

LEITINDEX GESUCHT

Deutsche Immobilienindizes sind noch
nicht praxistauglich

Special
Energiamarkt

Immobilienjournalisten wählen
Die führenden Köpfe
in der Branche 2009

Exklusive Gehaltsstudie
Vergütungsniveau sinkt,
Prämien schmelzen

Saski Crescent + Europolis Park Warschau

Typ: Bürogebäude
und Logistikzentrum
Größe: 169.300 m²
Sole Arranger · Lender



HighLight Towers München

Typ: Bürogebäude und Hotel
Größe: 71.200 m² Bürofläche plus
Hotel mit 160 Zimmern
Arranger · Underwriter · Agent



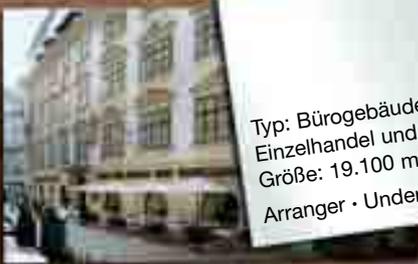
Eden High Wycombe, Buckinghamshire

Typ: Regionales Einkaufszentrum
Größe: 76.673 m²
Agent · Co-Arranger · Co-Underwriter ·
Hedge Counterparty



Tuchlauben Wien

Typ: Bürogebäude mit
Einzelhandel und Wohnungen
Größe: 19.100 m²
Arranger · Underwriter



T1, Building B + Parkfläche in La Défense Paris

Typ: Bürokomplex
Größe: 92.000 m²
Mandated Joint Lead Arranger · Agent



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

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

Helaba | 
Landesbank
Hessen-Thüringen

Nur für Sie!

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Zeiten sind hart. Druck wächst. Da kommen einem Fachredakteur bisweilen redaktionsferne Gedanken. Er schreibt schön. Er kungelt. Vermischung von PR und unabhängiger Berichterstattung ist kein Tabu mehr. Es fällt die Distanz zwischen der Redaktion und dem, worüber sie schreibt. Sehen und gesehen werden, darum geht's. Fotos dominieren. Wenn Texte, dann nur nette. Wie öde!

Januar 2009. Wir wollen einen kritischen Beitrag zur „Mietkautionsskasse“ veröffentlichen. Die Anzeigenabteilung warnt. Von jenem Unternehmen, so ihre Informationen, stehe eine große Anzeigenkampagne bevor. Wir setzen uns zusammen, diskutieren kontrovers. Entschließen uns zu veröffentlichen. Ziehen alle mit. Der Beitrag wird so kritisch, dass ich mich mehrmals rückversichere. Er erscheint. Wenig später dann die Nachricht über die Einleitung eines Ermittlungsverfahrens gegen den Autor und gegen mich. Komisches Gefühl, aber ich weiß auch: Woanders ist das gang und gäbe. Polizei kommt ins Haus. Die Anzeigen der Kautionskasse erscheinen natürlich in anderen Blättern.

Im Oktober wird das Verfahren gegen uns eingestellt. Wir haben es nun schwarz auf weiß, dass wir einige sehr kritische Inhalte über den damaligen Vorstand der Deutschen Kautionskasse, Christian Marchsreiter, veröffentlichen durften. Justizberührung mal wieder überlebt. Sollte für einige die Lebenswürze in ewig-lauem rosarot bestehen, so unterscheiden wir uns von ihnen. Wir loben, was zu loben ist, beanstanden aber auch bisweilen mit Freude. Das Prüfen, das Wägen, die Entscheidung für eine Veröffentlichung hat Redaktions- und Anzeigenteam eingeordnet. Abgesehen davon, dass wir kritischen Geist auch unseren Kooperationspartnern RICS und dem Deutschen Verband schuldig zu sein glauben, wissen wir, für wen wir schreiben: Nur für Sie, unsere Leser.

Ihr

Investorenvertrauen steigern

Transparenz erhöhen



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

YARDI Investment Management™

SOFTWARE FÜR DAS
IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT.

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

Deutschland +49 (0) 211 523 91 466

www.yardi.com

Foto: Margrit Müller



18

Indizes in der Immobilienbranche. Viele von ihnen sind PR-Vehikel. Aussagekräftige Marktdaten fehlen oft.

Titelthema

Immobilienindizes. Über hundert gibt es hierzulande für Immobilienfachleute. Sie alle erfassen bestimmte Marktentwicklungen, doch ihre Aussagekraft ist gering. Die Forderung nach einem Leitindex wird immer lauter.

- 19 Statistik als Kommunikationsmittel
- 20 Besonderheiten von Immobilien erschweren die Wertermittlung
- 22 **Interview.** Professor Harald Nitsch, Duale Hochschule Mannheim, über hedonische Preismodelle
- 24 Investoren machen sich gerne ihr eigenes Bild
- 26 **Marktübersicht.** Die wichtigsten Immobilienindizes im Überblick (ausschließlich deutscher Raum)



28

Der TMW Immobilien Weltfonds hat die Rücknahme von Anteilen ausgesetzt. Jetzt wollen seine Manager diesen Zustand ändern.

Szene

- 08 Infografik: DGNB-zertifizierte Gebäude in Deutschland
- 09 Kolumne: Boomt es bald wieder?
- 10 Prognose zum europäischen Büromarkt: Rückgang der Mieten

Finanzen + Steuern

Finanzinterview

- 28 Sebastian Lohmer und Marcus Kemmner über den TMW Immobilien Weltfonds

Grüne Immobilienfonds

- 30 Beim Entwickeln einer konsequent umweltfreundlichen Fondsstrategie sind viele Investmenthäuser noch zurückhaltend

Finanzgerichtsurteile

- 34 Zwei aktuelle BFH-Urteile zum gewerblichen Grundstückshandel

BilMoG

- 36 Die betroffenen Firmen sollten sich auf das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz rechtzeitig vorbereiten



30

Grüne Immobilienfonds. Bisher gibt es wenige Produkte. Dass Umbau in Richtung grün dauert, muss auch die Deutsche Bank erfahren.

Markt + Management

Exklusive Vergütungsstudie

- 38 Wirtschaftskrise lässt Prämien schmelzen

Rückblick Expo Real

- 42 Zwischen Bangen und Hoffen

Markt + Management

Köpfe 2009

- 44 Wer ist 2008/2009 besonders aufgefallen?

Gesetzesinitiativen

- 50 Die Grenzen von Schwarz-Gelb

Studie

- 52 Reputation wird für Unternehmen wichtiger

Neues Gesetz

- 53 Vorsicht bei Immobilienerwerb von BGB-Gesellschaft

Zahlungsdienstegesetz

- 54 Was sich zwischen Banken und Immobilienwirtschaft ändert

Wertermittlung

- 56 Der schwierige Weg zur neuen Verordnung

Online-Immobilienportale

- 59 Studie: Das Web wächst. Das meinen 120.000 Internetnutzer.



Köpfe 2009. Immobilien- und Finanzjournalisten gaben auch in diesem Jahr ihr Votum ab.

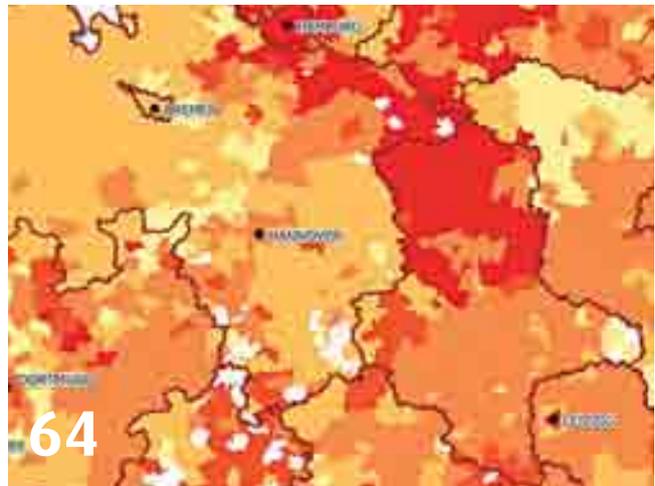
ERP-Software-Markt

- 60 Es gibt auch andere Lösungen als die von Aareon

Special

Energie. Vom wirtschaftlichen Umgang in der Immobilienwirtschaft: Strategien der Wohnungsunternehmen. Marktstruktur der Gasanbieter

- 64 **Strom und Gasmarkt.** Die Liberalisierung der Energiemärkte hat zu einer wettbewerbsfeindlichen Konzentration der Märkte geführt. Auswirkungen auf die Branche
- 68 **Energiebinnenmarkt.** Egal, ob investorenbetrieben oder kommunal: Wohnungsunternehmen können Gas und Strom billiger einkaufen
- 70 Auch für Verwalter ein Thema



Strom und Gas: Vier große Konzerne beherrschen den Markt.

Recht

Urteil des Monats – Mietrecht

- 72 Gewerbliche Mitnutzung von Wohnräumen
- 75 Neues zur Maklerprovision



Der Vermieter kann verpflichtet sein, Makleraktivitäten des Mieters in der Wohnung zu dulden.

Rubriken

- | | |
|----------------------|---------------------------------|
| 03 Editorial | 78 Bücher „Mein Klassiker“ |
| 06 Online | 79 Impressum |
| 16 RICS | 80 Termine |
| 17 Deutscher Verband | 81 Unternehmen im Heft/Vorschau |
| 62 Graffiti | 82 Finale |

- » Wissen
- » News
- » Top-Themen
- » Newsletter
- » Immobilien-Wirtschaft
 - » Aktuelle Ausgabe
 - » Heftarchiv
 - » Immobilien-Wirtschaft Professional
 - » Abonnement
 - » Redaktion
- » Haufe Akademie
- » HaufeBC
 - » Meine Kontaktseite
 - » Meine Kontakte
- » Mitglieder
- » Forum
- » Online-Produkte

Immobilien-Köpfe 2009

Sie möchten noch mehr über unsere Preisverleihung „Köpfe 2009“ erfahren? Dann schauen Sie in unser Online-Dossier.



Neu im November www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema Immobilienindizes

Um die Preis- und Wertentwicklung auf dem deutschen Immobilienmarkt abzubilden, gibt es mehr als 100 Indizes. Sie sollen Hauseigentümern und Investoren dabei helfen, einen Überblick zu gewinnen sowie die Trends an den Märkten zu erkennen. Immobilienindizes dienen also als Mess-

latten. Investoren können ihre eigenen Immobilien mit anderen in der gleichen Region während einer bestimmten Periode vergleichen. Einen offiziellen Leitindex gibt es bislang aber noch nicht. Eine Marktübersicht der wichtigsten Immobilienindizes ist finden Sie außerdem online.



Top-Thema Verkehrssicherungspflichten



Der Winter steht vor der Tür.

Langsam wird es Zeit für Verwalter und Vermieter, sich Gedanken über Maßnahmen zur Verkehrssicherungspflicht zu machen. Sind Räum- und Streupläne erstellt? Können die Wohnungseigentümer in die Sicherungsmaßnahmen eingebunden werden? Und wie ist die Rechtslage, wenn dann doch einmal etwas passiert? Lesen Sie mehr in unserem Top-Thema.

Vergütungsstudie 2009/2010

Mehr als 4.000 Gehaltsdatensätze sind in die neue Vergütungsstudie „Führungskräfte und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2009/2010“ geflossen. Für 16 Führungsfunktionen und 24 Fach- und Spezialistenfunktionen zeigt die aktuelle Studie detailliert auf, wie sich die Gehälter zusammensetzen. Die Vergütungsstudie 2009/2010 können Sie unter www.immobilienvirtschaft.de bestellen.



Neue Gehaltsanalyse

Arbeitshilfe: „Begehungsprotokoll“

Ab dem Bestellzeitpunkt geht die als „Verkehrssicherungspflicht“ bezeichnete Verantwortung für den ordnungsgemäßen und gefahrlosen Zustand eines Gebäudes auf den Verwalter über. So bietet die technische Objektbegehung dem Verwalter die Möglichkeit, für die ordnungsgemäße Instandhaltung und Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums zu sorgen. Mit dieser Arbeitshilfe kann der Verwalter Mängel an den Gewerken und Einrichtungen erfassen. www.haufe.de/immobilien/1134406

Der DDIV prämiert Spitzenleistungen

Auf dem 17. Deutschen Verwaltertag in Nürnberg hat der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter den Titel „Immobilienverwalter des Jahres 2009“ verliehen.

Immobilienverwalter des Jahres 2009 ist Jürgen Plaschke von der Plaschke Immobilienverwaltungs GmbH aus dem Ostseebad Kühlungsborn. Damit prämierte die Jury das ganzheitliche Konzept zur Kundenbindung und Neuakquisition, das der Verwalter entwickelt hat.

Mit dem erstmals verliehenen ImmoStar ehrt der DDIV fortan herausragende Leistungen in der Immobilienwirtschaft. Der erste Preisträger ist Peter H. Richter, Geschäftsführer der WBG Nürnberg GmbH. Ebenfalls neu ist der NachwuchsStar, mit dem der DDIV den Nachwuchs der Branche fördert. Der Preis gebührt in diesem Jahr Miriam Beyer. Sie hat die Ausbildung zur Immobilienkauffrau deutschlandweit als Beste absolviert.



Peter H. Richter -
ImmoStar 2009



Miriam Beyer -
NachwuchsStar 2009

Jürgen Plaschke -
Immobilienverwalter des Jahres 2009

Eine Initiative von



Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Gefördert durch



Der DDIV gratuliert allen Preisträgern

Weitere Informationen sind erhältlich
beim Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.,
Mohrenstr. 33, 10117 Berlin,
Telefon: 030 / 300 96 79-0,
Fax: 030 / 300 96 79-21
E-Mail: office@ddiv.de

Karte des Monats

DGNB-zertifizierte Gebäude in Deutschland

Das Gütesiegel der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB) wird immer stärker vom Markt akzeptiert. Wir wollten wissen, wie viele Gebäude in Deutschland ausgezeichnet sind oder kurz davor stehen. Es sind 72.

-  Zertifikat Gold
-  Zertifikat Silber
-  Zertifikat Bronze
-  Vorzertifikat Gold
-  Vorzertifikat Silber

Immer noch reden viele beim Thema Gebäudezertifizierung von Leed – dabei erfüllt in Deutschland fast jeder Neubau diesen Standard. Aber inzwischen hat die DGNB ihre Marketingaktivitäten erhöht. Auf der Expo Real wurde eine Zusammenarbeit mit dem Bundesbauministerium (BMVBS) bekannt gegeben.

Um die Nachfrage nach neuen Systemvarianten, die vom Markt geforderte Entwicklungsgeschwindigkeit und die rasant fortschreitende Internationalisierung der Arbeit der DGNB optimal umsetzen zu können, wird die DGNB künftig alle Systemvarianten selbstständig entwickeln. Das BMVBS stellt parallel hierzu Richtlinien für ein öffentliches Anerkennungsverfahren für das Zertifizierungssystem bereit. Vom Ministerium anerkannte Systemvarianten dürfen zukünftig den Zusatz „von der Bundesregierung anerkanntes Gütesiegel Nachhaltiges Bauen“ tragen. Nun wird es darauf ankommen, die DGNB-Zertifizierung auch im Ausland zu einem starken Signet zu machen.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Boomt es bald wieder?

Die Stimmung auf der Immobilienmesse Expo Real in München war spitze – zumindest verglichen mit der Situation vor einem Jahr. Wer gedacht hatte, die Branche würde sich im kollektiven Trübsalblasen üben, sah sich getäuscht. Pragmatismus und Optimismus überwogen. Blenden wir zurück: Im Oktober 2008 sorgte der Niedergang von Lehman Brothers als Höhepunkt der Finanzkrise für massive Ängste. Die (Wirtschafts-)Welt, so schien es, stand am Abgrund. Ein Absturz war möglich, eine globale Wirtschaftskrise damit zu befürchten. Der Pfandbriefmarkt lag am Boden, für Verbriefungen schien das Aus besiegelt und vor allem den großen Finanz- und Immobilienzentren dieser Welt wurde – bestenfalls! – ein dramatischer Absturz und jahrelanges Darben vorhergesagt.

Und jetzt, ein Jahr später? Die positiven Zeichen aus der Wirtschaft häufen sich, in London fangen die Preise für erstklassige Immobilien an zu steigen, und institutionelle Investoren, wie Versicherungen, Pensionskassen und Offene Immobilienfonds, beginnen wieder, in Immobilien zu investieren und haben dafür noch etliche Milliarden in der Hinterhand. Der Pfandbrief steht kurz vor der vollständigen Genesung, über erste Verbriefungen wird wieder laut nachgedacht, Kapitalerhöhungen und Reits-Umwandlungen sind geplant. Ein Mangel herrscht nur an Core-Immobilien, auf die sich die meisten Investoren nunmehr fokussieren, und an Mietinteressenten. Wenn jetzt der Mietmarkt noch anspricht – viele erwarten dies abhängig von der Konjunktur für 2010 – dann scheint wieder alles in Ordnung. Platzt dann der Investmentknoten endgültig (Geld ist schließlich reichlich da), könnte in kurzer Zeit der Immobilienmarkt wieder so richtig bullisch sein, die Preise wieder sehr deutlich steigen. Was für eine verrückte Branche!

Einerseits wäre das wünschenswert. Andererseits würde ein zu früher Aufschwung verhindern, dass endlich die Hausaufgaben gründlich gemacht werden. Die Immobilienbewertung hat versagt, die Risikoinstrumente sind unterentwickelt, Boniregeln und ethisches Verhalten müssen zumindest hinterfragt werden. Geschieht das nicht, könnte die Berg- und Talfahrt immer heftiger, der zeitliche Abstand zwischen den Zyklen immer kürzer werden.

MARKTANALYSE

Handel mit Wohnimmobilien legt weiter zu

Auch im dritten Quartal des laufenden Jahres hat der Markt für Wohnungsportfolios seine bereits im Frühjahr begonnene Belebung fortgesetzt. Das teilt der Immobiliendienstleister Savills mit. In den Monaten Juli bis September wurden 23 Wohnungspakete mit zusammen knapp 17.000 Wohneinheiten gehandelt. Obwohl die durchschnittliche Paketgröße auf 680 Einheiten zurückging, stieg die Zahl der gehandelten Einheiten damit um fünf Prozent gegenüber dem Vorquartal an. Insgesamt wurden dieses Jahr etwa 40.900 Wohneinheiten gehandelt.



Datenmaterial: DGNB
(Stand: 16.10.2009)
Grafik: Immobilienwirtschaft
shutterstock (Foto)



DTZ erwartet für den Büromarkt Paris CBD einen Mietpreisverfall von 23 Prozent.

EUROPÄISCHER BÜROMARKT Prognose: Rückgang der Mieten in den Metropolen

Die Mieten auf dem Londoner Büromarkt werden im kommenden Jahr wieder steigen. Im Großteil der übrigen europäischen Großstädte werden die Büromieten allerdings weiter sinken oder sich bestenfalls stabilisieren. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung von DTZ. Im Durchschnitt werden die Mieten in Europas Büromärkten am Ende des Jahres um 13,4 Prozent niedriger sein als zu Jahresbeginn. Die Renditen stabilisieren sich dagegen schneller als erwartet. „Dies spiegelt die verbesserte Stimmung an den Investmentmärkten wider und zeigt, dass die Investoren von den günstigen Preisen für erstklassige Immobilien profitieren

wollen“, sagt Tony McGough, verantwortlich für die volkswirtschaftlichen und immobilien-spezifischen Prognosen bei DTZ. In London, Paris, Berlin und Brüssel sei der Fair Value der Büroimmobilien bereits erreicht, eine Bodenbildung bei den Immobilienpreisen habe hier eingesetzt. Die Büromärkte in London und Paris hatten auf die Finanzkrise bereits im Jahr 2008 mit Mietpreiskorrekturen reagiert. Für das laufende Jahr erwartet DTZ für London einen Mietpreisverfall von 17 Prozent und CBD für Paris von 23 Prozent. Für die spanischen Märkte sind die erwarteten Rückgänge mit 23 Prozent für Barcelona und 24 Prozent für Madrid

ähnlich hoch. Noch stärker drückt die Wirtschaftskrise auf die Mietpreise in Irland und Zentral- und Osteuropa. „Deutschland hat sich dagegen gut behauptet. München gehört mit einem Mietpreisrückgang von knapp drei Prozent im laufenden Jahr mit zu den stabilsten europäischen Märkten“, sagt Ursula-Beate Neißer, Leiterin Research für Deutschland bei DTZ.

Mietpreise

Mietpreisentwicklung der europäischen Büromärkte im Jahr 2009. Die Tops und Flops im Vergleich.

Top-5-Büromärkte			Flop-5-Büromärkte		
Paris (La Défense)	Mietpreisverfall	0,00 %	Paris (CBD)	Mietpreisverfall	- 23,17 %
Den Haag		- 2,44 %	Madrid		- 23,81 %
Amsterdam		- 2,94 %	Dublin		- 34,97 %
München		- 2,94 %	Moskau		- 40,00 %
Luxemburg		- 3,75 %	Kiew		- 62,50 %

PROJEKT- UND STADTENTWICKLUNG Wohngebiet Le Flair entsteht bis 2015

Ein Joint Venture aus Hochtief Projektentwicklung und Interboden realisiert ein neues Stadtviertel „Le Flair“ in Düsseldorf. 800 neue Wohneinheiten sollen bis 2015 entstehen. Das neue Stadtquartier ist Teil des „Le Quartier Central“, das sich auf dem ehemaligen Güterbahnhof, einem früheren Areal der Hochtief-Tochter Aurelis, zwischen Pempelfort und Derendorf befindet. Auf einer Fläche von 60.000 m² sind innerhalb einer Parklandschaft zirka 80.000 m² Wohnfläche geplant. In einem mehrstufigen Entscheidungsprozess wurden die Entwürfe von sechs Architekturbüros ausgewählt.



Ein neues Stadtviertel mit 80.000 m² Wohnfläche entsteht.

FACILITY-MANAGEMENT Wisag übernimmt Thyssen-Krupp Industrieservice

Die Wisag übernimmt die Thyssen-Krupp Industrieservice GmbH vom ThyssenKrupp-Konzern, Düsseldorf. Damit möchte der Facility-Management-Dienstleister aus Frankfurt am Main sein Serviceportfolio erweitern. Bislang ist Wisag für das produzierende Gewerbe tätig. Für das laufende Geschäft von ThyssenKrupp Industrieservice ergeben sich laut Wisag zunächst keine Änderungen. Das Unternehmen mit mehr als 12.500 Voll- und Teilzeitmitarbeitern und einem Umsatz von über 300 Millionen Euro werde bis auf Weiteres eigenständig weitergeführt.

PROJEKTENTWICKLUNG

Sonae Sierra plant drei neue Shopping-Center

Das auf Einkaufszentren spezialisierte Immobilienunternehmen Sonae Sierra plant drei neue Shopping-Center in Rumänien, Deutschland und Italien. In der rumänischen Stadt Craiova entsteht mit 55.500 m² ein Einkaufszentrum, das laut Sonae Sierra ein Investment von 139,4 Millionen Euro darstellt. Die Eröffnung ist für 2012 geplant. Das neue Shopping-Center ist das zweite Objekt des Unternehmens in Rumänien. Für die bei Hannover gelegene

Kommune Garbsen plant Sonae Sierra ab 2011 das Einkaufszentrum „Neue Mitte“, das 110 Mieteinheiten umfasst. Ebenfalls 2011 eröffnen soll das Einkaufszentrum



Bei Hannover soll ab 2011 das Einkaufszentrum „Neue Mitte“ mit 110 Mieteinheiten entstehen.

Le Terrazze, das Sonae Sierra in Partnerschaft mit ING Real Estate in der Nähe von La Spezia in Italien baut. Es umfasst 125 Läden und 39.100 m².

FINANZEN

Kan Am US-Grundinvest Fonds bleibt geschlossen

Der in US-Dollar notierte Kan Am US-Grundinvest Fonds verlängert die Aussetzung der Anteilsrücknahme um ein Jahr bis zum 27. Oktober 2010. „Die Rücknahme von Anteilen kann vor Ablauf der Frist aufgenommen werden, sobald die erforderliche Liquidität hergestellt ist. Das Management prüft derzeit alle zur Verfügung stehenden Maßnahmen, um den Fonds unter Wahrung der Interessen der Anleger sobald wie möglich wieder für Anteilsrücknahmen zu öffnen“, heißt es in einer Mitteilung. Das Fondsmanagement hatte die Rücknahme von Anteilen Ende Oktober 2008 ausgesetzt, um die ordnungsgemäße Verwaltung und Fortführung des Kan Am-Fonds für die Anleger sicherzustellen.



GEMEINSAM ZUM ERFOLG



Intensive Gespräche, Marktorientierung und wertvolle Businesskontakte – das war die EXPO REAL 2009. Wir bedanken uns bei allen Ausstellern und Besuchern, die zum Erfolg beigetragen haben und freuen uns, Sie auch 2010 begrüßen zu dürfen.

EXPO REAL 2010

13. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien
4.–6. Oktober 2010, Neue Messe München
www.exporeal.net

expo real

IT'S REAL BUSINESS

PLASSMANNS BAUSTELLE

Neue Konzepte in der Lebensmittelbranche

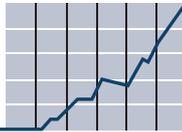


Discounter wachsen zukünftig langsamer. Experten rechnen mit einer immer stärkeren Spezialisierung im Lebensmittelhandel. Neue Konzepte seien zum Beispiel Allergiker-Supermärkte oder Tiefkühl-

Discounter. Das ergibt die aktuelle Untersuchung „Nahversorgung 2010“, die die BBE Handelsberatung GmbH und die IPH Handelsimmobilien GmbH gemeinsam erstellt haben.

Immobilienaktienmarkt

„Große Kursverlierer gab es nicht“



„Der gute Auftakt der Berichtssaison für das dritte Quartal durch Alcoa, JP Morgan und andere Schwergewichte hat die Börsen weiter ansteigen lassen. Davon profitierten auch die europäischen Immobilienaktien. Die englischen Titel gewannen im Schnitt 2,5 Prozent an Wert und die kontinentaleuropäischen Werte 1,5 Prozent. Zu den Gewinnern gehörten die britische SEGRO mit einem Kursanstieg von 6,9 Prozent. Die österreichische CA Immobilien setzte ihren Aufwärtstrend fort und gewann nochmals 8,5 Prozent an Wert. Damit erreichte sie ein neues Jahreshoch. Das Unternehmen hat mit Gewinn eigene Aktien verkauft, welche im zweiten Halbjahr 2008 aufgekauft worden waren, wodurch nun 15 Millionen Euro zusätzliche Mittel für das operative Geschäft zur Verfügung stehen. Noch stärker, um 11,8 Prozent, legte mit Sparkassen Immo AG ein anderer Österreicher zu. Hier beflügelten einige Projektfertigstellungen (vor allem in Osteuropa), die weitgehend vorvermietet werden konnten. Große Kursverlierer gab es nicht“, so Helmut Kurz, Fondsmanager bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers. (Stand 14.10.2009)



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 14.10.2009

GALERIE NEUSTÄDTER TOR mfi für Centermanagement verantwortlich

Die TMW Pramerica Property Investment GmbH hat die Management für Immobilien AG (mfi) mit dem Centermanagement der Galerie Neustädter Tor in Gießen beauftragt. TMW Pramerica hatte das Objekt vor drei Jahren von der Rosco Projektmanagement für Immobilienanlagen GmbH & Co. Liegenschaftsverwertung KG gekauft. Die Rosco Centermanagement und Immobilienverwaltung GmbH war bis dato laut Mitteilung auch für das Management verantwortlich. Auf einer Gesamtmietfläche von 32.300 m² gibt es 78 Shops, verteilt auf zwei Etagen (Erdgeschoss, Obergeschoss, teilweise auch zweites Obergeschoss). Ankermieter sind Mediamarkt, Tegut, Penny, Drogeriemarkt Müller, Vockeroth und C&A. Das Center wurde 2005 eröffnet.



Voll vermietetes Objekt in Pariser Bestlage erworben.

OFFENER IMMOBILIENFONDS Commerz Real kauft in Paris

Die Commerz Real hat das Bürohaus „Espace Kléber“ in Paris erworben. Das voll vermietete Objekt umfasst rund 10.600 m² Mietfläche. Hauptmieterin ist die Schweizer Privatbank Crédit Suisse, welche rund 70 Prozent der Gesamtfläche für ihren französischen Hauptsitz nutzt. Zweiter Mieter ist ein Unternehmen für Umweltdienstleistungen. Das Gesamtinvestitionsvolumen für den Offenen Immobilienfonds hausInvest europa belief sich auf rund 120 Millionen Euro.

MARKTANALYSEN

Ladenmieten in 1A-Lagen stagnieren

Erstmals seit der Jahrtausendwende sinken die Mietpreise für Verkaufsflächen in sehr guten Lagen. Zu dem Ergebnis kommt das auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierte Unternehmen Comfort. Laut Untersuchung sanken die Mietpreise im Vergleich zum Vorjahr bundesweit um 0,2 Prozent.

Im Jahr 2005 kostete der Quadratmeter Verkaufsfläche noch rund 59 Euro, 2009 sind es etwa 68 Euro. Das Unternehmen weist darauf hin, dass die Mieten in den vergangenen fünf Jahren um mehr als 17 Prozent gestiegen seien, weshalb man nun von einer Stagnation sprechen könne.

Mietranking – Die sechs stärksten Einkaufsstädte in Deutschland¹

	2009 Miete/m ²	Vorjahr	Vor fünf Jahren
München	746,1	820,7	523,0
Berlin	761,0	932,6	523,0
Köln	895,3	1163,9	626,7
Hamburg	925,2	1193,8	671,5
Stuttgart	746,1	1007,2	596,9
Frankfurt	671,5	895,3	507,3

¹ Die aufgeführten Angaben zu Mietpreisen in den 1A-Lagen beziehen sich auf Neuabschlüsse von Mietverträgen im Jahr 2009 und auf ein standardisiertes, idealtypisches (fiktives) Ladenlokal von 80 bis 120 m² reiner Erdgeschoss-Verkaufsfläche mit mindestens sechs Metern Schaufensterfront, ebenerdigen und stufenfreiem Zugang, rechtwinkligem Zuschnitt sowie einer baulichen Ausstattung gehobener Art und Güte.

KOMMENTAR

Bringt der Regierungswechsel das Contracting endlich nach vorn?

Nach der Wahl ist vor der Wahl? Wollen wir's hoffen. Denn nimmt man die neuen Koalitionäre beim Wort, dann könnte endlich Bewegung ins Contracting für die Wohnungswirtschaft. Derzeit ist das Thema im Bestand so gut wie tot. Und auch der Bundesgerichtshof vertritt in Sachen Contracting (wie immer) eine betont mieterfreundliche Position: Mit Urteilen vom 6. April 2005 (VIII ZR 54/04) und 22. Februar 2006 (VIII ZR 362/04) hat das Gericht entschieden, dass der Mieter der Umstellung auf Contracting zustimmen muss, falls eine ausdrückliche Regelung dazu im Mietvertrag fehlt und vom Mieter zusätzliche Kosten übernommen werden sollen. Zusätzliche Kosten heißt, der Mieter darf nicht mit neuen Kostenpositionen belastet werden. Wer es mit Energieeinsparung im Wohnungswesen wirklich aufrichtig meint, kommt an Contracting nicht vorbei. Das Esco-Forum und die Arbeitsgemeinschaft für Wärme und Heizkraftwirtschaft beziffern die jährlichen Einsparungen an CO₂ durch Contracting-Maßnahmen auf knapp 13 Millionen Tonnen hierzulande. Eine kleine Änderung im Mietrecht genügt, und die Hürden wären beseitigt. Diese Änderung würde allen dienen: Den Wohnbaugesellschaften, den Contractoren und nicht zuletzt auch den Mietern, die dank Contracting erheblich Primärenergie einsparen könnten. Hoffen wir, dass die neue Regierung einen klaren Kopf hat und den vermeintlichen Mieterschutz endlich in eine echte Win-win-Situation verwandelt.

Friedemann Kuppler, Pressesprecher der Kalo Gruppe



„Da ist mehr drin.“

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



Aareon

www.aareon.com



KÖPFE

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

Philip Rosenthal (1916-2001), dt. Unternehmer und Politiker



Matthias Tripp



Wolfram Tarras



Ernst Holland



Joachim Plesser



Petra Brockhoff



Dietrich Schulz

Matthias Tripp zum Vorstand der Vivico AG bestellt

Er folgt Bernhard Hansen, der sein Amt niederlegte und in den Vorstand von CA Immo Anlagen und CA Immo International wechselte. Seine Funktion als Geschäftsführer des Quartiersentwicklers Vivico Real Estate GmbH behält Tripp (40) laut Mitteilung bei.

Wolfram Tarras neuer Leiter des Bestandsmanagements im Gewobag-Konzern

Wolfram Tarras leitet seit dem 1. Oktober 2009 das Bestandsmanagement des Gewobag-Konzerns. Der Aufsichtsrat hat der Bestellung von Wolfram Tarras zum Prokuristen zugestimmt. Für Wolfram Tarras stellt die neue Führungsposition einen Wiedereinstieg bei der Gewobag dar: Er gehörte bis Ende März 2007 bereits 25 Jahre zum Unternehmen. Während der letzten zweieinhalb Jahre leitete der 48-Jährige als Geschäftsführer eine Immobilienverwaltungsgesellschaft. Zu dem neuen Verantwortungs-

bereich von Wolfram Tarras gehören die vier regional tätigen Gewobag-Geschäftsstellen. Diese bewirtschaften rund 51.000 Wohnungen und 1.200 Gewerbeobjekte.

Rolf-Jürgen Merz neuer Sprecher der Geschäftsführung von YIT Germany

Rolf-Jürgen Merz ist neuer Sprecher der Geschäftsführung von YIT Germany. Der 51-Jährige folgt auf Karl-Walter Schuster (59), der zukünftig die Division Mitteleuropa der YIT Group leiten wird und zudem Vorsitzender des Aufsichtsrats ist. Rolf-Jürgen Merz verfügt über eine langjährige Berufserfahrung in verschiedenen Firmen der technischen Gebäudeausrüstung. YIT Germany ist im Bereich Gebäudetechnik und Facility-Management tätig.

Ernst Holland neuer Vorstandsvorsitzender der GBW AG

Der Vorstandsvorsitzende der GBW AG, Dr. Udo Scheffel (58), verlässt das Unternehmen

zum Jahresende. Udo Scheffel und der Aufsichtsrat des Unternehmens haben sich laut GBW auf diesen Schritt „im gegenseitigen Einvernehmen“ verständigt. Scheffel stand dem Vorstand der GBW AG seit 1. Januar 2007 vor. Nachfolger von Scheffel wird Ernst Holland (60), der seit 1994 das Geschäftsfeld Immobilien der BayernLB leitet.

Joachim Plesser wird Aufsichtsrat der DIC-Gruppe

Joachim Plesser wird Mitglied im Aufsichtsrat der DIC Beteiligungs AG, der geschäftsführenden Gesellschaft der Deutschen Immobilien Chancen AG & Co. KGaA. Plesser (62) war bis Ende September 2009 Mitglied des Vorstands der Eurohypo.

Petra Brockhoff wird Geschäftsführerin der Brockhoff & Partner Immobilien

Prof. Dr. Petra Brockhoff MRICS wurde zur Geschäftsführerin der Brockhoff & Partner Immobilien GmbH bestellt. Die Dipl.-Kaufrau, die seit zwei

Jahren Honorarprofessorin der Universität Duisburg/Essen ist, wird künftig gemeinsam mit Eckhard Brockhoff die Geschäfte der Gesellschaft führen.

Dietrich Schulz übernimmt Geschäftsführung der Property First GmbH

Dietrich Schulz übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung der Property First GmbH, Bochum. Der 42-jährige Rechtsanwalt und Betriebswirt (VWA) verantwortete zuvor als Zentralbereichsleiter die Bereiche Recht/Versicherung/Revision der Muttergesellschaft RGM Gebäudemanagement GmbH (RGM), Dortmund.

Felix von Braun hat Savills verlassen

Felix von Braun beendet seine Tätigkeit als Geschäftsführer der Savills Immobilien Beratungs-GmbH. Laut Unternehmensangaben erfolgte dies im gegenseitigen Einvernehmen. Von Braun war mehr als zweieinhalb Jahre für Savills tätig.

AUSZEICHNUNG**Markus Gotzi: Immobilienjournalist des Jahres**

Markus Gotzi hat in diesem Jahr den Preis für Immobilienjournalismus der Wissenschaftlichen Vereinigung zur Förderung des Immobilienjournalismus (WVFI) erhalten. Gotzi ist freier Wirtschaftsjournalist und Chefredakteur von „Der Fondsbrief“. Er bekam die mit 10.000 Euro dotierte Auszeichnung, weil er seit vielen Jahren über sämtliche Bereiche der Immobilienwirtschaft, insbesondere über Geschlossene Fonds und Fragen der selbst genutzten Immobilie, berichtet. Seine Beiträge zeichnen sich laut Jury durch intensive Recherche und Analyse sowie eine klare und überzeugende Darstellung aus. Außerdem vergab die Jury einen Sonderpreis an ein Team aus vier Absolventen der Zeitenspiegel-Reportageschule. Bastian Henrichs, Birgitt Cordes, Oliver Keppler und Hatice Kilicer verfassten als Abschlussarbeit einen Beitrag über das Leben und Wohnen in einem Hamburger Mehrfamilienhaus.

IMMOBILIENVERKÄUFE**IVG: 470 Millionen erzielt**

Die IVG Immobilien AG hat nach eigenen Angaben Objekte im Wert von 470 Millionen Euro veräußert. Käufer waren private und institutionelle Investoren. Die Verkaufserlöse lagen insgesamt um 0,9 Prozent unter dem zuletzt festgestellten Marktwert. Die IVG habe mit diesen Deals einen wesentlichen Schritt unternommen, um ihre finanzielle Flexibilität zu erhöhen und die Liquiditätssituation zu sichern, heißt es. Das Unternehmen will bis zum Jahresende eine Milliarde Euro durch Immobilienverkäufe erzielen. Dieses Ziel hat die IVG laut Mitteilung schon erreicht. Im ersten Halbjahr wurden Objekte für rund 550 Millionen Euro veräußert. Die jüngsten Verkäufe setzen sich aus fünf Transaktionen in Mailand (300 Millionen Euro), Paris (50 Millionen Euro), Luxemburg (49 Millionen Euro), Düsseldorf (37 Millionen Euro) und Budapest (33 Millionen Euro) zusammen.

