korrekt berechnen. Die 60 wichtigsten Kennzahlen. Der schnelle Einstieg in die BWL. Mit Kennzahlenrechner und Übungen.

Helmut Gever,

Haufe-Lexware, 1. Auflage 2014, ISBN 978-3-648-05036-1, 222 Seiten, 19,95 Euro

"Die Kappungsgrenze bei Mieterhöhungen für 30 hessische Kommunen wurde auf 15 Prozent in drei Jahren gesenkt."

Die hessische Staatsministerin Lucia Puttrich auf dem Hessischen Mietertag.

KRITIK AN DER KAPPUNGSGRENZE IN HESSEN

Die hessische Staatsministerin Lucia Puttrich hat auf dem Hessischen Mietertag in Wetzlar verkündet, dass das Landeskabinett am Vortag die Kappungsgrenze für 30 hessische Kommunen beschlossen hat. Ursprünglich waren nur 23 Kommunen im Gespräch. Haus & Grund Hessen kritisiert sowohl die Einführung der Kappungsgrenze als auch die weitere Ausdehnung. Bisher galt eine Kappungsgrenze bei Mieterhöhungen von 20 Prozent innerhalb von drei Jahren, diese Grenze wird jetzt in den betreffenden Kommunen auf 15 Prozent gesenkt. Das sei in höchstem Maße kontraproduktiv für den Wohnungsmarkt, Investitionen und Angebote würden verhindert, äußert sich der Landesverbandsvorsitzende Christian Streim.

BBA-TAGUNG AM 26. NOVEMBER 2014

Immobilienwirtschaftliches Prozessmanagement

Eine wesentliche Stellschraube für die Schaffung von Wettbewerbsvorteilen von Wohnungsunternehmen liegt in der Effizienz ihrer Prozesse. Insbesondere die Massenvorgänge wie Vermietung, Instandhaltung, Kundenmanagement und Leerwohnungssanierung bieten dabei hinreichend Potenzial. Effektivitäts- und Effizienzgewinne haben wesentliche Auswirkungen auf Kostenstruktur, Schnelligkeit, Kundenorientierung, Service und Qualität der Dienstleistung. Die Standardisierung und IT-seitige Unterstützung sind dabei wesentliche Merkmale der Neugestaltung von Prozessen.

Beispiele und Projektberichte zu gelungenen Optimierungen und neugestalteten Abläufen werden durch Fachkonzepte und unterstützende IT-Lösungen auf der Fachtagung illustriert.

Folgende Themenschwerpunkte sind unter anderem geplant:

- > Workflows: Prozessmanagement aus der Praxis der Hausverwaltung, des Assetund Portfoliomanagements
- > Kundenbezogene Prozesse im Fokus
- > Verschiedene Praxisbeispiele zu Reorganisationsprojekten
- > Mieterwechsel-Prozess: Vermietung und aufbereitende Instandsetzung optimiert Die Diskussion mit Referenten und Kollegen über ablauforganisatorische Herausforderungen in Wohnungsunternehmen wird breiten Raum einnehmen. Die Tagung findet am 26. November 2014 in Berlin statt. Informationen und Anmeldungen unter www.bba-campus.de.

Die kundenbezogenen Prozesse hat die Berliner BBA-Tagung im Fokus.



RECHT

Aktuelle Urteile

- 73 Urteil des Monats: Verjährungsneubeginn bei "Austausch" baulicher Veränderung **Beschlusskompetenz:** Keine verbindliche Hausordnung durch Verwalter
- 74 Veräußerungszustimmung: Rechtmäßige Verweigerung Beiratsentlastung: Unterlassene Prüfung der Jahresabrechnung Duplex-Garagen: Nutzungsregelungen per Vereinbarung
- 75 Legitimationsmangel: Bildung getrennter Instandhaltungsrücklagen Nach Köpfen?

Verteilung von Verfahrenskosten (und weitere Urteile)

- **76 Urteil des Monats:** Gefahr einer Abflussverstopfung als Mangel Modernisierung: Vertragsänderung als konkludentes Verhalten
- **77 Mischraummiete:** Änderung höchstrichterlicher Rechtsprechung Karitative Weitervermietung: Keine Anwendung des Paragrafen 565 BGB

Winterdienst: Übertragung auf den

Gewerbliche Mietverhältnisse: Umlage von Verwaltungskosten

WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Kodex weiterentwickelt

Die Wohnungswirtschaft will die Energiewende, den altersgerechten Umbau und die Quartiersarbeit weiter vorantreiben. Als erste Branche im Lande gibt sie Unternehmen und Mietern ein einfaches Instrument an die Hand: den Deutschen Nachhaltigkeitskodex. Er wurde mit speziell wohnungswirtschaftlichen Kriterien angereichert. Ab sofort können damit Wohnungsunternehmen auf einfache Art ihre Nachhaltigkeitsstrategien darstellen. Sie zeigen damit auf einen Blick, wie sie das Wohnen in Deutschland fit für die Zukunft machen. Alle Informationen sind online unter: www.gdw.de

Green FM: Bluff oder Strategie mit Zukunft?

Die FM-Dienstleister haben die Nachhaltigkeit entdeckt. Schon im nächsten Jahr soll es ein entsprechendes Gefma-Zertifikat geben. Wie kann Nachhaltigkeit im Facility Management aussehen? In der Branche stößt man auf unterschiedliche Antworten und Initiativen.

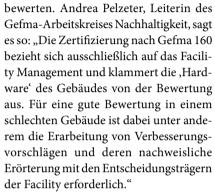
ie FM-Branche hat schon früh für sich in Anspruch genommen, per se nachhaltig zu agieren. Es musste gelernt werden, dass dieses Selbstverständnis nicht jedem Außenstehenden plausibel schien. Und dass Nachhaltigkeit konkret unterstützt werden muss. Die Erwartungen am Markt sind hoch.

RICHTLINIE UND ZERTIFIKAT Vor rund einem halben Jahr hat der Branchenverband Gefma für Aufsehen gesorgt. Zum einen wurde die Richtlinie Gefma 160 (Nachhaltigkeit im FM) veröffentlicht. Zweitens stellte der Verband seine Pläne vor, die Richtlinie in ein Zertifizierungssystem zu überführen. "Der Verband setzt mit seinem Zertifizierungssystem einen neuen Standard im Facility Management", kommentiert Otto Kajetan Weixler, Chef von Bilfinger HSG Facility Management und Gefma-Vorsitzender. "Das Bewertungssystem möchte im Markt ein Grundverständnis dafür entwickeln, dass es eine breite Anzahl von Einflussfaktoren bezüglich des Nachhaltigkeitsansatzes gibt und weit über die oft mit Nachhaltigkeit gleichgesetzte Energieeinsparung hinausgeht."

Das Zertifizierungssystem wird die Service- und Managementprozesse unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit

"Natürlich ist bei den existierenden Zertifizierungen das FM eher unterrepräsentiert, aber das zu ändern, halte ich mit einer solchen Gefma-Richtlinie für eher schwierig."

Stefan Schwan, Geschäftsbereichsleiter, Cofely, Köln



Für die weitere Entwicklung des Systems hat man sich die DGNB (Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen) ins Boot geholt. Zusammen will man das System marktfähig machen. Anlässlich der bevorstehenden Expo Real sollten die ersten Zertifikate vergeben werden. Der Zeitplan konnte jedoch nicht eingehalten werden. Die Entwicklungspartner erkennen zusätzlichen Abstimmungsbedarf und berücksichtigen weitere Pilotprojekte. Die Auditorenausbildung läuft.

Die Initiatoren sind optimistisch und konstatieren Interesse bei denjenigen, "die substanziell an ihrer Nachhaltigkeits-Performance arbeiten", wie HWR-Professorin Andrea Pelzeter sagt. Sie fügt hinzu: "Meine Hypothese ist, dass alle Unternehmen, die einen Nachhaltigkeitsbericht herausgeben, potenzielle Nachfrager der Zertifizierung sein werden." Im Rahmen der Facility Management 2015 soll nun das Zertifikat erstmals verliehen werden.

MONETÄRER VORTEIL Der Wisag-Nachhaltigkeitsradar, der sich alljährlich nach dem Grad des Interesses an nachhaltigen Immobilien und Facility Services erkundigt, lässt keinen Zweifel. "Bei der Entscheidung, in nachhaltigen Gebäudebetrieb zu investieren, zählt nach Ansicht der Befragungsteilnehmer vor allem eines: der eigene monetäre Vorteil", berichtet Projektleiter Daniel Münch. Mit dem erst kürzlich vorgelegten "ökologischen Mus-



SUMMARY » Gefma 160 heißt die neue Richtlinie, die der Branchenverband Gefma zur Nachhaltigkeit im Facility Management veröffentlicht hat. » Die Richtlinie soll in ein Zertifizierungssystem überführt werden, die ersten Zertifikate sollen im März 2015 verliehen werden. » Experten befürchten jedoch, dass der Nachhaltigkeitsgedanke langfristig zu teuer wird und sich deshalb doch eher wirtschaftlichere Argumente durchsetzen werden.



Beim Facility Management können Nachhaltigkeitskriterien an Reinigungsmittel gestellt werden, aber der Grundgedanke geht noch weit darüber hinaus.

terleistungsverzeichnis" (Öko-LV) sind die Frankfurter in Zusammenarbeit mit den Breeam-Spezialisten des Difni (Deutsches Privates Institut für Nachhaltige Immobilienwirtschaft) weit vorgeprescht. Aus ganz pragmatischen Gründen, wie Projektleiter Ralf Pilger MRICS erklärt: "Mit dem ökologischen Musterleistungsverzeichnis haben wir eine erste konkrete Lösung entwickelt, um unmittelbar mit unseren Auftraggebern Objektstrategien festlegen und umsetzen zu können."

BEITRAG ZUR IMAGEBILDUNG Nachhaltigkeit kann zwar zur Imagebildung beitragen und wird zum Nachweis sozialen Verantwortungsbewusstseins (CSR) herangezogen, doch auch Cofely-Manager Stefan Schwan fragt: Wie weit sind Gebäudenutzer willens, für Nachhaltigkeit zu bezahlen? "Denn nachhaltig heißt nicht gleichzeitig kostengünstig. Wir sollten uns keinen Sand in die Augen streuen: Die Frage der Wirtschaftlichkeit ist in den meisten Fällen entscheidend."

Nicht allein an Reinigungsprodukte, Instandhaltungsprozesse, Fuhrparkausstattung oder Kantinenangebote können Nachhaltigkeitskriterien angelegt werden. Die FM-Anbieter selbst können unter die Lupe genommen werden und einigen beschert dies Aufmerksamkeit. Die "Aktion Wachstum" der Piepenbrock-Gruppe -Bäume pflanzen im firmeneigenen Forst, gekoppelt an Neuaufträge und gemeinsam mit Kunden - ist wohl eine der branchenweit bekanntesten Initiativen. Die Unternehmensgruppe Gegenbauer ragt aus der Riege der Nachhaltigkeits-Fürsprecher heraus, weil sie einen klaren Fokus auf die soziale Nachhaltigkeit legt, wie Marketingchef Gunther Thiele erklärt.

Der erwähnte Nachhaltigkeitsradar ist etabliert und wird positiv mit den ökologischen Initiativen der Wisag verbunden. Und die Frankfurter beherzigen hier, was im allgemeinen Nachhaltigkeitsdialog noch durchaus ausbaufähig ist: "Bei der Weiterentwicklung der Fragestellungen und Identifikation von Schwerpunktthemen werden wir auch von Kundenseite unterstützt."



"Meine Hypothese: Alle Unternehmen, die einen Nachhaltigkeitsbericht herausgeben, werden potenzielle Nachfrager der Zertifizierung sein.'

Andrea Pelzeter, HWR Berlin, Gefma-AK Nachhaltigkeit

Scheitert die Energiewende an Wohnungseigentümergemeinschaften?



Ob eine Solaranlage aufs Dach kommt, scheitert häufig an zu komplexen WEG-Abstimmungsprozessen.

Deutschland soll 2050 einen klimaneutralen Gebäudebestand vorweisen. Bei den Eigentumswohnungen wird dies nicht klappen, das zeichnet sich schon ietzt ab. Denn es fehlen die Anreize für energetische Sanierungen.

tralen Gebäudebestand vorweisen. Auf dem Weg dahin ist eine jährliche Sanierungsquote von mindestens zwei Prozent notwendig. Bereits jetzt zeigt sich, dass dies im Segment der Eigentumswohnungen - mit den heutigen Rahmenbedingungen - wohl nicht erreicht werden kann. Die Gründe dafür sind vielfältig: ungenügende Anreiz- und Fördersysteme für WEGs, fehlende Wertsteigerungsannahme bei Wohnungseigentümern, zu komplexe WEG-Abstimmungsprozesse, oftmals fehlende Motivation und Qualifikation des Verwalters. Die andauernde politische Diskussion um eine erweiterte Mietpreisbremse und die mögliche Begrenzung der Modernisierungsumlage sind weitere Hemmnisse.

eutschland soll 2050 einen klimaneu-

Über Jahre hinweg hat es die Politik zudem versäumt, in ausreichendem Maß ihren Fokus auch auf Eigentümergemeinschaften zu lenken. Gesetzgebung, Fördermaßnahmen und Pilotvorhaben standen oft im Zeichen kommunaler Interessen. Das ist nachvollziehbar, da sich zumeist Gesprächspartner und Umsetzer auf beiden Seiten fanden. Bei Wohnungseigentümergemeinschaften ist dies komplizierter. Wer weiß, wie komplex und zäh WEG-Abstimmungsprozesse verlaufen, kann sich gut vorstellen, warum beispielsweise Stadtplaner Wohnungseigentümergemeinschaften immer noch meiden. Auch war die politische Interessenvertretung für Immobilienverwaltungen und Wohnungseigentümer lange Zeit weder homogen noch schlagkräftig. Erst in den letzten Jahren änderte sich dies und fand nun auch Niederschlag im Koalitionsvertrag.

42 PROZENT DER WOHNUNGEN SIND VER-WALTET Für mehr Beachtung der WEGs sorgte sicher auch die Zensus-Veröffentlichung 2013. Quasi über Nacht wurden mehr als neun Millionen Eigentumswohnungen ausgewiesen. Hinzu kam die Feststellung, dass nahezu 42 Prozent aller Wohnungen in Deutschland mittlerweile verwaltet werden. Dem gegenüber stehen 4,2 Millionen kommunale und genossenschaftliche Wohneinheiten. Da der Gebäudebestand etwa 40 Prozent des Energieverbrauchs auf sich vereint, ist klar, dass ein Gelingen oder Scheitern der Energiewende maßgeblich vom Investitionsverhalten der mehr als 1,8 Millionen Eigentümergemeinschaften abhängen wird.

Legt man die Ergebnisse einer gemeinsamen Befragung von DDIV und KfW zugrunde, so steht es schlecht um die Energiewende. Die jährliche Sanie-

aller Eigentumswohnungen

gelten als weitestgehend unsaniert und nur 1,7 Prozent als vollmodernisiert.

SUMMARY » 40 Prozent des Energieverbrauchs vereint der Gebäudebestand auf sich. Deshalb ist klar, dass ein Gelingen oder Scheitern der Energiewende maßgeblich vom Investitionsverhalten der mehr als 1,8 Millionen Eigentümergemeinschaften abhängen wird. » Fehlende finanzielle Rücklagen der Eigentümer sind ein großes Sanierungs-Hemmnis. Weitere Gründe sind ungenügende Anreiz- und Fördersysteme für WEGs, fehlende Wertsteigerungsannahme, zu komplexe WEG-Abstimmungsprozesse und fehlende Motivation und Qualifikation des Verwalters.

rungsquote liegt demnach bei 0,8 Prozent und damit deutlich unter zwei Prozent. Berücksichtigt man die lange Dauer von WEG-Sanierungen und den 90-prozentigen Anteil an Teilsanierungen, sinkt die Sanierungsquote noch deutlich unter die in der Branche geschätzten 0,6 Prozent. Da anzunehmen ist, dass vorwiegend sanierungsinteressierte Unternehmen an der Umfrage teilnahmen, fällt der Durchschnitt womöglich noch geringer aus.

FEHLENDE FINANZIELLE RÜCKLAGEN Weit mehr als 80 Prozent der befragten Unternehmen gehen davon aus, dass fehlende finanzielle Rücklagen der Eigentümer ein großes Sanierungs-Hemmnis sind. Was motiviert zudem (vermietende) Eigentümer, umfassend energetisch zu sanieren, wenn die Einspareffekte zu gering ausfallen und die Kosten sich nicht amortisieren? Wie lassen sich WEGs überzeugen zu sanieren, wenn fast zwei Drittel der Verwalter eine energetische Sanierung als zu komplex einstufen, weit über die Hälfte der Verwaltungen keine KfW-Programme abrufen und fast die Hälfte der Verwalter sich fehlendes Fachwissen attestiert?

Laut Aussage von mehr als zwei Dritteln der befragten Verwalter spielt auch der altersgerechte Umbau keine Rolle bei Wohnungseigentümergemeinschaften. Folgerichtig werden daher auch keine KfW-Förderprogramme wie "Altersgerecht Umbauen" oder "Altersgerechtes Wohnen" abgerufen. Mit Blick auf den geschätzten Bedarf von drei Millionen barrierefreien Wohnungen bis 2020 wird hier die nächste große Baustelle sichtbar. In vielen Regionen wird sich überdies der Trend zur Schrumpfung und Alterung der Bevölkerung fortsetzen. Viel wird davon abhängen, ob es gelingt, neben städtischen auch ländliche Räume attraktiv für alle Bevölkerungsgruppen zu halten.

