

Der große

GEHALTS-REPORT

4.000 Datensätze ausgewertet.
Die Vergütung steigt.

Special
Energieeffizienz

Solvency II
Die große Bedrohung
für Versicherer

Neues Marktsegment
Risikomanagement-
systeme



Marynarska Point Warschau

Typ: Office Building
Größe: 22.900 m²
Arranger • Sole Underwriter



Zehlendorfer Welle Berlin

Typ: Shopping Center
Größe: 22.500 m²
Agent • Underwriter



49 Park Lane London

Typ: Büro- und Wohngebäude
Größe: 2.300 m²
Arranger • Sole Underwriter •
Hedge Counterparty



Mc Arthur Glen Troyes Troyes, IDF

Typ: Factory Outlet Center
Größe: 30.000 m²
Arranger • Sole Lender • Hedge Provider



Große Bockenheimer Straße Frankfurt am Main

Typ: Einzelhandel und Büros
Größe: 3.200 m²
Mandated Lead Arranger



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

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

Helaba | 
Landesbank
Hessen-Thüringen

Mach mir den Mappus!

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserin, lieber Leser,

als ich mich nach einer langen Expo Real fragte, was ich von dieser Messe mitgenommen hätte, fiel mir die Antwort schwer. Da war nur eine klare Sache: Die allgemeine Besorgnis über „Solvency II“ (Seite 30) war übergreifend. Doch sonst ... Im Kopf ein diffuses Bild über die Lage der Welt im Allgemeinen und über die der Immobilienwelt im Besonderen. Optimistisch, unklar. So geht es mit vielem: Bauen im Bestand? B-Lagen? Outsourcing im Facility Management? „Ja, aber.“ Beziehungsweise: „Das kommt darauf an.“ Und erst Stuttgart 21!

Da habe ich eine Meinung, die jedoch bei Diskussionen mit meinen Kindern und deren Freunden auf eine harte Probe gestellt wird. Wage ich abzuwägen, kommt das nicht gut. Eine klare Attitüde ist das, was immer mehr Menschen wollen. Aber kann „der Mappus“ wirklich das Ziel sein? Eine Haltung, die klar rüberkommt, ist oft einseitig, weil sie sich nicht genügend mit den Argumenten der anderen Seite auseinandersetzt. Wird der andere ernst genommen, kann sich Klarheit verwässern. Ist das wirklich so schlimm?

Ich – Redakteur – wäge. Und meine: Da, wo einer führen muss, braucht er eine klare Linie. „Ja“ und „nein“ haben hier besondere Konsequenzen. Führen heißt, sie zu tragen (das war ein schönes Argument bei unserer Köpfe-Preisverleihung auf der Expo Real, Seite 40). Wer laviert, kann nicht führen. Kein Unternehmen, kein Land. Wer entschieden hat und umfällt, verdient keinen Respekt! Auch nicht, wenn er eines besseren belehrt wird? Die Antwort liegt in der Motivation der Entscheidung. Rentenreform, Hartz IV, Stuttgart 21, die SPD droht zur Populismus-Partei zu werden.

Eben flimmerten die Ergebnisse der Ebert-Stiftung-Studie über den Äther. Klare Tendenz: Rechte Ansichten werden salonfähiger. Manchmal sind klare Tendenzen inhaltlich zu bedauern. Da hilft nur: Klar dagegen argumentieren. Wer zu oft umfällt, der kann das nicht mehr.

Ihr



Die Softwarelösung für die Wohnungswirtschaft



Mietverwaltung
WEG-Verwaltung
SE-Verwaltung
Gewerbemietverwaltung
Zwangsverwaltung

Besuchen Sie uns
auf dem Verwaltertag
in Nürnberg!

UTS

innovative Softwaresysteme

www.uts.de · info@uts.de
UTS innovative Softwaresysteme GmbH
Salierring 47-53 · 50677 Köln
Tel.: +49 221-36799-0 Fax: -99

Foto: Hans Scherhauser



18
Es geht aufwärts. Die Gehälter steigen in der gesamten Branche: Sowohl beim Grundgehalt wie auch bei den Boni.

Titelthema

Exklusive Vergütungsstudie. Die Branche verdient im Vergleich zum Vorjahr deutlich mehr. Die Führungskräfte profitieren wieder stärker von Bonuszahlungen. Bei den Fachkräften haben sich die Grundgehälter um knapp vier Prozent erhöht.

- 19 **Zeichen stehen auf Normalität.** Zwei Jahre nach dem großen Crash erzielen die höchsten Einkommen bei den Funktionen ohne Personalverantwortung Fondsmanager, Key-Account-Manager und Vertriebsverantwortliche.
- 20 **Gehälter.** Ausgewählte Positionen der Branche im Detail.
- 22 **Prämientanteile.** Der Firmenwagen erfreut sich nach wie vor besonderer Beliebtheit. Die betriebliche Altersvorsorge spielt vor allem in größeren Firmen eine Rolle.



26
Baufinanzierung. „Der Gesetzgeber lässt Manipulationen zu“, meint Heinrich Bockholt, „er muss nachbessern.“

Szene

- 08 Infografik. Tierfreundlichkeit nach Bundesländern.
- 09 Kolumne. Anlegern die Sorgen nehmen.
- 09 Real-Estate-Asset-Management. Studie belegt: Verwaltungsleistungen werden zunehmend outgesourct.

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 26 Prof. Heinrich Bockholt, Fachhochschule Koblenz, zu den neuen Spielregeln der Baufinanzierung.

HRE, Eurohypo und Landesbanken

- 28 Hübschen der Braut und Abwicklungsgesellschaften.

Solvency II

- 30 Wenn Liquidität zum Versiegen der Quelle führt.

Von den Finanzgerichten

- 34 Betriebsaufspaltung. Ende eines Steuersparmodells?



38
Köpfe 2010. Zwölf ausgezeichnete Immobilienmanager erhielten auf der Expo Real ihr Porträt im Warhol-Stil.

Markt + Management

Das Immobilien-Feature

- 36 Vom Nichts in einem vollen Immobilienland.

Expo-Real-Nachlese

- 38 Belebung und Optimismus allenthalben. Ein Nachbericht.

Expo-Real-Nachlese

- 40 Köpfe 2010. Die Preisträger. Die Laudatien.

Expo-Real-Nachlese

44 Der Marketing-Award lebt. Die Ausgezeichneten.

Google Street View

48 In den USA kein Streithema. Was Makler lernen können.

Zukunft der Immobilien-IT

50 Von digitalisierten Wänden und wandernden Häusern.

Marktübersicht Immobilienrisikomanagementsysteme

52 Ein neues Software-Segment tritt auf den Plan.

Einzelhandel

56 Karstadt. Immer noch kein Ende der Zitterpartie.

Verwalter

58 Nicht alles teurer im Süden

Facility Management

60 Wider das Preis-Dumping. Zwei Big-Player steigen aus.

Special

Refurbishment. Nicht ohne den energetischen Aspekt.

Energetische Sanierung.

Nicht alles ist absetzbar: Die steuerliche Seite.

64 Aufwendungen. Erweiterung? Wesentliche Verbesserung? Und: Warum jede Photovoltaikanlage anders ist.

68 Denkmale. Von Sonnenkollektoren, Erdwärme und Biogas: Was eignet sich am besten?

Recht**Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht**

72 Umlageschlüsseländerung muss transparent erfolgen.

73 Verkehrswertbestimmung des Wohnungseigentums.

Rubriken

03 **Editorial**

06 **Online**

16 **RICS**

17 **Deutscher Verband**

62 **Graffiti**

78 **Bücher/Mein Klassiker**

79 **Impressum**

80 **Termine**

81 **Unternehmen im Heft/
Vorschau**

82 **Finale**



Ihr Aufzug gibt alles. Und wir alles für ihn.

Noch nie war Mobilität so selbstverständlich wie heute. Denn Züge, Flugzeuge und Autos werden regelmäßig und umfassend gewartet. Aber auch bei Aufzügen und Fahrtreppen gilt: Sicherer und reibungsloser Betrieb kann nur durch regelmäßige und vor allem fachkundige Wartung gewährleistet werden. Am besten von Schindler – einem weltweit führenden Aufzugsunternehmen mit mehr als 130 Jahren Erfahrung.



Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Neu im November www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema: Verkehrssicherungspflicht



Die kalte Jahreszeit nähert sich. Der vergangene, schneereiche Winter hat gezeigt, wie wichtig es für Verwalter und Vermieter ist, sich mit Maßnahmen zur Beseitigung von Schnee als Teil der Verkehrssicherungspflicht zu beschäftigen. Doch diese Pflicht beschränkt sich nicht auf den Winterdienst, sondern umfasst alle Bereiche, in denen Personen zu Schaden kommen könnten. Worauf Sie achten müssen, lesen Sie in diesem Top-Thema.

Neue Downloads

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

Neue Downloads im November:

› Zustimmungserklärung:

Veränderung der Mietsache

Es spricht nichts dagegen, wenn ein Mieter in vertretbarem Umfang Veränderungen an der Mietsache vornimmt. Wichtig ist jedoch, dass sich der Verwalter/Eigentümer gegen Folgeschäden absichert und dass eine Regelung über die Kosten und die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustands erfolgen. Dieses Muster dient dazu, einen Umbau, der vom Mieter durchgeführt wird, vertraglich zu regeln.

Haufe Online-Seminar:

„Die sieben größten Fehler bei der Verwalterbewerbung“

Fr., 19.11.2010, 10:00 Uhr, 89,- Euro. Die schriftliche Verwalterbewerbung ist das wichtigste Akquiseinstrument für Immobilienverwaltungen. Leider sind diese Bewerbungen in vielen Fällen wenig erfolgreich. Oft mangelt es an der optischen Gestaltung oder das Verhältnis von Text und Inhalt ist nicht optimal. Erfahren Sie in diesem Seminar mehr über das optimale Verhältnis von Text und Inhalt, die richtige optische Gestaltung, emotionale Ansprache sowie darüber, wie Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale herausarbeiten. Referent: Michael Friedrich.

Top-Thema: Vergütungsstudie 2010

Zwei Jahre nach dem großen Crash stehen die Zeichen in der Immobilienwirtschaft fast wieder auf Normalität. Auch die Personalverantwortlichen der Branche sehen einen Silberstreif am Horizont: Jedes zweite Unternehmen will Personal einstellen. Bei den Gehältern ist bereits jetzt ein deutlicher Aufwind spürbar. Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft verdienen aktuell 7,2 Prozent mehr als letztes Jahr. Die Gehälter von Fachkräften sind um 6,3 Prozent gestiegen. Wie die Ergebnisse der exklusiven Vergütungsstudie im Detail aussehen, erfahren Sie auch in unserem Top-Thema „Vergütungsstudie 2010“.

In eigener Sache

Neue Wohnungsübergabe-App für Vermieter und Verwalter

Mit der neuen I-Phone-App entfällt für Sie als Vermieter und Verwalter der nervige Papierkram bei jeder Wohnungsübergabe. Egal, ob Einzug oder Auszug, mit der praktischen Archivfunktion können Sie alle Protokolle speichern, bearbeiten und an Ihre Mieter versenden. Von Aufnahme von Mängeln, Geräte ablesen, Schlüsselübergabe und Unterschrift, die App bietet Komfort für eine reibungslose und rechtssichere Wohnungsübergabe. Die App erscheint in wenigen Tagen im Apple-Store für nur 0,79 Euro zum Start.



Die neue I-Phone-App für Verwalter.

Mehr unter:
www.immobilienvirtschaft.de

[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]

Gas-Brennwertgerät
Logamax plus GB172

„Buderus Heiztechnik heißt: mehr Effizienz im System!“

Heiner Müller, Technischer Berater Buderus



*= bis zu 36%
Energiekosteneinsparung**

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

* Mit diesem regenerativen Brennwert-System von Buderus ist im Modernisierungsfall eine Energiekostensparnis von bis zu 36 % im Vergleich zu einer Altanlage Baujahr 1980 mit konventionellem Gas-Heizkessel möglich.

Wärme ist unser Element

Buderus

Karte des Monats

Der Kojote im Haus

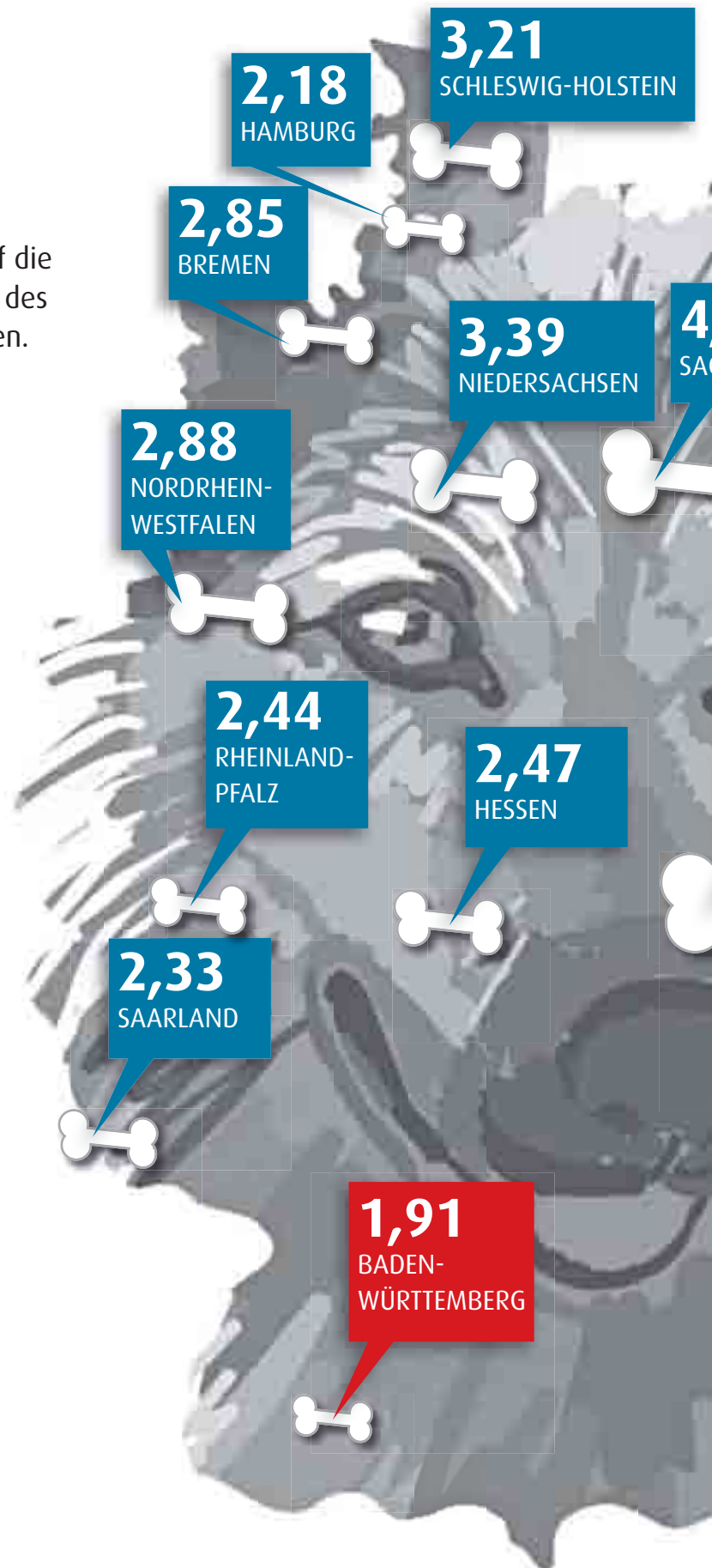
In welchem Bundesland treffen Mieter auf die tier-affinsten Vermieter? Eine Auswertung des Angebots auf Immonet.de zeigt: In Sachsen. Hier sind in 5,63 Prozent der eingestellten Objekte Tiere erlaubt.

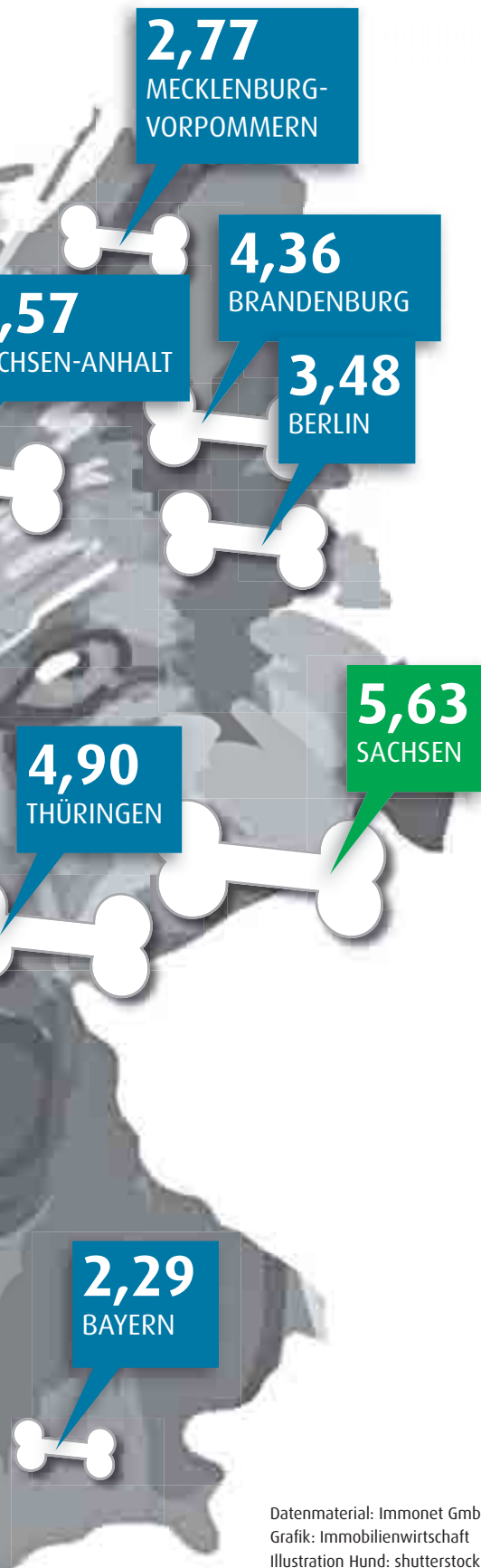
Zahlen = Angebot tierfreundlicher Wohnungen in Prozent

In Thüringen sind 4,9 Prozent der Vermieter tierlieb, gefolgt von Sachsen-Anhalt mit 4,57 Prozent und Brandenburg mit 4,36 Prozent. Schlusslicht mit 1,91 Prozent ist Baden-Württemberg, hier müssen Hunde- und Katzenhalter viel Glück haben, ein Zuhause für sich und ihre Tiere zu finden. In Deutschland leben laut GfK-Gruppe 15 Millionen Haustiere. Katzen zählen in 7,9 Millionen Haushalten zu den Lieblingstieren, gefolgt von Hunden (4,9 Millionen Haushalte), Kleintieren (3,3 Millionen Haushalte) und Vögeln (2,5 Millionen Haushalte).

Wer eine neue Wohnung oder ein Haus sucht, will meist nicht ohne seine Vierbeiner umziehen. Doch nicht alle Vermieter sind tierlieb und erlauben die Haltung von Lucky, Bello, Carlo und Co. So kommt es beim Thema Tierhaltung in der Wohnung immer wieder zu Streit zwischen beiden Parteien.

Übrigens: Nach Ansicht des Bundesgerichtshofs kann das Tierhaltungsverbot in Mietwohnungen unwirksam sein, wenn der Vermieter kein sachliches Argument für ein derartiges Verbot angibt.





Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Anlegern Sorgen nehmen

Die Diskrepanz könnte kaum größer sein. In Umfragen gilt die Immobilie regelmäßig als die beliebteste und am sichersten eingestufte Anlageform der Deutschen. Und wie schaut die Realität aus? Ein Schrottimmobiliensprozess jagt den anderen. Geschlossene Immobilienfonds floppen dutzendfach, viele Initiatoren atmen gesiebte Luft. Die Kurse der Immobilienaktien sind im Keller oder fahren Achterbahn auf niedrigem Niveau. Offene Immobilienfonds, einst als quasi mündelsichere Anlage gepriesen, setzen reihenweise die Rücknahme von Anteilen aus; jetzt wird sogar der erste abgewickelt.

Ein Wunder, dass der private Anleger ob dieser Schreckensnachrichten noch immer an die Immobilie glaubt. Wie viele Schreckensnachrichten braucht es noch, bis insbesondere die indirekte Kapitalanlage in Immobilien ihren Nimbus verliert? Auch wenn es nicht einfach ist, die Branche muss darauf endlich eine Antwort finden. Die Volatilität der Märkte, die Gier und Unbedarftheit der Manager müssen gebändigt werden. Dabei nur auf die Politik zu setzen, ist falsch. Wie soll das geschehen? Die Antwort muss der finden, der ein solches Produkt emittiert oder vertreibt.

Bei der klassischen Wohnimmobilie als direkte Form der Anlage kommt ein anderer Aspekt hinzu. Wer übernimmt für den Käufer die Eigentümerfunktion, wenn er selbst keine Zeit oder Lust dafür hat? Wem kann er vertrauen? Noch mehr als im gewerblichen Bereich ist der Markt hier hochfragmentiert und intransparent.

Für die Immobilienwirtschaft geht es bei der Beantwortung dieser Fragen nicht nur um das Halten von Marktanteilen. Die Branche hätte erhebliches Wachstumspotenzial, wenn sie den Anlegern ihre (berechtigten!) Sorgen nehmen könnte. Brauchen wir so etwas wie einen Einlagensicherungsfonds für Immobilieninvestitionen? Eine Versicherung, in die alle Emittenten (und Anleger?) gemeinsam einzahlen?

LEIPZIG

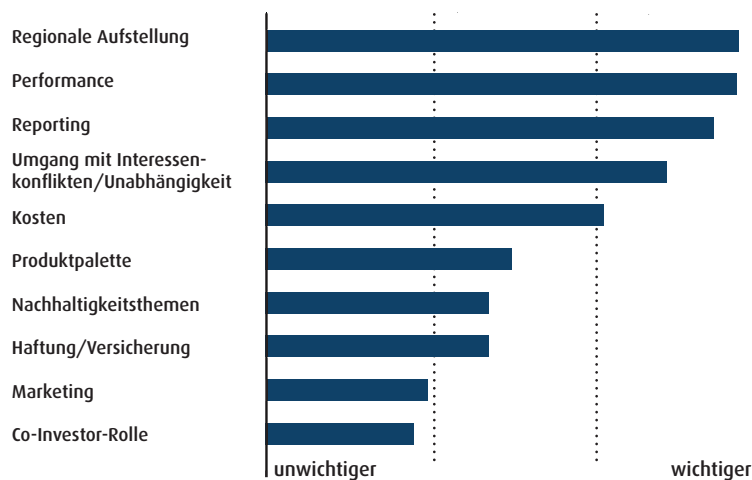
Estavis übernimmt Wohnungsbestand

Die Estavis AG aus Berlin hat über den Verwertungsbereich einer deutschen Großbank einen Wohnungsbestand mit 214 Wohnungen in Leipzig erworben, der Kaufpreis betrug 6,9 Millionen Euro. Das Portfolio umfasst eine Gesamtfläche von 12.443 Quadratmetern. Der Vermietungsstand beträgt derzeit rund 73 Prozent. Mit dem Kauf der Wohnungen baut die Estavis AG ihren auf Optimierung und späteren Verkauf ausgerichteten Immobilienbestand weiter aus. Nach der Durchführung von Sanierungsmaßnahmen sowie dem Abbau von Leerstand sollen die Wohnungen nach Angaben des Unternehmens einzeln oder im Rahmen eines Globalverkaufs veräußert werden.

REAL ESTATE ASSET-MANAGEMENT-STUDIE „OUTSOURCING“ Mehr Verwaltungsleistungen werden ausgelagert

Auswahlkriterien

Welche Kriterien sind bei der Auswahl eines Asset-Management-Dienstleisters von Bedeutung?



Quelle: Ernst & Young Real Estate

Das Interesse institutioneller Investoren an Wohnungen in Deutschland wird weiter steigen. Dies ist ein Ergebnis einer Studie der Ernst & Young Real Estate GmbH unter 35 Unternehmen. Sieben von zehn Befragten rechnen danach mit einem steigenden Interesse, keiner der Befragten erwartet eine rückläufige Nachfrage.

„Mit dem steigenden Interesse nach Wohnungen ändern sich auch die Anforderungen an das Immobilienmanagement“, sagt Stefanie Frensch, Partnerin bei Ernst & Young Real Estate. Im Vordergrund ständen mehr und mehr die Wertorientierung und das Vermögensmanagement. Eine Folge sei, dass das Asset-Management in der Wohnungswirtschaft stärker renditeorientiert erfolge und immer klarere und transparentere Definitionen festgelegt werden. „Dabei wird die Immobilienverwaltung mehr und mehr zu einem eigenen Managementbereich, der auch teilweise ausgelagert wird“, sagt Dietmar Fischer, Partner bei Ernst & Young Real Estate.

Sechs von zehn Studienteilnehmern erwarten, dass der Anteil externer Leistungen im Asset- und Property-Management steigen wird. Der Trend zum Outsourcing von Dienstleistungen ist verschieden ausgeprägt. Insbesondere Asset-Management-Leistungen wie Strategie- und Risikomanagement werden selten an externe Unternehmen ausgelagert: Neun von zehn befragten Unternehmen setzen hier auf Eigenleistung. „Bei Property-Management-Leistungen wie Vermietungs- oder kaufmännisches Objektmanagement hingegen sind Outsourcing-Tendenzen bereits klar erkennbar“, so Fischer. Etwa 40 Prozent der Befragten geben Teilleistungen an externe Dienstleister ab oder werden durch dritte Unternehmen unterstützt.

Deutlicher verhält es sich im Bereich Facility-Management: Technisches und infrastrukturelles Objektmanagement beispielsweise werden bereits bei sechs von zehn Befragten entweder ausschließlich extern oder extern in Kooperation mit einer internen Abteilung erbracht.

NACH SCHLIESSUNG Degi-Fonds aufgelöst

Der Offene Immobilienfonds Degi Europa wird nicht, wie geplant, bis 30.10. wieder geöffnet, sondern aufgelöst. Es könne, so Eigentümer Aberdeen, nicht garantiert werden, dass die Liquidität von über 30 Prozent für die Bedienung der Rückgabewünsche ausreiche. Grund sei das angespannte Marktumfeld. Es soll nun halbjährliche Rückzahlungen an die Anleger geben. Eine erste größere Tranche werde voraussichtlich im Januar ausgezahlt. Alle Anleger sollen pro Anteilschein einen bestimmten Betrag ihres Investments zurückerhalten, gleichzeitig sinke der Anteilpreis ihrer Anlage entsprechend. Diese Methode wiederhole sich halbjährlich bei entsprechenden Veräußerungserlösen über den Zeitraum der gesamten Auflösung bis 30.9.2013.



ImmobilienScout24 erweitert den IMX.

IMMOBILIENINDEX Mietpreisentwicklung wird auch indexiert

ImmobilienScout24 baut seinen Immobilienindex IMX weiter aus. Um den regionalen Unterschieden des Immobilienmarkts gerecht zu werden, werden ab sofort auch Entwicklungen auf Stadtteil- und Kreisebene ausgewiesen. Zudem wird es einen Index für die Entwicklung von Mietpreisen geben. Dieser wird analog zum Angebotspreis-IMX ebenfalls monatlich veröffentlicht und soll Aufschluss darüber geben, wie sich der Mietmarkt bei Neuvermietungen entwickelt.

BÜROVERMIETUNGSMARKT

Deutliches Plus beim Flächenumsatz

Der Büroflächenumsatz in sechs deutschen Metropolen legte im dritten Quartal 2010 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 20 Prozent auf etwa 1,92 Millionen Euro zu. Das ist ein Ergebnis einer Studie von Colliers Deutschland. Untersucht wurden Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, München und Stuttgart. Ende des zweiten Quartals betrug das Umsatzplus noch elf Prozent. Die deutlichste Zunahme verzeichnete Düsseldorf. Umsatzspitzenreiter ist München mit 427.800 Quadratmetern (plus sieben Prozent). Gleichzeitig nahmen die Flächenleerstände zu. In Frankfurt am Main gibt es zirka 2,09 Millionen Quadratmeter freie Büroflächen, was einer Quote von 17,8 Prozent entspricht. Trotzdem ist Frankfurt für Mieter nach



Büroflächen. München ist Umsatzspitzenreiter.

wie vor das teuerste Pflaster. Die Spitzenmiete liegt bei 37 Euro pro Quadratmeter im Monat, eine Steigerung von über 12 Prozent. Colliers erwartet, dass die Flächenumsätze weiter zulegen. Ein Mietwachstum sei vorerst nicht zu erwarten.

GIF-IMMOBILIENFORSCHUNGSPREIS

Acht Auszeichnungen in vier Kategorien

Die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) hat den gif-Forschungspreis vergeben. In der Kategorie Dissertationen wurde Dr. Florian Pfeifle (Universität Regensburg) mit dem ersten Preis, dotiert mit 3.000 Euro, ausgezeichnet. Der erste Preis in der Kategorie Master/-Diplomarbeiten, dotiert mit 2.000 Euro, wurde Carolin Ritschel (Hochschule Mittweida) übergeben. Der erste Preis in der Kategorie Bachelor-Arbeiten, verbunden mit einem Preisgeld von 1.000 Euro, ging an Carsten Janiec (Hochschule 21 gGmbH Buxtehude). In der Kategorie Sonstige wissenschaftliche Arbeiten wurden Hubertus Bäumer und Dr. Tobias Pfeffer mit dem ersten Preis in Höhe von 1.000 Euro ausgezeichnet.

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



QUO VADIS | 2011

**21. DEUTSCHER JAHRESAUFTAKT
FÜR DIE ENTSCHEIDER
DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT**

08. - 10. Februar 2011 Scandic Berlin Potsdamer Platz

www.heuer-dialog.de/quovadis

Heuer Dialog GmbH • Postfach 30 04 51 • 40404 Düsseldorf • Telefon: +49 (0)211 - 46 90 50 • Telefax: +49 (0)211 - 46 30 51 • booking@heuer-dialog.de

PLASSMANNS BAUSTELLE



Abwrackprämie. Die Koalition liebäugelt mit einer neuen Subvention für Gebäude: Förderung des Neubaus anstelle von Sanierung. Eigentümer älterer Häuser sollen auf diese Weise beitragen, den Energieverbrauch durch Gebäude zu senken.

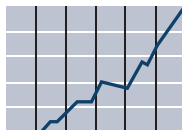
VERBRAUCHERZENTRALE

Viele Heizkostenabrechnungen sind falsch

Die Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz hat Heizkostenabrechnungen unter die Lupe genommen. Von 648 Heizkostenabrechnungen aus den letzten zehn Jahren waren 47 Prozent falsch und 17 Prozent klärungsbedürftig. Die häufigsten Fehler waren falsche Bewertung des Brennstoffverbrauchs, Abrechnung von mehr als 70 Prozent der Kosten nach Verbrauch, pauschaler Ansatz der Warmwasserkosten mit 18 Prozent, fehlerhafte Nutzergruppentrennung und keine verbrauchsabhängige Abrechnung.

Immobilienaktienmarkt

Wie gewonnen,
so zerronnen



Im Vergleich zum breiten Aktienmarkt konnten sich die europäischen Immobilienaktien in den vergangenen Wochen besser entwickeln – wenn auch nur geringfügig. Besonders im Fokus standen dabei zwei deutsche Immobiliengesellschaften, allen voran die Alstria Office REIT-AG, die eine Kapitalerhöhung von etwa zehn Prozent ihres Grundkapitals erfolgreich durchführen konnte.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 14.10.2010

IMMOBILIENVERMITTLER

iMakler mit neuem Eigentümer

Das Unternehmen iMakler, das die Vermittlung von Immobilien zum Festpreis anbietet, hat einen neuen Eigentümer. Nachdem die ehemalige iMakler GmbH im April 2010 nach einer Differenz unter den Gesellschaftern unter Gläubigerschutz gestellt wurde, konnte Anfang Oktober ein Neustart beginnen. Die Übernahme erfolgte durch die FSBO-Beratung, welche durch die Maklerfamilie Blumenauer getragen wird. Das iMakler-System basiert auf dem FSBO-Konzept. FSBO steht für „For Sale By Owner“. Die Dienstleistung liegt in der Unterstützung eines Immobilienverkäufers bei der Vermarktung seiner Immobilie. Ein Basiselement hierbei ist, auf Maklerprovisionen zu verzichten.

LOUISEN-CENTER BAD HOMBURG

Corus übernimmt Centermanagement

Corus übernimmt das Centermanagement des neuen Louisen-Centers in Bad Homburg. Das Unternehmen unterzeichnete eine Vereinbarung mit der Projektgesellschaft von Tenkhoff Properties über fünf Jahre. Corus ist sowohl für das operative als auch das kaufmännische Centermanagement der Immobilie verantwortlich, die im November 2010 eröffnet wird. Das Louisen-Center ist eine Einkaufsgalerie mit etwa 13.200 Quadratmetern Büro- und Einzelhandelsfläche im Zentrum von Bad Homburg.



Das Louisen-Center in Bad Homburg wird in wenigen Wochen eröffnet.

BAULEISTUNGEN**Preise ziehen weiter an**

Der Preisindex für den Neubau konventionell gefertigter Wohngebäude ist im August im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 1,2 Prozent angestiegen. Damit hat sich der Preisanstieg weiter beschleunigt. Dies hat das Statistische Bundesamt (Destatis) in Wiesbaden mitgeteilt. Bereits im Mai waren die Preise um 1,0 Prozent gestiegen. Von Mai bis August erhöhten sich die Preise um 0,4 Prozent. Am geringsten stiegen die Preise für Putz- und Stuckarbeiten. Preisrückgänge hat es nur bei Stahlbauarbeiten gegeben. Bei den Nichtwohngebäuden erhöhten sich die Baupreise für Bürogebäude und für gewerbliche Betriebsgebäude im Jahresvergleich jeweils um 1,3 Prozent. Im Straßenbau kletterten die Preise um 0,8 Prozent.

IVD-STUDIE**Starkes Mietwachstum in B-Städten**

Die Büro- und Ladenmieten sind im zweiten und dritten Quartal 2010 in 1a-Lagen um bis zu 0,95 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen. Dies geht aus dem IVD-Preisspiegel hervor. Die größten Mietpreissteigerungen im Einzelhandelssegment gab es in sogenannten B-Städten. Dass diese wieder verstärkt im Fokus von Investoren ständen, liegt laut IVD an den überdurchschnittlichen Umsatzpotenzialen. Das stärkste Mietpreiswachstum gab es in Aachen und Mannheim. Dort wurden bei den Einzelhandelsmieten Zuwächse von 18 beziehungsweise 16 Prozent beobachtet. Bei den absoluten Ladenmieten nimmt München weiterhin



Karlsruhe gehört zu den Städten mit den größten Mietpreisanstiegen bei Büros.

den Spitzenplatz ein. Die stärksten Mietpreisanstiege für Büros wurden in Mülheim, Karlsruhe, Braunschweig, Hannover und Regensburg beobachtet: Dort stiegen die Mieten um rund elf Prozent.

EUROHYPO | Die führende Spezialbank für
Immobilien und Staatsfinanzierung

Was Sie bewegt, treibt uns an.

Als Spezialist für Immobilien- und Staatsfinanzierung haben wir stets ein Ziel vor Augen: das unserer Kunden. Was unsere Kunden bewegt, treibt uns an, ausgezeichnete Beratung und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen zu bieten.

COMMERZBANK 
Group

www.eurohypo.com

a passion for solutions.

**EURO
HYPO**



KÖPFE

„Planung bedeutet, den Zufall durch Irrtum zu ersetzen.“

Sir Peter Ustinov (1921–2004), Filmschauspieler



Sebastian Mang



Pamela Hoerr



Alain Caparros



Michael Goeldner



Klaus Fürstenberg



Michael Schneider

Sebastian Mang neuer Geschäftsführer von Realogis Investment

Sebastian Mang ist neuer Geschäftsführer der Realogis Investment GmbH. Der 46-jährige kommt von der Archon Group Deutschland GmbH, einem Tochterunternehmen von Goldmann Sachs. Zuvor war er zehn Jahre als Geschäftsführer für das Vertragsmanagement im Bereich der gewerblichen Vermietung bei S.D. Joachim Fürst zu Fürstenberg beschäftigt.

Pamela Hoerr wird Leiterin der Patrizia Wohnen

Dr. Pamela Hoerr MRICS, wird zum 1. Januar 2011 Geschäftsführerin der Patrizia Wohnen GmbH und dort den Bereich Asset-Management verantworten. Hoerr baute zuvor bei einer in Frankfurt ansässigen Kapitalgesellschaft den Bereich Asset-Management auf. Ihre Karriere startete die 37-jährige bei der Ernst & Young Real Estate GmbH. Später war sie bei Hudson Advisors Germany tätig, dann bei der Arminius Kapitalgesellschaft. Pamela Hoerr tritt die Nachfolge von Gerhard Faltermeier an, dessen Vertrag zum Jahresende ausläuft.