TRANSAKTIONEN IN DEUTSCHLAND**Stabileres Preisniveau lässt Volumen ansteigen**

Es geht in Deutschland wieder aufwärts: Das Transaktionsvolumen im Investmentmarkt ist im dritten Quartal im Vergleich zum zweiten Quartal um rund 70 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro angestiegen. Damit summieren sich die bisherigen Investitionen im Jahr 2009 auf sieben Milliarden Euro, teilte Jones Lang

LaSalle (JLL) mit. Dennoch falle der Vergleich mit 2008 immer noch deutlich aus, auch wenn sich das Minus im Zwölf-Monats-Vergleich von minus 70 Prozent zum Halbjahr auf minus 57 Prozent reduziert habe. Jones Lang LaSalle rechnet mit einer Fortsetzung der Marktbelebung hierzulande.

Denken Sie gerade an intelligente Datenübertragung? Wir schon.

ista
So einfach ist das.

Mit ihren Gesängen tauschen Wale Informationen aus. Dieses Prinzip ist auch praktisch zur Übermittlung von Verbrauchswerten: Statt zu singen, nutzen wir allerdings Funk. So stören wir Ihre Mieter nicht und die Daten kommen direkt zu uns ins Abrechnungssystem.



Dass wir anders denken, hat uns weltweit zur Nr. 1 gemacht: So entwickeln wir Lösungen, die die Wohnungswirtschaft voranbringen. Durch optimierte Prozesse, durch nachhaltige Energiekostensenkung und einen Service, der Ihnen unsere Leistung so einfach ganz nahe bringt.

Erfahren Sie mehr über unsere Produkte und Services für Verbrauchskosten- und Energiedatenmanagement: im Internet.

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 · 45131 Essen
Tel.: +49 201 459-02
info@ista.de

www.ista.de



Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

Politische Forderungen der RICS

Neue Legislaturperiode. Als deutscher Nationalverband der weltweit größten Berufsorganisation für Immobilienexperten appelliert die RICS an die neue Bundesregierung.

Ulrich Jacke FRICS / Jörg Schwagenscheidt FRICS

Die Zinsschranke trifft gerade jetzt bei zurückgehenden Erträgen Bauträger, Projektentwickler, die mit einem hohen Fremdkapitaleinsatz arbeiten müssen. Daher erscheint das Modell der Zinsschranke nicht für alle Konjunktursituationen geeignet und erfordert Nachbesserungen. Die inzwischen mit dem Bürgerentlastungsgesetz umgesetzte Anhebung der Ein-Millionen-Euro-Freigrenze auf drei Millionen Euro ist ein erster Schritt, aber nicht ausreichend. Durch die begrenzte Abzugsfähigkeit von Zinsen fingiert der Gesetzgeber steuerpflichtige Gewinne; im schlimmsten Fall können Unternehmen sogar in Verlustphasen besteuert werden. Daher muss die Anwendung der Zinsschranke in Verlustsituationen ausgeschlossen werden. Zudem halten wir es für nötig, dass die Beschränkung des steuerlich absetzbaren Zinsaufwands nach Verrechnung mit den Zinserträgen auf 30 Prozent des EBITDA (Kappungsgrenze) gestrichen oder auf eine vertretbare Grenze angehoben wird.

Änderung des Maklerrechts

In der Immobilienwirtschaft haben sich die Anforderungen an die Dienstleistungen sowie die tätigen Vermittler stark

verändert. Professionelles Handeln und verlässliche Dienstleistungen stehen im Vordergrund des Geschäftsmodells. Die rechtliche Vergütungsbasis dieser Dienstleistungen stellen die §§ 652-654 BGB da. Sie werden aus Sicht der RICS den Anforderungen des Markts dabei nicht mehr gerecht. Das Gesetz lässt zu viel Handlungsspielraum zu und sichert leistungsorientierte Honorare nicht ausreichend ab. Vergütungen der Makler erfolgen für Geschäftsabschlüsse im Rahmen der Nachweis- und/oder Vermittlungstätigkeit. Leistungen sind regelmäßig nur im Erfolgsfall honorarpflichtig. Im Bereich der Nachweistätigkeit kann es zu rechtlich zulässigen Doppelbelastungen des Erwerbers/Mieters kommen. Die RICS steht für eindeutige Geschäftsverhältnisse zwischen Makler und Kunde, die auf entsprechenden Leistungs- und Vergütungsregelungen basieren. Der Bereich der reinen Nachweistätigkeit ist aus Sicht des Verbands nicht mehr zeitgemäß. RICS hält die Risikoauflklärung im Bereich sämtlicher Kapitalanlageprodukte für verbesserungswürdig und fordert eine gesetzmäßige Aufklärungs- und Transparenzpflicht.

Im Bereich Miet- und Kaufpreisangaben sieht die RICS Handlungsbedarf.

Kaufpreissammlungen greifen so lange zu kurz, wie zum Beispiel genaue Mietvertragsinhalte bei Renditeobjekten nicht mit angegeben werden. Für den Bereich Mietpreisangaben wird die Einführung einer Mietpreissammlung analog der Kaufpreissammlung gefordert.

Einführung von Wohnungs-REITs

Die Einführung der Deutschen REIT-Gesetzgebung, die im europäischen Vergleich wieder einmal unter nicht nachvollziehbaren Modifikationen vollzogen wurde, hat, wie von der Immobilienbranche erwartet, nicht zu den gewünschten Erfolgen geführt. Dabei würde die Einführung deutscher Wohnungs-REITs keine wahrnehmbaren Auswirkungen auf die Wohnungsmärkte haben. Etwa 80 Prozent der etwa 39 Millionen Wohneinheiten werden hierzulande vom Eigentümer selbst genutzt, von Privatpersonen vermietet oder sind genossenschaftlich organisiert. Sie stellen für REITs keine Investmentoption dar. Insbesondere für die großvolumigen Wohnungsbaugesellschaften dürften REITs interessant sein. Der Wohnungsmarkt würde somit selbst in dem unwahrscheinlichen Extremszenario einer vollständigen Veräußerung von Wohnungen der öffentlichen Hand an REITs weiter wettbewerbliche Marktstrukturen aufweisen.

Bei einer Veräußerung von Wohnimmobilien an REITs sind auch keine unangemessenen Mietsteigerungen zu befürchten. Jeder Vermieter ist an das strenge deutsche Mietrecht, die einzuhaltenden Kappungsgrenzen und die örtlichen Mietspiegel gebunden. ←



Ulrich Jacke

ist Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland und Geschäftsführer des Immobiliendienstleisters Dr. Lübke GmbH.



Jörg Schwagenscheidt

ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland und Mitglied der Geschäftsführung der GSW Immobilien GmbH.

Sind Stadtquartiere zertifizierbar?

Leed & Co. Labels und Zertifikate sind für nachhaltig gebaute Häuser längst Standard. Eine Studie hat sich nun damit beschäftigt, ob sich diese Gütesiegel auch dazu eignen, ganze Wohnviertel zu bewerten.

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



Gernot Mittler

Nachhaltiges Handeln entwickelt sich zu einem immer wichtigeren Erfolgs- und auch Vermarktungsfaktor. Mittlerweile ist die Praxis der Bescheinigung hoher Qualität auch im Bau- und Planungssektor und auf den Immobilienmärkten zu beobachten. Im Gebäudebereich haben sich Labels und Zertifikate mit Standards und Messgrößen für bauliche Qualitäten bereits etabliert. Für die nachhaltige Stadtentwicklung sind quantitative und qualitative Kennzahlen schon seit Jahren anerkannte Instrumente zur Beobachtung und zur Erfolgskontrolle. Ferner drängen im Ausland entwickelte Zertifizierungssysteme für Stadtquartiere verstärkt auf den deutschen Markt.

Somit stellt sich die Frage, ob mit einfachen Kennzahlen auch komplexe Stadtquartiere bewertet und letztendlich auch zertifiziert werden können. Aus diesem Grund hat das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) den Deutschen Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung (DV) Mitte letzten Jahres gebeten, in einer Kommission den Nutzen und die Risiken solcher Zertifizierungsansätze für Stadtquartiere zu untersuchen. Am 24. August dieses Jah-

res wurden die Ergebnisse Staatssekretär Professor Dr. Lütke-Daldrup übergeben. In der Kommission haben Vertreter von Bund, Ländern und Gemeinden sowie von Banken, Projektentwicklern, Wohnungsbaugesellschaften und Verbänden, einschließlich des Deutschen Mieterbunds, unter wissenschaftlicher Begleitung der Technischen Universität Berlin an der Thematik gearbeitet.

Hierbei standen vor allem folgende Fragen im Vordergrund: Ist die Zertifizierung grundsätzlich – und im Kontext der etablierten Instrumente „Evaluation“ und „Monitoring“ – ein Erfolg versprechendes Instrument, um die Nachhaltigkeit in der Stadtentwicklung zu fördern? Und sind die bestehenden angloamerikanischen Zertifizierungsansätze auf die Verhältnisse in Deutschland übertragbar?

Zertifizierungssysteme sind für Stadtentwicklung hilfreich

Die Kommission hat herausgestellt, dass die Zertifizierung Stadtentwicklungsprozesse, die sich an den Bedürfnissen der Menschen orientieren, fördern kann. Eine Zertifizierung trägt weiterhin dazu bei, Stadtqualitäten für Bürger, Investoren und Kommunalvertreter sichtbar als bisher zu machen.

Es besteht Konsens, dass Zertifizierungssysteme, die die Stadt- und die Quartiersebene im Blick haben, anderen Maßstäben folgen müssen als ein Zertifizierungssystem, das eine Immobilie allein bewertet. Die aus den USA und dem Vereinten Königreich importierten Label, LEED und BREEAM, können erste Impulse für eine zu führende Diskussion



liefern. Auf keinen Fall können sie aber auf europäische Quartiere übertragen werden, da diese Zertifizierungssysteme sich in erster Linie am Neubau von Immobilien und nicht am Immobilienbestand orientieren. Letzterer macht den Großteil des Bestands in der Bundesrepublik Deutschland aus.

Als zentrale Anforderungen für ein adäquates Zertifizierungssystem auf Quartiersebene hat die Kommission eine eindeutige Zieldefinition sowie ein transparentes Bewertungsverfahren herausgestellt. Hinsichtlich der Verfahrensentwicklung wird eine Beteiligung von Städten, der Wohnungswirtschaft und der Zivilgesellschaft gleichermaßen empfohlen. Angeregt wird darüber hinaus eine Untersuchung von Ansätzen zur Zertifizierung an Fallbeispielen aus der Praxis.

Die Ergebnisse der Kommission wurden der Fachöffentlichkeit am 4. November 2009 in Berlin vorgestellt. Ergänzend hat das BMVBS angeregt, ein ExWoSt – Forschungsfeld ins Leben zu rufen, um den Nutzen und die Risiken mit Vertretern von Bund, Ländern und Gemeinden sowie mit Investoren und Nutzern anhand von Beispielen aus der Praxis diskutieren zu können. Diese und weitere Entscheidungen werden zwischen Bund und Ländern in den kommenden Monaten getroffen werden müssen. ←|

Mehr Informationen zum Thema: Der Kommissionsbericht „Zertifizierung von Stadtquartieren“ des DV kann für 25 Euro zzgl. Versandkosten beim Deutschen Verband unter folgender E-Mail bestellt werden



info@deutscher-verband.org



Titelthema

Indizes – wie praxistauglich sind sie wirklich?

Messinstrumente. Über hundert gibt es hierzulande für Immobilienfachleute. Sie alle erfassen bestimmte Marktentwicklungen, doch ihre Aussagekraft ist gering. Die Forderung nach einem Leitindex wird immer lauter.

Gabriele Bobka, Freiburg

Die Transparenz deutscher Immobilienmärkte nimmt sich im internationalen Vergleich immer noch bescheiden aus. Im Transparenzindex von Jones Lang LaSalle (JLL) erreichte Deutschland 2008 den 14. Platz und die Transparenzstufe 2 „transparent“. Als sehr transparent gelten dagegen die USA und Großbritannien. Bemängelt werden hierzulande das Fehlen von aussagekräftigen Marktdaten, Performance-Indizes und die für ausländische Investoren schwer zu durchdringende föderale Struktur. Kein Wunder also, dass sich die Angebote an Daten, Meinungen und Berichten zum Marktgeschehen zu einem Boommarkt innerhalb der krisengeschüttelten Immobilienwirtschaft entwickelt haben. Indizes zu „harten“ Fakten wie Renditen und Preisentwicklungen stehen dabei seit einiger Zeit „Investor Sentiments“, also Einschätzungen und Stimmungen von Marktteilnehmern über die künftige Erwartung der Märkte, zur Seite. Einen amtlichen Leitindex zur Entwicklung der deutschen Immobilienmärkte gibt es nicht. Je nach Datengrundlage und Berechnungsmethode lassen sich mit Zahlen viele Thesen untermauern und das Glas als halb leer oder halb voll interpretieren. Welche Aussagekraft kommt Indizes also zu und wer nutzt sie?

Statistik als Kommunikationsmittel

Statistik versucht, komplexe Sachverhalte in Maßzahlen zusammenzufassen. Mit ihrer Hilfe sollen Zusammenhänge erklärt, künftige Entwicklungen prognostiziert und Hilfen für aktuelle oder künftige Entscheidungen geboten werden. Die Wahl des Datenfensters, der Erhebungsmethode und des Prognosehorizonts haben dabei gravierenden Einfluss auf die Ergebnisse. Die am Markt vertretenen Indizes basieren in der Regel auf einer von vier Berechnungsmethoden.

Auf einen Blick

- › Die Indizes für die deutschen Immobilienmärkte tragen oft zu wenig zur wirklichen Transparenz des Markts bei und werden für Investitionsentscheidungen selten genutzt.
- › Denn die meisten der angebotenen Indizes sind verkappte PR-Vehikel und Stimmungsbilder.
- › Es fehlt häufig an aussagekräftigen Marktdaten und echten Performance Indizes.
- › Insbesondere die für ausländische Investoren schwer zu durchdringende föderale Struktur trägt zur Intransparenz bei.
- › Die Branche braucht einen amtlichen Leitindex, der die Entwicklung der deutschen Immobilienmärkte endlich transparent macht.
- › Der Zentrale Immobilien-Ausschuss ZIA fordert daher die Entwicklung eines zentralen Leitindex auch für Gewerbeimmobilien.
- › Einfacher Durchschnitt: Hierbei werden sämtliche Immobilienpreise einer Periode durch die Anzahl der Kauffälle geteilt und mit dem entsprechenden Wert der Vorperiode verglichen. Dabei kann es zu recht paradoxen Ergebnissen kommen. Zur Behebung von Strukturverzerrungen bedient sich die Statistik einer Gewichtung der Anteile einzelner Kategorien. Diese werden meist mithilfe der Preisindexformel nach Laspeyres als „Warenkorb“ einer Basisperiode konstruiert und im Zeitverlauf verglichen.
- › Berechnung auf der Basis homogener und typischer Fälle: Hierbei werden wie beim Hypoport Hauspreis- |→

index die Preise von Klassen mit möglichst homogenen und typischen Objekten mit der Vorperiode verglichen. Diese Methode ist zwar weniger anfällig gegen Strukturverzerrungen, deckt allerdings nur noch ein sehr eingeschränktes Marktsegment ab.

- › Der Delphi-Methode: Dieses häufig für die Ermittlung von Investors-Sentiments verwendete Instrument, basiert auf der mehrmals wiederholten, anonymisierten Sammlung und

Auswertung von Expertenmeinungen, die nach jeder Runde jeweils allen Teilnehmern zugänglich gemacht werden. Ziel ist, eine gemeinsame Konsensprognose zu erstellen.

- › Berechnung durch die hedonische Methode: Hier werden wie beim VDP-Index oder beim Empirica-Mietpreisranking die preisbestimmenden Merkmale herausgefiltert. Aufbauend auf den Preisen gehandelter Immobilien, lassen sich so auch Preise nicht gehandelter Immobilien ermitteln.

Weiterhin lassen sich Indizes unterscheiden in

- › transaktionsbasierte (zum Beispiel DEIX), bei denen die Kaufpreise für die tatsächlich im Untersuchungszeitraum erfolgten Transaktionen zugrunde gelegt werden, und
- › bewertungsbasierte (zum Beispiel GPI), bei denen die Werte von Bestandsimmobilien analog der Bewertung bei Wertgutachten ermittelt werden.

Kurz kommentiert



Jochem Kierig

Man sieht den Markt vor lauter Indizes nicht

Sprengnetter Immobilienbewertung hat im Auftrag des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung in 2007 und 2008 den Status quo der Immobilienindizes in Deutschland untersucht. Ergebnis: Zurzeit gibt es keinen Index, der flächendeckend über Immobilienpreise aller wichtigen Teilmärkte berichtet. Zudem sind aufgrund der Einmaligkeit von Immobilien heute bei keiner Quelle, auf deren Basis die Indizes erstellt werden, alle wesentlichen Anforderungen voll erfüllt: Flächendeckung, Aktualität, Kurzperiodizität, starker Differenzierungsgrad in die preisbestimmenden Merkmale; Abschluss-, nicht Angebotspreise sowie Konstanz des „Warenkorbs“ und des Berichtskreises.

Der Nutzer muss sich deshalb genau erkundigen, auf welcher Datenbasis der betrachtete Index beruht und nach welchen Methoden er abgeleitet wurde. Nur dann – und dies am besten aus einer Kombination der Aussagen mehrerer Indizes – ist er in der Lage, einen echten Erkenntnisgewinn für sein Geschäft daraus zu ziehen.

Gutachterausschüsse als Gralshüter der Verkaufsdaten

In Deutschland herrschen eigentlich ideale Voraussetzungen für eine umfassende und transparente Ermittlung von Häuserpreisen. Laut Baugesetzbuch ist der Vertrag jeder Immobilientransaktion von der beurkundenden Stelle in Abschrift dem örtlichen Gutachterausschüssen zu übersenden. Diesen kommt die Aufgabe zu, die Kaufpreissammlungen auszuwerten und daraus aussagekräftige Preisinformationen abzuleiten. In der Praxis allerdings liefern sie Auswertungen sehr unterschiedlicher Qualität. Besonders problematisch gestaltet sich hierbei die dezentrale Struktur der Gutachterausschüsse in Baden-Württemberg und Bayern. Zudem sind die Daten weder frei verfügbar noch zu einer empirisch auswertbaren Datenbank zusammengefasst. Einen ersten Ansatz entwickelt das Statistische Bundesamt gegenwärtig mit dem amtlichen Hauspreisindex. Der Nachholbedarf im Bereich der Wohnimmobilien wird damit künftig geringer werden – bei Gewerbeimmobilien jedoch noch nicht. Der Zentrale Immobilien-Ausschusses ZIA fordert daher die Entwicklung eines zentralen Leitindex auch für Gewerbeimmobilien.

Besonderheiten von Immobilien erschweren die Wertermittlung

Die eingeschränkte Datenlage und die Schwierigkeit, daraus einen Leitindex zu konstruieren, basiert auf den Besonderheiten dieses Vermögensguts. Immobilien sind sehr heterogen, haben eine relativ lange Lebensdauer und weisen eine geringe Transaktionshäufigkeit auf. „Immobilienmärkte sind zudem hochgradig segmentiert, sowohl lokal als auch durch die besonderen Präferenzen der Marktakteure“, erläutert Professor Hans-Hermann Francke, Studienleiter der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg. |→

Fortsetzung auf Seite 23



„Für mich zählt

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

*Wolfgang D. Heckeler
Geschäftsführer Bietigheimer Wohnbau GmbH*

EnergieManagement

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

Mit Leistungen wie **ENERGIEAUSWEIS**, **ENERGIEMONITORING** und **RAUCHMELDERSERVICE** sorgt Minol dafür, dass die Wohnungswirtschaft auch für neue Herausforderungen bestens gerüstet ist.

Wir informieren Sie gerne unter 0711 / 94 91 – 0 und auf WWW.MINOL.DE.



Minol

Alles, was zählt.

Preisermittlung per hedonischer Modelle

Interview mit Harald Nitsch

Mit so genannten hedonischen Immobilienpreisindizes lassen sich sehr unterschiedliche und auch nicht gehandelte Immobilien vergleichen. Wer alle kaufpreisbildenden Faktoren gewichtet, hat viele Einsatzmöglichkeiten zur Marktsimulation und Mietprognose.



Professor Harald Nitsch, Duale Hochschule Mannheim.

Herr Prof. Nitsch, Immobilien zeichnen sich durch ihre Standortgebundenheit und ihre individuellen Objekteigenschaften aus. Lassen sich diese Spezifika mithilfe eines hedonischen Preismodells relativieren?

Nitsch: Das Modell lässt sich mit den Prinzipien des Vergleichswertverfahrens in Relation setzen. Während das Vergleichswertverfahren jedoch auf möglichst gleichwertige Grundstücke abstellt, lassen sich mit einem hedonischen Preismodell auch Grundstücke vergleichen, die sich stark unterscheiden.

Was bedeutet dies konkret?

Nitsch: Aus ökonomischer Sicht geht es darum, die Summe aller den Kaufpreis bildenden Faktoren in Einzelteile zu zerlegen und sowohl deren Preis als auch deren Anteil am Gesamtpreis im Sinne einer Gewichtung ihres Einflusses zu bestimmen. Diese Einzelteile lassen sich dann bei nicht gehandelten Grundstücken, ergänzt um die spezifischen Wertfaktoren, wieder zusammensetzen. Damit lassen sich auch für diese Grundstücke Preise simulieren.

Können Sie die Vorgehensweise anhand eines konkreten Beispiels schildern?

Nitsch: Wir haben unser Modell innerhalb eines Bewertungsauftrags der Freiburger DIA Consulting an der Residenzpost in München getestet. Das ehemalige Hauptpostamt stand zum Auftragszeitpunkt schon jahrelang leer.

„Hedonische Modelle dienen zur Analyse preisbestimmender Merkmale für unterschiedliche Güter. Aufbauend auf den Preisen gehandelter Immobilien lassen sich so auch Preise nicht gehandelter Immobilien ermitteln. Gedanken zu einem hedonischen Immobilienpreismodell und dessen Einsatzmöglichkeiten.“

Worin bestand die größte Schwierigkeit bei Ihren Berechnungen?

Nitsch: Als Problem gestaltete sich insbesondere die Prognose der nachhaltig erzielbaren Miete. Für die künftige Nutzung schien damals eine komplette Umnutzung in eine Büroimmobilie als wahrscheinlich. Die Basis der Prognose waren damit die tatsächlich gezahlten Büromieten in München. Für diese galt es mithilfe einer stichhaltigen Formel eine möglichst umfassende Erklärung zu ermitteln. Als Ansatz haben wir die Marktsimulation durch ein hedonisches Modell gewählt.

Wie sind Sie konkret vorgegangen?

Nitsch: Wir haben die realen Münchner Büromieten um die unterschiedlichen Qualitäten bereinigt und darauf aufbauend die wahrscheinlichste nachhaltige Miete für das Gebäude ermittelt. Als wertbeeinflussende Faktoren wurden unter anderem Lage, Grundstücksgröße, Form, Topologie, Grundfläche, Zimmerzahl, Ausstattung, Nachbarschaft, Abstand zum Zentrum, Nahverkehr und die Zeit berücksichtigt. Dennoch konnten mit dem

Modell zunächst nur 45 Prozent der Mieten erklärt werden.

Wo lag der Fehler?

Nitsch: Eine detaillierte Recherche hat ergeben, dass die Preise im Umkreis von einem Kilometer um den Marienplatz nochmals deutlich höher lagen. Unter Berücksichtigung dieser Variablen konnten die Mieten zu 80 Prozent erklärt werden. Es zeigte sich, dass jeder Kilometer näher am Zentrum den Preis um 0,48 Euro pro Quadratmeter, jeder Kilometer näher am Flughafen ihn um 0,25 Euro pro Quadratmeter erhöhte. Ein Büro am Marienplatz kostete eine Extraprämie von 10,63 Euro pro Quadratmeter. ←|

Häufig seien es dabei nicht einfach zu erfassende Sensibilitäten, die den ökonomisch scheinbar sinnvollen Standortwechsel und die damit verbundene Veränderung in der Immobiliennutzung verhinderten. Zudem zeichneten sich Immobilienmärkte durch ihre hohe Anfälligkeit gegenüber der Dynamik konjunktureller Veränderungsprozesse aus.

Das Problem mit dem Fair Value

Die Spezifika von Immobilien führen nicht nur bei der Wertermittlung der Einzelobjekte, sondern auch bei der Bilanzierung börsennotierter Immobilienunternehmen zu Schwierigkeiten. Für deren zu Finanzanlagezwecken gehaltenen Immobilien (Investment Properties) schreiben die International Financial Reporting Standards (IFRS) im IAS 40 eine erfolgswirksame Erfassung der Wertveränderungen vor. Da Immobilien aber nicht börsentäglich verkauft werden und in Krisenzeiten kein gewöhnlicher Geschäftsverkehr mehr besteht, schickten die bilanztechnisch notwendigen Wertkorrekturen die Aktienkurse insbesondere der bestandshaltenden Immobilien AG in den vergangenen zwölf Monaten auf Talfahrt. Eine Kompetenzgruppe des Zentralen Immobilien-Ausschusses ZIA und des DVFA, dem Berufsverband der Investment Professional, erarbeitet aktuell Lösungsvorschläge zur Beseitigung dieser Problematik. „Unserer Auffassung nach sollten die Bewertungsdifferenzen, sofern keine dauerhafte Wertminderung vorliegt, nicht erfolgswirksam, sondern als Veränderung des Eigenkapitals behandelt werden“, erläutert Professor Heinz Rehkugler, Leiter der DVFA Expert Group Immobilien.

Indizes als Licht im Dunkeln?

„Jede Zahl ist besser als keine Zahl. Und Transparenz ist die Monstranz, die jeder Analyst oder Researcher vor sich her tragen muss“, stellt Thomas Beyerle, Chef-Researcher der Aber-

deen-Tochter Degi, fest. Die Zunahme der Indexwerte und der Stimmungsbilder gehe aktuell synchron zum einen mit der Unsicherheit der Finanzmärkte, zum anderen mit der Erholung der Immobilienmärkte. Neu sei in Deutschland dabei, dass zahlreiche dieser Produkte gesponsert würden. Die meisten der angebotenen Indizes seien letztlich verkappte PR-Vehikel und Stimmungsbilder. „Und genau so sollten diese auch interpretiert werden: Schön, dass es sie gibt, aber fundamentale Informationen daraus abzuleiten, hieße letztlich einem Herdentrieb Vorschub zu leisten“, so Beyerles Fazit. „Indizes spiegeln einen allgemeinen Trend wider, dem allerdings kaum eine Aussagekraft für das einzelne Objekt zukommt“, weiß Günter Vornholz, Leiter Immobilien Research der NORD/LB-Tochter Deutsche Hypo. Sie böten daher vor allem für Investoren mit globaler Portfolioausrichtung eine Entscheidungshilfe. Den meisten in Deutschland verbreiteten Indizes komme aufgrund ihrer geringen Marktabdeckung eher der Charakter eines Marketinginstruments für ihre Aussteller zu, als dass sie Investoren als ernsthafte Entscheidungsgrundlage dienen.

„Insgesamt fördern die Indizes die Transparenz, gerade dort wo sie wie schon stark etabliert sind“, stellt Claus Becher, Chef-Researcher der Deka Bank, fest. Für Europa verwende die Bank bei der aktuellen Performance-Bewertung, aber auch bei Beachtung der Markterwartung die Performance-Indizes von IPD. Allerdings bildeten Indizes nur eine von vielen Informationen, die innerhalb des Researchs Verwendung fänden. „Wir nutzen für unsere Marktberichte neben einer Vielzahl makroökonomischer Fundamentaldaten und Kapitalmarktdaten im Wesentlichen die immobilienmarktrelevanten Daten aus Transaktionen, Mietverträgen und Kundengesprächen, um zu marktdäquaten Ergebnissen zu kommen“, erläutert Jan Linsin, Head of Research Germany bei CB Richard Ellis. Die unmittelbare tägliche Beratungstätigkeit ermögliche einen engen Kontakt zu den Marktakteuren, sowohl auf Ver- |→



JOINT VENTURE statt Verkauf.

Mit Eigenkapital von Madison Real Estate Kapital freisetzen – ohne die Kontrolle über die Objekte zu verlieren oder diese komplett zu veräußern.

käufer- als auch auf Käuferseite. Indizes seien für die Resear- cher als Trendbarometer für den Investmentmarkt durchaus interessant, schließlich würden mit Preisen auch Erwartungen gehandelt, jedoch solle man sich sehr genau informieren, was die einzelnen Indizes messen und wie sie berechnet werden. Al- lerdings gebe es für den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt noch keinen transaktionsbasierten Index, der als Datenbasis herangezogen werden könne.

Investoren machen sich gerne ihr eigenes Bild

Im vergangenen Jahr schickte die Einschätzung eines Merill- Lynch-Analysten, der Wohnimmobilien von bestandshal- tenden Immobilien-AG als 40 Prozent überbewertet erklärte, deren Börsenkurse in den Keller. Die mehr als zehnpromtente Abwertung des P2 Value von Morgan Stanley Mitte Juli löste heftige Diskussionen über die Werthaltigkeit der Immobilien- portfolios von Offenen Immobilienfonds aus. Gerade in Kri- senzeiten beeinflussen Meinungen, Marktberichte und Trends, die sich auch in Indizes widerspiegeln, die Investitionsausrich- tung der Investoren. Ein Stimmungsbild der Marktteilnehmer:

Barbara Knoflach, Vorstandsvorsitzende der SEB Asset-Management
In Deutschland spielen Indizes eine deutlich geringere Rol- le als in Großbritannien und den USA und beeinflussen auch das Verhalten der Investoren und Marktteilnehmer weniger. Dennoch wird die Bedeutung von Indizes aufgrund der zuneh- menden Internationalisierung der Immobilienmärkte und der steigenden Anforderungen von Investoren an Transparenz und Vergleichbarkeit mit anderen Asset-Klassen zunehmen. Für ein effizientes und risikoadäquates Agieren am Immobilienmarkt ist eine möglichst hohe Transparenz von ausschlaggebender Bedeutung. Höhere Eintrittsbarrieren oder Informations- asymmetrien, die inländische Investoren besserstellen, führen zu Mietauf- oder Preisabschlägen bei grenzüberschreitenden Transaktionen. Transparenz ist somit ein Motor für internati-

onale Geldströme, die letztendlich das Wachstum eines Markts in unserer globalisierten Welt bestimmen.

Olivier Elamine, Vorstandsvorsitzender der alstria office REIT-AG
Generell nutzen wir Immobilienindizes nur, um eine unge- fähre Idee davon zu bekommen, welche Richtung der Markt einschlägt. Oder wir lassen uns eine Einschätzung bestätigen, die wir aufgrund anderer Analysen gewonnen haben. Meiner Erfahrung nach existiert nur ein relevanter Immobilienindex in Europa: Der UK IPD Index. Um jedoch eine Investitionsent- scheidung zu treffen, muss man sich ein eigenes Bild machen.

Rainer Eichholz, Sprecher der Hochtief Projektentwicklung
Wir betreiben für unsere Projekte eine Maßarbeit, die kein Index abbilden kann. Für einen Projektentwickler ist es ent- scheidend, dass er sich mit gesamtwirtschaftlichen und lokalen Markt- daten sowie fundierten Erfahrungswerten ein umfas- sendes Meinungsbild zur Entwicklung der Miet-, Investment- und Finanzmärkte verschafft. Bei einem Index schaut man quasi immer in den Rückspiegel. Allenfalls lassen sich daraus grobe, übergeordnete Trends für eine künftige Entwicklung ableiten. Aus diesem Grund spielen Indizes für unsere Arbeit nur eine untergeordnete Rolle. Allgemein anerkannte Leitindizes fehlen. Von einer marktbeeinflussenden Wirkung eines Index sind wir daher noch weit entfernt. Noch macht der Markt die Daten.

Ulrich Höller FRICS, Vorstandsvorsitzender der DIC Asset AG
Wir verlassen uns bei unseren Investitionen in erster Linie auf unser eigenes Know-how und unsere detaillierten Markterfah- rungen. Indizes sind dennoch wichtige Indikatoren, weil in den eigenen Bewertungen auch große Trends und zu erwartende Entwicklungen berücksichtigt werden. Der Einfluss von Daten und/oder ihren Interpreten ist sicherlich vorhanden, aber nicht überzugewichten.

Stefan Brendgen, CEO der Allianz Real Estate Germany GmbH
Für unsere Investitionsentscheidungen nutzen wir eher inter-



Barbara Knoflach



Olivier Elamine



Rainer Eichholz



Ulrich Höller FRICS



Stefan Brendgen



Dr. Andreas Mattner



Jürgen Werner

ationale Indizes, die einen Risiko-Rendite-Vergleich zwischen Ländern und Regionen ermöglichen. Innerhalb der Allianz Group verfügen wir selbst über umfassende Daten und Expertisen, die aktuelle Marktmeinungen und Marktentwicklungen ausreichend berücksichtigen.

Oliver Voß, Head of Research der IVG Immobilien AG

Indizes sind für Investitionsentscheidungen im Falle konkreter Einzelimmobilien wenig aussagekräftig. Sie eignen sich hingegen ganz gut für das Benchmarking von Immobilienbeständen oder -portfolios. Märkte, die vergleichsweise transparent sind, ziehen in aller Regel mehr Investoren an als intransparente Märkte. Der plötzliche Run angloamerikanischer Anleger auf deutsche Wohnimmobilien in den Jahren vor der Krise ist ein Beispiel dafür, welchen Effekt die konkrete Interpretation von Marktdaten auf die Marktentwicklung haben kann.

Dr. Andreas Mattner, Präsident des ZIA

Der ZIA Zentrale Immobilien-Ausschuss, hat zusammen mit Barkow Consulting deutsche Wohnimmobilienindizes mit ihren britischen Pendanten verglichen. Als erstes Ergebnis liegt vor: Die Qualität der deutschen Indizes ließe sich maßgeblich steigern. Dazu müssten die in Deutschland vorhandenen Daten dem Markt schneller und umfassender zugänglich gemacht werden. Die ZIA-Studie zu diesem Thema wird noch im November vorgestellt.

Gerald Klink, Geschäftsführer Deutsche Wohnen Corporate Real Estate GmbH

Unsere Investitionsentscheidungen basieren auf den Annahmen aller liquiditätswirksamen Parameter des zugrunde liegenden Business-Plans. Indizes spielen dabei für uns, wenn überhaupt, eine untergeordnete Rolle. Der Markt bestimmt unser tägliches Handeln. Daten dienen dazu, Entscheidungen transparent und nachvollziehbar zu machen. Wichtig ist, dass alle an den Markt glauben und dass es immer konträre Entscheidungen zwischen Verkäufer und Käufer gibt. Wir hoffen, dass diese zunehmen, damit wir auf dem Wohnungsmarkt wieder einen dynamischeren Markt sehen als in der jüngsten Vergangenheit. Die Deutsche Wohnen wird dabei eher auf der Käuferseite zu finden sein.

Michael Beck, Leiter Portfolio-Management, Ellwanger & Geiger
Basis unserer Investitionsentscheidungen sind klar fundamentale Daten, zum einen aus dem Wirtschaftssektor (Makro), zum anderen auch aus dem Unternehmensbereich abgeleitet. Dabei ist nicht ein Kriterium für sich allein relevant, sondern alle im „Gesamtpaket“. Chart-technische Analysen werden nur zur „Abrundung“ einer Investitionsentscheidung berücksichtigt.