Der Koalitionsvertrag sieht dafür das Instrument eines Sanierungsbonus vor, um energetisch hochwertigen und barrierearmen Wohnraum zu schaffen. Noch ist offen, was dies konkret vor dem Hintergrund der Ausgabenpolitik des Bundesfinanzministers bringen wird.

Das BBSR geht davon aus, dass die Wohneigentumsquote bis 2025 um weitere vier Prozent steigen wird. Dennoch sei darauf verwiesen, dass fast 80 Prozent des gesamten Bauvolumens im Wohnungsbau auf Bestandsmaßnahmen entfällt. Im Jahr 2012 waren dies insgesamt 101,5 Milliarden Euro. Zu bedenken ist, dass derzeit rund 75 Prozent aller Eigentumswohnungen als weitestgehend unsaniert gelten und nur 1,7 Prozent als vollmodernisiert - was für ein schlummerndes Konjunkturprogramm!

NEUE FÖRDERMITTEL Letztlich bedarf es neben der Motivation der Eigentümer vor allem neuer und umfassenderer Fördermittel und einer gezielten WEG-Informationsoffensive. Weiterhin sollten Anpassungen am CO2-Gebäudesanierungsprogramm vorgenommen und die Fördermittelvergabe weiter vereinfacht werden. WEG-Gewerbeeinheiten sind zu fördern und unterjährig gilt es, Zinssätze nicht zu ändern. Auch die Kombination verschiedener Einzelmaßnahmen in der KfW-Förderung ist auszubauen.

Eine Bundesratsinitiative zur Aufhebung des Bankendurchleitungsprinzips bei Beantragung von KfW-Mitteln wäre ebenso dienlich. Ferner sollte die Bundesregierung darauf hinwirken, dass die BAFA eine ausreichend geförderte WEG-Energieberatung einführt, analog zum bisherigen KfW-Programm "EBM-Zuschuss Mittelstand". Der im Herbst im Bundeskabinett zu behandelnde Nationale Aktionsplan Energieeffizienz (NAPE) könnte dabei bereits Wohnungseigentümergemeinschaften überproportional in seine Überlegungen einbeziehen. Eine wichtige Voraussetzung der Energiewen-

de sind qualifizierte Immobilienverwaltungen. Der Koalitionsvertrag trifft dazu eindeutige Aussagen. Zugangsvoraussetzungen sollen eingeführt werden. Versicherungspflichten sowie Fach- und Sachkundenachweise sind dabei ein Minimum an Verbraucherschutz und nachweisbarer Grundqualifikation.

Gelingt eine derartige Umsetzung in absehbarer Zeit nicht, bleibt der klimaneutrale Gebäudebestand Makulatur.

Martin Kaßler, Berlin

ANZEIGE



Die Keimzelle des Zusammenlebens

Quartier und Demografie um diese beiden Begriffe kommt zurzeit niemand herum, wenn er sich mit den wichtigen wohnungswirtschaftlichen Themen beschäftigt. Eine Modeerscheinung? Vielleicht, aber auf jeden Fall stehen die Begriffe exemplarisch für eine wichtige und notwendige Diskussion!

bens hat in der öffentlichen Wahrnehmung der vergangenen zwei Jahre deutlich zugenommen. Das etwa vom Bund bereits 1999 aufgelegte Städtebauförderungsprogramm "Soziale Stadt" ist 2012 weiter entwickelt worden und heißt nunmehr "Soziale Stadt - Investitionen im Quartier". Es soll in den Quartieren den sozialen Zusammenhalt und die Integration aller Bevölkerungsgruppen verbessern. "Heimat vor der Haustür" soll es selbstverständlich auch für die derzeit knapp 17 Millionen Menschen über 65 Jahren geben. Und mehr als 22 Millionen werden es im Jahr 2030 sein. Nach einer aktuellen Studie, die die Prognos AG im Auftrag der KfW durchgeführt hat, sind allerdings bereits heute bis zu zwei Millionen Wohnungen nicht oder unzureichend barrierearm. Die Prognos AG schätzt den Investitionsbedarf bis 2030 auf insgesamt bis zu 50 Milliarden Euro oder drei Milliarden Euro jährlich.

eine Frage, die Bedeutung des Quar-

tiers quasi als Keimzelle des guten,

nachbarschaftlichen Zusammenle-

HAUSHALTE ENTLASTEN Aber das ist nur eine Seite der Medaille, denn gleichzeitig kann der altersgerechte Umbau von Wohnungen private und öffentliche Haushalte erheblich entlasten. Eine Studie des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Auftrag des Bundesbauministeriums beziffert das Einsparpotenzial auf 5,2 Milliarden Euro pro Jahr. 2,2 Milliarden Euro davon entfielen auf private Haushalte und 3 Milliarden Euro auf die staatlichen Träger der Pflegeversicherung und der Sozialhilfe.

Der altengerechte Umbau von Wohnungen verursacht zunächst einmal hohe Kosten für Mieter und Vermieter. Und dabei bleibt es nicht: Gleichzeitig müssen Kosten für die EnEV getragen werden. Die Wohnungsbetriebskosten sind zudem seit 2000 um rund 20 Prozent gestiegen, die Stromkosten um 99 Prozent, die Kosten für andere Haushaltsenergie sogar um 112 Prozent. Beispiel Dresden, wo die durchschnittliche Kaltmiete bei rund fünf Euro pro Quadratmeter und Monat liegt: Die Modernisierung im Bestand verursacht durchschnittlich Kosten von 1,50 Euro pro Quadratmeter für die Auflagen der EnEV und rund einen Euro für den altengerechten Umbau (nicht nach DIN 18040). Das entspricht einer Mieterhöhung von etwa 50 Prozent. Nach DIN 18040 neu gebauter Wohnraum kostet mindestens neun Euro pro Quadratmeter. Das werden sich nicht viele Mieter leisten können.

CEO der GAGFAH, Thomas Zinnöcker (Mitte): "Für unsere langjährigen Mieter bedeutet das Projekt, dass sie einen lebenswerten Lebensabend in ihrer gewohnten Umgebung verbringen können. Das ist für uns eine Herzensangelegenheit."



GRUNDLAGE FÜR MODERNE QUARTIERS-

PROJEKTE Gefragt sind also kreative, weniger kostenintensive Modelle, die dem Wunsch der Menschen entgegenkommen, so lange wie möglich in ihrer gewohnten Umgebung zu bleiben, egal ob sie alt sind oder mit einer Behinderung leben. Das "Bielefelder Modell" bietet dafür einen guten Ansatz. Es stellt das Leben im Quartier in den Mittelpunkt und bietet Versorgungssicherheit ohne Betreuungspauschale (siehe Kasten). In der Praxis heißt das: In bestehenden Quartieren mit guter infrastruktureller Anbindung werden älteren Menschen oder Menschen mit

SUMMARY » **Der altersgerechte Umbau** von Wohnungen entlastet private und öffentliche Haushalte in Höhe von 5,2 Milliarden Euro pro Jahr. » Mehr als 90 Prozent aller Menschen, die heute über 50 sind, wollen im Alter in den eigenen vier Wänden wohnen. » Projekte nach dem "Bielefelder Modell" wie das Nachbarschaftszentrum "Seblia" der GAG-FAH helfen älteren Menschen, Kommunen und Wohnungsunternehmen.

STICHWORT

Bielefelder Modell

Das "Bielefelder Modell" wurde bereits in den 1990er Jahren von der Bielefelder Gemeinnützigen Wohnungsgesellschaft, einem sozialen Dienstleister und der Stadt Bielefeld entwickelt. Es geht darum, möglichst vielen Menschen ein selbstbestimmtes Wohnen im Alter zu ermöglichen. Die Kosten sollen gleichzeitig überschaubar bleiben. Die Besonderheit ist ein quartiersbezogener Ansatz des Wohnens mit Versorgungssicherheit ohne Betreuungspauschale. In bestehenden Wohnquartieren mit guter infrastruktureller Anbin-

dung werden älteren Menschen oder Menschen mit Behinderung neben barrierearmen oder -freien Wohnungen verschiedene Dienstleistungen angeboten: Behandlungspflege ärztlich verordneter Anwendungen, Begleitung von Freizeit- und Kultur-Aktivitäten sowie Vermittlung von Hauswirtschafts- und Pflegediensten. Dafür ist ein sozialer Dienstleister mit einem Servicestützpunkt vor Ort. Außerdem steht für alle Bewohner des betreffenden Quartiers ein Wohncafé als Treffpunkt und Ort der Kommunikation zur Verfügung.

Behinderung komfortable, generationengerechte Wohnungen angeboten. Hinzu kommt der Stützpunkt eines sozialen Dienstleisters, der den Bewohnern des Quartiers verschiedene Serviceleistungen zur Verfügung stellt, zum Beispiel Behandlungspflege im Bereich der ärztlich verordneten Anwendungen, Begleitung von Freizeit- und Kultur-Aktivitäten sowie Vermittlung von Hauswirtschaftsund Pflegediensten. Jeder zahlt nur die Dienstleistung, die er tatsächlich in Anspruch nimmt. Ein Wohncafé für gemeinsame Mahlzeiten und Freizeitaktivitäten rundet das Angebot ab.

NACHBARSCHAFTSZENTRUM IN DRESDEN-

LEUBEN Seit Anfang 2014 gibt es nach diesem Modell in Dresden-Leuben das Soziale Beratungs- und Nachbarschaftszentrum "Seblia". Der Name steht für "Selbstbestimmtes Leben im Alter". Das Fachpersonal stellt die Trägerwerk Soziale Dienste Sachsen GmbH (TWSD), finanziert wird das Projekt von der »



GAGFAH, unterstützt von der Stadt Dresden sowie dem Kuratorium Deutsche Altenhilfe. Das Angebot des Nachbarschaftszentrums ist vielfältig: Es reicht von Spiele- und Bastelnachmittagen über Besuche im Botanischen Garten bis hin zum Kegeln. Zweimal pro Woche ist Kaffeeklatsch, eine wichtige Möglichkeit zum Austausch, weiß Einrichtungsleiterin Sandra Jurisch: "Unsere Angebote sind bewusst niederschwellig. Die Menschen kommen bei einer Tasse Kaffee einfach leichter ins Gespräch." Inzwischen kümmern sich die vier Mitarbeiter des "Seblia" pro Woche um rund 50 Gäste zwischen 70 und 90 Jahren - Tendenz steigend. Einige nutzen bereits regelmäßig die soziale Beratung und klären mit Sandra Jurisch Fragen der Wohnraumanpassung, der Pflegebedürftigkeit oder der Betreuung im Krankheitsfall.

SEBLIA Das Nachbarschaftszentrum gehört für viele der rund 2.500 Menschen, die im Einzugsgebiet von "Seblia" leben, bereits zum Alltag. "Wir können im täglichen Leben helfen und unterstützen. Und dafür bekommen wir viel zurück", berichtet Sandra Jurisch. Auch Helma Orosz, Oberbürgermeisterin von Dresden und stellvertretende Präsidentin des Deutschen Städtetags, lobt die hervorragende Zusammenarbeit der Beteiligten im Rahmen des Quartiersmanagements in Leuben.

"GAGFAH machte es möglich, dass wir in Sachsen vielen Menschen mit Rat und Tat zu Seite stehen und uns um die sozialen Belange vor Ort kümmern können."

Ute Schlothauer,

Geschäftsführerin der Trägerwerk Soziale Dienste in Sachsen GmbH Auch der Mieterverein Dresden begleitet und unterstützt das Projekt: "Kennzeichen für das funktionierende Quartier ist die Zusammenarbeit zwischen den Akteuren vor Ort. Kern des Quartiersansatzes ist ein Beratungsangebot für Menschen, die Unterstützung benötigen, und deren Angehörige und Freunde. Ziel ist es, ein Netzwerk für den einzelnen Menschen zu schaffen, im Rahmen dessen er im gewohnten Wohnumfeld verbleiben kann", erläutert Peter Bartels, Vorsitzender des Mietervereins Dresden.

VORTEILE FÜR ALLE BETEILIGTEN Von dem Projekt nach dem "Bielefelder Modell" profitieren alle Beteiligten gleichermaßen: Die Kommune wird voraussichtlich mittelfristig weniger Kosten für die Unterbringung in Altenheimen übernehmen müssen, da viele ältere Menschen länger ein selbstständiges Leben führen können. Das Wohnungsunternehmen kann Fluktuation und Leerstand senken. "Aber die wirtschaftliche ist nur eine Seite der Medaille", erläutert der CEO der GAGFAH, Thomas Zinnöcker. "Für unsere langjährigen Mieter bedeutet das Angebot, dass sie einen lebenswerten Lebensabend in ihrer gewohnten Umgebung verbringen können, an der Seite von Nachbarn, die sie oft bereits seit Jahrzehnten kennen. Die Miete bleibt für sie bezahlbar. Das ist für uns auch eine Herzensangelegenheit."

In das Quartier Leuben soll weiter investiert werden - wenn die Nachfrage es verlangt. So sollen in den kommenden Jahren altersgerechte Wohnungen entstehen und das Nachbarschaftszentrum zu einem Servicestützpunkt mit Versorgungssicherheit rund um die Uhr ausgebaut werden. Ohnehin ist ein langer Atem erforderlich, um ein Projekt wie Dresden-Leuben voranzubringen: Erfahrungen mit anderen Projekten dieser Art zeigen, dass es drei bis vier Jahre dauert, bis sich der soziale Dienstleister und seine Angebote etabliert haben. Zur Finanzierung eines Servicestützpunkts, der seinen Kunden Versorgungssicherheit rund um die Uhr anbieten kann, benötigt der soziale Dienstleister im Umkreis mindestens sechs bis sieben Patienten mit Pflegestufe 1. Ambulante Pflege braucht kurze Wege, um im Notfall schnell reagieren zu können. Beides erfordert eine dichte Besiedlung. In vielen Quartieren wird das beschriebene Modell funktionieren, denn die Gesellschaft wird in den nächsten Jahren vor allem in den Ballungszentren altern. Für Gebiete mit geringerer Besiedlung müssen andere Lösungen gefunden werden.

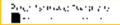
WEITERE IDEEN GEFRAGT Die Suche nach weiteren Modellen muss also weitergehen. Ein Projekt "Neue Wohnformen" ist zurzeit noch regional auf Teilbereiche Nordrhein-Westfalens beschränkt. Es bietet den Mietern intensive Beratungsleistung durch einen Kooperationsberater an. Auch hier ist der Ausgangspunkt der Überlegungen der Wunsch der meisten Menschen, trotz körperlicher und geistiger Einschränkungen möglichst lange selbstbestimmt in den eigenen vier Wänden zu leben und sich sicher fühlen zu können. Kooperationspartner ist die Deutsche Gesellschaft für Seniorenberatung (DGS), die die Mieter kostenlos zu wichtigen Themen wie "Betreutes Wohnen in den eigenen vier Wänden", "Hilfsmittel und Wohnraumanpassung" oder "Notrufgerät mit 24-Stunden-Erreichbarkeit" berät. Außerdem wird stationäre, teilstationäre und ambulante Betreuung vermittelt.

In Einzelfällen werden auch Wohnräume baulich angepasst, damit der Mieter seine Wohnung auch mit körperlichen oder geistigen Einschränkungen nutzen kann. Dazu gehört zum Beispiel der Umbau des Badezimmers mit ebenerdiger Duschtasse oder die Errichtung einer abschließbaren Rollatoren-Abstellbox. Mittelfristig ist geplant, das Modell bundesweit auf den Gesamtbestand zu übertragen. Die Herausforderung ist erkannt. Dennoch verlangt der demografische Wandel weitere kreative Ideen sowohl der Wohnungsbranche, der sozialen Dienstleister als auch von der Politik.

Wohnungseigentumsrecht



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



Urteil des Monats: Verjährungsneubeginn bei "Austausch" baulicher Veränderung

Hatte ein Wohnungseigentümer ursprünglich ohne entsprechende Genehmigung der übrigen eigenmächtig eine Pergola aus Holz errichtet, die er nunmehr gegen eine solche aus Aluminium ersetzt, können die übrigen Eigentümer auch dann die Beseitigung der neuen Pergola verlangen, wenn der Beseitigungsanspruch bezüglich der alten Pergola verjährt ist.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 30.04.2014, 2-13 S 38/13

FAKTEN: Einer der Eigentümer hatte auf der ihm zur Sondernutzung zugewiesenen Terrasse eine Pergola aus Holz errichtet. Die Zustimmung der übrigen Eigentümer hatte er insoweit nicht eingeholt. Als die Pergola nun nach vielen Jahren zu verrotten drohte, baute der Eigentümer die alte Holz-Pergola zurück und ersetzte diese an gleicher Stelle durch eine Aluminium-Pergola.

Der Wohnungsnachbar, der sich bereits an der alten Holz-Pergola gestört hatte, nahm nun den Eigentümer gerichtlich auf Rückbau der Aluminium-Pergola in Anspruch. Die Klage war erfolgreich.