Alain Caparros wird Mitglied des Aufsichtsrats von Karstadt

Berggruen Holdings hat Alain Caparros in den Aufsichtsrat von Karstadt berufen und beabsichtigt ihn in der nächsten Aufsichtsratssitzung zur Wahl zum Vorsitzenden des Aufsichtsrats vorzuschlagen. Alain Caparros ist Vorsitzender des Vorstands der Rewe Group. Außerdem wurden auch Jared Bluestein, Managing Director und Chief Operating-Officer der Berggruen Holdings, sowie Samuel Czarny, Managing Director der Nicolas Berggruen Holdings in den Aufsichtsrat von Karstadt berufen.

Michael Goeldner und Olaf Junghaus in Geschäftsleitung von Brockhoff & Partner

Michael Goeldner (45) und Olaf Junghaus (47) werden Mitglieder der Geschäftsleitung der Brockhoff & Partner Immobilien und werden als Prokuristen den weiteren Ausbau der Retail-Investment-Abteilung übernehmen. Sie sind für den bundesweiten Verkauf von Einzelhandelsgenutzten Geschäftshäusern und Projekten zuständig. Goeldner und Junghaus waren vormals bei Kemper's JLL Retail tätig.

Klaus Fürstenberg wird Vorstandsmitglied der ZBI

Klaus Fürstenberg (56) ist seit dem 1. Oktober 2010 neues Vorstandsmitglied der ZBI Zentral Immobilien und leitet künftig die Bereiche Vertrieb und Handel von Immobilien sowie institutionelle Investoren und das Fondsgeschäft im Ausland. Für den Bereich Immobilienmanagement konnte der freie Unternehmensberater Lothar Slabik (61) gewonnen werden. Die Vorstandsmitglieder Dr. Hans-Joachim Huss (60) und Michael Weise (61) sind zum 30. September 2010 aus persönlichen Gründen aus dem Vorstand der ZBI ausgeschieden.

Michael Schneider neuer Geschäftsführer der IntReal

Michael Schneider (49) ist seit dem 1. Oktober Geschäftsführer der Immobilien-Service-KAG IntReal International Real Estate Kapitalanlagegesellschaft. Der studierte Diplom-Kaufmann übernimmt die Geschäftsbereiche Kundenbetreuung, Portfolio-Steuerung und Unternehmenskommunikation. Ferner haben die Gesellschafter beschlossen, dass der bishe-

rige Generalbevollmächtigte Klaus Hoffmann (52) in die Geschäftsführung berufen wird. Er soll die Fondsadministration und das Risikomanagement verantworten.

Peter Weiss im Aufsichtsrat der RCM Beteiligungs AG

Nachdem Thorsten Mattis sein Mandat als Aufsichtsrat der RCM Beteiligungs AG zum 30. September 2010 niedergelegt hat, wird nun Peter Weiss seinen Platz einnehmen. Peter Weiss ist in Baden-Württemberg seit vielen Jahren als Diplom-Sachverständiger (DIA) für die Bewertung von Grundstücken tätig und ist von der Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg öffentlich bestellt als vereidigter Sachverständiger für Immobilien.

Günter Kerbler legt sein Mandat ab

Günter Kerbler, Vorsitzender des Verwaltungsrats der conwert Immobilien Invest SE, wird aus persönlichen Gründen aus dem Verwaltungsrat ausscheiden. Für die Wahl in den Verwaltungsrat kandidieren der Immobilien- und Finanzexperte Dr. Franz Pruckner und Johannes Meran.

EINZELHANDEL

Modernisierungsbedarf bei 200 Shopping-Centern

In den nächsten Jahren müssen fast 200 und damit 48 Prozent der deutschen Einkaufszentren revitalisiert werden. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung von Sonae Sierra und der GMA Gesellschaft für Markt- und Absatzforschung. Eine Gesamtmietfläche von rund 5,2 Millionen Quadratmetern (GLA) ist betroffen. Würde das gesamte Revitalisierungspotenzial umgesetzt, entspräche dies einem Investitionsvolumen von 5,2 bis 7,8 Milliarden Euro. Gemessen am Einwohner-schlüssel pro Center wurde der höchste Revitalisierungsbedarf in Ostdeutschland ermittelt. Differenziert man nach Ortsgrößen, zeigt sich, dass die meisten revitalisierungsbedürftigen Einkaufszentren in den Klein- und Mittelstädten liegen. Auch der Mikrostandort



Fast die Hälfte der Shopping-Center in Deutschland muss saniert werden.

der Shopping-Center hat Einfluss: Der größte Anteil revitalisierungsbedürftiger Center befindet sich in Stadtteillagen und an Grüne-Wiese-Standorten. Vor allem betroffen sind zudem kleine und mittelgroße Anlagen.

IVG INSTITUTIONAL FUNDS

Auszeichnung in Spanien

Die IVG Institutional Funds, eine Tochter der IVG Immobilien AG, ist in Spanien mit dem „ImmoFondos 2010“ als „wichtigster Asset-Manager für Real Estate Investment Funds in Europa“ ausgezeichnet worden. Luis Martin Guirado, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate Spain, hob bei der Preisverleihung hervor, dass die IVG Funds zu den wenigen Immobiliengesellschaften in Europa zählt, die den Wertschöpfungszyklus der Immobilien für ihre Fondskunden über die gesamte Laufzeit der Verträge begleitet. Verliehen wird der Preis vom „Zentrum für Wirtschaftsstudien und Wirtschaftsinformationen“ (Centro de Estudios de la Información Económica, CESINE), getragen wird er von spanischen Immobilienunternehmen.

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Attr. Darlehen mit verbilligtem Zinssatz
 sucht Investor, Vermieter o. Wohnungsunter-
 nehmen für eine feste Beziehung bis max.
 30 J. Wenn Du Interesse an **barrierearmem**
Wohnen o. energetischer Gebäudesanierung
 hast, findest Du mich auf [www.ibb.de/
 wohnen_modernisieren!](http://www.ibb.de/wohnen_modernisieren!)

Gesucht, gefunden – Darlehen gibt's bei der IBB.

Als zuverlässiger Partner unterstützen wir Sie bei der Modernisierung oder Sanierung Ihrer Immobilien in Berlin.

Sprechen Sie uns an:

Telefon: 030 / 2125-2662

E-Mail: immobilien@ibb.de

www.ibb.de/wohnen_modernisieren

 Investitionsbank
 Berlin

Leistung für Berlin.



www.ricseurope.eu/deutschland

Neue „Professional Group“ für Asset-Management

RICS. Das Asset-Management gewinnt an Bedeutung, die Anforderungen an das Berufsbild wachsen und wandeln sich derzeit stark. Deshalb hat RICS eine Fachgruppe eingerichtet.

Andrea Jost FRICS, Frankfurt am Main

In einem Marktumfeld, das durch starke Veränderungen in Bezug auf Finanzierungsbedingungen, Marktgegebenheiten, ökologische Anforderungen, rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen, Schnellebigkeit, zunehmende Internationalität sowie Forderungen nach mehr Transparenz und Einheitlichkeit in den letzten Jahren geprägt war und nach wie vor ist, gewinnt das Asset-Management von Immobilien zunehmend an Bedeutung. Der prognostizierte Boom ist zwar ausgeblieben, die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Asset-Management-Leistungen ist jedoch weiterhin hoch und die Relevanz für das Management der Asset-Klasse Immobilien unumstritten.

Doch worüber sprechen wir, wenn wir Asset-Management-Leistungen nachfragen? Allgemein formuliert geht es beim Asset-Management von Immobilien „um die operative Gestaltung, Steuerung und Kontrolle, das Management aller wirtschaftlich relevanten Vorgänge“ im Sinne der jeweiligen Investorenvorgaben in Bezug auf Rendite, Liquidität und Risiko. Aus dieser Definition ist



Andrea Jost FRICS

Mitglied des Vorstands der RICS, beruflich tätig in den Bereichen Fonds, Portfolio und Asset Management, leitet ehrenamtlich zusammen mit Ingo Schierhorn FRICS, Hawk Investment Managers GmbH, die Professional Group Asset-Management.



Asset Manager müssen sich neuen Herausforderungen stellen.

bereits ableitbar, welche hohen Anforderungen an das Asset-Management im Allgemeinen gestellt werden, und das die vom Asset Management wahrzunehmenden Aufgaben je nach organisatorischer, rechtlicher und geografischer Aufstellung des Auftraggebers sehr differenziert sein können.

Demgemäß vielfältig und kontrovers wird die Debatte um Definition, Leistungskatalog, Qualitätsanforderungen sowie die Abgrenzung zu anderen immobilien-spezifischen Disziplinen geführt. Die Kompetenzanforderungen reichen von strategisch, finanzmathematisch, analytisch ausgerichteten Skills bis hin zu der operativen, messbaren Umsetzung im Rahmen von Transaktionen, Vermietungen und baulichen Maßnahmen. Neben immobilien-spezifischen kaufmännischen und technischen Kenntnissen ist unter anderem Know-How in den

Bereichen Bewertung und Finanzierung gefragt.

Zum Programm

Aufgrund ihrer Mitgliederstruktur, die in Bezug auf fachliche Kompetenzen, Unternehmensstrukturen und Internationalität diesen interdisziplinären Austausch leisten kann, hat RICS im Juli 2010 die Professional Group-Asset-Management ins Leben gerufen. Auf dem Programm der Gruppe stehen die Definition des Asset-Managements Begriffs, die Aufstellung eines Leistungskatalogs, Vorschläge zu Qualitätssicherungs- und Honorarsystemen. Gleichermäßen gewünscht ist der Austausch und Dialog mit anderen Professional Groups und den Mitgliedern zu aktuellen Fragestellungen. Kontakt: RICS Geschäftsstelle, Christine Ciampa, cciampa@rics.org. ←

Quartiersbezogene Konzepte statt Einzellösungen

Energetische Sanierung. Das überarbeitete Energiekonzept der Bundesregierung erkennt nun die Wirtschaftlichkeit an. Dennoch gibt es aus Sicht des DV Verbesserungsmöglichkeiten.



Christian Huttenloher, Generalsekretär, Deutscher Verband, Berlin/Brüssel

Das neue Energiekonzept der Bundesregierung rückt die energetische Sanierung des Gebäudebestands weiter in den Mittelpunkt. Im Vergleich zu anderen Sektoren werden für den Gebäudebereich ganz konkrete Zielvorgaben benannt. Diese konnten jedoch nach den kritischen Reaktionen auf die erste Entwurfsfassung seitens der Wohnungswirtschaft, der Eigentümer- und Mieterverbände noch etwas entschärft werden. Der zunächst vorgesehene Standard „Nullmission“, der bis zum Jahr 2050 von allen Gebäuden erreicht werden sollte, wurde mittlerweile wieder aufgegeben.

Dennoch wird weiterhin angestrebt, den gesamten Bestand nahezu klimaneutral umzugestalten, um so möglichst wenig Energie zu verbrauchen und diese vor allem aus erneuerbaren Energiequellen zu beziehen. Das Energiekonzept sieht hierfür bis 2020 eine Verringerung des Wärmebedarfs um 20 Prozent vor, bis 2050 soll der Primärenergiebedarf um 80 Prozent reduziert werden.

Bei allen energetischen Maßnahmen erkennt das überarbeitete Energiekonzept nun das Grundprinzip der Wirtschaftlichkeit an und will anstelle eines Sanierungszwangs verstärkt Anreize setzen. Damit berücksichtigt das Energiekonzept auch die Empfehlungen der Kommission des Deutschen Verbands zur Umsetzung der Klimaschutzziele im Wohngebäudebereich. Die Wirtschaftlichkeit energetischer Sanierung wird sich nur in Verbindung mit erforderlichen Modernisierungsarbeiten erreichen lassen. Denn die Kosten für die reine energetische Sanierung liegen in der Regel über den Einsparungen. Sind kürzere Sanierungszyklen gewünscht, bedarf es zusätzlicher staatlicher Anreize.

Staatliche Anreize vergrößern

Demnach ist es durchaus zu begrüßen, dass das Energiekonzept der Bundesregierung eine Verbesserung der Förderung und die Prüfung steuerlicher Anreize in Aussicht stellt. Allerdings bleiben die bisherigen Überlegungen weit hinter dem Bedarf zurück. Bei den KfW-Programmen für energetisches Sanieren und Bauen hatte die Klimakommission des Deutschen Verbands ein Mindestvolumen von zwei Milliarden Euro jährlich für notwendig angesehen. Dagegen ist derzeit lediglich eine Aufstockung um 500 Millionen Euro auf jeweils 950 Millionen Euro für 2011 und 2012 im Gespräch.



Das Energiekonzept thematisiert aber nicht nur die Mittelausstattung, sondern auch zusätzliche Fördertatbestände. So soll im CO₂-Gebäudesanierungsprogramm künftig Ersatzneubau förderfähig werden, wenn sich energetische Sanierung nicht lohnt. Zudem ist die Auflage eines KfW-Förderprogramms „Energetische Städtebausanierung“ angekündigt, um lokale Investitionen in Energieeffizienz anzustoßen.

Aus Perspektive der Stadtentwicklung ist gerade die stärkere Berücksichtigung von städtebaulichen und quartiersbezogenen Ansätzen ein wichtiger Schritt. Die bisher eher einseitige Ausrichtung auf das Einzelgebäude greift zu kurz. Denn die energetischen Anpassungsmöglichkeiten sind je nach Gebäudetyp, Marktsituation, klimatischen und geologischen Bedingungen, städtebaulichen Strukturen, Eigentümern und Energieversorgungssystemen sehr unterschiedlich. Deshalb sind vor Ort in enger Zusammenarbeit zwischen Stadtverwaltung, Eigentümern und Mietern, Planern und Architekten sowie der Energiewirtschaft quartiersbezogene Konzepte und Maßnahmenbündel zu erarbeiten. Um den energetischen Stadtumbau zu schaffen, müssen technologische Lösungen auf Quartiersebene mit den wirtschaftlichen Potenzialen und der Motivation von Eigentümern und Mietern sowie zielgenauer öffentlicher Förderung zusammengebracht werden. Dies erfordert eine gute Steuerung der Prozesse. ◀



Der neue Gehaltsreport

Über 4.000 Datensätze ausgewertet.
Vergütung im Aufwind.



Titelthema

Prämien wieder im Kommen

Exklusive Vergütungsstudie. Die Krise, so scheint es, ist vorüber. Gehälter von Fach- und Führungskräften sind im Vergleich zum Jahr 2009 deutlich gestiegen. Führungskräfte profitieren wieder stärker von Bonuszahlungen. Bei Fachkräften haben sich die Grundgehälter um knapp vier Prozent erhöht.

Heike Friedrichsen, PersonalMarkt, Hamburg

Krise, welche Krise? Zwei Jahre nach dem großen Crash stehen die Zeichen in der Immobilienwirtschaft fast wieder auf Normalität. Aus den Halbjahreszahlen der großen Immobiliengesellschaften lässt sich eine deutliche Entspannung der Lage im Vergleich zum Vorjahr ablesen. Auch die Personalverantwortlichen der Branche sehen einen Silberstreif am Horizont: Jedes zweite Unternehmen will Personal einstellen. Bei den Gehältern ist bereits jetzt ein deutlicher Aufwind spürbar. Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft verdienen aktuell 7,2 Prozent mehr als letztes Jahr. Die Gehälter von Fachkräften sind um 6,3 Prozent gestiegen.

Zu diesem Ergebnis kommt die neue Vergütungsstudie „Führungskräfte und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2010/2011“. Bereits zum sechsten Mal hat „Immobilienwirtschaft“ zusammen mit dem auf Vergütungsfragen spezialisierten Beratungsunternehmen PersonalMarkt die Gehälter der Branche untersucht. Für die Studie wurden 698 Datensätze von Führungskräften und 3.337 Datensätze von Fachkräften und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft ausgewertet.

Die Krise, so scheint es, ist vorüber: Die Gehälter von Fach- und Führungskräften sind deutlich angestiegen. Allerdings hatten Führungskräfte 2009 kein besonders gutes Jahr. Und die Gehälter von Fachkräften sind ohnehin in den letzten zehn Jahren über alle Branchen hinweg deutlich geringer angestiegen als beispielsweise im internationalen Vergleich. So konnte Deutschland auch während der Krise wettbewerbsfähig bleiben. Jetzt sind die Auftragsbücher wieder voll und Fachkräfte können beim Gehalt ordentlich aufholen. „Die deutsche Wirtschaft erholt sich offenbar schneller von der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise als erwartet“, sagt Tim Böger, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens PersonalMarkt und Projektleiter der Studie.

Aktuell verdient eine Führungskraft in der Immobilienwirtschaft im Schnitt 103.891 Euro im Jahr. Je nach Funktion variiert die Gehaltshöhe jedoch deutlich: Spitzenverdiener bei

Auf einen Blick

- › Die Gehälter von Führungskräften sind um 7,2 Prozent gestiegen.
- › Fachkräfte verdienen 6,3 Prozent mehr als letztes Jahr.
- › Topverdiener bei den Führungskräften sind Fondsmanager, Geschäftsführer und Niederlassungsleiter.
- › Die höchsten Einkommen bei den Funktionen ohne Personalverantwortung erzielen Fondsmanager, Key-Account-Manager und Vertriebsverantwortliche.
- › Der große Gehaltszuwachs bei den Führungskräften ist auf einen höheren Prämienanteil zurückzuführen.
- › Bei den Fachkräften sind vor allem die Grundgehälter gestiegen.
- › Die Einstiegsgehälter sind um 5,8 Prozent gestiegen.

den Führungsfunktionen sind Fondsmanager und Geschäftsführer mit Jahresgesamtbezügen von mehr als 140.000 Euro. Die hinteren Plätze belegen leitende Angestellte im technischen Facility-Management (mit rund 76.700 Euro Jahresgehalt) und Bauleiter (mit rund 74.400 Euro Jahresgehalt).

Eine immobilienwirtschaftliche Fachkraft erhält momentan im Schnitt 49.546 Euro im Jahr. Je nach Funktion sind die Spannen auch hier groß: So liegt das Gehaltsniveau von Spezialisten im Fondsmanagement bei knapp 80.000 Euro. Mitarbeiter in der Wohnungsverwaltung dagegen verdienen im Schnitt etwa 35.000 Euro.

Wieder mehr Prämien

Die Zeichen stehen auf Aufschwung. Und das unabhängig von der Betriebsgröße: Die Gehaltszuwächse bei den Führungskräften sind über alle Unternehmensgrößen hinweg ähnlich hoch. |→

Ergebnisse ausgewählter Funktionen*: Gehälter ausgewählter Positionen in der Immobilienbranche

Funktion	unteres Quartil	Median	Mittelwert	oberes Quartil
Mit Personalverantwortung				
Geschäftsführung	72.000 €	120.000 €	143.054 €	204.600 €
IT-Leitung	82.290 €	90.000 €	94.516 €	110.449 €
Personalleitung	76.212 €	86.100 €	102.632 €	119.331 €
Ohne Personalverantwortung				
Asset-Management	39.900 €	52.900 €	60.200 €	75.450 €
Projektentwicklung	40.920 €	53.300 €	55.703 €	66.000 €
Verwaltung Wohnimmobilien	27.908 €	34.190 €	35.357 €	40.644 €

Als Quartile bezeichnet man die Werte, die die mittleren 50% der Werte flankieren. Das bedeutet, oberhalb bzw. unterhalb des Quartils liegen jeweils 25 % der Werte. Wenn wir das Beispiel der Geschäftsführung in der Tabelle nehmen, so bedeutet das, dass 25% der Befragten pro Jahr unter 72.000 (unterhalb des statistischen Werts) und 25% der Befragten über 204.600 € (oberhalb des statistischen Werts) verdienen.

Der Mittelwert entspricht dem arithmetischen Mittel. Dabei handelt es um die Summe der Merkmalswerte geteilt durch die Anzahl der Merkmalswerte. Beim arithmetischen Mittel ist zu beachten, dass der Wert stark von Ausreißern nach unten und nach oben beeinflusst sein kann.

Der Median hat gegenüber dem Mittelwert den Vorteil, dass er von Extremwerten am oberen und unteren Ende der Skala nicht beeinflusst wird. Er teilt alle Werte in zwei gleiche Teile. Anders ausgedrückt: 50% der Werte liegen unterhalb dieses Wertes, 50% der Werte darüber.

* Angegeben ist das Jahresbruttogehalt, das sich aus Grundgehalt, variablen Bezügen, sonstigen Leistungen und Anteil an der betrieblichen Altersvorsorge (sofern vorhanden) zusammensetzt Quelle: www.personalmarkt.de

Quelle: www.personalmarkt.de

Manager in kleineren Unternehmen verdienen im Schnitt 7,7 Prozent mehr, in mittleren Firmen 5,6 Prozent und in Firmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern 7,9 Prozent. Bei den Fachkräften konnten vor allem Mitarbeiter in kleineren Firmen aufhaken: Ihre Gehälter sind um 8,2 Prozent gestiegen. Ihre Kollegen in mittleren und großen Unternehmen müssen sich dagegen mit rund fünf Prozent zufriedengeben.

„Bei den Führungskräften geht ein Teil des Gehaltszuwachses auf stark gestiegene variable Zahlungen zurück“, so Böger. Die Krise hat bei vielen Unternehmen zu sinkenden Erträgen und Gewinnen geführt, in deren Folge auch niedrigere variable Vergütungen ausgeschüttet wurden. Darunter leiden Führungskräfte naturgemäß stärker als Fachkräfte, da diese seltener variable Gehaltsanteile beziehen und im Vergleich zu ihrem Gesamteinkommen kleinere Boni erhalten. Jetzt ziehen nicht nur die Geschäfte, sondern auch die Prämienzahlungen wieder an. Die Anteile selbst machen – je nach Unternehmensgröße – in diesem Jahr zwischen 23 und 32 Prozent des Grundgehalts aus. Das ist eine deutliche Steigerung zum Vorjahr, als die Anteile nur zwischen 14,9 und 23,8 Prozent des Grundgehalts ausmachten. Bei den Fachkräften ist der Prämienanteil nur moderat angestiegen. Je nach Unternehmensgröße machen Erfolgs- und Leistungsboni zwischen 13,7 und 17,1 Prozent des Grundgehalts aus. Zum Vergleich: Bei der letzten Erhebung lag diese Spanne zwischen 14,2 und 16,2 Prozent. Die Grundgehälter sind bei Fach- und Führungskräften gleichermaßen um knapp vier Prozent gestiegen, wobei sich dieser Effekt bei den Führungskräften natürlich deutlicher zeigt als bei den Spezialisten.

„Ein Teil der Erhöhung ist allerdings auch der sich von Jahr zu Jahr ändernden Zusammensetzung der Daten selbst geschuldet“, räumt Böger ein. Die Schwankungsbreite der Gehälter durch diesen Effekt schätzt der Vergütungsexperte auf etwa ein Prozent. „Damit bewegt sich die Immobilienwirtschaft

durchaus im Rahmen anderer Branchen, bei denen wir ähnlich hohe Steigerungsraten erwarten“, sagt Böger.

Asset-Manager sind gefragt

Seitdem das Geschäft rund um Wohnhäuser, Bürotürme und Einkaufszentren zunehmend vom Kapitalmarkt mitbestimmt wird, sind verstärkt Asset-Manager gefragt. Wer es schafft, eine gute Rendite zu erzielen, wird bestens entlohnt. Asset-Manager konnten die höchsten Gehaltszuwächse von allen untersuchten Führungspositionen erzielen: Um rund neun Prozent sind ihre Gehälter gestiegen. Geschäftsführer und Niederlassungsleiter konnten Gehaltszuwächse in Höhe von rund sieben Prozent verzeichnen. Auch bei Mitarbeitern ohne Personalverantwortung gilt: Wer zu den gefragten Fachkräften auf dem Arbeitsmarkt gehört, kann ein überdurchschnittliches Gehalt fordern. Die Nase vorn haben dabei in diesem Jahr Vertriebsmitarbeiter, Standortentwickler sowie Mitarbeiter in der Immobilienbewertung und Immobilienfinanzierung: Ihre Gehälter sind im Schnitt um rund sechs Prozent gestiegen.

Einführung von Langzeitboni

In der Immobilienwirtschaft sind variable Vergütungskomponenten nach wie vor ein wichtiger Gehaltsbestandteil. Die Bonusspirale war in den letzten beiden Jahren zwar deutlich abgebremst, doch seit Beginn des Jahres entwickelt sich die Wirtschaft spürbar positiv. Derzeit werden 72,2 Prozent der Führungskräfte leistungsbezogen entlohnt. Damit ist die Verbreitung von Prämienmodellen bei den Führungskräften genau so hoch wie im letzten Jahr. Je nach Betriebsgröße fallen Anteil und Höhe der Prämien aber unterschiedlich aus.

Rund 60 Prozent aller Mitarbeiter mit Führungsaufgaben in Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern haben eine Prämie

enregelung. Die Prämien selbst machen knapp ein Drittel des Grundgehalts aus und belaufen sich im Schnitt auf 27.200 Euro jährlich. Zum Vergleich: Im letzten Jahr machten die Prämien gerade mal ein Viertel des Grundgehalts aus und beliefen sich im Schnitt auf 16.600 Euro.

In Unternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern erhalten rund 74 Prozent aller Führungskräfte variable Zahlungen. Die Prämien machen rund 23 Prozent des Grundgehalts aus und belaufen sich im Schnitt auf 19.400 Euro im Jahr.

In Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern erhalten rund 83 Prozent aller Führungskräfte, deren Daten ausgewertet wurden, variable Gehaltsanteile. Sie machen rund 27 Prozent vom Grundgehalt aus und belaufen sich im Schnitt auf fast 24.000 Euro. Damit fallen sie doppelt so hoch aus wie im letzten Jahr.

Immer häufiger haben auch Mitarbeiter ohne Führungs- oder Vertriebsaufgaben Vereinbarungen über variable Gehaltszahlungen. Bei den Fachkräften und Spezialisten ist die Verbreitung von Bonuszahlungen allerdings leicht gesunken: Hatten im letzten Jahr noch 42 Prozent aller Fachkräfte und Spezialisten eine Prämienregelung, so liegt der Anteil in diesem

Jahre nur noch bei 38 Prozent. Auch bei den Fachkräften muss nach Betriebsgröße differenziert werden.

In Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern haben 23 Prozent der befragten Fachkräfte eine Prämienregelung. Der Anteil macht 17 Prozent des Grundgehalts aus und beläuft sich im Schnitt auf rund 7.000 Euro.

In Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern haben bereits 38 Prozent der Mitarbeiter eine Prämienregelung. Der Anteil macht allerdings nur 15 Prozent des Grundgehalts aus. Ausgezahlt werden im Schnitt ebenfalls rund 7.000 Euro jährlich.

In Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern haben 52 Prozent aller Mitarbeiter, deren Daten in die Studie eingeflossen sind, eine Prämienregelung. Der Anteil macht etwa 14 Prozent des Grundgehalts aus. Ausgezahlt werden im Schnitt ebenfalls 7.000 Euro.

Auch in der Immobilienwirtschaft sind variable Zahlungen ein wichtiger Gehaltsbestandteil. „Aufgrund des starken politischen Drucks und einer breiten öffentlichen Diskussion kopeln viele Konzerne die Vergütung ihrer Führungskräfte jetzt stärker an den langfristigen Unternehmenserfolg“, so Böger. |→

Passgenaue Lösungen für die Immobilienwirtschaft

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

Deutschlands
Kundenchampions
2009 Impulse



Ihre Vorteile: geringere Kosten,
höhere Sicherheit, mehr Effizienz
www.hausbank.de

 **HAUSBANK MÜNCHEN**

Zusammensetzung der Nebenleistungen

Neben dem Grundgehalt spielen Prämienzahlungen und Zusatzleistungen eine große Rolle beim Gehalt.

Die Prämienanteile sind dabei über alle Unternehmensgrößen hinweg bei allen Mitarbeitern angestiegen. Bei den Nebenleistungen erfreut sich nach wie vor der Firmenwagen besonderer Beliebtheit. Die betriebliche Altersvorsorge spielt vor allem in größeren Firmen eine Rolle.

	Durchschnittliche Nebenleistungen p.a.	Diese Leistungen erhalten	in % vom Grundgehalt
Führungskräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	27.236 €	59,8%	31,9%
Betriebliche Altersvorsorge	5.617 €	34,0%	6,6%
Firmenwagen Neupreis	46.199 €	59,8%	
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	19.411 €	74,0%	23,1%
Betriebliche Altersvorsorge	4.274 €	44,5%	5,1%
Firmenwagen Neupreis	42.852 €	50,2%	
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	23.860 €	82,8%	27,1%
Betriebliche Altersvorsorge	4.892 €	42,3%	5,6%
Firmenwagen Neupreis	43.338 €	64,7%	
Fachkräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	6.811 €	22,6%	17,1%
Betriebliche Altersvorsorge	2.049 €	15,7%	5,1%
Firmenwagen Neupreis	29.358 €	17,5%	
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	6.939 €	38,3%	15,3%
Betriebliche Altersvorsorge	2.138 €	24,7%	4,7%
Firmenwagen Neupreis	28.805 €	20,6%	
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	7.057 €	52,3%	13,7%
Betriebliche Altersvorsorge	3.218 €	44,5%	6,3%
Firmenwagen Neupreis	31.727 €	21,0%	

Quelle: www.personalmarkt.de

Bonuszahlungen werden über mehrere Jahre gestreckt – und sollen im Fall von Verlusten sogar zurückgefordert werden können. Inwieweit die Rückzahlung von Boni allerdings wirklich jemals in die vertragliche Praxis umgesetzt werden kann, bleibt fraglich.

Gehalt auf vier Rädern

Neben der rein monetären Bezahlung spielen auch nicht monetäre Zusatzleistungen eine große Rolle bei der Bezahlung. Besonders beliebt ist dabei der Dienstwagen. Jede zweite Führungskraft fährt einen Firmenwagen. Bei den Fachkräften ist der „Dienstwagen als Motivationsanreiz“ oder aber als Arbeitsmittel nicht ganz so verbreitet: Rund ein Fünftel aller Fachkräfte verfügt über einen Firmenwagen, der auch privat genutzt werden kann.

Am häufigsten fahren Key-Account-Manager bei immobilienwirtschaftlichen Unternehmen einen Firmenwagen. „Aber auch 4,4 Prozent der Sekretärinnen“, sagt Böger. Allerdings nur in kleinen und Kleinstunternehmen mit bis zu fünf Mitarbeitern. Ein Firmenwagen kann durchaus einen vergleichsweise großen Vorteil zwischen dem tatsächlichen Nutzen für den Fahrer und dem zu versteuernden geldwerten Vorteil bringen. Dagegen fahren Mitarbeiter aus dem Finanz- und Rechnungswesen eher selten einen Firmenwagen. Das teuerste Gefährt fahren Geschäftsführer.

Die Rente vom Chef

Jeder fest angestellte Arbeitnehmer hat Anspruch auf eine Betriebsrente. Das bedeutet aber nicht, dass jedes Unternehmen eine Betriebsrente zahlt, wie es besonders bei größeren Firmen und Konzernen viele Jahre üblich war. Die meisten Firmen in Deutschland finanzieren Betriebsrenten intern über sogenannte Pensionsrückstellungen. Darüber hinaus gibt es in Deutschland noch Direktversicherungen, Pensions- oder Unterstützungskassen. Firmen sind verpflichtet, ihren Beschäftigten mindestens einen „externen Finanzierer“ von Betriebsrenten zu vermitteln. Umso erstaunlicher ist, dass nur 15 Prozent der Fachkräfte in kleineren Betrieben mit bis zu 100 Mitarbeitern eine solche betriebliche Altersvorsorge haben. In Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern sind es bereits rund 44 Prozent. Bei den Führungskräften ist die Spreizung nicht ganz so groß. In Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern haben 34 Prozent aller leitenden Angestellten eine betriebliche Altersvorsorge. In Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern sind es 42 Prozent.

Frauen verdienen weniger

Auch die Geschlechterzugehörigkeit hat Einfluss auf das Gehalt. Der Frauenanteil in der Immobilienwirtschaft liegt aktuell bei 36,4 Prozent. Bei den Fachkräften liegt er mit 43,4 Prozent noch einmal deutlich höher als bei den Führungsfunktionen: Hier

„Ein großer Teil der höheren Gehälter geht auf gestiegene Prämienzahlungen zurück, die im vergangenen Jahr oftmals ausgefallen waren.“

Tim Böger, Geschäftsführer von PersonalMarkt



werden lediglich 10,6 Prozent der Stellen von Frauen besetzt. Der geringe Anteil an Frauen in Führungspositionen zeigt sich allerdings auch in anderen Branchen und ist daher keinesfalls typisch für die Immobilienwirtschaft.

Bei der Bezahlung zeigen sich auch in der Immobilienwirtschaft immer noch deutliche Unterschiede: Eine männliche Führungskraft in der Immobilienwirtschaft erhält demnach aktuell 106.874 Euro Jahresgehalt. Seine Kollegin dagegen kommt nur auf 87.174 Euro. Der Gehaltsunterschied, so Böger, liege aber weniger in der Person, sondern vielmehr in der Position begründet: „Es kommt immer noch selten vor, dass Frauen überhaupt in die obersten Führungsebenen vordringen.“ Doch auch bei den Fachkräften gibt es Gehaltsunterschiede: Eine männliche Fachkraft in der Immobilienwirtschaft erhält 46.853 Euro Jahresgehalt, eine weibliche Fachkraft dagegen nur 40.896 Euro.

Qualifizierte Mitarbeiter binden

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 auch diesmal wieder die Gehälter von vier Funktionen (Kaufmännische Leitung, Vertriebssteuerung, Sekretariat und Finanz- und Rechnungswesen) für einige ausgewählte Branchen und Segmente ausgewertet.

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. Vertriebschefs erzielen in der Immobilienwirtschaft im Schnitt mehr als in der Industrie. Sie liegen auf einem |→

Gehälter p.a. – Jahresvergleich

Im Vergleich zu anderen Branchen liegt die Immobilienwirtschaft beim Gehaltsniveau im Mittelfeld. Um 2,4 Prozent höhere Gehälter als der Branchenschnitt werden hier aktuell gezahlt. Wie die Gehälter im Vergleich zu anderen Branchen konkret ausfallen, zeigen vier ausgewählte Beispiele.

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

Quelle: www.personalmarkt.de

Kaufmännische Leitung		Median	Sekretariat	
Immobilien		102.425 €	Immobilien	31.200 €
Ingenieurbüro		86.825 €	Ingenieurbüro	27.600 €
Bau		84.000 €	Bau	28.307 €
Beratung		109.000 €	Beratung	35.720 €
Anlagenbau		107.559 €	Anlagenbau	32.324 €
Konsum- und Gebrauchsgüter		128.500 €	Konsum- und Gebrauchsgüter	37.886 €
Dienstleistung		91.886 €	Dienstleistung	31.080 €
Handel		89.440 €	Handel	29.808 €
Industrie		105.000 €	Industrie	34.275 €
Vertriebssteuerung			Finanz- und Rechnungswesen	
Immobilien		111.500 €	Immobilien	42.332 €
Ingenieurbüro		93.496 €	Ingenieurbüro	36.170 €
Bau		104.000 €	Bau	41.125 €
Beratung		116.000 €	Beratung	45.492 €
Anlagenbau		108.250 €	Anlagenbau	45.492 €
Konsum- und Gebrauchsgüter		115.270 €	Konsum- und Gebrauchsgüter	46.361 €
Dienstleistung		103.350 €	Dienstleistung	38.493 €
Handel		87.000 €	Handel	36.172 €
Industrie		110.400 €	Industrie	42.916 €

Niveau mit ihren Kollegen im Anlagen- oder Maschinenbau. Mehr verdienen aber beispielsweise Vertriebsleiter in der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie. Die Gehälter von Mitarbeitern im Finanz- und Rechnungswesen liegen auf Industrieniveau. Mehr verdienen hier die Kollegen in Beratungsunternehmen, im Anlagenbau und in der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie. Sekretariatspositionen liegen ebenfalls auf Industrie-Niveau.

Topgehälter in Frankfurt am Main

In Frankfurt am Main verdienen Mitarbeiter in der Immobilienwirtschaft am besten. Auf rund 51.750 Euro kommen sie hier. Auf den Plätzen zwei, drei und vier folgen München (49.674 Euro), Düsseldorf (48.020 Euro) und Hamburg (47.973 Euro). Nur im Mittelfeld liegen die Gehälter in der Bundeshauptstadt Berlin (39.356 Euro Jahresgehalt). Am wenigsten verdienen Mitarbeiter in der Immobilienwirtschaft in Schwerin und Wismar (32.040 Euro) sowie in Cottbus (31.873 Euro). Die regionale Verteilung der Gehälter in der Immobilienwirtschaft ist damit ähnlich wie in anderen Branchen. Lediglich Hamburg und Berlin schneiden in der Immobilienbranche etwas besser ab.



Der Firmenwagen ist als Nebenleistung sehr beliebt: Jede zweite Führungskraft fährt einen.