Jürgen Werner,

Head of Portfolio-Management, Catella Real Estate

Indizes spielen für unsere Investitionsentscheidungen eine untergeordnete Rolle. Die deutschen Indizes decken nur bestimmte Segmente ab. Hinsichtlich der Erstellungsmethode und Datengrundlage empfiehlt sich ein genauer Blick. Wir kennen unsere Investitionsmärkte sehr genau. Deshalb hält sich die Beeinflussung durch Marktmeinungen in Grenzen. |→

ANZEIGE

INGENIEURBÜRO KIELTSCH
Brandschutz | Bauabwicklung

Ingenieurbüro Kieltsch
Mahdenholweg 4b
82205 Gilching

Projektbüro München
Schleißheimer Straße 267
80809 München

Fon 0 89 / 96 16 08 99 - 0 **Mail** info@ib-kieltsch.de
Fax 0 89 / 96 16 08 99 - 9 **Web** www.ib-kieltsch.de

Brandschutztechnische Aufnahme von bestehenden Gebäuden

Betreuung von Brandschutzsanierungen

Erstellung von Brandschutznachweisen zur Behördenvorlage

Begehungen im Vorfeld einer behördlichen Feuerbeschau

Brandschutzbeauftragter als externe Dienstleistung

Marktübersicht: Immobilienwirtschaftliche Indizes (ausschließlich deutscher Raum)

Index	Herausgeber	Abgebildeter Wert	Datengrundlage	Methode	Erscheinungsweise
Baupreisindex	Destatis	Preisentwicklung: konventionell gefertigter Neubau, ausgewählter Hoch- und Tiefbau, Instandhaltungsmaßnahmen an Wohngebäuden	Preise für Bauleistungen. Repräsentativ ausgewählt, nach Systematik der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB)	Berechnung nach dem Laspeyres-Prinzip. Bauunternehmen melden Baupreise an die Statistischen Landesämter. Daraus Preisentwicklungen	quartalsweise
Preisindex bestehender Wohngebäude	Destatis	Entwicklung der Preise für gebrauchte Ein- und Zweifamilienhäuser sowie Eigentumswohnungen; Basisjahr 2005	Daten der Gutachterausschüsse von Brandenburg, Hessen, Niedersachsen, NRW, Rheinland-Pfalz, Sachsen und Sachsen-Anhalt	Hedonische Methode: Berechnung mithilfe einer hedonischen Regressionsanalyse, um so den reinen Preiseffekt pro betrachtete Periode zu erhalten	monatlich
Häuserpreisindex	Destatis	Entwicklung der Preise für neu erstelltes, selbst genutztes Wohneigentum. Segmente: schlüsselfertiges Bauen, Eigenbau und Fertigteilhochbau	Daten der Gutachterausschüsse von Brandenburg, Hessen, Niedersachsen, NRW, Rheinland-Pfalz, Sachsen und Sachsen-Anhalt + amt. Statistik	Hedonische Methode. Für das Segment „Schlüsselfertiges Bauen“ erfolgt die Qualitätsbereinigung durch die Hedonische Imputation.	jährlich rückwirkend für vier Quartale
Baukostenindizes	Destatis	Entwicklung der Preise der beim Bauen eingesetzten Produktionsfaktoren; Basisjahr 2000	Ohne Umsatzsteuer nur für die Bauwertart „Neubau von Wohngebäuden“, keine einzelnen Bauleistungen, ein, zwei oder mehrere Wohnungen	Berechnung des Baukostenindex auf Basis vorhandener, Datenquellen und Informationen. 150 Reihen aus Erzeugerpreisstatistik	quartalsweise
Deutscher Immobilienindex (DIX)	IPD	Immobilien-Performance direkter Immobilieninvestitionen vor Finanzierung und Steuern (ein Jahr im Bestand)	Werte von 55 analysierten Portfolios mit insgesamt 2.481 Grundstücken zu einem Marktwert von 45,3 Milliarden Euro. Größtenteils Bürosegment	Bewertungen. Eigentümer liefern jährlich 35 einheitlich definierte Daten. Jährliche Neuermittlung des Marktwerts für die erfassten Grundstücke	jährlich
Offene Fonds Immobilienindex	IPD (Offix-All)	Performance Offener Fonds über zehn und fünf Jahre sowie einem Jahr	Daten des Bundesverbands Investment und Asset-Management (BVI). 24 Offene Immobilienfonds, als Publikumsfonds (> 1 Jahr auf dem Markt)	Kapitalisierungsgewichteter Performanceindex aus Anteilscheinpreisen der Fonds sowie deren Ausschüttungen	quartalsweise
Deutscher Mietpotenzial Index (DMX)	IPD/Alstria Office	Mietpotenzial von Büros. Verhältnis zwischen nachhaltigem Rohertrag und durchschnittlicher Vertragsmiete für alle Bestandsmietverträge in Prozent.	Vermietungs- und Portfoliodatenbanken der Investment Property Datenbank GmbH (IPD)	Bewertung. Nachhaltige Miete wird von Gutachtern errechnet	jährlich
German Property Index (GPI)	Bulwien-Gesa	Wertentwicklung von Immobilien in den Segmenten Büro, Einzelhandel, Wohnen und Logistik und unterschiedliche Regionen	Marktdaten aus 127 Städten; Gutachten, Befragungen	Bewertung. Total Return von Marktsektoren aus den gewichteten Summen des Capital Growth Return (CG) und des Cash Flow Return (CF)	jährlich
HPX-mean, HPX-hedonic	Hypoport	Preisentwicklung selbst genutzter Wohnungen und Häuser. Regionale Indizes für Wohnungen (in 7 Regionen) und Häuser (in 15 Regionen)	Die in der EUROPACE-Plattform generierten Transaktionsdaten privater Immobilienfinanzierungen	HPX-mean: Monats-Durchschnittswert über drei Monate. Verkaufspreise pro Quadratmeter laut Kreditantrag. Hedonisches Modell: HPX-hedonic	monatlich und quartalsweise
Deix	Gewos, Hamburg und ifs	Wertentwicklung von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen seit 1989	Preiserhebungen von Gewos bei Gutachterausschüssen. 2008 448.000 Verkaufsfälle von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen	Durchschnittswertmethode auf Transaktionsbasis. Unterschiede in Baualter, Lage, Ausstattung nicht berücksichtigt. Regionale Gewichtung (Kauffälle)	jährlich
E&G-DIMAX	Ellwanger & Geiger	Beschreibender Aktienindex	76 Immobilien-Aktiengesellschaften; (59 deutsche). Mindestens 75% des Umsatzes und Ertrags aus Immobiliengeschäft. Aktien börsennotiert	Beschreibender Aktienindex. Alle Indizes als Laspeyres-Index. Bereinigung der Indexwerte bei Kapitalveränderungen und Dividendenzahlungen	börsentäglich jeweils auf der Basis der Kassakurse.
Immobilien-Konjunkturindex	King Sturge	Stimmung der Marktteilnehmer; zusammengesetzt aus den Komponenten aktuelle Geschäftslage und Erwartungen	Einschätzungen von Immobilienmarktakteuren. Entwicklung von Kaufpreisen, Mieten und Investmentvolumina (Büro, Einzelhandel und Wohnen)	Befragung durch die Bulwien Gesa AG. Auf quantitative Angaben wird verzichtet und ausschließlich nach weichen Daten gefragt	monatlich
ista-IWH-Energieeffizienzindex	IWH, Halle/ista, Essen	Energieeffizienz von Wohnungen	Verbrauchsdaten von 257.000 Mehrfamilienhäusern (= 2,6 Mio. Wohnungen) von ista. Zusätzliche Informationen aus Energieausweisen	Berechnung der Kennwerte nach VDI-Richtlinie 3807. Basis für im Ergebnis klimabereinigte Verbrauchskennwerte je Quadratmeter Wohnfläche	jährlich
Wertentwicklungsindex „Victor“	Jones Lang LaSalle (JLL)	Wertentwicklung des vermieteten Büroflächenbestands in 1A-Bürolagen mit einer Gesamtfläche von zirka 12 Millionen Quadratmetern	Eigene Transaktionen	Bewertungen. Stichtagsbezogene Marktwertermittlung der Teilmärkte (DCF-Verfahren) und basiert auf der Daten von Jones Lang LaSalle	quartalsweise

Marktübersicht: Immobilienwirtschaftliche Indizes (ausschließlich deutscher Raum)

Index	Herausgeber	Abgebildeter Wert	Datengrundlage	Methode	Erscheinungsweise
Büroimmobilienbedarfsindex (BIBIX)	IW, Köln	Entwicklung der Nachfrage nach Büroflächen in den sieben größten deutschen Bürozentren	Daten. Arbeitslosigkeit von Bürobeschäftigten, bereinigt um die Anzahl der offenen Stellen für Bürobeschäftigte	Bürobeschäftigte geschätzt. Entwicklungsvergleich per Werteindexierung. Differenz aus Arbeitslosen und offenen Stellen für Basismonat auf 100	monatlich
Mietspiegelindex	F+B	Überregionale Vergleichsdaten für Wohnungsmieten	Mietspiegel von 500 deutschen Gemeinden ab 10.000 Einwohnern (32 %)	Transaktionen. Vergleichsraster für neueste Daten. Unterschiedliche Mietspiegelformen und Aktualisierungsstände zusammengefasst	Jährlich
Empirica-Mietpreisranking	Empirica Institut	Entwicklung der inserierten Miet-/ Kaufpreise für eine Referenzwohnung (Neubau seit 2000, 60-79 m ² Fläche) für alle kreisfreien Städte	Miet- und Kaufpreisranking auf Preisdatenbank von IDN ImmoDaten. Informationen bundesweiter Immobilieninserate (>100 Anzeigenquellen)	Hedonische Methode. Nicht Mittelwerte, sondern Regressionsergebnisse per Stichworte in den Wohnungsinseraten	quartalsweise
Techem-Empirica-Leerstandsindex	Techem/Empirica	Marktaktiver Leerstand in Geschosswohnungen (leer stehende Wohnungen, für die keine Miete bezahlt wird)	Zirka 5 Millionen von Techem betreute Wohnungen, exklusive Wohnungen in Ein-/Zweifamilienhäusern und Substandard	Auflistung von Wohnungsbestand. Anzahl der leer stehenden Wohnungen nach Bundesland, Leerstandsquote. Leerstand Gesamtdeutschland = 100	Jährlich
HypIndex (zuvor VDP-Index)	VDP/Hyp Real Estate GmbH	Entwicklung der Immobilienpreise für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen; geplant Indizes für weitere Teilmärkte	Basis 427.000 Bewertungen von Pfandbriefbanken aus den Jahren 2003 bis 2008. 70.000 Gewerbeimmobilien (Büro-, Verwaltungsgebäude)	Hedonisches Modell. Einzelne Immobilien. Kaufpreise, Mieten und Angaben zu den wertbeeinflussenden Eigenschaften systematisch erfasst	Jährlich



Weitere Indizes in ausführlicher Besprechung finden Sie online unter

www.immobilienvirtschaft.de

Die Marktübersicht ist eine Auswahl der Redaktion. Stand: 9. Oktober 2009 Konzeption: Gabriele Bobka

STOLZ. WIE RIEDLS.

WWW.WUESTENROT.DE/FOERDER-CHECK

**Jetzt mit dem Testsieger
ins eigene Zuhause!**
Bis 31.12. volle staatliche Förderung sichern!



Entscheiden Sie sich für Wüstenrot – mit dem besten Wohn-Riester-Bausparen*. Vom Staat gibt's noch bis 31.12. die volle Förderung für 2009. Holen Sie sich, was Ihnen zusteht. Machen Sie Ihren persönlichen Förder-Check bei unseren Fachleuten vor Ort oder online unter: www.wuestenrot.de/foerder-check

*It. FOCUS-MONEY-Test Ausgabe 33/2009.



wüstenrot

Partner der Württembergischen

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Wir sind die Ersten“

Sebastian Lohmer Marcus Kemmner

Serie

Der TMW Immobilien Weltfonds hat, wie andere Offene Immobilienfonds auch, die Rücknahme von Anteilen ausgesetzt. Seine Manager wollen diesen Zustand ändern.

Ihr Fonds hat die Anteilrücknahme Ende 2008 eingestellt. Wann können Anleger wieder Anteile liquidieren?

Kemmner: Wir planen die Öffnung des Fonds im vierten Quartal. Es wird nicht gerade kurz vor Heiligabend sein.

Wie wollen Sie das schaffen?

Lohmer: Mit einer ganzen Reihe von Maßnahmen, durch die wir die Liquiditätsquote von derzeit gut 14 auf 20 Prozent erhöhen wollen. Dazu gehören zum Beispiel einige Objektverkäufe über

den Verkehrswerten. Der TMW Immobilien Weltfonds gehört zu den wenigen, denen das gelungen ist. Dazu gehören außerdem Absagen von Objektkäufen, aus denen wir uns vertraglich lösen können, und in dem einen oder anderen Fall Kaufpreisanpassungen.

Aber das reicht nicht aus, um die Liquidität nachhaltig zu erhöhen, oder?

Kemmner: Doch, denn darüber hinaus haben wir strategische Weichen gestellt, die weit über die notwendigen Erste-

Hilfe-Aktivitäten hinausgehen. So fragen wir laufend Vertriebspartner und Investoren nach ihren Absichten, um die zu erwartenden Rückgaben einschätzen zu können. Außerdem führen wir eine Anteilklasse für institutionelle Anleger ein, die als I-Klasse mit einem neuen Gebührenmodell – neben der P-Klasse für private Anleger – aufwartet. Das Modell sieht unter anderem eine einjährige Kündigungsfrist und einen zehnprozentigen Rücknahmeabschlag bei vorzeitiger Verfügung vor. Übrigens gibt es in der I-Klasse keinen Ausgabeaufschlag und keine Bestandsprovisionen.

Ihr Branchenverband BVI hat schon Anfang 2009 einen Vorschlag unterbreitet, wie das Problem hoher Mittelabflüsse für alle Offenen Immobilienfonds einheitlich gelöst werden könnte. Warum haben Sie nicht einfach abgewartet, bis daraus eine gesetzliche Regelung wird?

Lohmer: Wir halten den BVI-Vorschlag nicht gerade für glücklich, weil er davon ausgeht, dass es eine einheitliche Regelung geben kann. Während der nächsten Jahre wird es aber bei einigen Fonds zu Wertkorrekturen von ganz unterschied-



Sebastian Lohmer

erklomm nach der Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank die Karriereleiter über die Stationen Lazard Brothers, Jamestown, TMW Atlanta, Ellwanger & Geiger, Crow Holdings und Primus Real Estate bis zur Geschäftsführung von TMW Pramerica Property Investment, der Investmentgesellschaft des Fonds, im Jahr 2003.



Marcus Kemmner

blieb der Dresdner Bank nach seiner dortigen Ausbildung zum Bankkaufmann fast zwei Jahrzehnte lang treu, allerdings in unterschiedlichen Stationen: Als Kundenberater, im Research, im Kreditgeschäft und bei der früheren Dresdner-Tochter DEGI im Vertrieb. Seit 2005 gehört er zu TMW, seit Anfang 2009 als Geschäftsführer.



Sebastian Lohmer (links) und Marcus Kemmner wollen den TMW Immobilien Weltfonds im vierten Quartal 2009 wieder für die Anleger öffnen.

lichem Umfang kommen, die in dem einen oder anderen Fall wegen des Nachholbedarfs unvermeidbar sein werden.

Spricht das nicht gerade für eine einheitliche Regelung?

Kemmner: Wir würden eine Gesetzesinitiative zur Lösung des Problems zu hoher Mittelabflüsse zwar auch mittragen, aber nicht wie vom BVI vorgeschlagen. Die Branche verhält sich doch wie ein Kindergartenverein, dessen Mitglieder Zäune in verschiedenen Höhen errichten wollen. So kann es nicht gehen.

Wie das? Wenn wieder ein Fonds die Rücknahme von Anteilen einstellen muss, wird doch die ganze Branche darunter leiden, weil Anleger dann alle Fonds in Sippenhaft nehmen.

Lohmer: Das lässt sich zwar nicht ausschließen, aber ich bin überzeugt, dass wir eine solche Phase mit unserer strategischen Neuausrichtung durchstehen werden.

Klingt, als hätten Sie noch mehr vor.

Lohmer: Das haben wir auch. Wir wollen den TMW Immobilien Weltfonds nach-

haltig ausrichten, und zwar im Objektportfolio wie auch bei der Anlage der im Fonds befindlichen Liquidität. Allerdings wollen wir in kleinen Schritten vorgehen und veranschlagen für die Neuausrichtung mehrere Jahre.

Ist diese erste grüne Welle bei Kapitalanlagen nicht schon abgeebbt?

Kemmner: Was Offene Immobilienfonds betrifft, ist das Gegenteil der Fall. Hier sind wir die Ersten. Wir haben uns für einen ganzheitlichen Ansatz entschieden, der nicht nur das Objektportfolio und die Anlage der liquiden Mittel umfasst, sondern bis zum Vertrieb reicht.

Ein nachhaltiger Vertrieb, wie soll der funktionieren?

Kemmner: Mit der Ökorenta AG. Wir haben sie als Kooperationspartnerin gewonnen, damit sie die neue Konzeption des Fonds entwickeln hilft und ihren Vertrieb mobilisiert. Erste Gespräche mit den Großanlegern zeigen, dass man wegen der Neuausrichtung nicht nur auf angekündigte Anteilrückgaben verzichtet hat, sondern sogar weitere Investitionen im Auge hat. ←|

ANZEIGE

Anerkanntes Fachwissen erlernen

Staatlich geprüfte

- akkreditierte -

Immobilien-Fernstudien



Nebenbei lernen und sich qualifizieren zum Beispiel zum/zur



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

Beginn:

Ab sofort und jederzeit. Garantiert!

Ausführliche Infos:

www.immobiliens-institut.de

Tel.: 0911367680

beratung@immobiliens-institut.de

Wir beraten Sie gerne!

IMI
IMMOBILIEN-INSTITUT

Aus- und Weiterbildung

seit 1987

Löbleinstr. 21, 90409 Nürnberg

Warten auf grüne Taten

Immobilienfonds. Beim Entwickeln einer konsequent umweltfreundlichen Fondsstrategie sind viele Investmenthäuser zurückhaltend. Bisher gibt es nur wenige Produkte. Adressaten sind institutionelle Anleger.

Norbert Jumpertz, Staig

Nachhaltigkeit gewinnt auch bei Immobilieninvestments stark an Bedeutung. Doch bei der Umsetzung in eine konkrete Fondsstrategie zögern viele Investmenthäuser noch. „Betoninvestments und Nachhaltigkeit schien man lange nur schwer unter einen Hut bringen zu können. Doch gerade institutionelle Investoren, wie Versicherungen und Pensionskassen, legen verstärkt Wert darauf, dass ökologische und soziale Prinzipien bei der Konzeption von Gebäuden berücksichtigt werden, weil sie auf Dauer Immobilien rentabler machen“, hat Sonja Knorr, Analystin für Offene Immobilienfonds bei Scope Analysis, festgestellt. Deshalb hat die Fondsgesellschaft Pramerica angekündigt, dass der TMW Weltfonds als erster Offener Immobilienfonds in Deutschland in „Richtung Nachhaltigkeit umstrukturiert wird“. Erste Adressaten für nachhaltige Investmentprodukte sind somit institutionelle Anleger.

Neue Investmentprinzipien

„Beim Kauf neuer Objekte werden wir auf Green Buildings setzen“, sagt Sebastian Lohmer, Geschäftsführer von TMW Pramerica. Das Einhalten von Nachhaltigkeitskriterien muss dokumentiert und das gesamte Portfolio nach den neuen Investmentprinzipien umgestaltet werden. „Die Bestandsimmobilien des TMW Weltfonds werden in den nächsten drei bis vier Jahren entweder nachgerüstet, sodass sie die Anforderungen eines nachhaltigen Investments erfüllen, oder verkauft“, kündigt Lohmer an. Was ihm missfällt ist das Fehlen eines einheit-

lichen internationalen Standards, was ein Benchmarking erschwere.

Die in Deutschland bekanntesten Bewertungssysteme und Zertifikate sind die britische BRE Environmental Assessment Method (BREEAM), das amerikanische Leadership in Energy and Environmental Design (LEED) sowie das Deutsche Gütesiegel für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Sie basieren auf ähnlichen Prinzipien. So werden bei DGNB und bei LEED Gebäude nach sechs Bewertungskriterien, darunter das ökologische und wirtschaftliche Konzept beziehungsweise die Wassereffizienz und die Raumqualität, begutachtet, bei BREEAM sind es acht. Bewertet wird auch das Einhalten sozialer |→

Auf einen Blick

- › Nachhaltiges Investieren zahlt sich bei Immobilieninvestments aus. Der TMW Weltfonds soll als erster Offener Fonds Deutschlands „nachhaltig“ umstrukturiert werden.
- › Problem Bestandsimmobilien: Der Umbau zu einem nachhaltigen Immobilienportfolio kostet Zeit, wie die Sanierung der Glastürme der Deutschen Bank in Frankfurt zeigt.
- › Offene und auch Geschlossene Immobilienfonds trauen sich nur zögernd an das Thema: „Nachhaltigkeit“. In der Schweiz wurden in den vergangenen Monaten zwei grüne Immobilienfonds aufgelegt.



Umbau in Richtung grün dauert. Das muss auch die Deutsche Bank erfahren.



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

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



Das Fachmagazin für die
gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

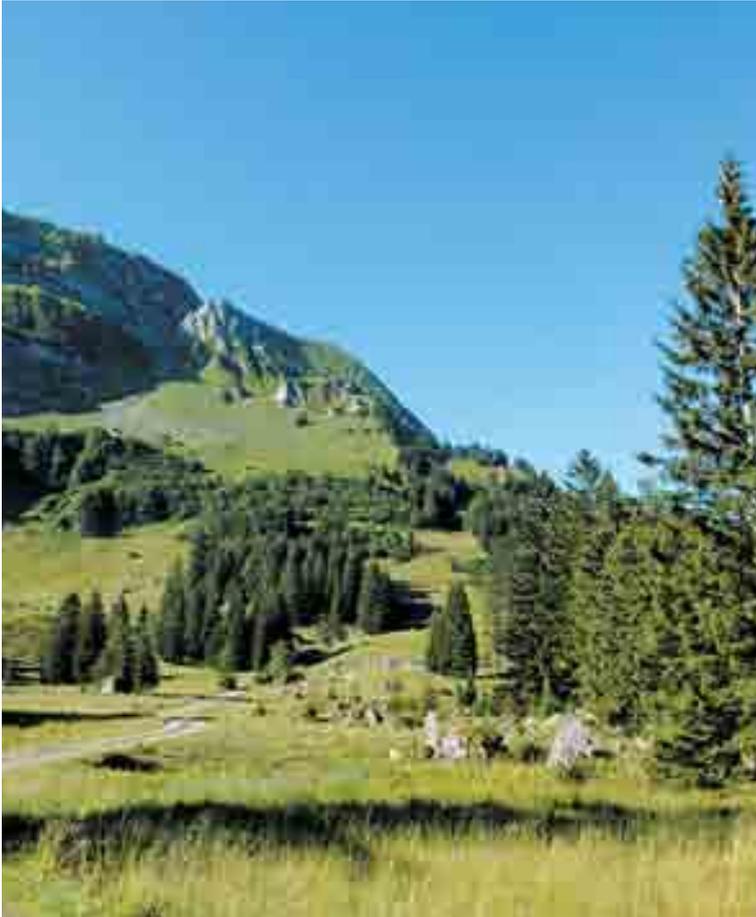
☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



Haufe
...



Die grüne Schweiz hat bereits zwei nachhaltige Immobilienfonds.

Standards – zum Beispiel: Sind die Gebäude behindertengerecht ausgestattet? Wurde beim Bau darauf geachtet, dass nur Baugesellschaften engagiert wurden, die Mitarbeiter nicht mit Dumpinglöhnen abspesen?

Nachhaltigkeit quantifizierbar

„Das Ziel der Zertifikate ist es, die Nachhaltigkeit quantifizierbar zu machen“, erklärt Frank Mörke, Leiter des Geschäftsfelds Nachhaltigkeit und Energieeffizienz bei der Deutschen Rockwool Mineralwoll GmbH & Co. OHG. Die eingeführten Bewertungsstufen bei LEED heißen Platin, was so viel wie „hervorragend“ bedeutet, Gold („sehr gut“) und Silber („gut“), beim DGNB Gold, Silber und Bronze und bei BREEAM „Sehr gut“, „Gut“ und „durchschnittlich“. „Die Unterschiede der Bewertungsverfahren

sind vor allem auch auf landestypische Eigenheiten im Bauwesen zurückzuführen“, sagt Mörke.

Zu wenig brauchbare Objekte

„Mit dem Thema ‚Grüne Immobilieninvestments‘ befassen wir uns seit Längerem“, betont Jens Friedemann, Kommunikationschef der ehemals bundeseigenen Immobiliengesellschaft IVG. Derzeit arbeitet die IVG an der Konzeption eines „grünen“ Spezialfonds für ausschließlich institutionelle Anleger. Er umfasst insgesamt vier fast fertiggestellte, vermietete Neubauten. Das Investitionsvolumen beträgt 300 Millionen Euro. Allerdings konzentriert sich die öffentliche Diskussion über energieeffiziente und umweltschonende Gebäude für Friedemanns Geschmack zu sehr auf Neubauten.

Das Hauptproblem läge nämlich im Bestand. 17 Millionen Wohngebäude, fast sechs Millionen Gewerbeimmobilien und öffentliche Einrichtungen wie Krankenhäuser auf den neuesten energetischen Stand zu bringen, dauere Jahrzehnte, so Friedemann. Wie aufwendig solche Vorhaben im Bestand sind, kann man bei der energetischen Sanierung der Doppeltürme der Deutschen Bank in Frankfurt anschaulich mitverfolgen.

Bevor mit der Kernsanierung der Hochhäuser begonnen werden konnte, mussten sie geräumt und rund 2.500 Mitarbeiter woanders untergebracht werden. Im Dezember 2007 starteten die Sanierungsarbeiten, frühestens Mitte nächsten Jahres können sie in den renovierten Glaspalast zurückkehren. Um die Aktion durchziehen zu können, wurde er von der Deutschen Bank aus einem Geschlossenen Immobilienfonds zurück erworben. Denn leer stehende Gebäude bringen keine Miet- oder Leasingverträge. Nach der Renovierung sollen der Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen um die Hälfte sinken. Dieses Resultat und alle anderen in großem Umfang durchgeführten Maßnahmen wurden mit dem DGNB-Vorzertifikat in Gold belohnt.

Die konzerneigene Immobilienfondsgesellschaft RREEF allerdings ist noch nicht in eine grüne Zukunft unterwegs. Es gebe zu wenig „brauchbare Objekte für Transaktionen“, rechtfertigt diese sich. Eine nachhaltigere Umstrukturierung der Fonds sei vor 2015 nicht zu bewerkstelligen. Ähnlich schätzen die Commerzbanktochter Commerz Real und die Sparkassen-Fondsgesellschaft Deka die Lage ein.

Problem Diversifikation

Weiter vorangekommen Richtung grüne Immobilieninvestments sieht Analystin Knorr Union Investment: „Die Union Investment Real Estate steckt mitten im Umbauprozess, das Thema ‚Nachhaltigkeit‘ in die gesamte Fonds- und Investmentstrategie einzubinden.“ So wird das Unilever-Haus in Hamburg aus dem Fondsvermögen des UniImmo Deutsch-

land bis Mitte 2011 inklusive Neubau für 270 Millionen Euro auf Grün getrimmt. „In den Portfolien unserer Fonds befinden sich 220 Immobilien weltweit“, sagt Fabian Hellbusch von Union Investment Real Estate. „Die können nicht über Nacht zu Green Investments umgemodelt werden.“ Diese nüchterne Situationsanalyse bestätigt ebenfalls eine Degi-Umfrage. Laut der Erhebung befürworten 80 Prozent der Immobilien-Fondsmanager nachhaltige Investmentkriterien. Jedoch nur 30 Prozent setzen diese bis in die Details konsequent um. Eigentlich müsste das bei den Geschlossenen Fonds einfacher sein.

Eine grüne Neuauflage im Lande

Doch dies ist eine „Fehlanzeige“, wie ein Blick auf www.efonds24.de zeigt.

„Ein Trend zu Green Building ist erkennbar, aber die Effekte sind noch nicht in den Märkten flächendeckend angekommen“, begründet MPC Capital seine Entscheidung, keinen Fonds mit derartiger Zielsetzung anzubieten. Der einzige in Deutschland neu aufgelegte Green-Building-Fonds ist der Green-Building Fund von iii-investments. Der Immobilien-Spezialfonds für institutionelle Anleger investiert europaweit in zertifizierte Green Buildings. Das Investitionsvolumen beträgt 400 Millionen Euro.

Auch in der Schweiz tut sich was in Sachen „nachhaltige Immobilienanlagen“. Dort wurden in den vergangenen Monaten zwei grüne Immobilienfonds aufgelegt: Der Credit Suisse Real Estate Green Property und der Sarasin Sustainable Equity – Real Estate Global. Der

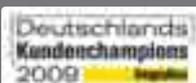
Green-Building-Fund von Credit Suisse zielt auf institutionelle Anleger in der Schweiz und investiert in Green Buildings in der Alpenrepublik.

Schweizer grüne Zeichen

Beim Konkurrenzprodukt im eigenen Land fließen die angeworbenen Mittel in „nachhaltige“ Immobilienaktiengesellschaften. Der Nachhaltigkeitsanalyst Thomas Dietzi ist zutiefst davon überzeugt, den Anlegern keinesfalls eine Mogelpackung aufzutischen. „Der Fonds investiert nur in überdurchschnittlich nachhaltige Immobilientitel.“ Das bedeute aber nicht, so Dietzi, dass alle Unternehmen im Portfolio so weit seien wie British Land, das alle Umwelt- und Sozialziele mit detaillierten Maßnahmenpläne umsetze. ←|



Seit über 100 Jahren tun wir alles, damit Immobilienbesitzer sorglos schlafen



Software, Banking und Kautions-Service. Für Immobilienunternehmen.
Ganz aktuell ausgezeichnet als „Kundenchampion 2009“.

Von den Finanzgerichten Drei-Objekt-Grenze aufgeweicht

Gewerblicher Grundstückshandel. Sogar einmalige Immobilientransaktionen können nach einem Urteil des Bundesfinanzhofs eine Steuerpflicht auslösen.

Michael Schreiber, Oberweser

Immobilienanleger, die sich beizeiten wieder von ihrer immobilien Geldanlage trennen wollen, rufen das Finanzamt auf den Plan. Denn wer als Privatmann innerhalb von fünf Jahren mehr als drei Immobilien kauft und verkauft, wird als „gewerblicher Grundstückshändler“ eingestuft. Der Händlerstatus wird teuer – für die Veräußerungsgewinne aus allen verkauften Objekten fordert das Finanzamt Einkommen- und Gewerbesteuer nach. Auch die zuvor beanspruchten Abschreibungen müssen nachversteuert werden. Der Gesetzgeber hat die Thematik bisher nicht eindeutig geregelt.

Auch Grundstücksverkäufe der eigenen Personalfirma zählen mit, wenn der Investor entweder an einer KG, OHG oder GbR zu mehr als zehn Prozent beteiligt ist oder der Verkehrswert des Gesellschaftsanteils (oder des Anteils am veräußerten Grundstück) bei einer Beteiligung von weniger als zehn Prozent mehr als 250.000 Euro beträgt. Der Gesellschafter muss sich Grundstücksverkäufe der Gesellschaft oder Verkäufe von Gesellschaftsanteilen auf seine eigene Freigrenze anrechnen lassen.

Zwei Urteile

Nach einem aktuellen Urteil des BFH vom 24. Juni 2009 (Az. X R 36/06) können sogar einmalige Immobilientransaktionen mit der eigenen GmbH eine Steuerpflicht auslösen. In dem Urteilsfall hatte ein Anleger einen Miteigentums-

anteil an einer Wohnung erworben und kurz danach begonnen, diese baulich wie rechtlich in fünf Wohnungen zu teilen. Vor Fertigstellung der Umbaumaßnahmen brachte er die noch ungeteilte Wohnung in eine ihm gehörende GmbH ein. Die Firma übernahm als Gegenleistung für den eingebrachten Grundbesitz die bestehenden Verbindlichkeiten aus den Anschaffungs- und Umbaukosten, gewährte ihrem Inhaber weitere GmbH-Anteile und räumte ihm eine Darlehensforderung gegen die Gesellschaft ein.

Innerhalb von fünf Jahren nach der Einbringung und Aufteilung veräußerte die GmbH alle fünf Wohnungen. In dieser Konstellation unterstellen die BFH-Richter dem Anleger von Anfang an eine bedingte Verkaufsabsicht. Die beim Kauf noch ungeteilte Wohnung habe deshalb zum Umlaufvermögen eines gewerblichen Grundstückshandels gehört

und sei im Wege der Einbringung an die GmbH veräußert worden.

In einem weiteren Urteil vom 18.8.2009 (Az. X R 25/08) stellten die BFH-Richter klar, dass sich der Wille zum gewerblichen Handeln auf dem Immobilienmarkt anhand objektiver Kriterien belegen lassen muss. Eine steuerpflichtige Handelstätigkeit liege nicht bereits deshalb vor, weil der Steuerzahler seine An- und Verkaufsgeschäfte selbst so beurteile.

Um den Fiskus bei privaten Grundstücksgeschäften legal auszubremsen, gibt es nur eine sinnvolle Strategie: Immobilien mindestens zehn Jahre halten. Erst danach vermeidet man die Steuerbelastung auf den Verkaufsgewinn. Wer nicht so lange warten will, kann die Immobiliengeschäfte in der eigenen Familie streuen und damit eine Steuerpflicht vermeiden. Denn die Freigrenze von drei Objekten gilt pro Person. ←|



Gewerblicher Grundstückshandel: Auch wenn nur eines von drei Objekten verkauft wird ...

Weitere Finanzgerichtsurteile. Denkmalförderung und Mietverträge mit Angehörigen

Denkmalförderung auch für technische „Neubauten“

Auch ein Neubau im bautechnischen Sinn kann steuerrechtlich als Denkmal gefördert werden. Das hat der BFH mit Urteil vom 24. Juni 2009 (Az. X R 8/08) entschieden. Erfolgreich geklagt hatte ein Bauherr, der beim Umbau seines Gebäudes wesentliche tragende Teile erneuert hatte. Erhebliche Umbauarbeiten an einem bestehenden Gebäude können zwar zu einem Neubau im bautechnischen Sinne führen. Dies schließt nach Ansicht der obersten deutschen Steuerrichter jedoch nicht die Förderung eines Baudenkmals nach § 71 des Einkommensteuergesetzes (ESTG) aus. Das Finanzamt gewährt die Sonderabschreibungen für Baudenkmäler nur, wenn der Bauherr die gesetzlichen Voraussetzungen durch eine Be-

scheinigung des zuständigen Denkmalamts nachweist. In den Bundesländern bestehen unterschiedliche Bescheinigungsrichtlinien. Im Regelfall enthält die Bescheinigung den Hinweis, dass die steuerrechtlichen Fragen allein von der Finanzbehörde zu prüfen sind. Dann entscheidet allein der Fiskus, ob die Voraussetzungen für die Gewährung der erhöhten Absetzungen nach § 71 ESTG vorliegen. Im Streitfall fehlte dieser einschränkende Hinweis jedoch. Das Finanzamt hatte somit nach Ansicht der BFH-Richter kein eigenes Prüfungsrecht mehr.

Laufende Mietzahlung ist Pflicht

Steuersparende Mietverträge mit nahen Angehörigen nimmt das Finanzamt besonders kritisch unter die Lupe. Geprüft wird, ob die

vertraglichen Vereinbarungen dem entsprechen, was mit einer familienfremden Person vereinbart worden wäre. Ein schriftlicher Kontrakt ist dabei zu empfehlen. Der Vertragsinhalt muss klare Regelungen enthalten. Das Vereinbarte sollte buchstabengetreu in die Tat umgesetzt werden. Nach einem aktuellen Urteil des saarländischen Finanzgerichts (Az. 2 K 2008/06) können unregelmäßige Mietzahlungen dazu führen, dass der Fiskus das gesamte Mietverhältnis nicht anerkennt. Nach Ansicht der Richter würde ein familienfremder Vermieter auf termingerechter Mietzahlung bestehen. Im Urteilsfall konnte der Vermieter die Anerkennung des Mietverhältnisses auch nicht damit retten, dass er nachträglich Quitungen ausstellte.



26. und 27. Januar 2010, Hilton Frankfurt

Unter dem Vorsitz von **Marc P. Werner**, Lovells LLP

diskutieren diese und weitere 30 Immobilien-Experten die Themen, die den Markt bewegen:



Prof. Dr. Jürgen Stark



Dr. Frank Billand



Stefan Brendgen



Claus-Jürgen Cohausz



Ulrich Höller



Barbara Knoflach



Dr. Marcel Köchling



Dr. Frank Pörschke

Prof. Dr. Jürgen Stark, Europäische Zentralbank | **Dr. Frank Billand**, Union Investment Real Estate GmbH | **Stefan Brendgen**, Allianz Real Estate Germany GmbH | **Claus-Jürgen Cohausz**, Westdeutsche ImmobilienBank AG | **Ulrich Höller**, DIC Deutsche Immobilien Chancen AG & Co. KGaA | **Barbara Knoflach**, SEB Asset Management AG | **Dr. Marcel Köchling**, Lone Star Germany GmbH | **Dr. Frank Pörschke**, Eurohypo AG

Kontakt: Christine Brehm, Telefon: +49 (0) 2 11/96 86-35 04

www.cimmit.de

Wortungetüm mit Folgen

BilMoG. Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz hat erhebliche Konsequenzen für die größtenteils mittelständisch geprägte Bauwirtschaft. Die betroffenen Firmen sollten sich deshalb rechtzeitig vorbereiten.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Bauträger und Projektentwickler sollten sich die folgenden sechs Buchstaben genau einprägen und nach ihnen handeln: BilMoG. Dahinter steckt das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, das sich in erster Linie auf das Handelsgesetzbuch (HGB) auswirkt. Dieses konnte längst eine Auffrischung gebrauchen, zumal es quasi Konkurrenz durch die angelsächsisch geprägten IFRS (International Financial Reporting Standards) bekam. Nun dürfen bestimmte Vorschriften zur Deregulierung (§§ 241a ff. HGB) schon für die nach dem Jahresende 2007 begonnenen Geschäftsjahre angewandt werden. Die Vorgaben der EU gelten für die nach dem Jahresende 2008 – die übrigen BilMoG-Vorschriften für die nach dem Jahresende 2009 beginnenden Geschäftsjahre.

Gerade Bauträger und Projektentwickler, die mit hohem Fremdkapital arbeiten, sind jetzt gefordert. Neben der Umstellung des Rechnungswesens müssen sie die Finanzierung neu ausrichten, was jedoch zurzeit besonders schwierig ist, weil Banken bei der Kreditvergabe zurückhaltend sind oder Kredite erst gar nicht an solche Bauunternehmen vergeben. „Wir haben es hier überwiegend mit mittelständischen Unternehmen zu tun, die dem Thema Rating größtenteils nicht die erforderliche Beachtung schenken“, meint Michael Müller, Partner im Bereich Real Estate bei der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Deloitte. Rating, worunter man in diesem Fall die Bewertung der Kreditwürdigkeit versteht, ist die entscheidende Hürde bei der Finanzierung. Es erstreckt sich von der Objektbeurteilung, zum Beispiel in puncto Lage und Mieterstruktur, über



Die Immobilienbranche arbeitet meist mit hohem Fremdkapitaleinsatz. Das BilMoG trifft sie deshalb stark.

die Bilanz- und Kennzahlenanalyse bis zu weichen Faktoren wie Qualität des Managements und Nachhaltigkeit. Müllers Fazit: „Wenn das Thema BilMoG nicht jetzt auf Interesse stoßen sollte, frage ich mich, wann dann.“

Unternehmen sollten besonders auf die Bilanzen achten

Worauf müssen Bauträger und Projektentwickler besonders achten? Vereinfacht gesagt, „auf die eigene Bilanz und die des Kunden“, resümiert Wirtschaftsprüfer Tobias Hüttche, Partner einer in Erfurt und Konstanz ansässigen Steuerberatungsgesellschaft und Referent der Haufe

Auf einen Blick

- › Vor allem Bauträger und Projektentwickler, die mit hohem Fremdkapital arbeiten, sind durch das neue Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz gefordert: Neben der Umstellung des Rechnungswesens müssen sie die Finanzierung neu ausrichten.
- › Sie müssen vermehrt auf die eigene Bilanz und auf die des Kunden achten.
- › Die Umstellung auf neue HGB-Vorschriften im Zuge der BilMoG-Vorgaben wird begleitet von erheblichen Restriktionen bei der Kreditvergabe, verbunden mit Ratinganforderungen, die für Mittelständler überwiegend neu sind.