Ein gemäß § 14 WEG bestimmter Nachteil ist jede nicht ganz unerhebliche Beeinträchtigung. Bei einer erheblichen optischen Veränderung des Gesamteindruckes ist ein Nachteil regelmäßig anzunehmen. Eine Beeinträchtigung liegt insoweit nur dann nicht vor, wenn die Veränderung lediglich aus einer ganz ungewöhnlichen Perspektive, wie etwa aus der Luft oder von einer für Eigentümer und der gewöhnlich nicht zugänglichen Dachfläche zu erkennen ist. Die Errichtung der Pergola ist ein derartiger Nachteil. Sie verändert auch das äußere Erscheinungsbild der Sondernutzungsfläche.

Dem geltend gemachten Beseitigungsanspruch stand auch nicht entgegen, dass ein Beseitigungsverlangen hinsichtlich der ursprünglich errichteten Holz-Pergola bereits verjährt war. Zwar war ein Beseitigungsanspruch gegen die Holz-Pergola nicht mehr durchsetzbar. Nachdem der Eigentümer diese aber selbst entfernt hatte, besteht nunmehr ein Anspruch des Nachbarn auf vollständige Entfernung der stattdessen errichteten Aluminium-Pergola. Der Eigentümer wäre auch nicht berechtigt, etwa eine neue Holz-Pergola zu errichten.

FAZIT: Sollten etwa in verwalteten Wohnanlagen ungenehmigte bauliche Veränderungen vorhanden sein, deren Beseitigung wegen Verjährung nicht mehr durchgesetzt werden kann, heißt es also Augen offen halten. Verändert der betreffende Eigentümer nämlich die von ihm eigenmächtig errichtete bauliche Veränderung, können Beseitigungsansprüche - selbstverständlich wiederum bis an die Grenzen der dreijährigen Verjährung - wieder geltend gemacht werden.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BESCHLUSSKOMPETENZ

Keine verbindliche Hausordnung durch Verwalter

Der Eigentümerversammlung kommt keine Beschlusskompetenz dahingehend zu, den Verwalter mit der Erstellung einer Hausordnung mit verbindlicher Wirkung zu beauftragen. Ein dennoch gefasster derartiger Beschluss ist nichtig.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 11.06.2014, 2-13 S 168/13

FAKTEN: Die Eigentümer hatten folgenden Beschluss gefasst: "Die Verwaltung wird der Eigentümergemeinschaft und den Mietern eine allgemeingültige Hausordnung zukommen lassen." Dieser Beschluss wurde erfolgreich von einem Eigentümer angefochten. Beschlussgegenstand ist zunächst nicht nur die Vorbereitung einer Hausordnung. Vielmehr wird dem Verwalter durch den Beschluss die Aufgabe übertragen, eine Hausordnung zu erstellen. Ob der Verwalter durch einen Mehrheitsbeschluss zur Aufstellung einer Hausordnung ermächtigt werden kann, ist zwar umstritten. Die Richter haben sich vorliegend jedenfalls der Auffassung angeschlossen, die eine entsprechende Beschlusskompetenz der Eigentümer verneint. Denn gemäß §§ 21 Abs. 3, Abs. 5 Nr. 1 WEG sind die Eigentümer- soweit nicht durch Vereinbarung der Eigentümer etwas anderes geregelt ist - zur Aufstellung einer Hausordnung berufen. Diese Aufgabe können sie nicht insgesamt auf einen Dritten übertragen, sondern müssen über die Hausordnung selbst eine Beschlussfassung herbeiführen.

FAZIT: Sollten die Eigentümer einmal konkret den Verwalter zur Aufstellung einer Hausordnung ermächtigen, muss der Verwalter auf diesen Umstand hinweisen.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERÄUSSERUNGSZUSTIMMUNG

Rechtmäßige Verweigerung

Der Verwalter kann die Zustimmung zur Veräußerung des Eigentums verweigern, wenn Veräußerer oder Erwerber ihrer Auskunftspflicht über die wirtschaftlichen Verhältnisse des Erwerbers nicht nachkommen und schutzwürdige Belange der Gemeinschaft gefährdet sind.

AG Ansbach, Urteil v. 19.09.2013, 3 C 710/13 WEG

FAKTEN: Laut Teilungserklärung ist zur Veräußerung einer Sondereigentumseinheit die Zustimmung des Verwalters erforderlich. Der Verwalter hatte seine Zustimmung verweigert, da eine umfassende Aufklärung über ihre persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse im Sinne einer Selbstauskunft nicht erfolgt sei. Zu Recht, meinte das Gericht. Die Prüfungspflicht des Verwalters umfasst in erster Linie die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Erwerbers. Hierzu zählen etwa Gehaltsbescheinigungen und sämtliche Darlehensverträge, aus denen sich die monatliche finanzielle Belastung ableiten lässt. Die Sparkasse sagte aus, sie habe die Bonität des Erwerbers geprüft. Das reichte jedoch

FAZIT: Das Gericht scheint hier die Anforderungen etwas überspannt zu haben. Grundsätzlich bezieht sich nämlich etwa eine Selbstauskunft des Erwerbers lediglich auf allgemeine Daten, nicht auf Vermögensverhältnisse. Nur dann, wenn konkrete Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Erwerber als wirtschaftlich oder persönlich ungeeignet erscheint, obliegt es dem Veräußerer, diese Anhaltspunkte zu widerlegen.

BEIRATSENTLASTUNG

Unterlassene Prüfung der Jahresabrechnung

Die unterlassene Prüfung der Jahresabrechnung ist für sich noch kein Grund, den Beschluss über die Entlastung des Verwaltungsbeirates für ungültig zu erklären.

AG Schwerin, Urteil v. 13.12.2013, 14 C 20/11 WEG

FAKTEN: Ein Eigentümer hatte den Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung uneingeschränkt angefochten und auch die Beschlüsse über die Entlastung des Verwalters und des Beirats. Die Klage wurde abgewiesen. Der Vortrag des anfechtenden Eigentümers erschöpfte sich im Verweis auf die Fehlerhaftigkeit der Jahresabrechnung. Den Vorwurf eines konkreten Fehlverhaltens des Beirats enthielt sein Vorbringen nicht. Dies genügt nicht, um dem Beirat die Entlastung zu versagen. Selbst eine unterlassene Prüfung wäre noch kein Grund, seine Entlastung für ungültig zu erklären.

FAZIT: Streng genommen hätte auch der Beschluss über die Entlastung des Beirats im Hinblick auf die fehlerhafte Kostenposition für ungültig erklärt werden müssen. Die Entlastung des Beirats scheitert grundsätzlich nicht daran, dass dieser etwa die Jahresabrechnung vor ihrer Genehmigungsbeschlussfassung nicht geprüft hat. Etwas anderes muss aber dann gelten, wenn sich herausstellt, dass die Jahresabrechnung fehlerhaft ist. Richterliche Großzügigkeiten sind zwar stets zu begrüßen. Sie sollten aber nicht verallgemeinert werden und zu einer Fehleinschätzung der wahren Rechtslage führen.

DUPLEX-GARAGEN

Nutzungsregelungen per Vereinbarung

Steht eine Doppelstockgarage in einer Eigentumsanlage im Bruchteilsondereigentum mehrerer Personen, können die Bruchteileigentümer die Nutzung der Stellplätze gemäß § 745 Abs. 1, § 1010 BGB regeln. Zulässig ist auch eine Zuweisung der Plätze per Gebrauchsregelung durch Vereinbarung.

BGH v. 20.02.2014, V ZB 116/13

FAKTEN: Vorliegend streiten die Eigentümer einer Duplex-Garage über eine sie betreffende Nutzungsregelung. Die eine Bruchteileigentümerin, die den oberen Stellplatz nutzt, erstrebt eine Nutzungsregelung, wonach im monatlichen Turnus gewechselt wird: Im einen Monat nutzt sie den oberen Stellplatz, im nächsten der andere Bruchteileigentümer und so weiter. Hiermit ist der Bruchteileigentümer des unteren Stellplatzes nicht einverstanden. Das ursprünglich mit der Angelegenheit befasste Amtsgericht hatte der Klage stattgegeben. Fraglich ist, welches das zuständige Berufungsgericht ist. Dies hängt davon ab, ob man die Streitigkeit als eine "normale" zivilrechtliche Angelegenheit ansieht oder als eine eigentumsrechtliche im Sinne von § 43 Nr. 1 WEG. Der BGH hat nun klargestellt, dass es sich um eine eigentumsrechtliche Angelegenheit handelt und nicht um eine "sonstige" Streitigkeit zwischen Bruchteileigentümern.

FAZIT: Auch wenn eine Regelungskompetenz aller Eigentümer gegeben ist, kann diese nicht beschlussweise erfolgen, da insoweit die Beschlusskompetenz fehlt.

LEGITIMATIONSMANGEL

Bildung getrennter Instandhaltungsrücklagen

Sieht die Teilungserklärung die Bildung einer einheitlichen Instandhaltungsrücklage vor, ist ein Beschluss unwirksam, wonach getrennte Rücklagen gebildet werden sollen.

LG Düsseldorf, Urteil v. 16.04.2014, 25 S 141/13

FAKTEN: Die vorliegende Teilungserklärung sah die Bildung einer Instandhaltungsrücklage vor. Die Wohnanlage besteht aus einem Wohngebäude mit 28 Wohnungen sowie einer hiervon baulich getrennten, nicht überbauten Tiefgarage mit 46 Pkw-Stellplätzen. Die Eigentümer hatten in der Vergangenheit entgegen der maßgeblichen Bestimmung der Teilungserklärung eine für Wohngebäude und Tiefgarage getrennte Instandhaltungsrücklage gebildet. Nunmehr hatten sie beschlossen, diese Rücklagen zusammenzuführen, sodass nur noch eine Rücklage bestehen würde. Einer der Eigentümer hat diesen Beschluss angefochten. Zu Unrecht, wie die Richter meinten.

Die in der Vergangenheit praktizierte getrennte Rücklagenbildung hatte wegen Verstoßes gegen die Teilungserklärung gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung verstoßen. Entscheidend ist allein, dass die drei rechnerisch getrennt aufgeführten Instandhaltungsrücklagen sämtlich dem Vermögen der Eigentümergemeinschaft als selbstständigem Rechtssubjekt unterfallen und damit insgesamt der Eigentümergemeinschaft zustehen. Durch die beschlossene Zusammenlegung entfällt allein die bisher unzulässigerweise vorgenommene rechnerische Trennung der Instandhaltungsrücklagen. FAZIT: So sich im Einzelfall auch einmal die Bildung getrennter Instandhaltungsrücklagen wegen der Besonderheiten einer Wohnanlage anbietet, muss die Teilungserklärung bzw. Gemeinschaftsordnung eine entsprechende Legitimation hierfür vorsehen. Ist dies nicht der Fall, entspricht ein Beschluss über eine Aufhebung der vereinbarungswidrigen Vorgehensweise selbstverständlich ordnungsmäßiger Verwaltung.

NACH KÖPFEN?

Verteilung der Verfahrenskosten

Ein Wohnungseigentümer hatte im vorliegenden Fall Klage gegen die übrigen Eigentümer erhoben mit dem Ziel einer richterlichen Einsetzung eines Verwalters. Das Landgericht ist in diesem Fall der Auffassung, dass die Verfahrenskosten von allen zu tragen sind, darunter auch vom klagenden Wohnungseigentümer. Man hätte nämlich vom klagenden Eigentümer zumindest erwarten können, bei nicht vollkommen zerstrittener WEG eine allstimmige Einberufung mit den wenigen übrigen Eigentümern zu besprechen, um die Erfolgsaussichten eines solchen Vorgehens zu ergründen, bevor sämtliche Wohnungseigenümer verklagt werden.

AUSNAHMEFALL

Gerichtliche Ermessensentscheidung

Der Beschluss, in dem es um die mangelhafte Isolierung des Gemeinschaftseigentums ging, wurde angefochten. Die Eigentümerin ist der Auffassung, dass die Feuchtigkeitsprobleme so nicht zu lösen seien, und hatte einen entsprechend erweiterten Verpflichtungsantrag gestellt. Die Klage musste jedoch scheitern, da das Gericht nicht befugt ist, eigenes Ermessen anstelle desjenigen der Eigentümer zu setzen, sondern lediglich dazu, einen Beschluss auf Wirksamkeit zu prüfen. Die Ausnahme des § 21 Abs. 8 WEG greift nur ein, wenn es die Eigentümer pflichtwidrig unterlassen oder sich sogar geweigert haben, ihr Ermessen auszuüben.

AG Hamburg-Altona, Urteil v. 15.5.2013, 303b C 1/13

ERNEUTE BESCHLUSSFASSUNG

Tatsächliche Kosten liegen über Kostendeckelung

Hatten die Wohnungseigentümer die Beauftragung eines Rechtsanwalts hinsichtlich einer juristischen Beratung zu einem bestimmten Betrag beschlossen und stellt sich dann bei Beauftragung des Anwalts heraus, dass der beschlossene Kostenrahmen zu niedrig festgelegt wurde, bedarf es erneuter abändernder Beschlussfassung über den höheren Kostenrahmen. Durch die Vereinbarung einer Vergütungsvereinbarung im Namen der Wohnungseigentümergemeinschaft mit einem Stundensatz in Höhe von 300 Euro ohne Kostendeckelung hat die Verwalterin gegen ihre Verpflichtung gemäß § 27 Abs. 1 Nr. 1 WEG verstoßen.

AG München, Urteil v. 11.04.2014, 481 C 31813/13 WEG

Mietrecht & Co.



Hubert Blank Richter am Landgericht

Urteil des Monats: Gefahr einer Abflussverstopfung als Mangel

Für die Annahme eines Mangels reicht es aus, wenn die Gebrauchstauglichkeit der Mietsache beeinträchtigt wird, weil der Mieter diese nur in der Befürchtung der Gefahrverwirklichung benutzen kann. Die Kündigung wegen eines Mangels ist erst nach erfolglosem Ablauf einer zur Abhilfe bestimmten angemessenen Frist zulässig.

OLG Celle, Urteil v. 15.07.2014, 2 U 83/14

FAKTEN: Der Mieter von Büroräumen zeigte dem Vermieter Ende Mai 2012 an, dass das WC schlecht ablaufe. Ein Sachverständiger kam zum Ergebnis, dass der Schaden auf Absackungen in der Abwasserleitung zurückzuführen ist und dass aufgrund dieses Umstands immer wieder mit Verstopfungen zu rechnen sei. Der Mieter forderte den Vermieter zur Beseitigung der Mängel auf. Der Vermieter bat um Fristverlängerung. Der Mieter kündigte das Mietverhältnis später. Das WC konnte weiterhin benutzt werden; jedoch musste der Mieter damit rechnen, dass infolge des unzureichenden Abflusses jederzeit eine zur Unbenutzbarkeit des WC führende Verstopfung eintreten kann. Dieser Umstand ist als Mangel im Sinne von § 536 BGB zu bewerten. Die Kündigung ist allerdings erst nach erfolglosem Ablauf einer zur Abhilfe bestimmten angemessenen Frist zulässig (§ 543 Abs. 3 BGB).

Hat der Vermieter - wie vorliegend selbst einen konkreten Abhilfetermin vorgeschlagen, so kann er mangels einer Gegenäußerung davon ausgehen, dass der Mieter die Fristverlängerung akzeptiert. Der Mieter hatte hier erklärt, er werde die Mängel im Falle der Nichtabhilfe auf Kosten des Vermieters beseitigen lassen. Stattdessen hat er gekündigt. Überwiegend wird die Ansicht vertreten, dass für die Wirksamkeit der Kündigung eine erneute Fristsetzung erforderlich sei. Das OLG Celle vertritt jedoch die Ansicht, dass sich die Streitfrage nur stellt, wenn der Mieter in der Abmahnung eine konkrete Maßnahme "androht" und nach erfolglosem Fristablauf eine andere Maßnahme wählt. Dagegen soll es nicht ausreichen, wenn der Mieter lediglich erklärt, dass er sich eine bestimmte Maßnahme vorbehalte.

FAZIT: Vorliegend hat der Mieter in der Kündigung vom 12.09.2013 erklärt, dass das Mietverhältnis erst am 28.02.2014 enden soll. Das Gericht sieht hierin eine ohne Weiteres zulässige "Auslauffrist". Dies ist zutreffend, weil der Kündigungsberechtigte eine außerordentliche Kündigung erklären und zugleich einen vom Gesetz abweichenden Kündigungstermin angeben kann.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

MODERNISIERUNG

Vertragsänderung durch konkludentes Verhalten

Steht dem Mieter nach Durchführung einer Maßnahme zur Schaffung neuen Wohnraums eine Wohnung mit einer größeren Wohnfläche zur Verfügung, so ist er jedenfalls dann zur Zahlung einer höheren Miete verpflichtet, wenn er die zusätzliche Fläche in Besitz genommen hat.