Einstiegsgehälter gestiegen

Nicht nur mehr Jobs, auch mehr Geld offerieren die Unternehmen in der Immobilienwirtschaft in diesem Jahr: 5,8 Prozent mehr Gehalt gibt es im Schnitt für Berufseinsteiger. Sie steigen aktuell mit rund 42.000 Euro Jahresgehalt ein. Allerdings macht es einen Unterschied, ob jemand bei einer kleinen Firma oder einem großen Immobilienunternehmen anfängt. Größere Firmen zahlen in der Regel mehr als kleinere Betriebe. Während kleinere Firmen ihrem akademischen Nachwuchs im Schnitt knapp 41.000 Euro zahlen, sind es bei großen Unternehmen knapp 45.000 Euro.

Immobilienunternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern zahlen im Schnitt 42.800 Euro. Welches Einstiegsgehalt jemand bekommt, hängt natürlich von zahlreichen Faktoren wie Studiengang, Abschluss, Praxiserfahrung sowie Angebot und Nachfrage ab. Allerdings ist das Einstiegsgehalt nicht ganz unerheblich für die weitere Karriere. Denn jede prozentuale Gehaltssteigerung lässt die absolute Differenz weiter wachsen. Wer also bereits mit einem niedrigen Gehalt einsteigt, wird es schwer haben, dies später wieder aufzuholen. ←|

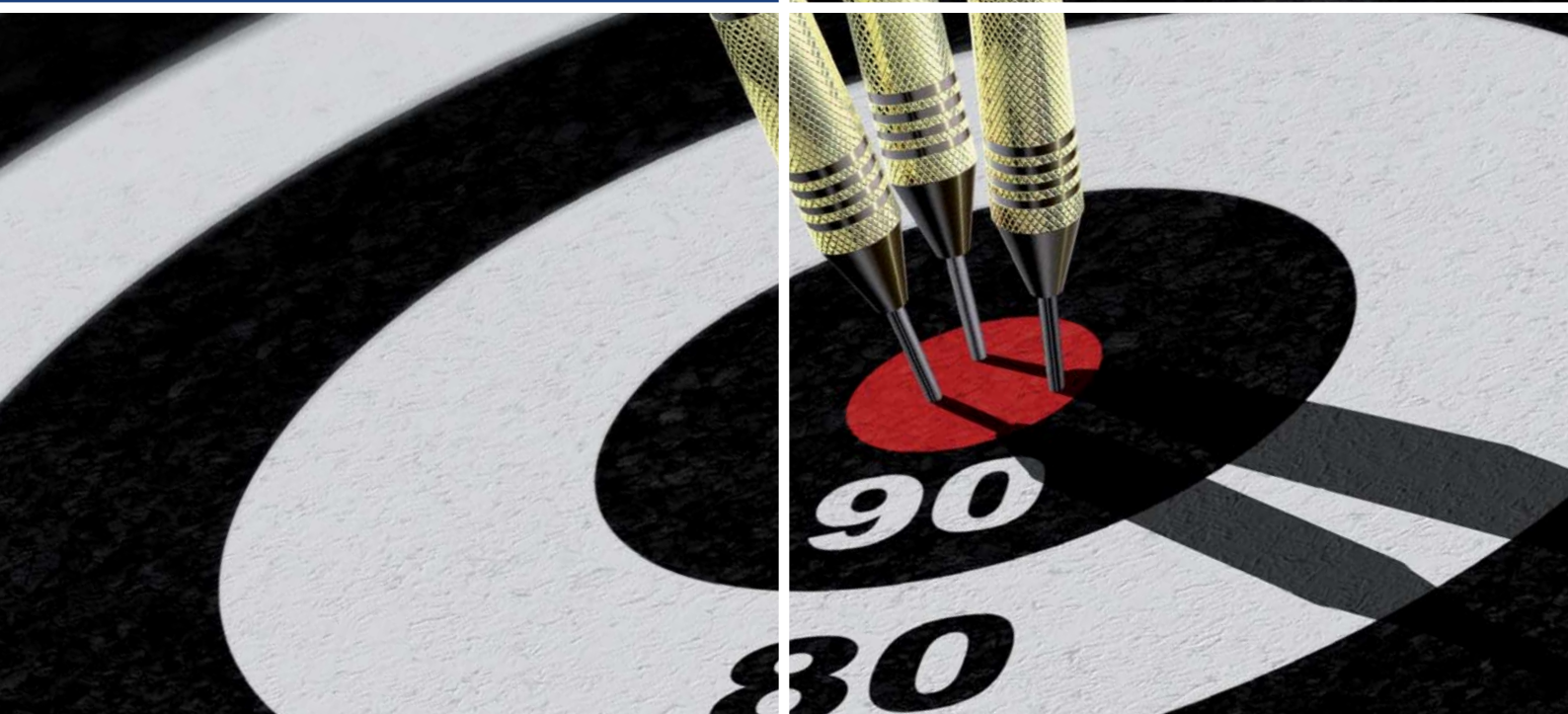
Die Vergütungsstudie

Sämtliche Ergebnisse können Sie in der rund 400 Seiten umfassenden Vergütungsstudie „Führungskräfte und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2010/2011“ nachlesen. Für insgesamt 15 Führungs- und 24 Fach- und Spezialistenfunktionen in der Immobilienwirtschaft zeigt die Studie detailliert auf, wie sich die Gehälter im Einzelnen zusammensetzen. Auch diesmal wurden wieder Kriterien der analytischen Stellenbewertung berücksichtigt. Die Vergütungsstudie kann zum Preis von 449 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer und Versandkostenpauschale) telefonisch unter 040.41 34 54 30, per E-Mail: bestellung@personalmarkt.de oder online unter www.personalmarkt.de bestellt werden.

- Datengrundlage:** Ausgewertet wurden insgesamt 4.035 Gehaltsdatensätze. An der Studie haben sich 32 Firmen beteiligt, die 1.492 Daten geliefert haben. Alle anderen Datensätze stammen aus Direktbefragungen von Arbeitnehmern. Die Daten wurden in der Zeit vom 1. Mai bis 31. August 2010 erhoben. Das Gros der Daten, nämlich 1.571 Datensätze, kam von Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern. 1.487 Daten stammen von Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern. Von Unternehmen mittlerer Größe wurden 977 Datensätze berücksichtigt.



**Zielen Sie
auf Qualität!**



Sie können sicher sein: Qualität, Wirtschaftlichkeit und Innovation stehen bei uns im Mittelpunkt. Mit modernen Erfassungsgeräten und erstklassigem Service haben wir immer die passende Lösung für Sie. Hochwertige Abrechnungen in allen Kombinationen, klassisch oder integriert, auf Wunsch verbunden mit transparenten Analysen, sind unsere Stärke und Ihr Vorteil.

METRONA
Qualität, die zählt!

Hamburg – Köln – München

Informationszentrale:

Postfach 70 03 80

81303 München

Telefon (089) 7 85 95-0

Telefax (089) 7 85 95-100

www.metrona.de

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Der Gesetzgeber lässt Manipulation zu“

Heinrich Bockholt

Serie

Für die Baufinanzierung gelten neue Spielregeln. Die Bestandsaufnahme durch den Spezialisten fällt wenig schmeichelhaft aus: Die Legislative muss nachbessern.

Herr Professor Bockholt, am 11. Juni dieses Jahres wurde die EU-Verbraucherkreditrichtlinie in deutsches Recht umgesetzt. Wie ist Ihr Resümee nach gut vier Monaten im Hinblick auf die Baufinanzierung?

Bockholt: Vorab, den Kreditgebern werden einige Pflichten auferlegt. So müssen sie in ihrer Werbung darauf achten, dass zwei Drittel der potenziellen Kunden ein bestimmtes Angebot auch erhalten können. Außerdem müssen sie bei Anfragen die vorvertraglichen Informationen berücksichtigen; das sind konkrete Aussagen zu einem möglichen Kreditangebot

mit den gesetzlich geforderten Angaben. Und zum Kreditvertrag selbst gehören umfangreiche Informationen mit dem Hinweis auf das Widerrufsrecht.

Gibt es zusätzliche Anforderungen, wenn Vermittler eingeschaltet werden?

Bockholt: Ja, sie müssen ihre Provision, die schon immer in den Effektivzins eingerechnet wurde, separat angeben und mit ihren Kunden einen eigenen Darlehensvermittlungsvertrag abschließen.

Finden Sie all die Anforderungen gut?

Bockholt: Kurze Informationsblätter wären hilfreicher gewesen. Auf Baufinanzierer kommt nämlich eine größere Menge an Vertragsunterlagen zu. Es darf bezweifelt werden, ob diese Papierflut die Transparenz der Finanzierung fördert.

Können Sie Ihre Kritik an einem konkreten Beispiel festmachen?

Bockholt: Ja, besonders krass finde ich, dass der Gesetzgeber seit dem 11. Juni die Manipulation der Effektivzinsrechnung zulässt.

Wie bitte?



Bockholt: Jawohl. Wenn jemand einen Nettokreditbetrag über 100.000 Euro zu 4,0 Prozent Nominalzins bei zehnjähriger Zinsbindung zu 100 Prozent ausbezahlt bekommen und jährlich mit 2,0 Prozent tilgen will, errechnet sich eine monatliche Rate von 500 Euro und ein Effektivzins von 4,07 Prozent. Angenommen der nach zehn Jahren geplante Sollzins beträgt weiterhin 4,0 Prozent bei gleicher Rate, dann bleibt es bei 4,07 Prozent Effektivzins. Wird für die Zeit nach zehn Jahren allerdings ein Sollzins von 3,5 Prozent geplant, rutscht der Effektivzins auf 3,9 Prozent. Bei einem geplanten Sollzins von 3,0 Prozent beträgt der Effektivzins sogar nur noch 3,73 Prozent.

Das heißt, der früher übliche Effektivzins ist wirklich manipulierbar?



Heinrich Bockholt

war nach fünf Jahren Praxis im Konzernrechnungswesen von 1973 bis 2008 Professor für Finanzierung und Investition an der Fachhochschule Koblenz. Heute leitet er das dortige Institut für Finanzwirtschaft und ist Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Finanz-Planer.



Bockholt: So ist es. Das Kuriose daran: Nach derzeitigem Recht sind alle drei Effektivzinssätze gültig. Das ist eine Schlaperei des Gesetzgebers, die sofort bereinigt werden muss. Man kann die Probleme aufgrund der schlechten Arbeit des Gesetzgebers doch nicht einfach auf Gerichte, Kreditinstitute, Vermittler und Baufinanzierer abwälzen.

Was stört Sie noch an dem neuen Recht?

Bockholt: Zum Beispiel, dass der Begriff Nettodarlehensbetrag eingeführt wurde. Davon können dann noch Gebühren und Beiträge für Restschuldversicherungen abgezogen werden. Was Kreditnehmer erhalten, braucht ihnen nicht vertraglich mitgeteilt zu werden, obwohl gerade das für sie interessant ist. Der Auszahlungsbetrag eines Kredits sollte den Kunden genannt werden.

Kann es Probleme geben, wenn sich jemand auf Honorarbasis beraten lässt?

Bockholt: Ja. Der Gesetzgeber verlangt, dass das Honorar in den Effektivzins eingerechnet wird. Doch von Anfang an sind noch nicht alle erforderlichen Beratungsleistungen bekannt. Der Bundesverband Finanz-Planer Oldenburg wird eine rechtlich abgesicherte Lösung dieses Problems demnächst publizieren.

Was gilt für vermietete Wohnimmobilien oder Gewerbeobjekte?

Bockholt: Ohne eine Art Business-Plan bekommt man sie kaum noch von einer Bank finanziert. Die wahrscheinliche Rendite sollte mindestens den Fremdkapitalzins erreichen. Instandhaltungskosten müssen spätestens vom fünften Lebensjahr der Immobilie an einbezogen werden. Es sind klare Annahmen über Mietsteigerungen, Mietausfallrisiken und Inflationserwartungen erforderlich.

Wie steht es um den Energieausweis und um den ökologischen Wohnungsbau?

Bockholt: Alte Immobilien, die weder energieeffizient noch ökologisch ausgerichtet sind, haben einen rapiden Wertverfall. Inzwischen sind Energieausweise im Mietwohnungsbau Standard. Wegen der staatlich forcierten Förderprogramme und wegen des niedrigen Zinsniveaus rentieren sich Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz immer mehr. Außerdem zeigen die Finanzierungen durch Bausparkassen, dass auf die Instandsetzung ein immer größerer Teil des Geschäfts entfällt.

Verliert der Neubau an Bedeutung?

Bockholt: Ja. Investiert wird zunehmend in den Bestand. ←|

IMMOBILIEN
Messe für Wohnen und Gewerbe



25. bis 27. Februar 2011
Congress Center Leipzig
www.immobiliensmesse-leipzig.de



Leipziger Messe GmbH
PF 10 07 20, 04007 Leipzig / Messe-Allee 1, 04356 Leipzig, Germany
Telefon +49 341 678-0, Fax +49 341 678-8862
info@immobilien-messe.de, www.leipziger-messe.de

Eine Messe, drei Bereiche, unzählige Möglichkeiten.

Drei Tage Firmenpräsentation, ein hochkarätiges Kongressprogramm und das themenspezifische Rahmenprogramm ermöglichen Ihnen, als Aussteller, Kontakte zu neuen Geschäftspartnern zu knüpfen, aktuelle Entwicklungen der Branche zu diskutieren und auf interessierte Fach- und Privatbesucher zu treffen.

Profitieren Sie vom neuen Messekonzept und seien Sie dabei, wenn Leipzig zum Treff der Immobilienbranche wird.

>>> Weitere Informationen sowie Ausstellerunterlagen erhalten Sie einfach und schnell auf unserer Internetseite.

Auslaufmodell Staatsfinanzierung

Pfandbriefbanken. Die Top-Player sind angeschlagen, befinden sich im Selbstfindungsprozess und werden Federn lassen. Die stärkere Fixierung auf die Profitabilität aller Geschäftsfelder ändert die gewohnten Mechanismen.

Norbert Jumpertz, Staig

Dem Pfandbriefsegment stehen Umbrüche mit weitreichenden Folgen bevor. „Das betrifft den Einsatz als Refinanzierungsinstrument ebenso wie Veränderungen bei tonangebenden Emissionshäusern“, sagt André Hovora, Analyst für Covered Bonds der DZ Bank. Die Hypo Real Estate (HRE) mit ihrer Kernbank Deutsche Pfandbriefbank, Branchenprimus Eurohypo und einige Landesbanken stecken mitten in der Umstrukturierung und Neuorientierung.

Die HRE scheint trotz mancher Querelen – Gerüchte um Wechselabsichten von Vorständen – den Weg in ruhigere Fahrwasser zu finden. Anfang Oktober wurden für 173 Milliarden Euro toxische Wertpapiere in die Bad Bank für Altlasten der HRE namens FMS Wertpapiermanagement ausgelagert. Staatsgarantien von 23,5 Milliarden Euro wurden „zurückgezahlt“. „Durch die Auslagerung von milliardenschweren Altlasten steht die Bank langsam wieder auf sicherem Boden“, gibt sich HRE-Vorstandschefin Manuela Better optimistisch.

Skeptische Zukunftsaussicht

Branchenkenner hingegen beurteilen die Zukunftsperspektiven skeptisch. „Noch ist nicht erkennbar, wie die neu formierte HRE-Gruppe den Turnaround schaffen soll“, so Corinna Dröse, Analystin für Financial Institutions der DZ Bank. „Die HRE hängt weiter tief in der Verlustzone – über 700 Millionen Euro betrug das Minus allein im ersten Halbjahr 2010 –, das Neugeschäft ist rückläufig“, gibt Dröse zu bedenken. Dieser Trend dürfte sich wegen der EU-Auflagen

für die erhaltenen Staatshilfen von 140 Milliarden Euro, fortsetzen. „Die HRE muss um riskantes, aber ertragsstarkes Geschäft einen Bogen machen und darf zudem über Jahre hinaus keine Gewinne ausschütten“, sagt Professor Hans-Peter Burghof, Inhaber des Bankenlehrstuhls der Universität Hohenheim. Gewinne fließen so lange an die FMS Wertpapiermanagement, bis deren Verluste abgetragen sind. Das macht die HRE für Investoren unattraktiv. „Die angepeilte Reprivatisierung wird in absehbarer Zeit kaum realisierbar und rückt so in immer weitere Ferne“, so Dröse.

Restrukturierung bei Eurohypo

Auch Branchenprimus Eurohypo steht vor einer ungewissen Zukunft. Die EU verlangt, dass sich die Commerzbank bis Ende 2014 von ihrer Problemtochter trennt. Deshalb wird sie durch ein Restrukturierungsprogramm – angepeilte Kostensenkung: über 100 Millionen Euro pro Jahr – auf Attraktivität getrimmt. Beim Neugeschäft soll ebenfalls mehr auf Profitabilität geachtet werden. Daher will sich die Eurohypo ab kommendem Jahr aus der margenschwachen Staatsfinanzierung zurückziehen. Für Ärger sorgt außerdem, dass die Frankfurter Immobilienbank die Ausschüttung für Nachrangdarlehen ausfallen ließ. Dagegen klagen aktuell ein amerikanischer Hedge-Fonds und die Schutzgemeinschaft der Kapitalanleger (SdK).

Noch heftiger geht es bei den Landesbanken zur Sache. Aktuell heiß diskutiert: Eine Fusion zwischen BayernLB und WestLB. Doch Größe durch zusam-

Auf einen Blick

- › Die Hypo Real Estate und die Eurohypo stecken mitten in der Restrukturierung mit ungewissen Zukunftsaussichten. Das zermürbt das Führungspersonal und auch die Anleger.
- › Bei den Landesbanken rumort es ebenfalls. Im Fokus des Interesses: Die WestLB. Sie verhandelt – von der EU kritisch beäugt – mit der BayernLB über eine Fusion.
- › Doch die Probleme der etablierten Platzhirsche wirken sich aufs Neu-Emissionsvolumen weit weniger aus als der Rückgang der Emission öffentlicher Pfandbriefe.

Die WestLB steht zurzeit unter besonderer Beobachtung der EU-Kommission.

mengelegtes Geschäftsvolumen bedeutet nicht automatisch Stärke. Beide Banken sind angeschlagen. Unter Branchenkennern stößt das Vorhaben auf wenig Begeisterung.

Doch die WestLB steht unter Druck. Die EU will, dass ihr Verkauf bis Ende 2011 über die Bühne ist. Da andere Varianten – wie ein Zusammenschluss von LBBW und WestLB – zuvor gescheitert waren, gilt das Bündnis mit den Bayern fast schon als letzte Option. Dass als weitere Interessenten die Helaba und die Dekabank ins Spiel gebracht wurden, dürfte eher als Verhandlungstaktik zu werten sein. Ob Brüssel bei einem derartigen Deal – egal, wer das Rennen machen sollte – mitzieht, ist fraglich.



Top-Player

Die Top-Five unter den deutschen Pfandbriefemittenten.

Emissionsvolumen (2010)

1. Eurohypo	102,3 Milliarden Euro
2. Deutsche Pfandbriefbank (HRE)	65,8 Milliarden Euro
3. LBBW	59,1 Milliarden Euro
4. BayernLB	41,1 Milliarden Euro
5. DG Hyp	40,9 Milliarden Euro

Quelle: DZ Bank

Emittenten aus dem hinteren Spitzenfeld könnten die Gewinner sein – wie die Münchener Hypothekenbank und die WL Bank –, aber auch die Deutsche Bank. Ausländische Akteure jedoch halten sich bislang zurück. „Wir warten gespannt darauf, dass die erste ausländische Bank eine Lizenz für die Ausgabe von Pfandbriefen beantragt“, sagt Hovora. Doch das Geschäftsfeld „Staatsfinanzierung“ gilt als wenig zukunftsträchtig.

Die Probleme der großen Emissionshäuser werden am deutschen Pfandbriefmarkt nicht spurlos vorübergehen. Weit stärker noch setzt ihm jedoch eine Strukturveränderung zu: Das Volumen Öffentlicher Pfandbriefe geht immer stärker zurück. „Das hängt damit zusammen, dass die Landesbanken ihr Anstaltsprivileg verloren haben und die Gewährträgerhaftung wegfiel. Außerdem sind öffentliche Institutionen zunehmend direkt selbst am Kapitalmarkt aktiv“, erklärt der Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Durch den Anstieg des Hypothekendarlehensvolumens kann das nur zum Teil kompensiert werden. Das Emissionsvolumen werde, so ein vdp-Sprecher weiter, in diesem Jahr insgesamt etwa 100 Milliarden Euro betragen und damit bereits wieder über dem Niveau der Finanzmarktkrise liegen. ←|

Die EU-Kommission ist zurzeit ohnehin nicht gut auf die WestLB zu sprechen. Sie wirft ihr vor, sich für die Übertragung von Schrottpapieren auf eine Bad Bank staatliche Beihilfen von 3,6 Milliarden Euro erschlichen zu haben. „Sollte Brüssel auf dieser Position beharren, würde das wohl unweigerlich das Aus für die Fusionsverhandlungen mit der BayernLB bedeuten“, sind sich die meisten Finanzexperten einig.

Die Suche nach einem Erwerber für ihre Tochter Westdeutsche Immobilienbank (Westimmo) könnte ebenfalls zum Bremsklotz eines Zusammenschlusses werden. Interessierte wollen nicht mehr als 500 Millionen Euro zahlen. Sie spielen offensichtlich auf Zeit, da sie wissen,

dass die Westimmo bis zum Jahresende verkauft sein muss. Jetzt hofft die WestLB bei der EU einen Zeitaufschub für den Verkauf erwirken zu können. Doch in Brüssel ist man genervt von den Sonderwünschen und Winkelzügen der Deutschen. „Beim Thema WestLB gehen da nur noch die Rollos runter“, sagt ein Brancheninsider. Die EU-Wettbewerbskommission befürwortet inzwischen „die Abwicklung der WestLB“.

Unabhängig vom Gerangel um die WestLB: Die Zahl der Pfandbriefemittenten ist weiter rückläufig. Zurzeit gibt es noch 24 Emissionshäuser. Klar: Werden Geschäftsaktivitäten – wie bei Eurohypo und HRE – zurückgefahren, dann sinkt der Refinanzierungsbedarf.

Die große Bedrohung

Solvency II. Wie lange werden Versicherer noch in Immobilien investieren? Die geplante hohe Unterlegung mit Eigenkapital für einen Deal könnte einen enormen Rückschlag für diese Asset-Klasse bedeuten.

Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt

Wursteln



Makeln

Jörn Stobbe MRICS, Michael Englisch MRICS,
Frankfurt a.M.

Die europäische Versicherungswirtschaft steht, so wie die Bankenbranche mit Basel II, vor einer Vereinheitlichung der regulatorischen Richtlinien. In der Versicherungsbranche nennt sich das Regelwerk „Solvency II“. Es löst das seit über 30 Jahren bestehende Modell Solvency I ab. Das auf der Zielgeraden befindliche Gesetz dürfte massiven Einfluss auf die meisten Versicherungen in Europa haben.

Das derzeitige Modell Solvency I genügt den heutigen Ansprüchen, zum Beispiel im Hinblick auf notwendige Kapitalausstattung, nicht mehr. Solvency II verfolgt unter anderem das Ziel, die Anforderungen an Versicherungsgesellschaften in der EU zu vereinheitlichen.

Die drei wesentlichen Regelungsbereiche betreffen aufsichtsrechtliche Anforderungen an die Angemessenheit interner Risikomanagementsysteme, Berichterstattungspflichten gegenüber Aufsichtsbehörden und Öffentlichkeit sowie

Auf einen Blick

- › Das neue EU-Recht zu Solvency II wird einen massiven Einfluss auf die europäische Versicherungsbranche, deren Anlageverhalten und damit die gesamte Immobilienwirtschaft haben.
- › Der Versicherer benötigt eine Kapitalunterlegung in Höhe von 25 beziehungsweise 39 Prozent. Kleinere Versicherungsfirmen sind dazu kaum in der Lage. Kritik: Gleichbehandlung aller Immobilienanlagen.

Anforderungen an die Höhe der Kapitalausstattung.

Letzteres ist von besonderem Interesse: Solvency II definiert sozusagen Eigenkapitalpolster, die eine Versicherung für jede einzelne Vermögensklasse vorhalten muss, um in der Lage zu sein, den eigenen Verbindlichkeiten gegenüber den Versicherten auch zu Zeiten unvorhersehbar eintretender Vermögensverluste nachzukommen.

eine Versicherung für jedes einzelne Investment einen gewissen eigenen Eigenkapitalbetrag hinterlegen und in der Bilanz ausweisen. Dieser Betrag wird auf Basis eines Standardschemas vorgegeben oder mittels eines eigenen Risikomodells ermittelt, an das aufsichtsrechtlich hohe Anforderungen gestellt werden.

Hier beginnt das Problem. Experten erwarten, dass nur einige große Versicherungsunternehmen in der Lage sein

den gibt es ein solch differenziertes Bild jedoch nicht.

In das sogenannte Immobilienrisikomodul fallen Investitionen in Grundstücke, Gebäude und Erbbaurechte ebenso, wie Beteiligungen an Grundstücksgesellschaften, die regelmäßig Einkünfte generieren oder die sonst Investmentzwecken dienen sollen. Bei diesen unterstellt Solvency II, dass im Stressfall 25 Prozent des Eigenkapitals verloren

Schluss mit der Wurstelei!

Die neue, einfache Software für Makler ist da!

IMMOBILIEN
SCOUT 24

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

Die sogenannte Solvenzkapitalanforderung berücksichtigt alle quantifizierbaren Risiken, denen ein Versicherungsunternehmen ausgesetzt ist. Dabei werden explizit auch Investments auf der Aktivseite und ihre Ausfallwahrscheinlichkeit berücksichtigt. Das war bisher anders: Derzeit wird etwa die Aktivseite von Versicherungsbilanzen ungenügend berücksichtigt mit der Folge, dass die Kapitalausstattung einer Versicherung heute vom individuellen Risikoprofil der Gesellschaft losgelöst ist. Künftig muss

werden, aufwendige eigene Risikomodelle zu konzipieren. Das Gros der Versicherungen wird sich am Standardschema orientieren müssen. Das aber, so Kenner, stelle die Realität ungenügend dar.

Die Kritikpunkte

Investitionen in Aktien von Unternehmen aus Entwicklungsländern werden anders betrachtet als Aktieninvestments Unternehmen aus Industrieländern. In Bezug auf Staatsanleihen und Immobili-

geht. Dabei behandelt der Gesetzentwurf jedoch alle Immobilien gleich: Eine in der Brüsseler City gelegene neue Büroimmobilie mit lang laufendem Mietvertrag wird gleichgestellt einer 20 Jahre alten, nur zu 70 Prozent vermieteten Logistikimmobilie in Finnland nahe der russischen Grenze. In beiden Fällen muss die Versicherung 25 Prozent Eigenkapital unterlegen.

Einige der dem Solvency-Modell zugrunde liegenden Annahmen muten bizarr an: So führt die |→

unterstellte hohe Korrelation zwischen Aktien und Immobilien von 0,75 zu der hohen Kapitalanforderung bei Immobilien. Die zur Ermittlung der Korrelation herangezogene ipd Datenbank spiegelt aber insbesondere den volatilen Londoner Immobilienmarkt wider. Tatsächlich haben sich kontinentaleuropäische als Immobilienmärkte als deutlich weniger schwankungsanfällig erwiesen. Eine andere Annahme ist die Totalverlustmög-

Für diese Immobilieninvestitionen wird eine Kapitalunterlegung von 39 Prozent gefordert, unabhängig von der Höhe der Fremdfinanzierung. Die oben beschriebene Brüsseler Immobilie mit einer 30-prozentigen Fremdfinanzierung wird genauso kategorisiert wie die finnische Logistikimmobilie, die ein Investor zu 70 Prozent fremdfinanziert hat. Da nur der eigenkapitalfinanzierte Anteil unterlegt werden muss, ist für die finnische

werk von Solvency II nichts ändert, sind negative Auswirkungen auf die gesamte Immobilienbranche zu befürchten.

- › Immobilien werden für Versicherer als Investmentanlage unwichtiger;
- › Solvency II wird Einfluss auf die übergeordnete Asset-Allokation von Versicherungen haben. Staatsanleihen, bereits heute zu einem hohen Anteil in den Portfolien von Versicherungen vertreten, könnten weiter zulegen.

IMMOBILIEN SCOUT 24

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

Timothy Blumenauer

lichkeit. Während diese Annahme bei Aktien und Bonds plausibel erscheint, spricht allein der Bodenwert gegen die unreflektierte Übertragung des Konzepts auf den Immobiliensektor. Bestimmte Immobilieninvestitionen brauchen sogar eine deutlich höhere Unterlegung mit Eigenkapital, namentlich

- › Investitionen in Gesellschaften, die Immobilien verwalten oder entwickeln
- › Investitionen in Fremdkapital aufnehmende Gesellschaften, um Investitionen in Immobilien zu verlagern.

Immobilie sogar deutlich weniger Eigenkapitalunterlegung erforderlich. Wenn sich am momentan angedachten Regel-



Michael English MRICS

Partner Value Scouts, die institutionelle Investoren und Investment-Manager beraten; Vorstandsmitglied RICS Deutschland.



Jörn Stobbe MRICS

Partner Clifford Chance, spezialisiert auf Immobilientransaktionen und Immobilienfinanzierung, Vorstandsvorsitzender RICS Deutschland.

„Rendite nach Gebühren, Eigenkapitalkosten und Steuern“ steuern. Dadurch werden etwa die Anleihen Griechenlands im Verhältnis zur Brüsseler Immobilie attraktiver.

- › Es ist damit zu rechnen, dass der seit Jahren erwartete Anstieg der Immobilienquoten nicht eintreten wird.

Investitionen werden auch innerhalb des Immobiliensektors umgelenkt. Da

werden sich viele Asset-Manager in Deutschland, die sich derzeit auf das Core-Segment konzentrieren, umstellen müssen.

Versicherer werden nervös

Kleinere Versicherungen werden nervös, da sie die steigenden Kosten in Folge der geforderten neuen Bestimmungen schwerer schultern können. Sie dürften

„Standort“ (Marktrisiken), „Vermietung“ (Mieter- und Vertragsrisiken) und „Finanzierung“ (Fremdfinanzierungsrisiken, Währungsrisiken) Immobilien im Risiko beurteilt, wäre dem jetzt diskutierten Vorschlag deutlich überlegen. Die Autoren hoffen, dass es noch nicht zu spät für Änderungen ist. Wie Michael Morgenroth MRICS, Vorstand bei der Gothaer-Asset-Management-Tochter und Vorsitzender von INREV formuliert: „Solvency II

Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt



webbasiert:
keine Installation
notwendig!



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

www.maklermanager.de



* zzgl. MwSt.

ein hoch fremdfinanziertes, opportunistisches Immobilieninvestment absolut gesehen weniger Eigenkapital bindet als eine mit wenig Fremdkapital finanzierte Core-Immobilie, setzt Solvency II Anreize für die Verantwortlichen, verstärkt ins höhere Risikosegment einzusteigen.

Der Trend hin zur indirekten Immobilienanlage dürfte sich umkehren. Niedrig fremdfinanzierte Core-Immobilien werden aufgrund der notwendigen 39-Prozent Eigenkapitalhinterlegung vergleichsweise uninteressant. Insofern

sich schwerer tun, die Auflagen zu erfüllen oder notwendige Eigenkapitalerhöhungen im Markt durchzuführen. Insofern könne Solvency II zu einer weiteren Konsolidierung beitragen.

Dabei müsste es möglich sein, ein besseres Standardmodell umzusetzen. Rating-Modelle für Immobilien werden in der Wissenschaft schon lange diskutiert und teilweise in der Praxis bereits angewendet. Ein einfaches Modell, das beispielsweise entlang der vier Dimensionen „Asset“ (Sektor-Risiken),

ist eine wirkliche Bedrohung für die Immobilienwirtschaft, vor allem für die Immobilienfondsindustrie. Mit dem gegenwärtigen Vorschlag konterkariert die EU das Ziel des Kundenschutzes in der Versicherungsbranche, da riskantere Investitionen bevorzugt werden.“

Es wäre besser, Solvency II zu überdenken und notfalls die Umsetzung um einige Monate zu verschieben, womöglich hat Solvency II wie das Vorgängermodell wieder mehr als 30 Jahre Bestand.←|

Von den Finanzgerichten

Betriebsaufspaltung: Konkretisierung eines Steuersparmodells

Rechtsprechungsänderung mit Bedeutung: Um nachteilige Steuerfolgen zu vermeiden, wird oft zum Mittel der Betriebsaufspaltung gegriffen. Der Bundesfinanzhof hat deren Voraussetzungen jetzt neu definiert.

Michael Schreiber, Oberweser



Betriebsaufspaltung. Gerade im Pflegeheimsektor ist sie beliebt.

Verfügen mehrere Gesellschafter nur gemeinsam über die Anteilsmehrheit an einer GmbH und einer Personengesellschaft, ist die GmbH nicht finanziell in die Personengesellschaft eingegliedert. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) mit Urteil vom 22. April 2010 (Az. V R 9/09) entschieden und damit seine bisherige Rechtsprechung zu dieser Thematik geändert.

Die Klägerin, eine KG, vermietete ein Grundstück an ihre Komplementärin, eine GmbH, und stellte dieser entgeltlich Personal und Inventar für die von der GmbH betriebenen Alten- und Pflegeheime zur Verfügung. Die KG erledigte darüber hinaus Verwaltungsaufgaben

und erbrachte Hausmeisterserviceleistungen für die GmbH. Die GmbH war Komplementärin der KG, jedoch ohne an ihr kapitalmäßig beteiligt zu sein. Die KG ging davon aus, zwischen ihr und der GmbH bestehe eine umsatzsteuerliche Organschaft. Es würden so nur nicht steuerbare Innenleistungen zwischen ihr und der GmbH erbracht. Sie gab keine Umsatzsteuererklärungen ab. Das Finanzamt sah hier keine Organschaft. Der BFH bestätigte diese Rechtsauffassung

Das Urteil hat gravierende finanzielle Folgen. Die KG muss für die erbrachten Leistungen Umsatzsteuer abführen. Die leistungsempfangende GmbH kann je-

doch keinen Vorsteuerabzug geltend machen, da der Betrieb von Alten- und Pflegeheimen nach § 4 Nr. 16 des Umsatzsteuergesetzes steuerbefreit ist.

Um dies zu vermeiden, wird in der Praxis oft eine Betriebsaufspaltung mit umsatzsteuerlicher Organschaft vereinbart. Der Geschäftsbetrieb wird in ein Besitz- und ein Betriebsunternehmen zerlegt, um die wesentlichen werthaltigen Wirtschaftsgüter vom eigentlichen Geschäftsbetrieb abzutrennen und so aus der Haftung herauszuhalten. Gleichzeitig wird eine Organschaft vereinbart – beide Unternehmen bilden eine rechtliche Einheit, die zwischen ihnen erbrachten Leistungen sind umsatzsteuerlich nicht relevant. Für die wirksame Vereinbarung einer umsatzsteuerlichen Organschaft ist auch eine finanzielle Eingliederung erforderlich. Es muss zwischen dem Organträgerunternehmen und der Organgesellschaft ein rechtliches Über- und Unterordnungsverhältnis bestehen. Der Organträger muss die Durchsetzung seines Willens durch stetige Stimmrechtsmehrheit gewährleisten können. Das war hier aber nicht gegeben.

Unternehmen müssen handeln

Betroffene Unternehmen sollten sicherstellen, dass eine einheitliche Willensbildung bei Organträger und Organgesellschaft gewährleistet ist. Am eindeutigsten wird dies durch Abschluss eines Beherrschungsvertrags im Sinne des § 291 Aktiengesetz erreicht. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Vermietung von Gewerbeobjekten, verbilligte Miete

Einkünfteerzielungsabsicht bei Vermietung von Gewerbeobjekten

Der IX. Senat des BFH hat mit Urteil vom 20. Juli 2010 (Az. IX R 49/09) entschieden, dass auch bei langfristiger Vermietung von Gewerbeobjekten die Einkünfteerzielungsabsicht nicht vermutet wird, sondern im Einzelfall konkret festzustellen ist. Damit wird die steuerliche Anerkennung von Verlusten erschwert.

In den Jahren 2002 bis 2005 hatte der Kläger ein Gewerbeobjekt nicht vermietet, davor nur zum Teil, sporadisch und unter Wert. Er erzielte erhebliche Verluste. Seine Vermietungsbemühungen waren wenig effektiv. Der steuersparende Abzug von Verlusten aus Vermietung und Verpachtung erfordert, dass der Steuerpflichtige aus der Vermietung einen Einnahmeüberschuss erzielen will. Bei einer auf Dauer angelegten Vermietungstätigkeit

unterstellt die Finanzverwaltung diese Absicht im Regelfall. Diese Vermutung pro Steuerzahler gilt nach dem aktuellen Urteil allerdings nicht bei Gewerbeobjekten. Den Steuerzahler trifft die Beweislast für das Vorliegen seiner Einkünfteerzielungsabsicht. Besteht etwa kein Markt und bleibt der Vermieter trotzdem untätig unter Hinnahme des Leerstands, streicht das Finanzamt die Verluste.