Akademie. Was die eigene Bilanz betrifft: „Die Bilanzpolitik wird erschwert, Pensionsrückstellungen werden massiv steigen. Soweit unfertige Leistungen bilanziert werden, sind sie in Zukunft zwingend als Vollkosten zu bewerten.“ Das gilt auch bei Rückstellungen für drohende Verluste aus Projekten. „Und erhaltene Anzahlungen sind in Zukunft zwingend netto zu bilanzieren, also ohne Vorsteuer.“

Bilanzielle Wahlrechte wird es zukünftig nicht mehr geben

In der Kundenbilanz sind Rückstellungen für Instandhaltung künftig nicht mehr zulässig. „Unternehmen des Wohnungsbaus werden ihre Bestände in einzelne Elemente zerlegen und getrennt abschreiben“, prognostiziert Hüttche, „diese Aufteilung wird auch schon vom Bauträger oder Projektentwickler verlangt“. Bilanzielle Wahlrechte gibt es nach BilMoG nur noch eingeschränkt; dadurch verringert sich die Zahl möglicher Bilanzstrategien. Ansatz- und Bewertungswahlrechte, für die sich Unternehmen bisher entschieden haben oder noch bis Ende 2009 entscheiden, müssen in Zukunft beibehalten werden. Wahlrechte bei der Zinsaktivierung dürften weiter möglich sein, die diesbezüglich herrschende Meinung könnte sich jedoch im Lauf der Zeit ändern.

Auf die Manager der Baufirmen kommt viel Arbeit zu

Um die neuen Vorschriften zu erfüllen, müssen Unternehmen ein Kostenrechnungssystem zur Ermittlung der pflichtgemäß zu aktivierenden Gemeinkostenanteile einführen oder ein bereits vorhandenes anpassen. Werden Projekte in eigenen Gesellschaften entwickelt, könnte ein einfacheres Procedere gelten. Die Beurteilung handels- und steuerrechtlicher Effekte der Wahlrechte setzt eine integrierte Unternehmens- und Steuerplanung voraus.

Beim Kerngeschäft der Unternehmen spielt das Know-how im Hinblick auf regionale Teilmärkte eine immer größere Rolle. Der Wettbewerbsdruck zwischen

Was die Branche gegen die Zinsschranke tun kann

Unternehmen können Fremdkapitalzinsen (Zinsaufwand minus Zinsertrag) bis zu 30 Prozent ihres Gewinns steuerlich geltend machen (Zinsschranke). Ausnahmen bestätigen hierbei allerdings die Regel. Als Gewinn soll die Kennzahl Ebitda herangezogen werden (Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisation). Die Zinsschranke gilt nicht unterhalb der Freigrenze von drei Millionen Euro. Nach aktueller Gesetzeslage beschränkt sich diese Regelung auf die Geschäftsjahre 2008 und 2009. CDU/CSU und FDP haben indes schon in ihren Wahlprogrammen angekündigt, dass sie die Zinsschranke wieder abschaffen wollen. Es bieten sich bestimmte Maßnahmen an, um sie zu umgehen.

1. Gründung von Töchtern, etwa durch Ausgliederung von Immobilien oder Projekten in einzelne Personengesellschaften oder durch Aufteilung der Projekte von Beginn an. Das kann aber, abgesehen von hohen Kosten, beispielsweise zur Aufdeckung stiller Reserven führen oder vom Finanzamt als Gestaltungsmissbrauch nach § 42 Abgabenordnung gewertet werden.

2. Begründung einer steuerlichen Organschaft. Auch hieraus könnten sich Probleme ergeben, etwa die Verpflichtung zur Verlustübernahme,

das Einfrieren von Verlusten oder die Zahlung von Garantiedividenden.

3. Darüber hinaus gibt es noch eine Reihe weiterer, zum Teil flankierender Maßnahmen. Dazu gehört zum Beispiel die Reorganisation des Unternehmens, im Zweifel unter Inkaufnahme der Grunderwerbsteuer, die bei einer Verschmelzung fällig würde. Wird die Gesellschafter-Fremdfinanzierung zum Teil durch Eigenkapital ersetzt und die Eigenkapitalquote dadurch erhöht, können BilMoG-Übergangsregelungen genutzt werden – vorausgesetzt, ein Unternehmen weist nach, dass keine Gesellschafter-Fremdfinanzierung vorliegt. Auch geringfügige Veränderungen können schon den gewünschten Erfolg bei der Gestaltung der Ebitda-Kennzahl bringen, wie die Aktivierung von Bauzeitinsen oder das vorzeitige Realisieren von Projekten.

Darüber hinaus gibt es noch zwei Klauseln, nach denen die Zinsschranke entfällt: Stand-alone-Klausel und Escape-Klausel. Das bedeutet im ersten Fall: Das finanzierte Unternehmen gehört nicht zu einem Konzern und es gibt – falls es sich um eine Kapitalgesellschaft handelt – keine Gesellschafter-Fremdfinanzierung. Und im zweiten Fall: Die Eigenkapitalquote des finanzierten Unternehmens ist nicht niedriger als die des Konzerns.

regional und international ausgerichteten Firmen nimmt zu. Immer stärkere Schwankungen auf der Nachfrageseite erschweren die langfristige Planung. Und nicht zu vergessen: Auch die gesetzlichen Anforderungen nehmen zu.

Auf die Manager der betroffenen Bauunternehmen kommt eine Menge Arbeit zu. Im Hinblick auf ihre Bilanzen sind zwei Punkte besonders hervorzuheben: Zum einen führt die weitgehende Abschaffung von Wahlrechten zur Erhöhung der Herstellungskosten-Untergrenze bei Grundstücken und grundstücksgleichen Rechten. „Das ist ein Schwerpunktthema“, meint Müller, „es ist neu und beeinflusst etwa die Bewertung der Projekte“. Zum anderen ändert sich auf der Passiv-

seite die Bewertung von Rückstellungen. „Hier sind nun künftige Preis- und Kostensteigerungen zu berücksichtigen“, urteilt der Deloitte-Partner.

Fazit: Bauträger und Projektentwickler werden mit gravierenden Änderungen auf beiden Seiten der Bilanz sowie mit entsprechenden Anpassungen in der Gewinn- und Verlustrechnung konfrontiert. Die Umstellung auf neue HGB-Vorschriften im Zuge der BilMoG-Vorgaben wird begleitet von erheblichen Restriktionen bei der Kreditvergabe, verbunden mit Ratinganforderungen, die für die mittelständisch geprägte Branche überwiegend neu sind. Umso wichtiger ist es, diese Probleme schon jetzt mit einem ganzheitlichen Ansatz anzugehen. ◀

Vergütungsniveau sinkt, Prämien schmelzen

Exklusive Studie. Nach dem Aufwärtstrend der letzten Jahre ist die Bonusspirale in der Branche abgebremst. Führungskräfte müssen mit niedrigeren Einkommen rechnen. Indes sind die Gehälter von Fachkräften um 1,4 Prozent gestiegen.

Heike Friedrichsen, PersonalMarkt, Hamburg

Die Finanzkrise hat auch die Immobilienwirtschaft voll erwischt: Nach dem Aufwärtstrend der letzten Jahre ist die Gehalts- und Bonusspirale nach oben hin erst einmal abgebremst. Vor allem Führungskräfte müssen wegen nicht erreichter Umsatz- oder Ergebnisziele mit niedrigeren Einkommen rechnen. Das Vergütungsniveau von Führungskräften in der Immobilienwirtschaft ist im Vergleich zum letzten Jahr um 0,4 Prozent gesunken. Fachkräfte dagegen haben von vornherein einen sehr viel niedrigeren Anteil an variablen Zahlungen: Ihre Gehälter sind um 1,4 Prozent gestiegen. Das sind Ergebnisse der aktuellen Vergütungsstudie „Führungskräfte und



Die Prämien schmelzen. Einbußen bei den variablen Gehaltszahlungen sind zu beobachten.

Auf einen Blick

- › Das Vergütungsniveau von Führungskräften in der Immobilienwirtschaft ist im Vergleich zum letzten Jahr um rund 0,4 Prozent gesunken.
- › Führungskräfte müssen vor allem wegen nicht erreichter Umsatz- oder Ergebnisziele mit niedrigeren Einkommen rechnen.
- › Fachkräfte haben von vornherein einen niedrigeren Anteil an variablen Zahlungen: Ihre Gehälter sind sogar leicht gestiegen.
- › Betriebliche Altersvorsorge und Dienstwagen sind beliebte Benefits.

Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2009/2010“. Bereits zum fünften Mal hat die Immobilienwirtschaft zusammen mit den Beratungsunternehmen Personalmarkt und Baumgartner & Partner die Gehälter der Branche untersucht. Für insgesamt 16 Führungs- und 24 Fach- und Spezialistenfunktionen aus der Immobilienwirtschaft gibt die Studie detailliert Auskunft über Höhe und Zusammensetzung der Gehälter.

Für die Studie wurden 4.418 Datensätze ausgewertet. Die Daten wurden von Personalmarkt und der Immobilien-

wirtschaft vom 1. Januar bis 31. August 2009 erhoben. Die Datenbasis hat sich gegenüber dem Vorjahr leicht vergrößert, die Anzahl der teilnehmenden Unternehmen ist fast gleich geblieben. Das Gros der Daten, nämlich 1.003 Datensätze, stammen von Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern. 2.338 Meldungen kamen von Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern. Von Unternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern wurden 1.077 Datensätze berücksichtigt.

„Die Ergebnisse der Studie bieten Unternehmen eine Orientierung bei

Zusammensetzung der Nebenleistungen

Neben der rein monetären Bezahlung spielen auch Zusatzleistungen eine große Rolle bei der Bezahlung. Besonders be-

liebt ist dabei der Dienstwagen. Außerdem ist der Anteil der Unternehmen mit betrieblicher Altersvorsorge gestiegen.

	Durchschnittliche Nebenleistungen p.a.	Diese Leistungen erhalten	In % vom Grundgehalt
Führungskräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	16.600 €	63,8%	23,8%
Betriebliche Altersvorsorge	4.800 €	37,3%	7,3%
Firmenwagen Neupreis	41.200 €	52,0%	-
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	12.500 €	73,9%	17,0%
Betriebliche Altersvorsorge	2.200 €	34,4%	3,8%
Firmenwagen Neupreis	37.500 €	45,9%	-
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	12.710 €	78,7%	14,9%
Betriebliche Altersvorsorge	3.542 €	42,7%	5,2%
Firmenwagen Neupreis	40.000 €	59,6%	-
Fachkräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	5.000 €	25,7%	16,2%
Betriebliche Altersvorsorge	1.800 €	21,1%	6,1%
Firmenwagen Neupreis	29.820 €	21,1%	-
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	4.260 €	39,2%	14,2%
Betriebliche Altersvorsorge	1.716 €	23,0%	3,6%
Firmenwagen Neupreis	27.400 €	20,8%	-
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	8.100 €	60,8%	16,3%
Betriebliche Altersvorsorge	2.361 €	44,8%	4,6%
Firmenwagen Neupreis	29.452 €	23,4%	-

der marktgerechten Vergütung“, so Tim Böger, Geschäftsführer von Personalmarkt und Projektleiter der Studie.

Top-Verdiener in der Branche

Zu den Top-Verdienern bei den Funktionen mit Personalverantwortung gehören nach wie vor Geschäftsführer, Fondsmanager, Verkaufsleiter und kaufmännische Leiter. Bei den Fachfunktionen liegen Fondsmanager, Projektentwickler und Standortentwickler am oberen Ende der Gehaltsskala.

Prämienregelungen nach amerikanischem Vorbild erfreuen sich auch in der Immobilienwirtschaft großer Beliebtheit. Immer mehr Immobilienunternehmen zahlen ihren Mitarbeitern – auch ohne Führungs- und Vertriebsaufgaben – variable Gehaltsbestandteile.

Laut Studie haben rund 64 Prozent aller Chefs in Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern Prämienregelungen. Die Prämien machen etwa ein Viertel des Grundgehalts aus und belaufen sich im Schnitt auf 16.600 Euro jährlich. Zum Vergleich: Im letzten Jahr machten die

Prämien ebenfalls ein Viertel des Grundgehalts aus, beliefen sich aber im Schnitt auf knapp 21.000 Euro. In Unternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern erhalten 74 Prozent aller Führungskräfte variable Zahlungen. Die Prämien machen rund 17 Prozent des Grundgehalts aus und entsprechen einem Geldwert in Höhe von 12.500 Euro im Jahr. In Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern erhalten fast 80 Prozent aller Führungskräfte variable Gehaltsanteile. Sie machen allerdings nur 15 Prozent vom Grundgehalt aus und entsprechen einer jährlichen Zahlung in Höhe von 12.700 Euro.

Immer häufiger haben auch Mitarbeiter ohne Führungs- oder Vertriebsaufgaben Vereinbarungen über variable Gehaltszahlungen. Im Vergleich zum letzten Jahr ist der Anteil derjenigen Mitarbeiter, die Prämienzahlungen erhalten, über alle Unternehmensgrößen hinweg gestiegen. Vor allem in kleineren Unternehmen ist der Anteil derjenigen, die eine Prämienregelung haben, im Vergleich zum letzten Jahr deutlich angestiegen, nämlich von rund 19 auf 26 Prozent.

Kleinere Firmen zahlen weniger

In Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern erhalten Beschäftigte allerdings deutlich häufiger Prämienzahlungen als in kleineren Unternehmen. Rund 61 Prozent aller Fachkräfte in Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern haben Prämienregelungen. Die Prämie macht 16 Prozent des Grundgehalts aus und beläuft sich im Schnitt auf 8.100 Euro jährlich. In Unternehmen mittlerer Größe haben rund 39 Prozent aller Mitarbeiter, deren Daten ausgewertet wurden, Prämienregelungen. Diese Zahlungen machen 14 Prozent vom Grundgehalt aus und belaufen sich im Schnitt auf 4.200 Euro jährlich.

Neben der rein monetären Bezahlung spielen auch nicht-monetäre Zusatzleistungen eine große Rolle bei der Bezahlung. Besonders beliebt ist dabei der Dienstwagen. Von allen Führungskräften in der Immobilienwirtschaft, deren Daten ausgewertet wurden, verfügt fast die Hälfte über einen Firmen- |→

wagen. In kleineren Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern sind es 52 Prozent. Der Neupreis des Firmenwagens wird mit rund 41.200 Euro angegeben. In Firmen mittlerer Größe fahren 46 Prozent aller Führungskräfte einen Dienstwagen. Der Wert des Wagens liegt hier bei 37.500 Euro. In Immobilienkonzernen mit über 1.000 Mitarbeitern dagegen haben rund 60 Prozent aller Führungskräfte einen Firmenwagen. Der Wert des Wagens wird mit 40.000 Euro angegeben.

Bei den Fachkräften ist der Dienstwagen nicht ganz so verbreitet. Etwa ein Fünftel aller Mitarbeiter in der Immobilienwirtschaft verfügt über einen Firmenwagen, der auch privat genutzt werden kann. In großen Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern fahren rund 23 Prozent der Mitarbeiter einen Firmenwagen, dessen Wert bei 29.450 Euro liegt. In Unternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern haben rund 21 Prozent aller Mitarbeiter einen Firmenwagen, der

„Im Gegensatz zu Fachkräften konnten sich Führungskräfte in den letzten zehn Jahren über sehr hohe Steigerungsraten freuen, sie sind aber in Zeiten des Abschwungs auch stärker betroffen.“

Tim Böger, Geschäftsführer
PersonalMarkt



Wert beziffert sich auf 27.400 Euro. In kleinen Unternehmen fahren 21 Prozent aller Mitarbeiter einen Firmenwagen. Der Wert liegt bei 29.450 Euro.

Der Anteil der Unternehmen mit einer festen betrieblichen Altersversorgung ist in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Auch in der Immobilienwirtschaft erfreut sich die „Rente vom Chef“ zunehmender Beliebtheit.

In größeren Unternehmen ist die betriebliche Altersvorsorge allerdings weiter verbreitet als in kleineren Betrieben. Rund 43 Prozent aller Führungskräfte in Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern haben eine Vereinbarung über Versorgungsleistungen im Alter, bei den Fachkräften sind es sogar 45 Prozent. Dagegen haben lediglich 37 Prozent aller Führungskräfte und 21 Prozent aller

Gehälter p.a. im Branchenvergleich

Kaufmännische Leitung		Median ¹	Sekretariat	
Immobilien		104.405 €	Immobilien	30.880 €
Ingenieurbüro		74.137 €	Ingenieurbüro	27.620 €
Bau		76.280 €	Bau	28.003 €
Beratung		83.500 €	Beratung	32.400 €
Anlagenbau		99.860 €	Anlagenbau	31.388 €
Konsum- und Gebrauchsgüter		111.620 €	Konsum- und Gebrauchsgüter	38.680 €
Dienstleistung		82.000 €	Dienstleistung	29.692 €
Handel		84.560 €	Handel	28.441 €
Industrie		96.860 €	Industrie	31.930 €
Vertriebssteuerung			Finanz- und Rechnungswesen	
Immobilien		103.880 €	Immobilien	38.620 €
Ingenieurbüro		80.000 €	Ingenieurbüro	32.980 €
Bau		89.860 €	Bau	36.937 €
Beratung		98.680 €	Beratung	40.120 €
Anlagenbau		101.052 €	Anlagenbau	40.380 €
Konsum- und Gebrauchsgüter		106.870 €	Konsum- und Gebrauchsgüter	41.280 €
Dienstleistung		96.540 €	Dienstleistung	35.880 €
Handel		78.684 €	Handel	34.779 €
Industrie		99.860 €	Industrie	38.992 €

Anzahl der Datensätze nach Firmengröße: Klein (bis 100 Mitarbeiter): 2.338; Mittel (101 bis 1.000 Mitarbeiter): 1.077; Groß (mehr als 1.001 Mitarbeiter): 1.003

Die untersuchten Funktionen: **Allgemeine Funktionen:** Geschäftsführung/Sekretariat/Niederlassungsleitung; **Kaufmännische Funktionen:** Kaufmännische Leitung/Finanz- und Rechnungswesen/Controlling; **Finanzierung:** Fondsmanagement/Asset-Management/Immobilienfinanzierung/Immobilienbewertung; **Immobilien-spezifische Funktionen:** Projektentwicklung/Standortentwicklung/Verwaltung Gewerbeimmobilien/Verwaltung Wohnungsimmobili- en/Verwaltung WEG/Kaufmännisches Facility-Management/Technisches Facility-Management/Hausmeister/Bauleitung; **Technische Funktionen:** Architekten; **Vertriebsfunktionen:** Vertriebssteuerung/Verkaufsleitung/Außendienst/Immobilienmakler/Mitarbeiter Marketing; **Personalfunktionen:** Personalleitung/Personalreferent/-beschaffung/Personalsachbearbeitung; **IT-Funktionen:** IT-Leitung/System- und Netzwerkadministration.

¹ Der Median hat gegenüber dem Mittelwert den Vorteil, dass er von Extremwerten nicht beeinflusst wird. Er teilt alle Werte in zwei gleiche Teile. 50 Prozent der Werte liegen unterhalb dieses Werts, 50 Prozent der Werte darüber

Fachkräfte in kleineren Unternehmen eine Rentenzusage des Arbeitgebers.

Mehr Gehalt als in der Industrie

In vielen Bereichen steht die Immobilienwirtschaft bei der Rekrutierung und Bindung von qualifizierten Mitarbeitern im Wettbewerb mit anderen Branchen. Um zu sehen, wie die Immobilienbranche im Vergleich zu anderen Branchen dasteht, wurden die Gehälter von vier Funktionen (kaufmännische Leitung, Vertriebssteuerung, Sekretariat und Finanz- und Rechnungswesen) für einige ausgewählte Branchen und Segmente ausgewertet. Teilweise liegen die Gehälter dabei über denen der Industrie.

Kaufmännische Leiter verdienen nur in der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie höhere Gehälter als in der Immobilienbranche. Das Gehaltsniveau dieser Stelle bewegt sich über dem der Industrie. Auch Vertriebschefs verdienen

in der Immobilienwirtschaft im Schnitt mehr als in der Industrie. Mehr verdienen lediglich Vertriebsleiter in der Konsum- und Güterindustrie. Lediglich bei Sekretariatspositionen liegt das Gehaltsniveau unter dem der Industrie.

Die Immobilienbranche ist eine klassische Ausbildungsbranche. Allerdings steigt der Anteil an Akademikern kontinuierlich. Um beispielsweise im Facility-Management Karriere zu machen, bedarf es mittlerweile eines Studiums: 64 Prozent der Führungspositionen im kaufmännischen Facility-Management werden inzwischen von Personen mit Hochschulabschluss besetzt. Im technischen Facility-Management sind es nur noch 24 Prozent, die entweder Meister oder Fachwirt sind. Über 70 Prozent dagegen haben einen Hochschulabschluss. Fazit: Wenn der Abschwung unvermindert anhält, werden die variablen Vergütungsbestandteile in diesem Jahr wohl noch geringer ausfallen. Das wird aber

vor allem die Gehälter von Führungskräften betreffen. Bei den Fachkräften kann man eher mit einer Stagnation der Gehälter rechnen.

Die Studie wird weitergeführt

Die Datenerhebung für die sechste Auflage der Vergütungsstudie beginnt am 1. Januar 2010. Erhebungsschluss wird der 31. August 2010 sein. Über das Vergütungsportal www.immobilienwirtschaft.de/gehalt können Unternehmen via Online-Fragebogen alle relevanten Gehaltsdaten sicher verschlüsselt und anonymisiert melden. Teilnehmende Unternehmen können die Studie zu einem Vorzugspreis erwerben. Darüber hinaus erhalten alle Firmen, die eine ausreichend große Anzahl an Datensätzen zur Verfügung stellen, einen individuellen Vergütungsvergleich, der die Einordnung des eigenen Vergütungsniveaus zu dem des Gesamtmarkts ermöglicht. ←|

Positionen. Fonds-Manager liegen vorn

Funktion	Quartil Q3 ¹	Mittelwert ²	Median ³	Quartil Q1 ¹
Mit Personalverantwortung				
Fonds-Management	160.400 €	137.544 €	121.600 €	106.600 €
Kaufmännische Leitung	121.750 €	113.488 €	104.405 €	88.687 €
Vertriebssteuerung / Verkaufsleitung	127.519 €	111.025 €	113.742 €	90.500 €
Ohne Personalverantwortung				
Fonds-Management	91.261 €	79.289 €	66.332 €	55.550 €
Verwaltung Wohnungsimmobilien	39.200 €	34.300 €	31.730 €	25.263 €
Sekretariat	40.740 €	34.517 €	31.053 €	26.400 €

Die genannten Gehälter setzen sich zusammen aus Grundgehalt, variablen Bezügen, sonstigen Leistungen, Anteil an der betrieblichen Altersvorsorge (sofern vorhanden)

1) Als **Quartile** bezeichnet man diejenigen Werte, die die mittleren 50 Prozent der Werte abstecken, das heißt oberhalb und unterhalb des Quartils liegen jeweils 25 Prozent der Werte. Beispiel: Liegt das Jahresgehalt im oberen Quartil, dann verdienen 75 Prozent der Stichprobenteilnehmer weniger als der angegebene Wert und 25 Prozent erhalten ein höheres Entgelt. Liegt das Gehalt im unteren Quartil, verdienen 25 Prozent der Teilnehmer weniger und 75 Prozent liegen oberhalb des statistischen Werts.

2) Der **Mittelwert** entspricht dem arithmetischen Mittel (Summe der Merkmalswerte geteilt durch die Anzahl der Merkmalswerte). Beim arithmetischen Mittel ist zu beachten, dass es stark von Ausreißern, also sehr großen und sehr kleinen Werten, beeinflusst sein kann. 3) Der **Median** hat gegenüber dem Mittelwert den Vorteil, dass er von Extremwerten nicht beeinflusst wird. Er teilt alle Werte in zwei gleiche Teile. 50 Prozent der Werte liegen unterhalb dieses Werts, 50 Prozent der Werte darüber.

Bezug der Studie

Sämtliche Ergebnisse der Studie können Sie in der Vergütungsstudie „Führungskräfte und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2009/2010“ nachlesen. Für 16 Führungs- und 24 Fach- und Spezialistenfunktionen in der Immobilienwirtschaft zeigt die Studie detailliert auf, wie sich die Gehälter im Einzelnen zusammensetzen. Auch diesmal wurden Kriterien der analytischen Stellenbewertung berücksichtigt. Die Studie kann zum Preis von 429 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer und Versandkostenpauschale) unter 040/41345430 oder online unter www.personalmarkt.de bestellt werden.



Mehr zu den Geschäftsführer-Gehältern in der Immobilienwirtschaft erfahren Sie online



www.immobilienwirtschaft.de



Expo Real 2009 – das langsame Verebben der Sorge

Rückblick. „Mehr Transaktionsgespräche mit institutionellen Investoren.“ „Viele weiße Sofas und DTZ nicht als Aussteller vor Ort“. Jedem bleibt etwas anderes im Gedächtnis. Wir fanden einen Überhang der vorsichtig optimistischen Stimmen.

Birgitt Wüst, Freiburg

Zwar verzeichneten die Veranstalter des internationalen Branchenevents in München deutlich weniger Besucher als im vergangenen Jahr, doch angesichts des wenig freundlichen konjunkturellen Umfelds zeigt man sich trotz des Aussteller-rückgangs von 15 Prozent zufrieden. „Wenn man bedenkt, welche Talfahrt die Branche weltweit hinter sich hat, ist das ein ausgesprochen erfreuliches Ergebnis“, so Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsführung der Messe München.

Immerhin: Zum alljährlichen Herbst-Stelldichein der Branche reisten im Jahr drei der internationalen Wirtschafts- und Immobilienmarktkrise alles in allem über 35.000 Teilnehmer an: Aus 73 Ländern kamen rund 21.000 Fachbesucher (2008: 24.800 aus 78 Ländern), zudem waren die 1.580 ausstellenden Unternehmen aus 34 Ländern mit 14.750 Repräsentanten auf der Messe vertreten. Für Messechef Egetenmeir ein Zeichen dafür, dass die Expo Real der Branche gerade auch in schlechten Zeiten als „unverzichtbare Kommunikationsplattform“ gilt.

In der Tat wurde Kommunikation in diesem Jahr besonders großgeschrieben. Denn nach der durch den Lehman-Schock ausgelösten Schockstarre an den Finanzmärkten und der sich anschließenden monatelangen Durststrecke an Transaktions- und Vermietungsmärkten erhoffte sich die Branche von der Teilnahme am Herbsttreffen vor allem eines: Indizien dafür, wie der Markt steht und was die kommenden Monate wohl bringen werden. Es waren zwar weniger Aussteller in München als im vergangenen Jahr, doch dafür waren die Stände deutlich besser besucht als damals – und zwar vom frühen Morgen bis die Messe-Crew abends die Lichter in den Hallen ausdrehte. Auch die zahlreichen Diskussionsrunden und Vorträge, die die Messeveranstalter und auch Standorganisatoren während der drei Messetage im Rahmenprogramm anboten, waren außerordentlich gut besucht. „Ist der persönliche Kontakt, das Gespräch, der Austausch mit anderen Marktteilnehmern eine quasi professionelle Selbstverständlichkeit in ‚normalen

Zeiten‘ – in Anbetracht einer globalen Wirtschaftskrise wurde daraus im Herbst 2009 eine Notwendigkeit“, kommentiert Andreas Quint, CEO von Jones Lang LaSalle Deutschland. Dass das Messengeschehen geprägt war von intensiven Diskussionen über die künftige Marktentwicklung, bestätigt auch Dr. Georg Allendorf, Head of RREEF Deutschland: „Auf der diesjährigen Expo Real wurden deutlich mehr Gespräche zu Immobilien-transaktionen und mit institutionellen Investoren geführt als im Vorjahr.“

Stimmung aufgeheitert

Allerdings fielen die Antworten auf die Frage, ob man den ersten Anzeichen für eine Trendumkehr vertrauen könne oder ob das im dritten Quartal einsetzende Tauwetter nur eine vorübergehende Sommerlaune vor weiteren harten Wintermonaten unter dem Zeichen der Krise war, sehr unterschiedlich aus. „Die Situation ist deutlich besser als vor einem Jahr und besser als vor sechs Monaten“, stellte



Claus-Jürgen Cohausz, Vorstandsmitglied der Westdeutschen Immobilienbank, in einer Diskussionsrunde zum Kreditmarkt, fest. Andere Marktteilnehmer sehen den Zeitpunkt, „Entwarnung zu geben“, dagegen noch nicht gekommen. „Der Höhepunkt der Immobilienkrise ist noch nicht erreicht“, sagt etwa Christian Schulz-Wulkow, Partner im Beratungshaus Ernst & Young Real Estate (E&Y RE), und verweist auf das nach wie vor

eingeschränkte Finanzierungsvolumen. Etwas optimistischer sieht Thomas Beyerle, Leiter Research bei der Degi/Aberdeen, die Lage. Der Experte verweist darauf, dass die „Trendwende zum Besseren“ an den Immobilieninvestmentmärkten in Großbritannien und den USA bereits eingesetzt hat. Nachdem die Preise von Gewerbeimmobilien im ersten Quartal 2009 auf der britischen Insel in der Spitze bis zu 50 Prozent und in den Vereinigten Staaten

gar bis zu 58 Prozent eingebrochen waren, seien die Marktwerte im zweiten Quartal leicht gestiegen. Beyerle geht davon aus, dass im vierten Quartal die Trendumkehr auch in anderen Ländern einsetzen wird, spätestens aber im kommenden Frühjahr.

Bis dahin sind es nur noch ein paar Monate, und dies scheint nicht wenigen Marktteilnehmern Anlass zu Zuversicht und „verhaltenem Optimismus“ zu geben. ←|

immowelt.de

Genau meine Welt

Deutschlands Immobilienprofis empfehlen immowelt.de*

Lassen auch Sie sich überzeugen!

Als eines der reichweitenstärksten Immobilienportale Deutschlands sorgt immowelt.de nicht nur für qualifizierte Kontakte, sondern bietet Ihnen zudem viele durchdachte Vermarktungsmöglichkeiten und Serviceleistungen.

www.immowelt.de



Die Köpfe 2009

Immobilienwirtschaft. 13 Fach- und Finanzjournalisten gaben auch in diesem Jahr ihr Votum ab über Player der Branche, die ihnen 2008/2009 besonders aufgefallen sind. Erstmals wurden die zwölf Meistgenannten auf der Expo Real ausgezeichnet.

Intro: Dirk Labusch, Texte: Birgitt Wüst, Dirk Labusch



Die Auszeichnung der Immobilienköpfe geht ins sechste Jahr. Zum ersten Mal hat die „Immobilienwirtschaft“ die Ehrung jedoch mit einer Veranstaltung auf der Expo Real verknüpft. Diejenigen Branchenteilnehmer, die von der Jury am meisten genannt wurden, oder die, deren Begründung am Überzeugendsten war, wurden dort gekürt.

Es gibt eine Besonderheit bei der Auszeichnung: Man kann sich nicht um sie bewerben. Man wird vielmehr von

der Jury ausgewählt. Das mag vielleicht nicht ganz dem Zeitgeist entsprechen, erscheint der Redaktion aber als der einzig mögliche Weg, ihrem Anspruch – die Jahresbesten zu küren – gerecht zu werden. Wir zeichnen nicht den Repräsentanten eines Unternehmens aus, das sich gerne in den Vordergrund spielen will, genausowenig den Kopf mit der mitteilungsfreudigsten PR-Abteilung: Es gibt auch Stille im Lande, die Hervorragendes leisten.

Und doch musste natürlich eine Beziehung hergestellt werden zwischen dem/der Ausgezeichneten und der Jury. Gute PR-Arbeit eines Unternehmens ist dabei natürlich von Vorteil, zumindest sollte diese Abteilung nicht als Kommunikationsbremse auftreten.

Unsere Redaktion hat als Jury diejenige gewählt, die sie als die objektivste einschätzt, nämlich einen Teil der Immobilienjournalisten, die die Branche von außen beobachten. Die Begründungen jedes einzelnen lassen sich zwar verifizieren, aber es ist nicht auszuschließen, dass für die Jurymitglieder auch das eine oder andere subjektive Element bei der Nennung eines Namens wichtig war. So wird kaum jemand vorgeschlagen werden, der einen schlechten Draht zur Journaille hat. Auch jemand, für den Offenheit und Glaubwürdigkeit keine hochzuhaltenden Werte sind, wird es schwer haben.

Wir sehen sie also, die Konkurrenz zwischen Subjektivität und Objektivität. Aber wir halten die subjektive Wahrnehmung (mit nachvollziehbarer Begründung) einer zur Objektivität verpflichteten Instanz für die beste aller möglichen Grundlagen, um den Preis zu vergeben.



Jan Bettink



Claus-Matthias Böge



Harald Blumenauer



Hans Brauwers



Ardi Goldman

Unsere Jury

Folgende Immobilien- und Finanzjournalisten gaben ihre Stimme ab:

Miriam Beul Freie Immobilienjournalistin (unter anderem „Frankfurter Allgemeine Zeitung“, „Handelsblatt“)

Beatrix Boutonnet, Wirtschaftsjournalistin („Fondstelegramm“)

Manfred Gburek, freier Wirtschaftsjournalist, Herausgeber „Finanz Business“

Markus Gotzi, Fachjournalist, Chefredakteur „Der Fondsbrief“

Richard Haimann, freier Fachjournalist (unter anderem „Financial Times Deutschland“, „Die Welt“)

Dirk Labusch, Fachjournalist, Chefredakteur „Immobilienwirtschaft“

Nikolaus von Raggamby, Fachjournalist, Redakteur „Geldanlage“, G+J Wirtschaftsmedien

Reiner Reichel, Fachjournalist, verantwortlich für die Immobilienberichterstattung im „Handelsblatt“

Dr. Norbert Schwaldt, Wirtschaftsjournalist, verantwortlich für die Immobilienberichterstattung in „Die Welt“

Frank Peter Unterreiner, Immobilienjournalist, Herausgeber „Immobilienbrief Stuttgart“

Steffen Uttich, Fachjournalist, verantwortlich für die Immobilienberichterstattung in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung

Dr. Ruth Vierbuchen, Fachjournalistin, Chefredakteurin „Handelsimmobilien Report“

Birgitt Wüst, Wirtschaftsjournalistin, Chefredakteurin „Immobilien Business Online“ (CH)

Der Coole Jan Bettink

Berlin Hyp

Der Vorstandsvorsitzende der Berlin Hyp führte, im Gegensatz zu manch anderen, sein Haus mit ruhiger Hand erfolgreich durch die Finanzkrise. Der Grund: Eine Mischung aus Fortune und bedachtem Vorgehen. Wo andere zockten, blieb er cool. Bedächtig baute er sein Engagement auf den Auslandsmärkten aus. Verbrieferungen passten einfach nicht zum Geschäftsmodell. Bettink meint, |→

COMMERZ REAL

Commerzbank Gruppe



Real Estate | Assets | Leasing

Reale Werte!

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

www.commerzreal.com

Liquidität gehe vor Rentabilität. Strukturierte Produkte ließ er links liegen und hat so – nachträglich betrachtet – alles richtig gemacht. Die Bank konzentrierte sich in den letzten Jahren maßgeblich auf den deutschen Immobilienmarkt. Eine Strategie, die sich bisher auszahlt.

Der Konservative Claus-Matthias Böge

Deutsche Euroshop AG

Stabile Erträge und ein stabiler Aktienkurs sind schwergewichtige Argumente für Analysten und Anleger. Sein Unterneh-

men investiert – wie konservativ – ausschließlich in Shopping-Center. Andere börsennotierte Immobilienunternehmen sind noch vollauf mit Restrukturierung und Aufräumarbeiten beschäftigt. Da platziert Böge eine Kapitalerhöhung. Und hat Erfolg: Die Shopping-Center sind derzeit fast alle voll vermietet. Die durchschnittliche Restlaufzeit der Mietverträge liegt bei mehr als sieben Jahren. 26 Analysten beobachten regelmäßig die Aktie des Unternehmens. Für ihre Arbeit wird die Deutsche Euroshop immer wieder ausgezeichnet. Ausgezeichnet!

Der Revolutionär Harald Blumenauer

i-Makler GmbH

Mit seinem neuen Provisionsmodell hat der Geschäftsführer der iMakler GmbH die Branche aufgewirbelt. Kosten für die Maklerleistung fallen nach seinem Modell nur noch beim Verkäufer an – als Fixpreis. Das vergrätzt viele, denn er rüttelt an den Grundfesten des Berufsstands. Für reine Nachweismakler, von denen nicht wenige das schlechte Image der Makler verantworten müssen, könnte die Luft dünner werden. Blumenauers Credo lautet: „Der Makler muss etwas anderes bieten als reine Informationsbeschaffung.“ Mit hoher Wahrscheinlichkeit hat er recht. Aber nicht jeder merkt es.

Der Umsichtige Hans Brauers

Anlagestiftung für Immobilienanlagen im Ausland

Der CEO der Züricher Afiaa soll bis 2010 das Anlagevolumen der Stiftung verdoppeln. Brauers ist auf gutem Wege, das Ziel tatsächlich zu erreichen. Nicht zuletzt aufgrund seines Gespürs für den richtigen Einstiegszeitpunkt. Bevor es sich herumgesprochen hatte, dass dort die Bodenbildung für Class-A-Objekte erreicht war, erwarb Afiaa etwa die Schrodgers-Zentrale in London. Die Eigenkapitalrendite liegt bei über zehn, die NOI-Rendite bei 7,5 Prozent – solche Returns wurden in London seit 35 Jahren nicht mehr erzielt. Ähnliche Coups gelangen Brauers in den USA und in Australien.



Caput in manus. Die Immobilienköpfe 2009 in den Händen ihrer Träger (oder deren Vertreter) bei der Preisverleihung auf der Expo Real.

Der Visionär Ardi Goldman

Goldman Holding

Der Investor und Bauherr mit dem Hobby „Städtereisen“ hat die Vision: „Aus nichts etwas machen.“ Die erfolgreiche Realisierung glückte ihm im Frankfurter Osten. Er verwandelte das abgewirtschaftete Notstandsgebiet Hanauer Landstraße in ein quirliges In-Viertel. Die spektakulären Plätze, Büros und Szenelokale beseitigten das Schmutzimage des Eastends. Dessen „Macher“ ist nicht nur im Baubereich aktiv: Er rief die „Frankfurter Initiative für Urbanität“ ins Leben. Mit ihr setzt er sich dafür ein, dass Frankfurt ein attraktiver Austragungsort für Großveranstaltungen bleibt.

Der Vordenker Dr. Reinhard Kutscher

Union Investment GmbH

Der Sprecher der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH überzeugt in Konzeption und Tat. Mit dem Prime Property Award hat er einen wichtigen Preis initiiert: Ein effektiver Anstoß für Projekte, die wirtschaftlichen Erfolg in hervorragender Weise mit ökologischer und soziokultureller Nachhaltigkeit verbinden. Etliche Offene Immobilienfonds sind derzeit geschlossen. Bei Union Investment Real Estate kommen die Anleger indes weiterhin an ihr Geld. Die Vermietungsquote in allen vier angebotenen Publikums-Immobilienfonds liegt derzeit bei über 96 Prozent.