BGH, Urteil v. 02.07.2014, VIII ZR 298/13

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht seit dem Jahr 1979 ein Mietverhältnis über eine aus zwei Zimmern, Küche und Bad bestehende Wohnung. Im Oktober 2010 teilte der Vermieter mit, er habe die Absicht, das Gebäude um einen Anbau zu erweitern. Das habe zur Folge, dass die bisherige Zwei-Zimmer-Wohnung des Mieters um ein weiteres Zimmer erweitert werde; für die Überlassung der größeren Wohnung müsse der Mieter eine erhöhte Miete bezahlen. Der Mieter stimmte der Errichtung des Anbaus mit der Einschränkung zu, dass er sich die Rechte aus § 554 Abs. 2 BGB a. F. vorbehalte. Nach Fertigstellung des Anbaus stand dem Mieter ein weiteres Zimmer nebst einer Loggia zur Verfügung. Statt der ursprünglichen 56 qm hatte die Wohnung nunmehr eine Fläche von ca. 85 qm. Hierfür verlangte der Vermieter eine Mieterhöhung von 307,13 Euro. Der Mieter nahm die zusätzlichen Räume in Besitz; die erhöhte Miete zahlte er nicht. **FAZIT:** Der BGH gab der Klage statt: Die Mitteilung des Vermieters über die Errichtung des Anbaus und die damit verbundene Vergrößerung der Wohnfläche gegen Zahlung einer höheren Miete sei als Angebot zur Vertragsänderung zu bewerten. Dieses Angebot habe der Mieter konkludent durch die Nutzung des Anbaus angenommen.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

MISCHRAUMMIETE

Änderung höchstrichterlicher Rechtsprechung

Ein einheitliches Mietverhältnis über Wohn- und Geschäftsräume ist entweder als Wohnraummietverhältnis oder als Mietverhältnis über andere Räume zu bewerten. Der Umstand, dass die Vermietung auch zur Ausübung einer gewerblichen Tätigkeit vorgenommen wird, durch die der Mieter seinen Lebensunterhalt bestreitet, lässt keine tragfähigen Rückschlüsse auf einen im Bereich der Geschäftsraummiete liegenden Vertragsschwerpunkt zu (insoweit Aufgabe von BGH, Urteil vom 16. April 1986, VIII ZR 60/85).

BGH, Urteil v. 09.07.2014, VIII ZR 376/13

FAKTEN: Es geht um ein Mischmietverhältnis, in dem Wohn- und Gewerberäume vermietet waren. Die Vermieter kündigten und erhoben Räumungsklage. Das Kammergericht hat das Mietverhältnis als Geschäftsraummietverhältnis bezeichnet, die Kündigung für wirksam angesehen und die Mieter zur Räumung und Herausgabe verurteilt. Der BGH hob das Urteil auf und wies die Klage ab. In einem früheren Urteil, bei der Kanzleiräume und eine Wohnung vermietet worden waren, hatte der BGH entschieden, dass die Vermietung in erster Linie zu gewerblichen Zwecken vorgenommen wird, da die Kanzlei die Stätte sei, ohne die der Mieter die Geldmittel nicht erwerben könne, zu dem auch die Miete für die Wohnung gehört.

Diese Rechtsprechung gibt der BGH auf. Für die Bestimmung des Nutzungsschwerpunkts seien die vertraglichen Abreden maßgebend. Fehlten die, müsse der Nutzungsschwerpunkt aufgrund von Indizien ermittelt werden. Solche Indizien könnten etwa die Art des verwendeten Vertragsformulars, die Verteilung der Gesamtmiete auf die jeweiligen Nutzugsbereiche, Regelungen betreffend die Umsatzsteuer, Regelungen betreffend die Höhe der Kaution, bauliche Gegebenheiten, das Verhalten der Parteien vor und nach dem Vertragsschluss sowie die Vertragslaufzeit, wobei für die Geschäftsraummiete eine Befristung üblich ist, und dergleichen.

FAZIT: Sollten keine eindeutigen Feststellungen zum Nutzungsschwerpunkt möglich sein, gelten die Vorschriften über die Wohnraummiete.

KARITATIVE WEITERVERMIETUNG

Keine Anwendung des § 565 BGB

Ist das Hauptmietverhältnis beendet, so kann der Vermieter auch den Untermieter auf Herausgabe in Anspruch nehmen (§ 546 Abs. 2 BGB). Eine Ausnahme gilt in den Fällen des § 565 BGB. Diese Vorschrift bestimmt, dass der Vermieter im Falle der Beendigung des Hauptmietverhältnisses in die Rechte und Pflichten aus dem Untermietverhältnis eintritt. Die Regelung des § 565 BGB setzt allerdings voraus, dass "der Mieter nach dem Mietvertrag den gemieteten Wohnraum gewerblich einem Dritten zu Wohnzwecken weitervermieten" soll. Erfolgt die Weitervermietung nicht zu gewerblichen, sondern zu karitativen Zwecken, so ist die Regelung des § 565 BGB nicht anzuwenden.

KG Berlin, Urteil v. 06.01.2014, 8 U 83/13

WINTERDIENST

Übertragung auf Mieter

Obliegt mehreren Mietern eines Mehrfamilienhauses neben dem gemeinschaftlichen Nutzungsrecht auch die gemeinschaftliche Pflicht zur Durchführung des Winterdienstes und erleidet einer der Mieter auf dem nicht gestreuten Privatweg auf dem Grundstück einen Unfall, kommt ein Schadenersatzanspruch unter den Mitverpflichteten nicht in Betracht. Zur Übertragung des Winterdienstes ist eine klare Regelung erforderlich, aus der sich ergibt, welche Mietpartei an welchen Tagen für den Winterdienst zuständig ist. Fehlt es - wie vorliegend - an einer hinreichend klaren Regelung, so verbleibt die Verkehrssicherungspflicht beim Vermieter. Dieser haftet dann gegenüber dem verletzten Mieter aus Schadensersatz.

OLG Sachsen-Anhalt, Urteil v. 27.02.2014, 2 U 77/13

GEWERBLICHES MIETVERHÄLTNIS

Umlage von Verwaltungskosten

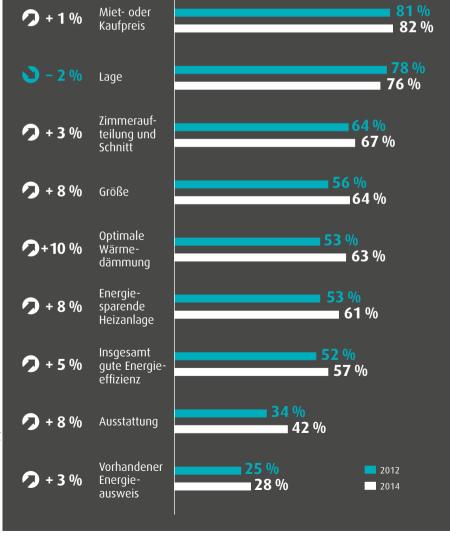
In einem Gewerbemietvertrag kann vereinbart werden, dass der Mieter neben den Betriebskosten auch die Verwaltungskosten trägt. Der Wirtschaftlichkeitsgrundsatz gilt auch für die Höhe der Verwaltungskosten. Er besagt, dass der Vermieter für die Leistungen des Verwalters kein überhöhtes Entgelt zahlen darf. Wird der Wirtschaftlichkeitsgrundsatz verletzt, so steht dem Mieter ein Schadensersatzanspruch zu. Für die Verletzung des Wirtschaftlichkeitsgrundsatzes trägt jedoch der Mieter die Darlegungslast. Dies erfordert einen substanziierten Vortrag, aus dem sich ergibt, dass die betreffenden Verwaltungsleistungen in der Region billiger zu haben sind.

Technologie, IT & Energie

Auswahlkriterien für Immobilien Geringer Energieverbrauch immer wichtiger

Eine optimale Wärmedämmung, eine energiesparende Heizung und eine gute Energiebilanz – diese Kriterien gewinnen nach einem Rückgang in 2012 im Jahre 2014 für Käufer und Mieter von Immobilien wieder an Bedeutung. Das ist das Ergebnis der dritten Immobilienumfrage des Energieanbieters Lichtblick. Insbesondere das Thema Wärmedämmung wird für Käufer und Mieter wieder wichtiger. Noch wichtiger als Energiekosten sind aber weiterhin klassische Entscheidungskriterien wie der Miet- oder Kaufpreis, die Lage und die Zimmeraufteilung.

Was ist Ihnen bei der Wahl einer neuen Wohnung oder eines neuen Hauses besonders wichtig? (N = 1.000)



AAREON FORUM 2014

Digitale Expeditionen

Im Zuge der Digitalisierung und steigenden Anforderungen an die Wohnungsunternehmen wächst auch die Produktwelt von Aareon weiter zum "digitalen Ökosystem" zusammen. Daher hat Aareon aus dem Wodis Sigma Forum und dem PC-Club ein neues Veranstaltungsformat entwickelt: das Aareon Forum am 25./26. November 2014 im RuhrCongress Bochum.

IT-Entscheider und -Anwender sowie Partner der Wohnungswirtschaft erfahren dort, wie Aareon-Lösungen die ganze Prozesslandschaft der Wohnungswirtschaft digital unterstützen können. Fachleute referieren über die Highlights von Wodis Sigma Release 6, die aktuelle GES-Versionierung und das Aareon-NetOffice-Update 2015. In der begleitenden Fachausstellung werden die Prozesse vertieft. Die digitale Zukunft ist Thema der Talkrunde. Publizist, Onlineund Kommunikationsexperte Kai Heddergott berichtet von der Expedition Wohnungswirtschaft. Entspannte Interaktion verspricht die Abendveranstaltung in der rewirpower-Lounge des VfL Bochum.

Mehr unter: www.aareon-forum.de

ārafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: LichtBlick SE 2014

TELE COLUMBUS NUN AKTIENGESELLSCHAFT

Die Tele Columbus Holding GmbH, operative Konzerngesellschaft des drittgrößten deutschen Kabelnetzbetreibers Tele Columbus, hat ihren Namen und ihre Rechtsform geändert und firmiert künftig als Tele Columbus AG. Die Änderung der Rechtsform hat keinerlei Auswirkungen auf das operative Geschäft oder den Unternehmenssitz der Tele Columbus Gruppe, der unverändert in Berlin verbleibt. Den Vorstandsvorsitz der Tele Columbus AG übernimmt der bisherige Vorsitzende der Geschäftsführung, Ronny Verhelst. Neben ihm gehört auch der bisherige Geschäftsführer Frank Posnanski als Chief Financial Officer dem Vorstand der Tele Columbus AG an.

GREEN BUILDING

DGNB intensiviert weltweite Aktivitäten

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) intensiviert ihre internationalen Aktivitäten: zum einen als Partner der Messe "BAU Congress China" in Peking, zum anderen durch die Übernahme des Vorsitzes des European Regional Network (ERN) durch Christine Lemaitre. Ende September macht die World Green Building Week in mehr als 100 Ländern auf die globale Bedeutung von Nachhaltigkeit in der Bauwirtschaft aufmerksam. Während in China Nachhaltiges Bauen noch relativ am Anfang steht, stellen sich in Europa aufgrund der Unterschiede zwischen den Ländern andere Aufgaben: So arbeitet das European Regional Network (ERN), eine Verbindung europäischer Green Building Councils, unter dem Dach des World Green Building Councils (WorldGBC) daran, ein einheitliches europäisches Rahmenwerk für Nachhaltiges Bauen zu etablieren. Zudem berät das ERN seine Mitglieder dazu, wie EU-Richtlinien in nationale Strategien umgesetzt werden können. Für den Zeitraum von 2014 bis 2016 wird nun Dr. Christine Lemaitre, Geschäftsführender Vorstand der DGNB, den Vorsitz des Netzwerks übernehmen.



Christine Lemaitre übernimmt ERN-Vorsitz.

BUCHTIPP

RENOVIEREN UND **MODERNISIEREN**

inkl. Arbeitshilfen online



Das Thema Eneraiekosten wird immer wichtiger. Mit geeigneten Mitteln kann in Immobilien der Energieverbrauch so gesenkt werden, dass mittel- und

langfristig Kosten gespart werden. Die beiden Autoren, langjährige Experten für Haus und Grund München, erläutern Lösungen für häufige Umsetzungsprobleme. Sie zeigen, worauf bei Renovierung und Modernisierung zu achten ist. Sie berücksichtigen dabei nicht nur die Vorgaben der neuen EnEV 2014, sondern auch die neuen Pflichten für Vermieter. Rechtsfragen der EnEV 2014 werden verständlich erklärt. Gleiches gilt für die praktische Bedeutung des Energieausweises für Eigentümer und Vermieter.

Georg Hopfensperger und **Stefan Onischke.** Haufe-Lexware. 1. Auflage 2014, 276 S., ISBN 978-3-648-05210-5, 34,95 Euro

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

BUNDESGERICHTSHOF

Fernwärme: Kostensituation des Versorgers wirkt preisbildend BGH, Urteil v. 25.06.2014 - VIII ZR 344/13

Der Bundesgerichtshof hat seit 2009 eine Reihe wegweisender Entscheidungen zur Fernwärmeversorgung gefällt, deren Schwerpunkt bei der Preisbildung / Preisanpassung liegt. Die neue Entscheidung liegt auf dieser Linie und trägt zur Klärung weiterer Detailfragen bei.

Ausschlaggebend für die Wirksamkeit einer Preisanpassungsklausel sind zunächst

die Verhältnisse im Zeitpunkt des Vertragsschlusses, wobei es nicht erforderlich ist, dass sämtliche während der Vertragslaufzeit eintretenden späteren Änderungen einbezogen werden.

Stellen sich während der Vertragslaufzeit wesentliche Änderungen hinsichtlich der Kosten- und/oder Marktverhältnisse ein, führen diese erst mit Wirkung für die Zukunft zur Nichtigkeit der Anpassungsklausel. PRAXIS: Der Fernwärmemarkt ist strukturell wettbewerbsfeindlich und folgt den Regeln eines natürlichen Monopols im Sinne der Netzökonomie. Der Wärmeversorger hat bei der Preisstellung auch seine tatsächliche Kostensituation zu beachten. Sollte diese sich wegen geänderter Anpassungsmodalitäten auf seiner Einkaufsseite ändern, hat er die daraus resultierenden Vorteile angemessen an seine Kunden weiterzugeben – aber erst ab dem tatsächlichen Zeitpunkt und nicht rückwirkend zum Vertragsschluss. Besondere Bedeutung erlangt diese Feststellung für Veränderungen des Brennstoffs oder dessen Preisbildung zur Wärmeerzeugung während der regelmäßig langen Vertragslaufzeiten.

Energie: Nicht beachtete Stellschrauben

Unternehmerische Entscheidungen in der Immobilienwirtschaft sollten unter besonderer Berücksichtiauna des energiewirtschaftsrechtlichen Ordnungsrahmens getroffen werden. Was zu beachten ist, in sechs exemplarischen Kapiteln. Ein energiepolitischer Diskussionsbeitrag.

nergiewirtschaftliche Themen betreffen die gesamte Immobilienwirtschaft. Im Herbst 2014 stehen sie – nicht nur im Zusammenhang mit Energieeinsparund Klimaschutzzielen – einmal mehr im Fokus der öffentlichen Wahrnehmung. In einer Anfang September vorgelegten Studie kommt das Beratungsunternehmen McKinsey zu dem klar formulierten Ergebnis, dass neun von 15 Zielen der Bundesregierung bei derzeitiger Fortschreibung der Entwicklung bis 2020 nicht mehr erreicht werden können. Soll die breite gesellschaftliche Akzeptanz für die so genannte Energiewende längerfristig erhalten bleiben, erscheinen Korrekturen unvermeidbar. Selbst außerhalb von Fachveröffentlichungen und Wirtschafts-

presse nehmen energiewirtschaftliche Themen einen bemerkenswerten Raum ein. So berichtete etwa die Wochenzeitung "DIE ZEIT" kürzlich auf drei Seiten über Probleme bei der Umsetzung der Energiewende am Beispiel des massiven Ausbaus von Höchstspannungsstromtrassen bei gleichzeitig reduzierten Rechtsbehelfen der betroffenen Anwohner. Entlang der geplanten Stromtrassen ist mit einer deutlichen Entwertung der betroffenen Liegenschaften zu rechnen.

KAPITEL I: DIE INNENDÄMMUNG Signifikante Energieeinsparungen und das Erreichen klimapolitischer Zielstellungen können nur unter Einbeziehung des Gebäudebestandes erfolgreich umgesetzt

CHECKLISTE

Energiewirtschaftsrecht

- 1. Welche rechtlichen Vorgaben muss ein Vorhaben erfüllen? Am Anfang sollte die Frage nach den verbindlichen Rahmenbedingungen stehen. Welche Anforderungen sind zwingend zu beachten?
- 2. Was ist wirtschaftlich sinnvoll? Was rechnet sich? Maßstab ist die technische Lebensdauer der Gebäudeteile und Anlagen auf der Grundlage belastbarer Energiepreisszenarien.
- 3. Welche Möglichkeiten bietet der Markt - was kann im Wettbewerb beschafft werden? Bestehen Alternativen? Welche Spielräume gewähren gesetzliche Vorgaben?
- 4. Welche Optionen bestehen für den Fall, dass rechtliche Rahmenbedingungen und ökonomische Anforderungen auseinanderfallen? Welche Ausnahmeregelungen sind vorgesehen? Sind Befreiungen möglich? Wo können Verwaltungspraxis und/oder gerichtliche Entscheidungen helfen? Wie kann eine Lücke gegebenenfalls mit Fördermitteln geschlossen werden?



SUMMARY » **Umfang und Komplexität** energiewirtschaftsrechtlicher Vorschriften haben in den vergangenen Jahren erheblich zugenommen. » Investitionen in energiewirtschaftliche Anlagen bedürfen besonders langer Planungszeiträume und dürfen durch kurzfristige Änderungen der Rahmenbedingungen nicht entwertet werden. » Versorgungssicherheit ist ein wertvolles Wirtschaftsgut mit eigenem Preis. » Die Energiewende erfordert verstärkt Investitionen in kaltstartfähige Erzeugungseinheiten und in den Netzausbau – das Vorhalten sicherer Leistung muss sich rentieren.

werden. Die energetische Sanierung von denkmalgeschützten Gebäuden im engeren Sinne und die Verbesserung von erhaltenswerter Bausubstanz im weiteren wurde – zum Teil gut begründet – über Jahrzehnte vernachlässigt. Maßnahmen zur Innendämmung stehen unter dem Verdacht ursächlich zu sein für Bauwerksschäden.

Unterhalb gesetzlich verbindlicher Vorgaben bestehen zahlreiche privatwirtschaftlich organisierte technische Regelwerke zur Qualitätssicherung. Diese sind nicht zu beanstanden, soweit betroffene Wirtschaftskreise und interessierte Fachöffentlichkeit die Möglichkeit haben, auf die Regelungsinhalte wirksam Einfluss zu nehmen, die Regelwerke transparent und offen entwickelt werden und ein diskriminierungsfreier Zugang zu Gremien und Ausschüssen besteht. Ein aktuelles Bespiel bietet die neue Gütezeichengemeinschaft Innendämmung unter dem

Dach des RAL (Gütezeichen 964). Hier entstehen Güte- und Prüfbestimmungen für Materialien von Innendämmsystemen und deren Anwendung. Der Eigentümer erhaltenswerter Bausubstanz erhält Informationen für Materialauswahl, deren Kompatibilität und Verarbeitungshinweise sowie den Nachweis qualifizierter Schulungen für ausführende Unternehmen. Eine gelungene Qualitätssicherung kann Vorbehalte gegen Innendämmungen wissenschaftlich begründet entkräften und neuen Produkten den Zugang zum Markt öffnen. Auf diese Weise können derartige Gebäude langfristig im Markt gehalten werden.

KAPITEL II: SANIERUNG UND WIRTSCHAFT-LICHKEIT Beispiele vergleichbarer Bestandsbauten mit hoher Übereinstimmung hinsichtlich Planung und Bauausführung lassen potenziell eine Standardisierung von Modernisierungsmaßnahmen zu. Zu

denken ist hier exemplarisch an den industriell vorgefertigten Wohnungsbau der ehemaligen DDR ("Plattenbauten"), aber auch Werkswohnungen oder Wohngebäude aus ehemals militärischer Nutzung, die aus homogenen Typenprojekten abgeleitet wurden. Die praktische Erfahrung zeigt, dass es möglich ist, generalisierende Aussagen darüber zu treffen, welche Maßnahmen im immobilienwirtschaftlichen Sinne ökonomisch sinnvoll sind. Sanierungsfahrpläne sollten sich diese Erkenntnisse zu eigen machen und ein gebäudetypspezifisches "kostenoptimales Niveau" beschreiben. Die Praxis zeigt Beispiele, die belegen, dass sich Maßnahmen im tatsächlichen Gebäudebetrieb nicht rechnen. Will heißen: Sie entsprechen dem Wirtschaftlichkeitsgebot in der Bedeutung von § 5 I Energieeinsparungsgesetz nicht. Aktuelle gerichtliche Entscheidungen deuten an, dass für die Ermittlung von Hausanschlusswerten im Zusammenhang mit



Stromkosten sparen in der Immobilienwirtschaft

- 100 % Ökostrom TÜV-zertifiziert
- günstige Tarife mit Energiepreisgarantie und flexiblen Laufzeiten
- individuelle Rahmenverträge
- Übernahme des gesamten Wechselprozesses
- Stichtagsabgrenzung
- persönliche Ansprechpartner

Mehr unter

www.gazprom-energy.com/de/immo



"Die Neufassung des EEG kann nur ein erster Schritt sein. Der energiepolitische Ordnungsrahmen bedarf weiterer Reformschritte. Wir brauchen eine schlüssige Gesamtlösung, die insbesondere bessere Anreize für Investitionen in die Netze schafft und einen Marktmechanismus beinhaltet, der das Vorhalten sicherer Leistung belohnt."

Dr. Constantin H. Alsheimer, Vorsitzender des Vorstands der Mainova AG

der Wärmeversorgung der ingenieurtechnisch ermittelte Bedarf gegenüber dem gemessenen Verbrauch vorzugswürdig sein kann.

KAPITEL III: ENERGIEVERSORGUNGSALTER-NATIVEN Bei der Entwicklung und Über-

prüfung von Energieversorgungskonzepten sind die tatsächlich vor Ort realisierbaren Versorgungsalternativen fundiert zu prüfen und zu bewerten. Ist Wettbewerb der Systeme möglich? Oder besteht etwa ein Anschluss- und Benutzungszwang, beispielsweise im Zusammenhang mit einer anliegenden Fernwärmeversorgung? Welche Ausnahmen sind möglich? Wie können unter Umständen alternative Konzepte unter Verwendung regenerativer Energien dennoch zum Einsatz kommen? Baukostenzuschüsse für die Erweiterung der vorhandenen vorgelagerten Netzinfrastruktur sind als zulässige Höchstsätze vorgesehen und stehen grundsätzlich zur Disposition der Parteien. Besonders bei der Planung energieintensiver Großvorhaben bestehen erhebliche Kostensenkungspotenziale, die in der Praxis unzureichend genutzt werden.

KAPITEL IV: INVESTITIONS- UND PLANUNGS-

SCHUTZ Die so genannte Energiewende versucht, sehr verschiedenartige Zielstellungen aus den Bereichen Energiewirtschaft, Klimaschutz und Förderung erneuerbarer Energien gleichzeitig voranzutreiben. Neben dem Ausstieg aus der kernenergiebasierten Stromerzeugung wird - mit unterschiedlicher Intensität auch der Ausstieg aus der Stromerzeugung mittels Verwendung fossiler Brennstoffe vorangetrieben. Diese Entwicklungen berücksichtigen oftmals nicht hinreichend den Investitions- und Planungsschutz und können im Ergebnis dazu führen, dass selbst jüngere moderne Stromerzeugungsanlagen (temporär) stillgelegt und entsprechende Investitionen entwertet werden.

Gravierend erscheinen aktuelle Beispiele, bei denen Städte und Gemeinden zum Teil seit Jahrzehnten auf die Auskopplung von Wärme als Abfallprodukt der Kohleverstromung gesetzt haben. Oftmals war hierbei die KWK-Technologie Voraussetzung für die Betriebsgenehmigung derartiger Großkraftwerke. Stehen diese nunmehr zur Disposition, müssen - zum Teil kurzfristig - vor Ort Ersatzkapazitäten aufgebaut werden, von denen zu erwarten steht, dass auch sie nur temporär zum Einsatz gelangen. Funktionsfähige Systeme der Kraft-Wärme-Kopplung werden substituiert durch reine Heizwerke, oftmals auf ausschließlich fossiler Brennstoffbasis. Diese Entwicklung führt zu signifikanten Teuerungen und sollte im Einzelfall hinterfragt werden. Besonders problematisch erscheinen hier Konstellationen mit entsprechendem Anschlussund Benutzungszwang.

KAPITEL V: GEBÄUDETECHNIK ALS SCHLÜS-

SEL Neben Verbesserungen bei der energetischen Qualität der Gebäudehülle besteht ein weiterhin hohes Energieeinsparpotenzial im Bereich der Gebäudetechnik. Hier finden sich Altanlagen im Betrieb, deren Austausch sich allein über die Energieeinsparung unter Berücksichtigung der technischen Lebensdauer refinanzieren würde. Das weiterhin bestehende Kosten-Nutzen-Dilemma verhindert den Austausch dieser Anlagen selbst in Fällen, in denen das bereits zitierte Wirtschaftlichkeitsgebot aus § 5 I EnEG unzweifelhaft eingehalten werden kann. Hier fehlen weiterhin entsprechende Anreize.

KAPITEL VI: INNOVATIONSPOTENZIAL MIT

SCHWACHSTELLEN Die erneute Energiewende nach den Ereignissen von Fukushima ist eine anspruchsvolle Herausforderung und bietet ein hohes Innovationspotenzial nicht zuletzt im Hinblick auf den künftigen internationalen Wettbewerb. Die momentane Umsetzung weist jedoch wesentliche Schwachstellen auf, die geeignet sind, die gesellschaftliche Akzeptanz zu gefährden. Das Großprojekt "Energiewende" erfordert eine stabile und berechenbare Planungsgrundlage, die auch über mehrere Legislaturperioden hinweg Bestand hat. Die Entwertung rechtmäßig errichteter und politisch ausdrücklich gewünschter Investitionen in Energieerzeugungsanlagen der jüngeren Vergangenheit sollte vermieden werden.

Alle Formen der Energieversorgung müssen sich im Wettbewerb behaupten. Staatlich initiierte Anreize dürfen ordnungspolitisch nur der Anschubfinanzierung dienen. Verlässliche und stabile energiewirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen sind unverzichtbare Voraussetzungen für erfolgreiche Investitionen und eine langfristige Akzeptanz bei allen Marktteilnehmern. Die im internationalen Vergleich sehr hohe Qualität der Energieversorgung in Deutschland versperrt mitunter eine wichtige Einsicht: Versorgungssicherheit hat einen Preis.

Hotel gesucht!

DAIKIN macht Ihr Hotel zum Energiespar-Vorreiter!

Während andere noch darüber diskutieren, beweisen wir es: Die Energiewende ist machbar und ein Gewinn für alle. Maximale Energieeffizienz und niedrige Energiekosten sind schon heute in der Hotelbranche realisierbar! Für diesen Beweis suchen wir einen Partner, dessen neues Hotel kostenlos mit DAIKIN Technologie ausgestattet wird.

Ihre Vorteile:

- > Systemtechnik & Installation **FOR F.R.E.E.**: Heizung, Klima, Kälte, Lüftung und Brauchwasser gratis vom Marktführer DAIKIN
- > Einsatz regenerativer Energien und niedrige Lebenszykluskosten
- Regelmäßige Messung der Verbrauchsdaten zur Bewertung der Energieeffizienz und CO₂-Emissionen, durchgeführt von einem Institut der Fraunhofer-Gesellschaft
- > Einmaliger Komfort für Ihre Hotelgäste durch perfektes Raumklima und höchste Flexibilität



Gunther Gamst, Geschäftsführer DAIKIN Deutschland

Haben Sie noch Fragen zum Projekt? Dann sprechen Sie persönlich mit Gunther Gamst, Geschäftsführer DAIKIN Deutschland

Tel.: 089·74427-442, Mobil: 0172·8960515, E-Mail: gunther.gamst@daikin.de

E-Mail: gunther.gamst@daikin.de

Oder bewerben Sie sich mit Ihrem Hotelneubau-Projekt direkt unter www.leading-air.com
Bewerbungszeitraum: 01. Oktober 2014 - 15. Februar 2015





Zwei Welten, zwei Systeme Wie lange noch?



Portfoliomanagementsysteme besitzen mittlerweile beachtliche Risikomanagement-Funktionalitäten. Aber die werden bisher kaum genutzt und stellen nicht jeden Anwender zufrieden. Erkundungen in einem IT-Grenzbereich.

rüher war alles ganz einfach: Der Portfoliomanager kümmerte sich um das Immobilienportfolio, der Risikomanager - wenn es überhaupt einen gab - um das Risiko. Das ist heute in vielen Unternehmen nicht mehr so: Moderne Portfoliomanager sind nicht mehr nur auf Rendite fixiert, sondern wissen genau über die Objekt- und Marktrisiken ihrer Immobilien Bescheid, und moderne Risikomanager analysieren nicht mehr nur Finanzströme, sondern berücksichtigen immobilienspezifische Kennzahlen von der Mieter- bis zur Portfolioebene. Es ist klar, dass Portfoliomanager und Risikomanager dafür zum Teil auf dieselben Daten zugreifen, und es liegt nahe, dies mit denselben IT-Instrumenten zu tun. Ebenso nahe liegt die Frage, ob überhaupt zwei unterschiedliche Systeme benötigt werden. Eine pauschale Antwort ist sicher nicht möglich, aber wenn man die unterschiedlichen Sphären Portfolio- und Risikomanagement betrachtet, lassen sich ein paar fundierte Aussagen treffen.

IT FÜR DAS PORTFOLIOMANAGEMENT Nach der in den 1950er Jahren entstandenen Portfoliotheorie kann das optimale Portfolio alleine nach den Parametern Risiko, Rendite und Investoreneinstellung bestimmt werden. Die für Wertpapiere erdachte Theorie ist faszinierend einfach und hat bis heute viele Anhänger, doch leider lässt sie sich nicht auf Immobilien übertragen. Das liegt unter anderem daran, dass Immobilienrisiken nicht gut mit der Kennzahl Volatilität zu fassen sind.

In der Praxis hat sich daher ein pragmatischer Ansatz herausgebildet. Danach erfolgt die Optimierung eines Portfolios innerhalb eines längeren Prozesses, in dem viele Daten gesammelt, analysiert und zu Kennzahlen auf mehreren Ebenen verdichtet werden. An dessen Ende entscheiden Menschen über Käufe und Verkäufe und zwar auch aufgrund ihres Bauchgefühls. Anders als in der Theorie wird nicht das absolut beste Portfolio angestrebt; es geht um die schrittweise Annäherung an ein Zielportfolio, das die Anlagerestriktionen beachtet und die Renditeerwartung des Investors erfüllt.

Für diesen pragmatischen Ansatz gibt es am Markt eine Vielzahl von Portfoliomanagementsystemen, die den Portfoliomanager bei seinen Aufgaben unterstützen. Die führenden Systeme sind alle ähnlich aufgebaut: Die Basis bildet eine Datenschicht, die mittels Schnittstellen zu ERP- und anderen Vorsystemen gefüllt wird. Darauf setzt eine Analyseschicht auf, in der unter anderem Kennzahlen errechnet, Investitionen geplant, Immobilien bewertet und Cash Flows simuliert werden können. Die Ergebnisse werden in der Präsentationsschicht ausgegeben. Zur Analyse und Darstellung von Risiken besaßen Portfoliomanagementsysteme schon immer Funktionen wie Scorings, Wenn-dann-Analysen oder Risikoberichte. Seit wenigen Jahren werden auch weitergehende Instrumente wie Monte-Carlo-Simulationen, Stresstests oder automatisierte Risikomeldungen angeboten.

IT FÜR DAS RISIKOMANAGEMENT Doch viele Immobilienunternehmen besitzen noch kein professionelles RisikomanageSUMMARY » Portfolio- und Risikomanager greifen zum Teil auf dieselben Daten zu. » Es liegt nahe, dies mit denselben IT-Instrumenten zu tun. » Es gibt am Markt eine Vielzahl von Portfoliomanagementsystemen, doch diese werden nicht flächendeckend eingesetzt. » Auch die Konkurrenz durch Spezialsysteme für das Risikomanagement spielt hierbei eine Rolle. » Risiko muss stärker in die Portfoliomanagementprozesse hinein. » Wünschenswert wäre die Nutzung von Systemen, die beide Bereiche abdecken.

ment. Sie wissen mit den verfügbaren Instrumenten folglich nichts anzufangen. Fehlender regulatorischer Druck und geringes Risikobewusstsein in Teilen der Branche werden daran wohl sobald nichts ändern. "Wohlstand braucht keine Instrumente", lautet dazu der lakonische Kommentar von Henri Lüdeke von der BBT Gruppe Berlin, dessen Firma das Portfoliomanagementsystem avestrategy®

Der zweite Grund für die mangelnde Akzeptanz ist die Konkurrenz durch Spezialsysteme für das Risikomanagement. Dieser Markt wird dominiert von Eigenentwicklungen, zum größten Teil auf Basis von Microsoft Excel. Sie haben gegenüber den Portfoliomanagementsystemen viele Nachteile, etwa in puncto IT-Sicherheit. Allerdings sind sie in der Regel genau auf die Bedürfnisse der Unternehmen zugeschnitten - und die sind durchaus unterschiedlich. Projektentwickler zum Beispiel brauchen mehr Projekt- als Portfolioauswertungen, Warnung vor Baurechts- statt vor Leerstandsänderungen und Simulationen mit 100 statt mit 10 Variablen. Auch Offene Immobilienfonds haben spezielle Anforderungen, unter anderem die Erfüllung rechtlicher Auflagen und die Abbildung komplexer Gesellschaftsstrukturen. Drittens sprechen die organisatorischen und personellen Unterschiede von Portfolio- und Risikomanagement anscheinend gegen die Verwendung derselben Instrumente.

- > Ablauforganisation: Der Risikomanagementprozess umfasst viele Aspekte, die mit dem Portfoliomanagement erst einmal nichts zu tun haben, zum Beispiel die Entwicklung einer Risikostrategie, die Identifizierung von Risiken auf Objektebene oder die Absicherung von Währungsrisiken auf der Unternehmensebene.
- > Aufbauorganisation: Das Portfoliomanagement gehört zum Kerngeschäft je-

Experten



"Unterschiedliche Anforderungen an IT-Instrumente liegen in der Natur der Sache. Ein Risikomanagementsystem muss kritische Fragen unterstützen."

Aart Zandbergen, Chef des holländischen Anbieters Reasult



"Die Stabsstelle Risiko muss stärker in die Portfoliomanagementprozesse rein, und das Portfoliomanagement muss sich mehr mit Risiken auseinander-

Dr. Marion Peyinghaus, Beratungsgesellschaft pom+

- des Bestandshalters, Risikomanagement und Risikocontrolling sind davon zu trennen. Das Risikomanagement - etwa die Beauftragung eines Handwerkers zur Beseitigung einer Gefahrenstelle - ist zum großen Teil Sache des Property Managements; das Risikocontrolling - zum Beispiel die Erstellung eines Risikoberichts für den Vorstand - ist in der Regel bei Finanzen/Controlling angesiedelt.
- > Personal: Risikocontroller sind eher Finanzfachleute als Immobilienexperten. Dementsprechend verlangen sie Instrumente, mit denen sie rechnen können. Objektfotos, Etagenpläne, bunte Blasendiagramme und andere Features von Portfoliomanagementsystemen brauchen sie hingegen nicht.