Verbilligte Miete: Finanzamt muss nicht beraten

Die verbilligte Vermietung von Wohnraum an nahe Angehörige ist ein beliebtes Steuersparmodell. Sofern das Mietverhältnis zivilrechtlich wirksam abgeschlossen und auch tatsächlich inklusive regelmäßiger Mietzahlungen und Nebenkostenabrechnungen durchgeführt wird, steht dem Steuervorteil eigentlich nichts

im Wege. Die vereinbarte Miete muss allerdings mindestens 56 Prozent des ortsüblichen Mietniveaus erreichen, damit der Vermieter die Kosten der Wohnung in voller Höhe geltend machen kann. Unterschreitet die Miete diesen Prozentsatz, sind die Werbungskosten nur anteilig absetzbar.

Das Finanzgericht München hat mit Urteil vom 4. Dezember 2009 (Az. 1 K 3948/07) entschieden, dass das Finanzamt einen Vermieter nicht auf eine allgemeine Mietpreissteigerung hinweisen muss, damit dieser rechtzeitig die Miete einer verbilligt überlassenen Wohnung erhöhen kann.

Um den Steuervorteil bei verbilligter Vermietung dauerhaft zu erhalten, müssen Vermieter die Preisentwicklung auf dem örtlichen Wohnungsmarkt von Zeit zu Zeit überprüfen und die vereinbarte Miete anpassen. ←|



Ihr professioneller Partner für ...



Projektmanagement

- Projektleitung
- Projektsteuerung
- Termincontrolling
- Kostenmanagement
- Vertragsmanagement
- Nachtragsmanagement
- Änderungsmanagement
- Projektkommunikation
- Umzugsmanagement

Immobilienbewertung

- Wirtschaftliche Analyse
- Wertermittlung
- Technische Analyse
- Ökologische Analyse
- Rechtliche Analyse
- Steuerliche Analyse

Energetische Beratung

- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- Energieberatung
- Energiekonzept
- Fördermittel
- CO2-Reduzierung
- Energieausweis
- Energiemanagement

Planung

- Generalplanung
- Architektur
- Industrieplanung
- Genehmigungsplanung
- Tragwerksplanung
- Technische Gebäudeausrüstung
- Baugrunderkundung
- Brandschutzgutachten
- SiGe-Koordination
- Bauüberwachung

Rufen Sie uns an, wir beraten Sie gerne!

0911 35037-0
www.gca-consulting.de



Das Feature

Vom Nichts und von Anti-Nichtsen

Keine Investitionen, keine Besucher, keine Reformen, keine REITS, keine Politiker, keine Kommunikation, keine klaren Aussagen – und das alles im Herbstnebel ...

Dirk Labusch, Freiburg

Glücklich komme ich zurück von der Expo Real, wo die Hallen wieder voller waren als im letzten Jahr. Auch die lange schwächelnde Immo.com schwächelt nicht mehr. Ich gucke optimistisch in die Zukunft. Doch ich habe in den letzten Wochen zuviel gearbeitet.

Nachts erscheinen mir die leeren Hallen der Wowex, jener mit vielen Vorschusslorbeeren gestarteten Wohnimmobilienmesse, tagsüber höre ich so viele leere Worte, wenn Pressevertreter den Zustand des Nicht-Öffnens eines Fonds begründen müssen, sehe den P2 Value knapp über dem Nichts taumeln. Und glaube zu wissen, dass es mit den Real Estate Investment Trusts trotz angekündigter neuer Gesetze hierzulande nichts mehr werden wird.

Der Kick des Negativen

Gerade überfliege ich einen Artikel „Billionen für die Klimaschutz-Vision der Nullemission“ ...

Da plötzlich fühle ich ihn, den Kick des Negativen. Ist das der Teufel im Leib? Ich glaube eher, das ist die selbstverständliche Reaktion auf das viele PR-Gedusel von einem ultimativen Dienstleister, Produkt oder Vorhaben, das mich umgibt und dem zu widerstehen mir größte Freude bereitet, seit ich weiß, was ein PR-Berater für einen „untergebrachten“ Namensbeitrag von seinem Auftraggeber erhält. Ich habe die Fülle satt, ich will die Leere. Und der Beitrag



Das Nichts hat hiermit Einzug gehalten in die Immobilienwirtschaft.

über das wahrscheinliche Aussterben der Spezialbanken in der Immobilienzeitung kommt mir da gelegen.

„Sie haben über das Nichts geschrieben in Ihrem letzten Editorial, aber das sehr schön“, sagte auf der Messe einer zu mir. Darauf ich: „Wundert Sie das etwa?“ Passend zur Jahreszeit hält das Nichts auch in der Nach-Krisen-Epoche wieder Einzug in unser Denken. Denn nichts gibt es immer.

Das politische Nichts

Anscheinend immer noch kein Regierungskonzept für die energetische Sanierung. Die Präsenz der Immobilienbelange in den Köpfen derjenigen, die mit Immobilien befasst sein müssten, scheint sowieso weiter mangelhaft. So gut wie nichts hat die schwarz-gelbe Bundesregierung bislang für die Immobilienbranche getan, da sind sich alle

einig. Zur Reform des Mietrechts gibt es nur Absichtserklärungen, und zu einer Reform der degressiven AfA hat sich die Regierung genauso wenig geäußert.

Nichts auch mit Bundesbauminister Peter Ramsauer auf der Expo Real. Ob er der Immobilienbranche dort vielleicht incognito seine Aufwartung machte, ist nicht überliefert. Das Nichterscheinen empfinden nicht wenige als Affront.

Da hinten muss irgendwo die Metropole liegen mit ihrem pulsierenden Leben. Aber ich sehe nichts. Ist es der Herbst, der mir mit Nebelbänken die Sicht versperrt, oder sind das die Vorboten einer Streichung des Programms „Soziale Stadt“? Ich fröstele im Wind, der sich gegen Public Private Partnerships (PPP) erhebt. Ein polnischer Kommunalpolitiker erklärte mir neulich, PPP tendiere dort mittelfristig gegen Null,

„Der Weltraum ist ‚unendlich‘, hat weder Anfang noch Ende. Und er ist erfüllt von Nichts ... Das Nichts ist allumfassend, es durchdringt alles, bis in den letzten Zwischenraum der kleinsten Teilchen.“ Werner Vogl, Architekt, Anwender von Feng-Shui

weil immer da, wo staatliche mit nicht-staatlichen Organisationen sprechen, Korruptionsverdacht aufkomme.

Die Krise ist noch ganz nah. Damals war Nichtstun en vogue. Man investierte nicht mehr, man verlieh nicht mehr. Das Nichtinvestment galt als ungefährlich. Aktiv wollte man stattdessen sein beim Golf, so einige Investoren noch im Jahr 2008. Ob sie es immer noch so leidenschaftlich sind? Die Versicherungen unter den Institutionellen Investoren dürften großen Teilen ihrer Belegschaft in Kürze die Nichtinvestition – zumindest in Immobilien – und somit möglicherweise auch das Golfspielen wieder verordnen, Stichwort „Solvency II“ (S. 30).

Das Kosten-Nichts

Kostenminimierung ist alles. Das Kosten-Nichts ist der Idealzustand. Ein Unternehmen lagert Reinigungsarbeiten aus. Die Ausschreibung gewinnt der Inhaber des Kosten-Nichtses. Jener gut gelaunte guy, der es durch seine gewinnende Art

schaft, die Dienstleistungskraft, die bei ihm schuftet, etwas dafür zahlen zu lassen, dass sie dort schuftet darf (von irgendwo muss die gute Laune ja herkommen, wenn jener gut Gelaunte schon vom Auftraggeber nichts bekommt).

Während ich mitten durch leere Landschaften laufe, mache ich mir so meine Gedanken über die Anzahl der Hausmeister und Reinigungskräfte mit großem Privatvermögen. Kein einziges Häuschen weit und breit, wohin ich auch schaue – die Leere wird nur ab und zu unterbrochen von der Ruine eines Einkaufs- oder Fachmarktzentrum, zu dem keiner mehr geht, da es potenzielle Käufer in die Städte zieht.

Ich komme vorbei an einer Kaserne, die bald keine mehr sein wird. Dort wird niemand mehr dienen, und weil hier, ganz nahe Dipholdshude an der Eller,

das Thema Bildung nicht der Renner ist, kommt das Areal auch nicht für Konversionsmaßnahmen in Betracht. Es sei denn, man gibt ihm ein grünes Label.

Das müsste klappen, so die Botschaft eines Kongresses von dem ansonsten nichts mitzunehmen war. Auch wenn andere vertreten, ein grünes Label bringe genauso wenig wie Zertifizierung.

Schön jedoch, dass noch Leute gibt, sogenannte Anti-Nichtse, die Geld in die Hand nehmen und an Zertifizierung glauben. Die Gemeinde Mauerstetten im Landkreis Ostallgäu mit rund 3.000 Einwohnern hat als erste das RAL-Gütezeichen für Friedhofanlagen bei der Gütegemeinschaft Friedhofsysteme e.V. beantragt. Ziel sei, würdevolle Begräbnisstätten zu haben. Es komme an auf verkürzte Liegezeiten in Grabkammersystemen, verringerten Pflegeaufwand und weitere wirtschaftliche Vorteile von Grabkammern, Urnenwänden und Urnenkammern, so die Gemeinde.

Wenn das nichts ist! ←|



HAUFE.
Entscheider-Panel

Wir suchen
die führenden
Köpfe!

Ihr Wissen ist gefragt!
Machen Sie jetzt mit beim
Haufe Entscheider-Panel.

www.haufe.de/entscheider-panel

Spiegel eines allmählich auflebenden Marktes

Expo Real. Vom Höhenflug vergangener Tage ist die Messe noch weit entfernt, aber der Aufwind ist deutlich spürbar. Auf der diesjährigen Veranstaltung sprachen die Fachbesucher wieder mehr über erfolgreiche Deals als über Probleme.

Birgitt Wüst, Freiburg

Ganz sicher war man sich nicht, wenn gleich viele Aussteller der diesjährigen Expo Real während der drei Messtage von einem „gefühlten Besucherzuwachs“ gegenüber dem Vorjahr sprachen. So wurde die Bekanntgabe der offiziellen Teilnehmerzahlen der Münchner Immobilienmesse mit großer Spannung erwartet. In diesem Jahr war die Statistik weit mehr als eine Bilanz, die für Messebetrei-

ber wie Aussteller und Besucher die Anziehungskraft des herbstlichen Branchen-Events belegt. Sie galt als Indikator dafür, ob die Krise abflaut oder nicht.

Tatsächlich signalisieren die Expo-Real-Zahlen erstmals seit 2008 wieder eine Erholung der Branche: Zur 13. Internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen fanden sich rund 37.000 Teilnehmer ein, 21.000 Fachbesucher wie im Vorjahr und 16.000 Repräsentanten der Aussteller. Damit zählte die Messe in diesem Jahr 1.000 Teilnehmer mehr als 2009; bei den Ausstellern lag die Expo Real mit 1.645 gegenüber dem Vorjahr mit vier Prozent im Plus. „Mit diesem Ergebnis ist die Expo Real die einzige Branchenmesse, der es in diesem Jahr gelingt, ein leichtes Wachstum hinzulegen“, freut sich Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer der Messe München. Sein Fazit: „Die Branche atmet wieder auf.“

„Die Branche atmet wieder auf.“

Ein verbessertes Marktumfeld konstatiert auch Andreas Quint. Für den CEO von Jones Lang LaSalle war in München „die Aufbruchstimmung spürbar“ – er spricht von einer „Initialzündung für ein starkes Abschlussquartal 2010“. Für die Einschätzung spricht auch das Ergebnis der Besucherbefragung auf der Expo Real: Laut Gelszus Messe-Marktforschung waren über 60 Prozent der Meinung, dass sich die wirtschaftliche Situation

der Branche in Zukunft verbessern wird. „Jetzt merkt man Optimismus“, sagt Dr. Ulrich Schückhaus, Wirtschaftsförderer aus Mönchengladbach. Die nordrhein-westfälische Stadt präsentierte sich auf dem Niederrhein-Gemeinschaftsstand. „2008 und 2009 waren im Vergleich zu 2010 Trauerveranstaltungen“, so Schückhaus.

Ein ähnlich positives Bild zeichnen die Aussteller aus der Region Stuttgart. Die Stimmung sei deutlich besser als im letzten Jahr, berichtet Drees-&Sommer-Vorstand Peter Tzeschlock. So gebe es viel mehr verbindliche Gespräche: „Man spricht nicht mehr über Luftschlösser, sondern über ganz konkrete Themen.“ „Projekte, die in den vergangenen Jahren auf Halde lagen, werden jetzt wieder in Angriff genommen“, sekundiert Dierk Mutschler, wie Tzeschlock Vorstand der Drees & Sommer AG. Allerdings sei die Aufbruchstimmung noch etwas verhalten: „Während früher große Projekte einfach gestartet und dann durchgezogen wurden, erfolgt heute in vielen Fällen nur noch eine stufenweise Beauftragung oder Planung.“

Für Stefan Brendgen, CEO von Allianz Real Estate Germany, kam die Expo Real „zum richtigen Zeitpunkt, um Verhandlungen zu führen und neue mögliche Objekte kennenzulernen“. Die Immobiliertochter des Münchener Versicherungskonzerns wird nach Angaben ihres CEO Olivier Piani in den nächsten Jahren rund 13 Milliarden Euro zusätz-



Die Gespräche werden wieder konkreter und verbindlicher.



Projekte, die im letzten Jahr auf Halde lagen, werden in Angriff genommen.

lich in Immobilien investieren. Dabei will sich die Gesellschaft auf Deutschland, Frankreich und vor allem auf die Wachstumsmärkte im Osten konzentrieren. „Die Gespräche auf der Messe verliefen sehr erfolgreich und waren auf einer sehr internationalen Ebene“, so Brendgen.

Tatsächlich kam fast jedes vierte Unternehmen auf der diesjährigen Expo Real aus dem Ausland. Zu den Top-Ten-Besuchertändern zählten neben Deutschland Großbritannien, Österreich,

Auf einen Blick

- › Zur diesjährigen Expo Real kamen vier Prozent mehr Aussteller als 2009 und 1.000 zusätzliche Besucher.
- › Die Stimmung in der Branche scheint sich wieder zu stabilisieren.
- › Jeder vierte Aussteller kam aus dem Ausland. Vor allem Polen war stark vertreten und konnte die Zahl der Aussteller im Vergleich zu 2009 um 60 Prozent steigern.

Dreh- und Angelpunkt: Die Kreditvergabe.

Ohne funktionierenden Kapitalmarkt kein funktionierender Immobilienmarkt: Dieses Dilemma ist noch nicht gelöst.

Gemäß einer auf der Expo Real präsentierten Studie der Westdeutschen Immobilien AG (Westimmo) erreichten die gewerblichen Immobilienfinanzierungen im vergangenen Jahr ein Bestandsvolumen von rund 250 Milliarden Euro, knapp 20 Prozent der gesamten Kredite aller Bankengruppen an inländische Unternehmen und wirtschaftlich Selbstständige. Die geplante Regulierung des Bankensektors könnte den Aufschwung in Deutschland jedoch gefährden, so die Studie. Vor allem die Spezialbanken würden durch verschärfte Eigenkapitalforderungen in ihrer Tätigkeit eingeschränkt.

Die Gefahr einer Kreditklemme sieht Johann Berger, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands und Immobilienvorstand der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, zwar als gering an. Doch mit Blick auf den noch nicht wieder funktionsfähigen Ver-

briefungs- und Syndizierungsmarkt, höhere Eigenkapitalanforderungen, zunehmende Refinanzierungsvolumina, den Rückzug ausländischer Immobilienfinanzierer vom deutschen Markt sowie die überschaubare Zahl handlungsfähiger inländischer Banken, die nur einen begrenzten Eigenanteil an einer Finanzierung zu übernehmen bereit sind, bestehen für Berger „nach wie vor Risiken für die künftige Kreditversorgung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland“.

Der Kapitalmarkt und damit die Refinanzierungsmöglichkeiten der Banken hätten sich im Vergleich zu den Jahren 2008 und 2009 zwar verbessert, doch seit dem zweiten Quartal 2010 aus Sicht der Pfandbriefbanken wieder eingengt, merkt Peter Knopp, Vorstandsvorsitzender der Westimmo, an: „Immobilienbanken sind auf einen funktionierenden Kapitalmarkt angewiesen. Wir müssen uns aber wohl daran gewöhnen, dass das Niveau vor der Krise nicht wieder erreicht wird.“

Niederlande, Schweiz, Frankreich, Polen, Tschechische Republik, Russland, USA und Luxemburg.

Polen im Visier

Besonders stark legte der Anteil der Polen, Russen und Österreicher zu; insbesondere Polen hatte einen bemerkenswerten Auftritt: Es steigerte die Zahl seiner Aussteller im Vergleich zu 2009 um 60 Prozent und war damit die größte Ausstellergruppe aus dem Ausland. Aufgrund seiner starken Wirtschaftsdaten und im Vorfeld der Fußball-Europameisterschaft 2012 steht das Land derzeit im Fokus internationaler Investoren. Laut Jones Lang LaSalle wechselten in Polen allein im zweiten Quartal 2010 Gewerbeimmobilien für 413 Millionen Euro den Besitzer.

Wie in den Boom-Jahren wird die Expo Real von Auslandsinvestoren jetzt offensichtlich wieder als Sprungbrett auf den deutschen Markt wahrgenommen. So präsentierte sich Schroder Property, die

Immobilien-Tochter der britischen Investmentgesellschaft Schroders, erstmals als Aussteller in München. „Deutschland ist ein wichtiger Markt für uns“, sagt Neil Turner, weltweiter Leiter des Bereichs Property-Fund-Management und Geschäftsführer von Schroder Property in Deutschland. Auch Chris Bell, Managing Director Europe von Knight Frank in England, betrachtet die Expo Real als eine „einzigartige Gelegenheit, sowohl unsere bestehenden als auch neue potenzielle Kunden zu treffen“.

Neben dem Anbahnen von Kontakten schätzten Besucher der Expo Real auch in diesem Jahr wieder das reichhaltige Konferenzprogramm. Leitgedanke war heuer die Vorsilbe „RE“, die nicht nur für Real Estate stand, sondern auch für einen Neustart in vielen Bereichen der Branche. „Es werden wieder Lösungen und nicht Probleme gesucht“, stellte Bernd-Uwe Willer, Head of Germany von Savills fest. „In die Märkte ist wieder deutlich mehr Dynamik zurückgekehrt. 2010 läuft gut, 2011 wird besser!“ ←|

Ausgezeichnet: Die Köpfe 2010

Preisverleihung auf der Expo Real. In einem weiterhin schwierigen Marktumfeld überzeugten zwölf Persönlichkeiten aus der Immobilien- und Finanzbranche vor allem durch Weitsicht, Mut und Einfallsreichtum.

sponsored by

 HANNOVER LEASING

Birgitt Wüst und Dirk Labusch, Freiburg



Im Rahmen einer feierlichen Preisverleihung zeichnete die Redaktion der „Immobilienwirtschaft“ am zweiten Messetag die zwölf „Köpfe des Jahres“ aus. Sie waren zuvor von einer Jury namhafter Immobilienjournalisten ausgewählt worden (siehe dazu Heft 10 Seite 66).

Unter den in diesem Jahr ausgezeichneten Köpfen sind überdurchschnittlich viele Banker zu finden: Solche, die sich in den vergangenen zwölf Monaten erfolgreich am Markt behaupten konnten, und/oder solche, die zur Wiederbelebung des Transaktionsgeschäfts beitrugen. Aber auch Marktteilnehmer, die neue Ideen zur Finanzierung von Immobilienprojekten oder Zukäufen entwickelten und damit die Kreditklippen erfolgreich umschnitten. Auch die Leistung von Managern, denen es gelang, im rauen Marktumfeld ihr nicht zuletzt aufgrund einer hohen

Kreditlast fast manövrierunfähig gewordenen Unternehmen wieder halbwegs auf Kurs zu bringen, beeindruckte die Jury. Überzeugen konnten ferner Marktteilnehmer, die ihr Unternehmen durch weitsichtiges Handeln vor dem Schaden bewahrten, den viele vergleichbare Gesellschaften nicht vorhersehen. Außerdem Verbandsgeschäftsführer, die mit dem rechten Wort zur rechten Zeit dafür sorgten, dass nicht die falschen Weichen für eine ganze Asset-Klasse gestellt wurden. Und nicht zuletzt auch Personen, die sich über ihr eigentliches „Kerngeschäft“ hinaus mit großem Engagement um Nachhaltigkeit, Branchenstandards und somit für ein besseres Image der Branche einsetzten.

Wer in diesem Jahr gekürt wurde, erfahren diejenigen, die nicht an dem Event und der anschließenden Feier teilnehmen konnten, auf den folgenden Seiten.

Dr. Gernot Archner (BIIS) ist „Der Matisse“

Henri Matisse war ein Meister der Farben. Er hat sich zur Farbe bekannt. Farbe ist visuell. Gernot Archner, Geschäftsführer des BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen, hat Farbe bekannt. Farbe ist auch auditiv. Bekannt hat Archner sich so oft wie Matisse. Mindestens. Ob bei der Deka-Krise im Jahr 2004 oder Anfang 2007 – vor Ausbruch der Finanzmarktkrise – beim Entwurf für das Investmentänderungsgesetz: Gernot Archner hat sich stets dafür stark gemacht, dass der Verband eine aktive Informationspolitik betreibt und „Farbe bekennt“, wo immer dies nötig sein sollte. Während sich etwa der BVI Anfang März 2010 bei Bekanntwerden der weitreichenden Reformvorschläge des BMF für die Offenen Immobilienfonds in einer Art Schockstarre befand, haben sich Archner und der BIIS schnell zu Wort gemeldet – mit deutlicher Kritik und konstruktiven Gegenvorschlägen – in Richtung einer Einführung von Haltdauern und Rücknahmeabschlägen. So werden sie nun von der Bundesregierung wohl auch umgesetzt.

Johann Berger (Helaba) ist „Der George Harrison“

George Harrison war nicht der vorderste Mann der Beatles. Er stand hinter Paul McCartney und John Lennon. Er sang selten. Haben Sie Johann Berger, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen, schon mal singen hören? Aber er war für



Jörg Seifert, Dirk Labusch und Laura Henkel (v.l.n.r.), Redaktion Immobilienwirtschaft, führten als Laudatoren durch den Abend.

die Gruppe wichtig. Harrison spielte die Akkorde. Er sorgte für das Fundament. Das ist ein bisschen so, wie „er sorgte für Immobilien“. Johann Berger ist bei der Helaba unter anderem verantwortlich für das Immobiliengeschäft. Und das ist nach wie vor eines der ertragsstärksten Geschäftsfelder der Bank, wobei sie sich auf Gewerbeimmobilien und gewerblichen Wohnungsbau in allen bedeutenden europäischen Märkten und in den USA konzentriert. Die negativen Schlagzeilen über Landesbanken reißen nicht ab, doch die Landesbank Hessen-Thüringen taucht dabei nicht auf. Sie bestand auch ohne staatliche Hilfen und ohne My sweet Lord den Stresstest. Während andere Milliardenverluste verbuchten, schrieb die Helaba auch 2009 einen Gewinn von weit über 300 Millionen Euro. „While his Guitar Gently Weeps“, ganz unspektakulär, haben Johann Berger und seine Vorstandskollegen die Bank in Boomzeiten geführt.

Pino Sergio (WGF) ist „Der Hypo-Heyerdahl“

Die Immobilienbranche ist voller Seefahrer. Aber nicht jeder Seefahrer ist auch Bootsbauer. Muss ja auch nicht. Man kann ein fremdes Boot benutzen. Doch Thor Heyerdahl wollte sich nicht auf andere verlassen. Er baute sein eigenes Teil, die Kon-Tiki, mit der er seine Entdeckungen machte. Auch Pino Sergio, Vorstandsvorsitzender der WGF AG, hat ein Boot gebaut. Name: Hypothekendarleihe. Wir nennen es Hytheka. Klingt wie Kon-Tiki. Anleger sind über ein erstrangiges Grundpfandrecht an Immobilien

abgesichert. Heyerdahl wollte unbedingt erforschen, ob eine Besiedlung Polynesiens ohne Boote möglich sein konnte. Sergio wollte unbedingt herauskriegen, ob eine Finanzierung des Propertyts ohne Banken möglich sein könnte. Bislang gab es nur die herkömmlichen Refinanzierungskutter. Aber er wollte was eigenes. Hytheka hält Stürmen stand. Und Refinanzierungsflauten. In der Krise hat es sich bewährt. Heyerdahl stieß mit Kon-Tiki in neue Breiten vor. Pino Sergio kann mit Hytheka Erwerbchancen in der Krise wahrnehmen und stößt in neue Geschäftsfelder vor.

Eugen Egetenmeir (Expo Real) ist „Coolhunter“

„Coolhunter“, das klingt wie Lederstrumpf. Soll es auch. Denn Coolhunter erkennen Fahrten, erkennen ganz früh Trends. Wir wollten nicht Trendsetter sagen, das klingt zu abgedroschen. Und Abgedroschenheit ist Langeweile, ist Eintönigkeit. Alles Begriffe, die tödlich sind für den Unternehmenserfolg. Seit zwölf Jahren gibt es die Expo Real, die Gewerbeimmobilien-Ur-Veranstaltung auf deutschem Boden. Schon den Riecher zu dieser Veranstaltung gehabt zu haben, deren Düfte von der Küste Cannes' einst herüber nach München geweht sein mögen, war cool. Hier aber nicht stehen zu bleiben, sondern die Messe zu einer Arbeitsmesse weiterzuentwickeln, war genauso cool. Anlass für die Ehrung Eugen Egetenmeirs, Geschäftsführer der Messe München, und seiner Mannschaft in diesem Jahr ist jedoch die Tatsache, dass die Expo Real in diesem

Jahr ein erstes Messe-App für I-Phone, I-Pod-Touch und das I-Pad zur Verfügung stellt. Ein App ist nicht nur ein App, sondern auch ein äußeres Zeichen dafür, dass Trends erspürt und umgesetzt werden, so wie in den Vorjahren Besucher-Launches, Career Days, Internationalität. Egetenmeir ist schon über dreißig. Merken Sie was? Trends erspüren hat mit dem Alter nichts zu tun.

Anni Hönicke (Deka) ist „Mrs. Trekking“

Die meisten machen kein Trekking. Sie wandern. Wanderwege sind breit und bisweilen asphaltiert. Wandert man im Verein, dann unterhält man sich laut und sieht nichts. Wer entlang des Wanderwegs Steinpilze sucht, wird sie nicht finden. Alles schon eingesammelt. Trekking machen nur wenige. Dabei werden ungewöhnliche Wege beschritten. Das tat auch Anni Hönicke. Als die Finanzierungsspezialistin im Juli 2007 die Leitung des Real Estate Lending der DekaBank übernimmt, zeichnet sich die Wirtschaftskrise bereits ab. Ungeachtet dieser Umstände gelingt es der Managerin, die Sparte bei der DekaBank erfolgreich auszubauen. Besonders erfolgreich läuft das Geschäft in UK, wo Hönicke das Londoner Büro am Tag des Lehman-Crashes eröffnete. Inzwischen hat sich der Londoner Immobilienmarkt erholt. Viele haben hier verloren, aber die DekaBank zählt heute zu den wichtigsten Immobilienfinanzierern auf der Insel. Wandern ist gesund. Aber beim Trekking kann man Eimer voller Steinpilze sammeln. Leider wissen das so wenige, oder ... zum Glück? |→



Die zwölf Immobilienköpfe 2010 und ihr Preis: Pop-Art-Porträts im Andy-Warhol-Stil. Die Ehrung der diesjährigen Preisträger hat im Rahmen einer feierlichen Veranstaltung auf dem Messegelände der Expo Real in München stattgefunden. V.l.n.r.: Prof. Matthias Thomas, Jörn

Dr. Georg Allendorf (RREEF) ist „Der Treue-Mahner“

Ein berühmter Soziologe hat die These aufgestellt, dass eine Beziehung intensiver ist, je häufiger der Kontakt. Vor diesem Hintergrund ist es leicht vorstellbar, dass trotz noch so viel Investor Relations einer Fondsgesellschaft zu ihren Institutionellen, deren Bereitschaft treu zu sein, nicht allzu ausgeprägt ist. Kann aber auch am Zeitgeist liegen. Bindungen werden eher unverbindlicher, an Unternehmen sowieso. Und sogenannte kollektive Akteure handeln in verstärktem Maße unvorhersehbar. Warum Treue gut ist? Zumindest im Finanzsektor gibt es einen Grund. Ist man seinen Fonds treu, werden die vor übermäßigen Mittelabflüssen bewahrt. Dr. Georg Allendorf, Geschäftsführer RREEF Deutschland, hat die potenzielle Treulosigkeit der Investoren erkannt und reagiert. Er hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die Deutsche-Bank-Tochter RREEF Haltefristen für institutionelle Investoren bei ihren Offenen Immobilienfonds eingeführt hat. Das hat die RREEF-Fonds in der jüngsten Krise vor Schließungen bewahrt. Wäre die gesamte Branche dem Beispiel gefolgt, hätte das Bundesfinanzministerium nicht die umstrittene Radikalreform der Offenen Fonds geplant.

Dr. Stephan Bone-Winkel (Beos) ist „Der Beständige“

Warum beständig? Umnutzung und energetische Sanierung von Bestandsimmobilien – das ist die Herausforderung

der Zeit. Das haben Dr. Bone-Winkel, Geschäftsführer der Beos Projektentwicklung GmbH, und sein Team bereits vor Jahren erkannt. Sie haben aus dem Refurbishment von Gewerbe- und Industrieflächen in B-Lagen eine Marktstrategie gemacht. Das, was sie tun, ist erstens nachhaltig. Und zweitens haben sie in der Nische auch in diesem Jahr wieder großen Erfolg. Jetzt stellen sich drei Fragen: Frage 1: „Beständig beständig?“ Im Moment können wir das bejahen. Denn den Weg quer durch die Bestandsnische will Bone-Winkel beständig weitergehen. Frage 2: „Ständig beständig?“ Beos unterstützt den Dachverband von SV Mainz 05. Die spielen zurzeit ständig aber so was von beständig, dass uns das als gutes Omen gilt. Frage 3: „Ständig beständig?“ Da gab es jemand anderen, nicht von Mainz 05, der auf ähnlich merkwürdige Fragen antwortete: Schauen mer mal.

Dr. Wolf Schumacher (Aareal) ist „The Early Bird“

Der frühe Vogel fängt den Wurm. Die Aareal Bank hatte sich in der Finanzkrise Mittel aus dem Bankenrettungsfonds Soffin besorgt, dann allerdings mit einem nennenswerten Betrag als Erste mit der Rückzahlung begonnen. Dabei war das Institut nach Angaben Dr. Wolf Schumachers, Vorsitzender des Vorstands der Aareal Bank, das Einzige, das dem Soffin sogar Zinsen gezahlt hat. Was ist der Early Bird für ein Vogel? Eine Wacholderdrossel mit hellem Bauch? Die Aareal Bank ist als Immobilienfinanzierer mit einer ziemlich weißen Weste durch die

Zeit der großen Ratlosigkeit gekommen. Der Blauhäher ist sehr wachsam. Die Bank hatte, im Gegensatz zu vielen anderen, eine vorsichtige Geschäftsstrategie verfolgt. Ein Rabe? In jedem Quartal seit Ausbruch der Krise konnten schwarze Zahlen geschrieben werden. Das Institut ist solide kapitalisiert. Eine Kernkapitalquote im zweistelligen Bereich macht so manches andere Institut neidisch. Hat Wolf Schumacher den Wurm gefangen? Die Jury jedenfalls hat gerade die Tatsache der frühen verzinnten Rückzahlung besonders beeindruckt.

Alexander Otto (ECE) ist „Der Einnehmende“

Alexander Otto hat mit der ECE seine geschäftliche Nische gefunden, die wir alle kennen. Er realisiert und betreibt Shopping-Center längst nicht nur in Deutschland. In aller Friedlichkeit nimmt er so Städte und Innenstädte ein, nimmt aber auch für sich ein, einerseits externe Entscheidungsträger, andererseits Mitarbeiter, die er durch ein gut durchdachtes Motivationssystem zu Höchstleistungen bringt. Seit genau zehn Jahren ist Alexander Otto Vorsitzender der Geschäftsführung der ECE Projektmanagement. In dieser Zeit hat sich die Zahl der realisierten und von der ECE gemanagten Shopping-Center verdoppelt. Deren grüne Ausrichtung treibt er voran. In diesem Jahr wurde der ECE der internationale Real Estate Green Initiative Award verliehen. Die nachhaltige Ausrichtung seines Tuns hat die Jury für ihn ingenommen. Genauso, wie sein ge-



Stobbe, IVG-Vertreter Jens Friedemann, Alexander Otto, Eugen Egetenmeir, Dr. Gernot Archner, Heleba-Vertreter Wolfgang Salomo, Pino Sergio, Dr. Stephan Bone-Winkel, Dr. Wolf Schumacher, Anni Hönicke, Dr. Georg Allendorf.

sellschaftliches Engagement, das von der „Stiftung Lebendige Stadt“ bis zur „Alexander Otto Sportstiftung“ geht. Jemand, der nicht nur Ruhm einnimmt, hat auch vieles zu geben. Otto gibt Zeit, Engagement und Geld. Einnahme dafür heute Abend: Unser aller Anerkennung.

Dr. Gerhard Niesslein (IVG) ist „Der Reanimator“

Der Animator ist ein Mensch, der andere Menschen dazu motiviert, sich zu bewegen. Re ist ein altägyptischer Sonnengott. „Reanimatoren“ sind solche raren Wesen, die Irdisches und Überirdisches vereinen und mit geradezu übermenschlicher Kraft andere animieren. „Andere“, das sind Mitarbeiter, Investoren und Anteilseigner. Man machte sich ernsthaft Sorgen um die alte Dame IVG. Sie war schon schwer krank, als sich unser Preisträger liebevoll um sie zu kümmern begann. Dr. Gerhard Niesslein, Vorstandssprecher der IVG Immobilien AG, hat ihr

ein radikales Kostensenkungsprogramm verordnet, das zwischenzeitlich erfolgreich umgesetzt worden ist. Im ersten Quartal dieses Jahres erreichte die IVG erstmals seit sechs Quartalen wieder die Gewinnzone; im zweiten Quartal schrieb der Konzern erneut schwarze Zahlen; die IVG-Aktie hat wieder Fantasie. Reanimator – das ist keine Anspielung auf den Filmheld Ator „Herr des Feuers“. Dieser Film war schlecht. Der Held war martialisch und unbesiegbar. Beides ist Niesslein nicht. Wenngleich die charmante österreichische Art, die er zur Schau trägt, sicher nur der halbe Niesslein ist.

Prof. Dr. Matthias Thomas (Inrev) ist Mister „In“

INREV, das ist die Abkürzung der europäischen Vereinigung nicht börsennotierter Immobilienunternehmen, das ist der große internationale Verband, der sich mit indirekten Immobilienanlagen befasst. Wenn es um Transparenz und gemeinsame Standards für die deutsche Immobilienbranche ging, war Prof. Matthias Thomas sehr oft involviert. Er war einer der Initiatoren der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung und baute als Mister Index den deutschen IPD-Ableger in Wiesbaden mit auf. Thomas hat in die Immobilienwirtschaft immer Aspekte der Praxis eingebracht. 2010 ist er zum ersten deutschen CEO von INREV berufen worden. Zeichen dafür, dass es in Deutschland für einen Research-Pionier wie Matthias Thomas nichts mehr zu tun gibt? Fest steht: Thomas wird auch auf internationaler Ebene die Themen Transparenz und Branchen-

standards voranbringen. Intransparenz ist indiskutabel. Transparenz ist „in“. Und Thomas ist „in“! In persona.

Jörn Stobbe (RICS) ist „Der KM-Orientierte“

M steht zunächst für Mandanten, das ist offensichtlich. Lässt nicht nur arbeiten, sondern „arbeitet selbst“, so eine Bewertung der Fachzeitschrift Juve. Bemerkenswert, aber dafür zeichnen wir ihn nicht aus. M steht aber auch für seine großen mediativen Fähigkeiten. Der Mediationsexperte Jörn Stobbe, Vorstandsvorsitzender des deutschen RICS-Nationalverbands und Partner Clifford Chance, hat bei der Neuorganisation der Royal Institution of Chartered Surveyors für Deutschland eine entscheidende Rolle gespielt, als die britische Zentrale 2009, 2010 mit der regionalen Neugliederung des Verbands für Unruhe unter deutschen Mitgliedern sorgte. M steht auch für „Mittler zwischen den Welten“, der deutschen und der englischen. Denn durch beständiges – stobbesches – Vermitteln hat die deutsche RICS-Sektion die Unruhe hinter sich gelassen – und wächst weiter. Für was steht das K? Das war eine Marotte von uns. Für Podolski, den 1. FC K., schlägt sein Herz. K! und M! Bei allen Aufgaben, die Stobbe für die RICS wahrnimmt, dürften viele Kilometer abgeleistet werden. Kommen Sie gut an! ←|



Bärbel Schomberg, selbst Immobilienkopf des Jahres 2009, hielt die Keynote.

Die Bewertungen in voller Länge, das Video zur Preisverleihung und die Bildgalerie finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de



Preisträger des Immobilien-Marketing-Awards 2010, Laudatoren und Vertreter der Sponsoren nach der Preisverleihung auf der Expo Real.