Der Anti-Lemming André Langmann

German Retail Reit AG

André Langmann fühlt sich auch im aktuellen Umfeld wohl: Denn für Investments sind die Konditionen derzeit günstig. Der Chef der auf deutsche Handelsimmobilien spezialisierten Erfurter German Retail Reit AG (GRR) kauft munter weiter zu. Handelsimmobilien, die an Ankermieter mit guter Bonität, wie Edeka, Rewe, Aldi oder Lidl, langfristig vermietet sind. Die GRR ist nicht nur antizyklisch gewachsen.



Dr. Reinhard Kutscher

André Langmann

Dr. H. Lütkestratkötter

Dr. Gerhard Niesslein

Gerade in der Krise zahlt sich der Fokus auf „Basic Retail“ aus. Die GRR ist also fein raus. So fein, dass sich im Frühjahr die Initio, ein Tochterunternehmen der Provinzialgruppe, als maßgeblicher Aktionär am Unternehmen beteiligt.

Der Baumeister Dr. Herbert Lütkestratkötter

Hochtief AG

Auch bei Hochtief ist die Krise angekommen, doch Krisenstimmung herrscht

beim Essener Baukonzern nicht. Mit einem Auftragsbestand von mehr als 30 Milliarden Euro bis 2011 will sich Konzernchef Herbert Lütkestratkötter über zu wenig Arbeit nicht beklagen. Das Geschäft läuft auch 2009 rund, hierzulande, in den USA, am Golf, in Australien. Dass Hochtief als Top-Arbeitgeber der Immobilienbranche zählt, wundert kaum, denn der weltweit aktive und breit aufgestellte Konzern hat viel zu bieten: ein breites Spektrum an Tätigkeitsfeldern, Karrierechancen, ein gutes Image. |→

**Gute Aussichten
für Ihr neues
Bürogebäude.**

www.muenchenerhyp.de

- ⊗ Innovative Produkte
- ⊗ Individuelle Beratung
- ⊗ Schnelle Entscheidungen

Die Krone der Baufinanzierung

Münchener Hypothekenbank eG

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken



Peter Rösler



Gerhard Schick



Bärbel Schomberg



Dr. Ulrich Schröder



Andreas Schulten



Prof. Dr. Werner Sobek

Der Sanierer

Dr. Gerhard Niesslein

IVG AG

Gerhard Niesslein bringt durch Strategiewechsel Ruhe in die IVG. Er schreibt vom Vorgänger – nachträglich betrachtet – zu teuer eingekaufte Portfolios konsequent herunter und fährt das risikoreiche Projektentwicklungsgeschäft zurück. Niesslein ist Realist. Er hat die Finanzen in kurzer Zeit bereinigt, Objekte rechtzeitig abgestoßen und das FAZ-Urgestein Jens Friedemann als Chef der Kommunikation gewonnen. Er ist weit davon entfernt, sein Unternehmen und den Markt schönzureden. Das ist in der Branche selten.

Der Gelassene

Peter Rösler

BNP Paribas Real Estate Deutschland

Die Krise hat in den vergangenen Monaten viele Maklerunternehmen hart getroffen, die Folgen blieben nicht aus: Restrukturierungsmaßnahmen, drastischer Personalabbau. Peter Rösler kann dagegen auch im ersten Halbjahr 2009 auf zweistellige Umsatzrenditen verweisen. Auf das schwierige Marktumfeld hat er bisher nur mit einem Einstellungsstopp reagiert – und selbst der gilt nicht für alle Unternehmensbereiche. Trotz des Erfolgs legt Rösler eher Zurückhaltung an den Tag: Der Hang zur Selbstinszenierung ist ihm im Gegensatz zu einigen anderen Kollegen fremd.

Der Interessenvertreter

Gerhard Schick

„Die Grünen“

Die Regulierung des grauen Kapitalmarkts ist längst überfällig. Nach wie vor tummeln sich dort unseriöse Anbieter,

die von der fehlenden Kontrolle durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht profitieren. Dass über das Thema nun endlich auch am richtigen Ort debattiert wird, geht auf das Konto von Gerhard Schick. Der finanzpolitische Sprecher der Grünen hat mit seinem Antrag dafür gesorgt, dass sich der Finanzausschuss des Bundestags im Juli endlich mit der Sache befasst hat. Eine Gesetzesvorlage soll nach der Bundestagswahl eingebracht werden. Nutznießer der Initiative sind neben den Anlegern auch die seriösen Anbieter Geschlossener Immobilienfonds.

Die Überzeugende

Bärbel Schomberg

Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH

Es gehörte einiger Mut dazu, mit dem Degi International im Frühjahr den ersten der seit Oktober 2008 eingefrorenen deutschen Offenen Immobilienfonds für Anteilsrückgaben wieder zu öffnen. Auf das feine Gespür für das passende Timing der Vorsitzenden der Degi-Geschäftsführung konnte sich das Unternehmen auch diesmal verlassen. Die Degi stellte die Liquidität des Degi Europa durch Verkäufe von Anleihen und Immobilien sowie Prolongationen von Objektfinanzierungen wieder her. Ungeachtet des denkbar ungünstigen wirtschaftlichen Umfelds blieben die Anleger dem Fonds im Wesentlichen treu.

Der Krisenmanager

Dr. Ulrich Schröder

Kreditanstalt für Wiederaufbau

Er ist auf dem besten Weg, die KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau wieder in ruhiges Fahrwasser zu bringen. Der

Vorstandsvorsitzende verkaufte die kriselnde Beteiligung an der IKB. Er stellte die KfW strategisch neu auf. Der Einsatz zeigt Wirkung: Für das erste Halbjahr 2009 weist die KfW, die zuvor Milliardenverluste schrieb, wieder Gewinn aus. Schröder denkt darüber nach, sich in der Kommunalfinanzierung stärker zu engagieren. Und obwohl die Risikoversorge für faule Kredite erhöht wurde, erwartet Schröder für das Gesamtjahr schwarze Zahlen.

Der Seher

Andreas Schulten

BulwienGesa AG

Als einer der wenigen Experten hat der Vorstand der BulwienGesa AG im Spätherbst 2008 dem Trend zum „Gesundreden“ des deutschen Gewerbeimmobilienmarkts widerstanden. Schon damals wies er auf mögliche Brems Spuren durch die Finanzkrise hin. Seine damalige Prognose für 2009 – Total Return aus Abwertungen und Mieterträgen: + 1,5 Prozent – könnte sich am Ende des Jahres bewahrheiten. Als im Herbst 2008 wilde Spekulationen über einen Abwertungsbedarf bei den Immobilienbeständen der Offenen Immobilienfonds kursierten, widersprach Schulten. Auch mit dieser Einschätzung liegt er offenbar richtig.

Der Nachhaltige

Prof. Dr. Werner Sobek

Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen

Dem Präsidenten der deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen, Prof. Werner Sobek, ist es zu verdanken, dass das Gütesiegel der DGNB immer mehr vom Markt akzeptiert wird. Jeder redet von Leed – dabei erfüllt in Deutschland fast jeder Neubau diesen Standard. End-

Die Bewertungen in voller Länge und die Bildergalerie finden Sie unter



www.immobilienwirtschaft.de/downloads

lich wird das Gütesiegel international. Erste Verträge mit Österreich und China wurden bereits unterzeichnet. Mit Partnergesellschaften in Österreich und China sollen Kooperationsvereinbarungen getroffen werden. 21 Länder werden als potenzielle Zielmärkte genannt, unter anderem Brasilien. Das bietet Chancen für einen neuen Exportschlager „Made in Germany“.

Der Strategie Hubert Spechtenhauser

ehemals Commerz Real AG

Obwohl die Konzernmutter Commerzbank angeschlagen war, hat der ehemalige Vorstandssprecher der Commerz Real sehr erfolgreich im Bereich Offene Immobilienfonds gearbeitet. Trotz Liquiditätskrise konnten etwa die beiden Hausinvest-Fonds im vergangenen Herbst auch angesichts hoher Anteilsrückgaben eine Schließung vermeiden. Die Anleger honorierten es mit hohen Mittelzuflüssen. Bei der Verleihung der diesjährigen Scope Awards waren die Fonds der Commerz Real in zwei Kategorien erfolgreich. Hubert Spechtenhauser hat das Unter-



Hubert Spechtenhauser

Christian Ulbrich

Michael Zahn

nehmen zum 31. Oktober verlassen. Kein Grund, ihn nicht auszuzeichnen.

Der Aufrichtige Christian Ulbrich

Jones Lang LaSalle GmbH

Christian Ulbrich hat eine Meinung zum Markt. Er äußert sie, wenn er gefragt wird – im Unterschied zu vielen, die sich in die Medien drängen. Anders als die meist chronisch optimistischen Vertreter anderer Maklerhäuser betet er den Immobilienmarkt in der Krise nicht gesund. Seine Aussagen sind präzise. Ulbrich überzeugt – die Kunden, den Markt, sein eigenes Unternehmen. Als Deutschland-Chef ist es dem Manager gelungen, aus einem Verlustträger eines der rentabelsten Geschäfte von Jones Lang LaSalle zu entwickeln. Anfang des Jahres stieg Ulbrich, bisher Deutschland-Chef bei Jones Lang

LaSalle, zum Leiter des Europa-, Nahost- und Afrika-Geschäfts des internationalen Immobiliendienstleisters auf.

Der Treiber Michael Zahn

Deutsche Wohnen AG

Der Vorstandsvorsitzende der Deutsche Wohnen AG fordert viel: Etwa den Verkauf weiterer kommunaler Wohnungen. Und dies in Zeiten, in denen die Privatisierung öffentlicher Einrichtungen überall infrage gestellt wird. Er hat einiges vorzuzeigen: Solides Privatisierungsgeschäft, stabile Mieteinnahmen, sinkende Leerstände. Seine Gesellschaft wächst, die Börse applaudiert. Das Unternehmen setzte einen harten Sparkurs fort. Vielleicht trommelt Zahn etwas laut. Aber immerhin hat der Mann Erfolg! ←|



ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Starke Komplettlösungen für die Wohnungswirtschaft

In der edition leonardo erfinden wir unsere Gesamtlösung wowi c/s neu.
Bewährtes trifft auf faszinierende Innovationen.
Ansehen. Anfassen. Umsteigen. Für Ihr Unternehmen.

Die Grenzen von Schwarz-Gelb

Gesetzesinitiativen. Während noch unklar ist, inwieweit sich die Immobilienverbände mit ihren Forderungen durchsetzen können, bekommt die Politik Gegenwind aus Brüssel: etwa beim Thema Abschreibung.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Vordergründig betrachtet scheint es der schwarz-gelben Bundesregierung in Bezug auf Immobilien vor allem um die bisher schon heiß diskutierten Themen zu gehen, etwa die Reform der Unternehmensbesteuerung, und da im Besonderen die Regelungen zur Zinsschranke, oder zur Erbschaftsteuer, die energetische Sanierung, ein neues Mietrecht und die Förderung des Wohnungsbaus. Doch das ist zu kurz gesprungen. Denn in Wahrheit geht es um eine Fülle von Details in einem komplexen Gebilde, das sich von den genannten unbewältigten Altfällen bis zu einem umfangreichen Konjunkturförderprogramm erstreckt, das neue Gesetzesinitiativen auf europäischer Ebene und Vorgaben aus dem angelsächsischen Bilanzrecht umfasst, das von den Folgen der Finanzkrise und der Neuorientierung der Banken geprägt ist.

Der Reihe nach. Auf der Immobilienmesse Expo Real in München stritten die Verbandspräsidenten Walter Rasch

(BFW) und Lutz Freitag (GdW) über die Wiedereinführung der degressiven Abschreibung im Wohnungsbau. Rasch war dafür, Freitag dagegen, aber mit dem Hinweis, sie werde wohl doch kommen.

Keine Modalitäten

Geht es jetzt also nur noch um Modalitäten? Ganz und gar nicht. Denn die EU-Kommission hat offenbar grundsätzlich etwas gegen deutsche Abschreibungen auf Wohngebäude, auch wenn die degressive seit Anfang 2006 nicht mehr gilt. Deshalb will die Kommission Deutschland vor dem Europäischen Gerichtshof verklagen. Begründung: Wohngebäude

im Ausland sind von den steuerlichen Abschreibungsvorteilen ausgenommen, das sei ein ungerechtfertigtes Hindernis für den Kapitalverkehr nach Artikel 56 EG-Vertrag.

Dass die EU mit deutschen Gesetzen nicht gerade zimperlich umgeht, ergibt sich auch aus ihrer AIFM-Richtlinie, die sie zur großen Überraschung der deutschen Fondsbranche Ende April dieses Jahres lancierte (AIFM = Alternative Investment Fund Managers). Darin wird festgelegt, dass neben Hedgefonds und Private Equity auch Offene und Geschlossene Immobilienfonds zu den sogenannten alternativen Anlagen gehören. Daraufhin fielen die Manager der im

Auf einen Blick

- › Die neue Bundesregierung beschäftigt sich in Bezug auf Immobilien vor allem mit den altbekannten Themen wie der Reform der Unternehmensbesteuerung, dem neuen Mietrecht und der Förderung des Wohnungsbaus.
- › Wichtig sind jedoch auch weitere Details, etwa neue Gesetzesinitiativen auf europäischer Ebene oder Vorgaben aus dem angelsächsischen Bilanzrecht.
- › Diese Themen werden die Branche zukünftig immer mehr bestimmen.



Neue Bundesregierung. Nicht alles, was die Branche bewegt, wird aus Berlin kommen.

deutschen Fondsverband BVI vereinten Offenen Immobilienfonds aus allen Wölkern, wollten sie diese Fonds doch weiter durch das deutsche Investmentgesetz geregelt wissen. „Die Europäer verstehen das deutsche Prinzip nicht“, beklagt konsterniert Bärbel Schomberg, Chefin der Fondsgesellschaft Degi, „die AIFM-Richtlinie bringt uns nicht den Europapass, den wir uns wünschen.“ Gleichwohl sei „nicht mehr zu vermeiden“, dass deutsche Immobilienfonds nach der Umsetzung der Richtlinie in deutsches Recht mit Hedgefonds und Private Equity in einen Topf geworfen werden.

Ohne Rating keine Krise

Wie wenig Deutschland sich von internationalen Entwicklungen abkoppeln kann und Vorschriften zu akzeptieren hat, die ungewollte Effekte nach sich ziehen können, zeigt auch der bisherige Krisenverlauf, in dessen Gefolge deutsche Gesetze umgemodelt werden müssen. Die Krise begann bekanntlich mit dem Zusammenbruch des amerikanischen Häusermarkts im Jahr 2007, woraufhin massenweise verbriefte Kredite platzten, obwohl sie zum Teil ein Top-Rating hatten. Das ließ die Ratingagenturen schlecht aussehen. „Ohne Rating hätte es die Finanzkrise nicht gegeben“, so Oliver Everling, Geschäftsführer der Firma Rating Evidence. „Die Ratingkette war nicht geschlossen“, begründet er die verheerende Wirkung der Krise, in die zunehmend auch deutsche Banken verwickelt worden waren, weil sie verbriefte Kredite von zweifelhaftem Wert in ihren Büchern hatten.

Eine Folge: Laut EU-Verordnung gibt es nun einen Gesetzesrahmen für Ratings, der sich indirekt auf weite Teile der Immobilien- und Finanzwirtschaft auswirken wird, beispielsweise auf Immobilienobjekte und -portfolios, Offene und Geschlossene Immobilienfonds, Banken und ihre Pfandbriefe. Wenn es nur dabei bliebe. Doch es wird noch zu weiteren Folgen kommen, die Bernhard Speyer, Referatsleiter bei der Deutschen Bank, so zusammenfasst: „Die Fähigkeit des Bankensystems, Kredit bereitzustellen, wird gedämpft. Die Refinanzierungskosten der

Banken steigen. Große Banken werden in ihrem Aktivgeschäft beschränkt.“ Üblicherweise bezeichnet man diese explosive Mischung als Kreditklemme. Damit nicht genug, Banken sind nebenbei zu unfreiwilligen Bestandshaltern von Immobilien geworden, „die noch nicht auf den Markt gekommen sind“, betont Christian Ulbrich, Managing Director des Immobilienmaklers Jones Lang LaSalle.

Ganz gleich, ob Immobilien freiwillig oder unfreiwillig zum Bestand gehören, sie müssen bewertet werden. Aber wie? Hier kommt eine weitere Komponente ins Spiel, die im Ausland erfunden wurde: Der Fair Value nach dem angelsächsisch geprägten Stufenkonzept IAS 40 (IAS = International Accounting Standards). Dieses geht vom Marktwert aus. Lässt der sich nicht ermitteln, soll ein aus Marktwerten abgeleiteter Vergleichswert her. Steht auch der in den Sternen, wird ein Schätzwert zugrunde gelegt, der aufgrund anerkannter Bewertungsmethoden ermittelt werden soll. Der Freiburger Professor Heinz Rehkugler sieht hier „erhebliche Unsicherheiten und Ermessensspielräume“. Damit es aufgrund dessen und wegen der Marktentwicklung nicht zu ständigen Auf- und Abwertungen kommt, schlägt er zusammen mit einer aus Analysten bestehenden Experten-Gruppe und dem Immobilienverband ZIA vor, Bewertungen in regelmäßigen Abständen vorzunehmen und deren Ergebnisse erfolgsneutral in der Neubewertungsrücklage auszuweisen, auf keinen Fall dagegen in der Gewinn- und Verlustrechnung. Dieser Vorschlag dürfte in der jetzigen Legislaturperiode auf fruchtbaren Boden fallen.

Die neue Bundesregierung muss jenseits der Themen – wie Zinsschranke, Erbschaftsteuer, energetische Sanierung, Wohnungsbauförderung oder Mietrechtsreform – eine ganze Reihe weiterer Vorhaben auf den Weg bringen, die auf die EU, auf angelsächsisch geprägte Vorschriften und auf die Folgen der längst noch nicht ausgestandenen Finanzkrise zurückzuführen sind. Wahrscheinlich werden diese Vorhaben die Immobilienwirtschaft stärker beschäftigen, als sie es zurzeit wahrhaben will. ←|

Man kann Antworten
lange suchen
oder einfach finden.



Ich bin schon
bei Haufe.

Mit „Haufe Immobilien Office“ als Online-Lösung finden Sie Antworten von Experten auf Ihre rechtlichen Fragestellungen in der Wohnungswirtschaft – schnell und zuverlässig. So sparen Sie Zeit und Geld und sind rechtssicher informiert. Zahlreiche Arbeitshilfen unterstützen Sie zudem bei der Umsetzung neuer Regelungen. Ganz einfach.

Tel.: 0180/55 55 691 (0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.)

••• www.haufe.de/shop/immobilien

Immobilienunternehmen: Reputation wird wichtiger

Dissertation. Ein guter Ruf entzieht sich der bilanziellen Erfassung. Er wird oft erst dann wahrgenommen, wenn er verloren geht. Im Extremfall kann sogar die Existenz eines Unternehmens auf dem Spiel stehen.

Prof. Karl Werner Schulte HonRICS, Leiter der Immobilienakademie, International Real Estate Business School (IREBS), Universität Regensburg

Kaum ein Thema ist für Immobilienunternehmen derzeit von so großer Bedeutung wie das Reputationskapital, über das sie verfügen. Gerade in Krisenzeiten können Unternehmen vom Vertrauen zehren, das sie aufgebaut haben.

Pressearbeit & Co.

Im Zentrum der Dissertation von Jenny Arens steht die Pressearbeit von Immobilienunternehmen. Das Image der Branche bewerten 77 Prozent der in Deutschland befragten Journalisten im Rahmen einer international vergleichenden Studie als eher negativ. Viele von ihnen sehen große

Transparenzdefizite in der Kommunikation von Immobilienunternehmen.

Die Autorin der Studie prägt den Begriff des „Transparenzerlebens“, womit die Wahrnehmung der Transparenz einer Branche oder eines Unternehmens durch Journalisten gemeint ist. Dieses Erleben sei zentrale Steuerungsgröße der Unternehmensreputation bei den Medien.

Gerade in Krisensituationen wirke sich mangelnde Transparenz und eine zu späte Kommunikation verschlimmernd aus. Je länger ein Unternehmen Informationen zurückhalte, desto größer werde der öffentliche Druck. Die frühzeitige Information der Medien sei aber nicht nur

bei problematischen Themen von Bedeutung. Auch bei positiv besetzten Themen hätten Unternehmen nur zu Beginn einer Diskussion die größten Chancen, sich als Meinungsführer zu etablieren.

Wie stark die Reputation eines Unternehmens dessen Erfolg am Markt bestimmt, belegen Untersuchungen, wonach neun von zehn Konsumenten ihre Kaufentscheidung aufgrund der Reputation eines Unternehmens treffen, wenn Produkte in Qualität und Preis vergleichbar sind. Eine positive Reputation reduziere auch Entscheidungsunsicherheiten bei Kreditgebern und Anteilseignern.

Weil sich Reputation jedoch weitestgehend der bilanziellen Erfassung entziehe, werde sie oft erst dann wahrgenommen, wenn sie verloren gehe, heißt es in der Dissertation. Im Extremfall stelle eine negative Reputation die Existenzberechtigung eines Unternehmens infrage.

Wie gravierend die Unterschätzung eines aktiven Reputationsmanagements sei, belegt die Autorin am Beispiel des Versuchs des amerikanischen Beteiligungsfonds Fortress im Jahr 2006 der Stadt Freiburg 7.800 Wohnungen abzukaufen. „Obwohl der Käufer an eine restriktive Sozialcharta gebunden werden sollte, erwirkten Anwohner einen Bürgerentscheid, der die Veräußerung kippte. Die Annahme, dass internationale Finanzanleger das Thema ‚Wohnen‘ nicht auch als soziales Grundrecht sähen, trug damit zum wirtschaftlichen Mislingen der Transaktion bei.“ ←|



Freiburg hat im Jahr 2006 seine kommunalen Wohnungen nicht veräußert. Das hatte auch mit der Reputation des potenziellen Käufers Fortress zu tun.

Vorsicht bei Immobilienerwerb von BGB-Gesellschaft

Neues Gesetz. Zwar muss seit August jedes Mitglied als Eigentümer ins Grundbuch eingetragen werden, aber gerade beim Erwerb von Anteilen an der Gesellschaft (Share Deal) gibt es weiterhin Fallen.

Rechtsanwältin Dr. Barbara Heinrich, Simmons & Simmons, Frankfurt

Der Gesetzgeber hat auf ein Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) reagiert, das den Gutgläubensschutz beim Grundstückserwerb von BGB-Gesellschaften (Gesellschaften bürgerlichen Rechts, folgend: GbR) faktisch ausgehebelt hatte.

Wer von einem im Grundbuch eingetragenen Berechtigten eine Immobilie erwirbt, kann auf die Richtigkeit des Grundbuchs vertrauen. Die GbR ist aus Gläubigersicht jedoch intransparent, weil sie nicht handelsregisterfähig ist. Wer zur Vertretung der GbR befugt ist, lässt sich keinem öffentlichen Register entnehmen.

Nach traditioneller Sicht mussten die Gesellschafter als Grundstückseigentümer in gesamthänderischer Verbundenheit im Grundbuch eingetragen werden. In 2006 entschied der BGH jedoch, dass die GbR ohne Nennung der einzelnen Gesellschafter als Eigentümerin eingetragen werden kann. Das Urteil führte zu Problemen. Wie sollte ein Grundstückskäufer erkennen, wer seine Verkäufer sind, wenn im Grundbuch nur die „Alleering 5 GbR“ als Eigentümer eingetragen war?

Vorher: Vorsicht Share-Deal

Noch riskanter als der Erwerb einer Immobilie im Wege des Asset-Deals von einer GbR als Verkäufer war der Erwerb der Anteile an der GbR, die Eigentümerin des Grundbesitzes war (Share-Deal). Die Gesellschaftersituation konnte nicht nachgeprüft werden, was dazu führen konnte, dass der Erwerber nicht alle An-

Auf einen Blick

- › Seit 2006 konnte die BGB-Gesellschaft unter ihrer Bezeichnung im Rechtsverkehr im Grundbuch eingetragen werden. Das Urteil führte zu vielen Problemen beim Erwerb von Grundbesitz von einer als Grundstückseigentümerin eingetragenen BGB-Gesellschaft.
- › Der Gesetzgeber hat nunmehr eine neue Regelung eingeführt, wonach bei jeder Eintragung einer BGB-Gesellschaft als Grundstückseigentümer stets auch deren Gesellschafter einzutragen sind.
- › Trotz der erfreulichen Klarstellung durch den Gesetzgeber ist in einigen Fällen immer noch Vorsicht geboten.

teile erwarb. Soweit das Grundbuch im Zeitpunkt des Erwerbs der Anteile an der GbR unrichtig war, konnte es passieren, dass zwar die Anteile an der GbR, nicht aber das Grundstück erworben wurde.

Als Reaktion auf das BGH-Urteil hat der Gesetzgeber nunmehr im „Gesetz zur Einführung des elektronischen Rechtsverkehrs und der elektronischen Akte im Grundbuchverfahren“ eine neue Regelung (§ 899a BGB, in Kraft getreten am 18. August 2009) eingeführt, wonach bei jeder Eintragung einer GbR als Grundstückseigentümer stets auch deren Gesellschafter einzutragen sind. Des Weiteren entfaltet die Nennung der GbRer Gutgläubensschutz, der Grundstückser-

werber kann sich also darauf verlassen, dass der Grundbuchinhalt richtig ist und es neben den genannten Gesellschaftern keine weiteren Gesellschafter gibt. Gleiches gilt für die Vertretung der GbR: Wird die GbR bei der Veräußerung des Grundstücks von allen im Grundbuch eingetragenen Gesellschaftern vertreten, gilt sie selbst dann als ordnungsgemäß vertreten, wenn weitere, nicht eingetragene Gesellschafter existieren sollten.

Damit wird das Risiko der Unvollständigkeit des Grundbuchs im Hinblick auf die Angabe der aktuellen Gesellschafter nur der GbR zugeordnet. Der Erwerber darf sich auf den Grundbuchinhalt verlassen, sodass selbst im Falle des Nichtbestehens der Gesellschaft gutgläubiger Erwerb des Grundstücks möglich ist.

Nachher: Vorsicht Share-Deal

Trotz der erfreulichen Klarstellung des Gesetzgebers ist ab und zu immer noch Vorsicht geboten. Wer im Wege eines Share-Deals die Anteile an einer als Grundstückseigentümerin eingetragenen GbR erwerben will, sollte berücksichtigen, dass sich der Gutgläubensschutz des Grundbuchs nicht auf den Erwerb der Anteile an der Gesellschaft erstreckt. Hier ist nach wie vor eine genaue Feststellung der Gesellschaftsverhältnisse – soweit möglich – vorzunehmen und gegebenenfalls eine Absicherung des Risikos durch Garantien und Sicherheiten der Verkäufer zu vereinbaren. ←|

Vorsicht Überweisung!

Zahlungsdienstegesetz. Seit dem 1. November 2009 ist die EU-Richtlinie „Payments Services Directive“ in Kraft. Was sich zwischen Banken und Immobilienwirtschaft im Zahlungsverkehr ändert.

Hartmut Richter, Leiter Zahlungsverkehr, NORD/LB

Es ist im Immobilienmarkt noch nicht allzu bekannt: Doch seit dem 1. November 2009 gilt im Bankwesen ein neues Gesetz, das große Auswirkungen auf alle Kundenbeziehungen hat. Hinter dem Kürzel PSD verbirgt sich nicht etwa eine neue Partei, sondern Payments Services Directive, auch EU-Zahlungsverkehrsdiensterichtlinie genannt. Die PSD stellt die rechtliche Grundlage für den von der EU-Kommission angestrebten einheitlichen europäischen Zahlungsverkehrsraum (Single Euro Payments Area – SEPA) dar. Sie ist unter dem Namen „Zahlungsdienstegesetz (ZAG)“ Teil des BGB (§§ 675a ff) geworden.

Große Veränderungen

Dieses Gesetz betrifft die gesamte Immobilienbranche. Denn sowohl als Unternehmer wie auch als Verbraucher nehmen alle Zahlungsdienstleistungen in Anspruch – sei es per Überweisung, Lastschrift oder Karte. Große Veränderungen gibt es beispielsweise bei der notwendigen Aufklärung der Bankkunden. Um die von der PSD vorgeschriebenen vorvertraglichen Informationspflichten zu erfüllen, müssen die Kreditinstitute ihren Kunden beispielsweise künftig noch vor Abschluss eines Rahmenvertrags ein umfassendes Informationspaket zu den Bedingungen aushändigen.

Die PSD betrifft die Barein- und -auszahlungen sowie die Zahlungen innerhalb aller 27 EU-Staaten plus Island, Liechtenstein und Norwegen. Der Zahlungsdienstleister, der Zahler oder der Zahlungsempfänger muss in einem dieser Länder seinen Sitz haben. Das

Auf einen Blick

- › Das Zahlungsdienstegesetz gilt für den Bankverkehr mit 27 EU-Staaten sowie Liechtenstein, Island und Norwegen.
- › Die zugrunde liegende EU-Richtlinie Payments Services Directive (PSD) umfasst neue Rechte und Pflichten der Nutzer und Anbieter von Zahlungsdienstleistungen. Ziele: EU-weite Harmonisierung, mehr Wettbewerb und Markttransparenz.
- › Für Unternehmen der Immobilienbranche ändert sich einiges bei regelmäßigen Zahlungsvorgängen.
- › Das Mandat tritt an die Stelle der Einzugsermächtigung. Es ist nicht abschließend geklärt, wie lange das deutsche Lastschriftformat weiterhin Bestand haben wird.
- › Es bestehen umfangreiche Informationspflichten der Kreditinstitute über Transaktionsvolumen und -preise. Sammelgut-schriften bei Lastschrifteinzug sind noch regelungsbedürftig. Teilweise bestehen Übergangsfristen bis zum 1.1.2012

Ziel: In diesem Raum soll sich der Zahlungsverkehr mit seinen Produkten und Preisen nicht vom Inlandszahlungsverkehr unterscheiden. Weiterhin betroffen sind Zahlungen in allen Währungen der Europäischen Union sowie nationale und länderübergreifende Zahlungsverkehrsprodukte. Ebenfalls gilt sie für Produkte des Zahlungsverkehrs für Privat- und Firmenkunden über alle Ka-

näle. Ausgenommen von der PSD sind Schecks und Wechsel.

In der Einführungsphase sollte der Kontakt zwischen den Unternehmen und seinem Kreditinstitut sehr eng sein. Wichtig zu wissen: Das Kreditinstitut darf mit der PSD keine Veränderungen zuungunsten des Kunden durchführen. Jedoch sind einige Regelungen zwischen sogenannten Nicht-Verbrauchern und den Zahlungsdienstleistern gestaltbar. Nichtverbraucher in diesem Sinne sind Unternehmer gemäß Paragraph 14 (1) BGB, Körperschaften, Anstalten des öffentlichen Rechts und Vereine. Insbesondere gilt dies für den Umfang der Informationspflichten, die Vereinbarung und Berechnung von Entgelten sowie die Genehmigungsfrist für Änderungen des Rahmenvertrags.

Achtung Liquiditätsplanung

Die Rechnungsabschlussperiode etwa erfolgt nun immer zum Ende eines Quartals. Alle Zinsen und Entgelte müssen vorher im Preisaushang oder Preis- und Leistungsverzeichnis (PuLV) angegeben sein. Kosten und Auslagen: Für nicht fest vereinbarte Leistungen darf das Kreditinstitut nur ein gesetzlich angemessenes Entgelt verlangen. Auch darf bei Zinserhöhung die Vereinbarung innerhalb von sechs Wochen gekündigt werden, ohne dass die erhöhten Zinsen anfallen.

Ebenfalls betrifft es die Art und Weise der Zustimmung zu Änderungen, die Kündigungsfristen sowie den Widerruf von Zahlungsaufträgen. Haftungsregelungen und Erstattungsansprüche sind ebenfalls betroffen. Es verschärfen sich

Viele neue Prüffristen

Der Leiter Treasury bei STRABAG Property and Facilities Services GmbH, Münster, zu den wichtigsten Änderungen im Bankverkehr aus Sicht der Immobilienunternehmen.



Norbert Hambloch

Diese Vorschriften beeinflussen seit dem 1.11.2009 das Tagesgeschäft.

1. Die Änderung der Frist für eine Rücklastschrift.

Hier ist die Frist auf acht Wochen nach Abbuchung beschränkt, nicht mehr wie bisher auf sechs Wochen nach Rechnungsabschluss. Immobilienunternehmen sind hiervon in zweifacher Weise betroffen,

- › einmal, weil sie die Miete bei den Mietern einziehen. Diesem Rechnungsabschluss lag eine individuelle Vereinbarung zwischen Mieter und Bank zugrunde, sodass oft noch nach mehr als sechs Monaten nach der Abbuchung Rücklastschriften auftreten konnten. Diese Frist ist jetzt gesetzlich geregelt.
- › das andere Mal, weil sie selbst Einzugsermächtigungen erteilt haben, zum Beispiel für Grundbesitzabgaben, Strom, Gas, Wasser et cetera. Es stehen nur noch acht Wochen zur Prüfung und Rückgabe der Lastschrift zur Verfügung.

2. Wegfall der Prüfung auf Übereinstimmung Empfänger und Kontoinhaber.

Seit dem 1.11.2009 sind für eine Überweisung nur noch Kontonummer und Bankleitzahl notwendig. Die Prüfung, ob der Kontoinhaber und der Empfänger der Zahlung identisch sind, entfällt. Dies hat zur Folge, dass äußerste Sorgfalt bei der Anlage von Kreditoren- und Debitorenstammdaten in den ERP-Systemen notwendig ist, damit es nicht zu Falschzahlungen kommt. Bisher hat die Bank fehlerhafte Überweisungen nicht oder erst nach Rückfrage ausgeführt. Falschzahlungen konnten so vermieden werden. Das Problem verschärft sich zukünftig, wenn BIC und IBAN notwendig werden.

3. Achtung, Ausschlussfrist!

Für nicht oder fehlerhaft ausgeführte Zahlungen wird eine Ausschlussregel eingeführt: Spätestens 13 Monate nach der Belastungsbuchung einer Zahlung bestehen grundsätzlich keine Erstattungs- oder Schadensersatzansprüche mehr.

Weitere Probleme werden zukünftig zu bewältigen sein. Sie betreffen den Aufbau einer Mandatsverwaltung und die Ergänzung der Kreditoren- sowie Debitorenstammdaten mit BIC und IBAN.

auch die Ablehnungsgründe von Zahlungen: Mangels Deckung, bei fehlenden Angaben oder fehlerhafter Prüfziffer (IBAN) des Begünstigten muss der Kunde innerhalb der Ausführungsfrist grundsätzlich per Brief benachrichtigt werden. Aber auch andere Informationswege können vereinbart werden. Die Bereitstellung

von zusätzlichen Informationen, werden zwischen Kreditinstituten und Kunden neue Gesprächsanlässe schaffen. Insbesondere das Ausführungsdatum von Daueraufträgen sowie die Änderung der Fristen von Zahlungsaufträgen, werden zu Anpassungen in der Liquiditätsplanung der Immobilienunternehmen führen. <←

Schöttner EDV
87437 Kempten
Tel. 0831 / 72049
Fax 0831 / 72704
schoettner.edv@t-online.de

**Schöttner
EDV**

Software für Hausverwalter



HV-Office

Software für WEG- und Mietverwaltung

"HV-Office unterstützt optimal die Arbeitsabläufe in der Hausverwaltung. Traumhaft und bezahlbar!"

HV-Technik

Dokumentation und Organisation

"HV-Technik bietet mit wenig Aufwand gute Dokumentation und erinnert an alle Aufgaben und Termine."

Besuchen Sie uns im Internet...

Info, Demo, Preise www.HV-Office.de



Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip

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

Wir bieten innovative Produkte, zuverlässigen, kompetenten Service und individuelle Lösungen aus einer Hand! Unser Komplettsystem mit bewährten Messgeräten und leistungsstarker Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHREN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP KENNEN!

www.gemas.de

Der schwierige Weg zur neuen Verordnung

Wertermittlung. Die Bedingungen auf den Märkten haben sich geändert. Deshalb soll aus der mehr als 20 Jahre alten „WertV“ die neue „ImmoWertV“ werden. Doch noch dümpelt sie durch die politischen Instanzen. Ein Zwischenbericht.

Gabriele Bobka, Freiburg

Seit 1988 diente die Wertermittlungsverordnung (WertV) als Grundlage für die Ermittlung des Marktwerts von Grundstücken. Die Bedingungen auf den Grundstücksmärkten haben sich jedoch so tiefgreifend verändert, dass eine Novelle nötig wurde. Bereits im Frühjahr 2008 lag der Bericht des vom Bundesbauminis-

terium einberufenen Sachverständigenremiums vor, Ende 2008 der Referentenentwurf. Am 1. April 2009 verabschiedete der Bundestag die neue Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV), der Bundesrat stimmte am 15. Mai nach „Maßgabe einiger Änderungen“ zu.

Geenigt hat man sich über diese je-

doch noch immer nicht – und so dümpelt die neue Verordnung im Dickicht der Instanzen vor sich hin. Erklärte Leitthemen der Novelle sind unter anderem eine Verwaltungsvereinfachung, eine bessere Vergleichbarkeit der Wertermittlungsergebnisse und die Deregulierung. Einige Änderungen lösten aufgrund missverständlich kommunizierter Ausgestaltung bereits heftige Diskussionen aus.

An der Wertermittlung nach WertV wurde oft kritisiert, dass sie rein „rückwärts gewandt“ sei. Marktdaten aus der Vergangenheit würden schlicht in die Zukunft fortgeschrieben, obwohl sich die Verhältnisse geändert hätten. Daher sieht die neue Verordnung nun explizit vor, dass künftige Entwicklungen, wenn sie sich ohne spekulative Annahme feststel-



Bis zur „Proudly presentation“ der neuen ImmoWertV wird es noch dauern.

Auf einen Blick

- Durch die neue Immobilienwertermittlungsverordnung soll unter anderem die Transparenz auf dem Grundstücksmarkt und die Vergleichbarkeit der Ergebnisse verbessert werden.
- Einige Änderungen lösten aufgrund ihrer Auswirkungen oder missverständlich kommunizierter Ausgestaltung jedoch heftige Diskussionen aus.
- Für den meisten Wirbel sorgte die in der amtlichen Begründung zum Referentenentwurf behauptete Aufnahme des Discounted-Cashflow-Verfahrens (DCF).

len lassen, einzubeziehen sind. Unproblematisch ist diese Anweisung nicht, birgt sie doch die Gefahr von Fehlprognosen. Die jüngsten Entwicklungen haben gezeigt, wie schwierig die allgemeinen Marktverhältnisse vorherzusehen sind.