Diese strenge Trennung sollte nicht sein. Das würde die Qualität in beiden Bereichen steigern, vor allem wenn dieselben Instrumente genutzt würden. Systemseitig dürfte das kein Problem sein, denn gute Systeme können sowieso unterschiedliche Anwender bei unterschiedlichen Prozessen mit unterschiedlichen Werkzeugen unterstützen.

WER WILL, KANN HEUTE SCHON BEIDE WELTEN MIT EINEM SYSTEM ABDECKEN Aktuell sind Unternehmen mit großem Immobilienbestand und kleinen Ansprüchen an das Risikomanagement mit den Risikomodulen der Portfoliomanagementsysteme ausreichend versorgt. Je kleiner der Bestand und je größer die Anforderungen, desto besser ist es, zwei Systeme zu nutzen. Diese Grundregel wird wohl auf absehbare Zeit gültig bleiben. Verbesserungen in der Ausbildung von Portfolio- und Risikomanagern, der theoretischen Fundierung, den Prozessen und den gesetzlichen Vorschriften werden das Zusammenwachsen fördern. Passende Instrumente gibt es. "

Personal & Karriere



RECHT

Aktuelles Urteil Präsentiert von: Thomas Muschiol, Haufe-Personalmagazin

Arbeitsgericht urteilt auch bei Privatfehde mit dem Chef

LAG Baden Württemberg , Beschluss vom 29.07.2014, Az. 13 Ta 20/14

Auch vermeintlich rein private Streitigkeiten, die aus übler Nachrede, Verleumdung und ähnlichen Gründen resultieren, sind dann vor den Arbeitsgerichten zu klären, wenn diese Sachverhalte im Betrieb aufgetreten sind. Das LAG Baden Württemberg hat dies auch in einem Fall bejaht, in dem der Arbeit-

nehmer den Geschäftsführer seiner Arbeitgeberin, einer GmbH, persönlich verklagt hatte. Zwar sei dieser nicht der Arbeitgeber im rechtlichen Sinne, müsse aber so behandelt werden, als wenn er es wäre. Die Begründung dazu liefert eine so genannte Analogie. Der Rechtswegbeschluss zeigt, dass die Zuständigkeit der Arbeitsgerichte über arbeitsrechtliche Fragen weit hinausgehen kann. Zwar ist der Fall einer Klage aus unerlaubter Handlung gegen den Geschäftsführer einer GmbH nicht direkt von den Zuständigkeitsregeln des Arbeitsgerichtsgesetzes erfasst. Formal folgerichtig wollte der Geschäftsführer den Streit daher vor dem Amtsgericht verhandelt haben. Die Richter des LAG vertraten jedoch die Ansicht, dass ein solcher Fall genauso zu behandeln sei, wie er bei einem "persönlichen" Arbeitgeber gesetzlich geregelt ist. Rechtstechnisch begründete dies das LAG wie folgt: "Es liegt eine ausfüllungsbedürftige und -fähige Lücke im Gesetz vor. Ist der vom Arbeitnehmer verklagte Arbeitgeber eine natürliche Person oder persönlich haftender Gesellschafter einer Handelsgesellschaft, so ist der Weg zu den Arbeitsgerichten schon nach dem Wortlaut des § 2 Abs. 1 Nr. 3 Buchstabe d ArbGG eröffnet (BAG, Urteil vom 14. November 1979, Az. 4 AZR 3/78). Ebenso ist der Rechtsweg zu den Arbeitsgerichten eröffnet, wenn ein Arbeitnehmer von einem anderen Arbeitnehmer nach § 2 Abs. 1 Nr. 9 ArbGG aus unerlaubter Handlung vor den Gerichten für Arbeitssachen verklagt wird. Daher wäre es mit dem System des § 2 Abs. 1 ArbGG nicht vereinbar, wenn eine als Organ für eine juristische Person handelnde natürliche Person nicht vor den Gerichten für Arbeitssachen verklagt werden dürfte, wenn der Arbeitnehmer gegen sie einen bürgerlichen Streit aus unerlaubter Handlung im Sinne des § 2 Abs. 1 Nr. 3 Buchstabe d ArbGG führt. Diese Lücke ist durch entsprechende Anwendung des § 2 Abs. 1 Nr. 3 Buchstabe d ArbGG zu schließen."

KARRIERETAG AUF DER EXPO REAL

Der CareerDay auf der Expo Real findet in diesem Jahr statt am Mittwoch, 8. Oktober, im Planning & Partnerships Forum in der Halle A2. Der Tag startet mit einem Frühstücksempfang ab 9.30 Uhr. Zwischen 10 und 14 Uhr finden vier Diskussionsrunden statt. Experten aus der Immobilienbranche äußern sich zu Themen rund um Berufsbilder und Karrieremöglichkeiten im In- und Ausland.

Weitere Infos unter www.exporeal.net/de/planung/auf-der-messe/career-day.

FÜHRUNG UND ARBEITSPLATZORGANISATION

Acht Todsünden des Zeitmanagements

30.000 E-Mails bekommen Führungskräfte durchschnittlich im Jahr, so eine Studie. Das schlechte Management dieser und anderer Zeitfresser kostet nicht nur Zeit, sondern auch Geld. Doch es geht anders: Indem Unternehmen acht Todsünden des Zeitmanagements vermeiden. Als Grund für die immense Verschwendung von Zeit und Ressourcen im Topmanagement identifizierten die Studienautoren von Bain & Company vor allem die Meeting- und E-Mail-Flut. Rund 15 Prozent der Arbeitszeit der gesamten Belegschaft entfielen etwa schon auf die Meetings. Die Managementberater haben für ihre Studie das Zeitmanagement von 17 Konzernen untersucht. Doch nicht nur die Anzahl der Meetings nimmt den Erkenntnissen der Autoren zufolge immer weiter zu, auch kontraproduktives Konferenzverhalten konnten die Studienautoren in ihrer Analyse identifizieren. Beginne etwa eine Sitzung nur fünf Minuten zu spät, so berechneten die Berater, entspreche dies etwa acht Prozent der Kosten, die für dieses Meeting anfallen. Aus ihren Untersuchungen haben die Studienautoren die acht größten Zeitfresser abgeleitet.

Todsünde 1 – unklare Terminplanung

Unternehmen sollten eindeutig festlegen, wen welche Themen betreffen und für wen welche Aufgaben Priorität haben.

Todsünde 2 – Zeit kostet nichts Für jedes Projekt muss ein Zeitbudget geschaffen werden, das es so konsequent zu managen gilt wie Finanzetats.

Todsünde 3 – aus jeder Idee ein Projekt machen Um diesen Zeitfresser zu vermeiden, sollten Unternehmen jedem neuen Projekt einen Businessplan zugrunde le-

Todsünde 4 - komplexe Organisation

Das können Unternehmen dagegen tun: Strukturen vereinfachen. Zu viele Führungskräfte und -ebenen kosten Zeit und schaffen Mehrarbeit für die gesamte Organisation.

Todsünde 5 – jeder kann ein Meeting einberufen Stattdessen sollten Unternehmen klar bestimmen, wer befugt ist, Sitzungen anzusetzen.

Todsünde 6 – Entscheidungen treffen oder verhindern Standardisierte Prozesse zur Entscheidungsfindung im Unternehmen sind unverzichtbar.



Todsünde 7 - Konferenzzeit ist Freizeit

Sitzungsdisziplin mit klarer Tagesordnung, guter Vorbereitung und pünktlichem Beginn sollten konsequent eingefordert und Meetings - wann immer möglich - vorzeitig beendet werden.

Todsünde 8 – sinnlose Zeitinvestitionen Die für Konferenzen aufgewendete Zeit ist festzuhalten, ebenso wie die Teilnehmer und das E-Mail-Volumen während der Sitzung. Nur so lässt sich Effektivität sicherstellen. Denn was nicht überwacht wird, kann auch nicht gemessen werden.

AUSZEICHNUNG

GdW zeichnet die besten Immobilien-Ökonomen 2013 aus

Der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW hat anlässlich der Julius-Brecht-Sommerakademie in Bochum die besten Immobilienökonomen des Jahres 2013 ausgezeichnet. Die Wohnungswirtschaft unterstützt mit ihrer Sommerakademie talentierte Nachwuchskräfte, sie findet jedes Jahr beim EBZ - Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft statt. Ausgezeichnet wurden: Maike Dohmann von der EBZ Business School - University of Applied Sciences in Bochum, Fabian Meudtner von der BBA - Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. in Berlin, Oliver Rose von der AWI - Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH in Stuttgart, und Jan-Felix Wißmann von der SFA Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V. in Wiesbaden.

EXPO REAL 2014

Cobalt Recruitment

Das Personalberatungsunternehmen Cobalt Recrutiment ist auf der Expo Real am Stand A2.510 vertreten. Geschäftsführer Richard-Emanuel Goldhahn steht für Gespräche zu aktuellen Themen wie Kandidatenknappheit, Gehaltsentwicklung, Mitarbeiterbindung, Ausbildungshintergründen, Qualifikationsprofilen und Interim-Management zur Verfügung.

Wer kann, der darf

Wer fachlich gut ausgebildet ist und die richtige Persönlichkeitsstruktur mitbringt, hat derzeit gute Chancen, in der Immobilienwirtschaft schnell aufzusteigen. Kontakte zu Unternehmen können Studierende auch auf der Immobilienmesse Expo Real knüpfen.

achwuchs willkommen: Auf der diesjährigen Expo Real können nicht nur Immobilienprofis miteinander Geschäftskontakte knüpfen, sondern auch Studenten und Absolventen bei potenziellen Arbeitgebern ihre Karrierechancen ausloten. Nie waren die Zukunftsaussichten für sie besser. In den kommenden Jahren sollen laut Expertenstudien mehrere 10.000 neue Stellen in der Branche entstehen. Wer fachlich gut ausgebildet ist und die richtige Persönlichkeitsstruktur mitbringt, hat deshalb gute Chancen, in der Immobilienwirtschaft schnell aufzusteigen.

Gefragt sind Nachwuchskräfte in nahezu allen Bereichen: von Asset Management über Projektentwicklung, Property Management, Transaktionsmanagement bis hin zu Valuation. Und auch die gesuchten Studienrichtungen sind unterschiedlich: Eine betriebswirtschaftliche Hochschulausbildung ist der Klassiker. Wer einen immobilienspezifischen Schwerpunkt wählt oder gar an den renommierten Immobilienexpertenschmieden IREBS, EBS, Remi oder ADI ein immobilienökonomisches Studium absolviert, hat besonders gute Karten. Doch auch Juristen, Architekten, (Bau-) Ingenieure und Absolventen von technischen Studiengängen sind bei vielen auf der Expo Real vertretenen Unternehmen gern gesehene Kandidaten. Sowohl für die Bachelor- als auch für die Master-Studierenden gibt es vielfältige Einstiegsangebote, die zum Aufstieg führen können.

DIE PERSÖNLICHKEIT IST WICHTIG Auf die persönlichen Kompetenzen komme es an, sagt Christian Korsinek, Vertriebsleiter und Prokurist bei der Firma Seybold: "Wir suchen durchsetzungsstarke und verhandlungssichere Persönlichkeiten. Kostenmanager haben bei uns die Möglichkeit, innerhalb von ein bis zwei Jahren zum Senior aufzusteigen, was bedeutet, dass der Mitarbeiter dann Aufgabengebiete eigenständig führt, verantwortet und weiter ausbaut."

Der Grundstein für den beruflichen Erfolg sollte idealerweise schon während des Studiums gelegt werden, damit es mit der Karriere anschließend rasch bergauf gehen kann: Darin sind sich alle Recruitingexperten einig. "Viele Einsteiger kommen über ein Praktikum zu uns", erzählt beispielsweise Monica A. Schulte Strathaus, Partnerin Real Estate/Transaktionsberatung bei Ernst & Young: "Auf diese Weise erhalten sie schon während des Studiums einen breiten Einblick ins Geschäft, werden direkt in Projekte eingebunden und sind auch beim Mandanten vor Ort mit dabei. Wenn sich der Praktikant auszeichnet, nehmen wir ihn in unser Förderprogramm Xperience auf. Hier bieten wir ihm zusätzliche Seminare, unterstützen ihn bei der Bachelor- oder Masterarbeit und gewähren ihm Zugang zu unseren Wissensdatenbanken."

Doch nicht nur bezahlte Praktika führen direkt in die Unternehmen. Viele Expo-Real-Aussteller nehmen auch gern Werkstudenten unter Vertrag, so zum Beispiel Deloitte & Touche, Drees & Sommer, Patrizia Immobilien, DTZ, W. Markgraf, Commerz Real, Engel & Völkers Commercial und das Bankhaus Ellwanger & Geiger. Andere engagieren studentische Aushilfskräfte und beschäftigen freie Mitarbeiter in Projekten (Jones Lang LaSalle, Corpus Sireo Holding, DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft, DU Diederichs Projektmanagement, CBRE, BNP Paribas Real Estate Holding). Immer mehr Unternehmen gewähren außerdem Studierenden Unterstützung bei Bachelor- und Masterarbeiten. Auch Studienstipendien werden bei bestimmten Voraussetzungen gezahlt (Deloitte & Touche) oder Studienkreise zur Vorbereitung auf die Übernahme nach Studienabschluss organisiert (Commerz Real). >>>

EXPO REAL

KARRIERETAG

Die aufgeführten Unternehmen präsentieren sich auch beim CareerDay auf der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real.

Weitere Infos unter:

www.exporeal.net/de/planung/ auf-der-messe/career-day

» Gefragt sind Nachwuchskräfte in nahezu allen Bereichen: von Asset Management über Projektentwicklung, Property Management, Transaktionsmanagement bis hin zu Valuation. » Der Grundstein für den beruflichen Erfolg sollte idealerweise schon während des Studiums gelegt werden.

Angebote im Überblick

Karriere-Chancen in den Bereichen	Gesuchte Fachrichtungen, Anforderungen	Einstieg für Absolventen	Einstieg für Studenten
CORPUS SIREO Holding GmbH & Co. KG, Jahns	str. 64, 63150 Heusenstamm, Tel.: 06104 664142, www.	corpussireo.com/career	
Asset Management Commercial, Asset Management Residential, Investment Management, Makler, Projektentwicklung Shared Services	Absolventen mit immobilienwirtschaftlichem Schwer- punkt, überdurchschnittlichen Leistungen, Praktika, Fremdsprachen, Teamplayer	15-monatiges Trainee-Programm	Studentische Aushilfen, vergütetes Praktikum, Un- terstützung bei praxisbezo- genen Abschlussarbeiten
GRR Real Estate Management GmbH, Wette	rkreuz 15, 91058 Erlangen, Tel. 09131 92008-810, info@	grr-gmbh.de, www.grr-gmbh.de	
Transaktionsmanagement, Asset Manage- ment, Property Management, Portfolio- management	Immobilienwirtschaftliches, betriebswirtschaftliches Hochschulstudium oder vergleichbare Ausbildung mit entsprechender Erfahrung	Direkteinstieg nach dem Studium	Praktika, Unterstützung bei Abschlussarbeiten
Deloitte & Touche GmbH, Real Estate, Rosenl	neimer Platz 4, 81669 München, Tel: +49 89 29036-0, ca	reer@deloitte.de, www.deloitte.com	
Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung Rechtsberatung, Consulting, Corporate Finance, Enabling Services	Betriebswirtschaft, Rechtswissenschaften, technische Studiengänge mit Fokus auf die Immobilienbranche; Absolventen mit immobilienspezifischer Hochschul- ausbildung und von Berufsakademien	Direkteinstieg	Praktika, Werkstudenten- tätigkeiten, Abschlussar- beiten, Studienstipendien
Jones Lang LaSalle GmbH, Wilhelm-Leuschne	er-Str. 78, 60329 Frankfurt/Main, Tel.: 069 20030, www.j	oneslanglasalle.de	
Finanzen, Beratung, Investment: Karrie- remöglichkeiten entlang der klassischen Hierarchiestufen, breites Angebot an Weiter- bildungsmaßnahmen	Kaufmännische oder immobilienspezifische Fachrich- tungen: BWL, VWL, Immobilienökonom, Architekten, Bauingenieure, Geografen, Juristen	Direkteinstieg oder Trainee in allen Business Lines, ausgeschrie- bene Vakanzen beachten	Studentische Aushilfen, Praktikanten, freie Mitar- beiter
Drees & Sommer, Obere Waldplätze 13, 7056	9 Stuttgart, Tel: +49 711 1317-2285, www.dreso.com		
Einsteigen kann man in allen Leistungs- bereichen sowohl im Projektmanagement im Hochbau, wie im Engineering, in der Infrastrukturberatung, aber auch in der Prozessberatung	Studierende aus technischen und kaufmännischen Bachelor- und Masterstudiengängen, Absolventen dualer Studiengänge	Direkteinstieg: Die zusätzlichen fachlichen, methodischen und so- zialen Fähigkeiten werden sowohl "on the job" als auch in Weiterbil- dungsprogrammen vermittelt.	Praktika, Werkstudententä- tigkeit, Abschlussarbeiten
Patrizia Immobilien AG, Fuggerstraße 26, 86	150 Augsburg, Telefon: +49 821 50910-000, www.patri z	zia.ag	
Asset Management, Real Estate Development, Property Management, Portfoliomanagement, Research etc.	Studenten/innen mit immobilienwirtschaftlichem Abschluss, bevorzugt Master, "Macher", "Begeisterer", keine Verwalter, sondern Gestalter, Persönlichkeiten, die nicht nur studiert haben	Direkteinstieg oder Management Trainee Programm (18 Monate), Bereichsleiter als Mentoren, Führungskräfte Laufbahn Projekt	Praktika, Werkstudententä- tigkeit, Abschlussarbeiten
DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwi www.dsk-gmbh.de	cklungsgesellschaft mbH & Co. KG , Frankfurter Straße 3 ^r	9, 65189 Wiesbaden, Telefon +49 611	3411-0, info@dsk-gmbh.de,
Den Mitarbeitern steht sowohl eine fach- liche Karriere als auch der Aufstieg in Füh- rungspositionen offen, z.B. in den Bereichen Stadtentwicklung, Flächenentwicklung, Hochbau, Bürgerbeteiligungen	Vorrangig Absolventen aus den Bereichen der Stadt-, Regional- und Raumplanung, der Geografie, der Architektur, dem Ingenieurwesen (Hoch- und Tiefbau) und der Betriebswirtschaft, aber auch Kandidaten aus anderen Fachbereichen, z.B. Kaufleute, Soziologen, Anwälte uvm.	Der Direkteinstieg ist momentan an verschiedenen Standorten möglich. Ein strukturiertes Trainee- Programm wird derzeit entwickelt.	Praktika an allen Standor- ten und in allen Bereichen; Einsätze von studentischen Hilfskräften
PricewaterhouseCoopers, Friedrich-Ebert-Anl	age 35-37, 60327 Frankfurt am Main, Tel: +49 69 9585 -5	5226, www.pwc-career.de	
Bewertungsmanagement, Transaktionsberatung, Corporate Real Estate Mangement, Kommunales Immobilienmanagement und -revision	Wirtschaftswissenschaften, (Wirtschafts-)Ingenieurwesen, Bauingenieurwesen, Architektur, Immobilienökonomie; einschlägige Praktika	Direkteinstieg begleitet durch ei- nen persönlichen Mentor und ein umfassendes Kursprogramm; au- ßerdem zwei Trainee-Programme (jeweils 18 Monate)	(internationale) Praktika

bei der Bachelor- oder Masterarbeit

F:--4:--

F:--4:--

Karriere-Chancen in den Bereichen	Gesuchte Fachrichtungen, Anforderungen	Einstieg für Absolventen	Einstieg für Studenten
BANKHAUS ELLWANGER & GEIGER KG, Börsen	platz 1, 70174 Stuttgart, Tel.: 0711 2148-162, www.priv a	atbank.de	
Immobilienvermittlung, Research, Investmentanalyse und -beratung, unsere Mitarbeiter haben alle ein breites Aufgabengebiet. Dieses Generalistentum stellt gleichzeitig hohe Ansprüche, nicht nur an den fachlichen Hintergrund, sondern auch an die Persönlichkeit des Mitarbeiters.	Vorrangig BWL mit Schwerpunkt Immobilien- wirtschaft. Persönlichkeiten, die sich durch eine überdurchschnittliche Kommunikationskompetenz, Teamgeist, unternehmerisches Denken und Eigeniniti- ative auszeichnen	Ausschließlich Direkteinstieg: In Abhängigkeit vom Werdegang und der betreffenden Position sind Hospitationen in angrenzenden Abteilungen und die Teilnahme an Trainings möglich.	Mehrmonatige Praktika, Werkstudententätigkeiten und praxisorientierte Abschlussarbeiten
FCF Projektmanagement G m h H & Co KG	Heegbarg 30, 22391 Hamburg, Tel. 040 60606-8170, w	ww ere rom	
		T	
Centermanagement, Leasing und Asset Management	BWL, Immobilienökonomie	Career Programm Asset Manage- ment für Master-Absolventen, für die Berufsbilder des Centermana- gers und des Leasingmanagers: entweder duales Studium oder Trainee-Programme	Praktika in allen Bereicher wie zum Beispiel: Portfo- liobusiness, Projektent- wicklung, Architektur und Projektmanagement
Greif & Contzen Immobilien GmbH, Pferdme	engesstraße 42, 50968 Köln, Tel.: 0221 937793-0, welcon	ne@greif-contzen.de, www.greif-con	tzen.de
Immobilienberatung, Immobilienbewertung, Immobilienvermittlung und Immobilienver- waltung	Berufsausbildung zum Immobilienkaufmann oder Fachwirt mit fachbezogenen Fortbildungen oder Studiengängen, Absolventen immobilienspezifischer Studiengänge, aber auch Bewerber mit einem be- triebswirtschaftlichen/kaufmännischen Studium und einer entsprechenden fachlichen Spezialisierung	Direkteinstieg und Trainee- Programme	Praktika

Caawahta Faabaiahtuaaaa

Ferner gibt es die Möglichkeit, im Ausland Praktika zu absolvieren (Pricewaterhouse-Coopers, Ernst & Young Real Estate).

Varriage Changes

Wer trotz umfangreicher Praktika und Werkstudentenjobs in diversen Immobilienunternehmen nur eine grobe Idee hat, wohin die berufliche Reise gehen soll, entscheidet sich meist nicht für den Direkteinstieg im Spezial-Bereich, sondern bewirbt sich um ein Trainee-Programm bei einem überregionalen breit aufgestellten Arbeitgeber, der neben attraktiven Konditionen vor allem Perspektiven bietet, sich weiterzuentwickeln und Verantwortung zu übernehmen. Solche Trainee-Programme dauern in der Regel zwölf bis 24 Monate und gewähren einen umfassenden Einblick in viele Bereiche.

EINBLICKE DURCH TRAINEE-PROGRAMME

Auf der Expo Real sind als Anbieter von Trainee-Programmen für den Immobiliennachwuchs folgende Unternehmen vertreten: Corpus Sireo Holding, Jones Lang LaSalle, Patrizia Immobilien, PricewaterhouseCoopers, DU Diederichs Projektmanagement, DTZ, CBRE, Commerz Real, Engel & Völkers Commercial, ECE Projektmanagement und Greif & Contzen Immobilien.

Alternativ ist bei den meisten Anbietern auch der Direkteinstieg beispielsweise als Junior-Consultant möglich, wobei oft Mentoren zur Unterstützung eingesetzt werden oder begleitende Schulungen erfolgen. "Sie werden schon am ersten Tag in eines unserer interdisziplinären Teams im Bereich Real Estate integriert und übernehmen erste Projektaufgaben. Dabei werden sie von Kollegen mit Rat und Tat unterstützt", sagt Michael Müller, Partner und Leiter Real Estate bei Deloitte: "Im weiteren Verlauf übernehmen sie die Leitung von Projekten und erste Führungsverantwortung. Regelmäßige Trainings zur fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung, die speziell auf ihren Bereich und ihre Position zugeschnitten sind, unterstützen sie bei ihrer Karriere." Es gebe einen vorgezeichneten Karrierepfad, der von positions- und bedarfsgerechten Fördermaßnahmen flankiert werde. "Bis zu einem bestimmten Grad haben sie ihre Karriereentwicklung selbst in der Hand. Wer kann, der darf", sagt Müller.

Ähnlich sieht es Christina Netzband von DTZ: "Wir arbeiten sehr leistungsorientiert. Wer konstant Top-Leistung abliefert, wird es sicherlich sehr leicht haben, sich bei uns zu entwickeln. Hilfreich ist es, die richtigen Entscheidungen im richtigen Moment zu treffen oder Verhandlungen zu einem positiven Abschluss zu bringen. Analytisches Denkvermögen, schnelle Auffassungsgabe, die Begabung, das Wichtige vom Unwichtigen zu separieren und sich eben auf das Wichtige zu konzentrieren, sind Eigenschaften, ohne die es nicht geht." Bei Engel & Völkers können Absolventen in den Immobilienshops und Gewerbebüros zum Senior Consultant oder in eine Führungsfunktion als Regionalmanager, Büroleiter oder Teamleiter aufsteigen. In der Unternehmenszentrale in Hamburg ist die Weiterentwicklung zum Regionalmanager und Spartenleiter möglich. "Die Basis dafür bietet das umfangreiche Aus- und Weiterbildungsprogramm unserer Akademie", erzählt Unternehmensvertreterin Greta Niessner.

Einen wichtigen Tipp möchte Real-Estate-Leiter Michael Müller jungen Karrierewilligen noch auf den Weg geben: "Denken Sie immer daran, dass Sie nur dann wirklich in Ihrem Beruf erfolgreich sein können, wenn Sie sich mit dem, was Sie tun, wie Sie es tun und wo Sie es tun, identifizieren können."

Irene Winter, Berlin

Paradigmenwechsel im Recruiting

E-Mail statt Telefonat, Social Media statt persönlichem Treffen: Verändertes Recruitina im Immobilien-Asset-Management, aus der Sicht eines Personalberaters.

olidität und Stärke der deutschen Immobilienwirtschaft werden traditionell mit den großen Kapitalsammelstellen, den Offenen Immobilienfonds und den klassischen Spezialfonds, in Verbindung gebracht. Zu Recht, ist doch deren Liquidität – trotz der zurückliegenden Krise der erstgenannten Anlageform - bis heute nichts weniger als der Treibstoff des Ganzen. Maßgebliche Perspektivwechsel in der Personalpolitik dieser Anbieter sind darum gute Gradmesser für den Wandel im Marktgeschehen generell.

Nach unserer Wahrnehmung als reine Real-Estate-Headhunter sind sowohl die strukturelle Krise als auch die teilweise Begradigung sehr gut an den veränderten Workstreams und an den sektionalen Trennlinien abzulesen, die in den Jobs vormaliger und heutiger Asset- und Transaktions-Manager zum Vorschein kommen. Das zuvor starke Aufkommen der regulierten Offenen Fonds und Spezialfonds hatte ausgewachsene Personalapparate gefördert, die zu einer starken Segmentierung der Wertschöpfungsabfolge führen und Managen und Traden vergegenständlichen.

So konnte der Transaktionsspezialist sich in der Regel auf das Sourcen, Initiieren und Durchführen der Produktbeschaffung konzentrieren, hiernach übernahm ein Bestandsmanager, für das nachmalige Verwertungsgeschäft und den voraussichtlichen Exit war wiederum ein anderer Spezialist zuständig - und keiner von ihnen besorgte eine adäquate Finanzierungsstruktur, geschweige denn das performende Objekt als Development in Eigenägide.

MEHR GENERALISTEN Ganz zu schweigen von der großen Schere zwischen Strategy und Operations und der Gewichtung des "originären Nahkampfs" Property Management just innerhalb der Sektion Bestandswesen und Asset Management. Die Asset Manager der Zukunft sind in ihrer Welt Gesamtwissenschaftler. Der komplette Leistungskatalog wird im hochprofessionellen globalen Metier schon seit vielen Jahren gelebt. Profiteure sind die vermögendsten Privatiers und Institutionals auf dem Planeten. Wir sagen unseren Kunden: Wie sollten diese auf Dauer ein anderes Arbeiten in Deutschland respektieren? Dennoch muss ein guter Headhunter den fachlichen Genotyp seines Kandidaten erkennen. Denn gerade selbsterklärte Generalisten müssen sich vor ihm gewissermaßen ausziehen und ihre fachliche Mitte definieren.

In der Summe der Entwicklungen sind die adaptierten Jobprofile im Fondsund Asset Management Ausdruck einer Wunschhaltung und Notwendigkeit, die der erneuten Professionalisierung und Präzisierung des richtiggehenden Asset Managements zugutekommt. In den Fokus des Interesses beider Anbieterseiten rückt ein Typus, der dem universellen Immobilienmanager der professionellen Anfänge der Immobilienwirtschaft ähnelt, mit dem gravierenden Unterschied der unterdessen eingetretenen massiven Professionalisierung.

TREND ZUM FULL-SERVICER Auch die Service-Gesellschaften müssen sich komplettieren zum Full-Servicer. Das hat erheblichen Personalaufbau bei diesen Marktteilnehmern ausgelöst.

Für den gesuchten Recruitment-Spezialisten unserer Branche hat dies alles auch und vor allem zur Folge, dass Besonderheiten der Veranlagung und Neigungen dieses universellen Asset Managers eine beträchtliche Nachfrage erleben. Identität, Leidenschaft und fachlich-intellektuelle Durchdringungsfähigkeit, die der Komplexität der skizzierten ganzheitlichen Steuerungskompetenz gerecht werden, sind ebenso rar gesät wie ausdrücklich gewollt. Die entscheidenden Kriterien

AUTOR



Bertrand Skarmeta (48) ist Gründungspartner und Leiter des immobilienwirtschaftlichen Beratungsbereiches der von Arnim Personalberatung, Berlin.

SUMMARY » Früher betreute in zwei- bis vierköpfigen halbinternationalen Asset-Management-Teams jeder Akteur mitunter über 300, im Gipfel sogar 500 Liegenschaften. » Die Asset Manager der Zukunft sind in ihrer Welt Gesamtwissenschaftler. » Sehr kritisch zu sehen ist beim Recruiting der Einsatz von Social Media in sogar hochwertigen Besetzungsprozessen.

eines geglückten Placements im oberen und mittleren Management in der deutschen Immobilien(fonds)wirtschaft sind heute reelle Erfahrungswerte, die sich in die Darstellungsform eines normalen Lebenslaufes gar nicht gießen lassen, so auskunftsfreudig dieser auch hinsichtlich der faktischen Work Experience daherkommt. Getreu zu kommunizieren, wie jemand Werte geschaffen oder Werte faktisch maximiert hat, erfordert auch und vor allem einen regen persönlichen Austausch im Spannungsfeld beauftragende (Fonds-) Gesellschaft, moderierender Berater und Anwärter - einen Schulterschluss, den in dieser Form die meisten Beauftrager in früheren Tagen eher vermieden haben, um das baldige Optimum in ihren Bewerbungsprozessen zu erzielen.

500 BETREUTE LIEGENSCHAFTEN Letztgenannte erforderliche Widmung und "Denke" ist fraglos auch von dem zeitweiligen, zum Teil vandalierenden Vorgehen der weniger gemäßigten Opportunisten aus dem Ausland negativ beeinflusst worden. Im Umfeld der Krise, als die größten deutschen Portfolien fremdpilotiert waren oder regelrechten Schlächtern in die Hände fielen, zählten nur Stückzahl und Humanrendite.

Die Gehälter der hiesigen Smashing Guys und Tough Girls schossen zwar in fabelhafte Höhen, wer jedoch dieser Verlockung nicht widerstand, erlitt in zwei von drei Fällen binnen zwei Jahren einen energetischen Zusammenbruch. Zeitweilig betreute in zwei- bis vierköpfigen halbinternationalen hiesigen Asset-Management-Teams jeder Akteur mitunter über 300, im Gipfel (sage und schreibe) 500 Liegenschaften. Ob da der einzelne Mieter "seinen" Bestandsmanager je zu Gesicht bekommen hat? Ausgeschlossen.

Leider nicht nur Residuum, sondern fortlebender Nährboden dieser mehr und mehr abtretenden Investorenschaft sind



Beim Recruiting sind persönliche Kontakte unersetzlich.

Personaldienstleister und auslandsbasierte Headhunting-Firmen, die jegliche persönliche Kenntnis ihrer Besetzungsanwärter vermissen lassen und völlig mechanisch verfahren. Nach unserem Verständnis ist das nicht im Sinne des Erfinders. Was den konsensual beratenden und menschlichen Aspekt unseres Business anbelangt, müssen wir Puristen bleiben, um uns von dieser Version des Geschäftes klar abzusetzen - um Berater zu bleiben und nicht gesichtslose Lieferanten zu werden.

KRITISCH: SOCIAL MEDIA Sehr kritisch zu sehen ist in diesem Zusammenhang selbstverständlich der hypertrophe Einsatz der angesagten Social Media in sogar hochwertigen Besetzungsprozessen.

Telefonie, Internetkommunikation und virtuelle Begegnungsportale werden nie den Stellenwert einer persönlichen, menschlich und fachlich qualifizierten Begegnung einnehmen. Gute Geschäfte werden zwischen fähigen Menschen getätigt. Deren Leistungsspitzen werden nur

aufgerufen, wenn ein unternehmerisches Set-up sich mit ebendiesen individuellen Befähigungen matcht. Vermag eine Sequenz knackiger E-Mails und ein Dossier mit einem operativen Track Rekord diese fachliche Größe "Erfahrung" zu annoncieren? Placements, die so angebahnt werden, werden im nachfolgenden Miteinander allenfalls für das mechanische Geschäft ausreichen. Wertzuwachs, Identifikation und Freude werden dann ein Beifang sein, nicht jedoch die Grundlage des gemeinsamen Arbeitens bilden.

Wen man wirklich verstehen will, den muss man bekanntlich kennen, und wenn man verstehen will, was einen Professional einzigartig macht, muss man zugleich erkennen, was ihn als Mensch unwiderstehlich macht. Vor sechs bis sieben Jahren haben wir allenfalls zu träumen gewagt, dass unsere Kunden uns auf diese Erkundung ansetzen würden. Heute ist diese Anforderung die alles entscheidende. «

BAUTAGEBUCH-APP

Alltagstauglich und mobil

Software zur Baustellendokumentation gibt es schon seit etlichen Jahren. Einer der ersten Anbieter war die Firma Bauskript Software. Bereits 1998 wurde zunächst ein Bautagebuch für Windows veröffentlicht, 2012 folgte dann die MacOS-Variante.

"Die Bautagebuch App dient bauleitenden Architekten, Ingenieuren und Bauunternehmen zur Dokumentation der Baustellenbegehungen", erklärt Softwareleiter Wolfram Oehms. Alle wichtigen Daten, Ereignisse und dazugehörige Baustellenfotos werden erfasst, ausgewertet und zu fertigen Berichten zusammengefasst.

Die App funktioniert gut und macht, was sie soll, besonders mit dem iPhone 5s, wo man direkt diktieren kann und das gesprochene Wort gleich in Text umgewandelt wird.

Die App kann sowohl für sich (als Standalone) eingesetzt werden als auch in Zusammenarbeit mit der Desktopversion für Windows und MacOS, die auch als kostenlose Freeware zur Verfügung steht. Berichte werden als HTML Internetseiten generiert und mitsamt Fotos per E-Mail versendet. Aber auch die Projektdatei selbst kann verschickt und mit anderen Geräten weiter bearbeitet werden.

Als weitere Vorteile nennt der Anbieter, dass sämtliche Eingaben des Anwenders als Textvorschläge für spätere Eingaben verwendet werden. Außerdem wird für die App keine Internetverbindung benötigt. Bei Android-Geräten kann das jeweilige Projekt auch per Speicherkarte übertragen werden.

Der Support funktioniert per E-Mail. Bauskript garantiert Antwortzeiten von zwölf bis maximal 24 Stunden. Zu Geschäftszeiten sei die Reaktionszeit binnen ein bis drei Stunden. FAZIT: Im Gegensatz zu den meisten mobilen Bautagebüchern handelt es sich bei der Bauskript App um ein vollwertiges Programm, das auch ohne Desktop-Anwendung auskommt. Erforderlich ist iOS 5.1.1 oder neuer. Kompatibel mit iPhone, iPad und iPod touch. Die sehr gut ausgestattete App ist kostenlos. Zur Nutzung der Vollversion an einem Desktopcomputer oder Laptop kostet die Standardvariante als Einzellizenz 249 Euro, in der Premium-Variante mit kostenlosen Updates bis zwei Jahre nach Erwerb, gestaffelt nach der Anzahl der Lizenzen, maximal 399 Euro.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel





Die Demo der App ist kostenlos im Apple AppStore verfügbar.



CHEETESE ALLTAGUCHE MUTZUUG DOMMENITIEREN ...

ICH BIN MIN NICHT GANZ SICHER OB SIE IHREVERMIETTERRECHTE DA NICHT ETHAS ORDZOGG
AUSLEGEN TRAU
PLOGER!!



Haufe.de/immobilien

Das Haufe Themenportal für Immobilienfachleute bietet Ihnen schnell und bequem den Zugang zu allen top-aktuellen Fachnachrichten und -informationen. Sie behalten spielend den Überblick über relevante News und weiterführende Inhalte.

Jetzt informieren: www.haufe.de/immobilien

Haufe.

Termine



Veranstaltungen

21.-22.10.2014

6. Deutscher Fachmarkt-Immobilienkongress 2014

Wiesbaden, 1.390 Euro The Conference Group GmbH, Telefon 069 7595-3015

www.conferencegroup.de/ fachmarkt14

28.10.2014

15. Immobilienkongress

Stuttgart, 180 Euro*/230 Euro** CoRE Campus of Real Estate/vbw, Telefon 07331 22-543

www.hfwu.de

05.-06.11.2014 **Immobilien Fonds Forum 2014**

Königstein, 1.680 Euro FondsForum, Anja Strumpf Eventmanagement, Telefon 06127 999363-20

www.fondsforum.de

07.11.2014

5. Mainzer Immobilientag

Mainz, zeitlich gestaffelt: ab 90 Euro (bis. 15.09.) Fachhochschule Mainz

http://m-i-t.fh-mainz.de

*Mitglieder; **Nichtmitglieder

17.09.2014

9. European Real Estate Forum (auf der Euro Finance Week)

Frankfurt am Main, 800 Euro Maleki Group, Heuer Dialog, Telefon 069 97176-308

www.eurofinanceweek.com

18.11.2014

BBA-Marketingtagung – neue Wege in der Immobilienwirtschaft

Berlin, 450 Euro**/540 Euro** BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-14

www.bba-campus.de

19.-20.11.2014

Mapic

Cannes, Preis s. Website www.mapic.com

20.-21.11.2014 **CIMMIT 2014**

Frankfurt am Main, 2.099 Euro IIR, Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3758,

www.cimmit.de

21.01.2015

Innovationstagung für Immobilienmakler

Fulda, 79 Euro Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 9796-75/-76

www.sprengnetter.de

Seminare

29.-30.10.2014

Der Immobilien Asset Manager

Frankfurt am Main, 2.499 Euro IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3596

www.iir.de/assetmanager

31.10.2014

Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum

Hamburg, 520 Euro Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422

www.haufe-akademie.de/immobilien

04.11.2014

Mietrecht in Theorie und Praxis – ausgewählte Rechtsprobleme nach dem MietRÄndG 2013

Nürnberg, 270 Euro*/335 Euro** vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-170

www.vhw.de

06.-08.11.2014 Immobilien und Cash Flow

Immobilien und Cash Flow Modeling

München, 1.990 Euro REMI Real Estate Management Institute, Telefon 0611 7102-2680 www.ebs-remi.de

07.-08.11.2014

Zertifizierte Immobilienassistenz (ADI)

Hamburg, 2.150 Euro + Prüfungsgebühr: 100 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 040 808185-28

www.adi.akademie.de

11.11.2014

Immobilienverwaltung von A wie Abberufung bis Z wie Zwangsverwaltung

Ludwigshafen, 129 Euro*/179 Euro**, DDIV Service GmbH, Telefon 030 3009679-0,

www.ddiv.de/service/ seminarinfos

12.-13.11.2014

Rechtliche Grundlagen für das Management von Facility Services

Berlin, 570 Euro Bauakademie, Telefon 030 54997510 www.bauakademie.de

19.11.2014

Innovativ Wohnen 2.0

Berlin, 49 Euro Gemeinschaft Innovativ-Wohnen 2.0, Telefon 0342 97905035-0,

www.innovativ-wohnen.de

UNTERNEHMENSINDEX

A ... Aareal (48), Aareon (78), Aberdeen (29), ABG Frankfurt Holding (29), AEW Europe (46), Aldi (26), Allianz Real Estate Germany GmbH (25, 46), Alnatura (50), alphaEOS (17), Alpine Bau (32), Arge Haustechnik Heizung u. Sanitär GmbH (32), Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG (40), AWI – Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH (87), B... Bain & Company (87), Bauskript Software (94), Bayern LB (46), BBT GmbH (85), Berlin Hyp (24), Bilfinger (13, 48), Bilfinger HSG Facility Management (66), BlackRock Investment Management (46), BNP Paribas Real Estate (50), BNP Paribas Real Estate Holding (88 ff.), BNP Paribas REIM Germany (29), BSS Beton-System-Schalungsbau (32), Bulwiengesa (28, 36), Büro Dr. Vogel GmbH (36), Buwog (24), C... CA Immo (50), Catella Research (39, 46, 56), CBRE Global Investors (46, 50, 88 ff.), CEE Management GmbH (45), Cobalt Recrutiment (87), Cofely (66), Colliers International (48), coma2 e-branding (53), Commerz Real (48, 88 ff.), Corpus Sireo Holding (88 ff.), Cushman & Wakefield (3, 46), D. ... Daimler (29), DB Deutsche Bahn (48), Deka (46), Deloitte & Touche (48, 88 ff.), denn's Biomarkt (50), Deutsche Bank (29), Deutsche Hypothekenbank (29), Deutsche Immobilien (29), Deutschen Asset & Wealth Management (25), DG Hyp (48), DIC Asset AG (29), dm Drogerie (50), Drees & Sommer (50, 88), DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft (88), DTZ (46, 88 ff.), DU Diederichs Projektmanagement (88 ff.), 🛭 ... easyApotheke (50), ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG (29, 48, 57, 91), Edeka (26, 50), Ellwanger & Geiger (88 ff.), Engel & Völkers Commercial (50, 88 ff.), Ernst & Young Real Estate (50, 88, 91), Ernsting's familiy (50), EY Real Estate (29), F... Famos Immobilien (29), 6 ... Gagfah (24, 70, 72), Gegenbauer (67), German Property Partners (46), Ghelamco (46), Goldman Sachs (3), Greif & Contzen Immobilien (91), Groß & Partner (29), Gutperle (29), GVA Worldwide (50), H... Hahn Gruppe (26), Haufe-Lexware (42), HB Reavis Poland (46), Helaba (29, 50), Hellenic Republic Asset Development Fund (50), Henderson Global Investors (48), HIH Global Invest GmbH (HGI) (29), HIH Hamburgische Immobilien Handlung (29), HSH Nordbank (29), I... Immobilienscout24 (16, 57 ff.), InCity Immobilien (29), iNG Real Estate Finance (48), Invesco (48), Iproconsult (13), IWH ImmobilienWerte Hamburg (3), J... Jones Lang LaSalle (28, 36, 46, 88 ff.), K... Karstadt (46), Knight Frank (46), Köhler & von Bargen-Gruppe (29), KPMG (50), KSW GmbH (29), L... LEG (24), Lidl (26), LSR Group (48), Lührmann (50), M ... Mainova AG (82), Moore Stephens Fund Administration (46), N ... NAI Apollo (50), Nest (17), Netto (50), O1 P ... Properties (48), Patrizia Immobilien (48, 88 ff.), pbb Deutsche Pfandbriefbank (29, 48), Philips (29), Piepenbrock (67), Point Park Properties (48), pom+ (85), Prelios (50), PricewaterhouseCoopers (91), Prognos AG (70), Prologis (50), Provinzial Versicherung (24), PwC PricewaterhouseCoopers (50), R. ... Real I.S. (46), Reasult (85), Redevco (48), Rewe (26, 50), RFR Holding (29), Rossmann (50), Russian Housing Development Foundation RHDF (48), S ... Savills (46), SEB (48), Seybold (88), Siemens Real Estate (46), Signa (46), Skanska AB (46), Sonae Sierra (48), SRE Strabag Real Estate (29, 50), Subway (50), T ... TAG Immobilien AG (64), Techem GmbH (98), Tele Columbus (79), Tishman Speyer (29), Trägerwerk Soziale Dienste Sachsen GmbH (TWSD) (71), TriGranit (48), UBS (46), U. ... Unibail-Rodamco (48), Unicredit Bank (46), Union Investment Real Estate (3, 28, 48), 🗸 ... von Arnim Personalberatung (92), 🕊 ... W. Markgraf (88), Warburg-Henderson KAG (29), Wisag (66), WVF Beteiligungsgesellschaft Stahltwiete (29), Y ... YIT Saint-Petersburg (48), Z ... Z_punkt The Foresight Company (53), Zalando (26)

Vorschau

November 2014

Erscheinungstermin: 04.11.2014 Anzeigenschluss: 09.10.2014



DER DIENSTLEISTUNGSBROKER

Geschäftsmodelle für Property Manager

Der Property Manager bündelt alle Arten von Services. Welche Dienstleistungen sind in den letzten Jahren stark nachgefragt? Welche hinzugekommen? Welche Provisionsmodelle gibt es? Wie sieht die IT dahinter aus? Klar ist: Der Property Manager ist ein Schlüssel nicht zuletzt für zukünftige Services.

WEITERE THEMEN:

- > 200 Tage Bundesbauministerium: Erste Ergebnisse und nächste Ziele.
- > Finanzierung: Immobilienunternehmen entdecken Anleihen.
- Mapic 2014: Umpositionierungen für Shopping Center.

MESSEN UND KONGRESSE 2015

Wann wer wo sein muss

Von der E-world of energy über Mipim und die Facility Management Messe zur Expo Real. Von Jahreseröffnungskongressen und Jahresendtagungen. Was Newcomer wie Polis vorhaben. Und was die Alteingesessenen wie Quo Vadis anders machen. Eine Vorschau auf den Messe- und Kongressreigen des Jahres 2015.

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG Ein Unternehmen der Haufe Gruppe Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg Geschäftsführung: Isabel Blank, Markus Dränert, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Randolf Jessl, Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

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

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka Albert Engelhardt Marianne Schulze Norbert Jumpertz Frank Peter Unterreiner Irene Winter

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507 Fax: 0761 89899-3507 E-Mail: redaktion@ immobilienwirtschaft.de www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Mopic/shutterstock.com

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (01.01.2014) Haufe-Lexware GmbH & Co. KG Niederlassung Würzburg Bereich Media Sales Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Anzeigenleitung

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

Key Account Management

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

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

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise 10 x jährlich

Verbreitete Auflage It. IVW



Druck

Konradin Druck GmbH Kohlhammerstraße 1-15 70771 Leinfelden-Echterdingen

46°64′N, 11°71′0

Dolomiten Südtirol

Hans-Lothar Schäfer

Meinen liebsten Urlaubsort gibt es nicht. Meine Frau und ich verteilen gerne den Sommerurlaub auf Städtereisen. Wir gehen auch mal ein paar Tage an den Strand, aber immer eine Woche in die Berge. Vor allem Südtirol und die Dolomiten haben es uns angetan. Dabei wechseln wir gerne den Ort, um unterschiedliche Aussichten und kulinarische Köstlichkeiten genießen zu können. Was sind Ihre Aktivitäten? Was mögen Sie besonders? Das Wandern in dieser einzigartigen Bergwelt macht den Kopf wieder frei. Es füllt die Energiereserven für die Zeit danach. Neben der Bewegung an der frischen Luft schätzen wir übrigens auch eine gemütliche Einkehr auf dem Weg. Was zeichnet Ihr Reiseziel besonders aus? Südtirol ist unser klarer Favorit, weil wir hier immer wieder neben einer herrlichen Bergwelt auf eine Küche treffen, die alpenländische und mediterrane Einflüsse auf wunderbare Weise vereint. Da wäre es doch schade, immer wieder an den gleichen Ort zurückzukehren! Würden Sie die Region auch anderen Branchenkollegen empfehlen? Ich kann meinen Branchenkollegen nur empfehlen, sich selbst von den Vorzügen der Region und des Bergwanderns zu überzeugen. Aber in puncto Urlaub gilt zu Recht die Regel: Die Geschmäcker sind verschieden. Gibt es schon neue Pläne? Im Winter sind wir meist mit Freunden unterwegs. Eine Woche geht da schnell vorbei. Den nächsten Skiurlaub planen wir allerdings mit der ganzen Familie. Denn zum Skifahren kommen auch unsere drei Kinder immer wieder gerne mit.

"Die Region vereint auf wunderbare Weise eine einzigartige Bergwelt mit einer Küche unter albenländischen und mediterranen Einflüssen."

Viel Bewegung an der frischen Luft mit immer neuen Aussichten und Perspektiven - so füllt Hans Lothar Schäfer seine eigenen Energiereserven.



STECKBRIEF

Hans-Lothar Schäfer (55) begann seine berufliche Laufbahn 1985 in der Softwareentwicklung von Techem. Nach verschiedenen Leitungsfunktionen wurde der Diplom-Physiker 2005 zum Vorstand der damaligen Techem AG bestellt. Seit der Umfirmierung in die Techem GmbH im März 2009 ist Schäfer Vorsitzender der Geschäftsführung.

BAU EINER BESSEREN WELT



Treffen Sie die einflussreichsten Akteure der Immobilienbranche

21.000 Teilnehmer

Entdecken Sie herausragende internationale Projekte

19.400m² Ausstellungsfläche

Finden Sie neue Kapitalquellen

4.500 Investoren

Erkennen Sie Ihre Marktchancen weltweit

93 Länder

10.-13. MÄRZ 2015

PALAIS DES FESTIVALS CANNES-FRANKREICH

REGISTRIEREN SIE SICH JETZT

Besuchen Sie mipim.com Kontakt

Montakt mipim@runze-casper.de





ASTRA SPORTS TOURER

AUSGEZEICHNET ZUVERLÄSSIG.

auto motor sport UMPARKEN IM KOPF.DE

- Nur 97 g/km CO₂-Emission²
- Nur 3,7 l/100 km Verbrauch²
- "Herausragendes Ergebnis im 100.000-km-Dauertest" der auto motor und sport³

Eine individuelle Beratung und persönliche Betreuung bietet Ihnen das Opel Firmenkundencenter: Tel.: 0180 58010⁴, info@opel-firmenkundencenter.de

opel.de

'Ein Angebot der GMAC Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim. Für alle Opel Astra, Laufzeit: 36 Monate, Laufleistung: 10.000 km/Jahr. Die Leasingrate bezieht sich auf die UVP der Adam Opel AG. Alle Preise verstehen sich zzgl. Überführungskosten. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 31.10.2014. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbekunden. ²Kombinierter Wert (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007) für den Opel Astra Sports Tourer 1.6 CDTI ecoFLEX Start/Stop mit 81 kW (110 PS). ³auto motor und sport, Heft Nr. 12/2013, im 100.000-km-Dauertest der Kompaktklasse, getestet mit dem Opel Astra Sports Tourer 2.0 CDTI. ⁴0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 0,42 €/Min.

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



Wir leben Autos.