Zum ersten Mal ein Öko-Preis

Immobilien-Marketing-Award. Nach der Krise kehrt das Marketing wieder ins Bewusstsein der Branche zurück. Die Auszeichnung hierfür wurde auf der Expo Real verliehen. Leider ohne einen Gewinner im Gewerbesegment.

Gerhard Schmücker, Geislingen, Dirk Labusch, Freiburg

Während der diesjährigen Immobilienmesse EXPO REAL in München wurden die Gewinner des „Immobilien-Marketing-Awards 2010“ gekürt. Die Redaktion der „Immobilienwirtschaft“, die den Preis 2004 ins Leben gerufen hatte, vergibt den Preis nicht mehr selbst, ist aber weiterhin in der Jury vertreten.

Den Preis verleiht ab diesem Jahr vielmehr die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU).



Der Vorsitzende der Fachjury, Prof. Stephan Kippes, Inhaber der einzigen Professur für Immobilienmarketing im deutschsprachigen Raum, betonte in seiner Laudatio die Notwendigkeit, hier neue Wege zu gehen. Prämiert wurden herausragende Marketingkampagnen in der Immobilienwirtschaft.

Bezeichnenderweise konnte im Bereich „Gewerbeimmobilien“ kein Lorbeer vergeben werden. Denn eine

Preisverleihung an das am wenigsten schlechte Konzept kam für die Jury nicht in Betracht.

Der Preis in der Kategorie „Wohnen“ ging an die Leipziger Wohnungs- und Baugesellschaft mbH. Honoriert wurde hier ein konsequentes Marketing vor dem Hintergrund einer schwierigen Marktsituation in den neuen Bundesländern. Die Leipziger Wohnungs- und Baugesellschaft mbH setzte dieser Ausgangssituation ein engagiertes Marketing gegenüber, das ausgetretene Pfade verlässt. Es wurde eine Idee entwickelt, verschiedene Zielgruppen in stark reduziertem Ambiente frontal auf Anzeigen

darzustellen, und zwar in einer charakteristischen Farbigkeit. Flankiert wurde dies durch ungewöhnliche Incentives und andere Kanäle wie Funk-Spots.

Mit dem Award in der Kategorie „Lower/Small-Budget-Award“ ehrte die Jury die CITYBAU GmbH aus Neuötting. Honoriert wurde hierbei der Aufbau eines systematischen Konzepts zur Markterschließung und Erreichung der regionalen Marktführerschaft im Landkreis Altötting. Hierfür hatte das Unternehmen die Bedürfnisse der Kundenzielgruppe genau erforscht und darauf aufbauend zielgruppenorientiert Produktlösungen angeboten und erfolgreich vermarktet.

Ein Sonder-Award

In der Kategorie „Sonder-Award Öko-Marketing in der Immobilienwirtschaft“ kürte die Jury die JK Wohnbau mit ihrem Projekt „nido“, das die Idee eines ökologischen Dorfs verwirklicht. Auf dem zirka 154.000 Quadratme- |→



Der Initiator Prof. Stephan Kippes bei seinem launig-ernsten Prolog.

Software finden!



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

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



www.immobilienmanagement.haufe.de



Mobilecode

HAUFE.

ter großen Areal in München-Karlsfeld entstehen insgesamt 574 Wohneinheiten (Wohnungen und Reihenhäuser) mit einem zusätzlich 30.000 Quadratmeter großen, familienfreundlich angelegten Park in der Mitte. Dem Ganzen liegt ein ganzheitliches ökologisches Grundkonzept zugrunde, das im Marketing konsequent kommuniziert wurde. Nido ist damit ein eindrucksvolles Beispiel, wie ökologische Verantwortung mit architektonischem Charme, einer hohen Lebensqualität sowie einer familiengeprägten und kinderfreundlichen Umgebung in Einklang gebracht werden kann.

Der Jury gehörten an: Prof. Dr. Stephan Kippes (Vorsitzender), Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, Dirk Labusch, Chefredakteur der Zeitschrift „Immobilienwirtschaft“, Klaus Striebich, ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG, Volker Wohlfahrt, Immobilien-Scout GmbH, und Prof. Dr. Werner Ziegler, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen.

Stellenwert muss wachsen

Der Immobilien-Marketing-Award soll auch zukünftig die Marketingverantwortlichen in der Immobilienbranche zu mehr Professionalität motivieren. Professor Stephan Kippes: „Marketing ist für alle Vertreter dieses Wirtschaftszweigs überlebensnotwendig. Das Marketing muss endlich einen Stellenwert erhalten, der den Umsätzen und Geschäftsvolumina der Branche entspricht.“ Hauptsponsoren des Immobilien-Marketing-Awards 2010 waren Immobilien Scout 24 und die ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG.

Potenzielle Bewerber werden gebeten, ihre Unterlagen bis Ende Mai 2011 an folgende Adresse zu schicken:

Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU)
Prof. Dr. Stephan Kippes
Parkstr. 4, 73312 Geislingen
Postfach 1349, 72603 Nürtingen
info@hfwu.de, Neckarsteige 6-10,
72622 Nürtingen, Tel. 07022/201-0 ←|



Der Stand der ECE Projektmanagement war der Ort der Preisverleihung. Das Unternehmen war zusammen mit Immobilien Scout 24 Hauptsponsor des Immobilien-Marketing-Awards 2010.



Zwei rote Krawatten eingerahmt von zwei blauen. Ihre Träger freuen sich über die Auszeichnung (v.l.): Peter Stubbe, Siegfried Gallitschke (Leipziger Wohnungs- und Baugesellschaft), Dr. Josef Kastenberger (JK Wohnbau), Helmut Ecklkofer (CITY BAU).

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



APPLE iPod shuffle 2GB, blau

- 2 GB Flash-Laufwerk
- Bis zu 15 Stunden Audiowiedergabe
- „VoiceOver“-Funktion
- Lieferumfang: iPod shuffle, Apple Earphones, iPod shuffle USB Kabel (45 mm)
- Maße: H29,0 x B31,6 x T8,7 mm (mit Clip), Gewicht: 12,5 g



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 4528077

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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

X
Datum, Unterschrift

WN 02528559



Per Fax: 0180/50 50 441*

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



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

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

HAUFE.

Marketingvorteil oder Datenüberwachung?

Google Street View. In Deutschland wird weiter über den Dienst diskutiert. In Großbritannien und USA ist sein Nutzen für die Immobilienbranche unumstritten.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Geoinformationsdienste stoßen in der Immobilienwirtschaft auf immer größeres Interesse. Dies ist eines der Ergebnisse einer vom ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss initiierten Informationsveranstaltung zum Thema „Google Street View: Chancen für die Immobilienwirtschaft“. Vertreter der Branche sehen die zunehmende Zahl von Geodiensten insgesamt als positive Entwicklung, die zu mehr Markttransparenz führt. „Die Debatte hat sich bisher nur auf die Persönlichkeitsrechte und den Schutz des Eigentums beschränkt. Diese wichtigen Rechte bilden für alle Anbieter klare Grenzen. Innerhalb dieses Rahmens wollen wir aber nicht, dass die Chancen solcher neuen Angebote auf der Strecke bleiben“, so Bärbel Schomberg, Vizepräsidentin des ZIA.

Skepsis und Neugierde

Google Street View spaltet die Nation. Den einen ist es völlig gleich, ob ihr Haus im Netz steht oder nicht, die anderen wiederum befürchten einen weiteren Angriff auf Privatsphäre und Datenschutz. Bis zum Ende dieses Jahres sollen laut Google die 20 größten Städte in Deutschland zu der Liste der 23 Länder, für die Street View bereits verfügbar ist, hinzugefügt werden.

„In Amerika und England verstehen die Bürger die Aufregung in Deutschland nicht“, sagt Google-Pressesprecherin Lena Lange. Das Unkenntlichmachen

von Gesichtern und Autokennzeichen als freiwillige zusätzliche Aktion Googles funktioniere so gut, dass selbst auf aufgenommenen Werbeplakaten diese Details unscharf gepixelt werden. Allerdings bestehe eine geringe Fehlerquote von knapp zehn Prozent, räumt die Google-Sprecherin ein.

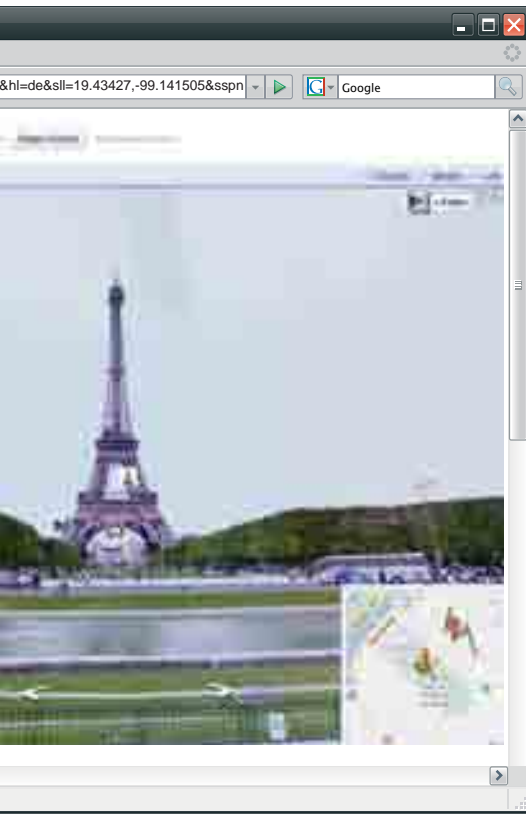
Andere sammeln auch Daten

Kurz vor der Einführung von Street View hatte das Unternehmen den Datenschutz weiter verstärkt und die Vorabfrist zum Widerspruch einer Veröffentlichung von vier auf acht Wochen bis Mitte Oktober erhöht. Dass es noch weitere Straßenfotofirmen gibt, die Angebote wie Sightwalk, Prima-facie oder Norc unterhalten, mag dem einen oder anderen bewusst sein. Vergleichbare Systeme gibt es schon ziemlich lange, ohne dass sich jemand daran stört. So bietet die Deutsche Telekom über telefonbuch.de einen Dienst an, bei dem der Nutzer nicht nur die Telefonnummer suchen kann, sondern zugleich eine Lagekarte des Wohnorts präsentiert bekommt – entweder als Luftbild oder als Blick aus der Vogelperspektive. Der eifrigste Sammler von sogenannten Geodaten ist der Staat. Seit Jahren fliegen Flugzeuge – ausgerüstet mit hochauflösenden Kameras – zum Beispiel über Schleswig-Holstein und nehmen im Auftrag der Landesregierung jedes Detail in den Fokus. „Alle zwölf Monate wird so etwa ein Fünftel der Landesfläche er-



fasst“, bestätigt das Landesvermessungsamt in Kiel. Auch wenn es um Schwarzbauten geht, sind „Aufklärer“ unterwegs. In Niedersachsen zum Beispiel wurden von einer Kommune Wärmebilder von allen Häusern erstellt, um deren Wärmeverluste zu erkennen. Andere Gemeinden berechnen die Regenwasserabgaben anhand der „von oben“ ermittelten versiegelten Grundstücksflächen. Und bundesweit lassen Kommunen sogenannte „Solarkataster“ erstellen.

Interessant ist, warum sich Immobilienverbände mit Erklärungen zurückhalten. Haus- und Wohnungseigentümer, die nicht möchten, dass ihre Immobilien bei Google Street View erscheinen, sollten unbedingt Widerspruch bei Google einlegen, rät zumindest die Eigentümerschutz-Gemeinschaft Haus & Grund. „Die Google-Kamera hat die Bilder nämlich in einer Höhe geschossen, die deutlich über der Augenhöhe eines Normalbürgers liegt. Hecken und Zäune wurden so umgangen“, kritisiert Haus & Grund-Präsident Rolf Kornemann.



Street View. Zukünftig sind nicht nur Sehenswürdigkeiten im Netz zu sehen.

Auf einen Blick

- › Vertreter der Branche sehen die zunehmende Zahl von Geodiensten insgesamt als positive Entwicklung, die zu mehr Markttransparenz führt.
- › Geoinformationsdienste bieten weiterhin die Möglichkeit, sich ohne persönliche Besichtigung einen ersten Eindruck von einer Immobilie und dem direkten Umfeld zu machen. Für Makler, Transaktionsberater, institutionelle und private Investoren könnten derartige Dienste helfen, Ressourcen einzusparen, beispielsweise die Wegstrecken zu Besichtigungsterminen.
- › Viele Hauseigentümer und Mieter sind indes skeptisch: Sie sehen die Aufnahmen als einen Eingriff in ihre Privatsphäre an.

Wenn Google die Widersprüche allerdings korrekt bearbeitet, bevor die Bilder ins Internet gestellt werden, wird den Interessen der Beteiligten nach Auffassung von Haus & Grund hinreichend Rechnung getragen. Der Verband weist darauf hin, dass es auch Vermieter gibt, die es gutheißen, dass ihre Immobilie bei diesem Internet-Dienst zu sehen ist. So könnten sich beispielsweise potenzielle Mieter ein besseres Bild von einem Gebäude und seiner Umgebung machen.

Während in Deutschland weiter diskutiert wird, ist der Nutzen für die Immobilienbranche in den USA und Großbritannien in der Regel unumstritten. Nigel Lewis, Property-Experte von FindaProperty.com, sagt: „Wir haben Google Street View seit der Einführung in UK für unsere Klientel im Einsatz und sind sehr zufrieden. Über 80 Prozent unserer Nutzer halten Street View für ein wichtiges Element für ihren Kaufprozess.“ Auch Alex Chesterman, Geschäftsführer von Zoopla.co.uk, beschreibt das Tool von Google als sinnvolles Angebot für

Mieter und Käufer von Immobilien. „Wir setzen gerne nützliche Serviceelemente ein, um die Kunden vorab zu informieren. Dafür ist das kostenlose Street View unschlagbar.“

Vorabinformationen möglich

Ein Blick auf die Webseite www.immobili.com zeigt, wie Street View im Einsatz funktioniert. Der Immobiliensuchende bekommt per Klick einen Eindruck von der Hausfassade und der unmittelbaren Umgebung. Der Nutzen ist beiderseits, denn Anbieter und Käufer/Mieter sparen bereits durch diese Form der Vorabbesichtigung viel Zeit.

Da das Thema sensibel ist, wird aber neben Neugierde bei der Frage nach dem konkreten Einsatz im Tagesgeschäft von Unternehmen Zurückhaltung geübt. Die Berliner Wohnungsgesellschaft GSW ist prinzipiell positiv gestimmt, jedoch mit einer Einschränkung: „Wenn sich unsere Mieter in ihren Persönlichkeitsrechten angegriffen fühlen, hat es keinen Wert

für uns“, so ein Sprecher. Vom internationalen Maklerunternehmen JLL ist lediglich zu hören, dass das Thema in der Prioritätenliste nicht an erster Stelle steht. Als Vermarktungsinstrument speziell im Bürosektor nutze man andere Vertriebskanäle.

„Bei VW Immobilien werden in der Vermarktung schon länger Hilfsinstrumente wie Luftbilder im Internet genutzt und sehr gut angenommen“, sagt Sprecher Grischa Roosen-Runge. Als zusätzliches Vermietungsinstrument könne er sich auch Street View gut vorstellen, wenngleich er sich noch mehr Nutzen wie individuelle Verlinkungen von öffentlichen Adressen, wie beispielsweise Restaurants im Umfeld des Straßenzugs rund um die ausgeguckte Immobilie, wünschen würde. Als Vorteil sieht Roosen-Runge die spätere Einführung in Wolfsburg voraussichtlich erst 2011/12. Bis dahin hätten sich die erste Aufregung und mögliche Probleme in der Einführungsphase gelegt. Für den jungen Immobilienfachmann würden die Kundenvorteile überwiegen. Mieter, die nicht einverstanden sind, müssten sich direkt bei Google beschweren.

Die Vorteile von Geoinformationsdiensten für die Immobilienwirtschaft liegen nach Aussage der ZIA auf der Hand. Sie bieten vor allem die Möglichkeit, sich ohne persönliche Besichtigung einen ersten Eindruck von einer Immobilie und dem direkten Umfeld zu machen. Für Makler, Transaktionsberater, institutionelle und private Investoren schafften derartige Dienste einen Mehrwert und könnten helfen, Ressourcen einzusparen, beispielsweise im Hinblick auf Wegstrecken zu Besichtigungsterminen. Jenseits aller berechtigten datenschutzrechtlichen Argumente dürfte ein Argument für die Immobilienbranche wesentlich wichtiger sein – nämlich die Aktualität der Aufnahmen. Die bereits vor etwa zwei Jahren in den Großstädten erfassten Daten werden erst in einigen Jahren wieder upgedatet werden können. Sind in der Folgezeit Gebäude abgerissen oder beispielsweise vollständig saniert worden, taucht das in der jetzt online gestellten Straßenperspektive nicht auf. ←|

Die IT-Immobilie der Zukunft

Digitalisierung. Die Informationstechnologie beschleunigt den Innovationszyklus von Gebäuden. Schon bald werden Wände untereinander kommunizieren. Das verändert auch die Berufsprofile.

Prof. Dr. Antonio Krüger, Director Innovative Retail Laboratory (IRL), St. Wendel

Die gemeinhin als stabil angesehene Immobilie ist mit dieser Eigenschaft das Gegenteil der Informationstechnologie (IT). Denn Letztere ist durch immer schnellere Innovationszyklen geprägt. In nur 18 Monaten verdoppelt sich die Geschwindigkeit der neuesten Prozesstechnologie und lässt die vorherige im wahrsten Sinne des Worts alt aussehen. IT hält nun auch verstärkt Einzug in Immobilien jeglicher Art, etwa in intelligenten Heizungs- und Lüftungssystemen. Doch diese Entwicklung wird sehr schnell weiter Fahrt aufnehmen.

Das Internet der Dinge

Das Automobil allerdings ist der Immobilie in Bezug auf IT um einige Entwicklungsschritte voraus. Die Vernetzung von IT-Komponenten miteinander ermöglicht völlig neue technische Lösungen. Es gibt bereits unzählige IT-gestützte Hilfsysteme in Fahrzeugen: Etwa die automatische Identifikation von Fehlern im Zündsystem. Auch die intelligente Immobilie wird zunehmend Assistenzsysteme besitzen, welche die Funktionen eines Gebäudes überwachen, Fehlfunktionen direkt melden oder sogar eigenständig beheben. Die Entwicklung des Internets gilt für viele als „die“ technische Revolution der letzten 50 Jahre. Doch Wissenschaftler sehen es nur als Vorboten einer wesentlich nachhaltigeren Revolution, die unsere technischen Systeme noch stärker beeinflussen wird. Das Internet hat es ermöglicht, Köpfe miteinander zu verbinden, etwa per E-Mail oder Internet. Die nächste Generation des Internets erlaubt, Maschinen

und Prozessoren direkt miteinander zu vernetzen. Diese Entwicklung wird zum „Internet der Dinge“ (englisch: Internet of Things) führen. Dort werden die physischen Objekte direkt mit digitaler Information angereichert. Diese Objekte selbst haben dann die Möglichkeit, ihre Umwelt wahrzunehmen und falls nötig zu verändern. In einem weiteren Schritt werden sie in die Lage versetzt, Informationen untereinander auszutauschen.

Die Digitalisierung von Gebäuden hat bereits begonnen: Licht-, Kälte- und Wärmetechnik werden über hausinterne Bussysteme gesteuert und reduzie-

ren schon heute den Energieverbrauch der Immobilie. Doch weitaus interessanter aus der IT-Perspektive ist die fortschreitende Verzahnung von Sensorik und Aktuatorik. Bewegungsmelder und Temperatursensoren bewirken aktive Verschattung und Belüftung. In Zukunft wird diese wesentlich genauer werden. Sie wird auch personalisierter auf die Bewohner der Immobilien abgestimmt werden. Erste Bürogebäude mit dieser Technologie existieren bereits. Diese Entwicklung wird sich beschleunigt fortsetzen. Bereits kurz- und mittelfristig sind tief greifende Konsequenzen



auf einzelne Segmente der Immobilienwirtschaft zu erwarten.

Der physische Raum wird etwa mit digitalen Tür- und Hinweisschildern mehr und mehr angereichert. Mittelfristig werden Gebäude, ähnlich wie im heutigen Automobil, eine komplexe Infrastruktur zur Verfügung stellen, die weitreichende Assistenzleistungen erbringen wird. Besucher solcher Zukunftsimmobilien werden zum Beispiel Personen und Räume per digitalem Dienst auffinden können.



Shopping-Center sind Branchenvorreiter in Sachen Informationstechnologie.

Diese Navigationsleistung wird auf dem mobilen Endgerät des Besuchers und auf den Bildschirmen der jeweiligen Umgebung zur Verfügung stehen. Langfristig wird jede Wand im Gebäude als digitaler Träger von Information dienen können. Besprechungen mit Medienunterstützung aller Art werden überall ohne große Logistik möglich sein. Die IT-Immobilie der Zukunft wird selbst wissen, welche Personen, Gerätschaften und Materialien sich an welcher Stelle im Gebäude befinden. In der Forschung werden etwa in der Smart Factory des Deutschen Forschungszentrums für Künstliche Intelligenz in

Kaiserslautern diese Ideen bereits exemplarisch umgesetzt. In St. Wendel konzentrieren wir uns auf die Instrumentierung des Selbstbedienungs-Warenhauses (SB) der Zukunft. Zu diesem Zweck betreiben wir das „Innovative Retail Laboratory“ (IRL)¹ als anwendungsnahes Forschungslabor. Zusammen mit Globus untersuchen wir die Potenziale zukünftiger SB-Warenhäuser. Ziel ist der beschleunigte Transfer von Forschungsergebnissen in die Praxis.

Auf einen Blick

- › Die Digitalisierung von Gebäuden hat bereits begonnen: Licht-, Kälte- und Wärmetechnik werden über hausinterne Bussysteme gesteuert.
- › Ein prototypisch instrumentierter Supermarkt liefert erste Forschungsergebnisse, welche Technologien das zukünftige Einkaufen in welcher Weise beeinflussen werden.
- › Digital gesteuert werden Räume in Zukunft ihre Erscheinungsform dem Anlass dynamisch anpassen können. Aus der Immobilie wird eine IT-Mobilie.
- › Ganze Berufsgruppen der Immobilienwirtschaft werden sich ein neues Berufsprofil erarbeiten müssen: Etwa Architekten, Entwickler, Planer und Facility Manager.

Das IRL ist ein prototypisch instrumentierter Supermarkt, in dem erforscht wird, welche Technologien das zukünftige Einkaufen in welcher Weise beeinflussen werden. Es vermittelt einen plastischen Eindruck über die zukünftige Bedeutung der IT im Einzelhandel. Einkaufsregale wurden mit Antennen ausgestattet, die Funketiketten auf den Produkten lesen können. Einkaufswagen navigieren Kunden mithilfe von Technologie, die in den Boden des Markts integriert wurde. Digitale Preis- und Hinweisschilder reagieren auf Kundeninteraktion. Weiterführende und vergleichende Pro-

duktinformation werden angeboten. Ein digitaler Sommelier empfiehlt den richtigen Wein zum Abendessen. Und die Easy-check-out-Kasse erfasst den Inhalt des Einkaufswagens automatisch und rechnet selbstständig ab. Eine IT-Immobilie wie dieser Supermarkt der Zukunft zeigt, wie schon bei ihrer Planung die Infrastruktur mitgeplant werden muss. Dabei wird zunehmend auf komplexe 3-D-Gebäudepläne zurückgegriffen. Sensorik und Aktuatorik müssen simuliert und ihr Zusammenspiel getestet werden können – und das bevor der Grundstein der Immobilie gelegt wird. CAD- und ERP-Hersteller werden ihre Werkzeuge entsprechend anpassen. Architekten und Projektentwickler werden diese neue Funktionalität berücksichtigen. Genauso wie bisher jeder neue Werkstoff zu einer neuen Architektur geführt hat, ist zu erwarten, dass die Integration der digitalen Welt und ihre Steuerung quasi zu neuen Immobilien führen wird.

Neue Berufsprofile

Der Betrieb und die Wartung der IT-Immobilie wird auch völlig neue Berufsprofile wie etwa das des Facility Managers erfordern. Insbesondere vor Ort muss dieser in der Lage sein, IT-Infrastrukturen zu konfigurieren und zu testen. Dies wird nur mithilfe von mobilen digitalen Werkzeugen zu bewerkstelligen sein. Einen großen Einfluss wird die Weiterentwicklung automatischer Sprach- und Gestenerkennung sowie die Entwicklung von 3-D-Bildschirmen auf die nächsten Generationen von Mobilgeräten ausüben. In Zukunft ist es vorstellbar, dass sogar die physische Materie der Immobilie selbst programmierbar sein wird. Das Gebäude könnte damit auch seine physikalische Erscheinung kontrollieren und verändern. Räume könnten ihre Form dem Anlass nach dynamisch anpassen. Wesentliche Aspekte der Immobilie von heute wären dann nicht mehr vorhanden: Aus der stabilen Immobilie würde dann eine IT-Mobilie. Auch die Immobilienfachleute müssen nun mit schnelleren Innovationszyklen rechnen – wie beim Auto schon heutzutage. ←|

¹ www.innovative-retail.de

No Risk (Management-System) – no Fun!

Immobilienrisikomanagement-Software. Bisher dominieren Eigenentwicklungen. Doch die Nachfrage nach spezialisierten Standardsystemen für die Branche steigt. Erste Anbieter drängen auf den Markt.

Prof. Dr. Carsten Lausberg, Professor für Immobilienbanking am Campus of Real Estate (CoRE) an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen

Die Professionalisierung des Immobilienrisikomanagements und neue gesetzliche Vorgaben wie KonTraG und MaRisk lassen einen neuen Softwaremarkt entstehen. Der typische Immobilienrisikomanager befasste sich bisher hauptsächlich mit Objektrisiken. Er stellt Sensitivitäts- und Szenarioanalysen an. Dabei verlässt er sich stark auf sein Bauchgefühl und berechnet Risikokennzahlen mit Excel-Dateien. Das ist – überspitzt ausgedrückt – das Ergebnis einer aktuellen Studie von Sascha Donner, Leiter Investmentberatung der Real Estate Advisory Group. Aber der Anteil der Immobilienunternehmen, die Spezial-Software einsetzen, liegt nach seiner Umfrage bereits bei 22 Prozent. Diese Systeme sind zum einen professionelle Eigenentwicklungen. Zumeist von Großunternehmen eingesetzt, erfüllen sie Kriterien wie Anbindung an das ERP-System oder Revisionsicherheit. Zu anderen sind sie Standard-Software: Systeme für klar definierte Anwendungen, die ohne größeren Anpassungsaufwand bei einer Vielzahl von Kunden eingesetzt werden können.

Die Anforderungen

Fragt man Risikomanager nach ihren Erwartungen an ein Risikomanagementsystem (RMS), so steht an erster Stelle häufig die Unterstützung des gesamten Risikoprozesses. Dieser beginnt mit der Identifizierung von Risiken, geht mit der Messung und der Steuerung weiter und

endet mit der Überwachung und dem Reporting. Auf jeder Prozessstufe fallen sehr unterschiedliche Tätigkeiten an, die aktuell meist mit unterschiedlichen Instrumenten bewältigt werden. Beispiele:

- › Risikoidentifizierung: Checkliste, Risikoinventar, Szenarioanalyse
- › Risikomessung: Scoringbogen, Cash Flow-Analyse, Kennzahlenberechnung
- › Risikosteuerung: Limit, Berechnung von Schadensereignissen und Hedging-Möglichkeiten
- › Risikoüberwachung: Maßnahmenverfolgung, Sofortmeldung, Monatsbericht

Die Vielfalt der eingesetzten Systeme führt oft zu Medienbrüchen: Wiederum ein Risiko. Das ideale Risikomanagement-Tool sollte daher die Anzahl der bislang verwendeten Systeme reduzieren. Es sollte sich in die vorhandene IT-Landschaft einfügen und zuverlässig den Informationsfluss über Prozessstufen, Risikoarten, Hierarchieebenen und Geschäftsbereiche hinweg garantieren. Weitere wichtige Anforderungen, die an ein RMS gestellt werden, sind zum Beispiel die Erfüllung rechtlicher und interner Vorgaben, die Berücksichtigung der im Unternehmen etablierten Risikokennzahlen und -prozeduren sowie Flexibilität. Ferner müssen der Zeitraum bis zur Einführung und die Kosten für Lizenz, Customizing und Schulung überschaubar sein, damit die Make-or-buy-Entscheidung zugunsten der Standard-Software ausfällt.

Auf einen Blick

- › Das ideale Risikomanagementsystem sollte zuverlässig den Informationsfluss über Prozessstufen, Risikoarten, Hierarchieebenen und Geschäftsbereiche erlauben.
- › Der Markt für Standardlösungen ist noch jung und unübersichtlich. Es lassen sich aber drei Segmente ausmachen: Einzelrisikoorientierte, branchenfremde und spezielle Systeme.
- › Außerdem sind einige Portfoliomanagementsysteme auch für das Risikomanagement geeignet.
- › Die Professionalisierung der Immobilienbranche und der zunehmende regulatorische Druck wird mehr Wettbewerb erzeugen. Eine engere Verzahnung mit ERP- und anderen Systemen steht bevor.

Eine erste Segmentierung

Der Markt für RMS in der Immobilienwirtschaft ist noch jung und unübersichtlich. Dort tummeln sich erstens Immobiliensysteme, die auch Risikomanagementfunktionalitäten aufweisen, zweitens RMS, die auch in der Immobilienwirtschaft eingesetzt werden, drittens spezielle Immobilien-RMS.

- › Zur ersten Gruppe gehört beispielsweise Conject. Ein weiteres Beispiel ist die VÖB-Immobilienanalyse, die Immo-



Wer sein Risiko kennt,
ist klar im Vorteil

bilienunternehmen zur qualitativen Risikobewertung heranziehen können. Sie haben sich zu einem umfangreichen Risikomanagementinstrument gemauert.

- › Die Gruppe der branchenübergreifend einsetzbaren Systeme ist bei Weitem die größte. Hier findet sich alles, vom kleinen, auf Monte-Carlo-Analysen spezialisierten Excel-Add-in @Risk, bis zum mächtigen, integrierten Paket Opture. Eine Lösung für das unternehmensweite Risikomanagement ist R2C der Schleppen AG. Es bietet bereits Immobilienrisikokataloge und weitere branchenspezifische Features. Außerdem gewährt es eine Prozessunterstützung, die eigentlich eine Domäne der ERP-Systeme ist. Doch deren Anbieter etwa die Aareon AG in der Wohnungswirtschaft oder die SAP AG im Gewerbeimmobiliensektor, halten sich aus dem Markt noch weitgehend heraus. Sie konzentrieren sich bislang auf Spezialaspekte des Risikomanagements, wie zum Beispiel Liquiditätsrisiken, Compliance-Themen oder Mieterrisiken,

und sehen ihre Rolle ansonsten in der Bereitstellung von Informationen für das Risikomanagement. „Die ERP-Systeme liefern die Informationsbasis, ohne die Risikomanagement nicht durchführbar wäre“, so Aareon-Marketingdirektor Stephan Rohloff.

- › In der Gruppe der speziell für das Immobilienrisikomanagement entwickelten Programme finden sich bislang nur wenige Anbieter. Ein Vertreter ist Tachyon mit der Software RealEstimate, einem Instrument für die quantitative Risikoanalyse. Ganz anders das Produkt Rearisk, das die unterschiedlichen Risiken in allen Phasen einer Projektentwicklung transparent machen soll. „Mit unserer Software entsteht ein Dialog über Risiken zwischen Auftraggeber und Projektentwickler und auch intern“, so die Deutschland-Chefin von Reasult, Prof. Dr. Monika Dobberstein.

In nachstehender, erstmals für die Branche recherchierter Marktübersicht blieben etwa Immobilienbewertungs-

systeme sowie Investment- und Risikomanagementsysteme ohne klaren Immobilienbezug unberücksichtigt. Möglicherweise werden auch deren Hersteller den Markt für Immobilienrisikomanagementsysteme für sich entdecken. Dort angelangt sind bereits manche Portfoliomanagementsysteme, die zum Teil beachtliche Risikomanagementfähigkeiten besitzen. Sie wurden bereits in Immobilienwirtschaft Heft 10 vorgestellt.

Komplexität schafft Markt

So wie der Taschenrechner das Kopfrechnen und Excel den Taschenrechner zwar nicht überflüssig gemacht, aber doch sinnvoll ergänzt hat, so werden professionelle Risikosysteme früher oder später auch Excel-Systeme Marke Eigenbau ersetzen. Dafür sorgen die Komplexität der Risikomessung, die nicht umkehrbare Professionalisierung in der Immobilienbranche und der regulatorische Druck.

Bereits jetzt stehen einige Produkte zur Verfügung, die die Aufgaben des Risikomanagers teilweise oder in Gänze sinnvoll unterstützen können. Doch der Markt ist in Bewegung geraten. Experten erwarten, dass in allen Segmenten weitere Produkte auftauchen werden. Bis dahin wollen die etablierten Hersteller ihren Vorsprung ausbauen, zum Beispiel in Richtung planungsbezogene Risiko-Aggregation.

In Zukunft sollte ein RMS auch die Frage beantworten, wie sich der geplante EBIT verändert, wenn man die simulierten Risiken in Bezug zu den Plandaten setzt. Das ist für die meisten Risikomanager noch Zukunftsmusik. Sie gehen lieber nach der Devise vor „no risk, no fun“. Doch gerade diese Verhaltensweise beinhaltet eine Risikofreude, die einer sich weiter professionalisierenden Immobilienbranche nicht mehr geht zu Gesicht steht. |→



Marktübersicht: Immobilienrisikomanagement-Systeme



Firmenname	conject AG	OPTURE GmbH	Palisade Europe UK Ltd.	Reasult BV
Produktname	modulares System	Opture	@RISK, DecisionTools Suite	Reaforce und Reaturn
Internet	www.conject.com	www.opture.com	www.palisade.com	www.reasult.com
Ansprechpartner	Stefan Thorwesten	Dr. Mark Noetzold	Stephan Beeusaert	Prof. Dr. Monika Dobberstein
Kernzielgruppe	Bau- und Immobilienbranche	Industrieunternehmen	alle Branchen	Projektentwickler (Reaforce) und Assetmanager (Reaturn)
Nebenzzielgruppe		Versicherungen, Banken		Banken
Jahr der Ersterscheinung	2000	2002	1986	
Aktuelle Versionsnummer		3.2.2	5.5.1	3.1 (Reaforce), 1.0 (Rearisk)
Kosten Einzelplatzversion	99 Euro / Nutzer / Monat (SaaS)	keine Standalone, nur SaaS/ASP	ab GBP 840/ €1022	15.000 - 35.000 Euro (Reaforce)
Aktive Lizenzen		50	+/- 300.000 Anwender	600
Systemherkunft	Immobilienwirtschaft	Bereich Risikomanagement		Immobilienwirtschaft
Anwendungsgebiete	Immobilienwirtschaft	Industrieunternehmen; ERM	alle Unternehmensbereiche	Projektentwicklung
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	verfügbar online as Software as a Service (modulares System)	Branchenlösungen, Zukunftsorientierung, Risk Profiling, Dateninputqualität, Modelle und Methoden – Datenoutputqualität, Flexibilität, Benutzfreundlichkeit	Add-ins zu MS Excel, ermöglichen mittels Modellierung jede Art der Risikoanalyse	Machbarkeitsanalysen, Projektcontrolling, einheitliches Berichtswesen auf Mausclick
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Objektperformance		http://www.palisade.com/decisiontools_suite/de/	Deutsche Version, CorpFin (Finanzierungsanalyse), Reaturn (für Asset-Manager)



Firmenname	Schleupen AG	Tachyon Ltd.	VÖB-Service GmbH
Produktname	R2C_risk to chance	RealEstimate	VÖB-ImmobilienAnalyse
Internet	www.schleupen.de	www.Tachyon.de	http://www.voeb-service.de
Ansprechpartner	Magdalene Reichart	Johannes Hehr	Thilo Torkler
Kernzielgruppe	branchenübergreifend einsetzbar	Immobilienportfoliomanager (Banken, Kommunen, Fonds)	Banken, Sparkassen, Sachverständige
Nebenzzielgruppe	branchenübergreifend einsetzbar	Dienstleister (Makler, Architekten, Bauunternehmen etc.)	Wohnbauunternehmen, Immobilienbestandshalter etc.
Jahr der Ersterscheinung	2001	2010	2006
Aktuelle Versionsnummer	3.7	1.3	2010-06-11
Kosten Einzelplatzversion	auf Anfrage	individuelle Angebotserstellung	210 Euro/Mon. netto
Aktive Lizenzen			350
Systemherkunft	Software/IT	Risikomanagement Kapitalmarktprodukte	Bank
Anwendungsgebiete	EnterpriserRiskManagement (ERM)	Risiko- und Wertanalyse von Immobilien	Immobilienanalyse/-bewertung, Portfolien
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	kurze Einführungszeiten, intuitive Bedienbarkeit, geringe Kosten, Referenzen	ganzheitliche Portfoliobetrachtung, Ergebnistransparenz, finanzmathematischer Ansatz	verbandseinheitlicher Standard der öffentlichen Banken Deutschlands
Neue Features in 2010 (Auswahl)	Erweiterung der Bewertungsmöglichkeiten: Mehrjährigkeit, Maßnahmenverrechnung	detaillierte Energieanalyse und -optimierung von Immobilien in unterschiedlichen Phasen	jährliche Aktualisierung der Marktnote, Analyse von Auslandsimmobilien

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Oktober 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

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*



Karstadt wird es weiterhin geben, in welcher Form ist jedoch auch nach Abschluss des Insolvenzverfahrens unklar.