Verwirrung der Ausschüsse

Die Qualität der Wertermittlung hängt wesentlich von Umfang und Qualität der Daten ab. Die Bedeutung verständlicher, verläSSLicher und einheitlich ermittelter Daten wird im Hinblick auf die Ermittlung der Erbschaftssteuer zunehmen. In der Praxis liefern die Gutachterausschüsse, denen die Sammlung und Auswertung der Kaufverträge obliegt, bisher jedoch sehr unterschiedliche Ergebnisse. Während in den meisten Bundesländern obere Gutachterausschüsse installiert sind, agiert in Baden-Württemberg jede Kommune mit einem eigenen Gutachterausschuss. „Kaufpreissammlungen weisen erhebliche Lücken auf“, stellt der Bewertungssachverständige Professor Wolfgang Kleiber FRICS zu diesem Thema fest.

Laut ImmoWertV soll bei Veröffentlichung der Daten eine ausreichende Anzahl „geeigneter Kauffälle“ als Basis herangezogen werden, um die Qualität der Daten zu verbessern. Auch sollen die verwendeten Ableitungsmethoden dargelegt und die Änderungen der allgemeinen Wertverhältnisse auf dem Grundstücksmarkt mit Indexreihen und Marktanpassungsfaktoren erfasst werden. Die Bodenrichtwerte dürfen nicht mehr als Spannen ermittelt, sondern müssen als Quadratmeterpreise angegeben werden. Ob die Gutachterausschüsse ohne Aufstockung finanzieller Mittel und spezifische Schulung der Mitwirkenden die höheren Anforderungen erfüllen können, wird von der Sachverständigenbranche skeptisch beurteilt.

Der meiste Wirbel

Für den meisten Wirbel sorgte die in der amtlichen Begründung zum Referentenentwurf behauptete Aufnahme des Discounted-Cashflow-Verfahrens (DCF). Das Verfahren wird, da es von Investoren häufig zur Entscheidungsfindung für die

Kurz kommentiert



Gabriele Bobka

... nur so gut wie ihre Anwender

Die deutsche Wertermittlung befindet sich im internationalen Vergleich auf einem hohen Niveau. Die neue ImmoWertV hat neue Anforderungen aus der Praxis aufgegriffen und verbessert. Sie stellt den Bewertern eine Anleitung zur Verfügung, die zur Ermittlung marktgerechter Werte führt. Allerdings ist jede Verordnung nur so gut wie diejenigen, die sie anwenden.

Die ImmoWertV regelt die Verfahren nicht abschließend, sie setzt auf den Sachverstand der Anwender. Wie das Know-how zu erlangen ist, ist in Deutschland allerdings nicht geregelt. Die Ausweitung der Aufgaben der Gutachterausschüsse ist an sich richtig, ob damit jedoch per se mehr Transparenz geschaffen wird, zeigt sich erst in der praktischen Umsetzung. Angesichts leerer Kassen scheint die dafür nötige Ausstattung der staatlich bestimmten „Researcher“ fraglich. Die angestrebte Harmonisierung mit internationalen Bewertungsstandards ist noch längst nicht vollendet. Hier könnten nur international einheitliche Standards Abhilfe schaffen.

Rentabilität einer Investition eingesetzt wird, von vielen Wertermittlern mit einem Prognoseverfahren gleichgesetzt. Entgegen der missverständlich formulierten Aussage des Bundesbauministeriums enthält der Verordnungstext der ImmoWertV kein Prognoseverfahren, sondern drei Varianten des Ertragswertverfahrens. Neben dem bisherigen umfassenden ein vereinfachtes und ein detailliertes Ertragswertverfahren.

Das vereinfachte Ertragswertverfahren berücksichtigt die Bindung des in den Boden investierten Kapitals durch Abzinsung des Bodenwerts. Diese Vorgehensweise hat den Vorzug der besseren

Nachvollziehbarkeit, weil sie den wirtschaftlichen Zusammenhang von Restnutzungsdauer der baulichen Anlage und Bodenwert veranschaulicht.

Mit Blick auf Investmentobjekte, die durch häufigen Wechsel der Mieter und der Nutzungsarten geprägt sind, sieht das detaillierte Ertragswertverfahren eine Ermittlung des Ertragswerts auf der Grundlage periodisch unterschiedlicher Erträge vor. Der Aufbau entspricht dem eines DCF-Verfahrens, allerdings unter Verwendung des aus dem Markt abgeleiteten Liegenschaftszinssatzes anstelle eines Diskontierungszinses und unter Verzicht auf Prognosedaten. ←|

Web wächst! Das meinen 120.000 Internetnutzer

Studie. Die Immobilienbranche nutzt das Netz nicht nur, um potenzielle Käufer und Mieter zu finden. Neuerdings bieten Online-Immobilienportale auch Dienstleistungen rund um den Umzug an.

Susanne Fittkau und Sebastian Rohwer, Fittkau & Maaß, Hamburg

Die Bedeutung des Internets für den Immobilienbereich nimmt weiter stetig zu. Dabei geht es längst nicht mehr nur darum, dass Interessenten Immobilien im Netz suchen und finden können. Vielmehr bieten Online-Immobilienportale heute immer mehr Services rund um die Immobiliensuche an. Diese Dienstleistungen sollen potenzielle Käufer und Mieter auf dem Weg von ihren ersten Umzugsplänen bis hin zum Einzug in die neue Immobilie möglichst umfassend unterstützen.

Einige dieser Angebote wurden bei der »WWW-Benutzer-Analyse W3B« des Hamburger Marktforschungsinsti-

tuts Fittkau & Maaß Consulting aus der Nutzerperspektive untersucht. Die Studie bestätigte einmal mehr, dass das Internet die Zeitung als Suchmedium für Immobilien schon überholt hat. Aber auch die Ausweitung des Internets vom Computer auf mobile Endgeräte hat mittlerweile den Immobilienmarkt erreicht: Die handygestützte Immobiliensuche ist ein zunehmend wichtiger Eckpfeiler im Serviceangebot der Immobilienportale. Laut W3B-Studie sind bereits heute 44 Prozent der Internet-User im Besitz eines internet-fähigen Mobiltelefons. Weitere zwölf Prozent nutzen hochmoderne Smartphones (zum Beispiel iPhones).

Im Rahmen der W3B-Studie wurden 22.833 Internet-Nutzer, die innerhalb der letzten zwölf Monate umgezogen sind, gefragt, auf welchen Wegen sie nach ihrer neuen Immobilie gesucht haben. Dabei belegte das Internet mit 75 Prozent klar Platz eins, gefolgt von der Zeitung mit 43 Prozent. Beachtlich ist, dass fast jeder Dritte (32 Prozent) bei seiner Immobiliensuche auch das Mobiltelefon benutzt hat. Im Herbst 2008 lag dieser Wert noch bei 28 Prozent.

Mobil auf Immobiliensuche

Die Studienergebnisse verdeutlichen, dass im Bereich der Immobiliensuche via Mobiltelefon ein großes Potenzial vorhanden ist. Das Thema ist somit keinesfalls ein Nischenthema, sondern vielmehr für einen großen Teil der Immobilienkunden von wachsender Relevanz. Wer mobil auf Immobiliensuche ist, wünscht sich vor allem Funktionen, mit deren Hilfe man innerhalb einer ausgewählten Region recherchieren kann. So gaben 42 Prozent



Umzüge werden inzwischen von A bis Z im Internet geplant.

WWW-Benutzer-Analyse W3B

Das auf den Online-Markt spezialisierte Marktforschungsinstitut Fittkau & Maaß Consulting aus Hamburg führt die Internet-Studie WWW-Benutzer-Analyse W3B seit 1995 zweimal pro Jahr durch. Bei der jüngsten Untersuchung wurden rund 120.000 deutschsprachige Internet-Nutzer befragt.

Auf einen Blick

- › Bei der Immobiliensuche wird das Internet von potenziellen Käufern immer häufiger nicht nur vom heimischen PC aus bedient, sondern per Handy von unterwegs.
- › Außerdem stellen sich die Immobilienportale vermehrt auf die Informationswünsche der Kunden ein. Sie stellen Vergleichspreise oder Finanzierungsmodelle zur Verfügung.
- › Die Zukunft liegt in Rundum-Sorglos-Paketen, die alle Fragen des Umzugs klären.

der Befragten der W3B-Studie an, dass ihnen „Location Based Services“ oder Umkreissuchen besonders wichtig sind. In Zukunft werden es sich solche standortbezogenen Suchservices zunutze machen, dass sich die Position eines Handy-Nutzers per GPS zielgenau feststellen lässt. Auf diese Weise kann sich ein Immobilieninteressent gezielt Objekte auf seinem Handy anzeigen lassen, die sich in einem bestimmten Umkreis seines aktuellen Standorts befinden. Alternativ gibt man die Lageinformationen manuell ein. Die erzielten Suchergebnisse können dann – wie bei der Suche am Computer gewohnt – durchsucht, sortiert und gegebenenfalls verfeinert werden.

Weiterhin gefragt bei mobilen Immobiliensuchenden sind Kontaktdaten von Vermietern und Maklern (38 Prozent) oder Wegbeschreibungen zu Objekten (35 Prozent). Jeder Fünfte möchte gern per Mobiltelefon auf einen persönlichen Merkzettel zugreifen können, der Daten zu seiner Immobilienrecherche bereithält.

Infobedürfnisse werden gedeckt

Potenziellen Immobilienkäufern leistet das Internet nicht nur bei der Immobiliensuche wertvolle Dienste. Die großen Immobilienportale haben sich zudem auf die Informationsbedürfnisse dieser Zielgruppe eingestellt und bieten ihnen umfassende Services an, wie etwa Baufinanzierungs- und Tilgungsrechner oder

auch Marktberichte zur Immobilienwertermittlung.

Dass marktgerechte Kaufpreise und Objektwertermittlungen für Immobilieninteressenten wichtige Themen sind, belegen die Studienergebnisse: Unter den Befragten, die innerhalb des letzten Jahres eine Immobilie erwarben, haben 95 Prozent versucht, sich über marktgerechte Kaufpreise zu informieren. Als präferierte Informationsquelle steht auch hier das Internet an der Spitze: Mit 59 Prozent der Nennungen wurden »kostenfreie Internet-Informationen« am häufigsten genannt, gefolgt von Vergleichsobjekten auf Immobilienportalen.

Eine genaue Einschätzung des Angebotspreises einer Immobilie ist durchaus sinnvoll, denn laut W3B-Studie gelingt es immerhin fast jedem dritten Käufer, den ursprünglichen Angebotspreis um mindestens zehn Prozent herunterzuhandeln.

Passende Finanzierung finden

Auch wenn es um das Thema Finanzierung geht, ist das Internet für Immobilienkäufer häufig die erste Informationsquelle. Laut W3B-Studie informieren sich über 40 Prozent der Immobilienkäufer online über Finanzierungsmöglichkeiten. Die großen Immobilienportale tragen diesem Bedürfnis Rechnung: Um die Wohnungs-, Haus- und Grundstückskäufer bei der Auswahl der optimalen Finanzierung zu unterstützen, bieten sie Immobilienkäufern eine große Anzahl von Rechnern und Tools (etwa zur Darlehensberechnung). Wichtigste Online-Quellen für Finanzierungsinformationen sind aus Käufersicht derzeit noch die Websites von Banken, Bausparkassen und Versicherungen.

Technisch und inhaltlich werden die Online-Services für Immobiliensuchende in den kommenden Jahren an Umfang und Vielfalt weiter zunehmen. Die großen Immobilienbörsen arbeiten mit Hochdruck daran, ihr Service-Portfolio weiter auszubauen. Die Online-Immobilienportale sind somit auf dem besten Weg, einen Full-Service für umzugswillige Internet-Nutzer zu bieten. ←|

ZHAUS



Die
Software
für die
Wohnungs-
wirtschaft

Zülow-Software
und Computer GmbH

Friedrich-Engels-Str. 15
17268 Templin

Telefon: 03987 / 20530
Telefax: 03987 / 20538
info@zuelow-software.de
www.zuelow-software.de

Bereit für Neugeschäfte

ERP-Software. GAP, ESS, Nemetschek Crem Solutions und MSE haben zusammen einen ähnlich großen Kundenstamm wie der Branchenprimus Aareon. Ihre Innovationen bringen nun Schwung in einen verteilten Markt.

Jörg Seifert, Freiburg

„SAP hat in der Immobilienwirtschaft nur einen sehr begrenzten Markt, wie auch die Erfahrungen des Marktführers mit dem Blue Eagle zeigen. Diese Thematik ist über Jahre viel zu überrepräsentiert“, schimpft Thorsten Jacobsen, Geschäftsführender Gesellschafter der GAP-Group in Bremen. Die kämpferische Position des ERP-Software-Herstellers kann modellhaft auch für andere agile Mittelständler stehen. Die GAP, die ESS AG und MSE sieht er als die eigentlichen Konkurrenten von Aareon und ihrem Zukaufsprodukt Wodis an.

In der Tat hat sich der seit drei Jahrzehnten präsenzte Marktteilnehmer aus dem hohen Norden in den letzten Jahren stabil entwickelt. Mit 55 Mitarbeitern lei-

stet er zirka 50 Software-Einführungen in diesem Jahr. Davon sind gut 30 Bestandskundenmigrationen auf die bereits 2004 lancierte neue Software-Generation „Immotion“. Weil diese Migrationen nicht kostenfrei sind, musste jedes Mal er sich gegen den Wettbewerb durchsetzen. Das zeugt von hohem Selbstbewusstsein. In ein bis anderthalb Jahren will er mit den Umstellungen von rund 500 Bestandskunden komplett fertig sein.

„In dem Maße, wie die internen Migrationen zurückgehen, sind wir am Markt nun auch in der Akquise präsenter und erfolgreicher“, gibt sich Jacobsen angriffslustig. „Denn wir sind mit unserem Produkt Immotion heute da, wo unsere wo unsere Hauptwettbewerber mit ihren Produkten noch hin wollen. In der Version 2.0 gab es in diesem Jahr ohne Mehrkosten eine neuere, an Microsoft Office-Produkte angelehnte Oberfläche. „Zudem sind wir ein sehr gesundes, inhabergeführtes Unternehmen, das seinen Generationswechsel in geregelter Nachfolge lange vorgenommen hat“, verkündet er nicht ohne Seitenhieb auf die ESS AG.

ESS präsentiert Leonardo

Wobei sich bei ESS in Preußisch-Oldendorf auch eine Menge getan hat. Mit Dirk Forke wurde 2008 ein ausgewiesener Kenner der Branche in den Vorstand für die aktuell 69 Mitarbeiter berufen. Mit von der Vorstandspartei sind noch Stefanie Silz sowie als Vorsitzender Erich Silz. Allerdings nur noch als Controller, wie Forke betont. Aus dem aktiven Geschäft habe sich der Unternehmensgründer zurückgezogen und überlasse nun der



Konkurrenz belebt auch den immobilienwirtschaftlichen Software-Markt.

nachfolgenden Generation das Feld. Diese adressiert mit der Software „wowi c/s“ die bilanzierenden Unternehmen mit Wohnungsbeständen und die Genossenschaften. Seine Kundenbasis besteht aus 400 Anwendern.

Seit Forkes Antritt wurde die in die Jahre gekommene Software generalüberholt. Das Ergebnis heißt „edition leonardo“ und wurde in diesem Jahr der Öffentlichkeit vorgestellt. Diese neue Software-Generation soll auch die Grundlage für zukünftiges ESS-Wachstum legen. Denn wie Forke unterstreicht, wollen sie nicht ausschließlich als ERP-Lösungsanbieter wahrgenommen werden, sondern das Dienstleistungsgeschäft ausweiten. Aktuell nennt Forke in diesem Zusammenhang die mit Ista entwickelte integrierte Heizkostenab-

Auf einen Blick

- › GAP, ESS, Nemetschek Crem Solutions und MSE besitzen zusammen zirka 1.900 ERP-Kunden. Ähnlich viel wie Marktführer Aareon.
- › Dennoch pflegen sie in der Öffentlichkeit einen dieser Marktpräsenz nicht entsprechenden Auftritt.
- › Unter den Verfolgern des Branchenprimus belebt sich jedoch das Geschäft. Mit gezielter Kundenakquise, vermehrter Serviceausrichtung und Funktionsvielfalt, wollen sie an Marktanteilen hinzugewinnen.
- › Größere Marktverschiebungen erhoffen sich die Aareon-Konkurrenten von deren Wohndata- und Wodis-Kunden, die in nächster Zeit Migrationen vornehmen werden.

rechnung, die neue Handwerkerkoppelung und das Informationssystem wowi c/s-Analyzer. Zu Wettbewerbern wie SAP und Microsoft merkt er an, „dass ESS und der Marktführer in wohnungswirtschaftlichen Themen den deutlichen Vorsprung derzeit weiter ausbauen und mit einer neuen benutzerfreundlichen Oberfläche und neuer Softwarearchitektur technisch auf Augenhöhe sind.“



Microsoft selbst ist in der Immobilienbranche im ERP-Bereich mit dem Namen MSE vertreten. Die Augsburger Software-Schmiede hat 60 Mitarbeiter und zeigt sich sehr selbstbewusst, etwa mit einem eigenen Stand auf der diesjährigen Expo Real. Sie hat auf der Grundlage von Dynamics NAV die ERP-Lösung „RELion“ bereits gut im Markt verankert. Geschäftsführer Hubert Tanzer kann bereits mit 78 abgeschlossenen Projekteinführungen aufwarten. Darunter seien 20 iX-Haus-Ablösungen und bei der TAG Hamburg nun auch die Erste eines Blue Eagle, wie er erklärt. Bis Mitte 2010 seien weitere zwölf Implementierungen bereits projektiert.

Der Microsoft-Partner positioniert sich strategisch als Alternative zu SAP und Partnern sowie zu Wodis. Dabei

habe er einen langen Atem, denn Microsoft garantiert die Weiterentwicklung bis 2027. „Das tut kein anderer am Markt“, spielt er auf seiner Meinung nach bevorstehende Wohndata-Ablösungen bei Aareon an. Er expandiert auch mit Dependancen in Österreich und der Schweiz. In Deutschland ist man nach dem Ausstieg von Varys nunmehr der einzige verbliebene ERP-Partner der Atrium-Gruppe. Diese trifft sich komplett am 18. November zu einer Hausmesse bei Microsoft in Köln.

Nemetschek zurück am Markt

Wieder am Markt präsent ist nach einigen Wirren in den letzten Jahren auch Nemetschek Crem Solutions. Deren Produkte wie iX-Haus richten sich hauptsächlich an die Zielgruppe Gewerbe und große wohnungswirtschaftliche Unternehmen. Insgesamt 750 Kunden werden durch die 100-prozentige Tochter der Nemetschek AG von Ratingen aus betreut. Die Großthemen kundenseits seien Reporting, Flächenmanagement und Dokumentation. So sei die Vorsteuer laut §15a pro Rechnung im System darstellbar. Das Lizenzgeschäft der Tochter der Nemetschek AG wuchs im letzten Jahr um acht Prozent, die Dienstleistungen blieben unverändert.

Mit ihren Produkten wollen die Ratinger auch vermehrt die Verhandlungsposition der Immobilienunternehmen gegenüber den Banken stärken. Geschäftsführer Wilhelm Bröcker: „Nur Betriebskostenabrechnung reicht doch nicht. Wir zeigen in unserem System zum Beispiel auch die Risikostruktur der Mieter. Und bei komplexen Mietverträgen macht uns keiner was vor.“

Man sieht: Die immobilienwirtschaftliche ERP-Landschaft ist auch jenseits des Marktführers Aareon sehr lebendig. Zum Teil sind es langjährig am Markt tätige Traditionsunternehmen, die sich nun neu aufstellen. Der Kunde aus Wohnungswirtschaft oder Gewerbe kann zwischen inhabergeführten und konzernverbundenen Unternehmen wählen. Konkurrenz belebt das Geschäft – auch auf dem Software-Markt der Branche. ←|

Die Ansprüche Ihrer Kunden wachsen. Wachsen Sie mit!



Ich bin schon bei Haufe.

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

••• www.haufe.de/shop/immobilien

Graffiti

Wo die Zukunft von vor 25 Jahren Gegenwart ist

1984. Die Utopie Orwells ist im hypertransparenten Schweden beinahe Realität. Auf Deutschlands Immobilienmärkten herrscht ein anderes Extrem. Wie wärs mit dem Mittelweg?



Nils Olov Boback, Geschäftsführer NCC Deutschland

Der futuristisch aussehende Flachbau neben dem eigenen Einfamilienhaus hat endlich einen neuen Besitzer – man bekommt einen Nachbarn. Da wäre es doch interessant zu wissen, was für ein Mensch das so ist, wie viel er verdient, und auch, wieviel er für Grundstück und architektonisches Meisterwerk bezahlt hat. Den neuen Nachbarn zu diesen Themen zu befragen, kommt aus Gründen der Höflichkeit eher nicht in Betracht.

Ist aber auch gar nicht nötig – wir sind ja in Schweden. Einige Klicks im Internet später ist die Information auch ohne Fragen recherchiert. Sehr interessant ist auch zu sehen, wie der neue Nachbar den Verkäufer im Preis gedrückt hat. Kein Problem – Angebots- und tatsächlicher Kaufpreis sind ebenfalls nicht schwer zu finden. Was auf den ersten Blick wie ein

Ausschnitt aus George Orwells Überwachungsutopie „1984“ klingt, ist beim skandinavischen Nachbarn Realität.

Private Daten stehen im Internet

Auf Websites wie www.booli.se oder www.hemnet.se ist ohne nennenswerten Zeitverzug jede Immobilientransaktion in Schweden von jedem kosten- und problemlos einzusehen. Möglich machen dies die schwedischen Gesetze, aber auch die schwedische Mentalität, die im Umgang mit Informationen vergleichsweise offen ist. Die deutschen Gesetze und die deutsche Mentalität hingegen zielen genau auf das Gegenteil ab: Private Daten zu schützen.

Fakt ist: Deutschlands Immobilienmärkte müssen transparenter werden.

Es gibt nicht einmal amtliche Daten über den Büroflächenbestand in Deutschland, auch die Größe des Markts für Einfamilienhäuser können wir nur schätzen. Zwar gibt es immer wieder Makler- und auch Berichte der amtlichen Statistik zur Preisentwicklung, aber die Abstände der Veröffentlichung sind zu groß. Außerdem beruhen sie ebenfalls teilweise auf Schätzungen.

Goldene Mitte

Die Voraussetzungen für mehr Transparenz in Deutschland sind gut – so liegen beispielsweise lückenlose Informationen über Grundstückstransaktionen bei den lokalen Gutachterausschüssen. Diese Daten sollten eigentlich an das Statistische Bundesamt weitergeleitet werden, was in der Praxis aber noch nicht funktioniert. Wünschenswert wäre es – dies fordert beispielsweise der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss – dass solche Daten auch privaten Unternehmen zur Verfügung gestellt werden. Sie können dann eigene Auswertungen vornehmen, die dann beispielsweise in Immobilienpreisindizes einfließen.

Auch die Immobilienbranche selbst muss mehr Daten zur Verfügung stellen und damit zu mehr Transparenz beitragen. Bei alledem gilt: Schwedische Verhältnisse darf es in Deutschland natürlich nicht geben. Die deutschen Datenschutzbestimmungen bieten hier aber ausreichend Schutz. ←|



Mehr Infos auf www.gap-group.de

Wir haben den Schlüssel für Ihren Erfolg!

Seit drei Jahrzehnten verbindet die GAP-Group Branchenerfahrung mit innovativen und technologisch führenden Softwarelösungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Als mittelständisches, erfolgreiches Bremer Familienunternehmen steht die GAP-Group für stabiles Wachstum, dynamische Weiterentwicklung ihrer Produkte und werteorientierte Strategien. Mit der Lösung immotion® bietet die GAP-Group den passenden Branchenschlüssel für den Einsatz einer zukunftsweisenden Unternehmenssoftware. Allein in diesem Jahr haben sich wieder 50 Wohnungsunternehmen entschieden, neue Wege, mit moderner IT der GAP-Group, zu gehen. Es gibt keinen Grund, zu warten. Überzeugen Sie sich selbst und lernen Sie immotion® kennen.

GAP-Group Neidenburger Str. 24 D-28207 Bremen Tel. 0421 4 91 34 422 info@gap-group.de

Neu! immotion[®] 2.0
mehr Office, mehr Komfort, mehr Informationen

Erfahren, kompetent, zuverlässig.



Special Energie

Inhalt

Energie ist das Dauerthema für die Branche. Der Strom- und auch der Gasmarkt kommen mehr und mehr in Bewegung. Eine Einordnung der Entwicklung im letzten Jahrzehnt. Was tut sich aktuell auf Anbieterseite? Und wie profitieren Wohnungsunternehmen in der Praxis von der Liberalisierung?

Der Strom- und Gasmarkt



- 64 - Wettbewerb ist möglich: Oder das stete Ringen zwischen Regulierungsbehörden und Großkonzernen
- 65 - Konzentration beim Strom
- 66 - Gasanbieterwechsel – doch wohin?

Die Wohnungswirtschaft



- 68 - Vorteil Energieeinkauf: Wie auch die Wohnungsgesellschaften profitieren
- 70 - Imagegewinn ist auch ein Gewinn
- Energieeffizienz als Verwalterthema

Der Hürdenlauf zum Wettbewerb

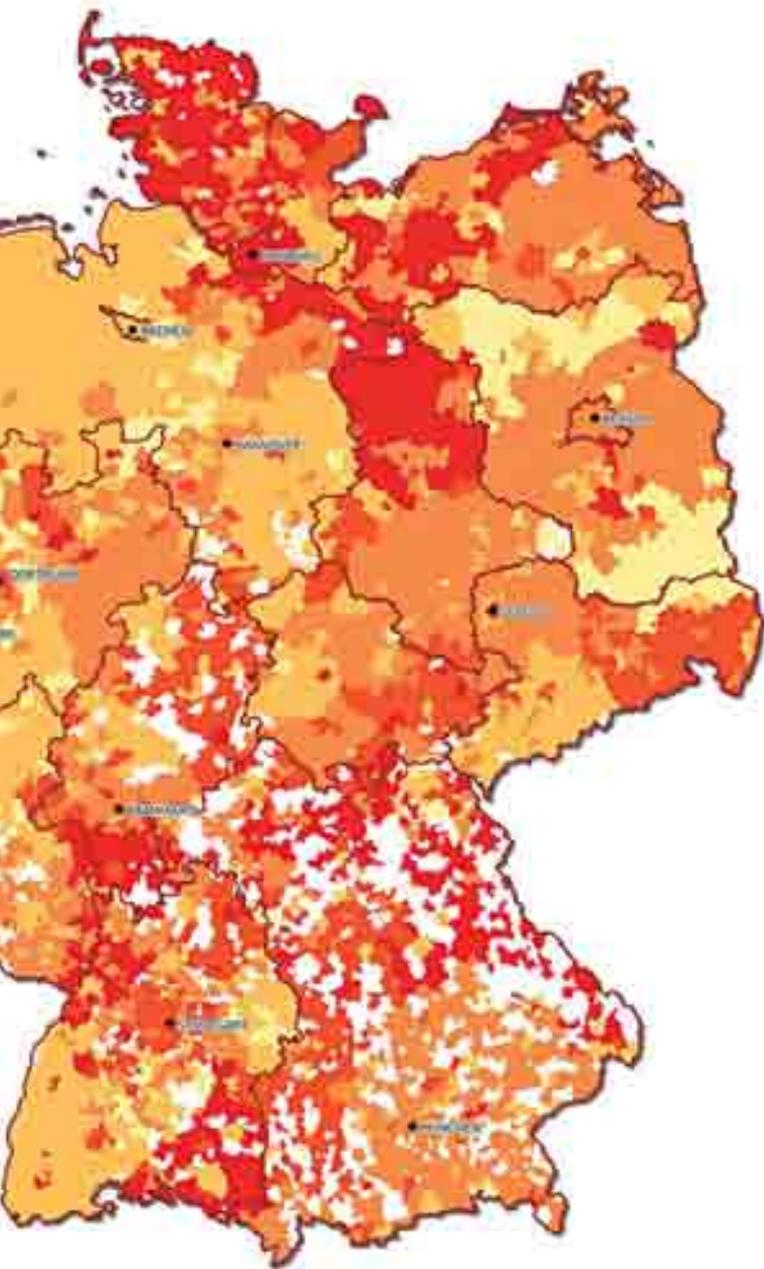
Strom und Gas. Die Ressourcen sind knapp. Energie hat sich zu einem wahren Dauerbrenner entwickelt. Denn der Markt bewegt sich – mit Hindernissen. Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft.

Oliver Mertens, Stuttgart

Die vertikale Marktdurchdringung der Energiekonzerne Eon, RWE, EnBW und Vattenfall in Deutschland war der Europäischen Union lange ein Dorn im Auge. Das nationale Gesetz zur Neuordnung des Energiewirtschaftsrechts trat am 29. April 1998 in Kraft. Ziel der Regelung war ein liberalisierter Markt für die leitungsgebundene Versorgung mit Strom und Erdgas, bei dem möglichst viele Teile der Lieferkette dem freien Wettbewerb unterliegen. Deshalb wurden die Energieversorger verpflichtet, für die Bereiche Erzeugung, Übertragung und Verteilung getrennte Konten zu führen. Seither ist Wettbewerb möglich – zumindest theoretisch. Denn seither erlebt der Markt auch ein Katz- und-Maus-Spiel zwischen den Regulierungsbehörden und den etablierten Großkonzernen, die sich weder in die Kalku-

Auf einen Blick

- › Vier Unternehmen beherrschen 90 Prozent des Energiemarkts.
- › Liberalisierung hat zu mehr Marktkonzentration geführt.
- › Gebühren für Leitungsnetz machen rund ein Drittel des Strompreises aus.
- › Rund 30 neue Gasversorger am Markt.
- › Das Monopol bei den Versorgungsnetzen bremst den Wettbewerb.
- › Ölpreisbindung ist eine brancheninterne Vereinbarung, kein Gesetz.
- › Bis 2013 zahlen Energieversorger mehr als eine Milliarde Euro an Kunden zurück.
- › Bundesminister zu Guttenberg ruft zum Anbieterwechsel auf.



Preisgefälle bei Gas. Bester Tarif
Lokalversorger – bester verfügbarer
Alternativtarif ohne Vorkasse.
Privatkunden – bei 20.000kWh/
13 KW Jahr – Stichtag 1. Oktober 2009

Preisdifferenz in Euro inkl. MwSt.

- 300 und mehr
- 200 - 299
- 100 - 199
- 1 - 100
- 0
- keine Gasversorgung

lationen schauen lassen noch ihre Monopolstellung aufgeben wollen. Ein zähes Ringen.

Der Strommarkt gliedert sich in die wettbewerbsorientierten Segmente Erzeugung, Handel und Vertrieb, sowie die natürlichen Monopole bei Transport und Verteilung. Die Gebühren für die Nutzung des Leitungsnetzes machen rund ein Drittel des Strompreises aus.

Konzentration der Märkte

Die Liberalisierung der Energiemärkte in Deutschland hat somit, nach Ansicht von Verbraucherschützern, zu einer wettbewerbsfeindlichen Konzentration der Märkte geführt. Die vier großen Konzerne beherrschen 90 Prozent des Markts. Eine der Folgen: Seit einigen Jahren steigen die Strompreise kontinuierlich an und liegen oftmals weit über dem Niveau vor der Liberalisierung. Als Erster der großen Konzerne brachte die EnBW 1999 ihren Stromdiscounter Yello an den Markt. Danach folgten weitere Billiganbieter wie Eprimo von RWE, die Eon-Tochter E wie einfach und mit Nuon ein tatsächlich neu auf dem deutschen Markt auftretender niederländischer Anbieter.

Seit Beginn der Liberalisierung haben 61 Prozent der Privathaushalte den Tarif oder ihren Stromversorger gewechselt. Die Zahl der Haushaltskunden, die ihren Lieferanten gewechselt haben, ist nach dem Monitoring-Bericht 2009 der Bundesnetzagentur in einem Jahr von 1,35 auf 2,11 Millionen gestiegen. Doch der Wettbewerb leidet noch immer: Die Verbraucherpreise für Strom sind seit 2000 um mehr als 60 Prozent gestiegen.

Kürzlich kündigte der Präsident der Bundesnetzagentur, Matthias Kurth, an, dass die Stromkunden über die nächsten vier Jahre um insgesamt mehr als eine Milliarde Euro entlastet werden. Dabei gehe es um Mehrerlöse, die die rund 900 Versorger in Deutschland in der Zeit vor der Regulierung der Netzentgelte erzielten. Die Regulierungsverordnung trat Ende 2005 in Kraft, die Bescheide erhielten die Unternehmen aber erst im Laufe des Jahres 2006. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat nun entschieden, dass den Stromkunden auch die Zwischenzeit zugute kommen müsse. Kurth will, dass |→

ANZEIGE

EXPANSION 2010

9. Fachmesse für
Gewerbeimmobilien

14. + 15. Juni
CCH Congress Center Hamburg

www.expansion-hamburg.de

EXPANSION
MESSE & KONFERENZ

Schwerpunkt Energieeffizienz

defacom projektmanagement
messe kongress event

DIE WELT
WELTSONNTAG

IMMOBILIEN ZEITUNG
HOCHSCHULE FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

LOGISTIK
MAGAZIN

die Versorger zirka ein Drittel der 2006 zugebilligten Netzentgelte den Kunden bei künftigen Rechnungen gutschreiben. Während im Strommarkt neue Anbieter auftauchten, blieb im Gasmarkt acht Jahre lang alles beim Alten. Zu kompliziert, zu abgeschottet und zu undurchschaubar war der Markt. Kein einziger neuer Anbieter trat auf den Plan. Der Gaskuchen blieb verteilt wie eh und je. Im Januar 2006 kam dann unerwartet Schwung in die Sache. Nachdem das Bundeskartellamt gegen einige Gasversorger Missbrauchsverfahren eingeleitet und so entsprechenden Druck aufgebaut hatte, verpflichteten sich unter anderem die Gasriesen RWE und Eon einen Anbieterwechsel zuzulassen. Wohin allerdings die Kunden gehen sollten, wusste niemand, neue Anbieter waren nicht in Sicht. 2007 schickte Eon seinen Discounter für Strom und Gas, E wie einfach, als ersten neuen bundesweiten Anbieter ins Rennen.

Anbieterwechsel sind zugelassen – nur wohin?

Jedoch ist das Geschäft mit dem Gas für Newcomer noch immer alles andere als einfach. Bislang funktionierte der Wettbewerb auf dem Gasmarkt noch nicht. Der Hauptgrund dafür ist der Netzzugang. Bis Ende September gab es in Deutschland zwölf Regel- oder Netzzonen. Wer bundesweit Gas liefern wollte, musste mit jedem der Netzbetreiber einen separaten Vertrag zu den unterschiedlichsten Konditionen abschließen. Am 30. September konnte Wettbewerbschützer Kurth jedoch zwei große Fortschritte hin zu einem Wettbewerb verkünden: Die Zahl der Gasmarktgebiete wurde auf sechs halbiert. Die Bundesnetzagentur hat Netzentgelte für überregionale Gasfernleitungsnetze verbindlich festgelegt und damit um bis zu 25 Prozent gekürzt.

Eine vom Energieportal Verivox durchgeführte Erhebung ergab, dass in 59 Prozent der 7.378 untersuchten Postleitzahlengebiete nur ein einziger externer Gasanbieter neben dem Grundversorger verfügbar ist. Zwei externe Lieferanten bieten in 21 Prozent der Gebiete eigene Tarife an. Eine echte Auswahl mit etwa neun verschiedenen verfügbaren Anbietern gibt es nur in 4,9 Prozent der Liefergebiete. Der hohe Anteil der Gebiete mit einem einzigen alternativen Versorger erklärt sich daraus, dass es derzeit nur einen überregionalen Gasanbieter mit nahezu bundesweiter Verfügbarkeit gibt – die Eon-Tochter E wie einfach. Daneben haben jedoch im Laufe des vergangenen



„Netzentgelte für überregionale Gasfernleitungsnetze sinken um bis zu 25 Prozent“
Matthias Kurtz,
Bundesnetzagentur

Strompreisübersicht. Verbrauch 4.000 kWh p.a.

So kann gespart werden. Preise für Haushaltskunden (brutto inkl. Steuern und Abgaben). Die Preise beziehen sich auf das erste Jahr (mit Freieinheiten und Rabatten). Zukünftige Preisänderungen wurden, sofern bekannt, ebenfalls berücksichtigt.

Stadt	Grundversorger	Kosten GV	Kosten BLoVK
Berlin	Vattenfall Europe Sales GmbH	828 €	731 €
Hamburg	Vattenfall Europe Sales GmbH	835 €	718 €
München	Stadtwerke München Versorgungs GmbH	912 €	804 €
Köln	RheinEnergie AG	933 €	840 €
Frankfurt am Main	Mainova Aktiengesellschaft	924 €	805 €
Stuttgart	EnBW Vertriebs- und Servicegesellschaft mbH	987 €	806 €
Dortmund	Dortmunder Energie- und Wasserversorgung GmbH	924 €	843 €
Düsseldorf	Stadtwerke Düsseldorf AG	921 €	882 €

GV: Grundversorgungstarif; BLoVK: Preis des günstigsten Angebots des Grundversorgers; ausgenommen Angebote mit Vorauskasse; Stand: 14. Oktober 2009. Quelle: www.verivox.de

Jahres eine ganze Reihe von Gasversorgern wie Nuon, Mitgas, Lichtblick, Klickgas, Montana und die Stadtwerke Wedel und Barmstedt ihre Liefergebiete ausgeweitet. Rund 30 neue Anbieter kamen so in den Markt.

Bundesminister Karl-Theodor zu Guttenberg, CSU, mahnte in einem Spiegel-Interview: „Die gesunkenen Gasbezugskosten müssen vollständig und zeitnah an die Verbraucher weitergegeben werden. Da sehe ich noch Spielraum.“ Das Wirtschaftsministerium überarbeite derzeit die Gasnetzzugangsverordnung, um durch verbesserte Bedingungen noch mehr Anbietern Zugang zum Markt zu verschaffen. Aber auch der Kunde müsse seinen Einfluss nutzen. Er solle daher von den vorhandenen Wechselmöglichkeiten Gebrauch machen.