Die Zitterpartie ist noch nicht vorbei

Karstadt. Deutschlands größtes Insolvenzverfahren hat 16 Monate gedauert und war mit erheblichen Verlusten verbunden. Vieles ist nach wie vor ungeklärt. Dies ist vor allem für den Vermieter Highstreet problematisch.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Die Dramaturgie ließ nichts zu wünschen übrig: „Karstadt ist gerettet“, titelten viele Zeitungen am 3. September 2010, nachdem die Investoren des Vermieter-Konsortiums „Highstreet“ zuvor der von Nicolas Berggruen geforderten Mietvertragsänderung zugestimmt hatten. Vorerst! Das Amtsgericht Essen konnte danach endlich den Insolvenzplan für den Essener Warenhauskonzern annehmen. Und auch in der Schlusstappe bis zur offiziellen Beendigung des Insolvenzverfahrens am 1. Oktober 2010 sorgten die Beschwerden zweier Gläubiger noch für erhebliche Verunsicherung und forderten Insolvenzverwalter Klaus Hubert Görg von Görg Rechtsanwälte in Köln großes Verhandlungsgeschick

ab, um das Verfahren termingerecht abzuschließen – gut 16 Monate nach dem Insolvenzantrag im Juni 2009 für die Karstadt-Mutter Arcandor AG (vormals Karstadt-Quelle).

Neupositionierung notwendig

Das Vermieterkonsortium Highstreet hat für die Karstadt-Rettung einen hohen Tribut gezollt: Mehr als jeder andere Gläubiger habe das Unternehmen dazu beigetragen, dem Warenhausbetreiber einen soliden Neustart zu ermöglichen, verweisen die Vermieter auf ihre Schlüsselrolle. Um über 200 Millionen Euro haben sie die aus Sicht des Investors Berggruen Holding zu ho-

hen Mieten gesenkt. Zudem akzeptierte Highstreet die Forderung, den einen Mietvertrag für alle Karstadt-Filialen durch drei Mietverträge für die Sparten „Premium-Häuser“, „Karstadt-Sport“ und „normale Warenhäuser“ zu ersetzen. Zu groß war zum Schluss die Sorge, so war aus Kreisen des Konsortiums zu hören, dass der Insolvenzverwalter seine Drohung wahr machen und Karstadt liquidieren könnte, sofern es nicht zur Einigung mit Berggruen kommen sollte. Die Immobilien-Eigner haben immerhin 4,3 Milliarden Euro in ihre 86 Karstadt-Filialen investiert.

Mit Abschluss des Insolvenzverfahrens beginnt für Karstadt nunmehr das zweite Kapitel der Rettungsaktion: Die

nachhaltige Sanierung und Neupositionierung des Geschäftsbetriebs. Schon einmal, ab 2005, hatte der frühere Bertelsmann-Chef Thomas Middelhoff verborglich versucht, den stark verschuldeten Karstadt-Quelle-Konzern zu sanieren. Mit seinem spektakulären Immobilienverkauf an Highstreet (2006–2008) hatte er dem Konzern aber zumindest Zeit gekauft.

Wenn Highstreet heute unmissverständlich anmerkt, dass „Herr Berggruen“ jetzt in der Pflicht sei, Kapital und Ressourcen einzusetzen und zu beweisen, dass er Karstadt operativ führen könne und sein Plan für Karstadt gelinge, dann schwingt darin die Sorge mit, dass der deutsch-amerikanische Investor und seine Mannschaft keine Warenhausexperten sind. Ein zweites Scheitern möchte Highstreet nicht erleben.

Highstreet braucht gute Mieter

Der neue Karstadt-Eigner Berggruen Holding Ltd., der bei seiner Sanierung auf das Konzept setzt, das Karstadt-Chef Thomas Fox im Zuge des Insolvenzplanverfahrens erarbeitet hat, geht zügig ans Werk. Um nach Abschluss des Insolvenzverfahrens die Liquidität sicherzustellen, hat die Berggruen Holding eine Einlage von 65 Millionen Euro eingezahlt. Das sei ausreichend, um den kurz- und mittelfristigen Mittelbedarf sicherzustellen. Darüber hinaus verweist die Holding auf die hohe Eigenkapitalausstattung des finanzstarken Karstadt-Eigners: „Sollte durch eine schlechtere Geschäftsentwicklung ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf entstehen, ist Berggruen in der Lage, diesen ohne Zustimmungsvorbehalte Dritter zu decken.“

Das vorgelegte Konzept sieht vor, dass sich die 120 Waren- und Sporthäuser auf die Bereiche „Fashion“, „Living“, „Sports“ und „Personality“ konzentrieren. Um den „Status quo“ von Karstadt und die weitere Strategie zu ermitteln, haben die Manager einige Warenhausabteilungen mit erfolgreichen Wettbewerbern verglichen. Als Benchmark im Bereich „Personality“ dienten die Parfümerie-Kette Douglas und der Uhren-

Auf einen Blick

- › Der Vermieter Highstreet hat für die Karstadt-Rettung einen hohen Tribut gezollt: Um über 200 Millionen Euro hat das Unternehmen die aus Sicht des Investors zu hohen Mieten gesenkt.
- › Mit Abschluss des Insolvenzverfahrens ist der Prozess um den Neubeginn jedoch längst nicht abgeschlossen. Nun beginnt der zweite Teil der Rettungsaktion: Die nachhaltige Sanierung und Neupositionierung des Geschäftsbetriebs.
- › Hierbei gibt es jedoch noch viele Unklarheiten. Die Konturen des Sanierungskonzepts sind erst grob umrissen. Und mit Berggruen hat ein Branchenfremder das Unternehmen übernommen.

und Schmuckanbieter Christ. Im Bereich „Fashion“ wurde der Vergleich mit C & A sowie P & C gezogen, für junge Mode mit den „In“-Marken Zara und H & M. Über Wettbewerbsvergleiche in den Bereichen „Sport“ und „Living“ schweigt sich das bislang bekannte Kurzkonzept der Berggruen Holding dagegen aus.

Am klarsten wird die Marschrichtung im Fashion-Bereich. Die wird schon durch Berggruens Kooperation mit dem Modehersteller und Einzelhändler Max Azria vorgegeben, dessen Firma BCBG-maxazria sich als Co-Investor mit 20 Prozent an der Karstadt Warenhaus GmbH beteiligt. Dadurch erhält Karstadt Zugriff auf 22 internationale Marken. Den Start bildeten im September Shops mit der Lifestyle-Linie „Manoukian“ exklusiv in 16 Karstadt-Filialen. Auch mit dem Exklusivvertrieb der Marke Jessica Simpson für Schuhe und Bekleidung will sich Karstadt stärker profilieren. Erste Erfolge beim Ergebnis kann Karstadt-Chef Fox bereits melden: So sei das Betriebsergebnis (EBITDA) in den vergangenen beiden Jahren kontinuierlich um 200 Millionen Euro gestiegen, berichtete er laut N24. Eine absolute Zahl wurde indessen nicht genannt. Allerdings entspricht die Ergebnissteigerung in etwa der Mietsenkung, die Highstreet im Zuge des Insolvenzverfahrens akzeptiert hatte.

Während die Konturen des Karstadt-Modekonzepts schon recht deutlich sind, bleibt in den anderen wichtigen Sortimentbereichen noch vieles unklar. Das beginnt schon mit der Frage, welche Altersgruppen Karstadt mit seiner Sortimentsauswahl derzeit anspricht und welche Zielgruppe künftig im Fokus stehen wird. Neben dem Modegeschäft spielen Segmente wie Heimtextilien, Haushaltswaren, Kurzwaren, Schreibwaren, Parfümerie-Abteilungen, Sport, Bücher oder Spielwaren und Lebensmittel eine große Rolle, da der Facheinzelhandel als bisheriger Anbieter solcher Sortimente kontinuierlich verschwindet. Deshalb können auch die Shopping-Center diese Lücke kaum füllen. Doch auf solche Fragen gibt der neue Karstadt-Betreiber derzeit noch keine Auskunft.

Offen ist auch, ob Karstadt ein „Trading-up“ plant, das heißt, eine Konzentration auf teurere Sortimente, denn mit seinen hohen Fixkosten ist das Warenhaus auf höhere Spannen angewiesen. Oder ob Karstadt den Wandel etwa im Modesegment, das sich offenbar auf jüngere Kundschaft richtet, mit großen Werbekampagnen begleiten wird? Dass Nicolas Berggruen in einem Fernsehinterview sagte, Karstadt müsse „aufregender“ werden, gibt bislang nur die ganz grobe Richtung vor. Konkreter wird Berggruen beim Thema Aufsichtsrat, wenn er mitteilt, dass Rewe-Chef Alain Caparros zum neuen Mitglied berufen wurde.

Das Vermieterkonsortium Highstreet wird die Entwicklung genau beobachten, denn für die Investoren soll das „Abenteuer Karstadt“ nur auf einige Jahre beschränkt sein, wie zu erfahren war. Die Chance zum Verkauf der Immobilien hängt jedoch vom Erfolg des Mieters Berggruen ab. Denn innerstädtische Warenhäuser haben aufgrund ihrer Lage zwar einen beachtlichen Wert, aber auch ein starkes Risiko: Für die großen Flächen kommen im Grunde nur Warenhausbetreiber als Nachnutzer infrage. Eine Umnutzung zum Shopping-Center würde erhebliche Investitionen nach sich ziehen. Deshalb braucht Highstreet unbedingt einen ertragsstarken Mieter. ←|

Nicht alles teurer im Süden

Vergütung. Die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) befragte knapp 1.000 WEG-Verwalter zu deren Honorierungsniveau. Lesen Sie im Folgenden eine Einschätzung zu den Ergebnissen der Befragung.

Thomas Meier, Präsident des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V.

In Deutschland gibt es rund 18 Millionen vermietete Wohnungen in Mehrfamilienhäusern und zirka fünf Millionen Eigentumswohnungen. Darüber hinaus eine Vielzahl von Spezialimmobilien, wie etwa Shopping-Center, Hotelanlagen, gewerblich genutzte Immobilien und vieles mehr. Die Verwaltung dieser Immobilien erfordert umfangreiches Wissen und stellt hohe Anforderungen an den Verwalter.

Vom klassischen Hausverwalter über den Property- und Asset-Manager bis hin zum ganzheitlichen Immobilienverwalter, oder neudeutsch: Facilitymanager. Eine große Bandbreite an Bezeichnungen für diejenigen, die sich mit der Betreuung von Immobilienvermögen

und damit auch der Verwaltung von Treuhandvermögen beschäftigen. Immer mehr entwickelt sich aber der Verwalter auch vom Sachwalter zum Beziehungsmanager rund um die Immobilie.

Unterschiedliche Sichtweisen der Beteiligten bei den Immobilien, der gesellschaftliche Wertewandel und dadurch steigendes Konfliktpotential, erfordern zunehmend soziale Kompetenzen vom Verwalter.

Repräsentatives Bild

Nachdem der Bundesfachverband der Immobilienverwalter (BVI) bereits in den Jahren 2003 und 2004 Studien zu der Entgeltstruktur der Verwalterbran-

che erstellt hatte, liegt jetzt die aktuelle Untersuchung vor, in die alle Verbände der Bundesvereinigung der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) einbezogen wurden.

Die gerade veröffentlichte Studie zeigt, auf welchem Niveau sich die Verwaltervergütungen derzeit bewegen und welche Leistungen marktübliche Honorare aktuell abdecken. Mit fast 900 Rückläufen aus den Mitgliedsunternehmen der BSI-Verbände zeichnet sie ein repräsentatives Bild des deutschen Verwaltermarkts.

Den Untersuchungsergebnissen zufolge beträgt die monatliche Nettovergütung für die Verwaltung einer Wohnung zwischen 15,02 und 65,00

Verwaltung: Vergütung im Überblick (Basis 944 WEG-Verwalter)

BSI-Studie. Den Untersuchungsergebnissen zufolge beträgt die monatliche Nettovergütung für die Verwaltung einer Wohnung

zwischen 15,02 und 65,00 Euro, durchschnittlich 22,83 Euro. Neben bundesweiten Mittelwerten wurden auch regionalspezifische

Daten erhoben, die teilweise beträchtliche Unterschiede zwischen Nord, Süd, Ost und West zutage förderten.

	Gesamt ^{*)}	West		Nord		Ost		Süd	
		von (Mittelwert)	bis (Mittelwert)	von (Mittelwert)	bis (Mittelwert)	von (Mittelwert)	bis (Mittelwert)	von (Mittelwert)	bis (Mittelwert)
1. WEG ≤ 10 Wohneinheiten	659	18.77 €	24.45 €	18.17 €	23.76 €	16.99 €	20.63 €	17.14 €	22.66 €
2. WEG ≤ 29 Wohneinheiten	575	17.60 €	20.20 €	16.14 €	19.18 €	16.77 €	19.02 €	16.02 €	18.93 €
3. WEG ≤ 49 Wohneinheiten	437	17.15 €	18.65 €	15.75 €	18.17 €	17.32 €	18.32 €	15.08 €	17.35 €
4. WEG ≤ 99 Wohneinheiten	292	15.81 €	17.57 €	14.73 €	16.59 €	16.45 €	17.88 €	14.11 €	15.99 €
5. WEG ≥ 100 Wohneinheiten	253	15.47 €	17.71 €	15.38 €	18.04 €	16.81 €	19.08 €	13.78 €	15.56 €
6. Garagen innerhalb WEG	410	2.46 €	3.51 €	2.43 €	3.83 €	2.40 €	3.14 €	1.98 €	3.13 €
7. Garagen außerhalb WEG	237	3.42 €	4.59 €	3.42 €	4.02 €	3.29 €	3.99 €	2.98 €	3.83 €

^{*)} Mehrfachnennungen möglich

Mittelwert bedeutet eine Gewichtung zugunsten derjenigen Verwalter, die mehrere Wohnanlagen verwalten. Die Region Nord besteht aus Schleswig-Holstein, Hamburg, Bremen, Niedersachsen, die Region Süd aus Bayern und Baden-Württemberg, Ost aus Mecklenburg-Vorpommern, Brandenburg, Berlin, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen und der Westen aus Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz und Saarland.

Euro, durchschnittlich 22,83 Euro. Neben bundesweiten Mittelwerten wurden auch regionalspezifische Daten erhoben, die teilweise beträchtliche Unterschiede zwischen Nord, Süd, Ost und West zutage förderten.

Sondervergütungen üblich

So sind etwa im Süden Deutschlands Verwaltungsleistungen bereits für 13,78 Euro zu erhalten, im Osten dagegen erst ab 16,81 Euro.

Ein weiteres Ergebnis der Studie ist, dass fast in jeder Region sowohl bei der Miet- als auch der WEG-Verwaltung Sonderentgelt üblich ist. Diese Sondervergütungen werden für Leistungen wie etwa gerichtliches Inkasso, Einberufung und Durchführung zusätzlicher Eigentümerversammlungen oder Ausstellung einer Bescheinigung nach § 35 a EStG in Rechnung gestellt.

Wir wissen, dass die Sonderentgelte sehr stark auch vom Wettbewerb im jeweiligen Markt abhängig sind. Aber es ist wichtig mit dieser Studie den Entscheidungsträgern einen Leitfaden an die Hand zu erhalten, um mehr Transparenz zu geben und nicht allein den Preis als Kriterium für die Verwalterwahl herzunehmen. Eine angemessene Vergütung, muss sich in der Transparenz der Leistungen und Preise niederschlagen.

Große regionale Unterschiede

Sowohl bei dem Grundhonorar als auch bei den Sondervergütungen sind die regionalen Unterschiede teilweise erheblich. Die Höhe der Verwaltervergütung wird immer vom Leistungsumfang, der Ortsüblichkeit und der Qualität bestimmt. Die vorliegende BSI-Erhebung bietet für die Beurteilung der Angemessenheit von Verwaltervergütungen einen guten Orientierungsrahmen. Sie trägt damit zur weiteren Professionalisierung des Berufsstands und Transparenz in der Öffentlichkeit bei.

Die Studie kann bei der BSI oder den einzelnen Verbänden gegen eine Schutzgebühr angefordert werden (Adresse unter www.wohnungsverwalter.de). ←|



„Mit den Formularen aus diesem Buch sparen wir bei unserer täglichen Arbeit viel Zeit und damit auch Geld. Das Werk ist wirklich gelungen.“

Martin Kilb, Geschäftsführer der Foncia LuP GmbH
Immobilienverwaltung, Niederlassung Frankfurt

Alle wichtigen Vordrucke gleich zur Hand

Unsere Experten haben rechtssichere Dokumente für Sie zusammengestellt und erläutert. So vermeiden Sie Haftungsfallen und optimieren Arbeitsabläufe.

- Formulare für alle wichtigen Anlässe: Eigentümerversammlung, Eigentümerwechsel, Betriebskostenabrechnung, Rechnungsprüfung, Mahnwesen, Auftragserteilung u.v.m.
- Rechtssichere Beschlussformulierungen
- In Zusammenarbeit mit dem Verband der Immobilienverwalter Bayern e.V. (VDIV)

Auf CD-ROM:

- Musterbriefe, Formulare, Checklisten, Verträge, Beschlüsse und Gesetze

Mustermappe Immobilienverwaltung

Buch mit CD-ROM | 214 Seiten
Bestell-Nr. E06425
ISBN 978-3-448-09821-1
nur € 34,80

Jetzt bestellen!

www.haufe.de/bestellung
oder in Ihrer Buchhandlung

Tel. 0180-50 50 440; 0,14 €/Min. aus dem deutschen Festnetz;
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

HAUFE.

„Das Facility Management schafft sich ab!“

Serviceleistungen. Preis-Dumping greift verstärkt um sich. Es bedroht zunehmend den Qualitätsstandard der FM-Branche. Die Untergrenze scheint nun erreicht. Denn zwei der Big-Player am Markt wollen nicht mehr tiefer.

Jörg Seifert, Freiburg

„So kann das Facility Management nicht mit den erwarteten Qualitätsstandards erbracht werden. Zweifelhafte Beraterbenchmarks erwecken eine falsche Kundenerwartung an den Preis!“ Otto Kajetan Weixler, Geschäftsführer Bilfinger Berger Facility Services und Vorstandsvorsitzender des Branchenverbands GEFMA, erzürnt die derzeitige Situation. Bernd Romanski, Sprecher der Geschäftsführung Hochtief Facility-Management hatte ihn zu dem Gespräch am Rande der Expo Real 2010 in München hinzugebeten. Doch die beiden sind als Nummer 1 (Bilfinger Berger FS 2009: 971 Millionen Euro Inlandsumsatz) und 5 (Hochtief FM 2009: 601 Millionen Euro Inlandsumsatz) der Lünendonkliste natürlich auch Konkurrenten. Dennoch stoßen die beiden in große Baukonzerne eingebundenen Dienstleister der Branche ins gleiche Horn. „So kann es nicht weitergehen“, reißt Bernd Romanski der Geduldsfaden. „Das Facility Management schafft sich ab“, meint der Hochtief FM-Geschäftsführer in Anspielung an ein sich gerade gut verkaufendes Buch.

Ein starker Preisdruck in den Ausschreibungen, eine leicht sinkende Nachfrage aufgrund von zunehmenden Insourcing-Tendenzen und die sich verschärfende Konkurrenzsituation mögen der Grund für den aktuellen Unmut mancher Anbieter in der FM-Branche sein. Die Situation ist derzeit verschärft: Viele Fonds haben in den vergangenen Jahren ihre Objekte mit viel Fantasie in

Bezug auf zukünftige Preis- und Erlösssteigerungen gekauft. Diese sind nun nicht eingetreten. Deshalb ist der Kostendruck gerade bei den Fondsanbietern enorm. Anscheinend haben sie häufig auch immer noch keine Langfristperspektive. Denn sie versuchen – wie unsiono aus dem Markt berichtet wird – die Preise

Auf einen Blick

- › In der Facility-Management-Branche herrscht ein starker Preisdruck in den Ausschreibungen.
- › Zudem führt eine leicht sinkende Nachfrage zu einer sich verschärfenden Konkurrenzsituation.
- › Doch Dienstleister zu Dumpingpreisen können selbst nicht lange überleben.
- › Deswegen wehren sich vermehrt die FM-Anbieter gegen diesen Trend.
- › Es gibt Kampfansagen aus der Branche, gegen Auftraggeber wie auch Auftragnehmer, die als vornehmliches Auftragskriterium den Preis betrachten.

ihrer Dienstleister zu drücken, wo sie nur können. „Nur außen schön“, sei laut Weixler eine mitunter gestellte Forderung von einigen Auftraggebern an die Facility-Management-Dienstleistungen. „Das können wir nicht mitmachen“, ergänzt Weixler, „denn wir stehen als FM-

Anbieter in der Betreiberhaftung.“ Klar ist auch, dass sich Mindestlöhne und schärfster Preiswettbewerb widersprechen. Der Dienstleister, der zu Dumpingpreisen einen Auftrag annimmt, hat im Prinzip nur zwei Möglichkeiten: Entweder er lässt Punkte aus dem Leistungskatalog weg oder hält sich nicht ans Gesetz. „Und beides ist definitiv keine Alternative für uns“, fügt Romanski hinzu.

Strikte Zielvorgaben

Wie aber den Spagat hinbekommen, der von der FM-Branche gerade gefordert wird? Interne Optimierungen wurden durchweg bei allen FM-Anbietern bereits in den letzten Jahren durchgeführt. Doch bei den auftragerteilenden Großunternehmen rollt mittlerweile eine weitere Optimierungswelle. Dort gibt es seitens der Unternehmensleitungen strikte Zielvorgaben, etwa die Ausgaben pauschal um X Prozent zu senken. Der Einkäufer des jeweiligen Unternehmens sieht nur den Preis. Sein Facility-Manager hat eine komplett andere Sicht, kommt aber gegen diese Vorgaben häufig nicht an. „Deshalb können wir als einzige Möglichkeit, die gewünschten Preise zu bieten, eigentlich nur offensiv zugleich auch unser Leistungsversprechen abspecken“, meint Romanski. „Dabei wollen wir auf keinen Fall erst günstig anbieten und dann über Zusatzleistungen unser Geschäft machen“, ergänzt Weixler. Die Frage lautet, wann sich das Geschäft wieder nor-

Kampfansage an das Preis-Dumping



**Otto Kajetan Weixler
(Bilfinger Berger FS)**

„Wir kennen die Preise, die wir brauchen, um auch selbst eine kleine Marge zu verdienen. Darunter bieten wir nicht an. Wir werden mit den Kunden offen und vernünftig reden.“



**Bernd Romanski
(Hochtief FM)**

„Wir werden nur noch mit denjenigen Kunden zusammenarbeiten, die auch bereit sind, für die Qualität, die sie erhalten, den adäquaten Preis zu zahlen.“

malisieren wird. „Unser Wertbeitrag für das Geschäft des Kunden liegt bei mehr als 15 Prozent“, so Romanski, „oft übernehmen wir Personal des Kunden und arbeiten danach mit diesem zu Tariflöhnen. Darin zeigt sich auch unsere soziale Verantwortung.“

Doch es gibt offensichtlich häufig dann ein großes Problem, wenn der Erstkontrakt zur Verlängerung ansteht. Meistens nach fünf Jahren erhalten dann oft solche Konkurrenzunternehmen den Zuschlag, die den tariflichen Rucksack nicht mit sich führen müssen und deshalb billiger anbieten können. Eine Verrohung der Sitten scheint in diesem Bereich Einzug zu halten. Insbesondere dann, wenn bei Großunternehmen die Entscheider gewechselt haben, entsinnen sich viele Unternehmen nicht an das Geschehen beim Vertragsabschluss vor fünf Jahren. Ein weiterer Grund für die Preisaggressivität am Markt auf Auftraggeberseite, aber auch bei den Anbietern selbst, sei die derzeit geringe Zunahme des Marktvolumens von lediglich drei bis fünf Prozent. Weixler will auf keinen Fall das überhandnehmende Preis-Dumping mitmachen. „Wir kennen die Preise, die wir brauchen, um auch selbst noch eine

kleine Marge zu verdienen. Darunter bieten wir nicht an. Wir werden warten und mit den Kunden offen und vernünftig reden,“ erläutert der Bilfinger Berger FS Geschäftsführer seine Marschroute. Auch Romanski will weiterhin „nur noch mit Kunden zusammenarbeiten, die Qualität wollen und bereit sind, für die Qualität, die sie erhalten auch den adäquaten Preis zu zahlen“. Verlässliche und verständige Kundengruppen machen die beiden FM-Komplettanbieter vor allem in der Pharma- und Chemieindustrie und bei Selbstnutzern aus. Diese langfristig orientierten Kunden sähen, wie ihre Aufträge sich vor allem auch durch die Einsparungen über die gesamte Laufzeit hinweg rechneten.

Die beiden Big-Player der FM-Branche wollen sich darüber hinaus insbesondere Kunden suchen, die jenseits von irrealen Berater-Benchmarks bereit sind etwa auch Managementdienstleistungen zu honorieren. Leistungen unter Wert anzubieten, um weitere Marktanteile zu gewinnen, schließen beide Konkurrenten Hochtief-FM und Bilfinger Berger FS, komplett aus. Deshalb wohl können beide Geschäftsführer betonen: „Wir schreiben schwarze Zahlen.“ ←|



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 Produkt- und Dienstleistungsleistungen, kompetenten Service und individuelle Lösungen aus einer Hand! Unsere Komplettsysteme 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

LERNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP KENNEN!
www.gemas.de

Anerkannte Qualifikationen flexibel und berufsbegleitend erreichen:

Kombination aus Selbstlernunterlagen und Wochenendseminaren.

Geprüfte/r

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

7 Wochenendseminare, 8 Monate

Immobilienkaufmann/-frau (EBZ) und (IHK)

Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

Immobilien-Makler/in

6 Wochenenden, 7 Monate

Geprüfte/r

Immobilien-Fachwirt/in (IHK)

10 Wochenenden,
16 oder 12 Monate



**Starten Sie jetzt!
Info: www.gtw.de**



**gtw - Weiterbildung
für die Immobilien-
wirtschaft**
Tel: 089/ 57 88 79
www.gtw.de

Graffiti

Emotionaler Klimawandel

Frust und Aggressionen vieler Wohnungseigentümer nehmen zu. Aber ist daran der Verwalter schuld?



Michael Keuter, Neuss

„Erleben auch Sie in jüngster Vergangenheit eine deutlich zunehmende Aggression der Wohnungseigentümer gegen die Verwaltung?“, wurde letzgens gefragt. Ja, in der Tat: Viele Kollegen stellen, wie ich, eine erhebliche Veränderung des Klimas zwischen Verwaltung und Wohnungseigentümern fest. Die Ängste vor wirtschaftlichem Abstieg sind allgegenwärtig. Alle Ausgaben geraten auf den Prüfstand. Das monatliche Hausgeld etwa stellt hier eine große Position dar. Da ist der Eigentümer schnell beim „Verursacher“, nämlich dem Verwalter.

Als würde der Verwalter die Höhe des monatlichen Hausgelds bestimmen! Auch niedrige Hausgeldbeträge sagen nichts über die Qualität eines Verwalters aus! Der Zusammenhang zwischen Mehrheitsbeschluss über den Gesamt-

wirtschaftsplan und daraus resultierender Einzelwirtschaftspläne wird leider häufig verkannt. Diese Stimmung birgt für uns Verwalter die Gefahr, trotz objektiv guter Leistungen nicht wiederbestellt zu werden. Es sind letztlich als Belastung wahrgenommene Umstände in dem persönlichen Umfeld der Miteigentümer, die darüber entscheiden, wie Verwaltertätigkeit bewertet wird.

Manchmal stelle ich mir die Frage, ob jemand in eine Gaststätte ginge, die folgende Regeln deklarierte: Hier wird nur das getrunken, was die jeweils anwesende Mehrheit bestellt. Kann einer der Gäste seinen Verzehr nicht bezahlen, so müssen die übrigen dies anteilig übernehmen. Nein, bestimmt nicht! Niemand ginge dorthin, obwohl ein solcher Kneipenbesuch mit weitaus weniger finanziellem Risiko verbunden wäre, als der Erwerb einer Eigentumswohnung.

Gerade bei Neumitgliedern in Eigentümergemeinschaften stelle ich immer wieder und in einer erschreckenden Häufigkeit eine völlige Ahnungslosigkeit vom System WEG fest. Erstaunlich: Es beurkunden Menschen die größte Investition ihres Lebens bei einem Notar, ohne zuvor auch nur ansatzweise die Auswirkungen ihrer Entscheidung zu kennen.

Denn Sie wissen nicht, was sie tun

Erst im Nachhinein erkennt der Erwerber, auf was er sich eingelassen hat: Die Nachbarn entsprechen nicht seinen Vorstellungen. Die Kostenverteilung insbesondere bei Wasser und Müll empfindet er als ungerecht. Hinzu können erhebliche finanzielle Schwierigkeiten kommen, da der Erwerb einer Eigentumswohnung oft an der eigenen Belastungsgrenze geplant wird. Treten dann weitere, von der Gemeinschaft ordnungsgemäß beschlossene Forderungen auf den Plan, bricht das eigene Finanzgefüge auseinander. Häufig regt sich dann beim Miteigentümer Frust und Aggression. Und wer ist schuld an der eigenen Misere? Es ist nicht der Voreigentümer. Es ist nicht der Makler. Es ist auch nicht der Notar. Es trifft den Letzten in dieser „Nahrungskette“ – den Verwalter.

Wahrscheinlich ist es unser schweres Los, diese Konsequenzen aus unbedachten Entscheidungen Dritter zu ertragen. Ich wünsche uns allen die Kraft, dies auch in der kommenden Versammlungssaison wieder zu meistern! ←|

Speed up
your Business!

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

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



www.haufe.de/businessline

HAUFE.

Special Energieeffizienz

Wollen Immobilieneigentümer ihre Gebäude energetisch sanieren, müssen sie einiges beachten – nicht nur bei den Steuern. Ganz spezielle technische Regeln gelten zudem für Denkmäler. Auch bei historischen Gebäuden lässt sich Energie sparen.

Sanierung und Steuern



64

64 – Die steuerliche Seite der Sanierung.
– Jede Photovoltaikanlage ist anders.

66 – Sofort abziehbar oder nicht?
– Die 15-Prozent-Grenze.

Denkmalsanierung



68

68 – Auch Denkmäler lassen sich energetisch sanieren.
70 – Sonnenkollektoren, Erdwärme oder Biogas: Was eignet sich für Denkmäler am besten?

Die steuerliche Seite der Sanierung

Refurbishment und Energie. Aufwendungen können oft nicht sofort steuermindernd abgezogen werden. Wann liegt Erweiterung vor? Wann wesentliche Verbesserung? Und: Jede Photovoltaikanlage ist anders.

Hans-Joachim Beck, RöverBrönnner GmbH & Co. KG, Berlin

Energetische Sanierung ist ein Gebot der Stunde. Hierzu sind erhebliche Investitionsmittel erforderlich. Da die mögliche Erhöhung der Miete und die Gewährung zinsverbilligter Kredite in der Regel nicht ausreichen, um mit den erforderlichen Investitionen eine auskömmliche Rendite zu erwirtschaften, stellt sich die Frage nach der steuerlichen Förderung.

Hält der Eigentümer die Immobilie schon mindestens drei Jahre im Bestand, sind die Aufwendungen für die Sanierung in aller Regel sofort steuermindernd abzugsfähig. Dies gilt sowohl für vermietete Wohn- und Gewerbeimmobilien als auch für Immobilien, die der Eigentümer zu eigenen beruflichen Zwecken nutzt.

Erweiterung: Keine sofortige Abschreibung

Eine Ausnahme gilt jedoch für solche Baumaßnahmen, die nach § 255 Abs. 2 Handelsgesetzbuch (HGB) nachträgliche

Nicht jede Fensternerneuerung ist auch sofort abziehbar.



Auf einen Blick

- › Hält der Eigentümer die Immobilie schon mindestens drei Jahre im Bestand, sind die Aufwendungen für die Sanierung sofort steuermindernd abzugsfähig, es sei denn, das Gebäude wird erweitert oder wesentlich verbessert.
- › Bei Photovoltaikanlagen ist danach zu unterscheiden, wie sie technisch gestaltet sind. Erfüllen die Solarpaneele nicht zugleich eine Gebäudefunktion, weil sie auf einem gesonderten Träger angebracht sind, ergibt sich ein Abschreibungssatz von fünf Prozent.
- › Ein besonderes Problem ergibt sich, wenn die Sanierung innerhalb der ersten drei Jahre nach der Anschaffung durchgeführt wird.

Herstellungsmaßnahmen darstellen. Denn in diesem Fall dürfen die Kosten nicht sofort von den Einnahmen abgezogen werden, sondern sind zu aktivieren und mit dem für das Gebäude geltenden Prozentsatz abzuschreiben. Nach dieser Vorschrift liegt eine nachträgliche Herstellung vor, wenn das Gebäude durch die Maßnahme

- › erweitert oder
- › wesentlich verbessert wird.

Eine Erweiterung liegt immer dann vor, wenn die Nutzfläche vergrößert wird. Dies ist bei energetischen Sanierungen und dem altersgerechten Umbau grundsätzlich nicht der Fall. Es handelt sich hier um den Dachgeschossausbau oder den Anbau von Balkonen.

Eine Erweiterung liegt aber auch dann vor, wenn in das Gebäude ein neuer Bestandteil eingebaut wird, der eine zusätzliche Funktion erfüllt. Auch diese Voraussetzung ist bei der energetischen Sanierung grundsätzlich nicht erfüllt. Die Anbringung einer Wärmedämmung oder der Einbau eines neuen Heizkessels stellen keine Erweiterung dar, weil die neuen Bestandteile keine zusätzliche Funktion erfüllen. Denn auch die bisherige Fassade oder Geschossdecke hatte

Techem Smart System macht aus Ihren Immobilien echte Energiebündel.



Eine Lösung, viele Leistungen:

- Gesteigerte Qualität und Schnelligkeit für Ihre Abrechnung.
- Laufendes Gerätemonitoring zur automatischen Prüfung Ihrer Funkerfassungsgeräte.
- Den energetischen Zustand Ihrer Immobilien immer im Blick und optimiertes Verbrauchsverhalten durch Energiemonitoring.
- Garantiert mehr als 6% Energieeinsparung mit adapterm.

Techem. Energie clever nutzen.
www.techem.de/smartsystem

techem

schon eine gewisse Dämmwirkung und auch der alte Heizkessel hat schon Wärme produziert. Aus dem gleichen Grund stellt die Anbringung von Wärmekollektoren (Solarthermie), die lediglich warmes Wasser produzieren, keine Herstellung dar, weil in dem Gebäude schon bisher warmes Wasser produziert wurde.

Nur in den Sonderfällen, in denen etwa ein neuer Heizkessel mit Kraftwärmekopplung eingebaut wird, liegt eine Erweiterung vor, weil die Anlage eine zusätzliche Funktion erfüllt, indem sie Strom produziert. Es handelt sich auch nicht um eine Betriebsvorrichtung, weil die Anlage vorrangig der Beheizung des Gebäudes dient und dafür erforderlich ist. Der Funktionszusammenhang mit dem Gebäude ist daher vorrangig. Eine Abschreibung als gesondertes Wirtschaftsgut ist damit nicht möglich. Auch wenn statt der bisherigen Heizung eine Klimaanlage eingebaut wird, handelt es sich um eine Herstellungsmaßnahme, weil diese zusätzlich kühlt. Eine Erweiterung würde daher auch die Anbringung einer neuen Fassade darstellen, die zugleich aktiv dem Sonnenschutz dient.

Unterschiede bei Photovoltaik

Bei Photovoltaikanlagen ist danach zu unterscheiden, wie sie technisch gestaltet sind. Solarziegelanlagen (Indachmontage oder Fasadadenmontage) sind zivilrechtlich wesentliche Bestandteile des Gebäudes. Auch einkommensteuerlich handelt es sich um Teile des Gebäudes – und nicht um Betriebsvorrichtungen, weil sie nicht nur eine Betriebsfunktion, sondern zugleich eine Gebäudefunktion haben. Sie sind deshalb mit dem Gebäude abzuschreiben. Nur für derartige Anlagen wäre eine zusätzliche steuerliche Förderung etwa in Form von Abschreibungsmöglichkeiten erforderlich.