Die Ölpreisbindung als Stein des Anstoßes

Internationale Gashändler wie Gazprom halten an der Preisformel für den Ölpreis fest. Diese gilt auch dann, wenn die ursprünglichen Gründe für deren Schaffung – die Verhinderung einer Konkurrenzsituation zwischen den Rohstoffen Öl und Erdgas – nicht mehr gegeben sind. Die Gasversorger verschweigen oft, dass in der langen Handelskette von den Erdgasproduzenten zu den Endverbrauchern viele verschiedene Preisformeln zum Zuge kommen, die nicht immer an die internationalen Rohölpreise gebunden sind. Das wurde vor allem in der Heizperiode 2004/2005 deutlich. Während sich die Importpreise für Erdgas nur geringfügig verteuert hatten, erhöhten sich die Endverbraucherpreise stark. So machten die Erdgasgroßhändler hohe Gewinne, die nicht zu rechtfertigen waren und entsprechend scharf von Politik, Medien und Verbraucherverbänden kritisiert wurden.

Gleichzeitig haben Verbraucher begonnen, die Gaspreiserhöhungen der lokalen Versorger nur unter Vorbehalt oder überhaupt nicht zu bezahlen. Die sogenannten Gaspreisrebelln kämpfen sich seither durch die verschiedenen juristischen Instanzen und haben beachtliche Erfolge erzielt. Doch mancher geht noch einen Schritt weiter: In Freiburg will eine Bürgerinitiative die Eon-Tochter Thyga kaufen. Beachtliche 100 Millionen Euro wollen die Stromrebelln dafür sammeln. Ähnliches passiert zurzeit in der ganzen Republik. Bereits 1997 haben die Bewohner des Städtchens Schönau im Schwarzwald gegen den Willen des Gemeinderats das Stromnetz übernommen. Fortan liefert der etwas andere Energieversorger ökologisch sauberen Strom, heute sogar bundesweit. Damit machte das Unternehmen 2008 einen Umsatz von 38 Millionen Euro.

Vor Kurzem hat zudem das Unternehmen Lichtblick Schlagzeilen gemacht. Der Energieanbieter will 100.000 von VW produzierte Gas-Blockheizkraftwerke (BHKW) vermarkten. Der Clou: Über eine Computersteuerung via DSL sollen alle BHKW zusammen so viel Strom produzieren wie zwei Großkraftwerke. Für einen Pauschalbetrag von rund 5.000 Euro demontieren und entsorgen Lichtblick-Techniker den alten Wärmezeu-

„Der Kunde soll von den Wechselmöglichkeiten Gebrauch machen.“
Karl Theodor von und zu Gutenberg, Bundesminister



ger und ersetzen ihn durch ein VW-BHKW. Der Kunde zahlt neben dem Grundpreis ausschließlich die verbrauchte Wärme. Zudem erhält das Wohnungsunternehmen monatlich fünf Euro Kellermiete und 0,5 Cent Bonus für jede ins Netz eingespeiste Kilowattstunde Strom. Ob sich das Angebot in der Wohnungswirtschaft durchsetzen kann, ist angesichts der mietrechtlichen Unwägbarkeiten offen.

Allerdings machen diese Entwicklungen mehr als deutlich, dass bei aller Marktmacht der großflächig tätigen Energiekonzerne zunehmend lokale Alternativen entstehen. Die Immobilienwirtschaft merkt: In Zukunft wird die Energieversorgung in wachsendem Maße dezentral. ←|

**Ab 0,8% p.a. Zinsen*
Jetzt Energie sparen!**

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

**Andere erhöhen die Nebenkosten –
Sie steigern Ihre Mietrendite.**

Mit uns wirken Sie steigenden Energiekosten effektiv entgegen. Eine energetische Sanierung trägt nicht nur maßgeblich zum Werterhalt Ihrer Immobilie bei, sondern kann auch die Mietrendite erhöhen.

Wir beraten Sie gern:
Telefon: 030 / 2125-2662
E-Mail: immobilien@ibb.de

[www.ibb.de/
energetische_gebaudesanierung](http://www.ibb.de/energetische_gebaudesanierung)

**Investitionsbank
Berlin**
Leistung für Berlin.

* Der Zinssatz ist abhängig von der Bonitätseinordnung. Bei einem Nominalzinssatz von 0,8% p.a. beträgt der effektive Jahreszins 0,8% (Zinsstand: 23.09.2009; Konditionen freibleibend, es gelten die Konditionen zum Zeitpunkt des Antragseingangs bei der KfW). Die Zinsbindungsdauer beträgt 10 Jahre bei einer Gesamtlaufrzeit von 10 Jahren. Der Auszahlungskurs beträgt 100%. Es fallen keine Bearbeitungsgebühren an.

Es ist Zeit für Verhandlungen

Wohnungswirtschaft. Der Wettbewerb auf dem Energiebinnenmarkt zieht an. Egal ob groß oder klein, investorenbetrieben oder kommunal: Wie die Branche jetzt Gas und Strom billiger einkaufen kann.

Kirstin Ruge, Hamburg



Ökostrom rechnet sich für den Eigentümer nicht.

Vielleicht ist „Wettbewerb“ nicht ganz zutreffend für das, was derzeit auf dem Energiebinnenmarkt geschieht. Man müsste eher von „Rekommunalisierung“ sprechen. Von einem Trend also, der durch ein aktuelles Urteil des Bundesgerichtshofs noch verstärkt wird. Der Kartellsenat gab am 29. September 2009 den Klagen der kommunalen Energieversorger GGEW und Energieried aus Hessen statt. Die Kläger forderten, nachdem sie die für den Betrieb erforderliche Konzession von den Gemeinden erhalten hatten, von dem privaten Energiekonzern HEAG Süd Hessische Energie AG die Übereignung der Strom- und Gasnetze. Mit dem Argument, das Energiewirtschaftsgesetz sehe nur eine Pflicht zur „Überlassung“ vor, wollte die Beklagte ihre Leitungen, Rohre und Verteilungs-

anlagen lediglich verpachten. Aber die Bundesrichter entschieden anders. Sie sagen: Mit dem Ablauf eines Konzessionsvertrags geht die Pflicht der Übereignung der Netze einher, basta. Warum das interessant ist? Natürlich geht es um neue Einnahmequellen für die finanziell schwer gebeutelten Kommunen. Beim Endverbraucherpreis, so wird geschätzt, entfallen beim Strom rund 35 Prozent auf die Netznutzung, 10 Prozent auf die Konzessionsabgaben. Darüber hinaus, so erklären aber GGEW und Energieried, könne von verpachteten Netzen kein Wettbewerb ausgehen. Die Kommunen könnten mit einem Anspruch auf Rückübertragung jedoch ihren Einfluss auf die Energiewirtschaft sichern, etwa beim Ausbau regenerativer Energien. Von den rund 20.000 Konzessionsverträgen zur

Gasversorgung laufen in den kommenden zwei Jahren etwa 2000 aus, zum Beispiel in Hamburg und Stuttgart.

Hamburger leben Wettbewerb

Einer, der sich mit den Gesetzen des Energiemarkts gut auskennt, ist Lutz Basse. Es sei spürbar mehr Wettbewerb im Markt, bemerkt der Vorstandsvorsitzende und Sprecher der Geschäftsführung des kommunalen Wohnungskonzerns SAGA GWG in Hamburg. Vor vier Jahren machte der Konzern durch einen spektakulär kommunizierten Stromanbieterwechsel auf sich aufmerksam. Ab Sommer 2005 bezog das Unternehmen den Allgemeinstrom (Treppenhaus-, Kellerbeleuchtung, Betrieb von Aufzügen und Heizanlagen) statt vom alteinge-

Auf einen Blick

- › Ein BGH-Urteil vom September 2009 stärkt Kommunen, die ihre Gas- und Stromnetze wieder zurückkaufen wollen.
- › Der Großeinkauf von Gas oder Strom lohnt – GAGFAH GROUP erzielt durch Paketeinkauf bis zu 35 Prozent Preisnachlass.
- › SAGA GWG verhandelt nicht nur günstige Energiepreise für die Mieter, sondern investiert massiv in die energetische Sanierung der Bestände.
- › Schultheis Immobilien und Hausverwaltung, Brühl, entwickelt Nachhaltigkeitskonzepte für die betreuten Objekte.

sessenen Versorger HEW, spätere Vattenfall, nun zu günstigeren Konditionen von den Stadtwerken Flensburg. Die Preisnachlässe wurden durch Senkung der Betriebskosten an die Mieter durchgereicht. Und mehr noch: Für jeweils 1.000 Mieterhaushalte, die zu den Flensburger wechselten, räumten die Stadtwerke

Flensburg gemäß einer Rabattstaffel der SAGA GWG weitere Vergünstigungen beim Allgeinstrom ein. So kamen die Mieter in den Genuss eines doppelten wirtschaftlichen Vorteils: Günstiger Privatstrom und niedrigere Betriebskosten. Obwohl mit einem nicht unerheblichen Arbeitsaufwand für das Wohnungsun-

ternehmen verbunden, ist der Imagegewinn doch erheblich. Sogar der Präsident des Deutschen Mieterbunds, Dr. Franz Georg Rips, lobt das Engagement von SAGA GWG als gutes Beispiel. Doch ohne Aktion keine Reaktion. Die Hamburger leben den Wettbewerb und vergleichen regelmäßig die neuen Angebote der Energieversorger. Zurzeit, so hört man, verhandelt der Konzern mit Lichtblick, einem ebenfalls in Hamburg ansässigen Ökostromanbieter. Gleichzeitig liegt der Fokus auf der Senkung der Kohlendioxidemissionen. Mit Stolz verweist Lutz Basse auf das durch Modernisierung Erreichte: „Rund 70.000 SAGA GWG-Wohnungen wurden in den vergangenen 20 Jahren saniert. Damit ist heute der gesamte Bestand von 130.000 Wohneinheiten auf zeitgemäßem energetischem Verbrauchsniveau.“ 



„Obwohl mit einem nicht unerheblichen Arbeitsaufwand für das Wohnungsunternehmen verbunden, ist der Imagegewinn doch erheblich.“

Lutz Basse, Vorstandsvorsitzender und Sprecher der Geschäftsführung der SAGA GWG in Hamburg

Jetzt Energie sparen. Ihre Immobilie hat es in sich.



KfW gefördert:
adapterm jetzt 25 % günstiger

Wir machen Ihr Haus zum Energiesparhaus. Ganz einfach durch Nutzung bereits vorhandener Techem-Erfassungsgeräte. Das senkt Ihren Heizenergieverbrauch um garantiert mehr als 6 %. Mehr über die Idee, Energie clever zu nutzen, erfahren Sie unter www.techem.de/adapterm.



techem



Günstige Strompreise kommen auch den Mietern zugute. Allerdings nicht in jedem Wohnungsunternehmen.

Die CO₂-Emissionen der Bestände wurden von 1990 bis 2007 um insgesamt mehr als 40 Prozent gesenkt, damit übertraf die SAGA GWG schon 2007 die Kyoto-Klimaschutzziele um das Doppelte.

Man tut, was man kann

Selbstverständlich, so sagt die Pressesprecherin der GAGFAH GROUP, Bettina Benner, zähle Energieeffizienz zu den Konzernaktivitäten. Man setze, soweit technisch und wirtschaftlich sinnvoll, beispielsweise auch Blockheizkraftwerke und Nahwärmeversorgungsanlagen ein. Die Mieter der GAGFAH GROUP profitieren von der Nachfragemacht ihres Vermieters. Benner: „Natürlich suchen wir beim Einkauf von Energie, bei Gas und Strom, den günstigsten Anbieter in Form von regelmäßigen bundesweiten Ausschreibungen großer Pakete. Die Einsparungen liegen bei bis zu 35 Prozent gegenüber den Altverträgen mit den örtlichen Versorgern.“ Auf den zum Teil dramatisch entspannten Wohnungsmärkten Deutschlands dienen diese Einsparungen zur Stabilisierung der warmen

Nebenkosten. Die GAGFAH-Sprecherin formuliert es schlicht und präzise: „Der dadurch erzielte Preisvorteil kommt allein unseren Mietern zugute, da sich die Nebenkosten und damit auch die Vorauszahlung für Heizkosten entsprechend reduzieren.“

Es scheint fast so, als sei die Zeit, in der die Vermieter die jährlich steigenden Energiekosten an ihre Klienten weitergaben, allmählich vorbei. Weil der Druck auf die Vermieter durch energiebewusste Nachfrager gestiegen ist? Weil die Kunden vehement gedämmte Wohnungen, hydraulisch abgeglichenen Heizanlagen, smart ausgehandelte Konditionen beim Gas- und beim Allgemeinstromeinkauf einfordern?

Davon kann wohl keine Rede sein. Bei der Stichprobe für diesen Artikel entstand eher der Eindruck, dass das Thema Energieeffizienz den Mietern noch immer relativ egal ist. Ökostrom fragt die GAGFAH GROUP denn auch gar nicht erst nach. Bettina Benner sagt: „Ökostrom wird nicht gezielt eingesetzt, da er im Regelfall teurer ist und somit im Sinne unserer Mieterschaft einem wirt-

schaftlichen Handeln entgegensteht.“ Und fügt hinzu: „Das Thema Energieeffizienz wird nur vereinzelt von unseren Kunden angesprochen.“

Auch ein Verwalterthema

Etwas anders nimmt es Astrid Schultheis wahr. 2008 vom DDIV zur Immobilienverwalterin des Jahres gekürt, betreut die Kauffrau der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft in ihrem Unternehmen mit Sitz in Brühl 2.500 Wohneinheiten und 27 großen WEG. Schultheis bildet sich mit ihrem Team, unterstützt vom Verband der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter e.V. (siehe VNWI.de), regelmäßig in Sachen Energieeffizienz weiter. „Energetische Sanierung ist bei den Eigentümern in aller Munde“, sagt Schultheis, „Doch unsere Wirtschaftlichkeitsberechnungen zeigen häufig: Es rechnet sich nicht.“ Auch seien die Entscheidungsprozesse innerhalb der Eigentümergemeinschaften langwierig und insbesondere den Eigentümern im Rentenalter fehle das Geld, um bei der gemeinsam genutzten Immobilie gravierende Einsparmaßnahmen realisieren zu können.

Gemäß ihrem ureigenen und selbstverständlichen Auftrag, für die Klienten die günstigsten Verträge auszuhandeln, vergleicht das Unternehmen zumeist mithilfe des Online-Preisrechners verivox.de die aktuellen Gas- und Strompreise. Diese liefern jedoch nur grobe Anhaltspunkte, da für Endverbraucher bestimmt. Aber: „Es lohnt sich auf jeden Fall für unsere Kunden, wenn wir die Lieferverträge auf Herz und Nieren prüfen und Druck bei den Energieversorgern machen“, sagt Schultheis. Ihre Beobachtung: Besonders die regionalen Energieversorger ließen bei den Konditionen mit sich reden. Zurzeit ist das Unternehmen dabei, Nachhaltigkeitskonzepte für die betreuten Wohnbestände zu entwickeln. Der Einsatz eines BHKW wird dabei ebenso geprüft wie die mögliche Umstellung einer Heizanlage von vorlauf- auf eine rücklaufgeführte Regelung (siehe bajorath.de). Fazit: Vorbildlich. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienvirtschaft.de/

Nutzer von „Immobilienwirtschaft Professional“ haben Zugriff auf eine Entscheidungsdatenbank mit mehr als 40.000 Entscheidungen im Originaltext für den gesamten Immobilienbereich. Sie finden die Datenbank in der rechten Spalte unter



www.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Das Insolvenzverfahren

■ 73.1 73.2 74.1 74.2 74.3 75.1 75.2

73.1 Verfahrenskosten

Gebühren des vom Verwalter beauftragten Anwalts sind im Anfechtungsverfahren vorrangig zu erstatten.

73.2 Zwangsversteigerung

Hausgeldschuldner ist nicht zur Übergabe des Einheitswertbescheids verpflichtet.

74.1 Rechtsschutzinteresse

Über Kostenverteilungsänderung hat zunächst die Gemeinschaft zu entscheiden.

74.2 Mehrhausanlage

Können Dachsanierungskosten nur den Eigentümern des betroffenen Hauses auferlegt werden?

74.3 Beseitigungsansprüche

Die Verjährung erfolgt innerhalb der Regelverjährungsfrist.

75.1 Verwalterabberufung

Der Streitwert bildet die hälftige Restvergütung.

75.2 Gemeinschaftliches Treueverhältnis

Vor dem Gang zum Gericht können Verhandlungsversuche erforderlich sein.

Maklerrecht

75.3 Provisionsanspruch

Kein Wegfall bei Rückabwicklung des Kaufvertrags wegen Täuschung.

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

Urteil des Monats

72.1 Gewerbliche Mitnutzung von Wohnräumen

Der Vermieter kann verpflichtet sein, Maklertätigkeit auch in Wohnräumen zu dulden.

76.1 Öffentlich-rechtliche Beschränkungen

Mietmangel setzt mindestens Nutzungsuntersagung voraus

76.2 Rückständige Miete

Urkundenprozess ist zulässig, wenn dem Mieter ein Mangel bekannt war.

77.1 Eigenbedarfskündigung

Wiederholte Geltendmachung des Eigenbedarfs ist zulässig.

77.2 Betriebskostenabrechnung

Frisch- und Schmutzwasser: Ist eine zusammengefasste Abrechnung zulässig?

Urteil des Monats

Gewerbliche Mitnutzung von Wohnräumen

Der Vermieter kann verpflichtet sein, Maklertätigkeit auch in Wohnräumen zu dulden.



Geschäftliche Aktivitäten des Mieters in der Wohnung, die nach außen in Erscheinung treten, muss der Vermieter grundsätzlich nicht ohne entsprechende Vereinbarung dulden. Er kann jedoch nach Treu und Glauben verpflichtet sein, die Erlaubnis zur teilgewerblichen Nutzung zu erteilen, wenn es sich um eine Tätigkeit ohne Mitarbeiter und ohne ins Gewicht fallenden Kundenverkehr handelt; hierfür trägt der Mieter die Darlegungs- und Beweislast.

BGH, Urteil vom 14.7.2009, Az.: VIII ZR 165/08

Fakten: Der Mieter ist als selbstständiger Immobilienmakler tätig; er übt sein Gewerbe in der Mietwohnung aus. Der Vermieter forderte ihn unter Androhung der Kündigung auf, die gewerbliche Nutzung zu unterlassen. Drei Monate später kündigte er dem Mieter wegen fortgesetzter gewerblicher Nutzung fristlos, hilfsweise ordentlich und forderte den Mieter vergeblich zur Räumung und Herausgabe der Wohnung auf. Die Anmietung war laut Mietvertrag zu Wohnzwecken erfolgt. Außerdem enthielt der Mietvertrag eine Klausel, nach welcher der Mieter die Mietsache zu anderen als zu Wohnzwecken nur mit Einwilligung des Vermieters benutzen darf. Der BGH entscheidet wie oben zitiert. In welchem Umfang der Mieter einer Wohnung in den Mieträumen

einer geschäftlichen Tätigkeit nachgehen darf, ist in Rechtsprechung und Literatur umstritten. Der BGH entscheidet hier, dass es darauf ankommt, ob der Mieter mit einer geschäftlichen Tätigkeit nach außen in Erscheinung tritt, etwa indem er die Wohnung als seine Geschäftsadresse angibt, ob er in der Wohnung Kunden empfängt oder dort Mitarbeiter beschäftigt. Berufliche Tätigkeiten, die der Mieter – etwa im häuslichen Arbeitszimmer – ausübt, ohne dass sie nach außen in Erscheinung treten, fallen nach der Verkehrsanschauung von vornherein unter den Begriff des „Wohnens“; hierzu gehört die Unterrichtsvorbereitung eines Lehrers ebenso wie die Telearbeit eines Angestellten, die schriftstellerische Tätigkeit eines Autors oder der Empfang oder die Bewirtung eines Geschäftsfreunds des Mieters in der Wohnung. Bei geschäftlichen Aktivitäten freiberuflicher oder gewerblicher Art, die nach außen in Erscheinung treten, liegt hingegen eine Nutzung vor, die der Vermieter einer Wohnung ohne entsprechende Vereinbarung grundsätzlich nicht dulden muss. Der Vermieter kann jedoch im Einzelfall nach Treu und Glauben verpflichtet sein, eine Erlaubnis zur teilgewerblichen Nutzung zu erteilen. Sie wird insbesondere dann in Betracht kommen, wenn es sich nur um eine Tätigkeit ohne Mitarbeiter und ohne ins Gewicht fallenden Kundenverkehr handelt. Auch

eine selbstständige berufliche Tätigkeit kann im Einzelfall so organisiert sein oder einen so geringen Umfang haben, dass sie – wie etwa bei einem Rechtsanwalt – im Wesentlichen am Schreibtisch erledigt wird, in der Wohnung keine Mitarbeiter beschäftigt werden und von etwaigem Publikumsverkehr keine weitergehenden Einwirkungen auf die Mietsache oder Mitmieter ausgehen als bei einer üblichen Wohnnutzung. Dies wird etwa in der Existenzgründungsphase einer selbstständigen Tätigkeit der Fall sein können. Dagegen kommt ein Anspruch auf Gestattung regelmäßig nicht in Betracht, wenn für die geschäftliche Tätigkeit Mitarbeiter des Mieters in der Wohnung beschäftigt werden, wie es hier der Fall sein soll. Dieser Punkt hätte daher vom Gericht geprüft werden müssen. Das Berufungsurteil wird daher aufgehoben, die Sache zur weiteren Klärung zurückverwiesen.

Fazit: Der BGH stellt hinsichtlich der Zulässigkeit der gewerblichen Tätigkeit in zu Wohnzwecken angemieteten Räumen also vor allem auf eine Außenwirkung der gewerblichen Nutzung der Wohnräume ab. Entspricht die Nutzung in ihrer Außenwirkung etwa der des Wohnens, so hat der Mieter einen Anspruch auf Genehmigung der gewerblichen Tätigkeit in den Mieträumen.

Wohnungseigentumsrecht

Verfahrenskosten [73.1]

Gebühren des vom Verwalter beauftragten Anwalts sind im Anfechtungsverfahren vorrangig zu erstatten

Hat der Verwalter einen Rechtsanwalt beauftragt, die beklagten Wohnungseigentümer in einem Beschlussanfechtungsverfahren zu vertreten, und lassen sich einzelne dieser Eigentümer, ohne dass dies geboten ist, durch weitere Anwälte vertreten, sind die Kosten des von dem Verwalter beauftragten Anwalts vorrangig zu erstatten.

BGH, Beschluss vom 16.7.2009, Az.: V ZB 11/09

Fakten: Vorliegend hatten drei Wohnungseigentümer den Beschluss über eine Fassadensanierung angefochten. Mit der Vertretung der übrigen elf beklagten Wohnungseigentümer beauftragte der Verwalter einen Rechtsanwalt. Drei dieser übrigen beklagten Wohnungseigentümer beauftragten indes einen weiteren Rechtsanwalt mit ihrer Vertretung. Die Klage wurde schließlich abgewiesen, da der angefochtene Beschluss den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung entsprochen hatte. Nunmehr ließen die beiden Rechtsanwälte ihre Kosten gegen die Kläger festsetzen. Das Amtsgericht hatte jedoch lediglich dem entsprechenden Antrag des seitens des Verwalters beauftragten Rechtsanwalts entsprochen und den Kostenfestsetzungsantrag des von den drei beklagten Wohnungseigentümern beauftragten Rechtsanwalts zurückgewiesen, da eine Vertretung durch einen weiteren Rechtsanwalt nicht erforderlich gewesen sei. Der BGH hat diese Entscheidung nunmehr letztinstanzlich bestätigt. § 50 WEG besagt nämlich, dass den Wohnungseigentü-

mern als zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung oder Rechtsverteidigung notwendige Kosten nur die Kosten eines bevollmächtigten Rechtsanwalts zu erstatten sind, wenn nicht aus Gründen, die mit dem Gegenstand des Rechtsstreits zusammenhängen, eine Vertretung durch mehrere bevollmächtigte Rechtsanwälte geboten war. In diesem Zusammenhang muss man sich nun vor Augen halten, dass die beklagten Wohnungseigentümer bei einer Beschlussanfechtungsklage in der Sache dasselbe Ziel verfolgen, nämlich die Abwehr der von der Klägerseite erhobenen Einwendungen gegen die Wirksamkeit eines von ihnen gefassten Beschlusses. Deshalb ist die Beauftragung eines gemeinsamen Rechtsanwalts grundsätzlich ausreichend. Auch die Tatsache etwa, dass die beklagten übrigen Wohnungseigentümer ggf. unterschiedliche Ziele verfolgen oder aber hinsichtlich des angefochtenen Beschlusses unterschiedlich mit Kosten einer beschlossenen Maßnahme belastet werden, rechtfertigt grundsätzlich keine Vertretung durch mehrere Rechtsanwälte.

Fazit: Der BGH hat also klargestellt, dass eine vorrangige Kostenerstattung gerechtfertigt ist, wenn der Verwalter im Auftrag der Wohnungseigentümer einen Rechtsanwalt mandatiert hat. Dies trägt der gesetzlichen Befugnis des Verwalters gemäß § 27 Abs. 2 Nr. 2 WEG Rechnung, das Beschlussanfechtungsverfahren im Namen aller Wohnungseigentümer mit Wirkung für und gegen sie

zu führen. Wohnungseigentümer, die einen weiteren Rechtsanwalt mit ihrer Prozessvertretung beauftragen, können dann im Regelfall nicht mit einer Kostenerstattung rechnen. Entsprechendes gilt, wenn die Wohnungseigentümer einen Beschluss über die Beauftragung eines bestimmten Rechtsanwalts fassen. Hier rechtfertigt sich die vorrangige Kostenerstattung aus dem Mehrheitsprinzip.

Zwangsversteigerung [73.2]

Hausgeldschuldner ist nicht zur Übergabe des Einheitswertbescheids verpflichtet

Einen allgemeinen Grundsatz, der den Schuldner verpflichtet, dem Gläubiger die Zwangsvollstreckung in sein Eigentum zu erleichtern, gibt es nicht. Er folgt auch nicht aus Treu und Glauben.

BGH, Beschluss vom 16.7.2009, Az.: V ZR 57/09

Fakten: Die klagende Wohnungseigentümergeinschaft betrieb wegen Hausgeldrückständen die Zwangsversteigerung der Eigentumswohnung eines Eigentümers in der Rangklasse 5. Die WEG hatte von dem beklagten Eigentümer die Zustimmung zur Überlassung des Einheitswertbescheids für dessen Wohnung durch das zuständige Finanzamt verlangt, um die für eine Versteigerung in der Rangklasse 2 notwendigen Voraussetzungen des § 10 Abs. 3 Satz 1 ZVG nachweisen zu können. Danach ist nämlich die Zwangsversteigerung aus Rangklasse 2 nur dann möglich, wenn der Hausgeldrückstand mehr als drei Prozentpunkte des Einheitswerts des zu versteigernden Wohnungseigentums beträgt. Die Klage gegen den Eigentümer musste abgewiesen werden, da dieser nicht verpflichtet ist, der Überlassung

des Einheitswertbescheids an die Wohnungseigentümergeinschaft zuzustimmen. Einen allgemeinen Grundsatz, der den Schuldner verpflichtet, dem Gläubiger die Zwangsvollstreckung in sein Eigentum zu erleichtern, gibt es nämlich nicht. Ein solcher folgt auch nicht aus Treu und Glauben.

Fazit: Von erheblicher Bedeutung ist in diesem Zusammenhang, dass die Finanzbehörden durch die am 11. Juli 2009 in Kraft getretene Änderung der Bestimmung des § 10 Abs. 3 ZVG ohnehin nicht mehr berechtigt sind, sich auf das Steuergeheimnis des § 30 AO zu berufen. Es bedarf demnach ohnehin keiner Mitwirkung des Hausgeldschuldners zur Versteigerung seines Wohnungseigentums, da die Steuerbehörden verpflichtet sind, den Einheitswert des Eigentums eines Hausgeldschuldners mitzuteilen.

Rechtsschutzinteresse [74.1]**Über Kostenverteilungsänderung hat zunächst die Gemeinschaft zu entscheiden**

Der gerichtliche Antrag eines Wohnungseigentümers, die übrigen Wohnungseigentümer zu verpflichten, einer Abrechnung der Kosten der Müllbeseitigung nach Personenzahl statt nach Miteigentumsanteilen zuzustimmen, erfordert im Hinblick auf das erforderliche Rechtsschutzbedürfnis grundsätzlich die Vorbefassung der Wohnungseigentümerversammlung mit der Anwesenheit.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 23.7.2009, Az.: I-3 Wx 28/09

Mehrhausanlage [74.2]**Können Dachsanierungskosten nur den Eigentümern des betroffenen Hauses auferlegt werden?**

Es stellt keine sachgerechte Lösung dar, die Kosten der Dachsanierung eines der Häuser einer Mehrhausanlage nur auf die Eigentümer umzulegen, die im betreffenden Haus Sondereigentumseinheiten besitzen. So mag es zwar sein, dass es sich um das Dach handelt, welches gerade jenes Gebäude abdeckt, in dem sich nur Wohnungen der durch den streitgegenständlichen Beschluss kostenbelasteten Eigentümer befinden. Dabei wird aber übersehen, dass das Dach keine exklusiven Gebrauchsmöglichkeiten für diese Eigentümer bietet.

LG München I, Urteil vom 30.7.2009, Az.: 36 S 18003/08; nicht rechtskräftig, Revision vor dem BGH, Az.: V ZR 164/09

Fakten: Die Wohnungseigentumsanlage besteht vorliegend aus drei Häusern. Bei einem handelt es sich um eine anfangs des letzten Jahrhunderts errichtete Villa sowie zwei in den 80er-Jahren des vorigen Jahrhunderts errichtete Mehrparteienhäuser. Das Dach der Villa war sanierungsbedürftig. Auf Grundlage der Bestimmung des § 16 Abs. 4 WEG beschlossen die Wohnungseigentümer mit der erforderlichen doppelten Qualifizierung, dass die Sanierungskosten in Höhe von über 40.000,00 Euro entgegen den Bestimmungen in der Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung nur von den beiden Wohnungseigentümern zu tragen seien, die Eigentümer von Sondereigentumseinheiten im Villengebäude sind. Einer

der beiden Villen-Eigentümer hatte diesen Beschluss angefochten.

Das erstinstanzlich befasste Amtsgericht hatte die Anfechtungsklage abgewiesen. Die Berufung vor dem Landgericht München I hatte Erfolg. Grundsätzlich haben die Wohnungseigentümer gemäß § 16 Abs. 4 WEG die Kompetenz eine vom Gesetz oder einer Vereinbarung abweichende Verteilung der Kosten, insbesondere auch einer Instandsetzungsmaßnahme, zu beschließen. Voraussetzung ist jedoch, dass die geänderte Kostenverteilung dem Maßstab des Gebrauchs bzw. der Möglichkeit des Gebrauchs der von der Instandsetzungsmaßnahme betroffenen Gemeinschaftsbereiche Rechnung trägt. Diese Voraussetzung ist

Beseitigungsansprüche [74.3]**Verjährung innerhalb Regelverjährungsfrist**

Beseitigungsansprüche zwischen Wohnungseigentümern unterliegen der Regelverjährung des § 195 BGB.

OLG Hamm, Beschluss v. 4.12.2008, Az.: 15 Wx 1982/08

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer hatte vor 15 Jahren im Treppenhaus eine Garderobe aufgestellt. Auch hatte dieser Eigentümer vor

fast zehn Jahren auf der gemeinschaftlichen Rasenfläche ein Gartenhaus errichtet. Die übrigen Eigentümer begeherten die Beseitigung von beidem.



Wann verjährt der Anspruch auf Beseitigung eines Gartenhauses?

jedoch bei einem Gebäude-dach nicht erfüllt. Denn das Dach bietet keine exklusive Gebrauchsmöglichkeit für die betreffenden Eigentümer, deren Sondereigentumseinheiten in dem jeweiligen Haus liegen. Ohne Dach gibt es des Weiteren kein Gebäude und somit kein Gemeinschaftseigentum. Auch darf der Nutzen des betreffenden Dachs für die übrigen Wohnungseigentümer nicht verkannt werden. Neben der Funktion der Begründung einer Abgeschlossenheit besteht dieser in der entscheidenden optischen Prägung der Gesamtanlage. Zwar prägen auch Fenster und Balkone den optischen Wert der Gesamtanlage, diese jedoch bieten unzweifelhaft

eine exklusive Gebrauchsmöglichkeit für bestimmte Wohnungseigentümer, woran es an einem Dach gerade fehlt.

Fazit: Das LG München I hat die Revision vor dem BGH zugelassen, die derzeit unter der Geschäftsnummer V ZR 164/09 anhängig ist. Die Entscheidung des LG München I ist jedenfalls in seiner Begründung schlüssig, sodass zu erwarten steht, dass sich der BGH seiner Auffassung anschließen wird. Es wird jedenfalls in vergleichbaren Konstellationen derzeit davon abgeraten, entsprechende Kostenbelastungsbeschlüsse bei einer Dachsanierung zu fassen, bis der BGH entschieden hat.

Das OLG Hamm wies die Klage jedoch wegen Verjährung ab. Die Richter bejahten einen Beseitigungsanspruch der übrigen Eigentümer aus §§ 1004 Abs. 1 BGB i.V.m. § 22 Abs. 1 WEG hinsichtlich des Gartenhauses sowie einen solchen aus §§ 1004 BGB i.V.m. § 15 Abs. 3 WEG, kamen dann jedoch zu dem Ergebnis, dass die entsprechenden Ansprüche mittlerweile verjährt waren. Grundsätzlich nämlich verjähren Beseitigungsansprüche aus § 1004 BGB innerhalb der regelmäßigen Verjährungsfrist des § 195 BGB nach drei Jahren seit ihrer Entstehung sowie Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen sowie der Person des Schuldners. Der entsprechende Beseitigungsanspruch sei kein Anspruch aus einem eingetragenen Recht, der gemäß § 902 BGB von der Verjährung ausgenommen wäre. Hinsichtlich des verjäherten Beseitigungsanspruchs der Garderobe wiesen

die Richter darauf hin, dass die Eigentümer die grundsätzliche Kompetenz zur Beschlussfassung einer Untersagung des Abstellens von Möbeln im Treppenhaus hätten.

Fazit: Die Entscheidung ist fragwürdig. Hinsichtlich des im gemeinschaftlichen Garten errichteten Gartenhauses übersehen die Richter, dass den übrigen Eigentümern der Besitz an der entsprechenden Gartenfläche durch das Gartenhaus entzogen wird. Der entsprechende Herausgabeanspruch jedoch unterliegt gerade nicht der Verjährung. Hinsichtlich der Garderobe im Treppenhaus erscheint es fraglich, ob eine Beschlussfassung über das Verbot des Aufstellens von Gegenständen im Bereich des gemeinschaftlichen Treppenhauses letztlich eine Anspruchsgrundlage zur Beseitigung eines längst verjäherten Beseitigungsanspruchs geschaffen werden kann.

Verwalterabberufung [75.1]

Streitwert bildet die hälftige Restvergütung

Der Streitwert für einen Antrag auf Abberufung des Verwalters nach § 49a GKG liegt im Regelfall bei 50 Prozent des Honorars des Verwalters für die Restlaufzeit des Verwaltervertrags. Das (fünffache) Interesse des Klägers gem. § 49a GKG bemisst sich nicht (nur) nach seinem Anteil am Verwalterhonorar, sondern geht darüber hinaus.

LG München I, Beschluss vom 3.6.2009, Az.: 1 T 499/09

Gemeinschaftliches Treueverhältnis [75.2]

Verhandlungsversuche vor dem Gang zum Gericht

Gesteigerte Treuepflichten gegenüber der Gemeinschaft können es verbieten, einen Anspruch (hier: auf „Räumung und Herausgabe“ eines im Aufteilungsplan dem Antragsteller als Sondernutzungsfläche zugewiesenen offenen Kfz-Einstellplatzes, der inzwischen mit einer Garage bebaut ist und von der Gemeinschaft genutzt wird gerichtlich geltend zu machen, bevor nicht der Versuch einer gütlichen Einigung unternommen worden ist.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 22.7.2009, Az.: I-3 Wx 251/08

Maklerrecht

Provisionsanspruch [75.3]

Kein Wegfall bei Rückabwicklung des Kaufvertrags wegen Täuschung

Der Provisionsanspruch des Maklers bleibt unberührt, wenn sein Kunde wegen des von ihm nachgewiesenen oder vermittelten Kaufvertrags den Verkäufer wegen arglistig verschwiegener Mängel auf den „großen Schadensersatz“ i.S.d. § 463 BGB in der bis zum 31.12.2001 geltenden Fassung in Anspruch nimmt.

BGH, Urteil vom 9.7.2009, Az.: III ZR 104/08

Fakten: Der Makler vermittelte vorliegend eine Gewerbeimmobilie, die an das Staatliche Umweltamt vermietet war. Der Verkäufer hatte die Käuferin allerdings nicht darüber aufgeklärt, dass das Staatliche Umweltamt die Beleuchtungsstärken an den Arbeitsplätzen beanstandet hatte und es darüber hinaus auch zum Eindringen von Wasser in die Tiefgarage gekommen war. Die Käuferin lehnte demnach die Annahme des Grundbesitzes und die Zahlung des Kaufpreises ab und verlangte vielmehr Ersatz ihres Erfüllungsschadens verbunden mit einer Rückabwicklung des Kaufvertrags. Der Makler begehrt nunmehr gegenüber der Käuferin Zahlung der vereinbarten Maklercourtage – mithin erfolgreich.

Der Umstand, dass der Kaufvertrag tatsächlich nicht durchgeführt wurde, berührt den Provisionsanspruch des Maklers nicht. Für das Entstehen des Provisionsanspruchs nach § 652 Abs. 1 BGB ist lediglich das Zustandekommen des Hauptvertrags infolge des Nachweises oder der Vermittlung erforderlich, nicht aber die Ausführung des Geschäfts. Dem

entspricht es, dass Umstände, die lediglich die Leistungspflicht aus dem wirksam zustande gekommenen Vertrag beseitigen – wie einverständliche Aufhebung des Vertrags, nachträgliche Unmöglichkeit, Kündigung oder Rücktritt –, die Provisionspflicht unberührt lassen. Jedoch wird in bestimmten Fallkonstellationen der Rückgängigmachung des Kaufvertrags durch Wandelung die Wirkung beigemessen, dass der Provisionsanspruch des Maklers entfällt. Hatte nämlich der Verkäufer einen Mangel arglistig verschwiegen und der Käufer mit Erfolg gegen diesen Wandelungsklage erhoben, hätte dieser auch ein Anfechtungsrecht gehabt, was den Provisionsanspruch des Maklers entfallen lässt.