Erfüllen die Solarpaneele nicht zugleich eine Gebäudefunktion, weil sie auf einem gesonderten Träger angebracht sind (Aufdachmontage), stellen sie dagegen bewegliche Wirtschaftsgüter dar. Die amtlichen Abschreibungstabellen sehen eine Nutzungs- |→



Bei der Frage, in welcher Form Solaranlagen steuerlich geltend gemacht werden können, kommt es „darauf“ an ...

dauer von 20 Jahren vor, sodass sich ein Abschreibungssatz von 5 Prozent ergibt. Für Anlagen, die nach dem 31. Dezember 2008 und vor dem 1. Januar 2011 angeschafft worden sind beziehungsweise angeschafft werden, kann die degressive Abschreibung für Abnutzung (AfA) in Anspruch genommen werden. Diese beträgt das 2,5-fache der linearen AfA und damit 12,5 Prozent. Außerdem kann unter den entsprechenden Voraussetzungen auch die Sonderabschreibung nach § 7 g Einkommensteuergesetz (EStG) in Anspruch genommen werden. Für derartige Anlagen ist daher eine zusätzliche steuerliche Förderung nicht erforderlich. Beim altersgerechten Umbau wird in der Regel ein Fahrstuhl eingebaut. Dies stellt ebenfalls eine nachträgliche Herstellungsmaßnahme dar, weil der Fahrstuhl eine zusätzliche Funktion erfüllt.

Keine sofortige Abschreibung

Eine wesentliche Verbesserung liegt dann vor, wenn durch die Maßnahme der Gebrauchswert des Gebäudes in einer Weise erhöht wird, die über eine zeitgemäße Erneuerung hinausgeht. Auch dies dürfte in der Regel bei einer energetischen Sanierung nicht der Fall sein. Bei Wohnungen liegt nach Auffassung der Rechtsprechung und der Finanzverwaltung eine wesentliche Verbesserung

Sofort abziehbar oder nicht

Bei der Frage, ob Kosten für die energetische Sanierung sofort abziehbar sind, kommt es auf die Maßnahmen an. Beispiele:

Nachträgliche Herstellungsmaßnahmen (keine sofortige Abziehbarkeit):

- › Solarziegel (Photovoltaik)
- › Heizung mit Kraftwärmekopplung
- › Sonnenschutzfassade
- › Klimaanlage
- › Fahrstuhl

Keine nachträglichen Herstellungsmaßnahmen (sofortige Abziehbarkeit):

- › Photovoltaikanlage (Aufdachanlage)
- › Wärmedämmung
- › Neue Fenster
- › Effizientere Heizungsanlage
- › Wärmekollektoren

nur dann vor, wenn von den vier für den Wohnungsstandard maßgeblichen Ausstattungsmerkmalen wie Sanitärausstattung, Heizung, Fenster und Elektroinstallation mindestens drei deutlich verbessert werden. In der Regel werden bei einer energetischen Sanierung von diesen Einrichtungen aber nur die Heizung und die Fenster deutlich verbessert. Auch wenn dabei die Gelegenheit ergriffen wird, gleichzeitig die Sanitär-

räume oder die Elektroanlage zu modernisieren, liegt normalerweise keine wesentliche Verbesserung der Wohnung vor, weil die Verbesserung dieser Einrichtungen nicht „deutlich“ ist, sondern die Ausstattung von Bad und Küche lediglich dem technischen Fortschritt und den gestiegenen Ansprüchen der Mieter angepasst wird.

Wann bei Gewerberäumen eine wesentliche Verbesserung vorliegt, ist bisher noch nicht abschließend geklärt. Auch hier dürfte eine energetische Sanierung aber nur in Ausnahmefällen zu der erforderlichen deutlichen Verbesserung des Gebrauchswerts führen.

Rechtsfolge

Wenn es sich um nachträgliche Herstellungsmaßnahmen handelt, können die Kosten nicht sofort als Aufwand steuermindernd von den Einnahmen abgesetzt werden. Sie sind vielmehr den Anschaffungs- oder Herstellungskosten für das Gebäude hinzuzurechnen und mit diesen einheitlich abzuschreiben. Dies bedeutet, dass die Kosten für derartige Maßnahmen nur mit zwei Prozent jährlich steuermindernd geltend gemacht werden können. Handelt es sich um ein Gebäude, das vor dem 1. Januar 1925 errichtet worden ist, beträgt der AfA-Satz 2,5 Prozent. Ein besonderes Problem ergibt sich,

wenn die Sanierung innerhalb der ersten drei Jahre nach der Anschaffung durchgeführt wird. Denn in diesem Fall greift die Sondervorschrift des § 6 Abs. 1 Nr. 1a EStG ein. Nach dieser Vorschrift sind sämtliche Kosten für die Modernisierung des Gebäudes kraft einer gesetzlichen Fiktion als Herstellungskosten zu behandeln, wenn die Summe der Kosten für die in den ersten drei Jahren nach der Anschaffung durchgeführten Baumaßnahmen mehr als 15 Prozent des Gebäudewertanteils der Anschaffungskosten betragen. Dabei sind jedoch die Kosten für solche Baumaßnahmen nicht mitzurechnen, die bereits deshalb zu aktivieren sind, weil sie Erweiterungen im Sinne des § 255 Abs. 2 Satz 1 HGB darstellen. Danach sind beispielsweise Kosten für den Dachgeschossausbau, den Einbau eines Fahrstuhls oder einer Kraftwärmekopplungsanlage bei Berechnung dieser Grenze nicht zu berücksichtigen.

Zusammenzurechnen sind dagegen die Kosten derjenigen Baumaßnahmen, die man üblicherweise als Modernisierung bezeichnet und die eine wesentliche Verbesserung darstellen können. Werden beispielsweise die Heizungsanlage sowie die Fenster modernisiert und die Fassade gedämmt, so übersteigen die Kosten für diese Baumaßnahmen häufig die maßgebliche Grenze von 15 Prozent.

Dies gilt insbesondere, wenn gleichzeitig auch noch andere Maßnahmen durchgeführt werden und etwa die Bäder modernisiert werden. Wartungsarbeiten und Schönheitsreparaturen sind grundsätzlich nicht einzubeziehen, weil „Aufwendungen für Erhaltungsarbeiten, die jährlich üblicherweise anfallen“, unberücksichtigt bleiben. Nach der Rechtsprechung sind aber alle Schönheitsreparaturen in diese Kosten einzubeziehen, die mit den betreffenden Modernisierungsarbeiten in einem bautechnischen Zusammenhang stehen. Außerdem will die Finanzverwaltung den Anwendungsbereich der Vorschrift noch erweitern, indem sie nicht nur die Kosten derjenigen Baumaßnahmen berücksichtigt, die innerhalb der drei Jahre fertiggestellt werden. Wenn Baumaßnahmen erst nach

den drei Jahren fertiggestellt werden, sollen hierfür die Kosten berücksichtigt werden, die in dem Dreijahreszeitraum entstanden sind.

Die 15-Prozent-Grenze

Übersteigt die Summe der Baukosten für diese Maßnahmen die Grenze von 15 Prozent, sind die gesamten Kosten als Herstellungskosten zu behandeln. Sie dürfen daher nur mit dem für das Gebäude geltenden Abschreibungssatz steuermindernd geltend gemacht werden. Dieser beträgt, wie oben dargestellt, in der Regel zwei Prozent. Diese Vorschrift des § 6 Abs. 1 Nr. 1 a EStG stellt ein erheb-

liches Investitionshindernis dar. Denn viele private Eigentümer von Wohnimmobilien sind nicht in der Lage, das Kapital für die erforderlichen Investitionen aufzubringen. Aufgrund ihres Alters erhalten sie oft kein Darlehen mehr.

Die gewünschten Investitionen werden aber nur dann wirklich stattfinden, wenn es gelingt, frisches Kapital in diesen Bereich zu lenken. Schon oft wurde daher die Forderung erhoben, die Vorschrift des § 6 Abs. 1 Nr. 1 a EStG abzuschaffen. Dies hat das Bundesfinanzministerium jedoch immer abgelehnt, weil dies angeblich zu einem jährlichen Steuerausfall von etwa 300 Millionen Euro führen würde. ←|

Was verbraucht Ihre Anlage?
Wie hoch ist Ihr Nutzungsgrad?
Wieviel ist noch im Tank?

Mit der eBox® kennen Sie Ihre
Energieanlage wie Ihre Westentasche!

Und können bares Geld sparen!

Ihre eBox®.
Ihre Energie.

proenergy®

Proenergy Contracting GmbH & Co. KG
Springorumallee 5 Süd · 44795 Bochum
Tel. 0234 9442 441

ebox.de

Auch bei Denkmalen lässt sich Energie sparen

Sanierung. Von der EnEV sind historische Gebäude ausgenommen. Trotzdem gibt es von der Solaranlage bis zur Wärmepumpe vielfältige Möglichkeiten, ihre energetische Effizienz zu verbessern.

Florian Lanz, Vorstandsvorsitzender der Estavis AG, Berlin

Denkmale sind seit Oktober 2009 von der Energieeinsparverordnung (EnEV) ausgenommen. Eigentümer, Bauträger und Investoren haben somit die Wahl. Sie können selbst entscheiden, ob sie bei der Modernisierung von denkmalgeschützten Immobilien auch energetische Gesichtspunkte berücksichtigen oder nicht. Das ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Denn bezogen auf das Gesamtvolumen an Immobilien bestehen bei Denkmälern kaum nennenswerte Einsparpotenziale: Denkmalgeschützte Objekte machen nur etwa drei Prozent des gesamten Gebäudebestands in Deutschland aus. Zudem bedürfen Denkmale aufgrund ihrer historisch einmaligen Gebäudesubstanz immer ei-

ner individuellen Betrachtung. So muss im Einzelfall genau abgewogen werden, welche baulichen Maßnahmen sich für das jeweilige Gebäude überhaupt eignen – und welche den Baukörper gefährden oder das äußere Erscheinungsbild beeinträchtigen.

Starre Vorgaben zum künftig noch zulässigen Energieverbrauch sind dabei oft hinderlich. Ein Beispiel: Für die Außenwände von Bestandsimmobilien verlangt die aktuelle EnEV einen Wärmedurchgangskoeffizienten von 0,24 Watt je Quadratmeter und Kelvin. In der Regel versucht man diesen Wert über eine effiziente Außendämmung zu erreichen – oft mit fatalen Folgen für das Erscheinungsbild. Denn viele historische Stuck- und Klin-

kerfassaden verschwinden derzeit unter Styroporverkleidungen und Putz, und selbst der Nachbau der Fassade kann den ursprünglichen Eindruck nicht wieder herstellen. Klinkerimitate wirken meist nur peinlich und auch neuerer Stuck ist oft gewöhnungsbedürftig. Denkmale sind von solchen Maßnahmen geschützt. Denn eine Außendämmung wird von den zuständigen Denkmalbehörden in der Regel nicht genehmigt, weil sie das äußere Erscheinungsbild massiv beeinträchtigt.

Probleme bei der Innendämmung

Alternativ bietet sich die Innendämmung an. Allerdings stellt sich hier das Problem

Auf einen Blick

- Bei der Sanierung von historischen Gebäuden sind keine Standardlösungen gefragt, sondern individuelle Maßnahmen, weil sonst der Charakter der Häuser verloren gehen kann.
- Auch die Bausubstanz kann bei falschem Sanierungsehrgeiz leiden, beispielsweise wenn zu viel gedämmt wird.
- Um Denkmäler umweltfreundlich mit Energie zu versorgen, eignen sich Geothermie oder Biogasanlagen besser als Solaranlagen, weil sie optisch weniger auffällig sind.



Solardach trotz Denkmalschutz: Das ehemalige Eisenwerk Völklinger Hütte.



Anlagen zur Energiegewinnung bei der Sanierung von Denkmälern spielen eine immer größere Rolle.

der Wandfeuchtigkeit. Im Ergebnis drohen Feuchtigkeitsschäden beispielsweise durch Schimmel. Das gilt insbesondere dann, wenn dampfsperrende Konstruktionen aus Schaumglas oder Styropor mit einer wasserundurchlässigen Folie verklebt sind. Die Folgeschäden von fehlerhaften Innendämmungen sind somit ein gutes Beispiel für die möglichen Auswirkungen von allzu ehrgeizigen Zielen bei der Steigerung der Energieeffizienz. Historische Bausubstanz geht unwiderruflich verloren, weil minimale Einsparungen erzielt werden sollen.

Die Freistellung von der EnEV führt auch nicht automatisch dazu, dass Eigentümer und Bauträger dem Thema Energieeffizienz keine Aufmerksamkeit mehr schenken. Denn Investoren und Nutzer haben ein starkes wirtschaftliches Interesse an möglichst niedrigen Betriebskosten. So senkt die Befreiung von der EnEV nur den Druck, bestimmte Einsparziele erreichen zu müssen: Es besteht die Möglichkeit, neue Techniken und Materialien wissenschaftlich zu überprüfen, um sie anschließend sorgfältig dosiert einsetzen zu können. Das deutsche Fachwerkzentrum untersucht beispielsweise bei einem Haus in Quedlinburg die Auswirkungen verschiedener Innendämmungen auf Raumklima und Gebäudesubstanz. Besonders gut schneiden dabei Dämmschalen aus mineralischen Baustoffen ab. Diese Systeme sind luftdurchlässig und schließen die Feuchtigkeit nicht in der |→



www.strom.de

NEU
von Rigips!



Die Nummer sicher für die Innendämmung.

Mit **Rigitherm Doublissimo 032** bietet Rigips nicht nur eine besonders funktionale, sondern nachweislich eine sichere Lösung für energetische Modernisierung auf dem Gebiet der Innendämmung. **Rigitherm Doublissimo 032** ist damit eine ideale Alternative zur Außendämmung und bietet für viele bauliche Anforderungen hohe Gestaltungsfreiheit, kurze Bauzeiten, leichte Montage, große Nutzungsflexibilität und besondere Wirtschaftlichkeit.

- **Maximale Dämmleistung ($\lambda = 0,032$) für Energieeinsparungen gemäß den aktuellen Anforderungen der EnEV**
- **Nachweislich eine sichere Lösung für nachhaltigen Schutz vor Bauschäden durch Feuchtigkeit bzw. Schimmel – bestätigt durch das e.u.[z]. Springe**
- **Einfache Verarbeitung dank optimiertem Plattenformat**
- **Sicheres System mit dem neuen Spezialkleber Rifix ThermoPlus (DIN EN 12004)**
- **Ideal für denkmalgeschützte Fassaden und Dämmungen einzelner Gebäudeabschnitte**

Nachhaltig bauen mit aufeinander abgestimmten Systemen aus einer Hand. Mehr erfahren Sie unter www.rigips.de.

Wand ein, sondern geben sie sukzessive an die Raumluft ab und schaffen so ein angenehmes Wohnklima. Bauherren sollten allerdings bedenken, dass es auch bei dieser Art der Innendämmung kaum Erfahrungen mit langfristigen Auswirkungen auf die Bausubstanz gibt.

Neben der Dämmung und anderen Maßnahmen zur Energieeinsparung spielen auch Anlagen zur Energiegewinnung bei der Sanierung von Denkmälern eine immer größere Rolle. Auch hier gibt es bei denkmalgeschützten Gebäuden

erhebliche Vorbehalte seitens der Denkmalschützer, insbesondere bei Solaranlagen, da sowohl Solarthermie- als auch Fotovoltaikanlagen das Erscheinungsbild historischer Gebäude im Dachbereich oft deutlich verändern.

sätzliche Gewicht, das mit den Solaranlagen auf den Dächern lastet. Zwischen elf und 22 Kilogramm pro Quadratmeter bringen Solarthermieanlagen auf die Waage, bei Fotovoltaikanlagen sind es sogar 25 Kilogramm pro Quadratmeter. Hinzu kommt eine zusätzliche statische Belastung durch Wind-Sog-Erscheinungen. Das kann unter Umständen auch eine aus denkmalpflegerischer Perspektive bedenkliche Verstärkung des Tragwerks erforderlich machen. So ist es insgesamt nicht verwunderlich, dass So-

einer ehemaligen Reithalle der früheren Kavallerie-Kaserne in Potsdam. Bei dem aus dem 19. Jahrhundert stammenden Gebäude haben die Denkmalbehörden nicht nur Sonnenkollektoren auf der Südseite des Dachs genehmigt, sondern auch einen kleinen Anbau, in dem die für die Erdwärmenutzung notwendigen technischen Einrichtungen (Wärmepumpe und Wassertank) untergebracht wurden.

Erdwärme und Biogas besser

Der Rückgriff auf die Erdwärme ist eine weitere und sicherlich unauffällige Möglichkeit, den Primärenergiebedarf von denkmalgeschützten Objekten zu senken. Allerdings sind die geologischen Voraussetzungen nicht überall günstig und manchmal fehlt schlicht der Platz für die notwendige Bohrung. Das gilt insbesondere in Innenstadtlagen. Alternativ kann hier – soweit vorhanden – auf klimaneutral erzeugte Fernwärme zurückgegriffen werden. Bei größeren Objekten empfiehlt sich dagegen der Einsatz eines Blockheizkraftwerks, zum Beispiel in Kombination mit einer extern gelegenen Biogasanlage. Das Prinzip: Mit dem in das Gasnetz eingespeisten Biogas wird ein internes Blockheizkraftwerk betrieben, das sowohl Wärme als auch Strom erzeugt. Bei erhöhtem Bedarf kann weiteres Gas zugekauft werden. Bei geringem Verbrauch wird der im Blockheizkraftwerk erzeugte Strom in das Netz eingespeist. Auf diese Weise lassen sich in größeren Wohnanlagen bis zu 85 Prozent des Bedarfs an Wärme und Strom mit Biogas abdecken, vorausgesetzt es gibt Räume, in denen die entsprechenden technischen Anlagen untergebracht werden können.

In der Regel beeinträchtigen jedoch eventuell notwendige Anbauten das äußere Erscheinungsbild oft weniger als beispielsweise Solardächer, sodass Erdwärmeanlagen oder Blockheizkraftwerken möglichst der Vorzug zu geben ist. Denn schließlich besteht der Charme eines Denkmals ja in der Regel darin, dass es weitgehend originalgetreu erhalten ist. ←|



Das Spannungsverhältnis zwischen Umwelt- und Denkmalschutz wird bei der energetischen Sanierung von Kirchen besonders deutlich.

erhebliche Vorbehalte seitens der Denkmalschützer, insbesondere bei Solaranlagen, da sowohl Solarthermie- als auch Fotovoltaikanlagen das Erscheinungsbild historischer Gebäude im Dachbereich oft deutlich verändern.

Solaranlagen auf Denkmälern?

Denn anstelle oft kleinteiliger, plastisch wirkender Strukturen der historischen Ziegeldeckung treten nun großflächige und stark spiegelnde Oberflächen. Mit den Aufbauten entstehen zudem neue harte geometrische Kanten sowie deutlich sichtbare Flächen, die über der eigentlichen Dachhaut mit ihren Kanten und Übergängen sitzen. Kritisch sehen die Denkmalschützer aber auch das zu-

laranlagen auf Dächern von Denkmälern von vielen Denkmalpflegern als deutliche Beeinträchtigung empfunden werden. Der bayerische Generalkonservator, Prof. Dr. Egon Johannes Greipl, spricht sogar offen von Beschädigung.

Auf Weisung von übergeordneten Verwaltungen und politischen Entscheidungsträgern sind die Denkmalämter bei der Genehmigung von Solaranlagen aber immer öfter zu Kompromissen bereit. Beispiele für diese zunehmende Flexibilität finden sich bei fast allen Arten und Größen von Denkmälern. Im Saarland wurde das ehemalige Eisenwerk Völklinger Hütte mit einem Solardach versehen – trotz Denkmalschutz und Status als Weltkulturerbe, ebenso die Dächer einiger Kirchen in Bayern oder das Dach

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie unter

www.immobilienwirtschaft.de/downloads



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

www.immobilienwirtschaft.de/downloads

Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrecht

■ 72.1 - 74.3

Urteil des Monats

72.1 Umgestaltung der Kostenverteilung
Abänderung des Umlageschlüssels muss transparent erfolgen

- 73.1 Heizkosten**
Änderung der Kostenverteilung
- 73.2 Wertermittlung**
Verkehrswertbestimmung des Wohnungseigentums
- 74.1 Bauliche Veränderung**
Einfriedung einer Sondernutzungsfläche
- 74.2 Anspruchsbegründung**
Leistungsverpflichtungen können nicht durch Mehrheitsbeschluss begründet werden
- 74.3 Verwirkung**
Allein langer Zeitablauf ist nicht ausreichend

Maklerrecht

75.1 Maklertätigkeit

Kein Provisionsanspruch für „Objektlisten“

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

75.2 Mietrückstände

Offene Prozesskosten aus Räumungsklage sind keine Mietrückstände

76.1 Hausbrand

Gebäudeversicherer muss grobe Fahrlässigkeit des Mieters beweisen

77.1 Fristlose Kündigung

Von Mieter blockierte Toilettenspülung:
Fristlose Kündigung zulässig

77.2 Gewerberaummietrecht

Wegfall der Geschäftsgrundlage bei Änderung der Mieterstruktur?

77.3 Mischmietverhältnis

Schwerpunkt der Nutzung entscheidend

Urteil des Monats

Umgestaltung der Kostenverteilung



Die Abänderung des Umlageschlüssels muss transparent erfolgen.

Auch ein durch Vereinbarung festgelegter Umlageschlüssel kann durch Mehrheitsbeschluss nach § 16 Abs. 3 WEG geändert werden. Für eine transparente Ausgestaltung genügt es nicht, dass einer Abrechnung oder einem Wirtschaftsplan lediglich der neue Schlüssel zugrunde gelegt wird. Eine rückwirkende Änderung des Umlageschlüssels nach § 16 Abs. 3 WEG entspricht in der Regel nicht den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung. § 16 Abs. 4 WEG weist den Wohnungseigentümern nicht die Kompetenz zu, einen die Ansammlung von Instandhaltungsrücklagen betreffenden Verteilungsschlüssel zu ändern. BGH, Urteil vom 9.7.2010, Az.: V ZR 202/09

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten vorliegend im Juli 2007 die Genehmigung der Jahresabrechnung für die Wirtschaftsperiode 2006 beschlossen sowie auch den ab 1. Januar 2007 geltenden Wirtschaftsplan. In den Rechenwerken wurden einzelne Kostenpositionen entgegen des vereinbarten Kostenverteilungsschlüssels umgelegt. Dies betraf auch die Beitragszahlungen zur Instandhaltungsrücklage. Die Beschlüsse wurden von einem Eigentümer – erfolgreich – angefochten. Zunächst einmal hat der BGH klargestellt, dass nicht nur der gesetzliche Kos-

tenverteilungsschlüssel des § 16 Abs. 2 WEG auf Grundlage von § 16 Abs. 3 und 4 WEG geändert werden kann, sondern auch ein vereinbarter Kostenverteilungsschlüssel. Dass auch vereinbarte Abrechnungsschlüssel der Abänderung nach den genannten Bestimmungen unterliegen, wird durch die Regelung des § 16 Abs. 5 WEG bestätigt. Eine rückwirkende Änderung der Kostenverteilung widerspricht in aller Regel den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung. Ein Eigentümer darf nämlich grundsätzlich darauf vertrauen, dass die bis zu einer Änderung des Verteilungsschlüssels angefallenen Kosten nach dem bis dahin geltenden Schlüssel umgelegt werden. In der Regel darf nicht rückwirkend in bereits abgeschlossene Abrechnungszeiträume eingegriffen werden. Eine Abweichung davon kommt nur bei Vorliegen besonderer Umstände in Betracht, etwa wenn der bisherige Schlüssel unbrauchbar oder in hohem Maße unpraktikabel ist oder dessen Anwendung zu grob unbilligen Ergebnissen führt. Einer wirksamen Änderung des Kostenverteilungsschlüssels zur Ansammlung der Instandhaltungsrücklage steht entgegen, dass die Regelung nicht bloß einen Einzelfall betrifft. Der Beschluss regelt nicht nur eine einzelne Maßnahme und erschöpft sich nicht in deren Vollzug, weil

Instandhaltungsrückstellungen nicht für eine einzige Maßnahme, sondern für den zukünftigen noch nicht konkret vorhersehbaren Instandhaltungs- und Instandsetzungsbedarf gebildet werden. Eine über den Einzelfall hinausreichende Änderung des Schlüssels ist nicht von der Beschlusskompetenz nach § 16 Abs. 4 WEG gedeckt und daher nichtig. Schließlich kann auch eine Änderung des bisherigen Kostenverteilungsschlüssels nicht lediglich über eine entsprechende Beschlussfassung über den Wirtschaftsplan erfolgen, dem die Änderungen zugrunde liegen. Vielmehr muss aus einem entsprechenden Änderungsbeschluss selbst ausdrücklich hervorgehen, dass der von der Teilungserklärung vorgegebene Schlüssel geändert worden ist. Derart weitreichende Änderungen müssen nämlich transparent gestaltet werden. Schon aus der Einberufung der Eigentümersammlung muss hervorgehen, dass der Kostenverteilungsschlüssel Gegenstand der Beschlussfassung sein soll. Selbst wenn das der Fall gewesen wäre, würde dies eine ausdrückliche Regelung über die Änderung des Verteilungsmaßstabs nicht entbehrlich machen.

Fazit: Die Entscheidung bestätigt die bislang herrschende Meinung in Rechtsprechung und Schrifttum.

Wohnungseigentumsrecht

Heizkosten [73.1]

Änderung der Kostenverteilung

Eine Vereinbarung der Wohnungseigentümer, Heizkosten ausschließlich nach Verbrauch abzurechnen, kann durch Mehrheitsbeschluss geändert werden. Ob eine Änderung des Verteilungsschlüssels für Heizkosten mit der Heizkostenverordnung vereinbar ist, bestimmt sich nach der Fassung der Verordnung, welche bei erstmaliger Geltung des neuen Schlüssels in Kraft ist. BGH, Urteil vom 16.7.2010, Az.: V ZR 221/09

Fakten: Vorliegend bestimmte die Gemeinschaftsordnung ursprünglich, dass die Verteilung der Heizkosten je zur Hälfte nach Verbrauch und nach Wohnfläche zu erfolgen hat. Die Gemeinschaftsordnung enthält des Weiteren eine Öffnungsklausel, nach der eine Änderung der Bestimmungen der Gemeinschaftsordnung mit einer Drei-Viertel-Mehrheit erfolgen kann. Ende 1999 hatte die Eigentümerversammlung einstimmig beschlossen, die Heizkosten zu 100 % nach Verbrauch zu verteilen. Auf der Wohnungseigentümerversammlung vom 26. August 2008 hatten die Wohnungseigentümer einen Beschluss gefasst, durch den der Verteilungsschlüssel für die Heizkosten dahin geän-

dert wurde, dass diese ab dem 1. Januar 2009 zu 70 % nach Verbrauch und zu 30 % nach Wohnfläche abzurechnen sind. Dieser Beschluss wurde seitens eines Wohnungseigentümers angefochten. Der Verteilungsschlüssel konnte durch Mehrheitsbeschluss geändert werden. Nach § 16 Abs. 3 WEG können Wohnungseigentümer nämlich durch Stimmenmehrheit beschließen, dass die Betriebskosten des gemeinschaftlichen Eigentums oder des Sondereigentums im Sinne des § 556 Abs. 1 BGB statt nach dem Verhältnis ihrer Miteigentumsanteile nach Verbrauch oder Verursachung erfasst und nach diesem oder einem anderen Maßstab verteilt werden. § 16 Abs. 3 WEG begründet die Kompetenz der

Wohnungseigentümer, den Verteilungsschlüssel durch Mehrheitsbeschluss abweichend von dem in § 16 Abs. 2 WEG bestimmten Maßstab, aber auch abweichend von einem durch die Wohnungseigentümer vereinbarten oder beschlossenen Verteilungsschlüssel zu regeln.

Die Beschlusskompetenz der Mehrheit war vorliegend auch nicht deshalb eingeschränkt, weil die Wohnungseigentümer 1999 einstimmig eine rein verbrauchsabhängige Verteilung der Heizkosten beschlossen hatten. Selbst wenn dies als eine rechtsgeschäftliche Bestimmung im Sinne von § 10 HeizkostenVO anzusehen sein sollte, folgt daraus nicht, dass eine Änderung dieses Maßstabs wiederum einen einstimmig gefassten Beschluss erforderte. Nach § 10 HeizkostenVO bleiben rechtsgeschäftliche Bestimmungen unberührt, welche höhere als die in § 7 Abs. 1 und § 8 Abs. 1 HeizkostenVO genannten Höchstsätze von 70 vom Hundert vorsehen.

Fazit: Auch die Regelung in § 6 Abs. 4 Satz 2 Nr. 1 HeizkostenVO a.F., wonach der Verteilungsschlüssel nur bis zum Ablauf von drei Abrechnungszeiträumen nach seiner erstmaligen Bestimmung geändert werden kann, steht der Wirksamkeit des angefochtenen Beschlusses nicht

entgegen. In der bis zum 31. Dezember 2008 geltenden Fassung ist die Heizkostenabrechnung nur noch auf Abrechnungszeiträume anzuwenden, die vor dem 1. Januar 2009 begonnen haben (§ 12 Abs. 6 HeizkostenVO). Für später beginnende Abrechnungszeiträume gilt dagegen die Neufassung der Verordnung, in der eine entsprechende Beschränkung fehlt. Diese Fassung ist hier maßgeblich, da die Änderung des Verteilungsschlüssels mit Wirkung für den am 1. Januar 2009 beginnenden Abrechnungszeitraum beschlossen worden ist. Dass sie im Zeitpunkt der Beschlussfassung noch nicht in Kraft getreten war, ist unerheblich. Die Wohnungseigentümer sind berechtigt, Beschlüsse, die künftige Abrechnungszeiträume betreffen, an den dann geltenden Gesetzen und Verordnungen auszurichten; soweit zwingende Vorschriften in Rede stehen, sind sie nach dem Grundsatz ordnungsgemäßer Verwaltung hierzu auch verpflichtet. Dabei kann offenbleiben, ob der hier angefochtene Beschluss mit Blick auf die beabsichtigte Neuregelung der Heizkostenordnung gefasst worden ist. Maßgeblich ist, dass sein Inhalt mit dem für den betroffenen Abrechnungszeitraum geltenden Recht vereinbar ist; ob dies beabsichtigt war oder eher auf einem Zufall beruht, ist unerheblich.



Heizkostenverteilung. Meist geht es um mehr als um 10 Euro.

Wertermittlung [73.2]

Verkehrswertbestimmung des Wohnungseigentums

Der Verkehrswert einer Eigentumswohnung im Sinne von § 19 Abs. 2 KostO kann auch durch Hochrechnung des Kaufpreises mittels Baukostenindex unter Berücksichtigung der Wertminderung wegen Alters von Gebäuden nach Ross, Anlage 8a WertR 2006 und eines Sicherheitsabschlags von 10 % ermittelt werden.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 27.7.2010, Az.: I-10 W 34 + 110/10

Bauliche Veränderung [74.1]**Einfriedung einer Sondernutzungsfläche**

Die Errichtung einer aus Pflanzsteinen samt Bepflanzung mit Thujen bestehenden Mauer zwischen zwei Sondernutzungsflächen stellt eine bauliche Veränderung nach §§ 22 Abs. 1 Satz 1, 14 Nr. 1 WEG dar.

OLG Frankfurt am Main, Beschluss vom 6.4.2010, Az.: 20 W 78/08



Einfriedung. Bauliche Veränderung.

Anspruchsbegründung [74.2]**Leistungsverpflichtungen können nicht durch Mehrheitsbeschluss begründet werden**

Aus der Kompetenz der Wohnungseigentümer, den Gebrauch (§ 15 WEG), die Verwaltung (§ 21 WEG) und die Instandhaltung oder Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums (§ 22 WEG) durch Mehrheitsbeschluss zu regeln, folgt nicht die Befugnis, den Wohnungseigentümern außerhalb der gemeinschaftlichen Kosten und Lasten Leistungspflichten aufzuerlegen.

BGH, Urteil vom 18.6.2010, Az.: V ZR 193/09

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer hatte seine beiden nebeneinander liegenden Tiefgaragenstellplätze mit Gitterelementen abgetrennt und jeweils ein Rolltor angebracht. Auf einer Eigentümerversammlung wurde beschlossen, den Eigentümer „gemeinschaftlicherseits zum Rückbau der Garagenbox aufzufordern und zu verpflichten. Kommt er einer

befristeten Rückbauanforderung der Verwaltung nicht fristgerecht nach, so soll ein Rechtsanwalt mit der Durchsetzung des gemeinschaftlichen Rückbauanspruchs beauftragt werden, der diesen gegebenenfalls auch vor Gericht verfolgen und durchsetzen soll“. Der Beschluss wurde bestandskräftig, die Gemeinschaft klagte auf Rückbau der baulichen Ver-

änderung. Der Eigentümer wurde entsprechend durch die Vorinstanzen verurteilt. Die Vorinstanzen jedenfalls waren der Auffassung, dem Eigentümerbeschluss komme anspruchsbegründende Wirkung zu. Da dieser nur anfechtbar sei und der Eigentümer von der Möglichkeit der Anfechtung keinen Gebrauch gemacht habe, seien Feststellungen dazu, ob durch die Gitterboxelemente und das Rolltor die übrigen Eigentümer in einem nach § 14 Nr. 1 WEG unzulässigen Maß beeinträchtigt würden, entbehrlich.

Dem konnte sich der BGH indes nicht anschließen. Eine Leistungspflicht kann gegen den Willen des Schuldners durch einen Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümer nicht konstitutiv begründet werden. Ist eine Angelegenheit weder durch das Gesetz noch durch eine Vereinbarung dem Mehrheitsprinzip unterworfen, fehlt den Eigentümern von vornherein die Beschlusskompetenz; ein gleichwohl gefasster Mehrheitsbeschluss ist nichtig. Die gesetzlichen Vorgaben können nach § 10 Abs. 2 WEG

nur durch Vereinbarung aller Eigentümer, nicht aber im Beschlusswege abbedungen werden. Für Beseitigungsansprüche, mit denen die Beseitigung einer baulichen Veränderung gefordert wird, gilt nichts anderes. Insoweit können die Eigentümer durch Mehrheitsbeschluss lediglich festlegen, ob und in welchem Umfang ein ihrer Meinung nach bestehender Anspruch gerichtlich geltend gemacht und ggf. durchgesetzt werden soll. Der BGH hatte den Rechtsstreit letztlich an das Berufungsgericht zurückverwiesen. Hier ist nun zu klären, ob tatsächlich eine benachteiligende bauliche Veränderung vorliegt.

Fazit: Der BGH hat eines der am heftigst umstrittenen Probleme des Eigentumsrechts einer interessengerechten Lösung zugeführt und entschieden, dass den Eigentümern nicht die Kompetenz zukommt, Leistungspflichten der Eigentümer durch Mehrheitsbeschluss begründen zu können, soweit sich eine entsprechende Beschlusskompetenz nicht ausdrücklich aus dem Gesetz ergibt.

Verwirkung [74.3]**Alein langer Zeitablauf ist nicht ausreichend**

Einem erst nach längerer Zeit geltend gemachten Anspruch auf Unterlassung einer der Teilungserklärung widersprechenden Nutzung eines Teileigentums steht nur dann der Einwand der Verwirkung entgegen, wenn weitere Umstände hinzutreten, die die verzögerte Geltendmachung des Rechts als Verstoß gegen Treu und Glauben erscheinen lassen.

KG, Beschluss vom 6.4.2009, Az.: 24 W 163/07

ANZEIGE

WEG-Verwaltung? → www.brack-ag.de

Maklerrecht

Maklertätigkeit [75.1]

Kein Provisionsanspruch für „Objektlisten“

Übermittelt der Makler nach Erstellung eines persönlichen Profils hinsichtlich spezifischen Objektkriterien entsprechende Objektangebote, stellt dies eine Nachweistätigkeit nach den Bestimmungen des Wohnungsvermittlungsgesetzes dar und berechtigt den Kunden zur Rückforderung von an den Makler geleistete Zahlungen, da ein Entgelt gemäß § 3 Abs. 3 S. 3 WoVermittG hierfür nicht verlangt werden kann.

BGH, Urteil vom 15.4.2010, Az.: III ZR 153/09

Fakten: Einige Mietinteressenten schlossen mit dem Makler jeweils einen befristeten und mit „Immobilien Publikation für courtagefreie Mietobjekte“ überschriebenen Vertrag über die Zusendung von Mietangeboten. Zugleich erstellten sie ein persönliches Profil für den von ihnen gewünschten Wohnraum. Entsprechend dieser Angaben verpflichtete sich der Makler vertraglich zur Übersendung entsprechender Mietangebote unter Benennung von Lage und Adresse des Objekts sowie des Vermieters gegen Zahlung eines Serviceentgelts in Höhe von 179 Euro. Die Verträge enthielten im Übrigen den Hinweis, dass der Makler lediglich als Publikationsmedium von Mietangeboten handele und sich darauf beschränke, Mietobjekte nach An- bzw. Vorgaben der Vermieter zu veröffentlichen, bzw. zu bewerben. Die Gebühr werde nur für die Herausgabe der Mietobjektlisten erhoben. Der Makler greife unter keinen Umständen in die Verhandlung zwischen dem werbenden Vermieter und dem Mietsuchenden ein. Einer der Mietinte-

ressenten hatte nun das geleistete Serviceentgelt mit der Begründung zurückgefordert, die Geschäftspraxis des Maklers verstoße gegen das Gesetz zur Regelung der Wohnungsvermittlung, wonach für Dienstleistungen der vorliegenden Art keine erfolgsunabhängige und im Voraus zu zahlende Vergütung geltend gemacht werden dürfe.

Auch nach Auffassung des BGH ist die geleistete Zahlung von dem Makler zurückzuzahlen. Die Richter kamen zunächst zu dem Ergebnis, dass es sich bei der Übersendung der spezifischen Objektlisten um eine Nachweistätigkeit gehandelt hatte. Die Objektlisten waren jeweils auf das individuelle Profil zugeschnitten und enthielten individuelle Informationen, wie die Person des Vermieters, seine Telefonnummer und neben der konkreten und detaillierten Beschreibung der Räumlichkeiten auch die Adresse des jeweiligen Mietobjekts. Da die Tätigkeit des Maklers also als eine Nachweistätigkeit im Sinne des Wohnungsvermittlungsgesetzes angesehen werden konnte, steht dem Mietinte-

ressenten auch ein Anspruch auf Rückzahlung der von ihm gezahlten Gebühr zu. Nach den Bestimmungen des Wohnungsvermittlungsgesetzes dürfen – außer einem stets erfolgsabhängigen Entgelt – für Tätigkeiten, die mit der Vermittlung oder dem Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss von Mietverträgen über Wohnräume zusammenhängen, sowie für etwaige Nebenleistungen keine Vergütungen irgendwelcher Art, insbesondere

keine Einschreibgebühren, Schreibgebühren oder Auslagerungsgebühren vereinbart oder angenommen werden.

Fazit: Der Makler handelte den oben genannten Vorschriften zuwider, wenn er von seinen Vertragspartnern ein von einem späteren Mietvertragsabschluss unabhängiges „Serviceentgelt“ für die Zurverfügungstellung der fraglichen Objektlisten forderte. Das Urteil geht deshalb in Ordnung,

Mietrecht

Mietrückstände [75.2]

Offene Prozesskosten aus Räumungsklage sind keine Mietrückstände

Ein Vermieter, dessen außerordentliche Kündigung eines Wohnraummietverhältnisses wegen Zahlungsverzugs des Mieters deswegen unwirksam geworden ist, weil er hinsichtlich der Mietrückstände und der fälligen Entschädigung (§ 546a BGB) binnen zwei Monaten nach Erhebung der Räumungsklage von einer öffentlichen Stelle befriedigt worden ist, kann eine erneute Kündigung des Mietverhältnisses regelmäßig nicht darauf stützen, dass der zahlungsunfähige Mieter nicht auch die im erledigt erklärten Räumungsprozess angefallenen Verfahrenskosten ausgeglichen hat.

BGH, Urteil vom 14.7.2010, Az.: VIII ZR 267/09

Fakten: Der Vermieter hatte wegen Zahlungsrückstands in Höhe von 4.290 Euro fristlos gekündigt und dann Räumungsklage erhoben. Die Mietrückstände wurden von der ARGE innerhalb der Zweimonatsfrist des § 569 Abs. 3 Nr. 2 BGB ausgeglichen. Im Hinblick auf die dadurch unwirksam gewordene Kündigung erklärten die Parteien den Räumungsprozess in der Hauptsache für erledigt. Die auf den Mieter entfallenen Prozesskosten

bezahlte dieser nicht. Der Vermieter kündigte später das Mietverhältnis erneut, in diesem Fall fristgemäß, mit der Begründung, der Mieter habe seine Pflichten aus dem Mietverhältnis schuldhaft verletzt, indem er die Mieten für zwei weitere Monate verspätet erbracht und die Kosten aus dem Räumungsprozess nicht beglichen habe. Der Vermieter erhob wieder Räumungsklage. Auch der BGH gibt dem Mieter recht. Die verspätete Zahlung von

zwei Monatsmieten genügt für eine Kündigung nicht. Eine lediglich gelegentliche und damit nicht nachhaltige Zahlungsverzögerung führt nicht zu einer Unzumutbarkeit der Vertragsfortsetzung, zumal die Fristüberschreitungen von kurzer Dauer waren. Der Mieter war mit der Zahlung der Prozesskosten zwar mit einem Betrag im Rückstand, der zwei Monatsmieten bei Weitem übertraf. Dieser Zahlungsrückstand kann aber nicht zur Begründung der Kündigung herangezogen werden. Der Gesetzgeber hat die Unwirksamkeit einer außerordentlichen Kündigung allein von dem Ausgleich der Mietrückstände und der Zahlung der fälligen Nutzungsentschädigung abhängig gemacht. Damit hat er deutlich gemacht, dass er die Nichtbefriedigung aller anderen mit dem Zahlungsverzug zusammenhängenden Ansprüche des Vermieters nicht als für die Vertragsfortsetzung unzumutbar erachtet.

Fazit: Der Vermieter kann ein Mietverhältnis über Wohnraum nur dann gemäß § 573 Abs. 1 Satz 1 BGB ordentlich kündigen, wenn er ein berechtigtes Interesse an der Beendigung des Mietverhältnisses hat. Ein solches Interesse liegt insbesondere dann vor, wenn der Mieter seine vertraglichen Pflichten schuldhaft nicht unerheblich verletzt hat. Das kann u.a. dann gegeben sein, wenn der Mieter mit der Zahlung der Miete oder der Betriebskosten in Höhe eines Betrags, der die Bruttomiete für zwei Monate erreicht, über einen Zeitraum von mehr als zwei Zahlungsterminen hinweg in Verzug gerät. Der Gesetzgeber wollte die Möglichkeit der Kündigung wegen Vertragsverletzung nur auf die Nichtzahlung der Miete selbst begrenzen, um das im allgemeinen Interesse liegende Ziel zu verfolgen, eine Obdachlosigkeit finanziell schwacher Mieter zu vermeiden.

Hausbrand [76.1]

Gebäudeversicherer muss grobe Fahrlässigkeit des Mieters beweisen

Zur Frage, ob eine Mieterin, die die Wohnung verlässt, ohne die Herdplatte mit einem Topf erhitzten Schmalzes abzuschalten, für einen hierdurch verursachten Wohnungsbrand wegen grober Fahrlässigkeit einzustehen hat. Zu den subjektiven Voraussetzungen der groben Fahrlässigkeit. Den Gebäudeversicherer trifft im Regressprozess die Darlegungs- und Beweislast für die grobe Fahrlässigkeit des Mieters.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 10.12.2009, Az.: I-10-U 88/09

Fakten: Der Gebäudeversicherer verlangt aus übergegangenem Recht von der ehemaligen Mieterin Schadensersatz wegen fahrlässiger Verursachung eines Gebäudeschadens i.H.v. insgesamt knapp 75.000 Euro. Die Mieterin hatte die Küche

ihrer Wohnung verlassen, ohne die vordere linke Kochstelle des Ceranfelds auszuschalten, auf der sich ein Topf mit erhitztem, flüssigem Schmalz befand, das sich in der Folge entzündete und hierdurch den Brand und so den Gebäudeschaden



Perspektive. Nach einem Brand ist oft die Sicht getrübt - bei allen.

verursachte. Das Gericht verneint eine grobe Fahrlässigkeit der Mieterin. Eine erfahrene Hausfrau – wie hier die Mieterin – die schon wiederholt Fett ausgelassen hat, führt den Wohnungsbrand grob fahrlässig herbei, wenn sie die Herdplatte unter dem mit gestocktem Fett gefüllten Kochtopf einschaltet und sodann ohne zwingenden Grund die Wohnung verlässt. Das Erhitzen von Fett in einem Topf auf einem Küchenherd ist wegen der damit verbundenen hohen Brandgefahr ein Vorgang, der besondere Aufmerksamkeit verlangt und nur unter Einhaltung strenger Sorgfaltsanforderungen durchgeführt werden darf. Indem die Mieterin die Küche verlassen hat, um ihrem Ehemann im Garten zu helfen, ohne die Herdplatte abzuschalten, hat sie zwar einen objektiv schweren Verstoß gegen die von jedermann zu beachtende Sorgfaltspflicht und den objektiven Tatbestand der groben Fahrlässigkeit erfüllt. Subjektiv liegt hier aber ein „Augenblicksversagen“ der Mieterin vor, bei dem die Handelnde für eine kurze Zeit die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer Acht lässt und dieser Umstand allein kein ausreichender Grund

ist, die grobe Fahrlässigkeit nicht anzunehmen. Grobe Fahrlässigkeit kann nicht im Wege des Anscheinsbeweises nachgewiesen werden. Der Einwand der Mieterin, sie sei der Überzeugung gewesen, die Kochstelle ausgeschaltet zu haben, reicht zur Verneinung einer subjektiv groben Fahrlässigkeit allein nicht aus. Die Mieterin hat aber gezeigt, dass sie besonnen gehandelt habe. Soweit der Versicherer dieses Darstellung als Schutzbehauptung zurückweist, übersieht er, dass er darlegungs- und beweispflichtig für die grobe Fahrlässigkeit ist und das Vorbringen der Mieterin nicht widerlegt hat.

Fazit: Dem Gebäudeversicherer des Hauseigentümers steht nur dann ein auf ihn übergegangener Anspruch aus Verletzung des Mietvertrags zu, wenn der Mieter den schadensverursachenden Brand grob fahrlässig verursacht hat. Bei leichter Fahrlässigkeit besteht ein aus ergänzender Vertragsauslegung resultierender Regressverzicht des Versicherers. Den Versicherer trifft die Darlegungs- und Beweislast für vorsätzliche oder grob fahrlässige Verursachung des Brands.

Fristlose Kündigung [77.1]**Von Mieter blockierte Toilettenspülung: Fristlose Kündigung zulässig**

Der Vermieter ist zur außerordentlichen fristlosen Kündigung berechtigt, wenn der Mieter trotz Abmahnung über einen längeren Zeitraum den Druckknopf der Toilettenspülung blockiert, sodass ständig Wasser läuft.

AG Wedding, Urteil vom 18.10.2009, Az.: 15b C 80/09

Fakten: Der Vermieter hatte fristlos gekündigt, weil der Mieter trotz mündlicher Abmahnung über einen längeren Zeitraum absichtlich den Druckknopf der Toilettenspülung derart blockiert hat, dass Wasser dauerhaft durch die Abwasserleitungen des Hauses abfließt. Er hatte dies damit begründet, dass der Toilette starke Fäkalgerüche entströmten. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Mieter hat den Hausfrieden nachhaltig gestört und seine mietvertraglichen Pflichten grob verletzt. Die Verursachung ständigen Wasserrauschens im Abflussrohr stellt in einem hellhö-

rigen Haus eine nachhaltige Lärmbelästigung dar. Einen Beweis für die Fäkalgerüche hatte der Mieter nicht erbracht.

Fazit: Die fristlose Kündigung setzt die Unzumutbarkeit der Fortsetzung des Mietverhältnisses z.B. wegen schwerwiegender Verletzung der Pflichten aus dem Mietvertrag voraus. In diesem Fall ist die Kündigung erst nach erfolglosem Ablauf einer zur Abhilfe bestimmten angemessenen Frist oder nach erfolgloser Abmahnung zulässig. Einer Androhung der fristlosen Kündigung bedarf es aber nicht.

Gewerberaummietrecht [77.2]**Wegfall der Geschäftsgrundlage bei Änderung der Mieterstruktur?**

Zur Anwendbarkeit der Grundsätze über den Wegfall der Geschäftsgrundlage bei Änderung der vorgesehenen Mieterstruktur.

BGH, Urteil vom 17.3.2010, Az.: XII ZR 108/08



Geschäftsräummieter. Cafébetreiber in Nöten.

Fakten: Der Vermieter einer Immobilie hatte Räume im Erdgeschoss zum Betrieb eines Cafés für zehn Jahre mit einmaliger Verlängerungsoption für den Gewerbemietler vermietet. Nachdem der Vermieter die ersten vier Obergeschosse nicht als Büroräume vermieten konnte, veranlasste er den Ausbau dieser Geschosse als Wohnraum. In der Folgezeit kam es zu Mietrückständen des Cafébetreibers. Die Parteien hatten für diesen Fall allerdings ein Sonderkündigungsrecht vereinbart, von welchem der Vermieter hier auch Gebrauch machte. Der Mieter klagte gegen die Kündigung. In oberster Instanz bekommt der Vermieter jedoch recht. Die Kündigung war wirksam. Die Vereinbarung des Sonderkündigungsrechts und dessen Ausübung sind weder als sittenwidrig noch als arglistige Täuschung zu bewerten. Der Vermieter war auch nicht wegen Wegfalls der Geschäftsgrundlage zur Anpassung des Mietvertrags verpflichtet. Der Mieter war davon ausgegangen, die über den Mieträumen gelegenen vier Stockwerke würden als Büroraum genutzt. Dies hatte der Vermieter dem Mieter jedoch nicht zugesichert; es handelte sich insoweit nur um eine gemeinsame Vorstellung der Parteien im Sinne einer Geschäftsgrundlage.

Den Vermieter traf insoweit auch nicht das alleinige Risiko. Aus der Bezeichnung der Einheiten als „Büro“ in der Gesamtlächenzusammenstellung, die dem Mietvertrag als Anlage beigelegt war, lässt sich herleiten, dass der Vermieter ein eigenes unternehmerisches Risiko für die auf die Vermietung der Obergeschosse als Büroeinheiten gestützte Gewinnerwartung des Mieters übernehmen wollte. Die geschäftliche Unerfahrenheit des Mieters begründet kein treu- oder sittenwidriges Verhalten des Vermieters.

Fazit: Bei der Gewerberaummieter trägt grundsätzlich der Mieter das sogenannte Verwendungsrisiko in Bezug auf die Mietsache. Dazu gehört vor allem das Risiko, mit dem Mietobjekt auch Gewinne erzielen zu können. Erfüllt sich die Gewinnerwartung des gewerblichen Mieters allerdings nicht, so verwirklicht sich damit nur ein typisches Risiko, das in der Natur der Sache begründet ist. Es fällt in den Verantwortungsbe- reich des Gewerbemietlers, als Unternehmer die Erfolgsaus- sichten eines Geschäfts in der gewählten Lage abzuschätzen. Das umfasst auch das Risiko einer Veränderung der Mieterstruktur im Umfeld des Mietobjekts.

Mischmietverhältnis [77.3]**Schwerpunkt der Nutzung entscheidend**

Bei einem Mischmietverhältnis richtet sich die Einordnung als Wohn- oder Gewerbemietverhältnis danach, in welchem Bereich das Mietverhältnis nach dem vereinbarten Vertragszweck und den Umständen des Einzelfalls seinen Schwerpunkt hat; steht im Vordergrund die Vermietung zu Zwecken, die keinen Wohnraumcharakter haben, ist allgemeines Mietrecht maßgeblich.

KG Berlin, Urteil vom 17.6.2010, Az.: 12 U 51/09

Mein Klassiker



Andreas Heyer ist Vorsitzender der Geschäftsführung der WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH. Die WFB ist zuständig für die Vermarktung und Erschließung der Überseestadt in Bremen.

„Heimathafen“

Buch über die Überseestadt in Bremen

Als ich hörte, dass eine Gruppe Bremer Kreativer ein Buch über die Überseestadt plant, war ich zunächst skeptisch. Braucht Bremens jüngster Stadtteil noch ein Buch? Arbeiten die bisher erschienenen Bücher die Geschichte dieses ehemaligen Bremer Freihafengebiets nicht ausreichend auf?



„Bereits der Einstieg ist spannend, die Bilder überraschen mit ungewöhnlichen Perspektiven, die Texte erzählen nichts, was man bereits weiß. Die kleinen, versteckten Geschichten und Bilder kannte selbst ich nicht, obwohl mir das Projekt hinlänglich bekannt ist.“

Als ich die ersten Entwürfe sah, mir das Konzept vorgestellt wurde und ich die Begeisterung spürte, mit der die Projektbeteiligten arbeiteten, war mir klar: Ja, die Überseestadt hat diesen Bild- und Textband verdient. Heimathafen arbeitet weniger die lange Geschichte des Areals auf. Vielmehr zeigt das Buch eine Sicht auf die Überseestadt, die bisher so nicht veröffentlicht wurde – und zwar sowohl in Text als auch in Bild.

Bereits der Einstieg ist anders, die Bilder überraschen mit ungewöhnlichen Perspektiven, die Texte erzählen nichts, was man bereits weiß. Die unterschiedlichen Herangehensweisen der 23 Bre-

mer Autoren und Fotografen machen das Buch für mich so spannend. Als Wirtschaftsförderer weiß ich natürlich, was die Bremer Überseestadt ausmacht, was das Besondere an diesem Projekt ist. Aber die kleinen, versteckten Geschichten und Bilder, die hier überraschen, die kannte selbst ich nicht in dieser Form.

Ein Text im Buch beschäftigt sich zum Beispiel mit der Flora und Fauna der Überseestadt. Zwar kenne ich die Grünflächen, die zum Teil von uns gepflanzten Bäume, die Parks – aber dass in den Spuren der Baufahrzeuge der „Klebrige Alant“ wächst, war mir bisher nicht bekannt.

Das Buch „Heimathafen“ erinnert meiner Meinung nach jeden Stadtplaner, jeden Wirtschaftsförderer und jeden Bauherrn daran, warum man das tut, was man tut: Wir entwickeln neue Quartiere, weil es spannend ist, weil wir etwas Neues entstehen und etwas Altes wieder aufleben lassen können. Wir arbeiten mit Menschen, in einem lebendigen Umfeld. Nichts ist starr, auch wenn es aus Steinen gebaut ist. Das ist ein wichtiger und spannender Teil unserer Arbeit.

Imke Zimmermann et al., Schünemann Verlag, 2010, 224 S., ISBN 978-3-7961-1978-1, 24,90 Euro

Neue Bücher

Wohnungseigentumsgesetz

Der Standardkommentar erschließt alle wichtigen Änderungen nach der WEG-Reform mit Stand 1. Februar 2010, wertet diese aus und integriert sie gemäß ihrer Bedeutung.



Inhalte sind unter anderem: Gesetz über das Wohnungseigentum und das Dauerwohnrecht, Wohnungsgrundbuchverordnung, Heizkostenverordnung, Energieeinsparverordnung, Wohnflächenverordnung, Betriebskostenverordnung.

Prof. E. Pick, Prof. J. Bärmann, Verlag C. H. Beck., 2010, 876 S., ISBN 978-3-406-60014-2, 58 Euro

Mietkauf und andere Formen des Grundstücks-Ratenkaufs

Das Werk erklärt die verschiedenen Varianten von Mietkaufverträgen systematisch. Es behandelt die Unterschiede zwischen eigentlichem Mietkauf und Ratenzahlungskauf sowie verschiedene Mietkaufvertragsvarianten.



Prof. Dr. Stefan Hügel, Christian Salzig, Verlag C. H. Beck, 2. Aufl. 2010, 214 S., ISBN 978-3-406-56767-4, 64 Euro

Energie für Verbraucher

Das Buch beschreibt alles, was Energiekunden wissen müssen, um Verbrauch und Kosten zu reduzieren. Alle Fragen von A wie Anschluss ans Energienetz bis Z wie Zahlungsunfähigkeit werden behandelt. Die Leser erhalten Energiespartipps und Hinweise auf staatliche Unterstützungen für sozial Benachteiligte sowie zahlreiche Beispiele und Musterschreiben.



Dr. A. Peters, L. Holling, Bund der Energieverbraucher e. V., 2010, 283 S., ISBN 978-3-9813662-0-4, 18,50 Euro

Immobilien- und Bauschadensbewertung III

Das Werk behandelt die aktuellen Entwicklungstendenzen in der Bewertungspraxis sowohl von Immobilien an sich als auch in der Bauschadensbewertung unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit und der Energieeffizienz. Für den Bereich Bauschadensbewertung werden Themen zum Verhalten von Salzen in Baustoffen, zur Sanierung von Betonbauwerken, zur Beschichtung von Holz und Holzwerkstoffen, zur Thermografie im Bauwesen und neue Normen und Regelwerke zur Bauwerksabdichtung vorgestellt. Die Themenschwerpunkte im Bereich der Immobilienbewertung liegen auf der Bewertung von Alten- und Pflegeheimen, der Betrachtung von Plattenbau-Portfolios als Banksicherheit, auf IT-unterstützten Bewertungsmethoden und -technologien sowie den Auswirkungen von Energiesparmaßnahmen auf den Grundstückswert.

Günther H. Hertel (Hrsg.), Expert Verlag, 2010, 161 S., ISBN 978-3-8169-3019-8, 39,80 Euro



Entwickeln – Planen – Bauen

Das Fachbuch bereitet die sich am Bau stellenden Rechtsfragen systematisch und auch für den juristischen Laien verständlich auf und beantwortet diese praxisgerecht, auch unter Berücksichtigung der neuen HOAI. Es werden folgende Themen behandelt: Baugenehmigung, öffentlich-rechtliche Bauvorschriften, Abschluss und Inhalt der Verträge mit Architekten und Ingenieuren, Abschluss und Inhalt des Bauvertrags, Rechtsfragen bei der Bauabwicklung, Bauorganisation, Art und Umfang der Bauleistung und deren Änderung, Nachträge und deren Abwehr, Bauzeit, Behinderung und Bedenken und deren Rechtsfolgen, Abnahme, Abrechnung der Bau-, Architekten- und Ingenieurverträge, Baustreitigkeiten und Möglichkeiten der Vermeidung, Mangelanprüche, Kündigung von Bauverträgen und Streitschlichtung.

H. von Berg, M. Vogelheim, J. Wittler (Hrsg.), Werner Verlag, 2010, 704 S., ISBN 978-3-8041-4510-8, 89 Euro



Aus unserem Haus

Bauabwicklung nach BGB und VOB

Das Buch bietet Arbeitshilfen in Form von Mustervorlagen, die durch Kommentierungen und Rechtsprechungshinweise erläutert werden. Das Werk ist untergliedert in die Bereiche Planung, Vergabe, Bauabwicklung und Besonderheiten im Wohnungseigentum. Hier finden sich Muster für Bauverträge, Architektenverträge, Abnahmeprotokolle, Mängelrügen, Kündigungsschreiben, Honorarschlussrechnungen, Aufhebungsvereinbarungen, Vergabeverfahren und vieles mehr. Folgende Reformen sind in der aktuellen Auflage berücksichtigt: Das neue Forderungssicherungsgesetz 2009, die neuen Fassungen der HOAI, der VOB/A sowie die der VOB/B. Die beiliegende CD enthält über 200 Muster für Verträge, Briefe und Formulare, einen Baukostenrechner, einen Wartungsfristenrechner und einen Wohnflächenrechner.

Thomas Steiger, Dr. Nicolas Schill, Haufe-Lexware, 2010, 319 S. + CD-ROM, ISBN 978-3-448-08101-5, 79 Euro



Impressum

Verlag
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Jörg Frey,
Birte Hackenjos, Matthias Mühe, Markus
Reithwiesner, Joachim Rotzinger,
Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 0180 5050169*
Fax 0180 5050441*
* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

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

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

Korrespondentin Berlin:
Karen Niederstadt
E-Mail: karen.niederstadt@berlin.de

Journalisten im Heft
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Dr. Ruth Vierbuchen
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 8983-507
Fax: 0761-898993-507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel:
Oliver Klimek/shutterstock

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2010)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9, D-97076 Würzburg

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

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@immobilienwirtschaft.de
David Zenetti
Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@immobilienwirtschaft.de

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr ent-

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
18.952 Exemplare im 3. Quartal 2010

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von „Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft“ über „Kennzahlen und Benchmarks im FM“ bis „Wiederherstellung des Baufriedens“

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
12. IIR Immobilienstandort Köln 2010	24.-25.11.2010 Köln	1.699 Euro	IIR Deutschland/Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3548, www.iir.de
SAP-Kongress für Enterprise Asset-Management und EHS-Management	1.-2.12.2010 Potsdam	1.090 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.de/sap-kongress-eam-ehs
TOP-TERMINE	Berliner Immobilienrunde: Aktuelle Vertriebstrends im Markt für Geschlossene Fonds – Was bringt das Jahr 2011?	7.12.2010 Berlin	870 Euro Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliendrunde.de
	2. Energietechnisches Symposium „Innovationen im Energiemanagement von Nichtwohngebäuden“	8.12.2010 Stuttgart	350 Euro Steinbeis-Transfer-Institut Bau- und Immobilienwirtschaft, Telefon 0351 40758537, www.sti-immo.de
Seminare und Schulungen			
Online-Marketing in der Wohnungswirtschaft	23.11.2010 Stuttgart	260 Euro* / 310 Euro**	Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Baden-Württemberg, Telefon 0711 16345-601, www.awi-vbw.de
Dezentrale Kraft-Wärme-Kopplung in der Wohnungswirtschaft	23.11.2010 Hamburg	190 Euro* / 290 Euro**	B.KWK Bundesverband Kraft-Wärme-Kopplung e.V., Telefon 030 27019281-0, www.bkwb.de
Basiswissen Betriebskosten bei Wohnraum	26.11.2010 Köln	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
Erfolgreich werben und akquirieren	27.11.2010 München	535 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
Rechtliche Grundlagen für das Management von Facility-Services	29.-30.11.2010 Berl	570 Euro	BAUAKADEMIE Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
Aufbau und Analyse von Kennzahlen und Benchmarks im Facility Management	29.-30.11.2010 München	1.495 Euro	Management-Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 2719-0, www.management-forum.de
Systematisches Kundenbeziehungsmanagement in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	30.11.2010 Bergisch-Gladbach	355 Euro* / 295 Euro**	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030-30473-190 www.vhw.de
Haftungsgefahren für den Verwalter von Wohnungseigentum – Ersatzansprüche nach Pflichtverletzungen (WEG)	1.12.2010 Nürnberg	220 Euro* / 300 Euro**	VdW Bayern e.V., Telefon 08929 0020302, www.vdwbayern.de
Wie stelle ich den Baufrieden wieder her?	2.12.2010 Mainz	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-11, www.sfa-immo.de
FM realisieren – An das Einsparpotenzial im FM wirklich drankommen	2.12.2010 Oberhausen	595 Euro	Internationales Institut für Facility-Management GmbH, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de
Instandhaltung für Immobilienbestände	2.-3.12.2010 München	1.190 Euro* / 1.230 Euro**	Haus der Technik, Telefon 089 45219214, www.hdt-essen.de
Barrierefreie Gebäude – Grundlagen des alten- und behindertengerechten Bauens	2.12.2010 Berlin	290 Euro* / 345,10 Euro**	BAUAKADEMIE Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
Kompaktwissen: Immobilienökonomie	2.-3.12.2010 Köln	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de/10-64810

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	Estate Kapitalanlagegesellschaft . . . 14
Aareal Bank 42	IVG Immobilien AG 15, 43
Aareon AG 53	IVG Institutional Funds 15
Allianz Real Estate Germany 38	J
Alstria Office REIT-AG 12	JK Wohnbau 45
Arcandor AG 56	Jones Lang LaSalle 38, 39, 49
Archon Group Deutschland GmbH . . . 14	K
Arminius Kapitalgesellschaft 14	Karstadt Warenhaus GmbH 14, 56, 57
B	Kemper's JLL Retail 14
BayernLB 28	Knight Frank 39
BCBGmaxazria 57	L
Beos Projektentwicklung GmbH . . . 42	LBBW 28
Berggruen Holding Ltd. 14, 57	Leipziger Wohnungs- und
Bilfinger Berger Facility-Services . . 60	Baugesellschaft mbH 44
BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) . 10	M
BNP Paribas Real Estate Spain 15	Messe München 38
Brockhoff & Partner Immobilien . . . 14	Münchener Hypothekenbank 29
C	N
C & A 57	Nahlenz Unternehmensgruppe . . . 82
Christ 57	P
CITYBAU GmbH 45	P & C 57
Clifford Chance 43	Patrizia Wohnen GmbH 14
Colliers Deutschland 11	PBW Polen 10
Commerzbank 28	PBW Tschechische Republik 10
Conject 52	PBW Ungarn 10
conwert Immobilien Invest SE 14	PersonalMarkt 19
Corus 12	Pfeuffer Immobilien 82
D	R
Deka Bank 28, 41	RCM Beteiligungs AG 14
Deutsche Bank 29, 42	Real Estate Advisory Group 52
Deutsche Pfandbriefbank 28	Realogis Investment GmbH 14
Deutsche Telekom 48	Reasult 53
Douglas 57	Rewe Group 14, 57
Drees&Sommer AG 38	Rhenus Verwaltung 82
DZ Bank 28	RREEF Deutschland 42
E	S
ECE Projektmanagement GmbH	S.D. Joachim Fürst zu Fürstenberg . 14
& Co. KG 42, 46	SAP AG 53
Ernst & Young Real Estate GmbH10, 14	Savills 39
Estavis AG 9	Schleupen AG 53
Eurohypo 28, 29	Schroder Property 39
F	Sonae Sierra 15
FindaProperty.com 49	T
FSBO-Beratung 12	Tachyon 53
G	Tenkhoff Properties 12
Gelszus 38	V
Goldmann Sachs 14	VÖB 52
Google 48, 49	VW Immobilien 49
Görg Rechtsanwälte 56	W
Gothaer 33	Westdeutsche Immobilienbank
GSW 49	(Westimmo) 29
H	WestLB 28
H & M 57	WFB Wirtschaftsförderung
Helaba 28, 40	Bremen GmbH 78
Highstreet 56, 57	WGF AG 41
Hochschule 21 gGmbH 11	WL Bank 29
Hochtief Facility-Management 60	Z
Hudson Advisors Germany 14	Zara 57
Hypo Real Estate (HRE) 28	Zoopla.co.uk 49
I	
iMakler GmbH 12	
Immobilien-Scout GmbH 46	
ImmobilienScout24 10	
IntReal International Real	

Vorschau auf...

... Dezember/Januar



Nicht allein die Lage bestimmt die Kaufentscheidung.

Immobilienmarketing Lage? Lage? Lage?

Mancher Angebotsexperte denkt, es reiche, seine Objekte mit bunten Bildern und flotten Sprüchen anzureichern. Natürlich – nein! Neben der Lage sind Preis und Wirtschaftlichkeit die wichtigsten Entscheidungskriterien aus Kundensicht. Ein exklusives Studienergebnis.

Geschlossene Fonds Neue Preis- und Vergütungsmodelle

Vertriebsprovision nicht mehr versteckt in der Fondskalkulation? Fonds über einen Honorarberater zum Nettopreis ohne Provision erwerben? Welche Modelle werden sich durchsetzen? Ein Folgenszenario für das Anlageprodukt „Geschlossene Immobilienfonds“.

Die Dezember/Januar-Ausgabe erscheint am 10. Dezember 2010, Anzeigenschluss ist der 15. November 2010.

... Februar 2011

Marktübersicht FM-Komplettdienstleister

Der Markt für Facility-Managementdienstleistungen ist hart umkämpft. Unternehmensaufkäufe und ein verschärfter Preiswettbewerb prägen die Landschaft rund um die Aufgaben, die nicht zum Kerngeschäft von Firmen gehören. Ein aktueller Überblick über die Anbieter im Spiegel der Facility-Management-Messe in Frankfurt am Main vom 22.-24. Februar 2011.



Die Februar-Ausgabe erscheint am Freitag, den 4. Februar 2011, Anzeigenschluss ist der 10. Januar 2011.

Geheimnisse

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

... drei BVI-Vorstände



Thomas Meier
ist Präsident des Bundesfachverbands der Immobilienverwalter und Geschäftsführer bei Pfeuffer Immobilien in Nürnberg



Dr. Klaus Nahlenz
ist Vorstandsmitglied des Bundesfachverbands der Immobilienverwalter und Leiter der Unternehmensgruppe Nahlenz in Schopp



Peter Patt
Mdl, ist Bundesschatzmeister des Bundesfachverbands der Immobilienverwalter und Leiter der Rhenus Verwaltung in Chemnitz

Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Meier: Erfolgsorientiert, visionär, kompetent.

Nahlenz: Zielorientiert, diszipliniert und für alles offen.

Patt: Ordentlich, für Neues immer aufgeschlossen, verlässlich.

Patt: Mit unseren Stadtplanern – um zu überlegen, wie man auch schrumpfende Städte entwickelt.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Meier: In der Regel esse ich mittags nicht.

Nahlenz: In der Mittagspause bin ich oft mit Mitarbeitern im Gespräch.

Patt: Im Büro oder der Parlamentskantine. Am liebsten esse ich abends und dann mit der Familie zu Hause – wenn auch selten.

Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Meier: Ich wünsche noch mehr Professionalität durch Glaubwürdigkeit und Kompetenz.

Nahlenz: Den allermeisten meiner Kollegen wünsche ich, dass sie die Anerkennung für ihre Arbeit erfahren, die ihrer erkennbaren Kompetenz entspricht.

Patt: Fachverwalter sollten sich abgrenzen und bekennende Mitglieder im Bundesfachverband der Immobilienverwalter werden.

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

Meier: Mit Dr. Peter Ramsauer, um mit ihm über die volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft zu plaudern.

Nahlenz: Mit dem Vorstandsvorsitzenden der KfW, Ulrich Schröder. Mich interessiert das Spannungsfeld zwischen der Fachkompetenz der Bankengruppe im oft erkennbaren Gegensatz zum politischen Willen der jeweiligen Regierung.

Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Wohnimmobilien sind Selbstläufer. Ohne Gesetzgeber hätten wir einen lockeren Job.“

Meier: Wohnimmobilien sind ein Lebensbestandteil. Ich kann das Leben gestalten und auch Immobilien. Also eine tolle Herausforderung und kein lockerer Job!

Nahlenz: Das ist aus dem letzten Jahrhundert! Wohnimmobilien verlangen aktives wirtschaftliches Handeln. Der Gesetzgeber allerdings erschwert das Handeln.

Patt: Wieso Selbstläufer? Der demografische Umschwung gibt Aufgaben genug. Nicht nur den Staat fordern, wir müssen selbst zu seinem Gelingen beitragen. ←|

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

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



BUILD CONNECTIONS

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

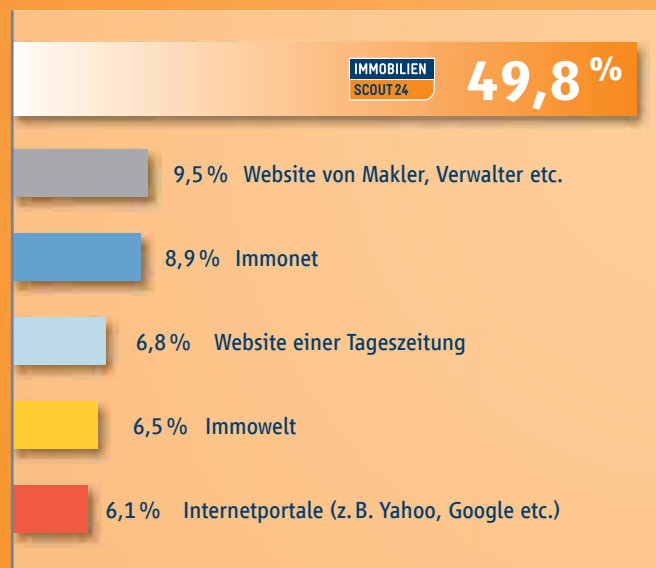
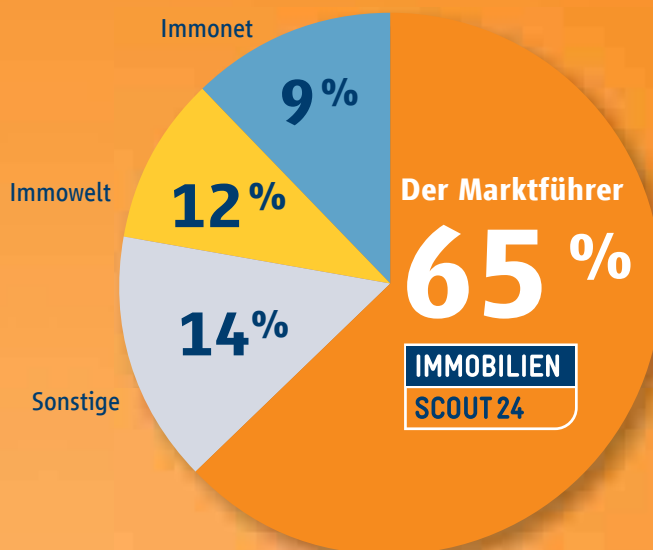
- ▷ DIE RICHTIGEN GESCHÄFTSPARTNER ZU TREFFEN
- ▷ DIE RICHTIGEN PROJEKTE AUSFINDIG ZU MACHEN
- ▷ WERTVOLLE INFORMATIONEN ZU ERHALTEN
- ▷ DIE RICHTIGE INVESTITION ZU TÄTIGEN

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im ersten Halbjahr 2010 haben im Durchschnitt 6,7 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate/Apartments) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 65 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: Nielsen//NetRatings, NetView, Deutschland Home&Work-Panel, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Jan.-Juni 2010



Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 49,8 % aller umgezogenen Haushalte, die ihre neue Immobilie im Internet gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH, 30. W3B Studie, April/Mai 2010, Internetuser (Nicht aufgef. Daten: Immobilien.de 6,1%, WG-gesucht.de 9,3%, Immopool.de 1,9%, Planet Home 1,0%, andere 12,4%)

**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**