Hier aber lagen die Dinge anders. Die Käuferin legte nämlich Wert darauf, für den entgangenen Gewinn entschädigt zu werden, der sich aus einer Durchführung des Kaufvertrags ergab. Dieses Ziel aber hätte sie nicht erreichen können, hätte sie den Kaufvertrag angefochten. Während die Käuferin bei einer Anfechtung keinen Nutzen aus dem Kaufvertrag hätte ziehen

können und darum auch dem Makler gegenüber nicht provisionspflichtig gewesen wäre, kommen ihr bei einer Realisierung ihrer Ansprüche im Wege des „großen Schadensersatzes“ die wirtschaftlichen Vorteile aus dem Kaufvertrag zugute. Insoweit aber kann dem Makler dann auch nicht sein Provisionsanspruch verwehrt werden.

Fazit: Die Entscheidung ist konsequent und entspricht insoweit der herrschenden Meinung. Tatsächlich nämlich kann sich der Maklerkunde nicht einerseits die mit einem Kaufvertrag etwa verbundenen Vorteile zunutze machen, sich andererseits aber der hiermit verbundenen Provisionspflicht gegenüber dem Makler entledigen.

Mietrecht

Öffentlich-rechtliche Beschränkungen [76.1]

Mietmangel setzt mindestens Nutzungsuntersagung voraus

Öffentlich-rechtliche Gebrauchshindernisse und -beschränkungen stellen dann einen Fehler der Mietsache dar, wenn die fehlende Genehmigung eine Aufhebung oder erhebliche Beeinträchtigung der Tauglichkeit der Mietsache zum vertragsgemäßen Gebrauch zur Folge hat, weil die zuständige Behörde die Nutzung des Mietobjekts untersagt oder wenn ein behördliches Einschreiten insoweit ernstlich zu erwarten ist.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 5.5.2009, Az.: I-24 U 87/08



Häufiges Problem: Die kulturelle Nutzung von Gewerbeimmobilien.

Fakten: Der Mietvertrag über das Gebäude eines ehemaligen Bahnhofs sah die Nutzung als „Kulturzentrum“ vor. Das Gebäude war seiner-

zeit noch dem Bahnbetrieb gewidmet, die Umwidmung fehlte, sodass der Vertragszweck aufgrund öffentlich-rechtlicher Beschränkungen

nicht erfüllt werden konnte. Auch der Denkmalschutz verhinderte – insbesondere im Hinblick auf den erforderlichen Schallschutz – die Verwirklichung des Vertragszwecks. Der Mieter weist daher Mietzahlungs- beziehungsweise Nutzungsentschädigungsansprüche des Vermieters zurück. Das Gericht gibt aber dem Vermieter recht. Zwar können öffentlich-rechtliche Gebrauchshindernisse, die der vertragsgemäßen Nutzung entgegenstehen, einen Fehler der Mietsache darstellen. Allerdings muss dies eine erhebliche Beeinträchtigung der Tauglichkeit zum vertragsgemäßen Gebrauch zur Folge haben. Die liegt nur vor, wenn die zuständige Behörde die Nutzung des Mietobjekts untersagt oder ein behördliches Einschreiten ernstlich zu erwarten ist. Das war hier aber nicht der Fall. Der Mieter hatte angesichts der ihm nicht aussichtsreich scheinenden Situation die erforderlichen Anträge nicht gestellt. Aus der Nutzungsvereinbarung folgt keine Verpflichtung des Vermieters, den notwen-

digen Schallschutz baulich herzustellen. Die Art der kulturellen Veranstaltungen, die der Mieter durchzuführen beabsichtigte, war offengelassen. Nach den Vertragsbedingungen konnte der Mieter auch fristlos kündigen, wenn ihm die erforderlichen Genehmigungen aus Gründen versagt worden wären, die mit der Lage des Mietobjekts zusammenhängen. Davon hat der Mieter keinen Gebrauch gemacht. So bleibt der Zahlungsanspruch des Vermieters bestehen.

Fazit: Grundsätzlich muss der Mieter selbst die für den mietvertraglich vereinbarten Betrieb erforderlichen öffentlich-rechtlichen Nutzungserlaubnisse einholen. Der Vermieter haftet dem Mieter dann dafür, dass die Mieträume aufgrund ihrer Beschaffenheit und Lage die vereinbarte Nutzung ermöglichen. Eine Mietminderung kommt erst in Betracht, wenn eine konkrete behördliche Untersagungsverfügung vorliegt oder behördliches Einschreiten angedroht wird.

Rückständige Miete [76.2]

Urkundenprozess zulässig, wenn dem Mieter der Mangel bekannt war

Der Statthaftigkeit des Urkundenprozesses steht nicht entgegen, dass der beklagte Mieter wegen behaupteter Mängel der Mietsache Minderung geltend macht oder dass der Mieter die Einrede des nicht erfüllten Vertrags gemäß § 320 BGB darauf stützt, ein Mangel sei nachträglich eingetreten. Das gilt, sofern der Mieter die Wohnung unstreitig in vertragsgemäßem Zustand erhalten hat. Der BGH erweitert mit dieser Entscheidung die Statthaftigkeit des Urkundenprozesses auch auf die Fälle, in denen der Mieter, der wegen behaupteter anfänglicher Mängel der Mietsache Minderung geltend macht oder die Einrede des nicht erfüllten Vertrags erhebt, die Wohnung angenommen hat, ohne die später behaupteten Mängel zu rügen. Nimmt der Mieter die Mietsache als Erfüllung an, trägt er die Beweislast dafür, dass die Mietsache zum Zeitpunkt der Übergabe mangelhaft war.

BGH, Urteil vom 8.7.2009, Az.: VIII ZR 200/08

Eigenbedarfskündigung [77.1]

Wiederholte Geltendmachung des Eigenbedarfs möglich

Die Rechtskraft eines Urteils, mit dem eine auf Eigenbedarf gestützte Kündigung des Vermieters mit der Begründung abgewiesen wird, die Kündigung sei im Hinblick darauf, dass der Mieter bei Abschluss des Mietvertrags nicht auf den bereits absehbaren Eigenbedarf hingewiesen worden sei, „jedenfalls zum fraglichen Zeitpunkt rechtsmissbräuchlich“, steht einer erneuten Eigenbedarfskündigung nicht entgegen.

BGH, Urteil vom 21.1.2009, Az.: VIII ZR 62/08

Fakten: Der Mieter bewohnt die Wohnung seit 1984. Der zunächst abgeschlossene Mietvertrag wurde dann auf fünf Jahre befristet verlängert und später wieder auf unbestimmte Zeit verlängert. Ende 2004 kündigte der Vermieter wegen Eigenbedarfs, seine Tochter werde nach Studienabschluss ihren Lebensmittelpunkt in die Stadt zurückverlegen. Der Mieter widersprach der Kündigung. Die Räumungsklage des Vermieters wurde abgewiesen. Der Vermieter kündigte wieder und machte geltend, er benötige die Wohnung für seine Tochter, die nach Beendigung ihres Studiums mit in der Wohnung der Eltern lebe. Die jetzigen Wohnverhältnisse in der 2 ½ Zimmer-Wohnung seien für ein Leben zu dritt zu beengt. Der Vermieter erhob wieder Räumungsklage. Erst der BGH gab ihm in letzter Instanz Recht: Der Mieter kann nicht einwenden, durch das vorbestehende Urteil sei der geltend gemachte Eigenbedarf aufgrund des Vorprozesses „verbraucht“. Mit der Behauptung, er benötige die Wohnung für seine Tochter, macht der Vermieter ein berechtigtes Interesse geltend. Er ist mit seiner Kündigung nicht ausgeschlossen, weil seine auf denselben Eigenbedarfsgrund gestützte vorangegangene Kündigung

im Vorprozess als unwirksam angesehen wurde.

Fazit: Weist der Vermieter anlässlich der Erneuerung eines langjährigen Mietvertrags nicht auf einen möglichen Eigenbedarf für seine heranwachsende Tochter hin, steht einer Kündigung des Vermieters, mit der das Mietverhältnis zum Ablauf von rund vier Jahren nach der Erneuerung des Mietvertrags beendet werden soll, nicht der Einwand rechtsmissbräuchlichen Verhaltens entgegen. Das Berufungsgericht hatte hier zu Unrecht den im Arbeitsrecht allgemein anerkannten Grundsatz, wonach eine erneute Kündigung aus demselben Grunde unwirksam ist, auch auf diesen Mietrechtsfall angewandt. Der BGH stellt klar, dass es allerdings unzulässig ist, eine Wohnung auf unbestimmte Zeit vermietet, obwohl der Vermieter entweder entschlossen ist oder zumindest erwägt, sie alsbald selbst in Gebrauch zu nehmen. Er darf dem Mieter, der mit einer längeren Mietdauer rechnet, die mit einem Umzug verbundenen Belastungen nicht zumuten, wenn er ihn über die Absicht begrenzter Mietdauer nicht aufklärt. Anders ist die Situation hier, da ein seit Jahren bestehendes Mietverhältnis verlängert wurde.

Betriebskostenabrechnung [77.2]

Frisch- und Schmutzwasser:

Zusammengefasste Abrechnung zulässig?

Der Vermieter darf die Kosten für Frischwasser und Schmutzwasser bei der jährlich zu erstellenden Betriebskostenabrechnung jedenfalls dann in einer Summe zusammenfassen und einheitlich abrechnen, wenn die Umlage dieser Kosten einheitlich nach dem durch Zähler erfassten Frischwasserverbrauch vorgenommen wird.

BGH, Urteil vom 15.7.2009, Az.: 340/08

Fakten: Der Mieter verweigert die Nachzahlung von Nebenkosten, weil die Abrechnung die Kosten für Frisch- und Schmutzwasser nicht getrennt ausweist. Der BGH gibt dem Vermieter recht: Die Zusammenfassung der Kosten von Frischwasser und Abwasser bei der Abrechnung ist zulässig. Grundsätzlich müssen sämtliche angesetzten Kostenarten einzeln abgerechnet werden. Dabei wird zumindest eine Differenzierung entsprechend den Betriebskostenarten in § 2 BetrKV für erforderlich gehalten. Nach der Systematik der Betriebskostenverordnung betreffen Wasserversorgung und Entwässerung zwar je eine eigenständige Position. Eine zusammengefasste Abrechnung wird jedoch für zulässig erachtet, wenn auch die Berechnung der Kosten für Abwasser an den Frischwasserverbrauch geknüpft ist. Die Umlage erfolgte hier einheitlich nach dem durch Zähler erfassten Frischwasserverbrauch. Anhand dieser Angaben kann der Mieter ohne Weiteres überprüfen, ob die ihm in Rechnung gestellten Kosten nach dem Mietvertrag umlagefähig sind und ob der richtige Umlageschlüssel verwendet wurde. Auch der vom Mieter zu tragende Anteil der Frisch- und Abwasserkosten ist

nachvollziehbar. Die Abrechnung ist hier nicht deshalb formell unwirksam, weil sie außerdem noch die Position „Wasser und Abwasser allgemein“ enthält. Diese Kosten sind erkennbar als für die Grundstücksbewirtschaftung als solche angefallen und nach dem Flächenmaßstab umgelegt und von den durch individuellen Verbrauch in den Wohnungen angefallenen Kosten getrennt.

Fazit: Eine Betriebskostenabrechnung ist ordnungsgemäß, wenn sie eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und Ausgaben enthält. Haben die Parteien nichts Besonderes vereinbart, muss die Betriebskostenabrechnung eine Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und Erläuterung der zugrunde gelegten Verteilerschlüssel, die Berechnung des Anteils des Mieters und den Abzug seiner Vorauszahlungen enthalten. Die formelle Wirksamkeit der Betriebskostenabrechnung hängt von der Nachvollziehbarkeit und Prüffähigkeit der Abrechnung für den Mieter ab. Wie genau die einzelnen Kostenarten aufgliedert sein müssen, war bislang nicht abschließend geklärt. Teilweise verlangt die Rechtsprechung zum Beispiel die Angabe der einzelnen Versicherungsarten.

Mein Klassiker

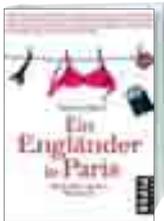


Matthias Voss ist Geschäftsführer der HCI Immobilien Consult GmbH in Hamburg.

„Ein Engländer in Paris“

Buch von Stephen Clarke

Paul West schlägt die Warnungen seiner Freunde in den Wind und packt seine Taschen: Ein Job in Paris wartet auf den Engländer. Paul West ist Mitte 20 und soll in Paris eine Kette mit englischen Teesalons aufbauen. Doch schon kurz nach seiner Ankunft bemerkt er, dass Franzosen und Briten in verschiedenen Welten leben. Der bekennende Engländer macht sich jedoch sein eigenes Bild,



„Ich kann dieses Buch jedem empfehlen, für den die Begegnung mit Menschen ein spannender Teil des eigenen Berufsalltags ist, und auch allen, die gern beim Lesen die Mundwinkel nach oben ziehen.“

indem er viele Dinge hinterfragt. Dabei findet er unter anderem heraus, dass Sozialwohnungen grundsätzlich der Pariser Bourgeoisie vorbehalten sind, Franzosen Unmengen von Schimmelpilz essen und sich die ganze Zeit küssen.

In „Ein Engländer in Paris“ erzählt Stephen Clarke die (fast) wahre Geschichte dessen, was er selbst in Frankreich erlebte. Bei diesem Buch handelt es sich um eines der seltenen Werke, bei denen man als Leser durch unvermeidlich leises Schmunzeln oder aber auch nicht zu unterdrückendes Lachen ungewollte Aufmerksamkeit bei seiner Umwelt erfährt. Sowohl in der Darstellung kultureller Nuancen als auch in der Übertreibung länderspezifischer Gegebenheiten gelingt Clarke eine humorvolle und zutreffende Beschreibung unserer französischen Nachbarn. Wir begleiten die

Hauptfigur ein Jahr lang bei ihrem Versuch, in der Fremde Fuß zu fassen. Die Schwierigkeiten fangen dabei schon in der eigenen Firma an: Pauls Teamkollegen wollen einfach nicht verstehen, warum ihre Vorstellung von „echt britisch“ nun einmal nicht britisch ist, sondern die typisch französischen Klischeevorstellungen von britischer Kultur. Trotzdem lässt er sich immer wieder mit Neu-

gier und Humor auf diese Gegensätze ein. Es ist die genaue Beobachtungsweise von Stephen Clarke, die dieses Buch so witzig und auch so wahr macht: Jeder, der schon einmal bei einer

französischen Familie zu Besuch war, kann seine Beobachtungen und Beschreibungen nur schmunzelnd nachvollziehen. Dabei schildert Clarke Eigenarten sehr liebevoll, ohne ins Lächerliche abzurufen.

Mitzerleben, wie sein Held sich trotz scheinbar unüberwindlicher Hindernissen immer mehr öffnet, seine eigenen Ansichten überprüft und am Ende sogar seine Liebe für Land und Leute entdeckt, macht das Buch für mich besonders lesenswert. Ich kann es ausdrücklich jedem empfehlen, für den die Begegnung mit Menschen ein spannender Teil des eigenen Berufsalltags ist, und auch allen, die gern beim Lesen die Mundwinkel nach oben ziehen.

Stephen Clarke: Ein Engländer in Paris, Piper 2007, 320 Seiten, 10 Euro, ISBN 978-3-492-24993-5

Neue Bücher

Die Immobilie als Kapitalmarktprodukt

Das Werk schafft fundierte Grundlagen für Entscheidungen zur Kapitalanlage in verbrieften Immobilien. Es gibt einen Überblick zu den rechtlichen und steuerlichen Gegebenheiten der kapitalmarktbezogenen Immobilienprodukte, deren hauptsächlichen Werttreiber und Risikofaktoren und welche Aktivitäten der Finanzmarkt belohnt oder abstruft.

Heinz Rehkugler (Hrsg.), Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2009, 637 S., ISBN 978-3-486-58267-3, 59,80 Euro



Miethöhe-Handbuch

Das Werk bietet eine umfassende Darstellung aller Mieterhöhungsmöglichkeiten mit Praxishinweisen unter Berücksichtigung der aktuellen BGH-Rechtsprechung. Der Nutzer findet konkrete Hinweise zum weiteren Vorgehen in seiner Problemsituation und erhält zusätzlich Muster, Beispiele und weitere Materialien.

Ulf P. Börstinghaus, C.H. Beck, 2009, 703 S., ISBN 978-3-406-57578-5, 62 Euro



Mietrecht aktuell

Dieses Werk gibt einen problemorientierten Überblick über die gesamte aktuelle Judikatur. Es beinhaltet eine Fülle von Rechtsprechungszi-taten mit ihren Kernsätzen und Sachverhalten; akribisch zusammengetragen, ausgewertet, mit kritischen Stellungnahmen versehen und auf über 1.900 Seiten nach dem typischen Verlauf eines Mietverhältnisses systematisiert.

Prof. Dr. F. Stornel, Dr. Otto Schmidt Verlag, 4. Aufl. 2009, 1919 S., ISBN 978-3-504-45015-1, 99 Euro



Die Eigentümerversammlung nach WEG

Die Eigentümerversammlung wird im Gesetz nur teilweise geregelt. Jedoch reichen weder der Wortlaut dieser Bestimmungen noch die Kommentierung dieser Gesetzesvorschriften zur Klärung aller Zweifelsfragen aus. Dieses Arbeitsbuch beantwortet vertieft und praxisnah die vielfältigsten Fragen rund um Einberufung und Durchführung der WEG-Versammlung. Zur Einberufung der Eigentümerversammlung, zur Vertretung in der Versammlung, zu den Besonderheiten der Formen der Willensbildung, zum Stimmrecht, zur Durchführung, zur Beschlussfassung, zur Beurteilung der Nichtigkeit oder Anfechtbarkeit von Beschlüssen, zu den verschiedenen Fragen der Versammlungsniederschrift, zu den Besonderheiten bei Mehrhausanlagen und vielen anderen Problemen dieser Art. Die Neuauflage berücksichtigt außerdem alle relevanten Änderungen infolge der Novellierung des Wohnungseigentumsgesetzes.

Michael Drasdo, Verlag C.H. Beck, 4. Auflage 2009, 407 S., ISBN 978-3-406-58959-1, 52 Euro



Das neue Forderungssicherungsgesetz

Der Autor erläutert, wie zukünftig mit der veränderten Rechtslage im Bereich der Abschlagszahlungen, der Durchgriffsfähigkeit (§ 641 Abs. 2 BGB), des Mängelgleichfalls (§ 641 Abs. 3 BGB), der Sicherheit (§ 648a BGB) und der Vermutung des § 649 S. 3 BGB umzugehen ist. Behandelt wird die AGB-rechtliche Problematik, gerade im Hinblick auf bisher verwendete Formularverträge. Die Konsequenzen des neuen § 310 Abs. 1 Satz 3 BGB werden ausführlich dargestellt, insbesondere die Auswirkungen des neuen Gesetzes auf die Wirksamkeit einzelner VOB-Klauseln. Durch das BauFordSiG ist das frühere GSB neu gestaltet worden. Zahlreiche Vorschriften wurden mit weitreichenden Konsequenzen gestrichen. Nach der Neuregelung ist der Begriff des Baugeldempfängers stark erweitert. Das Buch erläutert, welche Folgen sich hieraus ergeben.

Stefan Deckers, Werner Verlag/Wolters Kluwer, 1. Aufl. 2009, 246 S., ISBN 978-3-8041-4758-4, 34 Euro



Immobilieninvestitionen – Die Rückkehr der Vernunft

Die Autoren beleuchten die Erfolgsfaktoren einer Immobilieninvestition aus aktueller Sicht und aus neun unterschiedlichen Blickwinkeln des Immobilienmarkts. Versäumnisse und Fehler der Vergangenheit werden deutlich angesprochen und analysiert. Die weltweite Finanzmarktkrise hat eine Rückbesinnung auf die Grundlagen einer erfolgreichen Immobilieninvestition bewirkt. Die Autoren zeigen auf, wie wichtig die richtige Standortauswahl ist, warum nur gute Architektur den dauerhaften Wert sicherstellt, wie Bauverträge eine klare und eindeutige Struktur bekommen, warum dem Gebäude- und Mietvertragsmanagement eine Schlüsselrolle zukommt, wie bei der steuerlichen Planung Risiken vermieden werden und warum man der zunehmenden Bedeutung von energieeffizienten Gebäuden gerecht werden sollte.

Dr. Michael Mütze, Marcel Abel, Dr. Thomas Senff (Hrsg.), Rudolf Haufe Verlag, 1. Aufl. 2009, 500 S., ISBN 978-3-448-10086-0, 98 Euro



Impressum

Verlag
Rudolf Haufe Verlag
GmbH & Co. KG
Hindenburgstraße 64
79102 Freiburg
Geschäftsführung:
Martin Laqua
Markus Reithwiesner

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 0180 5050169*
Fax 0180 5050441*
* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise, ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König
Michaela Burgdorf
Marcus Surges
Beate Beule

Korrespondent Frankfurt/M,
München, Düsseldorf
Manfred Gburek
E-Mail: info@gburek.eu

Korrespondentin Berlin:
Karen Niederstadt
karen.niederstadt@berlin.de

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Oliver Mertens
Kirstin Ruge
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

Objektleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 3683-507, Fax: -105
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus,
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG,
97076 Würzburg

Titel
Pling/Shutterstock

Anzeigen
Anzeigenpreisliste
(1.1.2008)
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@immobilienwirtschaft.de

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@immobilienwirtschaft.de
Helmut Laas
Tel. 0931 2791-539
helmut.laas@immobilienwirtschaft.de

Anzeigen disposition
Monika Thüncher
Tel. 0931 2791-464, Fax -477
E-Mail: monika.thuencher@immobilienwirtschaft.de

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 128 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Immobilienwirtschaft mit Immobilienwirtschaft Professional kostet monatlich 39,80 Euro, die 3er Lizenz 57 Euro, die 5er Lizenz 79,60, die 10er Lizenz 139,30 Euro inkl. Versand und MwSt.

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
18.918 Exemplare im 3. Quartal 2009

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von „Atrium Veranstaltung“ bis „Wohnungseigentümersversammlung“

TOP-TERMIN

Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter/Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
Atrium Veranstaltung	18.11.2009 Köln	kostenfrei (Anmeldung erforderlich)	Atrium Gruppe/Microsoft Deutschland GmbH, Telefon 06202/9272110, www.atrium-gruppe.de
mapic Internationale Messe für Einzelhandelsimmobilien	18.-20.11.2009 Cannes	1.190 Euro	Reed Exhibitions, Telefon 0033/141/904442, www.mapic.com
1. REMI-Symposium „Indirekte Immobilienanlage“ – Podiumsdiskussion zu aktuellen Trends, Marktentwicklungen und Herausforderungen	20.11.2009 Oestrich-Winkel	300 Euro	European Business School, Telefon 0611/36018-938, www.remi-symposium.de
BIIS-Fachtagung "Marktrenditen"	30.11.2009 Frankfurt am Main	250 Euro	BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V., Telefon 069/2980289-0, www.biis.info
14. SAP-Kongress: Enterprise Asset-Management	1.-2.12.2009 Berlin	1.395 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.de/EAM2009
Tagung „Bankaufsichtsrecht 2010“ – neue Entwicklungen in Rechtsprechung und Gesetzgebung	4.-5.12.2009 Frankfurt am Main	1.090 Euro	Beckakademie Seminare/Verlag C.H. Beck, Telefon 089/38189-503, www.beck-seminare.de
WOWEX – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft	10.-12.6.2010 Köln	Preise noch nicht verfügbar	Köln Messe, Telefon 0221/821-2814, www.wowex.de
Seminare und Schulungen			
BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft	24.-25.11.2009 München	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4708811, www.haufe-akademie.de
om 'energy – Energiemanagement in der Praxis	24.-25.11.2009 Stuttgart	595 Euro	Internationales Institut für Facility-Management, Telefon 0208/2052197, www.i2fm.de
Energieeinsparverordnung (EnEV 2007/2009)	25.11.2009 Wuppertal	540 Euro	TAW Technische Akademie Wuppertal e.V., Telefon 0202/74 95-216, www.taw.de
Schönheitsreparaturen – der BGH lässt nicht locker	25.11.2009 Bochum	300 Euro	EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Telefon 0234/9447510, www.e-b-z.de
Einkauf von FM-Dienstleistungen	26.11.2009 Berlin	330 Euro	FM-Connect.com Unternehmergeellschaft, Telefon 040/18 04 88 58, www.fm-connect.com
Die Wohnungseigentümersammlung – rechtliche und organisatorische Voraussetzungen	26.11.2009 Mainz	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611/379756, www.sfa-immo.de
„Elektrosmog“ – Schutzlösungen bei Neubau und Sanierung von Gebäuden	27.11.2009 Frankfurt am Main	401 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221/5497-348, www.ssb-seminare.de
Intensiv-Workshop: Keine Angst vor DCF!	27.11.2009 Stuttgart	1.250 Euro	HKP Sachverständigengemeinschaft/Research Consulting Marketing, Telefon 07022/251528
Grundlagen des Immobilienrechts	27.-28.11.2009 Sinzig	505 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642/979675, www.sprengnetter.de
Herausforderung für institutionelle Investoren – Standards im Risikomanagement von indirekten Immobilienanlagen	1.12.2009 Oestrich-Winkel	kostenfrei	Real Estate Management Institute, Telefon 0611/36018938, www.rem-institute.org
Rechtsfragen im Facility-Management	1.-2.12.2009 Frankfurt am Main	1.795 Euro	Management Circle, Telefon 06196/4722-700, www.managementcircle.de/09-62210
Praxisseminar Hausverwaltungsmanagement „Spezial“	3.12.2009 Frankfurt am Main	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800/795 67 24, www.sykosch.de
Berliner Immobilienrunde: Welche Wohnimmobilien brauchen die neuen Wohnungsfonds und welche Anlagestrategien verfolgen sie?	8.12.2009 Berlin	880 Euro	TVS Berlin, Telefon 030/63 22 38 83, www.tvb-berlin.de

TOP-TERMIN

Unternehmensindex

A		J	
Aareon	60, 61	Jones Lang LaSalle GmbH	15, 19, 42, 49, 51
Afiata Anlagestiftung für Immobilienanlagen im Ausland	46	JP Morgan	12
Alcoa	12	K	
Allianz Real Estate Germany GmbH	24	Kalo Gruppe	13
alstria office REIT-AG	24	Kan Am	11
Aurelis	10	Klickgas	66
B		L	
Baumgartner & Partner	38	Lichtblick	66
BayernLB	14	M	
BBE Handelsberatung GmbH	12	Management für Immobilien AG (mfi)	12
Behringer Harvard Europe	82	Mediamarkt	12
Berlin Hyp	45	Merill-Lynch	24
BNP Paribas Real Estate Deutschland	48	Messe München	42
British Land	33	Microsoft	60, 61
Brockhoff & Partner Immobilien GmbH	14	Mitgas	66
BulwienGesa AG	48	Montana	66
C		Morgan Stanley	24
C&A	12	MPC Capital	33
CA Immo Anlagen	14	MSE	60, 61
CA Immo International	14	N	
CA Immobilien	12	Nemetschek AG	61
Catella Real Estate	25	Nemetschek Crem Solutions	61
CB Richard Ellis	23	Nuon	65, 66
CBD	10	O	
Comfort	13	Ökorenta AG	29
Commerz Real AG	12, 32, 49	P	
Commerzbank	32	Penny	12
Crédit Suisse	12, 33	Personalmarkt	38
D		Property First GmbH	14
Deגי Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH	33, 48, 51	R	
Deגי/Aberdeen	23, 43	Rating Evidence	51
Deka	32	RGM Gebäudemanagement GmbH (RGM)	14
Deka Bank	23	Rosco Projektmanagement für Immobilienanlagen GmbH & Co. Liegenschaftsverwertung KG	12
Deloitte	36	RREEF Deutschland	32, 42
Deutsche Euroshop AG	46	RWE	64
Deutsche Hypo	23	S	
Deutsche Wohnen AG	49	SAGA GWG	68, 69
Deutsche Wohnen Corporate Real Estate GmbH	25	SAP	60, 61
Deutschen Bank	51	Savills Immobilien Beratungs-GmbH	14
Deutschen Immobilien Chancen AG & Co. KGaA	14	Scope Analysis	30
Deutschen Rockwool Mineralwool GmbH & Co. OHG	32	SEB Asset-Management	24
DIA Consulting	22	SEGRÖ	12
DIC Asset AG	24	Sonae Sierra	11
DIC Beteiligungs AG	14	Sparkasse	32
Drogeriemarkt Müller	12	Sparkassen Immo AG	12
DTZ	10	Sprengnetter Immobilienbewertung	20
E		STRABAG Property and Facilities Services GmbH	55
E	65	T	
Ellwanger & Geiger Privatbankiers	12, 25	TAG Hamburg	61
EnBW	64	Tegut	12
Energieried	68	Thyga	67
Eon	64	ThyssenKrupp Industrieservice GmbH	10
Eprimo	65	ThyssenKrupp-Konzern	10
Ernst & Young Real Estate GmbH	43, 82	TMW Pramerica Property Investment GmbH	12, 28, 30
ESS AG	60, 61	U	
Eurohypo	14	Union Investment Real Estate GmbH	32, 47
F		V	
Fittkau & Maaß Consulting	58	varys	61
Fortress	51	Vattenfall	69
G		Vattenfall	64
GAGFAH GROUP	70	Vivico AG	14
GAP-Group	60, 61	Vivico Real Estate GmbH	14
Gazprom	66	Vockeroth	12
GBW AG	14	VW	67
German Retail Reit AG	47	W	
Gewobag	14	Westdeutschen Immobilienbank	43
GGEW	68	Wisag	10
Goldman Holding	47	Yello	65
GSW	81	YIT Germany	14
H			
HCI Immobilien Consult GmbH	78		
HEAG Südheussische Energie AG	68		
HEW	69		
Hochtief AG	48		
Hochtief Projektentwicklung	10, 24		
Hypoport	19		
I			
iii-investments	33		
i-Makler GmbH	46		
ING Real Estate	11		
Interboden	10		
IPH Handelsimmobilien GmbH	12		
Ista	60		
IVG Immobilien AG	15, 25, 32, 48		

Vorschau auf ...

... Dezember/Januar



Welche Mietanreize sind nötig, um Leerstand zu vermeiden?

Titelthema

Vermietungsmanagement

In den deutschen Bürohochburgen sinken die Mieten. Viele Mieter führen Besichtigungen von Flächen durch, um Vergleichsangebote einzuholen und den Vermieter preislich unter Druck zu setzen. Welche Instrumente zum Preisargument können als Mietanreiz genutzt werden?

Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) Kaltakquise nicht mehr möglich?

Die „kalten“ Anrufe, teilweise mit automatisierten Ansagen, haben überhandgenommen. Deshalb ist das UWG überarbeitet worden. Inwiefern trifft die Änderung die Arbeit der Immobilienmakler? Die einen sagen: (Fast) gar nicht. Die anderen denken an Geschäftsaufgabe. Ein Beitrag zur Aufklärung im nächsten Heft. **Die Dezember/Januar-Ausgabe erscheint am Freitag, 11. Dezember 2009, Anzeigenschluss ist der 16. November 2009.**

... Februar 2010

Mietrecht

Bluffen, Zocken, Risiko

Poker ist geprägt von Taktik, Risikoabwägung und Bluff. Ganz ähnlich verhält sich die Situation bei der vorzeitigen Beendigung gewerblicher Mietverhältnisse durch



den Mieter. Hier geht es oft darum, mit einer Kündigungsmöglichkeit zu zocken, auf der Gegenseite diesen Bluff einzuschätzen, beiderseits Risiken abzuwägen und sich taktisch klug zu verhalten.

Die Februar-Ausgabe erscheint am Donnerstag, 5. Februar 2010, Anzeigenschluss ist der 11. Januar 2010.

Finale

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

... drei Expo-Real-Besucher



Stefanie Frensch MRICS
ist Partnerin bei Ernst & Young Real Estate GmbH in Berlin mit Schwerpunkt Asset-Management, Development und Project-Management.



Oliver Georg
ist Geschäftsführer Behringer Harvard Europe in Hamburg, einer Tochter des US-amerikanischen Immobilienunternehmens Behringer Harvard.



Prof. Dr. Karl-Werner Schulte HONRICS ist Professor am IRE|BS Institut der Universität Regensburg und Wissenschaftlicher Leiter der IRE|BS Immobilienakademie in Wiesbaden.

Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Frensch: Kommunikativ, schnell und impulsiv.

Georg: Strategisch planend, engagiert und verlässlich-loyal.

Schulte: Unkompliziert im Umgang, integer und manchmal ungeduldig.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Frensch: Im Sommer mit einem Cappuccino auf den Stufen des Schauspielhauses auf dem Gendarmenmarkt in Berlin.

Georg: Wenn ich nicht auf Geschäftsreise bin: Im Büro beim Zeitungslesen oder beim Sport als Ausgleich.

Schulte: Ich bin meistens am Schreibtisch anzutreffen.

Frensch: Ich wünsche uns allen, dass wir zwar arbeiten mit aller Ernsthaftigkeit, uns selber aber manchmal nicht ganz so ernst nehmen. Doch Letzteres ist nicht ganz so einfach, wie ich aus eigener Erfahrung weiß.

Georg: Ich wünsche mir ein selbstkritischeres und offeneres Miteinander. Dies gilt gerade in der heutigen, nicht ganz einfachen Zeit.

Schulte: Alle Unternehmen der Immobilienbranche sollten weitaus mehr Aufmerksamkeit ihrer Personalentwicklung widmen. ←|

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

Frensch: Mit Professor Dr. Werner Sobek. Er betreibt visionäre Architektur. Er hat nachhaltiges Bauen nicht nur geplant, sondern auch umgesetzt. Außerdem ist er Schwabe, wie ich.

Georg: Mit Sir Norman Foster. Er setzt Visionen um. Er schafft Werte. Und er verändert das gesamte Weltbild wirklich nachhaltig.

Schulte: Mit den meisten war ich schon zum Essen verabredet.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands.

Ihr Statement zur Stereotype: „Die Expo Real bietet auch auf dem Niveau von 2009 eine zufriedenstellende Begegnungsplattform.“

Frensch: Zeit für eine trübsinnige Nabelschau haben die wenigsten. Trotz der wirtschaftlich sehr schwierigen Zeit, war die Expo ein wichtiger Meilenstein.

Georg: Viele konnten ihre Probleme nun quantifizieren. Es wurde sondiert, wer mit wem wieder Geschäfte machen kann. Das ist gesünder als der Hype von 2007.

Schulte: Ja, sicher

Melden Sie sich vor dem
15. Januar
an und sparen Sie €360!

mipim
featuring
mipimhorizons 
The world's property market

Building a lasting world*

*Die Welt nachhaltig bauen

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

Melden Sie sich jetzt an und:

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

**EXKLUSIV
2010**

Polen im Rampenlicht auf der MIPIM 2010!

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

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte:

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

London tel: +44 (0) 20 7528 0086

New York tel: +1 (212) 284 5141

www.mipim.com

 **Reed MIDEM**
A member of Reed Exhibitions

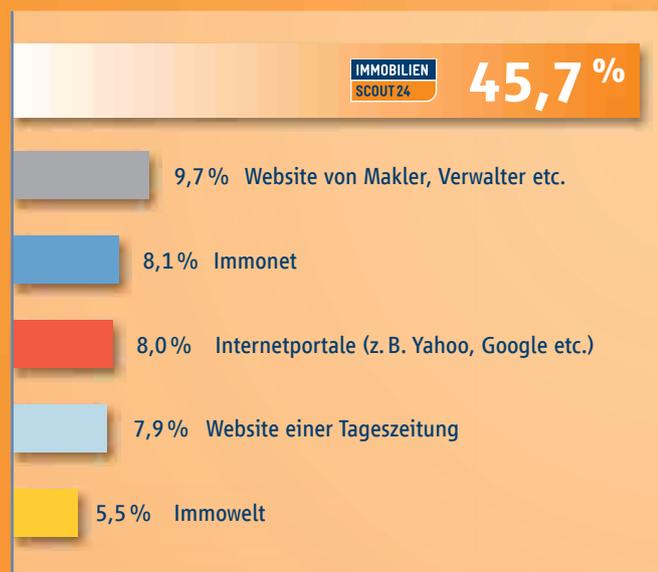
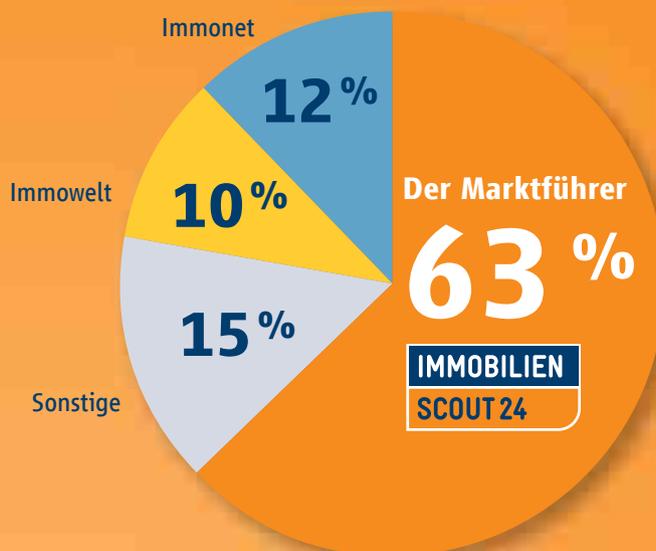
16.-19. März 2010 - Frankreich, Cannes, Palais des Festivals

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im ersten Halbjahr 2009 haben im Durchschnitt 4,3 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate/Apartments) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 63 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: Nielsen//NetRatings, NetView, Deutschland Home-Panel, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Jan.- Jun. 2009



Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 45,7 % aller umgezogenen Haushalte, die für ihre Suche das Internet genutzt haben, ihre neue Immobilie beim Marktführer ImmobilienScout24 gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH, 28. W3B Studie, April/Mai 2009, Internetuser (Nicht aufgeführte Daten: Immopool.de 1,4 %, Planet Home 1,1 %, andere 18,9 %)

**Testen Sie den Marktführer:
66 Tage mit allen Ihren Objekten
für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.**

www.immobilienscout24.de/testprodukt

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt**