

Exklusive Vergütungsstudie

Führungskräfte:
Die Grundgehälter steigen



GRAFFITI:
»WECHSEL«

Special
Energieeffizienz

Beziehungsprobleme
(Nicht alle) Investoren
verstehen Kommunen

Verwalter und Vermieter
Die Folgen der neuen
Trinkwasserverordnung





€ 19,90

mtl. Full-Service-Rate¹

Die OPEL FULL-SERVICE-AKTION

RETTUNGSSCHIRM FÜR SERVICE-KOSTEN.

Full-Service-Leasing mit € 19,90 mtl. Fixpreis für den technischen Service.

Der Full Service beinhaltet vorgesehene Wartungen und Verschleißreparaturen (inkl. Materialien) sowie den 24-Stunden-Notdienst. Und das Beste: Sie können alles ganz einfach mit Ihrer Service-Karte abwickeln.

www.opel.de

¹Ein gemeinsames Angebot der ALD Lease Finanz GmbH und der Adam Opel AG. Leasing- und Full-Service-Geber ist die ALD Lease Finanz GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Das Angebot gibt die Nettopreise wieder und gilt bei Leasing eines Opel Neuwagens der Modelle Astra (mit Ausnahme des Astra GTC) und Insignia mit einer Laufleistung von 20.000 km/Jahr bei einer Laufzeit von wahlweise 24 oder 36 Monaten. Bei höherer Laufleistung kann die Servicerate für nur € 10,- je zusätzliche 10.000 km/Jahr aufgestockt werden, bis max. 40.000km/Jahr. Das Angebot gilt bis 31. 12. 2011, ausschließlich für Gewerbekunden, und ist bei allen teilnehmenden Opel Partnern erhältlich.



Wir leben Autos.

Essen und Wohnen

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Begriffe stehen für zwei nachvollziehbare, grundsätzliche Werte, die in kriselnden Zeiten besonders wichtig sind. Bei „Essen“ sehe ich den riesigen Rewe-Stand auf der Expo Real vor mir. So viele Quadratmeter hatte nicht einmal die Meag in ihren besten Zeiten. Auch „Wohnen“ war auf der Messe stark vertreten, ein bisschen überraschend, sieht sich die Expo doch als „Fachmesse für Gewerbeimmobilien“. Wie passt das zusammen, fragte ich einen Verzehrnachbarn am Stand Stuttgart. Der meinte, nachdenklich kauend: Wohnimmobilien seien doch auch irgendwie Gewerbeimmobilien, wenn sich mit ihnen Geld verdienen lasse. Das hörte sich verständlich an. Und für Botschaften, die ich verstehe, bin ich – krisenunabhängig – immer offen.

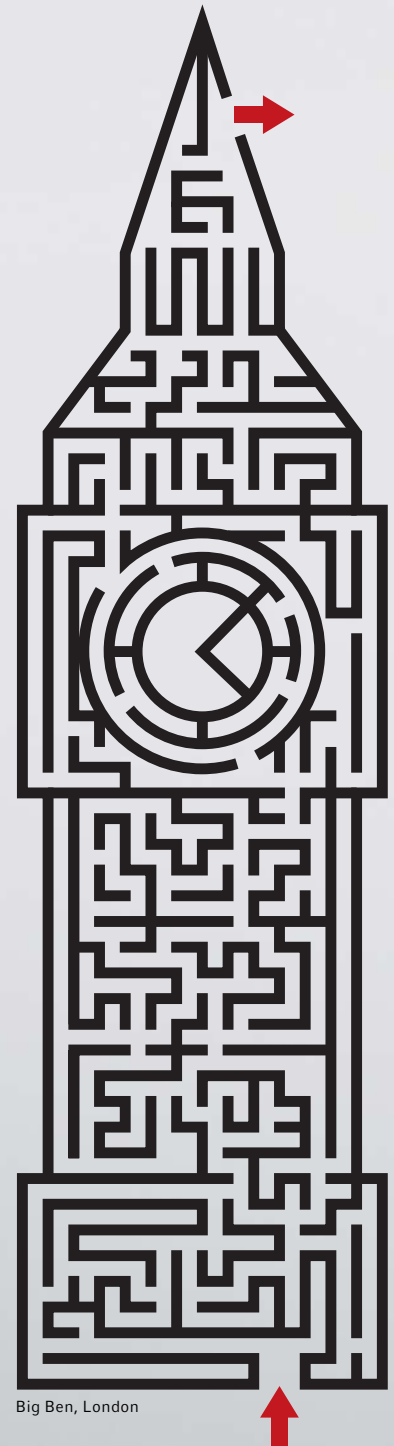
In der Krise zählen besonders Essen und Wohnen, wenn möglich, und das Warten darauf, dass die Welt sich beruhigt. Also esse ich. Und sehe später diejenigen, die unter dem „Occupy-Wallstreet“-Label demonstrieren, weil sie die Spiele der Finanzwelt nicht mehr verstehen. Ich denke, diese Leute sind nur in erster Linie gegen die Banken, eigentlich wehren sie sich gegen ihr eigenes Unwissen. Man mag die Demonstrationen in der Sache kritisch bewerten. Aber soweit sie den Wunsch nach Vereinfachung der Regeln widerspiegeln, haben sie Sinn.

Vielleicht werden sie einmal zu einer Reglementierung der Spiele mit Leerverkäufen, Derivaten & Co. führen. Aber dann? Würde die Finanzwelt nicht, wie so oft, Spiele entwickeln, deren Regeln noch viel schwerer zu durchschauen wären? Schon jetzt wissen, auf dem Höhepunkt des Informationszeitalters, nur noch die profiliertesten Banker, was die Welt finanzpolitisch zusammenhält. Was, wenn die vom Fahrrad fallen? Solches Wissen muss in mehr Köpfe. Dafür braucht es Nachvollziehbarkeit für viele. „Essen und Wohnen“ werden ihre Spitzenstellung verlieren. Aber der Wunsch nach Einfachheit und mehr Transparenz wird dereinst das eigentliche Krisenvermächtnis sein.

Ihr

Lokale Expertise,
die wegweisend ist.

gürtlerbachmann



Big Ben, London

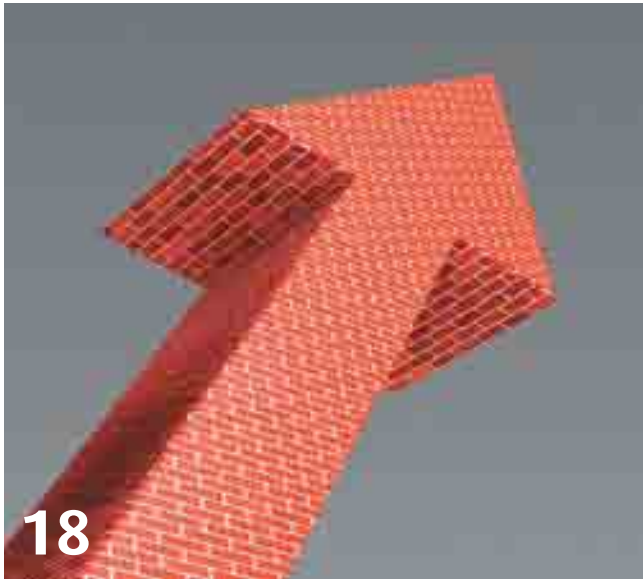
Jeder Immobilienmarkt ist anders. Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie von Anfang bis Ende durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen – in jedem unserer zehn Märkte.

Foto: Hans Scherhauser

COMMERZBANK Group

EURO
HYPO

a passion for solutions.



18 Vergütung. Es geht aufwärts mit den Grundgehältern für Führungskräfte. Das ermittelte PersonalMarkt in seiner Studie.

Titelthema

Der Immobilienbranche geht es gut. Das zeigt sich auch in den Gehältern. Sie steigen kontinuierlich – und sollen auch noch weiter bergauf gehen, wie eine exklusive Studie zeigt.

- 18 **Besser als in anderen Branchen.** Die Gehälter in der Immobilienbranche haben sich besser entwickelt als in anderen Branchen.
- 20 **Höhere Grundgehälter.** 3,2 Prozent mehr für Führungskräfte, aber es werden nicht mehr so viele Prämien gezahlt.
- 22 **Ostdeutsche nach wie vor benachteiligt.** Das meiste Geld lässt sich in Frankfurt am Main verdienen, Richtung Osten gibt es ein deutliches Gefälle.



26 „Noch zu früh für Heldenmut“, der Feri-Finance-Vorstand zur Euro- und Bankenkrise und ihren Folgen für die Branche.

Szene

- 08 Infografik: Wohnungsneubau in Europa.
- 09 Kolumne. Schwarzfahrer auf der Expo Real.
- 10 Wohnungsinvestments. Die Asset-Klasse wird bei den Anlegern immer beliebter.

Finanzen, Markt + Management

Das Finanzinterview

- 26 Heinz-Werner Rapp, Vorstand der Feri Finance AG.

Pfandbriefbanken

- 28 Die einstigen Top-Player haben große Probleme.

Vorsteuerberichtigung

- 30 Viel Arbeit durch eine Gesetzesnovelle.

Finanzgerichtsurteile

- 34 Freundschaftspreise können den Steuervorteil kosten.



36 Köpfe 2011. Die diesjährigen Gewinner wurden auf der großen Preisverleihung im Rahmen der Expo Real ausgezeichnet.

Graffiti

Wechsel. Vom Bewahren und Erneuern.

- 56 Veränderungen. Überfällig oder überflüssig?
- 58 Stadtgesellschaft. Gentrifizierung polarisiert.
- 59 Informationstechnologie. Wolkes Bruder.
- 60 Firmenverwandlung. 20 Jahre sind kein Pappentier.
- 61 Wechselspiele. Bloß nicht in die Sackgasse.
- 62 Baufinanzierung. Ein Ding mit vielen Stellschrauben.

Finanzen, Markt + Management

Die Köpfe 2011

- 36 Preisträger im Überblick: Wer wurde wie ausgezeichnet?

Expo Real 2011

- 40 So war's diesmal auf der Gewerbeimmobilienmesse.

Immobilien Marketing Award

- 42 Eine weitere Auszeichnung mit noch mehr Preisträgern.

Handelsimmobilien

- 44 Der Einzelhandel ist der derzeitige Investment-Star.

Stadt und Störung

- 46 Investoren und Kommunen verstehen sich – meistens.

Russland

- 48 Das osteuropäische Land ist bei Investoren begehrt.

Nachhaltigkeit

- 50 Eine Umfrage unter Immobilienunternehmen.

Trinkwassernovelle

- 54 Es wird ernst. Viele Verwalter sind betroffen.

Special

Energieeffizienz. Wie sich Investitionen in den Umweltschutz auch finanziell lohnen.

- 64 Studien und Fallbeispiele. So viel Energie wie möglich im Haus behalten.
70 Interview mit Lars Dormeyer, Deutsche Wohnen.

Recht

Urteil des Monats

- 72 Entziehung des Wohnungseigentums.

Weitere Entscheidungen

- 73 Wohnungseigentums-, Makler- und Mietrecht.

Rubriken

- 03 **Editorial**
06 **Online**
16 **RICS**
17 **Deutscher Verband**
78 **Bücher**
79 **Impressum**
80 **Termine**
81 **Unternehmen im Heft, Vorschau**
82 **Finale**



ATARO HYBRID | STEHLEUCHE

DURCHDACHTE SYMBIOSE DER LICHTTECHNIKEN.

ATARO HYBRID nutzt High-Power LED Technologie für wirkungsvolles, aktivierendes Direktlicht in Kombination mit angenehmem Raumlicht der Leuchtstofflampen – für Lichtqualität und Effizienz auf höchstem Niveau.

Individuelle Lichtbedürfnisse können durch getrennte Einstellungsmöglichkeiten beider Lichtquellen spielend leicht erfüllt werden.

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.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Kündigung wegen Eigenbedarfs



Ein Vermieter, der ein Mietverhältnis über eine Wohnung kündigen möchte, braucht hierzu einen Kündigungsgrund. Wenn der Vermieter die Wohnung für sich oder einen Angehörigen benötigt, kommt Eigenbedarf als Kündigungsgrund infrage. Wann eine Eigenbedarfskündigung möglich ist und worauf hierbei zu achten ist, 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:

Sturmschäden am Gebäude:

Windstärkenübersicht

Sturmschäden am Gebäude sind im Herbst keine Seltenheit. Dem Verwalter obliegt es, die Versicherung zu informieren. Mittels der Windstärkenübersicht kann er für seine Versicherungsmeldung aus den Angaben zur Windgeschwindigkeit km/h, m/s oder Beaufort den gewünschten Wert ablesen.

Haufe Online-Seminar:

„Umgang mit schwierigen Wohnungseigentümern“

Dienstag, 8. November 2011,

14:00 Uhr, 89 Euro

Der Normalfall sind sie Gott sei Dank nicht, aber es gibt sie: Wohnungseigentümer, die den Verwalter oder andere Miteigentümer verbal attackieren und denen es gelingt, die Eigentümerversammlung für alle anderen zu einer Tortur zu machen. Solche Miteigentümer kosten viel Zeit, Nerven und Geld. In diesem Online-Seminar erfahren Sie, wie Sie mit schwierigen Wohnungseigentümern gelassen und souverän umgehen.

Referent: RA Peter-Dietmar Schnabel

Video-Special

„Köpfe 2011“ wurden gewählt!

Bereits zum 8. Mal in Folge wurden die zwölf führenden Köpfe der Immobilienbranche vom Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ ausgezeichnet. Auch in diesem Jahr wieder im Rahmen einer großen Preisverleihung auf der Expo Real in München. Sie haben das Event verpasst oder möchten die Verleihung noch einmal sehen? Dann sehen Sie sich einfach den Videomitschnitt der Preisverleihung an:

www.haufe.de/immobilien/koepfe



Impressionen der Veranstaltung.



Aktienkurse im Überblick

Wöchentlicher Kommentar

Europäische Immobilienaktien

Die Fondsmanager Helmut Kurz und Alexander Schäfer von Ellwanger & Geiger kommentieren jeden Freitag auf unserer Wissensseite unter www.haufe.de/immobilien die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien. Die Schlusskurse stehen auch in einer Tabelle zum Download bereit.

Der DDIV prämiiert Spitzenleistungen

Auf dem 19. Verwaltertag in Berlin hat der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter vor 500 Teilnehmern den Titel **Immobilienverwalter des Jahres 2011** verliehen.

Immobilienverwalterin des Jahres 2011 wurde **Martina Schuster** von der **HVS Hausverwaltungen Stuttgart**. Das Unternehmen hat sich mit einem ganz außergewöhnlichen Projekt qualifiziert und unter den 22 hochkarätigen Einreichungen durchgesetzt: Ein Gewerbe- und Wohnkomplex, der durch fehlende Hausgeldeinnahmen und mangelnde Zuständigkeiten kurz vor dem finanziellen Kollaps stand, sollte gerettet werden. Die finanzielle und existenzielle Stabilisierung, eine deutliche Aufwertung der Wohnanlage, die Anhebung der Mieter- und Eigentümerstruktur, energetische Modernisierungen und nicht zuletzt Schaffung einer wirklichen Eigentümergemeinschaft. Den zweiten Platz hat die Immobilienverwaltung **Dr. Vossen und Partner** aus Aachen belegt, Dritter wurde die **BWG GSW Betreuungsgesellschaft für Wohnungs- und Gewerbebau** aus Berlin.

Mit dem **ImmoStar** für das Lebenswerk wurde **Dr. h.c. Hanns Seuß** ausgezeichnet.

Über fünf turbulente Jahrzehnte hat Seuß die Entwicklung der deutschen Wohnungswirtschaft mitgestaltet und geprägt. Dreißig Jahre lang war er als Geschäftsführer des Evangelischen Siedlungswerks aktiv und hat maßgeblich zur Schaffung eines ständigen Schiedsgerichts für Wohnungseigentumssachen beigetragen.

Mit dem **NachwuchsStar** wurde **Anna Katharina Langer** geehrt, die ihre Ausbildung zur Immobilienkauffrau im vergangenen Jahr mit einer Note von 1,0 abgeschlossen hat. Damit war sie deutschlandweit die Beste.



Dr. h.c. Hanns Seuß –
ImmoStar 2011



Anna Katharina Langer –
NachwuchsStar 2011



Martina Schuster,
HVS Hausverwaltungen Stuttgart –
Immobilienverwalterin des Jahres

Eine Initiative von



Getördert durch



Der DDIV gratuliert allen Preisträgern

DDIV e.V. | Dorotheenstraße 35 | 10117 Berlin | info@ddiv.de

www.ddiv.de

Karte des Monats

Wohnungsneubau in Europa

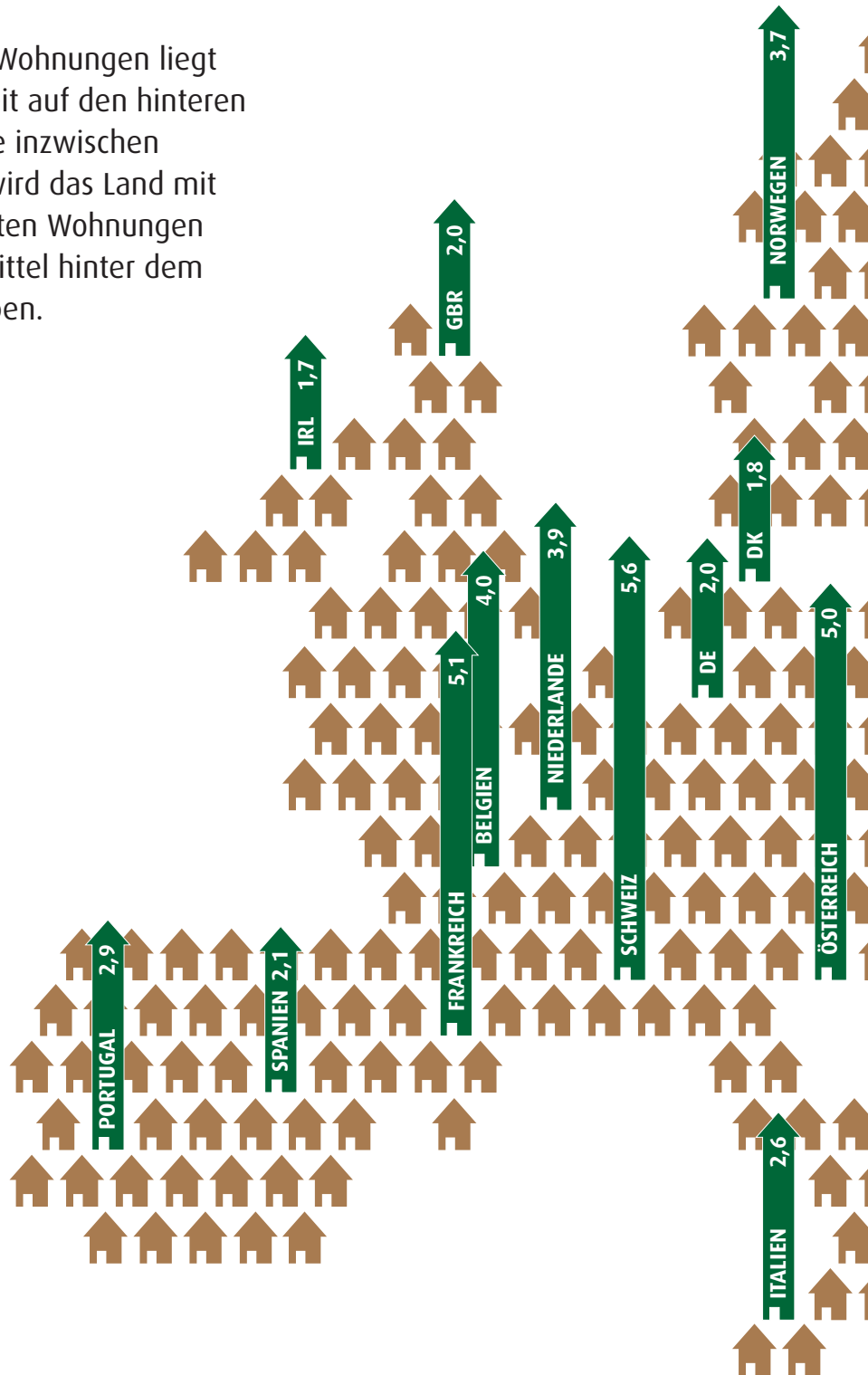
Bei der Zahl der neu errichteten Wohnungen liegt Deutschland weiterhin europaweit auf den hinteren Plätzen. Zwar scheint die Talsohle inzwischen durchschritten, aber auch 2011 wird das Land mit prognostizierten 2,0 fertiggestellten Wohnungen pro 1.000 Einwohner um zwei Drittel hinter dem Spitzenreiter Schweiz zurückbleiben.

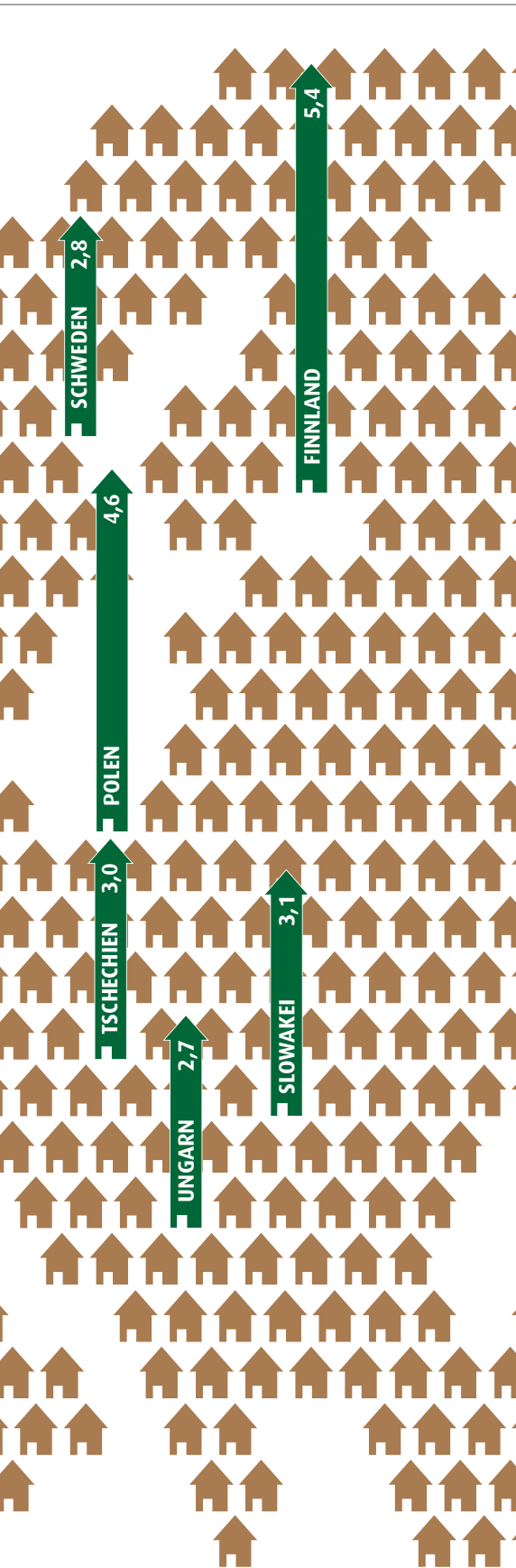
Fertiggestellte Wohnungen
je 1.000 Einwohner



2011 Prognose

Der Wohnungsneubau ist in Deutschland über viele Jahre hinweg geschrumpft. Dem Wiedervereinigungsboom und der Stimulierung durch die Einführung der Eigenheimzulage folgte ein Einbruch bei den Wohnungsbauaktivitäten. Wurden 1997 noch rund eine halbe Million Wohnungen neu errichtet, waren es 2010 nur noch 140.100 neu gebaute Wohnungen. Dies geht aus dem aktuellen Special-Report zum Wohnimmobilienmarkt Deutschland von CB Richard Ellis hervor. Auch das ifo-Institut sieht für Deutschland weiterhin keine echte Belebung. Dies liege daran, dass auch 2012 die Fertigstellungszahlen für Deutschland 200.000 Wohnungen weiterhin merklich unterschreiten werden. Einer der Hauptgründe liegt laut CB Richard Ellis in den hohen Bodenpreisen und den im europäischen Vergleich hohen Herstellungskosten. Infolge der Finanzmarktkrise hat auch der Wohnungsbau in Dänemark deutlich gelitten. Noch dramatischer zeigt sich die Situation vor allem in Irland und Spanien, wo die Neubauintensitäten gegenüber den Boomjahren regelrecht eingebrochen sind.





Datenmaterial: LBS Research & Euroconstruct;
CB Richard Ellis

Grafik: Immobilienwirtschaft

Kolumne

Frank Peter Unterreiner



Schwarzfahrer-Messe oder: Kundenservice mangelhaft

Die Gewerbeimmobilienmesse Expo Real 2011 in München war die beste seit langer Zeit: Sachlich, bodenständig und geschäftig. Mit gesundem Realitätsinn wurden viele Verträge angebahnt und abgeschlossen, für die eines der Mode- worte unserer Zeit – nachhaltig – bestens zu passen scheint. Es herrschte nicht mehr der Pessimismus und die Sorge, die doch die vergangenen Jahre zu spüren war. Auch die Excel-Jünger mit abstrusen Geschäftsmodellen und überzogenen Gewinnerwartungen ließen sich (noch?) nicht blicken. Wir zumindest nahmen sie nicht wahr.

Zu spüren war in den Münchner Messehallen allerdings, dass viele Markt- teilnehmer bestrebt waren, ihr Geschäft bald unter Dach und Fach zu bringen. Noch brummt die Wirtschaft, noch geht es uns gut, lautete die Devise. Wer weiß, wie es 2012 kommen wird? Die während der Expo Real veröffentlichten Italien- Zahlen trugen das ihrige dazu bei.

Der Trend zu Gemeinschaftsständen verstärkte sich. Die großen Metropolen zogen die Massen an, während an den kleineren Ständen oft nur eine Handvoll Menschen den Vorträgen lauschte. Für mit die größten Menschenansammlungen sorgte aber die Messe München. Geschätzte 50 Meter lang waren die abend- lichen Schlangen an den Fahrkartenautomaten und konnten es mit denen am Taxistand locker aufnehmen (unfassbar, dass sich dies nicht besser organisieren lässt). Hostessen halfen den Verzweifelten am Ticketautomaten. Im Eingangsbe- reich zur Messe informierten Tafeln zweisprachig über „The easy way to enter Ticket“. Bislang war die Benutzung des ÖPNV im Messticket enthalten. Dieses Jahr nicht mehr, die Messe München hat den Rahmenvertrag mit den Verkehrs- betrieben gekündigt. Tausende von zahlenden Messebesuchern wurden so ent- weder zu Schwarzfahrern oder haben sich schwarzgeärgert. Schade drum, dass eine erfolgreiche Expo Real durch so eine Lappalie getrübt wird. Ob sich die Messe damit einen Gefallen getan hat? Kundenservice jedenfalls sieht anders aus.

RATING

BerlinHyp leicht herabgestuft

Die Rating-Agentur Fitch hat die Landesbank Berlin und ihre Tochter Berlin- Hyp leicht herabgestuft. Die Bewertung sank von AA- auf die nächstnied- rigere Stufe A+ mit Ausblick „stabil“. Damit gilt weiter als sicher, dass die Bank ihre Verpflichtungen erfüllt. Die Zahlungsfähigkeit gilt als stark, das Ausfallrisiko als gering. Fitch will Noten über A nur noch Banken geben, die sich auf staatliche Garantien verlassen können oder deren Geschäft oder Eigentümerstruktur eng mit hoch bewerteten Staaten verknüpft sei.



Asset-Klasse „Wohnen“: Das Investitionsvolumen steigt.

WOHNUNGSINVESTMENTS

Run nimmt immer weiter zu

Die Asset-Klasse „Wohnen“ hat seit Beginn 2011 noch einmal an Bedeutung gewonnen. Das Investitionsvolumen übertraf laut einer Analyse von CB Richard Ellis (CBRE) mit 3,42 Milliarden Euro das entsprechende Vorjahresergebnis um 39 Prozent. So verzeichnete das Transaktionsvolumen bei Wohnpaketen mit jeweils 100 Wohneinheiten und mehr schon in den ersten neun Monaten 2011 ein höheres Resultat als im Gesamtjahr 2010. Die Zahl der gehandelten Wohneinheiten stieg sogar um 44 Prozent auf 62.000.

Nach Zahl der Transaktionen wurden im bisherigen Jahresverlauf mit rund 38 Prozent die meisten Portfolioverkäufe zwischen 20 und 50 Millionen Euro abgeschlossen. Börsennotierte Immobilienunternehmen stellten mit einem Anteil von 33 Prozent am Gesamtvolumen die größte Käufergruppierung. Es folgten private Immobiliengesellschaften und Spezialfonds mit jeweils elf Prozent. 2,06 Milliarden Euro oder 60 Prozent des Gesamtvolumens entfielen auf Käufer aus dem Inland. Es folgten Investoren aus den USA mit elf Prozent und aus Österreich mit sechs Prozent. Auch verkäuferseitig waren börsennotierte Immobiliengesellschaften mit 24 Prozent des Transaktionsvolumens sehr aktiv. Acht Prozent des Gesamtvolumens entfielen auf die Privatisierung öffentlicher Wohnbestände.

Besonders auffällig ist die starke Nachfrage nach Wohnimmobilien in Berlin. 38 Prozent des Investmentvolumens entfielen auf die Bundeshauptstadt, die von einem niedrigen Mietniveau und einer positiven Bewertung des Wirtschaftsstandorts profitiert.

HOTELIMMOBILIE DES JAHRES Auszeichnung für 25hours Hotel HafenCity

Das 25hours Hotel HafenCity in Hamburg hat die Auszeichnung „Hotelimmobilie des Jahres 2011“ erhalten. Matthias Niemeyer MRICS, Jury-Vorsitzender des Hotelforums und Managing-Partner der StiwaHotel Valuation&Consulting GmbH Chartered Surveyors: „Das Konzept eines modernen Seemannsheims mit viel Liebe zum Detail hat die Jury überzeugt.“ Angesprochen bei der Ausschreibung des Preises waren sowohl Hotelentwickler als auch -eigentümer und -betreiber.

RETAIL-MANAGEMENT-EXPERTISE 1,2 Millionen Quadratmeter unter Voyager-Management

Retail-Management-Expertise (RME) will zukünftig seine Immobilien mit der Software „Yardi Voyager“ der Yardi Systems GmbH verwalten. RME ist vor allem im Management von Einzelhandelsimmobilien tätig und verwaltet ein Immobilienportfolio mit einer Gesamtfläche von rund 1,2 Millionen Quadratmetern. Zu dem Portfolio der RME zählt unter anderem das CentrO in Oberhausen.

CIMMIT 2012 Immobilienbranche trifft sich im Januar

Auch die Immobilienbranche schaut derzeit mit Vorsicht auf die Turbulenzen der internationalen Kapitalmärkte. Die zu erwartenden Folgen der Staatsschuldenkrisen sollen deshalb auch Thema auf der Cimmit 2012 sein. Der Branchentreff findet am 19. und 20. Januar 2012 in Frankfurt/Main statt. Weitere Themen sind Finanzierungsmodelle, Investitionen im deutschen Immobilienmarkt und im internationalen Vergleich, Corporate Responsibility im Real Estate Business und Asset-Klassen im Renditevergleich. Das vollständige Programm ist abrufbar unter: www.cimmit.de.

SÜDDEUTSCHLAND**Schweizer Franken treibt Ladenmieten**

Konstanz. Mieten über dem Durchschnitt.

Der Höhenflug des Schweizer Franken gegenüber dem Euro treibt nicht nur Schweizer Kunden in die angrenzenden Städte Deutschlands, sondern auch die Mieten für Läden in den 1A-Lagen dieser Städte. Dies wurde bei der diesjährigen Mietpreisuntersuchung von 170 deutschen Städten des Maklerunternehmens Comfort verifiziert. So stiegen die Mieten in den grenznahen Städten Konstanz und Lörrach weit überdurchschnittlich um 7,7 Prozent (Konstanz) und 11,1 Prozent (Lörrach) gegenüber dem Bundesdurchschnitt, der 1,06 Prozent beträgt. Zwar sind die Schweizer Bürger schon immer nach Deutschland zum Einkaufen gefahren, weil das Preisniveau unter dem in der Schweiz liegt. Die Situation habe sich aber im laufenden Jahr noch einmal deutlich verstärkt, so Comfort.

EXPO REAL-PRESSEKONFERENZ**Die Zukunft der Förderprogramme**

Der Präsident des Zentralen Immobilienausschusses Dr. Andreas Mattner und der Parlamentarische Staatssekretär im Bundesbauministerium Dr. Andreas Scheuer waren nicht wirklich optimistisch, dass es zusätzlich zum energetischen Gebäudesanierungsprogramm eine Einigung zwischen Bundestag und Bundesrat beim Thema Steuererleichterungen geben werde. Beide rechnen eher damit, dass es in diesem Zusammenhang zu einem Kompromiss kommen könne. In dessen Folge könnte das Gebäudesanierungsprogramm zumindest aufgestockt werden, wenn im Gegenzug von weiteren Steuererleichterungen via abgesehen würde. Mattner bezweifelte jedoch, dass eine reine Förderlösung die energetische Bestandssanierung erheblich voranbringen würde. (La)

FRANKFURTER BÜROMARKT**Verhaltener Flächenumsatz**

Im 3. Quartal 2011 wurden in Frankfurt am Main laut DTZ-Research 89.000 Quadratmeter Bürofläche neu angemietet. Damit wurde das Ergebnis des Vorquartals mit 149.000 Quadratmetern deutlich unterschritten. Immerhin reduzierte sich der Leerstand am Frankfurter Büromarkt in den vergangenen drei Monaten von 14,5 auf 14,1 Prozent.

WEITER AUF WACHSTUMSKURS**Hochtief will in Kanada und Indien kaufen**

Der Baukonzern Hochtief will in Kanada ein Hochbauunternehmen mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro kaufen. Dies kündigte Vorstandschef Frank Stieler in der „Wirtschaftswoche“ an. Zudem prüfe das Unternehmen in Indien die Übernahme einer Ingenieurbaugesellschaft. Durch den Erneuerungsbedarf bei Straßen und Brücken könnte

auch in Deutschland das Baugeschäft wieder wachsen, so der Vorstandschef weiter. Der neue spanische Mehrheits-eigner ACS habe keine Pläne, Hochtief stärker in den eigenen Konzern zu integrieren, betonte Stieler. Das sei „weder möglich noch beabsichtigt“. ACS wolle, dass Hochtief selbstständig und profitabel am Markt agiere.

Achtung! Spitze Zielgruppe!



Der Entscheider- Channel für Immobilienprofis.

Zielsichere B2B-Kommunikation
an Fach- und Führungskräfte.
Buchen Sie online, print oder
crossmedial.

Mediainformationen unter:
Tel. 0931 2791-770 oder

www.haufe.de/mediacenter

PLASSMANNS BAUSTELLE



Am Rhein muss man mit Schiffen rechnen. Wer am Rhein in unmittelbarer Nähe zu einem Hafen eine Wohnung mietet, muss damit rechnen, dass dort auch Schiffe anlegen. (AG Köln, Urteil vom 14.6.2011, 223 C 26/11)

NEUES PROJEKT

Bilfinger Berger baut Gefängnis

Der Baukonzern Bilfinger Berger wird in Australien ein weiteres Gefängnis bauen. Das Projekt, ein Auftrag der Regierung des australischen Bundesstaates Northern Territory, umfasst Bau, Planung und Finanzierung der Haftanstalt bei Darwin. Wie das Unternehmen mitteilt, wird Bilfinger Berger zudem den Betrieb über einen Zeitraum von 30 Jahren übernehmen. Dafür investiert die Mannheimer Gesellschaft nach eigenen Angaben einen mittleren dreistelligen Millionenbetrag. Das Darwin Correctional Precinct ist für Bilfinger Berger bereits das dritte Gefängnis in Australien als öffentlich-privates Modell. Die neue Haftanstalt soll ein bestehendes veraltetes Gefängnis ersetzen und über eine Kapazität von 800 Plätzen verfügen, mit der Möglichkeit zur Erweiterung um bis zu 200 weitere Plätze.

SHOPPING-CENTER IN TÜRKEI

Prime Mall Antakya eröffnet

Der Shopping-Center-Entwickler und Center-Manager Prime Development hat seine Prime Mall im türkischen Antakya eröffnet. Zur Eröffnung kamen in den ersten beiden Tagen 175.000 Besucher. Die innerstädtische Prime Mall Antakya wurde mit einem Investitionsvolumen von rund 90 Millionen Euro nach zwölf Monaten Bauzeit fertiggestellt. 95 Prozent der Läden

sind bereits vermietet. Insgesamt verfügt das erste Shopping-Center Antakyas über 127 Geschäfte, die sich auf vier Stockwerke und rund 37.000 Quadratmeter Mietfläche erstrecken. Bei der Vergabe der CNBC-Awards wurde das Shopping-Center im Jahr 2009 jeweils als beste Einzelhandelsentwicklung in der Türkei, in Europa und in der Welt ausgezeichnet.

WOHNIMMOBILIENFONDS

ZBI startet neues Angebot

Die ZBI-Gruppe legt einen neuen Wohnimmobilienfonds auf. Der Geschlossene Fonds ZBI Professional 7 soll Investoren die Möglichkeit bieten, sich an renditestarken Wohnimmobilien in deutschen Großstädten zu beteiligen. Die Investitionsobjekte sollen vergleichsweise günstig erworben werden. Die ZBI-Gruppe verwaltet derzeit rund 14.000 Wohnungen. Das gesamte Investitionsvolumen der ZBI-Fonds liegt bei etwa 1,4 Milliarden Euro.

PLUS VON BIS ZU 70 PROZENT

Europäische Gewerbeinvestments beliebt

Investments in europäische Gewerbeimmobilien nehmen weiter zu: Im dritten Quartal 2011 betrug das Gesamtvolumen laut CB Richard Ellis 26,3 Milliarden Euro, zwei Prozent mehr als im Vorquartal. Den stärksten Zuwachs verzeichnete Italien mit einem Plus von 69 Prozent. Den zweitstärksten Zuwachs im Vergleich zum Vorquartal gab es in Frankreich. In Italien ist der Anstieg auf eine geringe Investmentaktivität im zweiten Quartal zurückzuführen. In Frankreich sind insbesondere in Paris im dritten Quartal mehr Objekte auf den Markt gekommen. Insgesamt wurden in den ersten drei Quartalen 2011 acht Milliarden Euro in Gewerbeimmobilien in Länder der Region investiert. Im gesamten Jahr 2010 lag dieser Wert bei 5,1 Milliarden Euro.



Vor allem Italien ist begehrt.

Katowice
Silesia City Center, Katowice

Typ: Shopping Center
Größe: 66.100 m²
Arranger · Sole Lender



Zehlendorfer Welle
Berlin

Typ: Shopping Center
Größe: 22.500 m²
Agent · Underwriter



Watermark Place
London

Typ: Bürogebäude
Größe: 50.000 m²
Agent · Underwriter



Palais Rathenau
Frankfurt am Main

Typ: Einzelhandel und Büro
Größe: 1.000 m²
Single Lender



Le Delta
Boulogne-Billancourt

Typ: Bürogebäude
Größe: 22.200 m²
Mandated Lead Arranger · Lender ·
Hedge Provider



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



KÖPFE

„Bildung ist das, was übrig bleibt, wenn der letzte Dollar weg ist.“

Mark Twain, 1835 – 1910



Peter Sassenfeld



Birgit Noggler



Karl Reinitzhuber



Justus Vollrath



Anett Barsch



Christian Mielke

Peter Sassenfeld neuer Finanzchef von Hochtief

Hochtief bekommt nach der Übernahme durch ACS einen neuen Finanzchef. Der Aufsichtsrat hat Peter Sassenfeld zum neuen Finanzvorstand des Konzerns bestellt. Sassenfeld folgt damit auf Burkhard Lohr, der das Essener Unternehmen verlassen hat. Zuvor hatte unter anderem auch Hochtief-Chef Herbert Lütkestratkötter das Unternehmen verlassen. Wann Sassenfeld bei Hochtief sein neues Amt übernehmen kann, hängt von seinem bisherigen Arbeitgeber ab. Der 45-Jährige ist seit Mai 2010 Finanzvorstand der Ferrostaal AG in Essen.

Birgit Noggler Finanz- vorstand von Immo- finanz

Der Aufsichtsrat der Immofinanz Group hat Birgit Noggler mit Wirkung zum 1. Oktober 2011 zum Finanzvorstand der Gruppe bestellt. Neben Eduard Zehetner, Manfred Wiltschnigg und Daniel Riedl ist Noggler damit das vierte Vorstandsmitglied des Immobilieninvestors. Seit November 2008 leitet die 37-Jährige den Finanzbereich der Immofinanz Group. Davor

war Noggler in der Konsolidierungsabteilung der Raiffeisen Leasing GmbH und als Senior Associate bei PricewaterhouseCoopers GmbH tätig.

Karl Reinitzhuber ist Finanzvorstand der mfi AG

Dr. Karl Reinitzhuber ist seit 1. Oktober 2011 neuer Finanzvorstand der mfi AG. Das hat der Aufsichtsrat beschlossen. Der 44-Jährige hatte vom Jahr 2000 an diverse Leitungsfunktionen in der Hochtief AG. Für die mfi AG übernimmt Reinitzhuber das Finanzressort. Die Ausrichtung auf die geplante Kapitalmarktfähigkeit in den Bereichen Rechnungswesen und Steuern, Controlling und IT werden seine Arbeitsschwerpunkte sein.

Justus Vollrath wird IPD-Geschäftsführer

Prof. Justus Vollrath wird mit Wirkung zum 1. November Geschäftsführer der IPD Investment Property Databank in Wiesbaden. Er soll unter anderem die Konzeption neuer Dienstleistungen für den Bereich Mietdaten vorantreiben. Darüber hinaus wird Vollrath gemeinsam mit IPD-Geschäftsführer Dr. Nassos Manginas IPD-Dienstleistungen für die Länder

Österreich/Schweiz ausbauen. Vollrath ist Volkswirt und Corporate Real Estate Manager und hat seit dem Jahr 2007 an der HAWK Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst, Hildesheim/Holzminde/Göttingen, die Professur Immobilien-, Bestands-, Asset- und Portfoliomanagement inne. Seit April 2009 gehört der 46-Jährige zudem dem Vorstand der gif Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung an.

Jürgen Gehb und Walter Klug werden Aufsichtsräte bei der DSK

Dr. Jürgen Gehb und Walter Klug werden Aufsichtsräte bei der DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungs GmbH & Co. KG. Gehb war von 1993 bis 1997 Bürgermeister der Stadt Kassel und danach als selbstständiger Rechtsanwalt tätig. Seit August 2010 ist Gehb Mitglied und Sprecher des Vorstands der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA). Klug war zuvor bei Großbanken, Bausparkassen und Investmentfonds tätig. 2011 gründete er die Klug Financial Consulting GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main.

Anett Barsch verstärkt Geschäftsführung der Corpus Sireo

Anett Barsch, 43, ist in die Geschäftsführung der Corpus Sireo Projektentwicklung Wohnen GmbH, Köln, eingetreten. Dort übernimmt sie die operative Geschäftsverantwortung und unterstützt ihre Co-Geschäftsführer Ralph Günther und Michael Westerhove bei der Umsetzung der strategischen Unternehmensziele. Die Architektin Anett Barsch leitete zuletzt die Niederlassungen Rheinland und München des in Köln ansässigen Wohnungsentwicklers.

Christian Mielke neuer Leiter des Asset-Managements bei Metro Properties

Christian Mielke wurde zum neuen Director Asset-Management der Metro Properties in Deutschland ernannt. In dieser Funktion verantwortet der 44-Jährige das Property- und Asset-Management der SB-Warenhäuser, C&C Märkte, Warenhäuser, Shopping- und Fachmarktcenter und der Sonderimmobilien der Metro-Gruppe. Zuvor war Mielke als Leiter Immobilienentwicklung bei der Damp Holding beschäftigt.

STUDENTISCHES WOHNEN

Geschlossene Fonds sind geplant

Bis Ende 2013 wollen die Youniq AG und die MPC Capital mehrere Geschlossene Fonds für studentisches Wohnen emittieren. Denn, so sagt Rainer Nonnengässer, Vorstand der Youniq AG: „Es hat sich gezeigt, dass sich studentisches Wohnen nicht mit klassischem Wohnungsbau vergleichen lässt. Investoren kommt es darauf an, über langfristige Mietverträge und geringe Bewirtschaftungskosten stabile Erträge und eine optimale Rendite zu erzielen.“ Das habe es auf dem Markt so nicht gegeben. „Für mehr als 80 Prozent der Studenten ist die eigene Mietwohnung erste Wahl, aber nur zwei Drittel können diesen Wunsch verwirklichen“, sagt Matthias Pink, Leiter Research Savills Germany, der den Markt für Studentenapartments im Som-

mer 2011 untersucht hat. Von 180 Hochschulstandorten böten 51 Städte attraktive Investitionschancen. Daraus ergäben sich für Projektentwickler, Betreiber und Fonds gute Investitionschancen.



Studentisches Wohnen. Als attraktiv für Investitionen gelten 51 Hochschulstädte.

DRUCK AUS BRÜSSEL

BayernLB muss Wohnungen verkaufen

Die Bayerische Landesbank muss wahrscheinlich ihre gemeinnützige Wohnungsgesellschaft GBW mit 33.000 Wohnungen verkaufen. Die Beteiligung an Wohnungsunternehmen zähle nicht zu den originären Aufgaben einer Bank, heißt es in der Antwort von Finanzminister Georg Fahrenschon (CSU) auf eine schriftliche Anfrage von Harald Güller, dem Parlamentarischen Geschäftsführer der SPD-Landtagsfraktion. Das berichtet die „Süddeutsche Zeitung“. Grund für den voraussichtlichen Verkauf ist Druck aus Brüssel. Dort läuft nach wie vor das EU-Beihilfeverfahren, in dem die Kommission nach den Milliardenverlusten der BayernLB in Österreich Vorgaben für die Restrukturierung macht.



www.hansa.com

Vertrautes ganz neu: HANSARONDA

Harmonie: Wohl kaum eine Armaturenserie verkörpert dieses Prinzip so glaubhaft wie die neue HANSARONDA. Behutsam, aber stringent im Design überarbeitet, wirkt die beliebte Armaturenserie jung und frisch. Ihr fein abgestimmtes Sortiment ermöglicht die Umsetzung vielfältiger Planungskonzepte. Green Responsibility steht hier für modernste, ökologisch sinnvolle Hansa-Technologie mit einer Wasserdurchflussmenge von nur 6 l/min.

www.hansa.com

 **HANSA**

Wasser erleben



www.ricseurope.eu/deutschland

Valuer Registration Scheme: Die neue Qualitätsoffensive

RICS. Die Royal Institution of Chartered Surveyors genießt seit 143 Jahren das Privileg der berufsständischen Selbstregulierung. Nun gibt es zusätzlich ein neues Registrierungssystem für Wertgutachter.

Martin Brühl FRICS, Vice President der RICS, Managing Partner von Cushman & Wakefield in Deutschland



Martin Brühl FRICS

Die internationale Immobilienwirtschaft sieht sich aufgrund der globalen Finanzkrise immensen Herausforderungen gegenüber. Angesichts einer Kette unsäglicher Ereignisse und Krisen fehlt es heute besonders an einem wertvollen immateriellen Gut: Vertrauen. Während allenthalben der Ruf nach mehr staatlicher Regulierung zu vernehmen ist, begegnet die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) diesem Umstand mit ihren eigenen Maßnahmen. Besonderes Markenzeichen der RICS ist das 1868 von Königin Victoria übertragene Recht zur berufsständischen Selbstkontrolle, ein Privileg, welches die Berufsorganisation stets bemüht ist weiterzuentwickeln. Insbesondere die Berufsgruppe der Immobilienbewerter musste sich nach dem Platzen der Blase und den Wertkorrekturen bei Sachanlagen kritische Fragen gefallen lassen. Es war also nur konsequent, dass die RICS im September das bereits in Großbritannien seit Oktober 2010 in Kraft getretene Registrierungssystem für Bewerter einführt. Das Valuer Regis-

tration Scheme („VRS“) ergänzt die ohnehin strengen Aufnahmebedingungen, die Erfordernis einer kontinuierlichen beruflichen Fortbildung und die Anwendung der hohen ethischen und berufsständischen Standards der RICS.

Das Ziel: Standards einhalten

Wesentliches Merkmal des Registrierungssystems ist jedoch nicht nur eine stärkere Kontrolle der Mitglieder, die sich als Sachverständige betätigen, vielmehr ist es das erklärte Ziel der RICS, den registrierten Sachverständigen mit Rat und Tat im Tagesgeschäft zur Seite zu stehen und somit aktiv zur Einhaltung der Standards beizutragen.

Die Anmeldung zum Valuer Registration Scheme erfolgt online über das Internet-Portal der RICS. Das Mitglied wird dabei aufgefordert, Details über seine Sachverständigentätigkeit offenzulegen, und wird unmittelbar danach einem Risiko-Scoring unterzogen. Der Fragenkatalog hat hierbei zwei Schwerpunkte, zum einen ist dies die Person des Sachverständigen selbst, zum anderen betreffen die gestellten Fragen das Unternehmen, in welchem er tätig ist. Je nach Ausgang dieser Analyse muss der Bewerter weitere Informationen bereitstellen, Arbeitsabläufe oder seine Berufshaftpflichtdeckung anpassen oder kann gegebenenfalls auch einen Besuch einer RICS-Delegation in seinen Geschäftsräumen bekommen. Was unter Um-

ständen etwas „drakonisch“ anmutet, ist vielmehr ein iterativer Prozess, der zum Ziel hat, Risiken im Wirken des Sachverständigen rechtzeitig zu erkennen und diesen im Interesse des Verwenders von Bewertungsdienstleistungen – und daher auch dem Sachverständigen selbst – entgegenzuwirken, um eventuelle Vermögensschäden zu verhindern. Am Ende des erfolgreichen Registrierungsprozesses erhält der Chartered Surveyor ein Zertifikat und darf den Zusatz „RICS Registered Valuer“ führen und sich damit positiv vom nichtzertifizierten Wettbewerb abheben. Dieses Gütesiegel ist ein Jahr gültig und wird in der Regel im Zuge der fortlaufenden Kontrolle durch die RICS nach einem Jahr erneuert.

Zweite größere Initiative

Das Registrierungssystem für Gutachter ist die zweite größere Initiative, die die RICS in jüngster Zeit ergriffen hat, um das Vertrauen der Märkte in das berufliche Wirken ihrer Mitglieder zu fördern. Mit dem bereits im Frühjahr 2011 in Kontinentaleuropa ausgerollten Zertifizierungsprogramm von Unternehmen verfolgt die RICS das Ziel, Transparenz, Professionalität und Integrität ihrer Mitglieder zu fördern. Dafür wurde das Qualitätssiegel „Regulated by RICS“ geschaffen. Mehr Informationen zur Unternehmenszertifizierung oder dem Registrierungssystem für Gutachter: www.rics.org/regulationeurope. ←|

Ein gut gestimmtes Instrument

Städtebauförderung. Vor 40 Jahren ins Leben gerufen, seit 20 Jahren in den neuen Bundesländern angewandt, feiert ein in sich stimmiges Programm doppeltes Jubiläum. Anlass für eine Bilanz.

Dr. Josef Meyer, Vizepräsident des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.



Dr. Josef Meyer

Während ihres 40-jährigen Bestehens hat sich die Städtebauförderung als flexibles und unentbehrliches Instrument erwiesen, um Städte und Gemeinden bei immer neuen Herausforderungen attraktiv, lebendig und sozial auszugestalten. Seit nunmehr 20 Jahren unterstützt sie die neuen Bundesländer dabei, Gebäude, öffentlichen Raum und Infrastrukturen instand zu setzen und die großen strukturellen und demografischen Umbrüche zu meistern. Ohne die Fördermittel und die in den alten Bundesländern gemachten Erfahrungen wäre dies nicht denkbar.

Städte im permanenten Wandel

In Anbetracht der immer unterschiedlicheren städtebaulichen Ausgangslagen und der daraus entstehenden Aufgaben wird die Steuerung der Stadtentwicklung künftig komplexer. Städte befinden sich permanent im Wandel, Nutzungsbedürfnisse für Flächen und Gebäude ändern sich. Private und öffentliche Nutzungen

und Investitionen (aber auch De-Investitionen) geraten in Konkurrenz oder beeinflussen sich wechselseitig – auf positive wie negative Weise. Die Bewahrung baulicher Gegebenheiten kann wünschenswert sein, aber auch notwendigen Veränderungen im Wege stehen.

Aufgabe der Stadtentwicklungspolitik ist es, den Bedürfnissen und Veränderungen der örtlichen Gesellschaft Rechnung zu tragen. Sie muss für den sozial gerechten Ablauf und die Sicherung der Gemeinwohlbelange sorgen. Eine erfolgreiche Stadtentwicklungspolitik sollte außerdem Signale geben und ganzheitliche Konzepte entwickeln.

Genau hier setzt die Städtebauförderung an. Mit dem Städtebauförderungsgesetz wurden die Rechte für Kommunen erweitert und deren finanzielle Unterstützung durch Bund und Länder eingeführt. Das Besondere der Städtebauförderung ist die Kombination von Rechtsrahmen und finanziellem Einsatz. Unter Wachstumsbedingungen reicht meist der Rechtsrahmen, um Neuinvestitionen zu finanzieren. Bewahrung, Umbau und Rückbau des Bestands benötigen jedoch ausreichend Fördermittel.

Hervorzuheben ist auch die Lenkungswirkung der Städtebauförderung: Anstelle einzelner Bauvorhaben wird eine ganzheitliche Erneuerung oder Entwicklung von Quartieren in Angriff genommen. Die Fördermittel werden nicht nach dem Gießkannenprinzip, sondern nach Notwendigkeit und qualitativen

Kriterien verteilt. Die baulichen Maßnahmen können dabei ihre Wirkung vielfach nur entfalten, wenn sie durch geeignete nicht investive Projekte begleitet werden.

Das Ergebnis dieser Aufgabe ist somit nicht nur abhängig von der Dimension des Mitteleinsatzes, nach dem Motto „viel hilft viel“. Es beruht vor allem auf intelligenten Konzepten. Gleichzeitig war das Städtebauförderungsgesetz die Geburtsstunde einer neuen Dienstleistung: Der anerkannten Sanierungs- und Entwicklungsträger, die als Treuhänder der Kommunen den städtebaulichen Werkzeugkasten in vielfacher Hinsicht erweitert und seine Anwendung beschleunigt haben.

Jetzt stehen neue Aufgaben an

Die pragmatische und flexible Ausrichtung der Förderung hat bisher auf alle städtebaulichen Problemlagen reagiert. Mit Klimaschutz, Reduzierung des Flächenverbrauchs und der demografischen Entwicklung stehen jedoch neue privat-öffentliche Aufgaben an, die nur mit Förderrecht und -mitteln gelöst werden können. Damit bleibt auch in Zukunft die finanzielle und fachspezifische Unterstützung eine wichtige Voraussetzung, um Städte und Gemeinden an die neuen Herausforderungen anzupassen und die Lebensqualität in allen für die Daseinsfürsorge relevanten Bereichen zu gewährleisten. ← |



Der neue Gehaltsreport

Über 4.800 Datensätze wurden ausgewertet.
Lesen Sie, welche Tendenzen es gibt.



Titelthema

Weniger Prämien, mehr Grundgehalt für Führungskräfte

Exklusive Studie. Am deutschen Immobilienmarkt hellt sich die Stimmung immer weiter auf. Die Vergütung ist für Führungskräfte im Vergleich zum Vorjahr um 3,2 Prozent gestiegen – und es soll weiter bergauf gehen.

Heike Friedrichsen, PersonalMarkt, Hamburg

Der deutsche Immobilienmarkt, so scheint es, hat die Finanzkrise relativ unbeschadet überstanden. Hierzulande gab es im Gegensatz zu den USA und einigen europäischen Staaten weder bei Gewerbeimmobilien noch bei Wohnimmobilien einen spekulativen Preisboom und daher auch keinen vernichtenden Preisverfall oder gar Marktzusammenbruch.

Zwar war die Krise vereinzelt spürbar, wie etwa bei der Kreditbeschaffung von Immobilienfirmen, aber weniger stark als in anderen Ländern. Momentan profitiert die Branche von der noch guten gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland und der Immobilie als vermeintlich sichere Anlageform – besonders vor dem Hintergrund eines immer volatileren Finanzmarkts. In der Folge sind auch die Gehälter der Beschäftigten in der Immobilienwirtschaft angestiegen.

Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft verdienen 3,2 Prozent mehr als im vergangenen Jahr. Die Gehälter von Fachkräften sind um 3,9 Prozent gestiegen. Das ist ein Ergebnis der Vergütungsstudie „Führungskräfte und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2011/2012“. Bereits zum siebten Mal hat die „Immobilienwirtschaft“ zusammen mit dem auf Vergütungsfragen spezialisierten Hamburger Beratungsunternehmen PersonalMarkt die Gehälter der Branche untersucht. Für die Studie wurden insgesamt 4.888 Gehaltsdatensätze aus der Immobilienwirtschaft ausgewertet, davon 533 Datensätze von Führungskräften und 4.355 Datensätze von Fachkräften und Spezialisten.

Besser als in anderen Branchen

Die Gehälter in der Immobilienwirtschaft haben sich nicht nur positiv entwickelt, sie sind sogar stärker als in vielen anderen

Auf einen Blick

- › Die Gehälter sind in der Wohn- und Immobilienwirtschaft stärker gestiegen als in vielen anderen Branchen.
- › Zu den Top-Verdienern bei den Führungskräften gehören Fondsmanager, Geschäftsführer und Niederlassungsleiter.
- › Die erzielten Gehaltssteigerungen gehen teilweise auf höhere Grundgehälter zurück.
- › Die variable Vergütung ist nicht weiter verbreitet als im vergangenen Jahr.
- › Die schlechtesten Gehälter werden nach wie vor in Ostdeutschland gezahlt.

Bereichen gestiegen. Zu den Spitzenverdienern der Branche zählen Fondsmanager, Geschäftsführer und Niederlassungsleiter. Bei den Fachkräften haben Key-Account-Manager, Fondsmanager und Vertriebsleiter die Nase vorn.

Die höchsten Steigerungsraten beim Gehalt konnten kaufmännische Leiter, Geschäftsführer und Fondsmanager erzielen. Das Gehaltsniveau eines kaufmännischen Leiters in der Immobilienwirtschaft ist um neun Prozent gestiegen, das von Geschäftsführern um zehn Prozent. Allerdings muss hier differenziert werden: Dies gilt nur für Geschäftsführer in großen immobilienwirtschaftlichen Unternehmen. Geschäftsführer kleinerer Firmen haben bei den Gehältern lediglich um einen Prozent zugelegt. Auch Fondsmanager konnten ihre Gehälter um zehn Prozent steigern. Bei den Fachkräften und Spezialisten haben die Asset-Manager großer Firmen und die Key-Account-Manager die Nase vorn: Asset-Manager konnten ihre Gehälter |→



„Wir erwarten eine Mischung von hohen Gehaltszuwächsen im ersten Halbjahr 2012 und stagnierenden Gehältern im zweiten Halbjahr.“
Tim Böger, Geschäftsführer von PersonalMarkt

um neun Prozent steigern, für Key-Account-Manager ging es zehn Prozent nach oben. Insgesamt zeigen sich die Gehaltszuwächse bei einer Betrachtung in Relation zur Firmengröße recht homogen. Die Gehaltssteigerungen bei Führungskräften in kleineren Unternehmen liegen im Schnitt bei 2,8 Prozent, in mittleren Firmen bei 3,3 Prozent und bei Firmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern bei 3,1 Prozent. Fachkräfte in kleineren Firmen konnten ihre Gehälter um 3,9 Prozent steigern, ihre Kollegen in mittleren und großen Unternehmen erzielten um 3,8 Prozent höhere Gehälter.

Höhere Grundgehälter

In diesem Jahr spielen teilweise höhere Grundgehälter eine Rolle: Generell kann man sagen, dass es bei den Grundgehäl-



Vor allem Führungskräfte der Immobilienwirtschaft können mehr Geld auf die Seite legen.

tern einen leicht stärkeren Zuwachs gab als bei den Prämienanteilen. Allerdings fallen diese Festgelderhöhungen relativ moderat aus. Zuletzt war für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft im vergangenen Jahr eine Tarifierhöhung von drei Prozent ab Januar 2011 vereinbart worden. Dabei kann es allerdings durchaus einen Unterschied machen, ob jemand in einem kleineren oder in einem größeren Unternehmen arbeitet: In kleinen Firmen gab es im vergangenen Jahr durchaus Beschäftigte, bei denen das Grundgehalt etwas stärker angehoben wurde (Grundgehalt im Mittel plus 3,6 Prozent, Total-Cash plus 2,8 Prozent), in größeren Firmen wurden dagegen etwas häufiger die Prämienanteile von Mitarbeitern ausgebaut (Grundgehalt plus 3,0 Prozent, Total-Cash plus 3,1 Prozent). Total-Cash beinhaltet sämtliche gezahlten Prämienanteile. Bei den Fachkräften ist es genau umgekehrt: Dort sind in kleineren Unternehmen die Prämienanteile der Beschäftigten stärker gestiegen als das Grundgehalt (Grundgehalt plus 3,2 Prozent, Total-Cash plus 3,9 Prozent), in großen Firmen dagegen sind die Grundgehälter stärker gestiegen als die Prämienanteile (Grundgehalt plus 4,1 Prozent, Total-Cash plus 3,8 Prozent).

Prämien leicht gesunken

Entgegen dem Trend der letzten Erhebung, bei der vor allem Führungskräfte wieder stärker von Bonuszahlungen profitiert

Die Vergütungsstudie

Sämtliche Ergebnisse können Sie in der rund 400 Seiten umfassenden Vergütungsstudie „Führungskräfte und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2011/2012“ 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. Die Studie kann zum Preis von 449 Euro (zuzüglich Mehrwertsteuer und Versandkostenpauschale) telefonisch unter 040 41345430, per E-Mail: bestellung@personalmarkt.de oder online unter www.personalmarkt.de bestellt werden.

Datengrundlage. Ausgewertet wurden insgesamt 4.888 Gehaltsdatensätze. An der Studie haben sich 34 Firmen beteiligt, die zusammen 2.109 Daten geliefert haben. Alle anderen Datensätze stammen aus Direktbefragungen von Arbeitnehmern. Die Daten wurden in der Zeit vom 1. Mai bis 31. August 2011 erhoben.



Firmenwagen, Prämien, Altersvorsorge

Zusatzleistungen spielen eine größere Rolle bei der Vergütung. Allerdings ist die Bedeutung je nach Unternehmensgröße verschieden.

	Durchschnittliches Gehalt	Diese Leistungen erhalten	In % vom Grundgehalt
Führungskräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	21.634 €	56,7%	25,2%
bAV*	4.823 €	35,4%	5,6%
Firmenwagen Neupreis	46.692 €	54,4%	
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	19.577 €	80,2%	22,6%
bAV*	3.406 €	43,7%	3,9%
Firmenwagen Neupreis	43.662 €	55,7%	
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	25.507 €	81,5%	25,0%
bAV*	7.756 €	29,1%	7,6%
Firmenwagen Neupreis	44.969 €	74,8%	
Fachkräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	4.771 €	27,4%	11,7%
bAV'	2.093 €	10,5%	5,1%
Firmenwagen Neupreis	30.535 €	13,8%	
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	6.102 €	36,8%	13,5%
bAV*	2.056 €	21,4%	4,5%
Firmenwagen Neupreis	30.910 €	21,4%	
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	6.697 €	44,0%	14,2%
bAV*	2.488 €	31,1%	5,1%
Firmenwagen Neupreis	31.127 €	26,8%	

* betriebliche Altersvorsorge / Quelle: www.personalmarkt.de

haben, sind die Prämienanteile bei der diesjährigen Studie nicht ganz so stark verbreitet. Sowohl der Kreis derjenigen Mitarbeiter, die variable Gehaltsanteile bekommen, als auch der prozentuale Anteil vom Grundgehalt selbst sind gesunken. Führungskräfte haben in der Regel häufiger und auch höhere Prämienanteile als Fachkräfte. Je nach Betriebsgröße fallen Anteil und Höhe der Prämien aber unterschiedlich aus:

- Knapp 57 Prozent aller Mitarbeiter mit Führungsaufgaben in Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern haben aktuell

eine Prämienregelung. Die Prämien selbst machen rund ein Viertel des Grundgehalts aus und belaufen sich im Schnitt auf 21.634 Euro jährlich. Zum Vergleich: Bei der letzten Erhebung hatten noch rund 60 Prozent aller Führungskräfte eine Vereinbarung über variable Gehaltsanteile, die Prämien machten knapp ein Drittel des Grundgehalts aus.

- In Unternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern erhalten aktuell rund 80 Prozent aller Führungskräfte variable Zahlungen. Das sind sechs Prozent mehr als im letzten Jahr. Die Prämien machen etwa ein Fünftel des Grundgehalts aus und belaufen sich auf 19.577 Euro im Jahr.
- In Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern erhalten aktuell 81,5 Prozent aller Führungskräfte, deren Daten ausgewertet wurden, Prämienzahlungen. Sie machen 25 Prozent vom Grundgehalt aus und belaufen sich im Schnitt auf fast 25.500 Euro jährlich.

Bei Mitarbeitern ohne Führungs- oder Vertriebsaufgaben wurden die Prämienzahlungen im vergangenen Jahr offensichtlich etwas zurückgefahren. Auch bei den Fachkräften muss nach Betriebsgröße differenziert werden:



ANZEIGE

Anerkanntes Fachwissen erlernen

Staatlich geprüfte
-akkreditierte-
Immobilien-
Fernstudien

Nebenbei lernen und sich qualifizieren zum Beispiel zum/zur



- Immobilien-Fachwirt/in (IMI)
- Gebäudemanagement-Fachwirt/-in
- Bewertungsfachmann/-fachfrau (IMI)
- Geprüften Makler/-in (IMI)
- Geprüften Fachverwalter/-in (IMI)
- Geprüften Betriebskostenfachkraft und weitere Lehrgänge.
- Neu: ISO-Zertifizierung
- Immobilien-Projektberatung

Beginn:
Ab sofort und jederzeit. Garantiert!

Ausführliche Infos:
www.immobiliengestaltung.de

Wir beraten Sie gerne!

IMI
IMMOBILIEN-INSTITUT

Staatlich geprüfte Fernlehrgänge
Löbleinstr. 21, 90409 Nürnberg
Telefon: 0911-367680
beratung@immobilien-institut.de

- › In Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern haben 27,4 Prozent der befragten Fachkräfte eine Prämienregelung. Der Anteil macht 11,7 Prozent des Grundgehalts aus und beläuft sich im Schnitt auf 4.770 Euro. Bei der letzten Erhebung lag der Anteil noch bei 17,1 Prozent, die Prämien beliefen sich auf 6.800 Euro.
- › In Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern haben bereits 36,8 Prozent der Mitarbeiter einen Prämienanteil. Dieser Anteil macht 13,5 Prozent des Grundgehalts aus. Ausgezahlt werden im Schnitt 6.100 Euro jährlich. Im vergangenen Jahr waren es 38 Prozent, der Anteil selbst lag bei 6.900 Euro.
- › In Unternehmen mit über 1.000 Mitarbeitern haben aktuell nur noch 44 Prozent aller Mitarbeiter, deren Daten in die Studie eingeflossen sind, eine Prämienregelung. Zum Vergleich: Bei der letzten Erhebung waren es noch 52,3 Prozent. Der Anteil macht 14 Prozent des Grundgehalts aus. Ausgezahlt werden im Schnitt 7.000 Euro.

Ein Firmenwagen gehört oft dazu

Der Dienstwagen als Gehaltsbestandteil erfreut sich nach wie vor großer Beliebtheit. Bei den Führungskräften fahren vor allem Niederlassungsleiter, Geschäftsführer und kaufmännische Leiter einen Firmenwagen, bei den Fachkräften sind es vor allem Key-Account-Manager, Bauleiter und Standortentwickler. Die teuersten Karossen fahren Geschäftsführer: Der Neuwagenpreis liegt hier im Schnitt bei 57.300 Euro. Den günstigsten Dienstwagen mit einem Neuwagenwert von rund 20.000 Euro fahren Verwalter von WEG und Hausmeister.

Vor allem in größeren Unternehmen ist der Anteil derjenigen, die über einen Firmenwagen verfügen, im Vergleich zum letzten Jahr angestiegen: In Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern

fahren aktuell 74,8 Prozent aller Führungskräfte einen Dienstwagen. Das sind rund zehn Prozent mehr als bei der letzten Erhebung (im Jahr 2010 waren es 64,7 Prozent).

Auch immer mehr Fachkräfte in größeren Unternehmen verfügen über einen Firmenwagen. Aktuell sind es 26,8 Prozent – und damit fast sieben Prozent mehr als bei der letzten Erhebung 2010 (21 Prozent). In kleineren Unternehmen dagegen ist der Anteil derjenigen, die einen Firmenwagen nutzen, gesunken. Während bei der letzten Erhebung noch rund 60 Prozent aller Führungskräfte in Unternehmen bis 100 Mitarbeiter einen Dienstwagen fuhren, sind es in diesem Jahr nur noch 54 Prozent. Bei den Fachkräften ist der Anteil in dieser Unternehmensgröße von 17,5 Prozent auf 13,8 Prozent gesunken.

Weniger betriebliche Altersvorsorge

In diesem Jahr erhalten weniger Beschäftigte in der Immobilienwirtschaft Arbeitgeberleistungen zur betrieblichen Altersvorsorge. Auch der Betrag selbst fällt im Vergleich zum letzten Jahr kleiner aus. In Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern haben aktuell 10,5 Prozent aller Nicht-Führungskräfte eine betriebliche Altersvorsorge, in Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern sind es 21,4 Prozent und bei Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern erhält knapp ein Drittel (31,1 Prozent) aller Mitarbeiter Rentenleistungen. Die Anteile selbst liegen im Schnitt unter 2.500 Euro. Von den Führungskräften haben 35,4 Prozent in Unternehmen mit bis zu 100 Mitarbeitern eine Regelung zur betrieblichen Altersvorsorge, 43,7 Prozent bei Unternehmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern und 29,1 Prozent bei Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern. Auch die Leistung selbst ist unterschiedlich und liegt, je nach Unternehmensgröße, im Schnitt zwischen 3.400 und 7.700 Euro.

Dienstwagen – mehr als die Hälfte der Führungskräfte fahren einen.

Größere Unternehmen stellen häufiger Firmenwagen. Am häufigsten fahren diese Geschäftsführer, am wenigsten häufig WEG-Verwalter, Hausmeister und Sekretärinnen. Einen Firmenwagen fahren ...

Quelle: www.personalmarkt.de

Führungskräfte		Fachkräfte		Fachkräfte	
Niederlassungsleiter	79,2%	Key-Account-Management	74,3%	Technisches Facility Management	4,5%
Geschäftsführung	78,5%	Bauleitung	62,4%	Verwaltung Gewerbeimmobilien	4,1%
Kfm. Leitung	77,3%	Standortentwicklung	55,4%	Personalreferent, -beschaffung	4,0%
Bauleitung	73,4%	Asset-Management	42,9%	Architekt	3,6%
Projekt-/Standortentwicklung	72,2%	Vertriebssteuerung/Verkaufsleitung	36,8%	Mitarbeitermarketing	3,3%
Vertriebssteuerung/Verkaufsleitung	70,0%	Projektentwicklung	28,6%	Verwaltung Wohnungsimmobilien	1,9%
IT-Leitung	66,7%	Außendienst	20,0%	Hausmeister	1,8%
kfm. Facility Management	58,1%	System- und Netzadministration	17,6%	Sekretariat	0,4%

Gehälter – Im Vergleich ist die Branche häufig vorne dabei.

Kaufmännische Leitung	Median	Sekretariat	
Immobilien	117.236 €	Immobilien	34.500 €
Ingenieurbüro	89.275 €	Ingenieurbüro	28.293 €
Bau	86.414 €	Bau	30.786 €
Beratung	110.907 €	Beratung	36.763 €
Anlagenbau	118.900 €	Anlagenbau	32.665 €
Konsum- und Gebrauchsgüter	129.682 €	Konsum- und Gebrauchsgüter	36.793 €
Dienstleistung	93.400 €	Dienstleistung	32.060 €
Handel	96.850 €	Handel	29.284 €
Industrie	109.540 €	Industrie	34.500 €
Vertriebssteuerung		Finanz- und Rechnungswesen	
Immobilien	118.864 €	Immobilien	43.808 €
Ingenieurbüro	103.011 €	Ingenieurbüro	36.816 €
Bau	105.750 €	Bau	41.207 €
Beratung	120.400 €	Beratung	45.067 €
Anlagenbau	110.559 €	Anlagenbau	45.992 €
Konsum- und Gebrauchsgüter	117.373 €	Konsum- und Gebrauchsgüter	46.184 €
Dienstleistung	104.704 €	Dienstleistung	38.543 €
Handel	88.218 €	Handel	36.288 €
Industrie	112.600 €	Industrie	43.834 €

Quelle: www.personalmarkt.de

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

Anzahl Datensätze nach Firmengröße: Klein < 100 Mitarbeiter 2081/Mittel 101 bis 1.000 Mitarbeiter 963/Groß > 1.001 Mitarbeiter 1844;
Die untersuchten Funktionen: **Allgemeine Funktionen:** Geschäftsführung/Sekretariat/Niederlassungsleitung; **Kaufmännische Funktionen:** Kaufmännische Leitung/ Finanz- und Rechnungswesen/Controlling; **Finanzierung:** Fondsmanagement/Asset-Management/Immobilienfinanzierung/Immobilienbewertung; **Immobilien-spezifische Funktionen:** Projektentwicklung/Standortentwicklung/Verwaltung Gewerbeimmobilien/Verwaltung Wohnungsimobilien/Verwaltung WEG/Kaufmännisches Facility Management/Hausmeister/Bauleitung; **Technische Funktionen:** Architekten; **Vertriebsfunktionen:** Vertriebssteuerung/Verkaufsleitung/Außen-dienst/Immobilienmakler/Mitarbeiter/Marketing; **Personalfunktionen:** Personalleitung/ Personalreferent/-beschaffung/Personalsachbearbeitung; **IT-Funktionen:** IT-Leitung/System- und Netzwerkadministration;

Kaum Frauen in Führungspositionen

Nach wie vor hat auch die Geschlechterzugehörigkeit Einfluss auf die Höhe des Gehalts. Der Frauenanteil in der Immobilienwirtschaft liegt aktuell bei 31,1 Prozent. Bei den Fachkräften liegt er mit 34,8 Prozent allerdings deutlich höher als bei Führungsfunktionen: Hier werden lediglich 11,1 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 immer noch deutliche Unterschiede: Eine männliche Führungskraft in der Immobilienwirtschaft erhält demnach aktuell 109.245 Euro Jahresgehalt. Seine Kollegin dagegen kommt nur auf 91.067 Euro. Der Gehaltsunterschied kann allerdings auch in der Position begründet liegen, denn 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 50.486 Euro Jahresgehalt, eine weibliche Fachkraft dagegen nur 42.225 Euro.

Um zu sehen, wie die Immobilienbranche im Vergleich zu anderen Branchen dasteht, wurden auch diesmal wieder die Gehälter von vier Funktionen für einige ausgewählte Branchen und Segmente ausgewertet.

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

- Vertriebschefs erzielen in der Immobilienwirtschaft im Schnitt mehr als ihre Kollegen in der Industrie. Lediglich in der Beratung werden höhere Einkommen erzielt.
- Die Gehälter von Mitarbeitern im Finanz- und Rechnungswesen liegen auf Industrieniveau. Mehr könnten Mitarbeiter im Finanz- und Rechnungswesen nur in der Beratung, im Anlagenbau und in der Konsum- und Gebrauchsgüterindustrie verdienen.
- Positionen im Sekretariat liegen ebenfalls auf Industrieniveau. Mehr Geld gibt es bei Beratungen und in der Konsum- und Gebrauchsgüterbranche.

Schlechteste Gehälter im Osten

Die Höhe der Vergütung wird auch in der Immobilienwirtschaft durch den Standort des Unternehmens beeinflusst. Die höchsten Gehälter werden – genau wie bei der Studie im vergangenen Jahr – in Frankfurt am Main verdient. Auf 53.590 Euro kommen Mitarbeiter in der Immobilienwirtschaft in der Mainmetropole. Auf den Plätzen zwei, drei und vier folgen München (53.540 Euro Jahresgehalt), Düsseldorf (52.065 Euro) und Wiesbaden (52.010 Euro). Im Mittelfeld liegen die Gehälter in der Bundeshauptstadt Berlin (47.739 Euro Jahresgehalt), Bremen (47.383), Lübeck (46.445). Am wenigsten verdienen Mitarbeiter in der Immobilienwirtschaft in Frankfurt an der Oder (34.848) und Wismar (35.551 Euro) sowie in Cottbus (34.831 Euro).

Die regional unterschiedlichen Gehaltsniveaus entsprechen denen der Gesamtwirtschaft, spricht: denen in anderen Bran-



chen. Einzige Ausnahme ist Berlin. In der Landeshauptstadt schneidet die Immobilienbranche besser ab als die Gesamtwirtschaft.

Schwächeres Wachstum erwartet

Nach der schweren Rezession in den Jahren 2008 und 2009 hat sich die deutsche Wirtschaft zusammen mit der Weltwirtschaft erfreulich rasch wieder erholt. Der Ende 2009 einsetzende Aufschwung hat im Jahr 2010 zu einem wirtschaftlichen Boom geführt, der sich bis ins erste Quartal 2011 fortgesetzt hat. Die anziehende Konjunktur hat nicht zuletzt der Immobilienwirtschaft wichtige Impulse gegeben.

Hatte die Wirtschaft nach der Finanz- und Wirtschaftskrise mit einem unerwartet starken Aufschwung zur alten Stärke zurückgefunden, so mehren sich zurzeit wieder die Zeichen, die zur Vorsicht mahnen. Meldungen über staatliche Liquiditätseingpässe, das Ausweiten des Rettungsschirms, die Herabstufung der Bonität der USA sowie aktuelle Konjunkturdaten sind Auslöser einer neuen Unsicherheit. Im zweiten Halbjahr dieses Jahres hat sich die Weltwirtschaft spürbar abgekühlt – und das hat wiederum Auswirkungen auch auf die Binnenkonjunktur.

Auch 2012 geht es bergauf

Da die Löhne und Gehälter einzelner Branchen der Konjunktur immer mit einer gewissen Verzögerung folgen, werden die Verdienste der Beschäftigten in der Immobilienbranche aufgrund des sehr guten Jahres 2011 wahrscheinlich auch 2012 zunächst noch steigen – dann aber wohl stagnieren. Zu erwarten ist daher für die Immobilienwirtschaft eine Mischung von hohen Gehaltszuwächsen im ersten Halbjahr 2012 und stagnierenden Gehältern im zweiten Halbjahr. ←|

Entwicklung der Gehälter der letzten fünf Jahre

Der verhältnismäßig hoch anmutende Zuwachs bei den Führungskräften im Vergleich zu den anderen Gruppen relativiert sich, wenn man die Gehaltsentwicklung der Führungskräfte infolge der Wirtschaftskrise 2009 ansieht. Von 2009 auf 2010 sind die Total-Cash-Gehälter der Führungskräfte um acht Prozent eingebrochen

	% Veränderung zum Vorjahr	Zuwachs kumuliert	Beispiel einer Führungskraft mit 72.000 € im Jahr 2006
Führungskräfte			
2006	100,0%	100,0%	72.000 €
2007	107,7%	107,7%	77.544 €
2008	106,7%	114,4%	82.739 €
2009	99,6%	114,0%	82.408 €
2010	107,2%	121,2%	88.342 €
2011	103,20%	124,4%	91.169 €

	% Veränderung zum Vorjahr	Zuwachs kumuliert	Beispiel einer Fachkraft mit 32.000 € im Jahr 2006
Fachkräfte			
2006	100,0%	100,0%	32.000 €
2007	104,3%	104,3%	33.376 €
2008	102,5%	106,8%	34.210 €
2009	101,4%	108,2%	34.689 €
2010	106,3%	114,5%	36.875 €
2011	103,90%	118,4%	38.313 €

Quelle: www.personalmarkt.de

Ergebnisse ausgewählter Funktionen*: Am besten verdienen Niederlassungsleiter

Funktion	Q1	Median	Mittelwert	Q3
Mit Personalverantwortung				
Niederlassungsleiter	83.650 €	129.094 €	150.318 €	164.914 €
IT-Leitung	88.938 €	97.588 €	101.783 €	121.552 €
Personalleitung	85.451 €	95.004 €	98.200 €	108.000 €
Ohne Personalverantwortung				
Standortentwicklung	47.997 €	63.850 €	64.438 €	76.116 €
technisches Facility Management	47.583 €	48.590 €	50.169 €	52.072 €
Architekt	43.506 €	45.443 €	48.587 €	52.928 €

1) Als Quartile bezeichnet man diejenigen Werte, die die mittleren 50% der Werte abstecken, d.h. im Q1 liegen jeweils 25 % der Werte darunter und 75% drüber. Im Q3 ist es umgekehrt. Ein Beispiel: Liegt das Jahresgehalt im oberen Quartil, dann verdienen 75 % der Stichprobenteilnehmer weniger als der angegebene Wert und 25 % erhalten ein höheres Entgelt. Liegt das Gehalt im unteren Quartil, verdienen 25 % der Teilnehmer weniger und 75% liegen oberhalb des statistischen Werts.

2) Der Mittelwert entspricht dem arithmetischen Mittel. Es handelt sich dabei um die Summe der Merkmalswerte, geteilt durch die Anzahl der Merkmalswerte. Beim arithmetischen Mittel ist zu beachten, dass es stark von Ausreißern, also sehr großen und sehr kleinen Werten beeinflusst sein kann.

3) Der Median hat gegenüber dem Mittelwert den Vorteil, dass er von Extremwerten 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 Altvorsorge (sofern vorhanden) zusammensetzt / Quelle: www.personalmarkt.de

Quelle: www.personalmarkt.de

Bewegte Zeiten ...

Prime Office REIT AG



EUR 213,900,000
IPO

Joint Bookrunner
July 2011

KLAUS Wohnbau



EUR 64,000,000
Residential Development
Financing
LEO 250

Sole Lender
July 2011


mfi management für
immobilien AG



EUR 75,000,000
Project and Investment
Financing
Pasing Arcaden München

Participant
June 2011

Quantum Immobilien AG



EUR 125,000,000
Long Term Loan
Prime Retail Properties

Joint Lead Arranger
May 2011

GSW Immobilien AG



EUR 406,600,000
IPO

Co-Lead Manager
April 2011


HighLight Towers



EUR 224,000,000
Investment Loan
Bürozentrum Parkstadt
München-Schwabing KG

Joint Arranger
March 2011


Haus Cumberland am
Kurfürstendamm



EUR 66,000,000
Residential Development
Financing

Sole Lender
March 2011

TAG Immobilien AG



EUR 47,000,000
Investment Loan
TAG Stuttgart-Südtor

Arranger and Sole Lender
March 2011

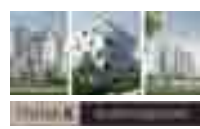
GSW Immobilien AG



EUR 215,000,000
Refinancing Residential
Portfolio

Debt Provider
January 2011

Fürst Developments



EUR 60,000,000
Residential Development
Financing
Wohnen am Höhenpark

Sole Lender
January 2011


OpemTurn



EUR 331,480,452
Acquisition Finance

Joint Mandated Lead
Arranger, Agent
December 2010

Baywobau/Terrafinanz



EUR 100,000,000
Residential Development
Financing
NYLIVING

Sole Lender
January 2010

... erfordern einen
verlässlichen Partner.

Life is full of ups and downs.
We're there for both.

Welcome to
UniCredit
Corporate & Investment Banking

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Deflation ist möglich – hohe Inflation auch

Heinz-Werner Rapp

Serie

Der Vorstand der Feri Finance AG zur Euro- und Bankenkrise, zu den Folgen ausufernder Staatsschulden, zu kommenden Zwangsmaßnahmen – und zu Immobilien.

Herr Dr. Rapp, worin bestehen die größten Gefahren der jetzigen Finanzkrise?

Rapp: Eine Hauptgefahr liegt, analog zu 2008, in einem erneuten Stillstand des Bankensystems bis hin zum Kollaps einzelner systemrelevanter Banken. Kandidaten dafür gibt es eher in Frankreich und den USA. Das könnte bereits bestehende rezessive Tendenzen der Realwirtschaft verschärfen. Längerfristig muss das Risiko der anhaltenden unorthodoxen Notenbank-Politik bewertet werden. In Großbritannien, in der Europäischen Währungsunion und in den USA

arbeiten die Zentralbanken zunehmend als Bad Bank des jeweiligen Systems. Sie akkumulieren zunehmend Risiken in ihren Bilanzen, finanzieren Staatsschulden und drucken Geld. Diese Regelverstöße dürften langfristig ernste Probleme für Währungen und Geldwertstabilität hervorrufen. Verspielt wird die Glaubwürdigkeit wichtiger Institutionen.

Welche Konsequenzen sollten Unternehmer und Anleger daraus ziehen?

Rapp: Vorerst sollten sowohl Unternehmer als auch Anleger nur mit großer Vorsicht agieren. Das Szenario ist bis auf Weiteres extrem risikobehaftet und könnte schnell eskalieren. Die Phase ab Sommer 2008 mit ihrer abrupten Abwärtsdynamik sollte als warnendes Beispiel dienen. Wahrscheinlich ist es einfach noch zu früh für Heldenmut.

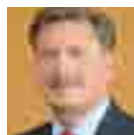
Ist die öffentliche Verschuldung noch beherrschbar?

Rapp: In den großen Industrieländern, also G 7, ist der Point of no return eigentlich überschritten. Bei einer Staatsschuldenquote von über 80 Prozent und einer unzureichenden Wettbewerbsfähigkeit

der entsprechenden Volkswirtschaften – also Italien, aber auch Frankreich – wird es bereits zunehmend problematisch. Die an sich erforderlichen Sparmaßnahmen sind politisch kaum noch durchsetzbar. Die Entwicklung in den USA hat das unlängst sehr klar gezeigt.

Worin bestehen die schlimmsten Folgen der politischen Ignoranz?

Rapp: Die bisherigen politischen Lösungskonzepte für die Euro-Krise waren alle mehr oder weniger unwirksam. Das liegt vor allem an einer völlig unzureichenden oder ideologisch verklärten Problemanalyse. Die Politik verweigert den Blick auf die nackten Realitäten, also die wirklichen Ursachen. Es geht nicht um Rating-Agenturen oder Hedgefonds,



Dr. Heinz-Werner Rapp

ist im Vorstand der Feri Finance AG, Bad Homburg, als Chief Investment Officer verantwortlich für die gesamte Anlagestrategie. Zurzeit widmet er sich besonders der Analyse von Risiken der Finanz- und Währungssysteme als Folge ausufernder Staatsschulden und unsolider Notenbankpolitik. Davor gewarnt hat er schon in früheren Jahren.





sondern um die langjährige, vielfach völlig ausufernde und naive Verschuldungsmentalität vieler Regierungen. Und es geht auch um die Mitverantwortung der Politik beim Überlisten der Maastricht-Kriterien. Solange keine realistische Sichtweise einkehrt, wird weiter nur an Symptomen kuriert und die eigentliche Krise verlängert und weiter verschleppt.

Wie wird sich die demografische Entwicklung darauf auswirken?

Rapp: Leider ebenfalls nicht positiv. Die zunehmende Überalterung der westlichen Industrieländer, die genau jetzt beginnt, bedeutet weiteren strukturellen Druck auf die öffentlichen Haushalte. Schlechtere Demografie, also mehr Ältere als Jüngere, bedeutet schlicht we-

niger Wirtschaftswachstum, höhere Staatszuschüsse für Renten und Gesundheitssystem und weniger Steuern auf der Einnahmenseite. Trotz vieler Warnungen ignoriert die heutige Politik dieses Problem. Das dürfte in wenigen Jahren schlimme Folgen für die Staatsfinanzen und den Wohlstand der Bürger haben.

Apropos Wohlstand: Wenn die Notenbanken ihre Politik des leichten Geldes fortsetzen, kann dann nicht die Kaufkraft des Euro gegen null tendieren?

Rapp: Es kann Jahre dauern, bis am Markt sichtbare Inflation registriert wird. Bereits jetzt hat eine schleichende Erosion der Geldwerte eingesetzt. Diese resultiert hauptsächlich aus der permanent sinkenden Qualität der Notenbankbilanzen und deren Funktion als Abladeplatz für alle Arten von Systemrisiken.

Wird es zu einer zweistelligen Inflation oder eher zur Deflation kommen?

Rapp: Beides ist denkbar. Vorerst ist das Umfeld durch verschiedene Krisenmechanismen und den Zwang zum Abbau von Schulden eher deflationär geprägt. Je stärker dieser Effekt wirkt, desto stärker werden jedoch auch offensive Gegenreaktionen der Notenbanken ausfallen. Darin liegt der Keim für einen möglichen starken Inflationsanstieg in den kommenden Jahren.

Beobachten Sie schon die Flucht der Anleger in Sachwerte?

Rapp: Absolut. Der seit einigen Jahren steigende Goldpreis, aber auch hohe Nachfrage nach Farmland oder Immobilien in guter Lage sind klare Indizien. Das smart money geht von einer zunehmenden Erosion der Papierwährungen und damit der zukünftigen Geldwerte aus. Man kann das Inflation oder so wie wir monetäre Verwässerung nennen.

Mit welchen gesetzlichen Eingriffen der Politik rechnen Sie vor diesem Hintergrund in den nächsten Jahren?

Rapp: Es wurde offengelegt, dass die Schweizer Regierung vor Kurzem ernsthaft über Kapitalzugangsbeschränkungen nachgedacht hat, um eine weitere Auf-

wertung des Franken zu unterbinden. Das zeigt, dass Kapitalverkehrskontrollen zukünftig schnell eine Rolle spielen können. Daneben sind steuerliche Grausamkeiten wie Reichensteuern, Wegzugsteuern oder Zwangsanleihen möglich. Aber auch Verbote und Einschränkungen bestimmter Anlagemöglichkeiten oder Marktfunktionen und ganz generell mehr staatliche Lenkung, etwa staatlich regulierte Höchstzinsen, sind denkbar. Die Richtung heißt ganz generell: Mehr Staat und weniger Markt. Verbote, Zwangsmaßnahmen und direkte Eingriffe in die private Vermögenssphäre werden wohl zunehmen.

Wie sind Immobilien davon betroffen?

Rapp: Immobilien sollten von diesen Entwicklungen eher profitieren. In Deutschland werden sich Anlagen in Sachwerten steigender Nachfrage erfreuen. Allerdings ist damit zu rechnen, dass auch die Steuerlast und andere Abgaben für Immobilienbesitz vom Staat deutlich angehoben werden. Immobilienbesitz ist für einen Staat mit Geldproblemen – siehe Griechenland – immer leichte Beute.

Welchen Anteil sollten Immobilien in gut diversifiziertem Vermögen haben?

Rapp: Mehr als 25, aber nicht mehr als 60 Prozent.

Welche Empfehlungen an die Bundesregierung stehen auf Ihrer Agenda?

Rapp: Akut müsste die Euro-Krise gelöst werden durch beherztes Anpacken schwelender Systemrisiken. Also Banken absichern oder zwangskapitalisieren, Schuldenschnitt in Griechenland und politisch mehr Sparanstrengungen von notorischen Trittbrettfahrern wie Italien und Frankreich einfordern. Längerfristig geht es um mehr: Es fehlt die klare Vision, wie angesichts knapper Kassen mit der demografischen Herausforderung umgegangen werden soll. Verschiedenste soziale Leistungen müssten zukunfts-fest umgebaut, also reduziert werden. Gleichzeitig müsste mehr in Bildung und Nachwuchs- und Innovationsförderung investiert werden, bevor dem Staat auch dafür das Geld ausgeht. ←|

Nach der Krise ist in der Krise

Pfandbriefbanken. Die einstigen Top-Player können sich nicht schnell genug gesundschrumpfen. Sie haben kaum Perspektiven. Nun drängen auch noch die Versicherungen verstärkt in die Immobilienfinanzierung.

Norbert Jumpertz, Staig

Die Staatsschuldenkrise ist nicht befriedigend gelöst. Und die andauernden Querelen um den Euro treffen auch deutsche Pfandbriefbanken hart. „Sicherlich, in den vergangenen drei Jahren konnten durch die Finanzmarktkrise arg gebeutelte Geldhäuser wie die Eurohypo die Risikoaktiva stetig herunterfahren“, heißt es in den einschlägigen Analystenkreisen anerkennend. Das sei im Prinzip der richtige Weg, um sie erfolgreich zu sanieren und wieder kapitalmarktfähig zu machen. So schaffte es die Eurohypo

immerhin von Ende des Jahres 2008 bis Mitte 2011, ihre Risikoaktiva auf den Geschäftsfeldern Staatsfinanzierung und gewerbliche Immobilienfinanzierung um 30 Prozent abzubauen: Von etwa 240 auf 160 Milliarden Euro.

So sollte es in dem angedachten Szenario eigentlich auch weitergehen. Schritt für Schritt werden die Bilanzsumme und alle Risiken weiter runtergefahren. Aber die fortwährende Staatsschuldenkrise erschwert zunehmend diese angestrebte Refinanzierung. Aus eigener Kraft sei die

Der Kapitalmarkt hält für die Pfandbriefbanken keine Rettungsringe bereit.

Auf einen Blick

- › Die Eurohypo ist trotz aller Sanierungsmaßnahmen nicht kapitalmarktfähig. Gleiches gilt auch für die Depfa und die Deutsche Pfandbriefbank.
- › Die von der EU-Kommission vorgegebenen Termine für den Verkauf der Eurohypo, die Privatisierung von Depfa und Deutscher Pfandbriefbank werden wohl nicht einzuhalten sein.
- › Die Umsetzung von Basel III und Solvency II bringt für Pfandbriefbanken Belastungen mit sich, die Immobilienkredite deutlich verteuern werden.

Eurohypo kaum noch in der Lage, am Kapitalmarkt die dafür nötigen Mittel einzusammeln. Das ist in Analystenkreisen fast einvernehmlich zu hören. Dass die Commerzbank-Tochter bislang nicht komplett ins Straucheln geriet, verdanke sie allein ihrer Mutter Commerzbank. Diese sei bei der Refinanzierung viel breiter aufgestellt und hänge aus diesem Grund nicht so sehr am Tropf des Kapitalmarkts.

Kein Patentzept vorhanden und der Börsengang illusorisch

Commerzbank-Chef Martin Blessing wäre sicherlich heilfroh, wenn er die Problem-Tochter endlich loswürde. Aber an wen könnte er sie verkaufen? „Im Moment ist es nicht realistisch, dass sich ein Käufer findet“, gab er dann auch Anfang September auf einer Branchenkonferenz in Frankfurt freimütig zu. |→



Fundiertes Risikomanagement dank hoher Transparenz.



Die „Yardi Real Estate Investment Management“-Software bietet einen bislang unerreichten Einblick in die Anlage - und Immobilienrisiken und ermöglicht eine fundierte Entscheidungsfindung, die das Vertrauen der Investoren festigt.

YARDI Investment Management™

REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT SOFTWARE

- *Überwachung von Risikoprofilen und zeitnahe, fundierte Entscheidungsfindung*
- *Gewährleistung einer bisher unerreichten Kontrolle, Prozessprüfung und Transparenz*
- *Schnelle Performance-Messung, Orientierung an Branchen-Benchmarks*
- *Datenintegrität durch zentralisierte, konsistente Prozesse*
- *Sofortige Analyse durch ein effizientes, webbasiertes System*



Dringend gesucht wird also ein Rezept, wie die Tochter in Windeseile auf Vordermann gebracht werden kann. Denn sie muss für potenzielle Käufer attraktiver gemacht werden. DZ-Bank-Analystin Corinna Dröse allerdings ist da ähnlich pessimistisch wie auch Blessing: „Ein Patentrezept gibt es nicht“, sagt sie. Weder eine andere Bank noch ein Finanzinvestor werde sich mit der Eurohypo in ihrer jetzigen Größe und Ausrichtung „schmücken“. Ein eventueller Börsengang sei unter den aktuellen Gegebenheiten ebenfalls mehr als illusorisch. Das gelte auch für die Hypo-Real-Estate-Töchter (HRE) Depfa und Deutsche Pfandbriefbank.

Milliardenbunker Europäische Zentralbank

Dass sich in absehbarer Zeit dieser trübe Horizont aufhellen könnte, ist kaum zu erwarten. Das europäische Staatsschuldendrama und die ungelöste Euro-Krise setzen dem gesamten Bankensektor nicht nur in Deutschland weiterhin vehement zu. An den Interbankenmärkten sind die Risikoaufschläge in der Zwischenzeit merklich gestiegen. Das nach Lehman mühsam wiederhergestellte Vertrauen der Geldhäuser untereinander ist wiederum angeknackst. Daher bunkern viele Bankhäuser lieber freie Mittel in dreistelliger Milliardenhöhe bei der EZB als sie anderen Branchen-Playern zur Verfügung zu stellen. Und nach der Zwangsverstaatlichung des belgisch-niederländischen Staatsfinanziers Dexia dürfte sich die Situation kaum entspannen.



„Ein Patentrezept gibt es nicht. Weder eine andere Bank noch ein Finanzinvestor werden sich mit der Eurohypo in ihrer jetzigen Größe und Ausrichtung ‚schmücken‘.“
DZ-Bank-Analystin Corinna Dröse

Die Eurohypo verfügt Analysten zufolge über ein Exposure an Griechenland-Anleihen von 3,1 Milliarden Euro, deren Risiken bereits zu einem Viertel abgeschrieben sein sollen. „Selbst weitere Wertberichtigungen würde die Eurohypo verkraften“, ist sich Dröse sicher. Kniffliger würde die bestehende Situation wohl, falls auch italienische und spanische Staatsanleihen erheblich an Wert verlören. Das hält Dröse – vor dem Hintergrund der politischen Stabilisierungsbemühungen – allerdings für unwahrscheinlich. Doch die Rating-Agenturen Fitch, Moody’s und Standard and Poor’s stufen unlängst das Bonitäts-Rating beider Länder weiter herab. Nach Angaben von Analysten wäre im Falle der Euro-Staaten Italien und Spanien allein bei der Eurohypo ein Anleihen-Exposure von fast 16 Milliarden Euro betroffen. Bei der HRE-Gruppe soll es sogar deutlich mehr sein.

Rudert die EU-Kommission zurück?

Angesichts der durchaus schwierigen Situation, in der sich Depfa, Deutsche Pfandbriefbank und Eurohypo befinden, könnte auch die Kommission der Europäischen Union zurückrudern müssen. Sie hat der Commerzbank auferlegt, sich bis 2014 von der Eurohypo zu trennen. Aus der Depfa soll sich der Bund bis 2013, bei der Deutschen Pfandbriefbank bis 2014 als Eigentümer zurückziehen. „Sollte sich die Situation an den Finanzmärkten nicht schnell bessern, wird diese Vorgabe kaum zu halten sein“, sagt Dröse. Bei den Geldhäusern gibt man

sich allerdings weiterhin gelassen. Drei, ja sogar nur zwei Jahre seien noch ein genügend dickes Zeitpolster, um geeignete Lösungswege zu finden, wird argumentiert.

Analysten des Markts indes denken da schon weiter. Sie halten es bei der Eurohypo im Extremfall sogar für möglich, dass statt eines Komplettverkaufs der Bank einfach der Abverkauf des Exposure fortgesetzt wird und ein übrig bleibender Rest auf die Mutter Commerzbank verschmolzen wird. „Das organisatorisch zu bewerkstelligen, wäre für die Commerzbank kein Problem“, ist Dröse überzeugt. Die EU-Kommission würde wohl gezwungenermaßen – den ihr fehlen die geeigneten Alternativen – mitziehen.

Nicht nur die Häuser Depfa, Deutsche Pfandbriefbank und Eurohypo stehen vor enormen Herausforderungen. Alle Pfandbriefbanken am Markt müssen sich auf jene Änderungen einstellen, die durch Basel III und Solvency II auf sie zukommen. Eine der geplanten Maßnahmen stört insbesondere diesen Teilbereich der Branche sehr: Es ist die geplante Einführung einer Leverage Ratio, mit der die Immobilienkreditvergabe auf das 33-fache des haftenden Eigenkapitals begrenzt werden soll. „Die Kennziffer berücksichtigt nicht, dass langfristige Immobilienkredite extrem risikoarm sind“, kritisiert Achim Reif, Bereichsleiter Immobilienfinanzierung Inland des Verbands deutscher Pfandbriefbanken. Darum will der Bankeninteressenverband, dass die Leverage Ratio nur als BaFin-Meldekennziffer etabliert wird. Die bundesdeutsche Aufsichtsbehörde könne dann, so Reif, falls benötigtes Kreditvolumen und angestrebtes Geschäftsmodell nicht zusammenpassen, korrigierend eingreifen.

Höhere Eigenkapitalkosten verursachen Renditeaufschlag

Eine Vorschrift dürfte noch stärker auf die fälligen Refinanzierungskosten der Pfandbriefbanken am Markt durchschlagen: Es ist diejenige, das Versicherungen wegen Solvency II den Kauf von



„Die Leverage Ratio berücksichtigt nicht, dass langfristige Immobilienkredite extrem risikoarm sind.“

Achim Reif, Bereichsleiter Immobilienfinanzierung Inland des Verbands deutscher Pfandbriefbanken

Solvency II ruft Versicherungen auf den Plan

Damit nicht genug. Versicherungen – darunter die Allianz – wollen verstärkt in die Immobilienfinanzierung einsteigen. „Das ist ein Anreiz, der aus dem Solvency-II-Regelwerk herrührt“, erklärt Reif. Direktinvestments in Immobilien werden mit 25 Prozent gestresst, Immobilienkredite mit 15 Prozent. Nicht nur wegen der geringeren Eigenkapitalkosten ist die Immobiliendarlehensvergabe für Versicherungen attraktiv. „Sie ist risikoarm und bringt mehr Rendite als niedrig verzinste Kapitalmarktpapiere“, fügt Reif hinzu. Und die geforderte Garantieverzinsung für Lebensversicherungen von 2,25 Prozent – Neuverträge ab 2012: 1,75 Prozent – erwirtschaften die Assekuranzen auf diese Weise allemal. ←|

Bankschuldverschreibungen mit mehr Eigenkapital unterlegen müssen. Mit ihnen refinanzieren Immobilienbanken oftmals den die Beleihungsgrenze von 60 Prozent übersteigenden Teil von Immobilienkrediten. Die Versicherungen sind im Lande die größten Abnehmer dieser Papiere. Sie werden allein wegen

der höheren Eigenkapitalkosten auf einen Renditeaufschlag pochen. „Schon ohne dessen Berücksichtigung werden sich Immobilienkredite aufgrund der schärferen Eigenkapitalanforderungen – infolge der Basel-III-Vorgaben – im Schnitt um 50 Basispunkte verteuern“, prophezeit Reif.

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Wir bringen Ihr Projekt ins Rollen.

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

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

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.

Konsequenzen auf den zweiten Blick

Vorsteuerberichtigung. Die zum 1.1.2011 in Kraft getretene Novellierung schien eher unwesentlicher Natur zu sein. Bei näherer Betrachtung verbirgt sich dahinter jedoch ein erheblicher administrativer Mehraufwand für viele Immobilienunternehmen.

Manuel Kopp, solreco GmbH, Langen

Die Grundidee der Vorsteuerberichtigung liegt darin, eine „Wahrheit“ zwischen steuerlicher Betrachtung und tatsächlicher Nutzung herzustellen. Plant zum Beispiel ein zum Vorsteuerabzug berechtigtes Unternehmen die Errichtung und Vermietung eines gewerblich genutzten Gebäudes, so kann es die während der Bauphase entstehenden Vorsteuern im Rahmen seiner Vorsteueranmeldung einfließen lassen. Voraussetzung hierfür ist jedoch die spätere Vermietung an Unternehmen, die ebenfalls zum Vorsteuerabzug berechtigt sind. Sofern die spätere Nutzung jedoch von der ursprünglichen Planung abweicht, darf dem Unternehmen kein steuerlicher Vorteil entstehen und der in der Bauphase vorgenommene Vorsteuerabzug muss anteilig korrigiert werden.

Bereits vor der Neufassung der gesetzlichen Grundlagen zum 1. Januar 2005 mussten Unternehmen für ihre Anlagengüter oder für darin erbrachte nachträgliche Herstellkosten entsprechende Ausgabennachweise führen. Für das genannte Beispiel wäre somit auch früher eine entsprechende Berichtigung



Akten für die Vorsteuerberichtigung - doch gibt auch meine IT das her?

durchzuführen gewesen. Durch die Novellierung des Paragraphen 15a Umsatzsteuergesetz werden nun jedoch die Objekte, für die eine Berichtigung vorzunehmen ist, erweitert.

Mehr Immobilien betroffen

Die Vorsteuerberichtigung ist unabhängig davon durchzuführen, ob die errichteten Wirtschaftsgüter dem Anlage- oder Umlaufvermögen zugerechnet werden. Außerdem geraten nun neben aktivierungspflichtigen Neu- und Um-

bauten auch Maßnahmen zur Instandhaltung und (Mieter-)Einbauten in den Fokus der Vorsteuerberichtigung. Einzig Leistungen, die bereits im Zeitpunkt des Leistungsbezugs wirtschaftlich verbraucht sind (zum Beispiel Reinigungs- und Wartungskosten), unterliegen nicht der Berichtigungspflicht.

Des Weiteren wurden im Zusammenhang mit der entsprechenden Durchführungsverordnung (§ 44 UStDV) Vereinfachungsregeln definiert, die unter anderem festlegen, ab welchen Vorsteuerbeträgen Berichtigungen durchzu-

Auf einen Blick

- › Durch die Novellierung des §15a UStG gibt es mehr Verwaltungsaufwand.
- › Das neue Gesetz erweitert die Zahl der Objekte, für die eine Vorsteuerberichtigung vorzunehmen ist.
- › Unternehmen müssen Bauprojekte und Instandhaltungen bereits ab etwa 5.160 Euro netto in ihren IT-Systemen abbilden.

Den Kosten auf der Spur mit Energiemonitoring von Techem

führen sind. Sämtliche Leistungen, die inhaltlich zu einer einzelnen Bau- oder Instandhaltungsmaßnahme zusammengefasst werden können, dürfen demnach einen Betrag von 1.000 Euro Vorsteuer nicht überschreiten, um nicht berichtigt werden zu müssen.

Um jedoch feststellen zu können, ob die jeweiligen Betragsgrenzen zum Tragen kommen, müssen je Einzelmaßnahme die entsprechenden Daten zunächst einmal gesammelt werden. Einzig für den Bereich der Kleininstandhaltung kann die Erfordernis der Berichtigung verneint werden.

Passende IT-Systeme fehlen

Viele Unternehmen sind oder waren in der Vergangenheit nicht darauf ausgerichtet, Bauprojekte und Instandhaltungen bereits ab einem Richtwert von etwa 5.160 Euro netto (daraus ergibt sich bei 19 Prozent Umsatzsteuer ein Betrag von rund 1.000 Euro und somit eine Berichtigungspflicht) in ihren IT-Systemen strukturiert abzubilden. Während für großvolumige Bauprojekte ein solches Vorgehen als selbstverständlich galt, wurden kleinere Ausgabenpositionen eher in aggregierter Form über Kostenarten oder Budgetkategorien zusammengefasst. Ein solches Verfahren muss in Anbetracht der gesetzlichen Vorgaben grundlegend angepasst werden.

Während ein Großteil der Immobilienbranche weiterhin mittelständisch geprägt ist, sind vor allem bei Versicherungen, Fondsgesellschaften, Immobilienanlagegesellschaften oder Banken unterschiedliche Unternehmensbereiche oder auch externe Dienstleister im Gesamtprozess involviert. Je komplexer die Unternehmensstrukturen sind, desto automatisierter ist ein verlustfreier Informationsfluss über die gesamte Prozesskette sicherzustellen. Ohne entsprechende Anpassungen der im Einsatz befindlichen ERP-Systeme und den Einsatz unterstützender Workflows ist dies kaum zu bewerkstelligen.

Die Gesetzgebung trifft bewusst keine konkrete Festlegung einer Steuerberichtigungspflicht für bestimmte Branchen.

Für Banken, Versicherungen und Fonds bedeutet die Immobilie als Asset-Klasse zumeist einen Grundbestandteil ihres Portfolios. Gerade diese Unternehmen haben in der Vergangenheit auf die geänderte Gesetzgebung reagiert und entsprechende Prozess- und systemseitige Anpassungen vorgenommen.

Für andere Branchen der Immobilienwirtschaft ist die Relevanz des Paragraphen 15a UStG oft erst auf den zweiten Blick zu erkennen – und es ist davon auszugehen, dass mancherorts noch keine entsprechenden Entscheidungen getroffen oder die notwendigen Rahmenbedingungen geschaffen wurden. So besteht zum Beispiel auch für eine Wohnungsbaugesellschaft oder einen im Bereich Wohnungsbau tätigen Bauträger die Pflicht zur Berichtigung, sofern es in Einzelobjekten zu einer umsatzsteuerpflichtigen Vermietung oder Veräußerung kommt und sich das Unternehmen zur Vorsteueroptimierung gemäß Paragraph 9 UStG entschieden hat. Auch ein produzierendes Unternehmen, welches bislang eigengenutzte Büro- oder Lagerflächen vermietet und daraus umsatzsteuerpflichtige Erlöse erzielt, unterliegt der gesetzlichen Berichtigungspflicht. Diese Liste ließe sich um Beispiele für nahezu sämtliche Unternehmen mit Immobilienbestand ergänzen. Paragraph 15a UStG betrifft die gesamte Immobilienwirtschaft und erfordert eine Überprüfung der Instandhaltungsprozesse.

Viele Firmen müssen neu planen

Es ist zu erwarten, dass sich daher noch viele Teilnehmer der Branche mit diesem Thema konfrontiert sehen, auch wenn die Ausrichtung des Kerngeschäfts dies oftmals nicht vermuten lässt. Die Entscheidung, ob eine Abbildung von Berichtigungsobjekten grundsätzlich und IT-unterstützt oder einzelfallbezogen manuell umgesetzt wird, lässt sich nur unter Einbeziehung der strategischen Unternehmensausrichtung beantworten. Die Abbildung der relevanten Prozesse erfordert in der Regel Anpassungen prozessualer Abläufe und IT-technischer Strukturen. ←|



Alle Fakten kennen: Das ist die Grundlage für sichere Entscheidungen und gezielte Investitionen. Techem Energiemonitoring liefert Ihnen wertvolle Informationen – zum Energieverbrauch Ihrer Immobilien, zu den Kosten, zum Vergleich mit anderen Liegenschaften. Sprechen Sie mit uns!

Techem. Energie clever nutzen.
Telefon: 0 18 02 / 50 80 50 *
E-Mail: service@techem.de

*6 ct/Verbindung aus dem dt. Festnetz, max 42 ct/Min. aus den dt. Mobilfunknetzen

techem

Von den Finanzgerichten Auf Angemessenheit schauen

Betriebsaufspaltung. Der Fiskus achtet verstärkt darauf, welche Miete in solcher Unternehmensstruktur für Grundstücke verlangt wird. Freundschaftspreise kosten Steuervorteile.



Vorsicht. Pachtzinsverzicht kann große steuerliche Probleme verursachen.

Michael Schreiber, Oberweser

Betriebsaufspaltung ist eine klassische Unternehmensstruktur. Das risikoreiche Tagesgeschäft wird über eine Betriebskapitalgesellschaft geführt, während die wertvollen Vermögenswerte in einem Besitzunternehmen verbleiben und gegen Pacht der Betriebsgesellschaft überlassen werden. Bei ortsüblicher Pacht für die Überlassung des betrieblichen Grundbesitzes sind alle Kosten der Immobilien voll abzugsfähig. Ausschüttungen der Betriebs-GmbH führen auf der Ebene des Besitzunternehmens zu einem betrieblichen Ertrag, der allerdings seit 2008 nur zu einem Anteil von 60 Prozent versteuert werden muss (Teileinkünfteverfahren).

Seit Herbst 2010 prüft der Fiskus verstärkt die Angemessenheit der Mietzahlungen. Ein Erlass des Bundesfinanzministeriums vom 8. November 2010 (Az. IV C 6 – S 2128/07/10001) stellt klar, dass die Grundstücksaufwendungen auf der Ebene des Besitzunternehmens bei unentgeltlicher oder teilentgeltlicher Überlassung nicht in voller Höhe abziehbar sein sollen. Familienunternehmer, die ihrer Betriebs-GmbH in einer Krise mit Pachtminderung oder -verzicht finanziell unter die Arme greifen müssen, haben somit steuerlich ein gewaltiges Problem. Sie bezahlen die Sanierung ihrer notleidenden Firma nicht nur über den Verzicht auf Pachteinahmen, sondern auf

Fiskus anweisung auch mit Kürzung des Grundstücksaufwands.

Aktuelles Urteil bestätigt Fiskus

Rückenwind erhält der Fiskus durch ein aktuelles Urteil des Finanzgerichts Münster vom 23. März 2011 (Az. 7 K 2793/07 E). Danach sind Betriebsausgaben, die bei Verpachtung von Grundbesitz bei einer Betriebsaufspaltung anfallen, nur anteilig steuerlich abzugsfähig, soweit die vereinbarte Pacht gegenüber der Betriebsgesellschaft herabgesetzt oder erlassen wird. Das Finanzgericht hat Revision zugelassen, denn das Verfahren ist vor dem BFH unter dem Az. X R 17/11 anhängig. Im Streitfall verpachtete der Kläger Grundstücke an eine von ihm beherrschte GmbH. Er setzte die Pachtzahlungen zunächst befristet auf die Hälfte herab und verzichtete im folgenden Jahr für drei Monate ganz darauf. Das Finanzamt berücksichtigte die Grundstücksaufwendungen hinsichtlich des rechnerisch „unentgeltlich“ überlassenen Anteils gemäß § 3c Abs. 2 EStG nur zur Hälfte, da insoweit ein wirtschaftlicher Zusammenhang zu den vom Kläger künftig erwarteten Gewinnausschüttungen bestehe (Halbbzugsverbot im Streitjahr). Da diese auf der Ebene des Besitzunternehmens nur hälftig und ab 2008 zu 60 Prozent steuerpflichtig seien, waren die Grundstücksaufwendungen aufgrund dieses Zusammenhangs zur Hälfte zu kürzen. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Was ist Vermietungsabsicht, was gewerblicher Grundstückshandel?

Vermietungsabsicht nur bei ernsthafter und nachhaltiger Mietersuche

Eine Vermietungsabsicht setzt nach einem rechtskräftigen Urteil des Thüringer Finanzgerichts vom 3. November 2010 (Az. 3 K 285/10) ein nachhaltiges und ernsthaftes Bemühen voraus, einen Mieter zu finden. Zwei symbolische „pro forma-Anzeigen“ und wenige Aushänge am Schwarzen Brett eines nahe gelegenen Supermarkts reichen hierfür längst nicht aus.

Die besagte Wohnung der Kläger stand seit 1998 leer und wurde in den Jahren 2001 – 2004 umfassend saniert. Innerhalb dieser vier Jahre machten die Grundeigentümer insgesamt 50.000 Euro Verluste aus der beabsichtigten Vermietung einer Wohnung mit Balkon und Stellplatz in der bevorzugten Wohnetage eines Jugendstilhauses geltend.

Einnahmen entstanden nicht. Die vor Gericht nachgewiesenen Vermietungsbemühungen beschränkten sich auf zwei kleine, wenig aussagekräftige Zeitungsanzeigen in der örtlichen Tagespresse in den Monaten Juli und September 2004 und einige, nicht bewiesene Aushänge am Schwarzen Brett eines Supermarkts. Ab 2005 wurde die Wohnung dann selbst genutzt. Für die Richter des FG Thüringen ein klarer Fall – der Nachweis eines endgültig gefassten Entschlusses zur Erzielung von Mieteinkünften sahen sie als nicht erbracht an und strichen dem Ehepaar die Steuervorteile.

Verkauf von Grundstück mit fünf Mehrfamilienhäusern – Gewerbe?

Nach dem BFH-Urteil vom 5. Mai 2011 (Az. IV R 34/08) stellt ein ungeteiltes Grundstück

mit fünf frei stehenden Mehrfamilienhäusern nicht etwa „fünf Objekte“ dar, sondern nur eines. Es geht um die Frage der Abgrenzung der – steuerfreien – Vermögensverwaltung zum – steuerpflichtigen – gewerblichen Grundstückshandel und der dafür herangezogenen Drei-Objekt-Grenze. Das Urteil bestätigt die ständige Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs. Will man bei lukrativen Immobiliengeschäften den Steuerzugriff des Finanzamts vermeiden, darf man das einheitliche Grundstück vor der Veräußerung allerdings nicht teilen. Vorsicht: Mit einer Zusammenlegung bzw. Vereinigung oder Zuschreibung mehrerer selbstständiger Grundstücke zu einer wirtschaftlichen Einheit kann die Drei-Objekt-Grenze nicht unterschritten werden. Das hat der BFH bereits mit Urteil vom 3. August 2004 (Az. X R 40/03) entschieden. ←|

Passgenaue Lösungen für die Immobilienwirtschaft

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

Deutschlands
Kundenchampions
2010

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

 **HAUSBANK MÜNCHEN**

Das Original

Ausgezeichnet: Die Köpfe 2011

Preisverleihung auf der Expo Real. In einem heiklen Wirtschaftsumfeld überzeugten zwölf Persönlichkeiten aus der Weite der Branche durch Visionen, Mut und Ideen. Wir hatten auch eine. Wir verglichen sie mit literarischen Figuren.

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 74). Unsere Redaktion hat die Preisträger diesmal in Verbindung gesetzt mit einer literarischen Figur. Anbei die Auszüge aus den Laudatortexten.

Liselotte Hjorth (SEB) und Mutter Courage

Mutter Courage (M.C.) hat ihren Namen erhalten, weil sie unter dem Feuer der Geschütze 50 Brotlaibe in das belagerte Riga fuhr. Nicht wirklich aus Barmherzigkeit, sondern um sie zu verkaufen, bevor sie verschimmelten. Eine charakteristische Szene ist die, in der M.C. mit dem Besen übers Schlachtfeld fegt, um aufzuräumen. Und Aufräumen ist in gewisser Weise auch charakteristisch für die jüngere Politik der SEB. Das hohe Verdienst der Preisträgerin ist es, das heterogene Immobilienportfolio der Bank entrümpelt zu haben. (Berthold Brecht, Mutter Courage)

Bernhard Hansen (CA-Immo) und Wilhelm Meister

Wir wollten die Entwicklung eines wegweisenden Entwicklers mit einem wegweisenden Entwicklungsroman in Beziehung setzen. Zu Goethes Zeiten war Aufbruch ein großes Thema. Wilhelm Meister hat davon geträumt, „Schöpfer eines künftigen National-Theaters“ zu

sponsored by

HANNOVER LEASING **YARDI**



werden. Auch Hansen ist immer wieder aufgebrochen. Auf der großen Bühne der Immobilienentwicklung bewegt er als einer der wichtigen Player zurzeit mehr als andere. Es ist ihm in einer für Projektentwickler schwierigen Phase gelungen, wichtige städtebauliche Projekte umzusetzen. (Johann Wolfgang v. Goethe, Wilhelm Meisters Lehr- und Wanderjahre)

Angelika Kunath (Fondshaus HH) und Mrs. Hawkins

Die Wirtin von Admiral Benbow ist die Mutter des Helden Jim Hawkins, der auszieht, um in der Ferne sein Glück zu machen. Während der dabei finstere Untiefen durchschreiten muss, einen Schatz findet und ihn zum großen Teil wieder verliert, bestellt seine Mutter ihr Haus und gewinnt. Weil sie eine wunderbare

Bohnensuppe kocht, ist ihr Haus immer voll. Angelika Kunath hat ihr Glück in heimischen Gefilden gemacht, und zwar zu Zeiten, in denen viele ausgezogen sind. Sie ist mit ihren Fonds erfolgreich in heimischen Standorten wie Köln, Heidelberg, Weiterstadt, Bonn. Von vielen wird sie deshalb neidvoll beäugt. (Robert Louis Stevenson, Die Schatzinsel)

Klaus Franken (Catella Property) und Ottavio

Ottavio jobbt als Student in einem Kaffeehaus namens „Cappuccino“. Während er wie kein anderer die Varianten des heißen Getränks zubereitet, wird er unfreiwillig zum zuhörenden Beobachter der Szene. Er erhält Informationen über Dinge des Lebens, von denen er niemals gewusst hätte, dass es sie gibt. Klaus

Franken ist nicht nur ein Cappuccino-Macher, sondern auch ein Beobachter des Marktes. Als solcher hat er den Begriff des Cappuccino-Markts der Immobilienzene geprägt. Die Core-Immobilien seien der Milchschaum, der viel zu schnell nur noch eine süße Ahnung hinterlasse. Ein ausreichendes Marktvolumen könne aber nur dann erreicht werden, wenn mehr als die oberste Schicht des Markts betrachtet werde. Er hat recht gehabt mit seiner Cappuccino-Metapher.

ein Mietercenter mit einer bundesweit einheitlichen Telefonnummer für alle Anfragen. Natürlich tut der Vorsitzende der Geschäftsführung das, was er tut, nicht aus reinem Mitleid. Ivanhoe will die Sachsen in die Freiheit führen, Donkers die Deutsche Annington an die Börse. Beobachter sehen sie dabei auf einem guten Weg. Das gute Aussehen stand bei Ivanhoe im Hintergrund. Heute bedingen sich beide Eigenschaften oft. (Sir Walter Scott, Ivanhoe)

ne Rolle als Pionier hat sie in diesem Jahr den legitimen Lederstrumpf-Nachfolger Karl-Werner Schulte mit dem Pioneer Award, American Real Estate Society (ARES) ausgezeichnet.

(James Fenimore Cooper, Lederstrumpf)

Dr. Andreas Mattner (ZIA) und Messere Voland

Im Roman entlarvt die Gegenwart des Oberdämons Voland die Absurdität der Wirklichkeit. Er kämpft an gegen die Unzulänglichkeit eines politischen Systems. Auch in unserer Wirklichkeit gibt es absurde Regelungen, gegen die es zu kämpfen lohnt, etwa die von Solvency II. Messere Voland ist, obwohl Teufel, eine der sympathischen Gestalten in diesem Buch. Aus Europa droht mit diversen Regelwerken die Überregulierung in einigen Bereichen. Andreas Mattner ist ein Kämpfer für Belange der Immobilienwirtschaft, beseelt von dem Gedanken, ihr größeren Einfluss zu verschaffen. Doch die zu bohrenden Bretter sind dick. Lösungen sind eher zu schaffen mit einem gewissen Humor, hat doch die Wirklichkeit, so wie Bulgakovs Roman, bisweilen satirische Züge. Aber Mattner hat auch Humor, Gott sei Dank! (Michail Bulgakow, Der Meister und Margarita)



Die Preisträger (v.l.n.r.):

Rolf Elgeti, Vorstandssprecher TAG; Alain Caparros, Vorstandsvorsitzender Rewe Group (hier: Martin Obermann); Matthias Böning, Vorstandssprecher mfi; Ingrid Matthäus-Maier, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung; Professor Dr. Karl-Werner-Schulte, ehemaliger Leiter IREBS; Dr. Andreas Mattner, Präsident ZIA; Wijnand Donkers, Vorsitzender der GF Dt. Annington; Thomas Zinnöcker Vorstandsvorsitzender GSW.

Das Thema ist gesetzt. Es kann sich nun lohnen, über die Folgen zu reflektieren ... Bei einem Cappuccino? Wir plädieren für einen doppelten Whiskey.

(Mariella Righini, Cappuccino)

Wijnand Donkers (Dt. Annington) und Ivanhoe

Ivanhoe ist hilfsbereit, auf neudeutsch heißt das „serviceorientiert“. So könnte man die Marke der Deutschen Annington beschreiben, die gegenüber einigen anderen großen Wohnungsunternehmen etwa damit punktet, dass sie massiv in die neue Organisation des Unternehmens investiert. Wie Ivanhoe sammelt Donkers eine schlagkräftige Truppe um sich. Sie heißt „Außendienstorganisation“, und die Feinde zittern vor Angst. Kernpunkt dieser neuen Organisation ist

Prof. Karl-Werner Schulte (IREBS) und Nat Bumpo

Er ist besser bekannt unter dem Namen „Lederstrumpf“. Er war in der Literatur ein Vorreiter, kam als einer der Allerersten, zu einer Zeit, in der in den Weiten der Prärie nur Bären und Indianer zu Hause waren. Er besiedelte, befriedete, zivilisierte. Der ehemalige wissenschaftliche Leiter der IREBS Regensburg Karl-Werner Schulte HonRICS gründete 1990 die Immobilienakademie der European Business School. Damals war er Pionier. Deutsch-Real Estation war völlig unbesiedelt. Intransparenzen trieben dort ihr Unwesen. Und Vorurteile. So meinte man, ein Haus sei ein ganz normales Wirtschaftsgut, wenn auch größer als die anderen ... Transparenz in Deutsch-Real Estation musste er erst schaffen. Für sei-

Thomas Zinnöcker (GSW) und Eddie Felson

Der ehemalige Poolbillard-Profispieler aus der „Farbe des Geldes“ gewinnt ganz viel davon, verliert später wieder, bevor er wieder gewinnt. Uns erinnert das an einen ersten misslungenen Börsengang und an einen zweiten gelungenen. Thomas Zinnöcker ist kein Spieler. Auch Eddie hat sein Queue an den Nagel gehängt und einen eher seriösen Job angenommen. Trotzdem träumt er immer weiter vom Billard. Das mache beharrlich. Ein Attribut, das der GSW-Vorstandsvorsitzende zur Genüge mitbringen musste in den letzten Jahren. Eddie und Thomas Zinnöcker sind starke Charaktere. Bei Eddie zeigt sich das darin, dass er sich nicht von seinem Kumpel Vincent ver-einnahmen lässt. Zinnöcker |→



Die weiteren Preisträger (v.l.n.r.):

Klaus Franken, CEO Catella Property Deutschland; Bernhard H. Hansen, Vorstand CA Immo, vormals Vorsitzender GF Vivico; Angelika Kunath, Geschäftsführerin Fondshaus Hamburg; Liselotte Hjorth, SEB-Vorstand.

auf einer anderen Bühne wehrte Übernahme-Avancen der Rivalin „Deutsche Wohnen“ ab. Am Ende ist Eddie happy. Und auch Zinnöcker ist gut drauf. Allerdings scheint hier das Ende noch lange nicht erreicht. (Walter Tevis, Farbe des Geldes)

Matthias Böning (mfi) und Robinson Crusoe

Bönings Insel war die Krise. Robinson muss sich versorgen. Er wird kreativ und kommt voran. Böning auch. Die Beteiligung des Perella Weinberg Fund an der mfi geht auf sein Engagement zurück. Böning schafft Einkaufserlebnisse. Crusoes Center ist eine Höhle und dürfte dem Erlebniserfordernis beim Einkauf entsprochen haben. Trotzdem würde Böning sagen: Falsches Konzept und zu klein ... Natürlich hatte Robinson keinen Einkaufsladen. Aber Matthias Böning wird sich gesagt haben: So nicht! Wäre Robinson bemerkt worden, hätte ihm das viel Leid erspart. Die gerade eröffneten Pasing-Arcaden sind denn auch tatsächlich ein Leuchtturm geworden. Nicht nur in puncto Erreichbarkeit. (Daniel Defoe, Robinson Crusoe)

Rolf Elgeti (TAG) und Tom Sawyer

Tom sollte einen Zaun streichen: Ewig lang, unglaublich hoch! Aber er, der etwas tun sollte, brachte ein paar Jungen nicht nur dazu, den Zaun selbst zu be-

pinseln, sie mussten Tom Sawyer sogar noch etwas dafür geben. So was nennt man „Finanzgenie“. Auch Rolf Elgeti wird als ein solches bezeichnet. Er wird dafür ausgezeichnet, dass er durch Übernahme und Konsolidierung der Colonia Real Estate AG seine Wachstumsstrategie in diesem Jahr erfolgreich umgesetzt hat. Weitere Parallelen? Elgeti ist diszipliniert. Steht jeden Morgen ganz früh auf. Tom kann das auch, wenn Huck ihn um Mitternacht aus dem Bett pfeift. Elgeti hat Familie. Ob Tom Becky Thatcher wirklich heiratet, bleibt offen. Beide sind sich ähnlich, aber nicht nur. Jedenfalls stehen sie sich irgendwie in nichts nach. (Mark Twain, Tom Sawyer)

Alain Caparros (REWE) und Monsieur Ibrahim

Rewe erreichte im letzten Jahr eine beachtliche Umsatzsteigerung. Der Konzern ist ein immer präsenterer Partner, der aus einer Position der Stärke heraus agiert. Sein Vorstandsvorsitzender Caparros wird dafür geehrt. Uns fiel als literarische Figur Monsieur Ibrahim ein. Er ist ein Ladenbesitzer und hilft dem jungen Moses, der für seinen Vater einkaufen muss. Moses muss sparen. Rewe mit seinen „JA“-Produkten gab es noch nicht. Aber Ibrahim servierte Sparvorschläge. Etwa den, dem Vater billiges Katzenfutter zu servieren. Caparros bekam den Preis: „Deutschlands Köpfe der Nachhaltigkeit“. Wenn Ibrahim Moses dazu er-

muntert, Brot vom Vortag aufzubacken, ist das nicht auch nachhaltig? Am Ende kauft Ibrahim sich einen Sportwagen, mit dem beide sich aufmachen. Er ist rot, so wie das Rewe-Logo. (Eric Schmitt, Monsieur Ibrahim und die Blumen des Koran)

Ingrid Matthäus-Maier und der Enkel

Wenn der Alte bei Tische saß, schüttete er Suppe auf das Tischtuch, und einmal zerbrach die Schüssel. Er wurde in die Ecke geschickt, der Enkel intervenierte, Happy End. Ein schönes Beispiel für das, wofür unsere Preisträgerin streitet. Nicht jeder kennt sie in dieser Rolle als Vorsitzende der Kommission „Wohnen im Alter“ des Deutschen Verbands. Demografie ist ein bestimmendes Thema unserer Zeit. Ingrid Matthäus-Maier hat engagiert Handlungsempfehlungen erarbeitet, die sich unter anderem um rechtliche, steuerliche und finanzpolitische Aspekte drehen, aber auch um bauliche Anpassungsmaßnahmen für die Wohnungen und die Quartiere. Ihr Credo: Wenn sie nicht gestorben sind, die Alten, so sollen sie möglichst lange selbstbestimmt inmitten der Gesellschaft leben können. Nicht nur im Märchen. (Brüder Grimm, Der alte Großvater und der Enkel) ←|

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



www.immobilienwirtschaft.de

**Ihre
Sicherheit
liegt uns
am Herzen**



Rauchmelder retten Leben



Einfach sicher: HEKATRON GENIUS
Der Rauchmelder für die Wohnungswirtschaft!

- **Echt-Alarm-Garantie**
- **Made in Germany**
- **10 Jahre Garantie auf Gerät und Energieversorgung**
- **Störungsunterdrückung bei Nacht**
- **Verschmutzungsprognose**

METRONA ist Mitglied der Kampagne



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

Gute Betriebstemperatur, doch Abkühlung naht

Expo Real. Das Gros der Teilnehmer lässt sich von Finanzierungshürden nicht beeinflussen. Die Chancen für die nächsten Jahre werden trotz Turbulenzen an den Weltmärkten und der sich verschärfenden Schuldenkrise eher positiv beurteilt.

Birgitt Wüst, Freiburg

„Die Stimmung war sehr gut“, berichtet Eugen Egetenmeier. Der Geschäftsführer der Messe München International beschreibt die Expo Real als „Stabilitätsanker der Branche“, schließlich kamen zur 14. internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien und -investitionen ebenso viele Aussteller und Teilnehmer wie im Vorjahr – für Egetenmeier ein Beleg dafür, dass die Expo Real „eine unverzichtbare Plattform für Austausch und Orientierung in der Branche bietet“.

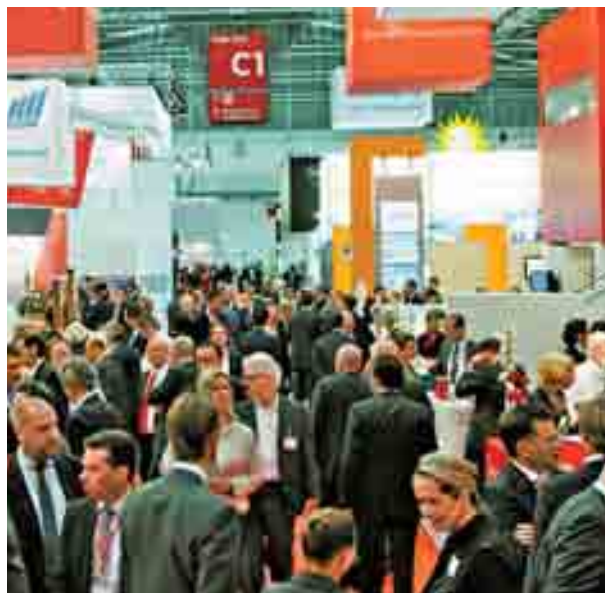
Dass der eingetrübte Himmel über den Finanzmärkten auf die Immobilienmärkte durchschlagen könnten scheint die Mehrheit der Branche bisher nicht

zu fürchten. Laut Besucherumfrage der Messegesellschaft bewerteten 97 Prozent die Messe mit ausgezeichnet bis gut; 71 Prozent sehen die gegenwärtige wirtschaftliche Situation der Branche positiv. Für die künftige Branchensituation erwarten 47 Prozent keine Änderung, 28 Prozent eine Verbesserung und nur 25 Prozent eine Verschlechterung.

„Gefühle 100 Termine“

„Für die kommenden beiden Jahre sehe ich gute Chancen für ein weiteres Wachstum der Bauwirtschaft“, sagt Peter Tzeschlock, Vorstand der Drees &

Sommer AG, und verweist darauf, dass die Immobilienbranche der allgemeinen Konjunkturerwicklung immer ein wenig hinterherhinkt. „Wenn ein Projekt einmal durchgerechnet und angestoßen ist, wird es in Deutschland gewöhnlich zu Ende gebaut – anders als in Moskau oder Dubai, wo im Bau befindliche Projekte in den vergangenen Jahren oftmals einfach ‚eingemottet‘ wurden.“ Harald Engbrocks, Geschäftsführer der internationalen Immobilienberatung Atlanticus, beschreibt die Stimmung auf der Messe als gut – obwohl die letzten drei Monate nach seiner Beobachtung eher von Zurückhaltung bei den Investoren



Weder an den Ständen noch auf den Podien zeigten sich die Marktteilnehmer von der drohenden Konjunkturabkühlung richtig beeindruckt.

geprägt waren. Die hohen Besucherzahlen wertet der Experte als „ein sehr vielversprechendes Zukunftssignal“ für die Immobilienbranche. „Im letzten Jahr hatte ich noch 54 Gespräche, dieses Jahr waren es zwar nur 30, aber dafür gefühlte 100 Termine“, berichtet Engbrocks.

Auch Ulrich Kater, Chefvolkswirt der Deka Bank, geht davon aus, dass die konjunkturelle Eintrübung die Immobilienmärkte nicht so sehr betrifft: „Wir haben eine Wirtschaftsschwäche und keine tiefe Rezession.“ Es gebe nur minimale Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Deutschland und somit auf den Immobilienmarkt. Hinzu komme, dass Investoren bei instabilen Finanzmärkten eine klare Strategie und sichere Anlagen suchten. „Die Strategie des klugen Investors zielt im aktuellen Marktumfeld wieder sehr stark auf gesunde Fundamentale“, bestätigt Engbrocks. Zudem werde das Thema Liquidität immer wichtiger – also die Frage, wie schnell kann ich mich in Märkte hinein- oder auch wieder herausbewegen.

In dieser Hinsicht scheint der Standort Deutschland – aufgrund seiner (noch) gesunden Fundamentaldaten und der im Vergleich zum europäischen Umfeld hohen Stabilität – große Chancen zu bieten. Wie der Immobiliendienstleister

Expo Real 2011: Stabile Zahlen

Auf der Expo Real 2011 stellten insgesamt 1.610 Unternehmen aus 34 Ländern aus; von 37.000 Teilnehmern waren 19.000 Fachbesucher und 18.000 Repräsentanten der ausstellenden Unternehmen.

Die Top Ten unter den insgesamt 72 Besucherländern waren neben Deutschland Großbritannien, Niederlande, Österreich, Schweiz, Frankreich, Polen, USA, Tschechische Republik, Russische Föderation und Luxemburg. Zunehmendes Interesse an einem Besuch zeigten vor allem Marktteilnehmer aus West- und Zentraleuropa; aus Südeuropa war der Besucherandrang überschaubar, und die Besucherzahlen aus Osteuropa erreichten noch nicht das Vorkrisenniveau. Knapp doppelt so viel Aussteller wie 2010 kamen dagegen aus den Niederlanden.

Frankfurter Wirtschaftsförderung mit Rekordbeteiligung

Die Frankfurter Wirtschaftsförderung GmbH (WiFö) hat zum Abschluss der Expo Real ein positives Fazit gezogen. Frankfurt sei noch immer die für Investoren und Projektentwickler wichtigste und interessanteste Destination in Deutschland.

Die Zahl der interessierten Partner und die Intensität der geführten Gespräche habe die vor der Messe nicht ohne Grund vorhandene Skepsis deutlich widerlegt. Trotz der aktuellen Krise um den Euro sei das Interesse an Immobilien in der Mainmetropole nicht zurückgegangen. „Diese Messe konnte alle Skeptiker davon überzeugen, dass die Immobilienwirtschaft in der Bundesrepublik so lebendig und aktiv ist wie eh

und je“, sagte WiFö-Geschäftsführer Peter Kania. In diesem Jahr präsentierte sich die Stadt Frankfurt mit einer Rekordbeteiligung von 31 Partnerunternehmen auf der Expo Real. Dafür musste der Stand um rund 50 Quadratmeter auf fast 480 Quadratmeter erweitert werden. Allein für den Stand der Wirtschaftsförderung interessierten sich pro Messetag mehr als 1.000 Besucher. Kania nannte es besonders erfreulich, dass die hohe Frequenz inzwischen weitere Unternehmen zu ersten Überlegungen veranlasst hat, sich im kommenden Jahr ebenfalls am Frankfurter Gemeinschaftsstand zu beteiligen. Auch die vorgestellten großen Immobilienprojekte in Frankfurt haben bei den Besuchern regen Anklang gefunden.

Jones Lang LaSalle (JLL) ermittelte, sind die Transaktionen mit Gewerbeimmobilien in Deutschland seit Jahresbeginn gegenüber den ersten neun Monaten 2010 um 27 Prozent auf 17,2 Milliarden Euro gestiegen. Marcus Lemli, Leiter Leasing & Capital Markets JLL Deutschland, erwartet, dass sich die Dynamik im vierten Quartal fortsetzt: „Für das Gesamtjahr 2011 rechnen wir mit einem Transaktionsvolumen von bis zu 24 Milliarden Euro.“ Mit einem etwas geringeren Gesamtumsatz – 22 Milliarden Euro – rechnen die Experten von BNP Paribas; doch auch dieses Volumen wäre gegenüber dem Vorjahr ein deutlicher Anstieg.

Allerdings betrifft die Nachfrage nicht alle Marktsegmente: Das Marktgeschehen konzentrierte sich auf voll vermietete Immobilien in erstklassigen Innenstadtlagen, sagt Piotr Bienkowski, Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate Deutschland. Die Nachfrage der Investoren an erstklassigen Immobilien in Kernmärkten übersteige das Angebot deutlich, bestätigt Fabian Klein MRICS, Head of Investment bei CB Richard Ellis in Deutschland: „Es wird zunehmend schwerer für Investoren, entsprechende Objekte zu finden.“

Das knappe Angebot ist nicht die einzige Herausforderung für die Branche. Im Moment sei das Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bei

Immobilienfinanzierungen zwar relativ ausgeglichen, insofern sei die krisenbedingte „Kapitalklemme“ überwunden, sagt Peter Axmann, Leiter des Immobilienbereichs der HSH Nordbank. Doch werde der Finanzierungsbedarf deutlich wachsen. Die Finanzierung von größeren Kreditbeträgen bezeichnen Marktteilnehmer wie Andreas Segal, Finanzvorstand der börsennotierten Berliner Wohnungsgesellschaft GSW, denn auch als eine „sehr herausfordernde Aufgabe für die Immobilienbranche“.

Gute Betriebstemperatur

Doch auch wenn sich die Themen auf der Messe vor allem um die aktuelle Schulden- und Währungsproblematik in Europa und ihre Auswirkungen auf die Immobilienmärkte drehten – noch zeigt sich das Gros der Marktteilnehmer durch die Abkühlung der Konjunktur oder höhere Hürden bei der Finanzierung nicht beeindruckt. Die Expo Real habe sich einmal mehr als „verlässliches Barometer der Stimmung an den europäischen Immobilienmärkten“ erwiesen, meint Reinhard Kutscher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate. Sein Fazit: „2011 herrscht gute Betriebstemperatur. Eine Abkühlung wird jedoch mit Blick nach vorne zunehmend einkalkuliert.“ ←|



Gewinner, Jurymitglieder und Sponsoren des Awards 2011: Gutes Marketing verbessert die Laune.

Niveauvolle Aktivitäten

Immobilien-Marketing-Award 2011. Auch bei der Immobilienvermarktung werden zunehmend Themen wie Nachhaltigkeit und Energieeffizienz aufgegriffen. Die preisgekrönten Konzepte im Kurzporträt.

Udo Renner, Nürtingen-Geislingen; Dirk Labusch, Freiburg

Auf der diesjährigen Expo-Real wurden die Gewinner des „Immobilien-Marketing-Award 2011“ ausgezeichnet. Den Preis verleiht die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. „Es tut sich etwas, die Konzepte werden kreativer“, so der Vorsitzende der Fachjury, Prof. Stephan Kippes, Inhaber der einzigen Professur für Immobilienmarketing im deutschsprachigen Raum, in seiner Laudatio.

Wohnen und Gewerbe

Der Preis in der Kategorie „Wohnen“ ging an die Volkswagen Immobilien

Service GmbH (VWI) nach Wolfsburg. Seit Ende der 90er-Jahre gab es eine sinkende Nachfrage auf dem Wolfsburger Wohnungsmarkt. Das Konzept „Wohnen mit Wunschausstattung“ ermöglichte es, neue Kundengruppen zu erschließen und eine Differenzierung vom Wettbewerb zu erreichen. Auch wurde eine Kundenbindung an die modernisierte Wohnung und eine höhere Kundenzufriedenheit erzielt. Das genau waren auch die Ziele des Konzepts. Die Jury beeindruckte die klare Fokussierung auf die Zielgruppe „Mieter mit höheren Ansprüchen an Wohnqualität, Ästhetik und Service“. Sie wurden über verschiedene Kommunika-

tionswege bedient. Ergebnis: Der Leerstand sank in der Zeit von Januar 2010 bis April 2011 von 6,9 auf 5,2 Prozent.

Gewinner des Awards für die Kategorie „Gewerbeimmobilien“ war der Nexttower in Frankfurt. Ein Drittel der dortigen Flächen war an einen Großmieter vermietet, doch die Vermarktung stockte. Es gab starke Vorbehalte gegenüber der Lage außerhalb des Bankenviertels. Nach den ersten Rückzugssignalen wurde ein Marketingkonzept aufgestellt. Kern war eine Kampagne mit emotionalen Bildern, dem Brand Nexttower, neuen Kernbotschaften und einem neuen Erscheinungsbild. Erzählt wird die Ge-

schichte des Turms und des Umfelds. Dabei wird seine Identität in die Sprache der relevanten Zielgruppen übertragen. Die bemerkenswerte Kampagne schuf eine repräsentative und vermarktbar Büroadresse. Am Ende sind mehrere Etagen vermietet worden.

Lower Budget Award

Mit dem Preis in der Kategorie „Lower/ Small-Budget-Award“ wurde die Degewo AG aus Berlin geehrt. Die Degewo bewirtschaftet rund 1.500 Gewerbeflächen. Viele davon liegen in 1b- und schlechteren Lagen und sind teils schwer vermietbar. Aufgrund der verhältnismäßig geringen Mietkosten sind diese Flächen insbesondere für Existenzgründer geeignet. Die Degewo initiierte deshalb 2010 den ersten Degewo-Wettbewerb für

Existenzgründer. Dieser soll sich jährlich wiederholen und will branchenübergreifend eine möglichst breite Gruppe von Existenzgründern ansprechen. Mit dem Wettbewerb konnten geeignete Teilnehmer mit passenden Flächen versorgt werden. Binnen eines Jahres sank dank

Agenturbeteiligungen

Folgende Agenturen konzipierten die Kampagnen in den einzelnen Kategorien

Wohnen:

Jenko und Sternberg, Apelnstedt

Gewerbe:

Activ Consult Real Estate, Frankfurt am Main

Low budget:

Granma, Berlin

Ökoaward:

Paekom, Frankfurt a. M.

der Kampagne der Leerstand von zehn auf fünf Prozent.

Sonder-Award: Ökomarketing

In der Kategorie „Sonder-Award Öko-Marketing in der Immobilienwirtschaft“ wurde die Union Investment aus Hamburg für ihr überzeugend gestaltetes Internet-Portal „Nachhaltige Immobilieninvestments“ ausgezeichnet. Ziel war es, Präferenz bei potenziellen Kunden zu steigern und damit auch Nachhaltigkeitskompetenz zu zeigen, die über die Projekt- und Unternehmenskompetenzen hinaus geht. Union Investment hat sein Nachhaltigkeitsprofil geschärft und neue Zielgruppen angesprochen. Fazit: Das umfassende Wissensangebot auf www.nachhaltige-immobilien-investments.de erfreut sich wachsender Nachfrage. ←|

**Jetzt
neu!**

Mit dem neuen Newsletter „Wohnungswirtschaft“ entgeht Ihnen garantiert keine wichtige Meldung. Versprochen.

Holen Sie sich die aktuellsten Meldungen der Wohnungswirtschaft jetzt jede Woche auf Ihren Bildschirm. Der neue Newsletter der DW ist da – schnell, nützlich, spannend.

Jetzt kostenlos anmelden:
www.haufe.de/immobilien/newsletter

HAUFE. DW | DIE WOHNUNGS-
WIRTSCHAFT

Punktsieg für den Einzelhandel

Retail Assets. Handelsimmobilien sind derzeit die unbestrittenen Stars auf dem Investmentmarkt. Filialisten zahlen oft Schlüsselgeld für gute Lagen. Die Rolle des Research wird immer wichtiger.

Dr. Ruth Vierbuchen, Düsseldorf

Die Zahlen sprechen für sich. Im ersten Halbjahr 2011 haben inländische und ausländische Investoren laut Jones Lang LaSalle 6,2 Milliarden Euro in deutsche Handelsimmobilien investiert. Gemessen am Gesamttransaktionsvolumen mit Gewerbeimmobilien von 11,3 Milliarden Euro ist das ein Anteil von 56 Prozent. Die zweitstärkste Anlageklasse „Büroimmobilien“ folgt mit 2,7 Milliarden Euro (24 Prozent). Für das Gesamtjahr erwarten Experten wie Jan Linsin, Head of Research bei CB Richard Ellis (CBRE), bei Retail Assets ein Investitionsvolumen von zehn bis zwölf Milliarden Euro. Damit könnten Handelsimmobilien ihre Vormachtstellung im Gesamtjahr halten.

Die zahlreichen Übernahmen in der jüngeren Vergangenheit untermauern die Prognose. Zuletzt hatte sich die Allianz Real Estate Germany mit 80 Prozent am neuen Frankfurter Shopping-Center Skyline Plaza beteiligt und die Deutsche Euro Shop AG mit 50 Prozent am Allee-Center in Magdeburg. Hinzu kommen Käufe im stark gefragten Fachmarktsegment. Und auch aus dem Hertie-Portfolio finden immer wieder Häuser einen Käufer.

Im Vorjahr hatten sich Handelsimmobilien mit einem Investitionsvolumen von 7,46 Milliarden Euro oder einem Anteil von 39 Prozent am Gesamtmarkt ganz knapp hinter Büroimmobilien mit 7,7 Milliarden Euro oder 40 Prozent auf Rang zwei etabliert. Für Jan Dirk Poppinga, Head of Retail Investment bei CB Richard Ellis in Deutschland, zeigt diese stabile Entwicklung, dass sich „der Investmentmarkt für Einzelhandelsimmobilien als ebenbürtige Anlageklasse zum

Investmentmarkt für Büroimmobilien nun nachhaltig etabliert hat“.

Wertschätzung für Retail Assets

Diese hohe Wertschätzung der Retail Assets im „klassischen Büroimmobilienland Deutschland“ hat laut Lars Heese, Geschäftsführer der Hahn Fonds Invest GmbH, einen Grund, der sich im direkten Vergleich „Büro – Handel“ an vielen Fakten ablesen lässt. Der Unterschied beginnt schon bei der Standortwahl. Bei Investments in Büroimmobilien kommen laut Heese im Grunde nur die A-Städte infrage, bei Handelsimmobilien dehnt sich der Bereich lohnender Investments auch auf die B- und C-Städte aus. Denn auch hier gibt es gute Handelsimmobilien mit hoher Frequenz. Dazu gehören hierzulande etwa 300 Städte.

Beachtlich ist auch der Unterschied bei der Mietvertragslaufzeit: Bei Büroimmobilien liegen sie zwischen fünf und

zehn Jahren. Bei Handelsimmobilien, vor allem bei Lebensmittel-Filialisten in Fachmarkt- und Nahversorgungszentren, erreichen sie in der Regel 15 Jahre mit der Option auf mehrfache Verlängerung um fünf Jahre. Da der Einzelhandel zusammen mit der Immobilie und dem guten Standort sein Geschäft macht, die Lage also nicht beliebig austauschbar ist, gibt es für gute Geschäfte und Märkte in der Regel mehrere Mietinteressenten. Insofern ist die Nachvermietung bei guten Standorten kein Thema.

Für den Büromieter spielt die gute Verkehrsanbindung der Immobilie in erster Linie mit Blick auf die bequeme Erreichbarkeit für die Mitarbeiter eine Rolle und die gute Lage, um das Prestige des Unternehmens zu unterstreichen.

Richtiger Standort ist entscheidend

Wie wichtig dagegen der richtige Standort für den Erfolg des Einzelhändlers ist, lässt sich am ehesten daran ablesen, dass bonitätsstarke Einzelhandelsfilialisten auch bereit sind, sechsstelligen Beträge – bekannt als „Schlüsselgeld“ oder „key money“ – zu zahlen, um sich einen Laden in einer sehr guten Lage zu sichern. Daraus ergibt sich automatisch, dass die Bindung des Mieters an die Verkaufsfläche bei Retail Assets hoch ist. Für den Büromieter sind Büroflächen dagegen eher austauschbar.

Ein weiterer Unterschied ist die „hohe Wettbewerbsdichte“ bei Büroimmobilien, der laut Heese auf der Handelsimmobilienseite ein „hoher Konkurrenzschutz“ insbesondere bei zentralen Versorgungsbereichen gegenübersteht.

Auf einen Blick

- › Handelsimmobilien hatten im ersten Halbjahr einen Anteil von 56 Prozent am Gesamttransaktionsvolumen. Büroimmobilien haben den ersten Rang verloren.
- › Handelsimmobilien bieten nach wie vor gute Perspektiven für Anleger.
- › Grundvoraussetzung für die Investition in Handelsimmobilien ist ein substanzielles Research und die Zusammenarbeit von Akquisitionsteam, Transaktionsmanager sowie Fondsmanager, Asset- und Property-Managern.



Shopping und kein Ende. Je zweifelhafter die Lage, desto mehr ist ein substanzielles Research Grundvoraussetzung für die Investition in Handelsimmobilien.

zu prüfen. Das heißt, auch am Dienstagmorgen, dem traditionell schwächsten Zeitraum im Einzelhandel, hinzufahren, wie Michael Hahn, Vorstandschef der Hahn-Gruppe, ergänzt.

Wichtige Grundvoraussetzung für die Investition in Handelsimmobilien ist laut Heese ein substanzielles Research und die Zusammenarbeit von Akquisitionsteam, Transaktionsmanager sowie Fondsmanager, Asset- und Property-Manager. Denn es gelte bei der Beurteilung der Handelsfläche vieles zu berücksichtigen. Dazu gehören die Einwohnerzahl im Einzugsgebiet des Markts, die Kaufkraft- und die Zentralitätskennziffer, die Konkurrenzsituation am Standort oder der Agglomerationseffekt durch andere Branchen. Deshalb ist es wichtig, die Einzelhändler, ihre Konzepte und ihre Zielgruppen genau zu kennen. Aber auch Gespräche mit den Verantwortlichen in Städten und Gemeinden sind nach Heeses Erfahrung zielführend. Denn vor allem Fachmarkt- und Nahversorgungszentren entstehen heute meist auf Grundlage von Einzelhandels- und Zentrenkonzepten. Wer all das nicht beachtet, kann laut Heese vor der Akquise genauso gut eine Münze werfen. Die vielen Handelsimmobilien, insbesondere aus dem Segment Supermärkte, die während der Boomphase zu überhöhten Preisen gekauft wurden und 2011/12 nach Einschätzung von Dennis Börgel MRICS, Partner des Immobiliendienstleisters Cushman & Wakefield Germany, auf den Markt kommen werden, weil die Refinanzierung ansteht, sind ein anschauliches Beispiel für allein aus dem Bauch heraus getroffene Entscheidungen. ←|

Denn innerstädtische Einzelhandelslagen sind nicht beliebig vermehrbar, und viele großflächige Fachmarkt- und Nahversorgungszentren werden auf Grundlage von Einzelhandelskonzepten entwickelt und müssen wegen des restriktiven deutschen Baurechts erst genehmigt werden. Den hohen Kaufpreisen bei Büros, so erläutert Heese weiter, stünden im Einzelhandel die attraktiven Renditen gegenüber, die besonders in Krisenzeiten die Stabilität dieser Asset-Klasse belegen. So stellte Piotr Bienkowski, Geschäftsführer von BNP Paribas Real Estate, fest, dass die Mieten für Handelsflächen in A-Lagen deutscher Städte selbst im Krisenjahr 2009 nicht oder nur wenig gesunken waren und 2010 bereits wieder angezogen haben.

Beste Perspektiven für Anleger

Bessere Noten bekommt das Bürosegment indes beim Thema „Markttranspa-

renz“. Insbesondere ausländische Investoren beklagen die geringe Transparenz auf dem Retail-Assets-Markt. Spezialisierte Investoren kompensieren das durch vielfältige Netzwerke, über die sie sich auf dem Laufenden halten. Besser stellen sich Büroimmobilien laut Heese zudem mit ihren „komfortablen Nebenkosten- und Wertsicherungsregelungen“ dar.

Summa summarum kommt Heese zu dem Ergebnis, dass Retail Assets aufgrund der größeren Angebotsbreite, dem höheren Wettbewerbsschutz und den besseren Renditen für Anleger die besseren Perspektiven bieten. Das gilt allerdings nur unter der Bedingung, dass sich der Investor in dieser Asset-Klasse auskennt. Denn die Qualität des Standorts und die Güte des Mieters müssen genau geprüft werden. Und das heißt laut Heese auch „ganz genau“: So empfiehlt es sich nach Erfahrung des Experten, den Standort über einen längeren Zeitraum



Wo ist der Eigentümer? Tut er genug um eine Großimmobilie weiterzuvermitteln? Große Herausforderungen für eine kleine Kommune ...

Beziehungsprobleme

Investor und Kommune. Es ist ein uraltes Vorurteil, dass Verwaltungen die Belange der privaten Wirtschaft nicht hinreichend kennen. An geltendem Planungsrecht kommen Städte aber nun mal nicht vorbei. Ein Praxisbeispiel.

Ulrich Paßlick, Stadtbaurat der Stadt Bocholt, Vorsitzender des Netzwerks Innenstadt NRW

Bocholt erlebte Anfang der 1970er Jahre die Ansiedlung eines Karstadt-Kaufhauses am südlichen Ende der Fußgängerzone. Die Stadt hatte seinerzeit dem Investor Karstadt den roten Teppich ausgerollt; städtische Grundstücke wurden bereitgestellt und ein Bebauungsplan schuf sozusagen mundgerechtes Baurecht. Zusammen mit einer kurz darauf folgenden Ansiedlung eines C&A Hauses im Norden der Innenstadt verfügte seither die Fußgängerzone als „Knochen“ über zwei dicke Enden.

Die beabsichtigte Schließung und der anschließende Eigentümerwechsel von Karstadt zu Hertie verbreitete zunächst Unsicherheit in Bocholt und in vielen anderen Mittelstädten in NRW und da-

rüber hinaus. Mit der Insolvenz der Hertie-Kette in 2009 gingen knapp 40 Jahre Kaufhausgeschichte in der Neustraße in Bocholt zu Ende.

Keine Bewirtschaftung mehr – schlechtes Bild für Bocholt

Heute ist der Eindruck vor Ort erbärmlich. Zugeklebte Schaufensterscheiben, sichtbare Verwahrlosung auf dem Grundstück, offensichtlich ist die Gebäudeunterhaltung komplett eingestellt worden. In der Parkhausetage haben sich hunderte von Tauben eingenistet. Stromrechnungen werden seit über einem Jahr und die Grundsteuer seit November 2010 schon nicht mehr gezahlt. Die Stadt

Bocholt hat mittlerweile die Zwangsversteigerung beantragt.

Das Objekt ist am Markt. Mit einer Größe von über 6.000 Quadratmetern Verkaufsfläche auf einem etwa 10.000 Quadratmeter großen Grundstück ist das Haus die mit Abstand größte Flächenreserve in der Innenstadt. Der britische Eigentümer hat einen Berliner Immobilienmakler mit der Vermarktung des Objekts beauftragt. Eigentlich müssten die in Bocholt herrschenden Rahmenbedingungen garantieren, den Standort schnell wieder zu beleben. Das alte Karstadtgebäude liegt in bester 1A-Lage in der am stärksten frequentierten Fußgängerzone. Es besteht uneingeschränktes Bauplanungsrecht.

Die Realität sieht anders aus: Der Eigentümer führt das Objekt mit einem völlig unrealistischen Wert in den Büchern. Angeboten wurde das Objekt zunächst zu einem Preis von über 12 Millionen Euro. Der tatsächliche Verkehrs- oder Marktwert liegt weit – nein: sehr weit darunter. An Ideen für eine Folgenutzung mangelt es weder der Stadt Bocholt, noch Investoren, die sich zwischenzeitlich für den Standort interessierten: Im Erdgeschoss Läden mit größeren Verkaufsflächen entlang der Fußgängerzone, in den Obergeschossen Dienstleistungen und Wohnen. Am Fluss attraktive Gastronomie mit hoher Aufenthaltsqualität mitten in der Innenstadt, hochwertiges Wohnen mit Blick auf den Fluss in der Dachetage; Rückbau der monströsen Waschbetonfassade und der Parkhausrampe. Kurz gesagt: Realistisch wäre ein Marktpreis für das Grundstück minus Abrisskosten.

Städte können keine Gewinnerwartungen finanzieren

Wer aber ist bereit, die Lücke zwischen dem vom Eigentümer unterstellten Buchwert und dem am Markt realisierbaren Kaufpreis zu schließen? Ist das die Zuständigkeit der Stadt, die bereits bei der Erstansiedlung des Karstadthauses 1970 das Objekt förderte? Sollen tatsächlich die Städte die Spekulationsgewinnerwartungen der Finanzinvestoren in regelmäßigen Abständen finanzieren? Gerade jetzt in einer Phase, in der die Städte finanziell mit dem Rücken zur Wand stehen? Das Beispiel Bremerhaven mit Ankauf eines alten Horten-Hauses, anschließender Projektentwicklung und Verkauf des voll vermieteten Objekts mit großem Verlust kann nicht Maßstab des städtischen Handelns hierzulande sein.

Hier sind Instrumente gefragt, die auch die Interessen der Allgemeinheit wahren helfen und nicht nur die Interessen spekulationsgetriebener Eigentümer. In verschiedenen Städten werden Vorkaufsrechtssatzungen beschlossen oder es wird darüber nachgedacht, Sanierungsgebiete oder städtebauliche Entwicklungsmaßnahmen per Satzung festzulegen. Auch Instandsetzungsgebote

Auf einen Blick

- › Die Kaufhauskette Hertie ist insolvent, die Immobilie mittlerweile ein Schandfleck in der Innenstadt.
- › Kommunikation mit dem Eigentümer über die weitere Nutzung ist schwierig vor dem Hintergrund verschiedener Wertvorstellungen.
- › Im Netzwerk Innenstadt NRW sind 65 Städte organisiert, die sich gegenseitig Hilfestellung leisten.
- › Investoren müssen dazulernen.

werden diskutiert. Einen Königsweg gibt es nicht. Die Stadt muss das Gespräch mit dem Eigentümer suchen aber auch klare Grenzen setzen. Wenn sich der weit weg sitzende Eigentümer dem Gespräch verschließt und über Jahre absurd hohe Forderungen stellt, macht dies eine zeitnahe Lösung allerdings nicht leichter.

Es ist allerdings ein uraltes Vorurteil, dass die Mitarbeiter der Stadtverwaltungen und die Kommunalpolitiker die Belange der Investoren nicht hinreichend kennen oder berücksichtigen. Woher kommt dieses Vorurteil? Das liegt zunächst einmal natürlich an den unterschiedlichen Aufgabenstellungen. Bürgermeister, Kommunalpolitiker und -beamte haben schließlich darauf einen Eid geleistet, das Wohl der Allgemeinheit in den Mittelpunkt ihres Handelns zu stellen und die Gesetze zu beachten. Da sieht es beim Investor trotz vielfacher anderer Lippenbekenntnisse schon anders aus. Geltendes Planungsrecht oder baurechtliche Vorschriften werden eher als lästiges Störfeuer bei der Optimierung der Investition vor Ort empfunden.

Auch bei der Betrachtung dieses Punkts sollte man Verallgemeinerungen jedoch vermeiden: Es hat sich bewährt, Investoren die kommunalpolitischen Erwartungen bereits in einem sehr frühen Stadium transparent zu machen. Laufend aktualisierte Einzelhandelskonzepte sind dabei unverzichtbare Entscheidungsgrundlagen. Gespräche auf Chefebene erzeugen schneller eine vertrauensvolle

Atmosphäre. Es folgt immer ein durchaus komplizierter Aushandlungsprozess, ein Geben und Nehmen und ein möglichst fairer Interessenausgleich – hart aber fair sozusagen.

Nach anfänglichen Meinungsverschiedenheiten, die möglichst früh ausdiskutiert werden sollten, gibt es dann doch oftmals noch eine sehr vertrauensvolle und problemlose Zusammenarbeit. Kenntnisse der Grundsätze und Rahmenbedingungen des Immobilienmarkts auf Seiten der Städte sind dabei hilfreich. Das erleichtert die Kommunikation. Hier ist sicher auch ein wenig Nachhilfe mittels eines kommunalen Erfahrungsaustausches nützlich – wie zum Beispiel über das Netzwerk Innenstadt NRW, in dem mittlerweile über 65 Städte aus NRW organisiert sind.

Die verführerischen Bilder der Investoren

Fakt ist aber auch, dass Städte selten gut beraten sind, ungeprüft und kritiklos die verführerischen Bilder der Investoren umzusetzen; sie bilden selten das Gemeinwohl einer Stadt ab. Das Netzwerk Innenstadt NRW hat daher bundesweit beachtete Empfehlungen für den Umgang mit der Ansiedlung innerstädtischer Einzelhandelsbetriebe herausgegeben, die den Städten Checklisten an die Hand geben, die es bei einzelnen Investorenanfragen zu beachten gilt.

Wird ein leer stehendes Kaufhaus ungenutzt, sind damit häufig auch umfangreiche Umbaumaßnahmen verbunden. Viele Kaufhäuser sind in den 1970er Jahren erbaut worden, oft ohne Rücksicht auf städtebauliche Maßstäbe und energetisch praktisch ungedämmt. Mit diesen Hüllen kann man die aktuellen Herausforderungen des Klimaschutzes sicher nicht bewältigen. Investoren müssen sich schon gut überlegen, ob es Sinn macht, eine solche Gebäudehülle zu ertüchtigen, oder ob ein Abriss und kompletter Neubau nicht günstiger ist. Auch das ist ein klares Signal an die Eigentümer, die sich hier kritisch fragen lassen müssen, ob der Buchwert ihrer Immobilie das überhaupt hinreichend abbildet. ←|

Russland Calling

Investments. Die russischen Immobilienmärkte geraten abermals in den Fokus westeuropäischer Investoren. Diesmal lockt das relativ stabile Wirtschaftswachstum und die Kaufkraft einer wachsenden Mittelschicht.

Birgitt Wüst, Freiburg

„Es bewegt sich wieder was in Russland“, sagt Steffen Sendler. Wie der Geschäftsführer von Drees & Sommer Russland, berichtet, mehren sich die Anzeichen, dass die Finanzkrise, die in den vergangenen zwei Jahren insbesondere den Immobilien- und Baumarkt in Russland schwer getroffen hatte, ein Ende gefunden hat: „Wir beobachten eine Zunahme von Investitionen.“ Diese Beobachtung bestätigt das Research-Team der Erste Group, Wien. „Mitte August 2011 hatten die Investitionen in den CEE-Immobilienmarkt 6,9 Milliarden Euro erreicht; sie lagen damit um 20 Prozent über dem Wert für das Gesamtjahr 2010 und waren das Ergebnis von etwa 120 Transaktionen“, berichtet Erste Bank-CEE-Analyst Günther Artner. Die Investitionstätigkeit habe sich mit mehr als 70 Prozent vor allem auf die Märkte Polen und Russland konzentriert.

Diese Entwicklung erstaunt nicht, denn das stabile Polen gilt als „Wirtschaftswunderland“, und Russland mit seinen 143 Millionen Einwohnern und 13 Millionenstädten wächst seit Jahren rasant. Aktuellen Prognosen zufolge dürfte das russische Bruttoinlandsprodukt jährlich um 4,5 Prozent zulegen. Auf dem Investitionsforum „Russia Calling!“ zeigte sich Wladimir Putin überzeugt, dass der Aufschwung anhalten werde. Selbst bei einer zweiten Krisenwelle werde das russische BIP von 2012 bis 2014 zwischen 2,5 und 3,7 Prozent wachsen, zeigt man sich im russischen Wirtschaftsministerium überzeugt. Das Haushaltsdefizit sei gering, ferner verfüge das Land über immense Reserven und profitiere von hohen Ölpreisen.

Groß-Events beflügeln

Insbesondere auf den Einzelhandelsmärkten sehen Marktbeobachter Chancen. Mit dem steigenden Einkommen wird die Mittelschicht größer. Im Durchschnitt geben Russlands Einwohner drei Viertel ihres Einkommens für Konsumgüter aus – europaweit sind es nur 40 Prozent. So verspricht sich beispielsweise Adidas in Russland enorme Absatzchancen. Bis 2015 sei jedes Jahr mit Umsatzsteigerungen von mindestens zehn

Prozent zu rechnen, erklärte Herbert Hainer, Vorstandschef des Sportartikelherstellers, jüngst in Moskau. Kam Adidas in der Region Russland/GUS 2010 auf 786 Millionen Euro Umsatz, will man 2012 die Marke von einer Milliarde Euro knacken. Dort setzt Adidas verstärkt auf eigene Läden. Ende 2011 dürfte es in der Region 800 Stores geben. Bis 2015 sollen mindestens 400 hinzukommen. Das Management geht davon aus, dass wegen der Europameisterschaft 2012 in Polen und der Ukraine Fußballprodukte in den

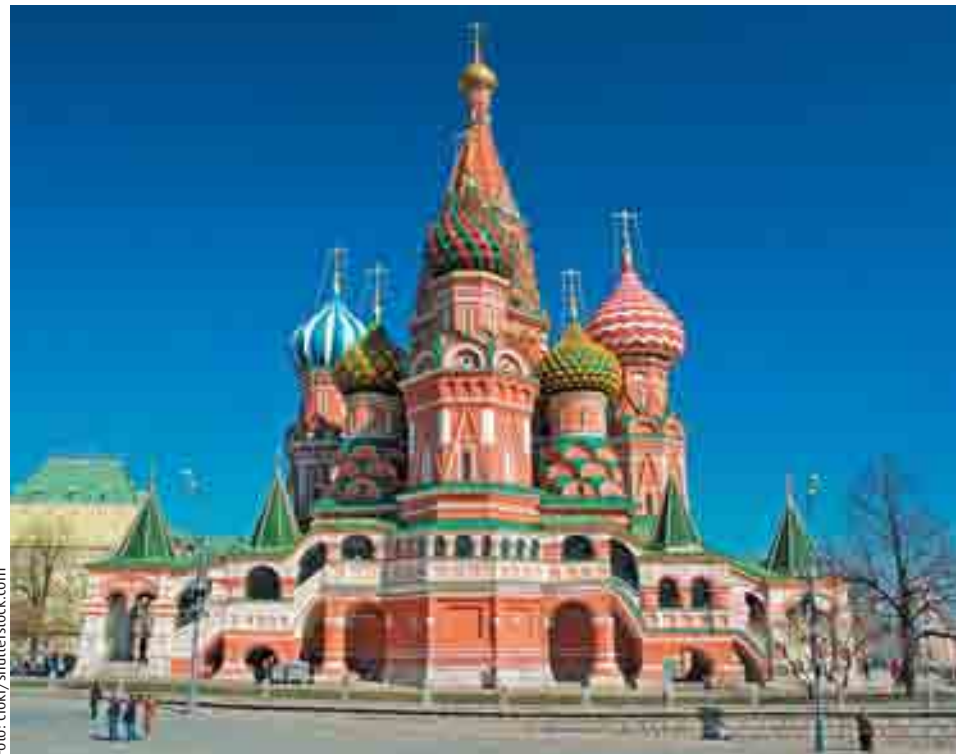


Foto: clokki/shutterstock.com

Roter Platz heißt auf altrussisch auch schöner Platz. Ein ebensolcher verspricht Russland auch aus Investorensicht wieder zu werden.

Auf einen Blick

- › Selbst bei einer zweiten Krisenwelle wird laut russischem Wirtschaftsministerium das russische BIP von 2012 bis 2014 zwischen 2,5 und 3,7 Prozent wachsen.
- › Für Investoren sehen Marktbeobachter insbesondere auf den Einzelhandelsmärkten Chancen.
- › Die Renditen liegen aktuell bei 9,5 Prozent bei Büros und bei 11,5 Prozent bei Einzelhandelsimmobilien.
- › Die Olympiade 2014 oder Fußball-WM 2018 beflügeln die Investitionstätigkeit.

nächsten Jahren auch in Russland gefragt sein werden. Großveranstaltungen wie die Olympischen Winterspiele in Sochi 2014 würden den Trend noch unterstützen, heißt es.

Auch die Hamburger ECE-Gruppe ist in Russland unterwegs, allerdings als Dienstleister in Sachen Center-Management. Seit Ende 2009 zeichnet die ECE für das Management von „Vremena Goda“ am Kutusovkij Prospekt in Moskau verantwortlich. Eigentümer ist das russische Unternehmen Octan Plus Alfa, hinter dem Ivanhoe Cambridge und die Volksbank Österreich stehen. „Das Shopping-Center verfügt über rund 150 Geschäfte auf einer Mietfläche von etwa 30.000 Quadratmetern mit internationalem Standard“, berichtet Stefan Zeiselmaier, Geschäftsführer der ECE Russland. Während die ECE vorerst (noch) auf die Entwicklung eigener Shopping-Center verzichtet, soll das Dienstleistungsgeschäft in Russland weiter ausgebaut werden.

Hohe Rendite – hohes Risiko

Der Löwenanteil der gewerblichen Immobilieninvestitionen – etwa zwei Drittel – wird indes noch von russischen Marktteilnehmern bestimmt. Doch auch internationale Investoren sind vermehrt auf der Suche nach passenden Assets. Für russische Liegenschaften interessiert sich seit Jahren etwa die österreichische

Immofinanz. Eduard Zehetner, Vorstandsvorsitzender der österreichischen Immofinanz Group, beziffert die Renditen auf 9,5 Prozent bei Büros und 11,5 Prozent bei Einzelhandelsimmobilien. Zehetner ist der Ansicht, dass die Renditeaufschläge zu hoch sind und Moskau daher günstig ist.

Das Interesse an Russland-Investments wird nicht zuletzt durch die Fußballweltmeisterschaft 2018 befördert. Der Event sorgt bei der Infrastrukturerwicklung der 15 beteiligten Städte – neben Moskau sind dies St. Petersburg, Kaliningrad, Podolsk, Nishniy Novgorod, Jaroslawl, Kazan, Saransk, Samara, Wolgograd, Rostov-am-Don, Krasnodar, Sochi, Ekaterinburg – für Auftrieb. Gleichzeitig wird die touristische Infrastruktur entwickelt. GUS-weit entwickeln internationale Ketten neue Hotels. 2010 wurde das Marriott Courtyard in St. Petersburg eröffnet. 2011 folgten neue Häuser in Kazan und Irkutsk. Weitere drei Projekte der Marriott-Kette sind noch in diesem Jahr geplant.

Hotel, Gastronomie, Freizeit

In Vorbereitung der Olympischen Winterspiele 2014 in Sochi werden derzeit Hotels, Restaurants und Freizeitanlagen entwickelt. So ist Drees & Sommer mit der Bauherrenvertretung und dem Projektmanagement für den 50 Hektar großen Freizeitpark „Sochi Park“ beauftragt. Wie Sandler berichtet, sind weitere Projekte im Bereich Boutique Hotels in Moskau geplant, zudem drei Hotelprojekte der Rezidor-Kette in Kiew und eines in Jalta.

Gleichwohl sollte man die bei internationalen Geschäften immer gebotene Vorsicht wahren. Doch Russland-Experte Andreas Schiller, CEO des Beratungsunternehmens Investment Insight in Bergisch-Gladbach, kann am Markt immer mal wieder geäußerte Vorbehalte nur bedingt nachvollziehen: „Bei Investitionen in Russland geht es nicht zuletzt um Vertrauen, Partnerschaft und um Verhandlungen auf Augenhöhe: So können Geschäfte erfolgreich auf den Weg gebracht werden.“ ←|

Sie suchen Fach- und Führungskräfte in der Wohnungswirtschaft?

**Dann schalten Sie in
DW Die Wohnungswirtschaft**

www.dw-web.info/stellenmarkt

DW Die Wohnungswirtschaft richtet sich an kaufmännische und technische Führungskräfte in Wohnungsunternehmen, Meinungsführer in den Verbänden, Entscheider in den Baubehörden und wohnungspolitische Meinungsbildner, die in der DW konkrete Problemlösungen und Informationen für die tägliche Praxis finden.

Der DW-Stellenmarkt ist ein wichtiger Indikator für das Magazin – seine hohe Bekanntheit, das Vertrauen und die zielgruppengenaue Verbreitung im Markt.

DW DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

DW Print & Web

1x buchen,
2x präsent!

Flächenpotenziale, alternative Grundrisse, innovative Wohnlösungen

ANWANDT
Bauabwicklung
Bauverfahren

ANWANDT
Gemeinschaftliches Wohnen
Gemeinschaft

ANWANDT
Praxisfeld
Kulturmarkt
Wohnungswirtschaft

Bestellen Sie gleich den Infolyer!

Anzeigenleitung:
Heike Tiedemann · Tel.: 040 520103-39
heike.tiedemann@diewohnungswirtschaft.de
www.diewohnungswirtschaft.de

DW STELLENMARKT

Wohnungsunternehmen unterschätzen sich selbst

Nachhaltigkeit. Das Thema ist in der Wohnungswirtschaft oft ausschließlich als ökologisches Konzept im Bewusstsein. Deshalb bewerten sich die Firmen schlechter als sie sind. Ergebnisse einer Master-Arbeit an der EBZ Business School.

Lars Hoffmann, Bochum



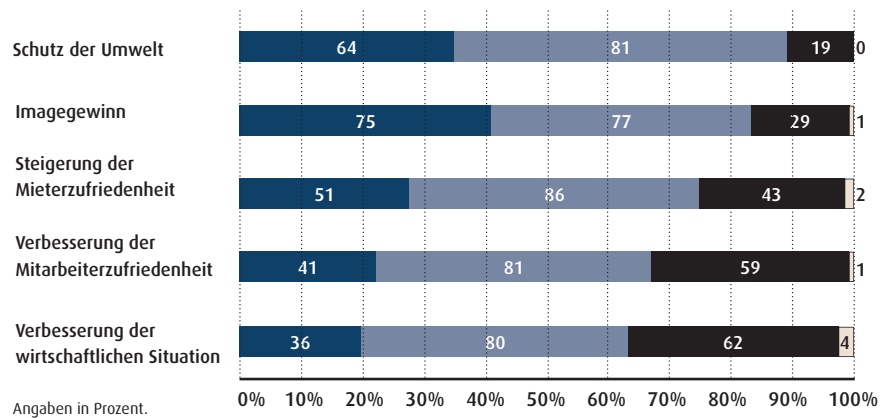
Ein Unternehmen muss keine Passivhäuser bauen um nachhaltig zu sein.

Umfrage: Wie wirkt Ihrer Meinung nachhaltiges unternehmerisches Handeln auf ...

Abbildung 1 Nachhaltiges Handeln ist etwas Positives: Das meint eine große Mehrheit der befragten Unternehmen. Mehr als 80 Prozent glauben, damit ihr Image „stark“ oder „sehr stark“ verbessern zu können. Nachhaltigkeit steigert auch die Zufriedenheit von Mitarbeitern und Mietern, meinen die Unternehmen.

■ sehr stark ■ stark
■ wenig ■ gar nicht

Quelle: Lars Hoffmann



Für die Master-Arbeit wurden mehr als 3.000 Gesellschaften und Genossenschaften der Immobilienbranche angeschrieben, rund 200 haben geantwortet. Dabei ging es um die Fragen, an welchen Begriffen die Unternehmen das Thema Nachhaltigkeit festmachen, welche Relevanz sie dem Thema beimessen und welche Maßnahmen konkret umgesetzt werden. Das Ergebnis: 94 Prozent der Befragten halten Nachhaltigkeit für ein wichtiges Thema, 70 Prozent setzen auch entsprechende Leitbilder in den Unternehmenszielen um.

Das Ergebnis klingt sehr positiv, muss jedoch mit einer Einschränkung gesehen werden: Möglicherweise haben sich vor allem die Unternehmen an der Studie beteiligt, die zum Thema Nachhaltigkeit etwas sagen wollten – und damit diejenigen, die sich sowiso schon in irgendeiner Weise damit auseinandergesetzt haben. Trotzdem waren viele der Befragten aber

überraschend ehrlich und haben sich in Hinsicht auf die Nachhaltigkeit des eigenen Handelns teilweise sogar schlechter bewertet als sie eigentlich sind. Erst im weiteren Verlauf der Umfrage haben sie dann mehr oder weniger unbewusst gezeigt, dass sie nachhaltiger agieren als sie selbst dachten. Denn viele Aspekte des Themas werden in den Unternehmen punktuell schon umgesetzt, aber oft fehlt noch die gesamtstrategische Sicht auf die einzelnen Projekte mit Nachhaltigkeitsfaktor.

Nachhaltigkeit ist weit mehr als pure Ökologie

Woran das liegt? Die Untersuchungsergebnisse sprechen da eine klare Sprache. Die meisten Unternehmen sehen Nachhaltigkeit vor allem als ökologisches Thema, insbesondere verbinden sie es mit Solarprojekten und Erdwärme, energetischen Modernisierungen und anderen Kohlendioxid-Einsparungsmaßnahmen.

Die Studie hat hingegen einen breiteren Ansatz, fragt ausdrücklich auch nach sozialen und ökonomischen Aspekten des Begriffs Nachhaltigkeit. Denn wenn man tiefer in die Thematik eintaucht, ist schnell klar, dass sich alles miteinander in Beziehung setzen lässt und dass Nachhaltigkeit mehr ist als die technisch-ökologische Perspektive, die sich vor allem die diversen Gütesiegel und Zertifizierungen zu Eigen gemacht haben.

Denn die Frage ist: Was ist tatsächlich nachhaltiger? Drei ausgewählte Objekte zum Passivhaus zu machen – oder die Mittel flächendeckend einzusetzen? Oder generieren soziale Maßnahmen im Viertel vielleicht langfristig mehr Benefit als fünf Dächer mit einer Photovoltaikanlage?

Die Wahrnehmung, dass Nachhaltigkeit sehr stark ökologisch geprägt ist und deshalb im Widerspruch zu wirtschaftlichen Zielen steht, zeigte sich in der Beantwortung der Frage nach der Wirkung der Nachhaltigkeit: Auffällig war dabei, dass nach Meinung der befragten Unternehmen nachhaltiges unternehmerisches Handeln sehr stark auf den Schutz der Umwelt wirkt, während die Verbesserung der wirtschaftlichen Situation als kritisch gesehen wird.

Schiefe Wahrnehmung des Nachhaltigkeitsbegriffs

„Da liegt ein Fehlschluss, eine schiefe Wahrnehmung des Nachhaltigkeitsbegriffs vor, durch die sich die Unternehmen selbst unterschätzen“, konstatiert Prof. Dr. Sigrid Schaefer. Sie ist Inhaberin der Professur Controlling und nachhaltiges Wirtschaften an der EBZ Business School und hat die Master-Arbeit betreut. „Abgesehen davon, dass die Wohnungsunternehmen bereits heute überdurchschnittlich gut modernisierte Bestände besitzen, sollten sie gar nicht erst zulassen, dass Nachhaltigkeit |→

Auf einen Blick

- › 94 Prozent der befragten 200 Unternehmen halten Nachhaltigkeit für ein wichtiges Thema, 70 Prozent setzen auch entsprechende Leitbilder um.
- › Die meisten Unternehmen sehen Nachhaltigkeit vor allem als ökologisches Thema.
- › Zertifizierungen finden viele der Befragten nicht so wichtig.

und Wirtschaftlichkeit in den Köpfen zum Widerspruch werden“, meint die Professorin. Auch ein wirtschaftlicher Mitteleinsatz, eine sozial stabilisierende Funktion oder das vorausschauende Wirtschaften seien Aspekte von Nachhaltigkeit.

Betrachtet man, welche Maßnahmen von Wohnungsunternehmen heute bereits umgesetzt werden, dann finden sich die von Schäfer genannten Punkte klar wieder: Instandhaltungskostenmanagement, Betriebskostenmanagement, bedürfnisorientierte Wohnraumversorgung und die massive Bereitstellung von Serviceangeboten für Senioren sind Beispiele für ökonomisch oder sozial nachhaltige Strategien, deren Ausfluss langfristig massive Effekt auf die Gesellschaft haben können.

Das jedoch wollen viele Wohnungsunternehmen nicht wahrhaben. Sie versuchen beispielsweise, den Bau von Passivhäusern wirtschaftlich zu rechnen, stellen dann angesichts der augenblick-

lichen Lage aber meist fest, dass das nun einmal nicht der Fall ist. Verzichten sie dann auf den Bau des Passivhauses, so meinen sie, sie hätten sich damit gegen eine nachhaltige Maßnahme entschieden. Nicht im Blick haben sie jedoch, dass sie damit Mittel eingespart haben, die anderswo viel sinnvoller und auch nachhaltiger eingesetzt werden – sei es für Mietercafés, Energieberatungen oder andere Maßnahmen.

Nachhaltiges Handeln ist besser als ein Zertifikat

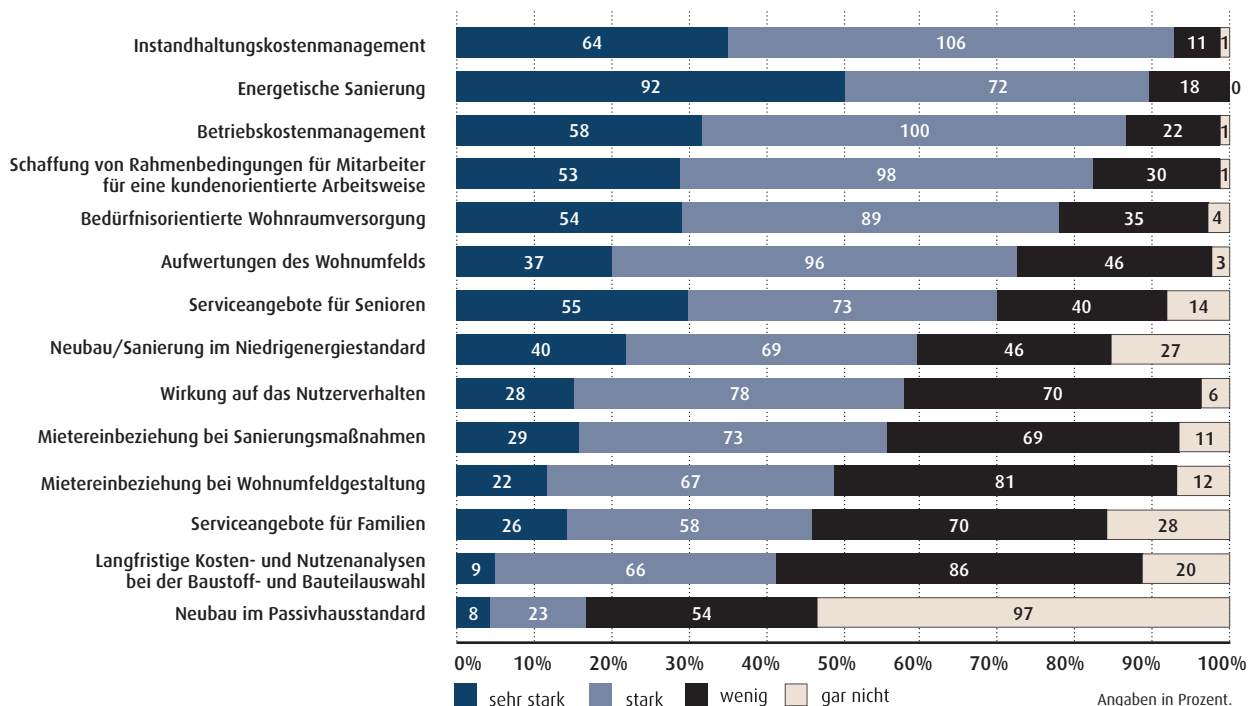
Der Gedanke, dass Nachhaltigkeit mehr Aspekte besitzt als nur die Zertifizierung von Gebäuden, hat jedenfalls Fuß gefasst: 55 Prozent der Unternehmen, die sich zukünftig eine Zertifizierung vorstellen können, würden lieber das Entscheiden und Handeln zertifizieren lassen als den nackten Bestand. Etwa 21 Prozent der befragten Unternehmen gaben an,

dass das Instrument der Zertifizierung zur Umsetzung von Nachhaltigkeit im Unternehmen nicht notwendig sei und trafen Aussagen wie: „Zertifizierungen kosten nur Geld und verursachen Bürokratie“ oder „Handeln ist wichtiger als Zertifizierung.“

Die Ergebnisse der Abschlussarbeit sollen demnächst in ein angeschlossenes Projekt einfließen: Ein Balanced-Scorecard-Modell ist in Arbeit, mit dessen Hilfe Unternehmen künftig in der Lage sein könnten, die eigene Nachhaltigkeit auf einen Punktwert zu bringen und die Nachhaltigkeit des eigenen Handelns transparent zu machen. Prof. Dr. Sigrid Schaefer hält das für dringend notwendig: „Die Branche muss sich nicht verstecken, andere können sogar von ihr lernen. Aber mehr Transparenz ist dringend notwendig, damit die Unternehmen gegenüber der Öffentlichkeit, ihren Kunden und Shareholdern argumentieren können.“ ←|

Umfrage: In welchem Umfang wenden Sie die folgenden Maßnahmen in Ihrem Unternehmen an?

Abbildung 2 Neubauten in Passivhausweise sind vielen Unternehmen noch zu teuer. Aber es gibt auch andere Faktoren, die die Umweltschonen und die bei vielen Unternehmen inzwischen Standard sind, etwa energetische Sanierungen. Und das Thema Nachhaltigkeit umfasst noch mehr: Soziale und ökonomische Aspekte spielen ebenso eine Rolle wie die technische Ausstattung der Gebäude.





MÖNCHENGLADBACH **ARCADEN**

Das neue Zentrum von Mönchengladbach

Perfekt städtebaulich integriert mit optimaler offener Struktur und Shop-Fassaden über mehrere Etagen.

RECKLINGHAUSEN **ARCADEN**

Löhrhof Center war gestern – die Zukunft gehört den Recklinghausen Arcaden!

Revitalisierung wie aus dem Lehrbuch – an einem Standort, der es verdient.

LÖHERTOR **ARCADEN FULDA**

Aus alt mach neu!

Das in die Jahre gekommene Löhertor Center in Fulda soll nach Abriss zu einer ersten Adresse für Erlebnis-Shopping avancieren.

**ERÖFFNUNG 2014
VERMIETUNG HAT BEGONNEN!**

mfi

management für immobilien AG

Bamlerstraße 1 · 45141 Essen

fon +49(0)201/820 810 · fax +49(0)201/820 8111

internet: www.mfi.eu · mail: mfi.essen@mfi.eu

Neuer Job für Verwalter: Der Sauberwasser-Garant

Novelle der Trinkwasserverordnung. Die Branche hat viel mit Großanlagen zutun. Ab 400 Liter Speichervolumen gibt es Prüf- und Mitteilungspflichten. Wärmemessdienstleister sehen darin ein neues Geschäftsfeld.

Tobias Bumm, Pressecompany

Sind Sie Eigentümer und Betreiber von Trinkwasserinstallationen in Gebäuden, die eine Abgabe von Trinkwasser an Dritte ermöglichen? Dann kommt mit der novellierten Trinkwasserverordnung auf Sie Arbeit zu (wir berichteten bereits in Heft 3/2011). Die neue Regelung fordert, Mehrfamilienhäuser und Wohnanlage jährlich auf mikrobiologischen Verunreinigungen zu untersuchen. Diese Regelmäßigkeit prädestiniert die Untersuchung als Geschäftsfeld der Wärmemessdienstleister. Während andere noch abwarten, bietet als erstes Unternehmen in Deutschland Kalorimeta diesen Service für die Wohnungswirtschaft an.

Seminare und Mehraufwand

Am 1.11.2011 trat die neue Trinkwasserverordnung in Kraft. Die Umsetzung der EG-Richtlinie 83/98 in nationales Recht sieht in § 14 vor, dass Mehrfamilienhäuser mit einer zentralen Großanlage zur Bereitstellung von Warmwasser jährlich auf Legionellen und andere Verunreinigungen überprüft werden müssen. Als Großanlagen gelten Warmwasserinstallationen mit mehr als 400 Liter Speichervolumen beziehungsweise Warmwasserleitungen mit mehr als drei Litern Inhalt zwischen dem Ausgang des Trinkwasserspeichers und der am weitesten entfernten Entnahmestelle. In der Regel ist das bei Fünf- bis Sechsfamilienhäusern der Fall. Bereits seit Monaten löst das bei Verwaltern und Wohnungswirtschaftlern große Verunsicherung aus.



Es wird technisch: Jährliche Legionellenprüfung ist seit dem 1. November 2011 Pflicht.

„Was denn noch alles“, hört man dieser Tage auf den Branchentreffen häufig. Verwalter beschwerten sich über den Mehraufwand („Wer zahlt mir das?“) und über das hohe Haftungsrisiko. Entsprechend voll sind zurzeit alle Seminare zur Trinkwasserverordnung. Noch sind längst nicht alle offenen Fragen geklärt, zum Beispiel zur Länge der bußgeldfreien Übergangszeit und zum Prozedere. Die Durchführung der Verordnung ist nämlich Ländersache. Die Umwelt- und Gesundheitsministerien arbeiten mit Hochdruck an Ausführungsbestimmungen für ihre Behörden.

Zwar können die Aufwendungen, die für die Trinkwasserentnahme und

-analyse notwendig sind, als Teil der Betriebskosten grundsätzlich auf die Mieter umgelegt werden, der logistische Aufwand indes bleibt. Und der ist genauso erheblich wie das Haftungsrisiko: Die Trinkwasseranlagen müssen nach § 21 dem zuständigen Gesundheitsamt gemeldet werden, ebenso jede bauliche Änderung und das Ergebnis der jährlich vorgeschriebenen Untersuchung. Darauf haben auch die Wohnungsnutzer einen Anspruch. In vielen Trinkwasseranlagen müssen die für eine Probeentnahme notwendigen Ventile erst einmal nachgerüstet werden. Die Probe selbst darf nur ein zertifizierter Probennehmer abfüllen. Die Entnahmestelle muss desinfiziert

Auf einen Blick

- › Seit dem 1. November gilt die neue Trinkwasserverordnung.
- › Jährliche Trinkwasserüberprüfung ist in den meisten Mehrfamilienhäusern Pflicht.
- › Noch sind viele Details der Verordnung nicht geklärt.
- › Ein Wärmemessdienstleister bietet bislang die Wasseranalyse an.
- › Viele tödlich verlaufende Lungenentzündungen sind unerkannte Legionellen-Infektionen.
- › Eine Liste der 250 akkreditierten Labore gibt es unter www.dar.bam.de/ast/ib51.html

und die Probe an ein akkreditiertes Labor geschickt werden. Innerhalb von 48 Stunden nach der Entnahme muss im Labor die Analyse der Probe beginnen. Dort wird das Ergebnis ausgezählt und gegebenenfalls weiter untersucht. Wenn dann der sogenannte technische Maßnahmenwert von 100 koloniebildenden Einheiten (KBE) pro 100 Milliliter erreicht wird, müssen umgehend weitere Maßnahmen getroffen werden, um die Trinkwasseranlage legionellenfrei zu bekommen. Das Ergebnis jeder Überprüfung ist sowohl dem Gesundheitsamt als auch den Bewohnern des Hauses unverzüglich mitzuteilen. Die Ergebnisse der Untersuchungen müssen entsprechend dokumentiert und zehn Jahre lang archiviert werden. Alles in allem zu viel Aufwand und ein großes Haftungsrisiko für jemanden, der „nur“ verwalten, bewirtschaften oder vermieten will.

Prädestiniert für diese Dienstleistung scheinen Wärmemessdienstleister. Mitarbeiter der Unternehmen sind sowieso regelmäßig in den Häusern, um abzulesen und auszutauschen. Kalorimetra brachte pünktlich zur Expo Real die Ankündigung, man biete ab sofort die komplette Dienstleistung inklusive eventueller Nachrüstungen für die Entnahmestellen bundesweit an. Die Wettbewerber sind da noch zurückhaltender. In Eschborn bei Techem überlegt man

noch, hält das Thema jedoch für nicht ganz so heiß. Offiziell gibt es jedoch keinen Kommentar. Ista prüft zurzeit die Machbarkeit, sieht wegen der noch offenen Übergangsfrist jedoch keinen sofortigen Handlungsbedarf. Im November soll die Entscheidung fallen, ob die Essener in den Markt mit einsteigen. Bei Minol heißt es, man mache sich intensive Gedanken über das Thema, wolle jedoch nichts überstürzen. Mitunter skeptisch wird der große Aufwand betrachtet, der nötig ist, um die Dienstleistung anbieten zu können.

Viel Logistik nötig

Viel Qualifizierung ist erforderlich. Beim Ablesen der Verbräuche für Heizung und Warmwasser und dem Warten der Rauchwarnmelder kann die Wasserprobe gleich mit entnommen werden. Anschließend geht die versiegelte Probe per Express an ein Vertragslabor. Diese Labore sind in Deutschland so verteilt, dass der geforderte enge Zeitrahmen zwischen Probeentnahme und Untersuchungsbeginn im Labor eingehalten wird. Innerhalb von 14 Tagen teilt das Unternehmen dem Gebäudeeigentümer und auf Wunsch auch dem zuständigen Gesundheitsamt das Ergebnis mit. Die Untersuchungsergebnisse archivieren die Hamburger zehn Jahre lang.

Das Ganze ist keine Selbstverständlichkeit, sondern nur mit einem bundesweit verfügbaren, technisch geschulten Außendienst möglich, für den der Umgang mit Mietern Alltag ist. Notwendig für den gesamten Prozess ist die zentrale Kommunikation mit dem Labor und den Gesundheitsämtern. Der frist- und fachgerechte Versand der Proben an das Labor und die zeitnahe Rückmeldung an die Wohnungsunternehmen und Wohnungsnutzer benötigt einiges an Logistik. Die Mieter sollten in Abstimmung mit dem Wohnungsunternehmen oder Verwalter informiert werden. Dafür bietet sich ein Aushang im Haus an.

Gesundheitsexperten wissen seit Längerem, dass viele teilweise auch tödlich verlaufende Lungenentzündungen auf unerkannte Legionellen-Infektionen

zurückzuführen sind. Als Brutstätte der Bakterien sind insbesondere die Trinkwasseranlagen identifiziert. Das Gesundheitsministerium hat verschärfte Kontrollen der Warmwasserbereitungsanlagen angeordnet. Nicht jeder Kontakt mit legionellenhaltigem Wasser führt zu einer Gesundheitsgefährdung. Erst das Einatmen bakterienhaltigen Wassers als Aerosol, also Luft-Wasser-Gemisch, zum Beispiel beim Duschen, bei Klimaanlage, durch Rasensprenger oder in Whirlpools, kann zur Erkrankung führen. Besonders gefährdet sind ältere Personen und Kleinkinder.

Juristisch gesehen tragen alle Eigentümer und Betreiber von Trinkwasserinstallationen in Gebäuden, in denen eine Trinkwasserabgabe an Dritte möglich ist, somit eine hohe Verantwortung und ein entsprechendes Haftungsrisiko. ←|

ANZEIGE

GEMAS
Gesamtschritt für Energieeffizienz und Kostenreduzierung

Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewirtung

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

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

GEMAS GmbH
Damenstraße 7 - 31108 Markgräningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Graffiti „Wechsel“

Beständig ist nur ...

Der Wandel. Solcher von außen bedingt solchen von innen. Solcher von innen führt zu solchem draußen. Der Umgang mit ihm ist nicht leicht. Ab und zu wäre bewahren besser gewesen. Erkundungen eines Spannungsfeldes.



Laura Henkel, Freiburg

Evolution, Transformation, Novellierung, Neugestaltung es gibt viele positive Synonyme für das Wort Wechsel. Neues auszuprobieren ist nötig, um sich weiterzuentwickeln, und meist ist es eine reizvolle Herausforderung. Doch nicht alle Neuorientierungen funktionieren. In der Politik gelingt die Verwandlung zum Opportunisten äußerst selten. Wechselopfer gibt es nicht nur dort. Das sollte allen opportunistischen Immobilien-

anlegern als Warnung dienen. Denn es könnte die falsche Fahrt sein (S. 61).

Wechselprozesse

Eine Veränderung polarisiert nicht selten: Das zeigt sehr deutlich die Gentrifizierung, der sozioökonomische Umstrukturierungsprozess urbaner Quartiere (S. 58). Veränderungen sind Wechselprozesse. Gelegentlich findet eine Umkehr

von neu zu alt statt (S. 59 Wolkes Bruder). Wechsel haben innere und äußere Beweggründe. Je nach Situation können die inneren oder äußeren Ursachen ausschlaggebend sein, zuweilen verschwimmen ihre Grenzen. Sicher ist: Wechselspiele geben immer Anlass zu weiteren Veränderungen. Die Begriffe wie Abkehr und Abwendung stehen ebenso für das Wort Wechsel. Sie legen die große Spannweite des Themas offen. |→

Onlinemarketing als Erfolgsmotor für Immobilienmakler

1&1 DO-IT-YOURSELF HOMEPAGE FÜR IHR IMMOBILIEN-BÜRO

- Erstellen Sie schnell und einfach eine einzigartige Homepage.
- Platzieren Text- und Bildwichtige für z. B. Kauf- und Mietangebote, Objekt-Katalog, Referenzen etc. v. m.
- Alles jederzeit bei Bedarf individuell änderbar, auch ideal für aktuelle Informationen.
- Sie bekommen alles, was Sie brauchen, mit Ihre Interessenten optimal anzugleichen, eine individuelle Internet-Adresse (z. B. www.immobiliensuchmaschinen.de) und viele weitere wertvolle Funktionen. [Mehr Details](#)

30 TAGE KOSTENLOS TESTEN OHNE RISIKO!
Danach nur 9,99 €/Monat
Individualisierte Internet-Adresse
(z. B. www.coman.de)

weiter

Drei Viertel aller Deutschen sind heute online und verbringen im Schnitt 135 Minuten täglich aktiv im Web. Damit bietet das Internet eine geeignete Plattform, um mit Kunden in Kontakt zu treten und sie über neue Angebote und andere relevante Themen aus der Immobilienwelt zu informieren. Doch was nützt die schönste Homepage, wenn die Besucher ausbleiben? Mit geschicktem Onlinemarketing können Immobilienmakler dafür sorgen, dass ihre Webseite im Netz gefunden wird.

Onlinemarketing fasst Maßnahmen zusammen, mit deren Hilfe sich der Bekanntheitsgrad eines Betriebs steigern lässt. Auch für Immobilienmakler ist es eine gute Möglichkeit, sich effektiv in Szene zu setzen. Eine zentrale Rolle spielt dabei die Homepage, denn sie dient oft als erste Anlaufstelle für interessierte Kunden. Um auch ausreichend Besucher auf die Webseite zu locken, gibt es verschiedene Möglichkeiten, die Makler für sich nutzen können.

So wird das Maklerbüro im Netz gefunden

83% der deutschen Onlinenutzer finden zu einer Homepage über eine Suchmaschine. Auch für Maklerbüros ist es daher wichtig, bei den Suchmaschinen eine gute Position zu erreichen. Dafür müssen aussagekräftige Schlagwörter festgelegt werden, unter denen die Seite im Web gefunden wird. Der Homepage-Titel und alle Unterseiten sollten eindeutig benannt werden, um keine wichtige Position von Keywords zu verschenken. Viele Homepage-Pakete, so auch die Do-It-Yourself Homepage von 1&1, sind von vorne herein für die Listung in Suchmaschinen optimiert.

Eine enge Kundenbindung aufbauen

Nachdem der erste erfolgreiche Kontakt hergestellt wurde, ist es wichtig, die Kunden langfristig an das Immobilien-Büro zu binden. Eine gute Möglichkeit dazu ist das Newsletter- oder E-Mail-Marketing. In regelmäßigen Abständen kann der Immobilienmakler beispielsweise über aktuelle Kauf- und Mietangebote informieren. Dank so genannter Newsletter-Tools ist es ganz einfach, Texte zu verfassen und diese dann an verschiedene Empfängergruppen zu versenden.

Lokale Werbung in Online-Branchenbüchern

Eine weitere Alternative, die Bekanntheit zu steigern, sind Online-Branchenbücher. Selbst Makler ohne Homepage können so online werben und regionale Kunden ansprechen. Mit dem Branchenbuch-Service von 1&1 gibt es ganz einfach einen Eintrag im umfangreichsten deutschsprachigen Online-Branchenverzeichnis, einem Partner-Netzwerk mit bis zu 7,8 Mio. Visits/Monat.

Online-Marketing leicht gemacht

Es gibt die verschiedensten Möglichkeiten, mit der eigenen Homepage im Internet erfolgreich zu werden. Damit vielbeschäftigte Immobilienmakler aber nicht die Übersicht verlieren, ist der Suchmaschinen-Service aus dem Pro-Paket der 1&1 Do-It-Yourself Homepage genau das Richtige. Webseitenbetreibern wird hier eine ausführliche Hilfestellung mit jeder Menge nützlicher Tipps geboten, wie sie ihre Homepage noch bekannter machen können. Auf Wunsch gibt es sogar eine persönliche Beratung durch geschulte Suchmaschinen-Experten, die die Webpräsenz ausführlich analysieren und erklären, wie sie noch weiter optimiert werden kann.

Quartiere mit neuem Gesicht

Gentrifizierung. Gebäude werden saniert. Andere Bevölkerungsschichten ziehen zu. Dieser Wandlungsprozess polarisiert die gesamte Gesellschaft einer Stadt. Gut so: Denn soziale Monostrukturen sind zu vermeiden.

Gabriele Bobka, Staufeu

Unsere Geschichte spielt im Berliner Prenzlauer Berg. In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts schießen hier massenhaft Mietkasernen in die Höhe, um für die zuziehenden Arbeiterströme der Industriebetriebe Platz zu schaffen. Das Viertel wird zum Inbegriff menschenunwürdiger Lebensverhältnisse. Der Zweite Weltkrieg verschont die Gründerzeitbauten, die DDR lässt sie verfallen. Nach der Wende ist der überwiegende Teil der Wohnungen sanierungsbedürftig, viele Häuser stehen leer. Punks, Hausbesetzer, aber auch Studenten und Künstler fühlen sich von dem Ambiente angezogen und

bilden nach und nach eine alternative Szene, in der zahlreiche Subkulturen nebeneinander leben.

Plötzlich ist alles bunt und sexy

Das Leben hier wird bunt und sexy. Es kommt zu ersten Sanierungen. Das Viertel gewinnt zunehmend an Attraktivität, gilt bei Investoren, Maklern und Spekulanten als zukunftsträchtig. Ganze Häuserzeilen wechseln den Eigentümer und nach den Sanierungen, die steigende Mieten nach sich ziehen, meist auch die Mieter. Die Neuen rekrutieren sich aus

dem Bildungsbürgertum und der globalen Mobilitätselite.

Gentrifizierung, wie dieser Prozess der städtischen Aufwertung auch genannt wird, ist Ausdruck der sozialen und wirtschaftlichen Polarisierung der Stadtgesellschaft. Als Gegenpol abgewerteter Quartiere lassen diese Areale die unterschiedliche Verteilung des gesellschaftlichen Reichtums deutlich sichtbar werden und können so die Integration der Stadtgesellschaft gefährden. Wie schon Mitte der 1990er-Jahre, regt sich hiergegen Widerstand, bilden sich Bürgerinitiativen, gibt es wieder Hausbe-

»INVESTOREN ENGAGIEREN SICH JA NICHT IM RAHMEN DER GEMEINNÜTZIGKEIT, SONDERN MÜSSEN GEWINNE ERWIRTSCHAFTEN.«

setzungen und Demonstrationen. Betroffen sind meist Quartiere, in denen die Gentrifizierung längst stattgefunden hat. Neu jedoch ist der Zusammenschluss von Pionieren und Gentrifizierern, der beispielsweise die Stadt Hamburg bewegt hat, das Gängeviertel zurückzukaufen und ihre Stadtentwicklungspolitik neu auszurichten.

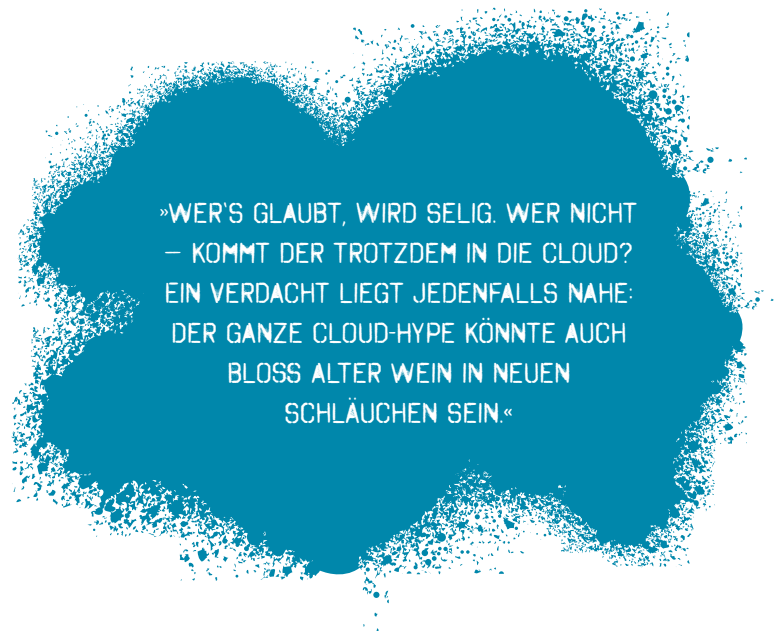
Soziale Mischung muss stimmen

„Wir begrüßen es im Grundsatz, wenn Stadtquartiere aufgewertet werden. Für uns als Stadt ist dies angesichts leerer Kassen eine der wenigen Erfolg versprechenden Maßnahmen, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen. Allerdings müssen wir aufpassen, dass die Quartiere ihre soziale Durchmischung nicht verlieren“, fasst der Stadtplaner die kommunale Sicht zusammen. „Immobilien stellen investiertes Kapital dar, das sich im Zeitverlauf entwertet. Gentrifizierung tritt dann auf, wenn die Differenz zwischen Gebäudewert und Grundstückswert so groß geworden ist, dass Investoren diese Immobilien billig kaufen und nach der Sanierung das Endprodukt zu einem Preis verkaufen können, der ihnen einen zufriedenstellenden Gewinn bringt“, erläutert der Ökonom.

„Für Projektentwickler und Investoren kann es durchaus lukrativ sein, sich in Quartieren mit hohem Sanierungspotenzial zu engagieren. Dabei ist auch uns bewusst, dass monostrukturelle Quartiere auf Dauer nicht nachgefragt werden. Die Wahrung einer ausgewogenen sozialen Mischung stellt jedoch eine Herausforderung dar, die sich nur im Rahmen von Partnerschaften bewältigen lässt. Investoren engagieren sich ja nicht im Rahmen der Gemeinnützigkeit, sondern müssen Gewinne erwirtschaften“, argumentiert der Projektentwickler. „Die Internationalisierung der Ballungszentren hat zu einer steigenden Nachfrage einer finanzstarken Bevölkerungsschicht geführt. Infolge der gesetzlichen Verschärfungen der Eigenkapitalrichtlinien und den Folgen der Finanzkrise müssen wir verstärkt auf Sicherheit setzen“, so das Fazit des Bankers. ←|

Wolkes Bruder

Cloud Computing. Stehen wir in der Informationstechnologie wirklich kurz vor einem fundamentalen Wechsel?

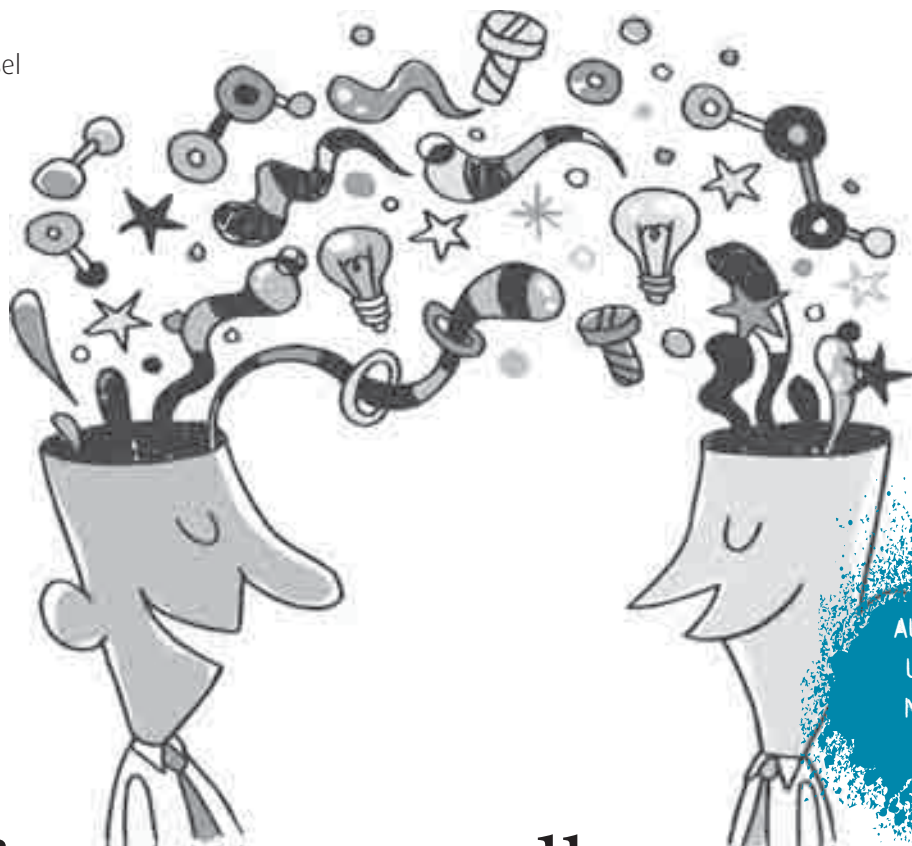


Jörg Seifert, Freiburg

ASP hieß es früher. Application-Service-Providing fand nur allmählich und als Nischenprodukt in die Branche. Nun allerdings bekommt das IT-Geschäft einen echten Drive. Als hochdynamisch wird aktuell das Business mit der Cloud gepriesen. Doch mitnichten schwebt jetzt in der Cloud der Schlüssel für alles, was vorher in Schwierigkeiten eingeschlossen war. Flöhen nun etwa alle standardisierten Prozesse flugs vorüber? Lösen sich alle Schnittstellenprobleme in selbiger Wolke auf? Und hört damit die Suche nach dem korkspendenden Apfelbierbaum auf, um alles aus einer Hand bieten zu können? Mitunter kommt einem dies alles gar zu wolkig vor.

Public Cloud und Private Cloud

Es soll damit keinem Technikskeptizismus das Wort geredet werden. Denn es wird wieder so sein, dass das Phänomen Cloud – intelligent eingesetzt – einem kleinen Teil der Branche peu á peu weiterhilft. Dieser kann dann zu Hochzeiten Lastspitzen abfangen oder standardisierte IT-Umgebungen sofort nutzen – ohne dafür eine eigene Plattform betreiben zu müssen. Ob Public Cloud, ob Private Cloud – bei Tageslicht betrachtet scheint das Ganze doch ganz schön viel mit dem Erdenbruder der Wolke zu tun zu haben – dem Nebel. Und der wird sich bald lichten. Dann wird man sehen, dass noch nicht mal eine neue Sau durchs Dorf getrieben wurde. Denn auf ihrer einen Flanke stand es noch: ASP ←|



»OHNE ORIENTIERUNG
AUF INTERNATIONALE KUNDEN
UND MÄRKTE, GIBT ES KAUM
NOCH NEUES POTENZIAL AN
UNSEREM STANDORT.«

Firmenverwandlung

Neue Ausrichtung. Nächstes Jahr werden wir 20. Jedes Unternehmen unterliegt in solch einem Zeitraum Veränderungen. Wir haben unsere Kunden gewechselt.

Thomas A. Lonsdorfer, ISA Haus- und Immobiliengesellschaft Sachsen Anhalt GmbH

Schon in unserer Dienstleistung als klassischer Verwalter haben wir uns verändert. Begannen die ersten Schritte noch in den altbewährten Aufgabenfeldern wie Mietverwaltung, kommunale Verwaltung oder Wohneigentumsverwaltung, so erweiterten wir unsere Geschäftsfelder immer mehr um Angebote, die Kunden gerne hätten. Wir nahmen Gebäudeservice und Gebäudemanagement in unsere Dienstleistungspalette auf. Trotzdem: Eine gewisse Marktsättigung hatte auch Sachsen-Anhalt seit Jahren erreicht.

Eine Analyse von Chancen und Risiken zeigte bald: Die Potenziale am Standort waren überschaubar. Wir mussten etwas ändern. Die Chance hieß Berlin. Im Jahr 2006 plante die ISA den Schritt in die Bundeshauptstadt, geleitet von dem Gedanken, dass die Zukunft unseres Unternehmens begrenzt wäre ohne Orientierung auf internationale Kunden und Märkte, auf denen sich solche Kunden tummeln.

Neue Kunden sprechen englisch und französisch. Wir haben unsere Mitarbeiter in beiden Sprachen geschult. Dies war ein logischer Schritt für das Unternehmen mit heute 24 qualifizierten Mitarbeitern. Es hat sich gezeigt, dass Qualität einen hohen Stellenwert besitzt. Immobiliengeschäft ist in großen Teilen ein Empfehlungsgeschäft. Kunden wollen feste Ansprechpartner und möchten beraten werden. Kompetenz beginnt mit dem ersten Kontakt.

Der Real-Estate-Manager

Unsere Kunden investieren wieder mehr in Immobilien. Diese Assets zu begleiten, geht weit über herkömmliche konservative Verwaltungsprozesse hinaus.

Seit 2009 haben sich unsere Unternehmungen mit der Entwicklung von Spezialimmobilien an nationalen und internationalen Standorten befasst. In den ersten Jahren ging es dabei um das

klassische Verwaltungsgeschäft, über Gebäudedienstleistungen bis hin zu Standorterweiterungen und Projektentwicklungen. Dem Konzept folgen zurzeit Realisierung und Betreuung. Mit dem Ziel, weitere Klientel anzusprechen und langfristig zu binden. Die Entwicklung ist deutlich. Hausverwaltung, Steuerung von Immobilienprozessen, Vermarktung und Projektentwicklung: Aus der Hausverwaltung ist in 20 Jahren ein erfolgreiches Real-Estate-Management geworden.

Wie wird die Zukunft aussehen? Im Zweifel anders. Das mag anstrengen, aber wir freuen uns darauf. Unser größtes Pfund ist gutes Personal, das die breit gefächerten Anforderungen im modernen Real-Estate-Management leisten kann. Das ist jedoch immer schwerer zu finden. Persönlich wird bei mir auch einiges anders. Mein Ziel: Zeit finden für die eigene Doktorarbeit der Immobilienwirtschaft. Ansonsten: Märkte erkennen, Märkte entwickeln und Märkte betreuen. ←|

Moralisten zu Opportunisten?

Wechselspiele. Neues auszuprobieren hat seinen Reiz. Doch wer sich leichtfertig auf neue Pfade begibt, kann in der Sackgasse landen. Das passiert Autobauern, Politikern und Immobilienfachleuten. Eine beispielhafte Bewusstseinsanalyse.

Norbert Jumpertz, Staig

An der Börse ist der Herbst die aufregendste Jahreszeit. An Schwarzen Freitagen kam es an den Aktienmärkten schon öfter zu Kurseinbrüchen, die einen folgenschweren Stimmungsumschwung auslösten. Ist es Zufall, dass sie sich bevorzugt im Herbst ereignen? Wohl kaum, wenn man Psychologen glaubt: Der Mensch sei wankelmütiger, sagen sie, da der Winter vor der Tür steht und die Tage kürzer werden.

Dass sich Dinge schnell ändern können, lässt sich am Wechselkurs ablesen. Lange war der Franken einer der Top-Stars auf der internationalen Währungsbühne, bis die Schweizer Nationalbank in einer Hauruck-Aktion den Franken durch Fixierung eines Mindestumtauschkurses an den schlappen Euro ketete. Manche Spekulanten wie auch der Händler der Schweizer Großbank UBS Kweku Adoboli kam die Hauruckaktion der Notenbank teuer zu stehen. Verlust der UBS: über 1,5 Milliarden Euro.

Wechselopfer

Ein anderes Wechselopfer ist die FDP. In zwei Jahren stürzten die Liberalen in der Wählergunst von stolzen 15 auf weniger als 5 Prozent ab. Aus dem Berliner Abgeordnetenhaus sind sie rausgeflogen. Dafür zog eine neue Partei ein: die Piraten. Sie könnten den Grünen den noch gern betonten Status der Rebellen im Parteiensystem streitig machen.

Grüne Spitzenpolitiker wie Jürgen Trittin oder Renate Künast haben längst Gefallen gefunden an Macht und Privilegien. Einige, darunter Ex-Außenminister Joschka Fischer, verdingen sich nach ih-

Stimmungsumschwünge. Sie ereignen sich bevorzugt im Herbst. Kein Zufall, sagen Psychologen: Der Mensch sei wankelmütiger.



rer politischen Karriere als hoch bezahlte Lobbyisten für große Konzerne oder deren Verbände. Vom Moralisten zum Opportunisten zu mutieren – für Fischer und andere ehemalige grüne Anti-Kapitalisten offensichtlich kein Problem.

Auch vom umgekehrten Weg lassen sich manche nicht abschrecken. Hedgefonds haben den Ruf, kaltschnäuzig Investmentchancen zu nutzen. Das hat einige ihrer Manager steinreich gemacht. Einer der größten Stars der Szene ist George Soros. Mit seiner Spekulationsattacke gegen das britische Pfund vor etwa 20 Jahren soll er mehr als eine Milliarde US-Dollar verdient haben. Inzwischen schlüpft engagiert er sich für ein Stiftungsnetzwerk in sozialen Projekten. Bei

Anlegern steht der deutsche Immobilienmarkt zurzeit hoch im Kurs. Objekte in Top-Lagen werden rar, die Renditen sind rückläufig. Das ist kein ideales Umfeld für opportunistische Immobilieninvestoren, die höhere Risiken akzeptieren, solange die Renditeaussichten viel versprechend genug sind. Doch ob da ein Strategiewechsel ratsam wäre?

Oft scheitern Neuorientierungen. Der Autokonzern Daimler musste teure Strategiewechsel verdauen. Inzwischen haben sich die Stuttgarter von ihren hochgesteckten Zielen verabschiedet und fahren gut damit. Das sollte opportunistischen Immobilienanlegern eine Warnung sein. Zu Recht heißt es schließlich: „Schuster, bleib bei deinen Leisten.“ ←|

Zu Schrauben gehören Muttern



Baufinanzierung. Die guten alten Zeiten mit fest vereinbarten Konditionen sind vorbei... Wer kein As in Finanzmathematik ist und trotzdem so günstig wie möglich finanzieren will, muss sich an die Arbeit mit vielen Stellschrauben begeben.

»VORSICHT BEIM
BAUKREDITABSCHLUSS
MITTELS KAPITALLEBENS-
VERSICHERUNG ODER FONDS-
POLICE! KEINER WEISS,
WAS DA AM ENDE
RAUSKOMMT.«

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Max Herbst, wegen seiner Zinsvergleiche in der Baufinanzierungsbranche „Zinspapst“ genannt, wird zu Jahresbeginn wieder viele Preise für die besten Finanzierungsangebote vergeben. Ehrensache, dass nicht nur die Erst-, sondern auch die Zweit- und Drittplatzierten Preise erhalten. Da tummeln sich dann die Gewinner zu Dutzenden.

Diese Preisverleihung spiegelt einen Wandel wider: Den von der guten alten Pfandbriefbank mit nachvollziehbaren Konditionen zu einer für Kunden undurchschaubaren Mischung aus Universal- und Spezialbanken, Bausparkassen und Lebensversicherern, Brokern und sonstigen Vermittlern mit immer verwirrenderen Offerten. Unter den Anbietern gibt es Banken und Sparkassen mit Standardkonditionen und fest vorgegebenen Tilgungssätzen. Wahlweise finden sich jedoch auch Spezialisten für hohe und

niedrige Beleihung von Objekten, für Baukredite ohne laufende Tilgung und für dubiose Fremdwährungskredite.

Von Laien und Bittstellern

Potenzielle Bauherren und Käufer von Wohnobjekten treten im Kreditvergabeprozess leider allzu oft als Bittsteller auf. Sie verzichten nicht selten auf einen Angebotsvergleich, weil sie sich für finanzmathematische Laien halten oder weil ihr Gegenüber ein mit allen Wassern gewaschener Verkaufsprofi ist. Doch scheitern die Vergleiche nicht häufig schon am Effektivzins? Denn legt ein Anbieter nach zehn Jahren Zinsbindung rein rechnerisch einen sehr niedrigen Zinssatz zugrunde, kann sein Effektivzins im Extremfall unter dem Nominalzins liegen. Konkurrenten, die mit einem später höheren Zinssatz kalkulieren, sehen

dann schnell alt aus – sogar wenn ihre Konditionen unter dem Strich günstiger sind. Blicke es allein dabei, könnten sogar Finanzierungslaien das Problem noch durch gezieltes Nachfragen lösen. Doch die Zahl der Stellschrauben hat sich im Laufe der Jahrzehnte rasend vermehrt und Zinsvergleiche ad absurdum geführt. Bestenfalls Restschuldvergleiche können weiterhelfen.

Aber auch die stoßen an finanzmathematische Grenzen, was folgende unvollständige Aufzählung von Stellschrauben belegt: Zinsbindungszeit und -variabilität, Tilgungsmodus, Disagio, Objektwert, Einkommens-, Vermögens- und Beleihungshöhe, persönlicher Steuersatz, Vermietung, Wohn-Riester und sonstige Subventionen. Doch zu den Schrauben gehören auch Muttern in Gestalt echter Finanzierungspartner. Es bleibt viel Arbeit für den „Zinspapst“. ←|

mipim[®]
The world's property market

6 - 7 - 8 - 9
M Ä R Z
2012

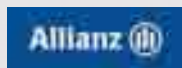
Cannes
Palais des Festivals

www.mipim.com

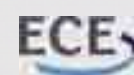
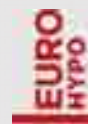
Wir freuen uns darauf Deutschland - Ehrengast 2012

WIR DANKEN FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG:

In Partnerschaft mit



City of Munich



KONTAKT: Claudia Roehl - +49 30-280 18 555 - mipim@runze-casper.de

© Yuri Arcurs

Special Energieeffizienz

Inhalt

Langsam verstärkt sich der Trend: Investitionen in Energieeffizienz werden auf lange Sicht mit einer positiven Rendite einhergehen. Auch die CO₂-Steuer und der CO₂-Zertifikate-Handel werden künftig Impulse in die richtige Richtung geben.

Umwelt & Rendite



64

- 64 - Nachhaltigkeitsbericht des BMVBS
- 65 - Die Hülle spielt die Hauptrolle
- 66 - Transparente Wärmedämmung mit hoher Lichtdurchlässigkeit
- 67 - Pilotprojekte im Bestand

Studien & Fallbeispiele



70

- 68 - Primärenergieverbrauch in Deutschland
- 69 - IPD-Studie: Immobilien-Performance
- 70 - Drei Fragen an: Lars Dormeyer, Deutsche Wohnen

Nachhaltigkeit wird normaler

Energieeffizienz. Energetische Modernisierung ist kein gewinnträchtiges Geschäft. Sinnvoll ist sie als Investition in langfristig gute Vermietbarkeit. Eine Zwischenbilanz in Studien und Fallbeispielen.

Jola Horschig, Springe

Der aktuelle Nachhaltigkeitsbericht des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung bestätigt erneut, dass 40 Prozent des deutschen Endenergieverbrauchs und etwa ein Drittel der Kohlendioxid-Emissionen auf den Gebäudebereich entfallen. Bei Immobilien kann Umwelt- und Klimaschutz jedoch nur dann erfolgreich realisiert werden, wenn die Maßnahmen aufeinander abgestimmt sind. Die wichtigsten Aspekte lassen sich unter dem Begriff „Nachhaltigkeit“ zusammenfassen und sind durch Zertifizierungssysteme wie LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), BREEAM (Building Research Establishment Environmental Assessment Method) und das Deutsche Gütesiegel für Nachhaltiges Bauen (DGNB) festgelegt. Weltweit gibt es mehr als 60 unterschiedliche Systeme, die auf freiwilliger Basis beruhen und verschiedene bauliche, ökologische und soziale Bewertungskriterien zugrunde legen. „Dennoch werden sie auf dem freien Markt besser wahrgenommen als Maßnahmen, die nur der Reduzierung des Energieverbrauchs dienen“, so die Beobachtungen von Tajo Friedemann, beim Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle zuständig für Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. „Der Energieausweis besitzt weniger Akzeptanz, da er im Vergleich zu den Zertifikaten nur wenige Qualitäten besitzt, die der Vermarktung förderlich sind. Der alleinige Fokus auf die energetische Performance von Objekten ist nicht ausreichend“, so Friedemann.

Auf einen Blick

- › Die bauphysikalischen Eigenschaften der Gebäudehülle haben den größten Einfluss auf den Energiebedarf und -verbrauch.
- › Bei Wohnobjekten wie auch bei Nicht-Wohnimmobilien zeichnet sich der Trend ab, dass Investitionen in Energieeffizienz mit einer möglichst positiven Rendite einhergehen.
- › Die CO₂-Steuer und der CO₂-Zertifikate-Handel könnten in der Immobilienbranche künftig eine Rolle spielen.



Energieverbrauch. Viele Faktoren bestimmen ihn: unter anderem Kunstlichteinsatz, Stromverbrauch, Warmwassererwärmung, Energieträger, Heiztechnologie und Gebäudehülle.



Auch wenn Energieeffizienz allein nicht ausreicht, ist es ein Bereich mit zahlreichen Unterpunkten: Tageslichtnutzung, Kunstlichteinsatz, Stromverbrauch, Warmwassererwärmung, Energieträger, Heiztechnologie, regenerative Energien, Gebäudehülle, Baumaterialien und Gebäudekonstruktion – um nur ein paar Aspekte zu nennen. Inhaltlich verfolgt Energieeffizienz das Ziel, durch architektonische und bauphysikalische Maßnahmen den Energiebedarf einer Immobilie soweit wie möglich zu reduzieren, den trotzdem vorhandenen Bedarf mit klimaschonenden Technologien zu decken und die eingesetzte Energie so effizient wie möglich auszunutzen.

So viel Energie wie möglich im Haus behalten

Beim Gebäude selbst – und das gilt für Alt- und Neubau – spielt die Hülle die wichtigste Rolle. Außenwände, Fenster, Dach und Keller haben die Aufgabe, die Wärmeverluste so weit wie möglich – und wirtschaftlich vertretbar – zu reduzieren, denn die bauphysikalischen Eigenschaften der Hülle haben den größten Einfluss auf Energiebedarf und -verbrauch. Üblicherweise kommen Dämmsysteme zum Einsatz, die die Wärme im Hausinnern halten, aber nur wenig Energie ins Haus lassen. Ideal wären Konstruktionen, die Energie aus der Umwelt aufnehmen und in die Innenräume leiten, aber keinerlei Wärme nach draußen abgeben. Einen Schritt in diese Richtung geht die transparente Wärmedämmung (TWD). Es handelt sich hierbei um eine Technologie, die gute Dämmung mit hoher Lichtdurchlässigkeit kombiniert. Sie nimmt die Energie der Sonne mithilfe einer dunklen Schicht hinter der Dämmung auf |→

Das ista® webportal

Heiz- und Betriebskosten online verschicken

- Ablese- und Abrechnungstatus aktuell einsehen
- Energieverbrauch aller Liegenschaften bewerten
- Onlinearchiv: Dokumente 5 Jahre abrufen



Datenabruf jederzeit über das ista® webportal

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 · 45131 Essen

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

ista

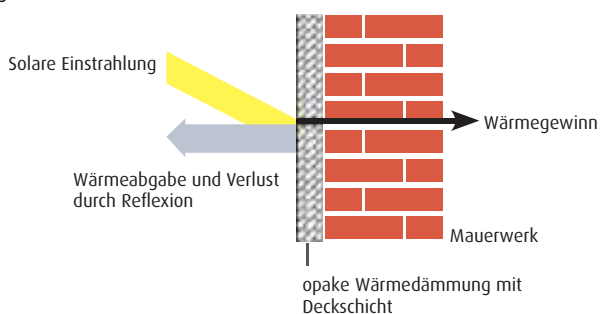


Anlage von Pfeifer Kuhn Architekten, Freiburg im Breisgau. Das Büro hat sich auf kybernetische Gebäude spezialisiert und bereits 2002 ein Produktionsgebäude mit einem wegweisenden Energieeffizienzkonzept realisiert.

und gibt sie als Wärme an den Innenraum ab. Ein ähnliches Funktionsprinzip besitzen die zur Südseite gewandten Fassaden der Wohnanlage Senioren-Wohnen Weegerhof in Solingen. Sie bestehen (von innen nach außen) aus einem Leichtbetonziegel-Mauerwerk, einer Luftschicht und einer Polycarbonatplatte und sind durch diesen Aufbau in der Lage, Sonnenwärme einzusammeln, die für die Beheizung des Gebäudes genutzt werden kann. Das Gebäude wurde im KfW-40-Standard errichtet, beherbergt im ersten Bauabschnitt 45 altengerechte Komfortwohnungen, drei betreute Senioren-Wohngemeinschaften, einen Bewohnertreff und eine Tiefgarage. Der zweite Abschnitt ist im Bau und wird voraussichtlich im Sommer 2012 übergeben. Geplant wurde die Anlage von Pfeifer Kuhn Architekten, Freiburg/Breisgau. Das Büro hat sich auf kybernetische Gebäude spezialisiert und bereits 2002 ein Produktionsgebäude mit einem wegweisenden Energieeffizienzkonzept realisiert.

Transparente Wärmedämmung – Funktionsprinzip

Sonnenenergie wird durch eine dunkle Schicht aufgenommen und genutzt.



Das energieeffizienteste Haus ist ein Gebäude, das nach Fertigstellung gar keine externe Energie braucht, sondern sich selbst versorgt oder sogar Energie abgeben kann. Das trifft für Passivhäuser, energieautarke Häuser, Nullenergiehäuser und Plusenergiehäuser zu, die – bislang zumindest – überwiegend im Einfamilienhausbereich realisiert werden.

Innovativ ist hier das neue Domizil der Stiftung Waisenhaus in Frankfurt am Main, dessen Entwurf von B&V Braun Volleth Architekten, Frankfurt am Main, stammt. Es wurde im Juni 2011 bezogen und ist das bundesweit zurzeit größte Bürogebäude im Passivhausstandard. Das Betreuungs- und Verwaltungsgebäude besteht aus sieben Ober- und zwei Untergeschossen und wurde als Stahlbetonbau mit tragenden Außenwänden und traditioneller Lochfassade errichtet. Wesentlicher Bestandteil des Passivhauskonzepts ist die selbsttragende Natursteinfassade im Verbund mit einer Hochleistungswärmedämmung (Polyurethan-Hartschaumstoff mit diffusionsdichten Deckschichten). Die Fenster wurden als Kastenfenster mit Dreifachisolierung ausgeführt. Für Kühlung und Beheizung ist der Neubau mit einer Pelletanlage mit Absorptionskältemaschine ausgestattet. Die Verteilung erfolgt über Betonkernaktivierung in den Regelgeschossen, die Lüftung über eine mechanische Be- und Entlüftung. In einigen Bereichen im Erdgeschoss kam eine sogenannte Hybriddecke – eine abgehängte Kühldecke mit Kanälen für die Luftführung – zum Einsatz.


„Wenn du immer das tust, was du immer schon getan hast, dann wirst du immer wieder das bekommen, was du schon immer bekommen hast. Wenn du etwas anderes willst, musst du etwas anderes tun. Und wenn das, was du tust, dich nicht weiterbringt, dann tu etwas völlig anderes, statt mehr gleichen Falschen.“ Dieses Zitat, das von dem österreichischen Philosophen Paul Watzlawick (1921 bis 2007) stammt, scheint die Maxime des Architekten Wolfgang Frey, Freiburg/Breisgau, zu



sein. Er plant nicht nur energieeffiziente und ökologische Gebäude, sondern hat auch die Finanzierung im Blick. Seine Entwürfe stehen unter den Aspekten: Ökologisch verantwortlich, integrativ, energetisch sinnvoll, sozial, finanzierbar. Zu den aktuellen Projekten zählt ein Mehrfamilienhaus aus Holz.

Pilotprojekte im Bestand

Welche Maßnahmen zur Energieeffizienz ergriffen werden, hängt immer vom Objekt selbst ab. Grundsätzlich kann die Mehrzahl der Technologien sowohl bei neuen als auch bei bestehenden Immobilien eingesetzt werden, wie zwei Maßnahmen der Bremer Gewoba zeigen. Das Immobilienunternehmen hat im Rahmen eines Dena-Pilotprojekts zwei Mehrfamilienhäuser saniert. „Bei dem Gebäude aus den 1950er-Jahren war der Zielwert ein Energieverbrauch von 40 Kilowattstunden pro Quadratmeter, bei dem Gebäude aus den 1960er-Jahren wollten wir den Verbrauch auf 60 Kilowattstunden pro Quadratmeter senken“, berichtet Stefan Fölsch, Abteilungsleiter Technisches Bestandsmanagement. Bei beiden Häusern hat das Unternehmen die Hüllen komplett gedämmt: Die Außenwand mit 20 Zentimetern, die Kellerdecke mit 10 Zentimetern und die oberste Geschossdecke zum unbeheizten Dachraum mit 24 Zentimetern. In dem 1950er-Mehrfamilienhaus wurden in den Wohnungen dezentrale Abluftanlagen installiert und die Heizzentrale durch eine Gaszentralheizung mit Brennwerttechnik in Kombination mit einer solaren Energiezentrale ersetzt. Bei dieser Technik geht die gewonnene Energie nicht über einen Pufferspeicher, sondern wird direkt in den Kreislauf der Warmwasserbereitung oder zur Heizungsunterstützung eingespeist.

Bei dem in den 1960er-Jahren errichteten Haus ließ die Gewoba die Solarkomponente weg und baute stattdessen eine Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung. 



Sie sind Immobilienverwalter. Werden Sie Schutzengel.

Rauchwarnmelder vom Spezialisten für die Wohnungswirtschaft

Rauchwarnmelder retten im Ernstfall das Leben Ihrer Mieter. Und als Immobilienverwalter sollten Sie sich für Minol entscheiden. Denn neben unserem Rauchwarnmelder-Service bekommen Sie das ganze Know-how für die Wohnungswirtschaft mit dazu.

- Umfassender Service mit jährlicher Sicht- und Funktionsprüfung der Melder ohne Mehraufwand bei der Verwaltung
- Schneller und flexibler Einbau der Melder
- Umfassende rechtssichere Dokumentation
- 24h-Mieter-Hotline für Störanfragen


Alles, was zählt.

Unterschiede gab es auch bei den Fenstern. Das jüngere Gebäude erhielt herkömmliche Fenster, das ältere Haus Fenster, die mit Dreifachverglasung und entsprechendem Rahmen den passivhauszertifizierten Konstruktionen entsprechen.

Beide Sanierungen hat das Bremer Immobilienunternehmen als Pilotprojekt durchgeführt, um Erfahrungen im Wohnraum mit langfristig niedrigen Energiekosten zu sammeln. Bei ihren anderen Gebäuden dämmt die Gewoba in erster Linie die Hülle und nimmt weitere Modernisierungen in Abhängigkeit von der Heiztechnik vor. Die Versorgungsstruktur bei der Gewoba wird zu 75 Prozent von Fernwärme abgedeckt, was an sich bereits eine effiziente Art der Wärmeversorgung darstellt. Zukünftig ist der strategische Ansatz, vor allem die Technik der Kraft-Wärme-Kopplung in Form von Blockheizkraftwerken, einzusetzen. Wo die hauseigene Kompetenz nicht ausreicht, werden Großprojekte auch über Contracting-Modelle umgesetzt. Den Einsatz von geothermischen Anlagen hat das Unternehmen zwar geprüft, doch aufgrund der hohen Anlauffinanzierung bislang nicht realisiert. Grundsätzlich werden auch andere Formen der Energieversorgung und Energieoptimierung einer stetigen Überprüfung unterzogen. Strategisches Ziel der energieeffizienten Versorgung ist vor allem die Bereitstellung von günstigem Wohnraum für die Kunden bei gleichzeitiger Reduzierung des Ausstoßes von Kohlendioxid.

Mehr Wohnkomfort ist geboten

Wie sind die Erfahrungen mit energieeffizienten Immobilien? „Der höhere Wohnkomfort, die bessere Wohngesundheits und damit die bessere Vermietbarkeit stehen neben dem ökologischen Aspekt im Vordergrund. Die energieeffiziente Modernisierung ist aufgrund der stetig steigenden Energiepreise für unsere Kunden allerdings nicht sofort mit einer sinkenden

Bruttomiete verbunden. Auch für uns als Vermieter ist die energieeffiziente Modernisierung kein gewinnträchtiges Geschäft, sondern eine nachhaltige Investition in die Zukunft für die langfristig gute Vermietbarkeit unserer Wohnungen“, resümiert Fölsch.

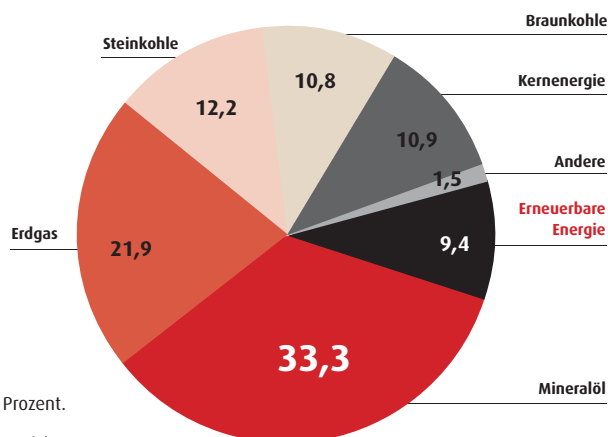
Höhere Total Returns

Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch die Studie „Immobilien-Performance und Energieeffizienz“, die die Investment Property Databank (IPD) auf der Expo Real 2011 vorgestellt hat. Vor dem Hintergrund, dass es bisher nur wenige Untersuchungen darüber gibt, ob und in welchem Umfang sich Energieeffizienz auf Mieten, Verkehrswerte und Returns auswirkt, hat das Unternehmen die Daten von insgesamt 929 Wohnimmobilien und 193 Nicht-Wohnimmobilien analysiert und ausgewertet. Als Basis dienen die Energieausweise, da sie europaweit für alle Gebäude verpflichtend sind und somit einen grenzüberschreitenden Vergleich für Neubauten und Bestandsobjekte ermöglichen.

Der Untersuchungszeitraum erstreckt sich über die Jahre 2008 bis 2010 und orientiert sich damit an der Einführung des Energieausweises. Seit Juli 2008 müssen alle Wohngebäude, die vor 1965 errichtet wurden, einen Ausweis vorhalten. Seit Januar 2009 gilt dies für alle Wohnimmobilien und seit Juli 2009 auch für Nicht-Wohngebäude, sobald ein Verkauf oder eine Vermietung geplant ist. Dazu Dr. Daniel Piazzolo MRICS, Geschäftsführer der IPD: „In den Jahren 2008 und 2009 wird die Immobilien-Performance noch maßgeblich durch andere Aspekte, wie zum Beispiel die Folgen der Finanzkrise, beeinflusst. 2010 zeigt sich, dass die jeweilige Energieeffizienz der Gebäude auf die einzelnen Performance-Komponenten einen zum Teil deutlichen Einfluss hat.“

Primärenergieverbrauch in Deutschland 2010

Am Gesamtenergieverbrauch haben erneuerbare Energien einen Anteil von 9,4 Prozent. Davon stammt mehr als die Hälfte aus fester oder gasförmiger Biomasse. Mehr als ein Zehntel von diesem Gesamtanteil nehmen Biokraftstoffe ein.



Angaben in Prozent.

Quelle: AG Energiebilanzen, AGEE-Stat:

Zusammensetzung

Biokraftstoffe	1,3 %
Abfälle + Deponiegas	0,8 %
Solarthermie	0,1 %
Geothermie	0,01 %
Photovoltaik	0,3 %
Wärmepumpe	0,1 %
Wasserkraft	0,5 %
Windkraft	0,9 %
Biomasse fest/gasförmig	5,3 %

* vorläufig

Einige grundsätzliche Ergebnisse der IPD-Studie:

- › Das Thema Energieeffizienz ist in der Immobilienwirtschaft angekommen.
- › Energieeffiziente Gebäude realisieren höhere Total Returns als ineffiziente Immobilien.
- › Das Bestreben der Energieeinsparverordnung (EnEV), durch erhöhte Anforderungen an Neubauten Energieeinsparungen zu erzielen, scheint Erfolg zu haben.

Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass sich seit 2010 der Trend abzeichnet, dass Wohnimmobilien mit einer besseren Energieeffizienz eine höhere Netto-Cashflow-Rendite erzielen. Sie generieren außerdem höhere Mieteinnahmen und besitzen einen höheren Verkehrswert. Außerdem kann bei Wohnobjekten mit einem besseren Energie-Rating der größte Anteil der Bewirtschaftungskosten auf die Mieter umgelegt werden.

Bessere Vermietbarkeit

Ähnlich wie bei den Wohnobjekten zeichnet sich auch bei Nicht-Wohnimmobilien der Trend ab, dass Investitionen in Energieeffizienz mit einem höheren Total Return einhergehen. Weiterhin zeigt die Studie auf, dass energieeffiziente Immobilien in Großstädten einen höheren Energieverbrauch und -bedarf aufweisen als vergleichbare Immobilien in anderen Städten. Gleichzeitig erzielen sie einen höheren Verkehrswert und lassen sich schneller vermieten als ineffiziente Immobilien.

Die Analyse der Bewirtschaftungskosten hat gezeigt, dass effiziente Gebäude sich auch durch geringere Bewirtschaftungskosten auszeichnen, wobei insgesamt im Gewerbebereich weniger Kosten auf den Nutzer umgelegt werden als bei Wohnimmobilien.

Da Energieeffizienz ein Feld mit vielen Möglichkeiten ist, stellt sich die Frage, mit welchen Maßnahmen man die effektivste Reduzierung des Verbrauchs erzielt und welche Maßnahmen der Markt favorisiert. Hinweise zu Letzterem gibt der Marktmonitor Immobilien 2011. In die Analyse, die von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen erstellt wurde, flossen die Antworten von 397 Unternehmen ein,

die Immobilien vermitteln und anbieten. Sie empfehlen in erster Linie die Dämmung der Gebäudehülle und den Einsatz von Brennwerttechnik für die Heizungsanlagen. Es sind die Maßnahmen, mit denen sich die größten Einsparpotenziale erschließen und gleichzeitig die Vorgaben des Energieausweises erfüllen lassen. Der Einsatz von regenerativen Energien spielt in den Augen der Kauf- und Mietinteressenten – derzeit zumindest noch – eine eher untergeordnete Rolle. Dies wird sich vermutlich im Umfeld steigender Energiepreise und stetig besserer Technologie in den nächsten Jahren ändern.

„Eine schnelle und sehr kosteneffiziente Form |→



ANLAGENTECHNIK
ENERGY SERVICES
FACILITY SERVICES
REFRIGERATION

WIR LASSEN IMMOBILIENMANAGER RUHIGER SCHLAFEN.

Steigende Effizienzanforderungen stellen die Betreiber von Gebäuden und Industrieobjekten vor viele Herausforderungen. Wir verbinden darum Facility Services mit technischer Gebäudeausstattung, Gebäudemanagement und Energiemanagement zu neuer Effizienz. Damit Sie nur gut von Ihren Gebäuden träumen.

www.cofely.de

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.

COFELY
GDF SUEZ

der Sanierung ist der Einsatz energiesparender Leuchtmittel, insbesondere dann, wenn die Leuchten ohnehin ausgetauscht werden müssen“, empfiehlt Tajo Friedemann. „Zum einen entstehen keine Ausfallzeiten, zum anderen bieten Allgemeinflächen wie Eingangszonen, Flure, Treppenhäuser und Parkbereiche ein breites Einsparpotenzial.“ Nach seinen Erfahrungen lassen sich – in Abhängigkeit von Größe und Zusammenstellung des Immobilienportfolios – jährlich sechs- bis siebenstellige Summen einsparen.

Und welche neuen Trends könnten seiner Meinung nach in der Immobilienbranche möglicherweise künftig eine Rolle spielen? „Die CO₂-Steuer und der CO₂-Zertifikatehandel. Meiner Meinung nach wird die Steuer spätestens im Rahmen der kommenden Legislaturperiode auf der politischen Traktandenliste landen. Bereits hierdurch wird sie einen erheblichen Einfluss auf Wertentwicklung und Vermarktung von Immobilien nehmen.“

Der CO₂-Zertifikatehandel basiert auf der gesetzlich geregelten Zuteilung von maximalen CO₂-Emissionen. Unterschreitet ein Unternehmen die ihm zugewiesene Emissionsmenge, kann es mit den übriggebliebenen Mengen handeln. Überschreitet es die Mengen, fallen entweder Sanktionszahlungen an oder das Unternehmen muss Emissionsberechtigungen von Emittenten kaufen, die unter ihrer erlaubten Emissionsmenge geblieben sind. „Es ist zu überlegen, ob die Immobilienbranche nicht Interesse an dem Handel geltend machen möchte. Sie könnte durch freiwillige Maßnahmen den CO₂-Ausstoß reduzieren und mit dem Überschuss Gewinne erwirtschaften. Damit wäre es möglich, mit Maßnahmen zur Energieeffizienz bei Gebäuden neue Wertschöpfungsbereiche zu erschließen.“ ←|

Interview

Lars Dormeyer ist Geschäftsführer der Deutsche Wohnen Management GmbH – und meint, dass Unternehmen mehr Rechtssicherheit für energetische Sanierungen benötigen.



Lars Dormeyer

3 Fragen an Lars Dormeyer

Herr Dormeyer, wie geht die Deutsche Wohnen mit dem Thema Energieeffizienz in ihren Beständen um? Welche grundsätzlichen Aspekte spielen hier eine Rolle?

Dormeyer: Im Rahmen unserer Investitionsstrategie verbessern wir sukzessive die Energieeffizienz unserer Bestände. Da wir einen hohen Anteil denkmalgeschützter Objekte in unserem Portfolio haben, setzen wir vor allem auf die Optimierung der Energieanlagen. In der „Weißen Stadt“ in Berlin zum Beispiel konnten wir durch die Umstellung der zentralen Energieversorgung von Öl auf Gas und durch Maßnahmen zur Verbesserung der Regelungstechnik die CO₂-Emissionen um 30 Prozent verringern. Derzeit führen wir unter anderem energetische Modernisierungen in unseren Siedlungen in Berlin Pankow und in Hanau durch.

Wo liegen die Herausforderungen bei der Umsetzung von energiesparenden Maßnahmen im Bestand?

Dormeyer: Mieterinteressen und Energiethemen lassen sich nicht immer leicht vereinbaren. In einem Fall mussten wir über mehrere Instanzen bis vor den Bundesgerichtshof, um die Duldungspflicht einer energiesparenden Modernisierung zu erreichen. Hier ist es für Wohnungsunternehmen extrem wichtig, dass Rechtssicherheit geschaffen wird, die energetische Maßnahmen in den Beständen für uns planbar macht. Die neuere Rechtsprechung geht aber schon in die richtige Richtung.

Welche Trends sehen Sie im Bereich Energieeffizienz für die nächsten Jahre?

Dormeyer: Ich gehe davon aus, dass die Anforderungen immer weiter zunehmen. Wir werden auch in Zukunft auf kraftwärmegekoppelte Versorgungskonzepte setzen. Insbesondere die BHKW-Technologie auf Basis ressourcenschonender Energieträger bietet hier einiges an Potenzial. Die Umsetzbarkeit solcher Maßnahmen ist natürlich wesentlich abhängig von der ökonomischen Rentabilität. ←|

Aktuelles Recht

Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen
seit 1997 finden Sie unter



www.immobilienwirtschaft.de
unter: Rechtsprechungsdatenbank

Wohnungseigentumsrecht

Das Insolvenzverfahren
■ 2011 ■ 2010

72.1 Entziehung des Wohnungseigentums
Nur formelle Überprüfung eines Entziehungsbeschlusses

73.1 Verfahrenskostenbelastung des Verwalters
Keine Rechtsmittel bei erstmaliger Kostenbelastung durch Berufungsentscheidung

73.2 Vermietetes Sondereigentum
Keine kurze Verjährung für Ansprüche der Gemeinschaft

74.1 Insolvenz des Wohnungseigentümers
Absonderungsrecht der Gemeinschaft

74.2 Gerichtliches Verfahren
Wohnungseigentumsgericht auch bei „deliktischen“ Klagen zuständig

74.3 Rauchwarnmelder
Zwar sonderrechts-, aber nicht sondereigentumsfähig

75.1 Insolvenz des Wohnungseigentümers
Nach Freigabe durch Insolvenzverwalter haftet wieder der Eigentümer

Maklerrecht

75.2 Wirtschaftliche Identität
Auch bei für Maklerkunden günstigerem Kaufpreis

Mietrecht

ALMUT KONIG
Rechtsanwältin

76.1 Betriebskostenabrechnung
Zu Zeitpunkt und Zeitlauf der Anpassung der Vorauszahlungen

76.2 Dämmung
Kein Schadensersatzanspruch des Mieters bei fehlender Dämmung

76.3 Mieterhöhung
Modernisierung durch Gaszentralheizung statt Nachtspeicheröfen

77.1 Betriebskostenabrechnung
Vereinbarung über die Verlängerung der Abrechnungsfrist zulässig?

77.2 Formularklausel
Unpünktliche Mietzahlungen: Voraussetzungen für fristlose Kündigung

Urteil des Monats



Entziehung des Wohnungseigentums

Ein Entziehungsbeschluss kann per Anfechtungsklage nur formell überprüft werden. Jedenfalls ist eine Abmahnung erforderlich.

Im Rahmen einer gegen einen Entziehungsbeschluss gerichteten Anfechtungsklage ist zu prüfen, ob dem Beschluss die erforderliche Abmahnung vorausgegangen ist. Dagegen ist die inhaltliche Richtigkeit der in der Abmahnung aufgeführten Gründe und die Frage, ob nach der Abmahnung erneut gegen Pflichten verstoßen worden ist, ausschließlich Gegenstand der Entziehungsklage.

BGH, Urteil vom 8.7.2011, Az.: V ZR 2/11

Fakten: Die Entziehung des Wohnungseigentums setzt gemäß § 18 Abs. 3 WEG einen Beschluss der Wohnungseigentümer voraus. Dieser hat nicht selbst die Entziehung des Wohnungseigentums zur Folge, sondern stellt eine besondere Prozessvoraussetzung der nachfolgenden Entziehungsklage dar. Dem Entziehungsbeschluss muss regelmäßig eine Abmahnung des betroffenen Wohnungseigentümers vorausgehen. Ausdrücklich ist dies in § 18 Abs. 2 Nr. 1 WEG für den Fall geregelt, dass der Entziehungsgrund aus einer groben Verletzung der Pflichten nach § 14 WEG hergeleitet werden soll. Darüber hinausgehend ist eine Abmah-

nung nach der Rechtsprechung grundsätzlich auch dann erforderlich, wenn die Entziehung auf § 18 Abs. 1 WEG gestützt wird, ohne dass ein Regelbeispiel gemäß § 18 Abs. 2 WEG vorliegt. Grund hierfür ist die einschneidende Wirkung der Entziehungsklage, die mit Blick auf die Eigentumsgarantie des Grundgesetzes nur letztes Mittel sein kann. Die Abmahnung soll einerseits den Wohnungseigentümer warnen und ihm Gelegenheit zur Änderung seines Verhaltens geben, andererseits den übrigen Wohnungseigentümern eine sichere Entscheidungsgrundlage für den Entziehungsbeschluss verschaffen. Diese Zwecke kann sie nur dann erfüllen, wenn sie dem Entziehungsbeschluss vorausgeht. Auf eine Abmahnung kann nur ausnahmsweise verzichtet werden, wenn sie unzumutbar ist oder offenkundig keine Aussicht auf Erfolg bietet.

Wird der Entziehungsbeschluss angefochten, werden im Rahmen dieser Klage nur die formellen Voraussetzungen der Beschlussfassung geprüft. Die materiellen Gründe sind dem Verfahren der Entziehungsklage vorbehalten. Die materiellen Voraussetzungen der Entziehung

sind schon deshalb nicht Gegenstand der Anfechtungsklage, weil Inhalt des Beschlusses nur die Frage ist, ob die Veräußerung verlangt werden soll. Über die Berechtigung eines solchen Verlangens entscheiden nicht die Wohnungseigentümer, sondern das Gericht. Dagegen müssen die formalen Voraussetzungen für das Veräußerungsverlangen bei der Beschlussfassung vorliegen.

Fazit: Eine vorangehende Abmahnung ist formelle Voraussetzung des Entziehungsbeschlusses und damit Gegenstand der Anfechtungsklage. Im Ergebnis muss also im Rahmen der Anfechtungsklage geprüft werden, ob eine Abmahnung vorliegt oder ob die Gründe für den Entziehungsbeschluss so gewichtig sind, dass sie ausnahmsweise entbehrlich ist. Auch muss die Abmahnung hinreichend bestimmt sein und ein Verhalten aufzeigen, das als solches einen Entziehungsbeschluss rechtfertigen kann. Ob Vorwürfe dagegen inhaltlich zutreffen und ob nach der Abmahnung erneut gegen Pflichten verstoßen worden ist, ist ausschließlich Gegenstand der Entziehungsklage.

Wohnungseigentumsrecht

Verfahrenskostenbelastung des Verwalters [73.1]

Keine Rechtsmittel bei erstmaliger Kostenbelastung durch Berufungsentscheidung

Gegen eine erstmalige Kostenauflegung gemäß § 49 Abs. 2 WEG durch das Berufungsgericht steht dem Verwalter kein Rechtsmittel zur Verfügung.

OLG Köln, Beschluss vom 28.4.2011, Az.: I-16 W 13/11

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin hatte die Beschlussfassung über den Wiederaufbau ihres Kamins initiiert. Das Abstimmungsergebnis wurde seitens des Verwalters wie folgt protokolliert: Ja-Stimmen: 479, Nein-Stimmen: 0, Enthaltungen: 521. Des Weiteren enthält die Versammlungsniederschrift die Feststellung, dass der Wiederaufbau nicht erfolgen kann. Diesen Beschluss hatte die Wohnungseigentümerin angefochten. Vor dem Amtsgericht war die Klage erfolglos. Im anschließenden Berufungsverfahren hatten die Parteien dann den Rechtsstreit übereinstimmend für erledigt erklärt, sodass nur noch über die Verfahrenskosten zu entscheiden war. Diese hatte das Landgericht gemäß § 49 Abs. 2 WEG dem Verwalter auferlegt. Gegen diese Entscheidung hatte der Verwalter sofortige Beschwerde eingelegt. Erfolglos – gegen eine erstmalige Kostenauflegung gemäß § 49 Abs. 2 WEG durch das Berufungsgericht steht dem Verwalter kein Rechtsmittel zur Verfügung. Zunächst einmal dürfte vorliegend nachvollziehbar sein, dass der Verwalter durch grobes Verschulden die Tätigkeit des Gerichts

verursacht hatte. Er hatte nämlich das Abstimmungsergebnis falsch wieder gegeben und dementsprechend auch die Niederschrift falsch verfasst. Tatsächlich nämlich hatten sich die Wohnungseigentümer nicht enthalten, sondern gegen den Beschlussantrag gestimmt. Es ist nun schon ein gravierender Umstand, ob sich die Mehrheit lediglich enthalten oder aber gegen den Beschlussantrag gestimmt hatte. Im ersten Fall nämlich wäre der Beschluss positiv zustande gekommen, im zweiten Fall nicht. Eine entsprechende Überprüfung der landgerichtlichen Kostenentscheidung ist jedoch ohnehin nicht möglich, da die Zivilprozessordnung ein entsprechendes Rechtsmittel nicht vorsieht. Dies ist zwar auch bei einer erstinstanzlichen Kostenbelastung des Verwalters der Fall. Gleichwohl steht dem Verwalter in einem derartigen Fall das Rechtsmittel der sofortigen Beschwerde zur Verfügung. Dies folgt aus dem allgemeinen Grundsatz, dass jeder nicht als Partei am Verfahren beteiligten Person, die mit Verfahrenskosten belastet wird, ein Rechtsmittel offenstehen muss. Würde man dem Verwalter

jedoch bei einer erstmaligen Kostenbelastung im Berufungsverfahren ein Rechtsmittel zuerkennen, würde dieser gar besser stehen als die Parteien selbst. Diesen steht nämlich bei erstmals im Berufungsverfahren ergangenen isolierten Kostenentscheidungen auch kein Rechtsmittel zur Verfügung.

Fazit: Zu berücksichtigen ist in diesem Zusammenhang auch, dass ein Ver-

walter, der am Verfahren zunächst nicht beteiligt war und erst durch eine Entscheidung des Berufungsgerichts mit Kosten belastet wird, nicht rechtlos gestellt ist. Ihm ist nämlich vom Berufungsgericht vor einer Kostenentscheidung zu seinen Lasten Gelegenheit zur Äußerung zu geben und er kann sich gegen eine etwaige Verletzung rechtlichen Gehörs mit der Anhörungsgrüge nach § 321a ZPO wenden.

Vermietetes Sondereigentum [73.2]

Keine kurze Verjährung für Ansprüche der Gemeinschaft

Auf Schadensersatzansprüche der Wohnungseigentümergeinschaft gegen den Mieter einer Eigentumswohnung wegen Beschädigung des Gemeinschaftseigentums findet die Verjährungsvorschrift des § 548 Abs. 1 BGB keine Anwendung.

BGH, Urteil vom 29.6.2011, Az.: VIII ZR 349/10

Fakten: Ein Wohnungseigentümer hatte seine Wohnung vermietet. Beim Auszug der Mieter wurde von diesen der im Gemeinschaftseigentum stehende Fahrstuhl beschädigt. Der entsprechende Anspruch wurde allerdings erst innerhalb Jahre später gerichtlich geltend gemacht. Die Mieter hatten insoweit die Einrede der Verjährung erhoben, weshalb noch das vorbefasste OLG Stuttgart die Klage unter Berufung auf die mietrechtliche Bestimmung des § 548 Abs. 1 BGB abgewiesen hatte. Der BGH hat nun insoweit aber klargestellt, dass diese Verjährungsvorschrift keine Anwendung bei Ansprüchen der durch Mieter eines Wohnungseigentümers geschädigten Wohnungseigentümergeinschaft findet.

Nach der genannten Vorschrift verjähren Ansprüche des Vermieters gegen

seine Mieter wegen einer Beschädigung der Mietsache innerhalb von sechs Monaten seit Rückgabe der Mietsache. Hiermit aber hat es auch sein Bewenden. Es besteht kein Grund, diese Vorschrift auch auf Ansprüche der Gemeinschaft wegen einer Beschädigung des Gemeinschaftseigentums gegen die Mieter eines Wohnungseigentümers auszuweiten. Der vermietende Wohnungseigentümer kann nämlich gemäß § 13 Abs. 1 WEG grundsätzlich mit den in seinem Sondereigentum stehenden Gebäudeteilen nach Belieben verfahren. Er entscheidet über die Nutzung seines Sondereigentums allein. Er kann es vermieten und dem Mieter in diesem Rahmen auch den Mitgebrauch des Gemeinschaftseigentums verschaffen. Die Überlassung der Mietsache und insoweit auch der Mitgebrauch des Gemeinschaftseigentums durch den

Mieter, beruht insoweit nicht auf einer Verfügung der Wohnungseigentümergeinschaft über das Gemeinschaftseigentum, sondern allein auf einer Disposition des vermietenden Wohnungseigentümers. Die Wohnungseigentümergeinschaft hat außerdem vielfach keine Kenntnis vom Auszug eines Mieters eines ihrer Wohnungseigentümer. Sie hat demgemäß auch keine Veranlassung, das dem Mieter zum Mitgebrauch überlassene Gemeinschaftseigentum wie Hauseingangsbereich, Treppenhaus und Aufzug zeitnah zum Auszug oder der Rückgabe der Wohnung zu untersuchen.

Fazit: Die Entscheidung überzeugt. Bei der Anmie-

tung einer Eigentumswohnung ist es nämlich auch für den verständigen Mieter erkennbar, dass eine vertragswidrige Nutzung von im Gemeinschaftseigentum stehenden Sachen Eigentumsrechte der nicht am Mietvertrag beteiligten – und auch nicht dem „Lager“ des Vermieters zuzurechnenden – Wohnungseigentümergeinschaft verletzen kann. Da insoweit aber auch klar ist, dass die Eigentümergemeinschaft an dem Mietverhältnis nicht beteiligt ist, können auch Sonderregelungen des Mietrechts nicht einschlägig sein. Entsprechende Ersatzansprüche der Gemeinschaft verjähren also innerhalb der Drei-Jahres-Frist der §§ 195, 199 BGB.

Insolvenz des Wohnungseigentümers [74.1] Absonderungsrecht der Gemeinschaft

In der Insolvenz eines Wohnungseigentümers ist die Eigentümergemeinschaft wegen der vor der Insolvenzeröffnung fällig gewordenen Hausgeldansprüche ohne die Notwendigkeit einer vorherigen Beschlagnahme des Wohnungseigentums absonderungsberechtigt. Sofern die Berechtigten gegen den säumigen Eigentümer vor der Insolvenzeröffnung keinen Zahlungstitel erlangt haben, können sie den das Absonderungsrecht bestreitenden Insolvenzverwalter mit der Pfandklage auf Duldung der Zwangsversteigerung in die Eigentumswohnung in Anspruch nehmen. Das Prozessgericht muss hier prüfen, ob die Voraussetzungen des Vorrechts gegeben sind. Im Insolvenzverfahren über das Vermögen des Wohnungseigentümers entsteht das Vorrecht wegen der Hausgeldansprüche an der bis dahin nicht beschlagnahmten Eigentumswohnung mit der Verfahrenseröffnung.

BGH, Urteil vom 21.7.2011, Az.: IX ZR 120/10

Gerichtliches Verfahren [74.2]

WE-Gericht auch bei „deliktischen“ Klagen zuständig

Das Amtsgericht ist gemäß §§ 43 Nr. 1 WEG, 23 Nr. 2c GVG auch für auf deliktische Normen gestützte Klagen zuständig, wenn das von dem Wohnungseigentümer geltend gemachte Recht in einem Zusammenhang mit einer Angelegenheit steht, die aus dem Gemeinschaftsverhältnis der Wohnungseigentümer erwachsen ist.

OLG Oldenburg, Beschluss vom 30.3.2011, Az.: 8 U 43/11

Rauchwarnmelder [74.3]

Zwar sonderrechts-, aber nicht sondereigentumsfähig

Die Wohnungseigentümer in ihrer Gesamtheit haben für die Ausstattung der Räume mit Rauchwarnmeldern zu sorgen (gemeinschaftsbezogene Pflicht). Die Beschlusskompetenz der Eigentümerversammlung folgt aus § 10 Abs. 6 Satz 3 WEG. Nach herrschender Meinung sind Rauchwarnmelder „für die Sicherheit des Gebäudes erforderlich“. Sachenrechtlich sind Rauchwarnmelder Zubehör im Sinne des § 97 BGB. Rauchwarnmelder sind sonderrechtsfähig, aber nicht sondereigentumsfähig. Soll lediglich ein Grund-Beschluss gefasst werden, muss dies deutlich aus dem Beschlusstext ersichtlich sein. Der Beschluss über den Einbau der Melder muss die Finanzierung klären und den zu beauftragenden Handwerker benennen.

LG Hamburg, Urteil vom 2.3.2011, Az.: 318 S 193/10

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten den Einbau von Rauchwarnmeldern „in allen Schlafräumen, Kinderzimmern und Wohnzimmern auf Kosten der Gemeinschaft und Abrechnung der Kosten nach der Anzahl der eingebauten Melder je Wohnung“ beschlossen. Dieser Beschluss wurde angefochten. Das Amtsgericht hatte daraufhin die Nichtigkeit des Beschlusses festgestellt. Diese folge aus der absoluten Beschlussunzuständigkeit der Eigentümerversammlung. Rauchwarnmelder gehörten nach § 5 Abs. 2 WEG nicht zwingend zum Gemeinschaftseigentum. Ordnungspflichtig seien die einzelnen Eigentümer.

Demgegenüber hat das LG Hamburg entschieden, dass der Beschluss nicht nichtig ist. Bei Rauchwarnmeldern handele es sich nicht um wesentliche Bestandteile des Gebäudes, sondern lediglich um Zubehör im Sinne des § 97 BGB. Ob es sich bei Rauchwarnmeldern zwingend um Gemeinschaftseigentum handelt, haben die Richter daher ausdrücklich offenlassen. Die Beschlusskompetenz der Eigentümerversammlung folge aus § 10 Abs. 6 Satz 3 WEG.

Bei dem Einbau der Rauchwarnmelder handele es sich um die Erfüllung gemeinschaftsbezogener Pflichten oder sonstiger Pflichten, die die Wohnungseigentümer gemeinschaftlich erfüllen müssten. Um eine gemeinschaftsbezogene Pflicht handele es sich, wenn diese die Eigentümer gemeinsam aufgrund ihrer Mitberechtigung am gemeinschaftlichen Eigentum träfe. Hierzu gehörten auch die Aufrechterhaltung der Verkehrssicherungspflicht sowie die Erfüllung der öffentlich-rechtlichen Pflicht zur Installation und Wartung von Rauchmeldern.

Fazit: Zwar sind nach den Landesbauordnungen in der Regel der Bauherr beziehungsweise der Gebäudeeigentümer – also die Eigentümer und nicht die Eigentümergemeinschaft – zum Einbau der Rauchwarnmelder verpflichtet. Letztlich jedoch wird nicht ein jeder Eigentümer für sich angesprochen. Vielmehr haben die Eigentümer in ihrer Gesamtheit für die Ausstattung des Gebäudes mit Rauchwarnmeldern zu sorgen. Daher handelt es sich um eine gemeinschaftsbezogene Pflicht.

Insolvenz des Wohnungseigentümers [75.1] Nach Freigabe durch Insolvenzverwalter haftet wieder der Eigentümer

Nach Freigabe des Objekts durch den Insolvenzverwalter haftet der Wohnungseigentümer für Wohngeldforderungen.

AG Halle, Urteil vom 8.3.2011, Az.: 120 C 4271/10

Fakten: Über das Vermögen eines Wohnungseigentümers war das Insolvenzverfahren eröffnet worden. Der Insolvenzverwalter hatte die Wohnung aus der Insolvenzmasse freigegeben. Der Eigentümer hatte seine Wohnung anschließend verkauft. Bis zur Eintragung des Käufers im Grundbuch liefen neue Hausgeldrückstände auf. Diese machte die Gemeinschaft gerichtlich gegen den Eigentümer geltend. Zu Recht, wie das Gericht feststellte. Jeder Wohnungseigentümer ist der Eigentümergemeinschaft gegenüber verpflichtet, die Lasten des gemeinschaftlichen Eigentums sowie bestimmte Kosten nach dem Verhältnis seines Anteils zu tragen. Mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens verliert der Eigentümer seine Verfügungsbefugnis an den Insolvenzverwalter. Die laufenden Kosten des Objekts sind Masseverbindlichkeiten und vom Insolvenzverwalter zu tragen. Die Zahlungspflicht des Insolvenzverwalters

endete indes mit der Freigabe der jeweiligen Wohnung durch diesen. Erklärt der Insolvenzverwalter die Freigabe eines zur Insolvenzmasse gehörenden Objekts, wird dadurch insoweit der Insolvenzbeschluss aufgehoben. Gleichzeitig erhält der Schuldner die Verfügungsbefugnis zurück und haftet entsprechend wieder für Hausgeldverbindlichkeiten.

Fazit: Soweit also der Eigentümer wieder als Schuldner einrückt, steht dies nicht im Widerspruch zum Grundgedanken des Insolvenzrechtes. Das Insolvenzverfahren dient vorrangig dazu, die Gläubiger des Schuldners gemeinschaftlich zu befriedigen, indem dessen Vermögen verwertet und der Erlös verteilt wird. Sobald der Insolvenzverwalter das fragliche Objekt freigibt, gibt es keinen durchgreifenden Grund mehr, gleichwohl die Gläubiger noch für die Lasten dieses Objekts haften zu lassen.



Freigabe nach Insolvenz. Wohnungseigentümer haftet.

Maklerrecht

Wirtschaftliche Identität [75.2]

Auch bei für Maklerkunden günstigerem Kaufpreis

Die inhaltliche Kongruenz kann nicht deshalb verneint werden, weil es zugunsten des Maklerkunden zu einer höheren Abweichung zwischen dem vom Vertragspartner ursprünglich geforderten und dem schließlich vereinbarten Kaufpreis gekommen ist. Der Abschluss eines Maklervertrags, der dem Erwerb eines Hausgrundstücks dient, ist kein Geschäft zur angemessenen Deckung des Lebensbedarfs.

Thüringer OLG, Urteil vom 6.4.2011, Az.: 2 U 862/10

Fakten: Ein Ehepaar war auf der Suche nach einem Hausgrundstück. Der Ehemann beauftragte insoweit einen Makler. Es kam schließlich zum erfolgreichen Ankauf. Der Makler musste jedoch seine Provision – letztlich erfolgreich – gerichtlich erstreiten.

Die Courtage-Forderung scheiterte zunächst nicht an einer fehlenden Kausalität zwischen der Nachweistätigkeit des Maklers und dem Abschluss des Kaufvertrags. Der Zeitabstand von zirka sechs Monaten zwischen dem Besichtigungstermin und Erwerb unterbrach jedenfalls nicht den Ursachenzusammenhang. Nach höchstrichterlicher Rechtsprechung können jedenfalls auch Zeiträume von mehr als fünf Monaten noch angemessen sein. Erst dann, wenn ein Jahr oder länger zwischen dem Nachweis und dem Hauptvertragsschluss vergangen sind, kann nicht mehr ohne Weiteres zugunsten des Maklers von einem Ursachenzusammenhang ausgegangen werden. Auch war die erforderliche wirtschaftliche Identität gegeben. Zwar darf der aufgrund Nachweis oder

Vermittlung abgeschlossene Vertrag von dem Vertrag, dessen Abschluss der Makler nachweisen oder vermitteln sollte, in inhaltlicher und persönlicher Hinsicht nicht wesentlich abweichen. Dies war vorliegend jedoch nicht der Fall. Die ursprüngliche Preisvorstellung des Verkäufers in Höhe von 170.000 Euro hatte dieser zugunsten der Erwerber um 10.000 Euro gesenkt. Diese Abweichung beträgt nur 6 Prozent und ist demnach geringfügig. Die Rechtsprechung verneint eine inhaltliche Kongruenz nur bei wesentlich höheren Preisabweichungen, die zulasten des Maklerkunden gehen.

Fazit: Der Provisionsanspruch des Maklers bestand nur gegen den Ehemann, nicht auch gegen die Ehefrau. Die Ehefrau ist nicht Vertragspartei der mit dem Ehemann geschlossenen Provisionsabrede geworden. Fordert nämlich ein Makler nur die Unterschrift eines Ehegatten und keine weitere Erklärung namens des Ehepartners, bringt er zum Ausdruck, dass er nur den Unterschreibenden als Vertragspartner ansehen will.

Mietrecht

Betriebskostenabrechnung [76.1]

Zu Zeitpunkt und Zeitlauf der Anpassung der Vorauszahlungen

Nach einer Betriebskostenabrechnung ist eine Anpassung der Vorauszahlungen auch dann möglich, wenn bereits die folgende Abrechnungsperiode abgelaufen, aber noch nicht abgerechnet ist. Eine Anpassung von Betriebskostenvorauszahlungen ist nur für die Zukunft möglich.

BGH, Urteil vom 18.5.2011, Az.: VIII ZR 271/10

Fakten: Die Parteien streiten über rückständige Miete und Nebenkosten. Der Bundesgerichtshof gibt dem Vermieter recht. Gemäß § 560 Abs. 4 BGB kann jede Partei nach einer Abrechnung von Betriebskosten durch Erklärung in Textform eine Anpassung der Vorauszahlungen auf eine angemessene Höhe verlangen. Damit soll erreicht werden, dass die vom Mieter zu leistenden Abschläge den tatsächlichen Kosten möglichst nahe kommen, sodass weder der Mieter dem Vermieter – durch zu hohe Vorauszahlungen – ein zinsloses Darlehen gewährt noch der Vermieter – angesichts zu niedriger Vorauszahlungen – die Nebenkosten

teilweise vorfinanzieren muss. Die Anpassung kann auch dann erfolgen, wenn die folgende Abrechnungsperiode abgelaufen, aber darüber noch nicht abgerechnet wurde. Allerdings kann die Anpassung der Vorauszahlungen nur für die Zukunft erfolgen.

Fazit: Entscheidend ist, dass die Anpassung der Vorauszahlungen von beiden Parteien immer dann gefordert werden kann, wenn die laufenden beziehungsweise zukünftigen Betriebskostenvorauszahlungen nicht den umgelegten Kosten entsprechen, über welche bereits abgerechnet wurde. Maßstab ist insoweit die zuletzt erfolgte Abrechnung.

Dämmung [76.2]

Kein Schadensersatzanspruch des Mieters bei fehlender Dämmung

Aus der Kondenswasserbildung bei Isolierglasfenstern allein kann nicht auf die Mangelhaftigkeit der Fenster geschlossen werden. Der Mieter kann keinen Schadensersatzanspruch daraus ableiten, dass der Vermieter nicht behebbare, aber zugängliche oberste Geschossdecken beheizter Räume entgegen seiner öffentlich-rechtlichen Verpflichtung nicht dämmt. § 9 Abs. 3 EnEV ist kein Schutzgesetz im Sinne des § 823 Abs. 2 BGB.

LG Berlin, Urteil vom 4.2.2011, Az.: 63 S 181/10

Fakten: Die Parteien streiten über Schadensersatzansprüche wegen erhöhter Gaskosten aufgrund fehlender Dämmung der obersten Geschossdecken. Das Gericht entscheidet, dass der Mieter keinen Anspruch auf Dämmung der Geschossdecke hat. Soweit § 9 Abs. 3 EnEV 2004 die Nachrüstung einer Dämmung für nicht behebbare, aber zugängliche oberste Geschossdecken beheizter Räume vorsieht, ergibt sich aus dem Verstoß gegen diese Verpflichtung kein Schadensersatzanspruch des Mieters, da die Vorschrift kein Schutzgesetz im Sinne des § 823 Abs. 2 BGB ist. Ein

Austausch der Fensterscheiben wegen Mangelhaftigkeit besteht auch nicht. Aus der bloßen Kondenswasserbildung bei Isolierglasfenstern kann nicht auf die Mangelhaftigkeit der Fenster geschlossen werden.

Fazit: Die Entscheidung stellt heraus, dass aus den erhöhten öffentlich-rechtlichen Energieeinsparvorschriften wie der EnEV keine einklagbaren Ansprüche des Mieters und damit auch keine Schadensersatzansprüche wegen Nichterfüllung dieser öffentlich-rechtlichen Vorschriften gegen den Vermieter entstehen können.

Mieterhöhung [76.3]

Gaszentralheizung statt Nachtspeicheröfen – Mieter muss Modernisierung dulden

Der Mieter muss den Austausch der vorhandenen Nachtspeicheröfen gegen eine Gaszentralheizung als Energieeinsparmaßnahme dulden.

LG Berlin, Urteil vom 27.8.2010, Az.: 63 S 171/09



Gaszentralheizung. In der Regel Energieeinsparmaßnahme.

Fakten: Der Mieter muss den Austausch der Nachtspeicheröfen gegen eine Gaszentralheizung als Maßnahme zur Einsparung von Primärenergie dulden. Er stellt keine Wohnwertverbesserung, aber eine Energieeinsparmaßnahme dar.

Fazit: Das Gericht stellt klar, dass es nicht darauf ankommt, ob für die Beheizung der Wohnung tatsächlich weniger Energie verbraucht wird. Ausreichend ist, dass Primärenergie gespart wird. Unerheblich ist auch, ob sich die vom Mieter zu tragenden

Kosten verringern und unter Berücksichtigung der Modernisierungs-Mieterhöhung wirtschaftlich sind. Der Vermieter soll über die Modernisierungs-Mieterhöhung einen finanziellen Anreiz erhalten, einen

umweltschonenden Umgang mit Energien zu veranlassen. Er soll mithelfen, die nicht regenerativen Primärenergieressourcen wie Gas und Öl nachhaltig zu schonen, damit sie für folgende Generationen verfügbar bleiben.

Betriebskostenabrechnung [77.1]

Vereinbarung über die Verlängerung der Abrechnungsfrist zulässig?

§ 556 Abs. 3 Satz 1, Abs. 4 BGB steht einer einmaligen einvernehmlichen Verlängerung der jährlichen Abrechnungsperiode zum Zwecke der Umstellung auf eine kalenderjährliche Abrechnung nicht entgegen.

BGH, Urteil vom 27.7.2011, Az.: VIII ZR 316/10

Fakten: Die Parteien streiten über die Betriebskostenabrechnung. Sie hatten zuvor vereinbart, dass der Abrechnungszeitraum im Hinblick auf die geplante Umstellung auf eine kalenderjährliche Abrechnung von zwölf Monaten auf neunzehn Monate verlängert wird. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Nach § 556 Abs. 3 Satz 1 BGB ist über die Vorauszahlungen für die Betriebskosten jährlich abzurechnen. Eine hiervon zum Nachteil des Mieters abweichende Vereinbarung ist unwirksam (§ 556 Abs. 4 BGB). Die hier getroffene Absprache über die Verlängerung der ursprünglichen Abrechnungsperiode dient den Interessen beider Mietvertragsparteien, weil mit ihr eine Umstellung des Abrechnungszeitraums auf eine andere jährliche Abrechnungsperiode bezweckt wird. Die Gefahr, dass der Mieter bei der verlängerten Abrechnungsperiode möglicherweise einen erhöhten Überprüfungsaufwand hat, wird dadurch ausgeglichen, dass zukünftig ein Abrechnungsturnus gilt, der die Erstellung

der Abrechnungen vereinfacht und damit auch die Nachvollziehbarkeit für den Mieter erhöht. Der Umstand, dass im Falle eines sich aus der Abrechnung möglicherweise ergebendes Guthaben dessen Auszahlung verzögert wird, begründet keinen signifikanten Nachteil für den Mieter zumal bei Abschluss der entsprechenden Vereinbarung noch nicht feststeht, ob auch eine Nachforderung in Betracht kommt.

Fazit: Die herrschende Meinung hält eine vertragliche Verlängerung der jährlichen Abrechnungsperiode ohne Ausnahme für unzulässig, und zwar auch dann, wenn für eine solche Vereinbarung sachliche Gründe vorliegen und sogar dann, wenn sich eine vertragliche Verlängerung des Abrechnungszeitraums im Einzelfall auf den Mieter nicht nachteilig auswirkt. Der BGH erteilt der herrschenden Meinung eine Absage. Entscheidend ist, dass die vereinbarte Verlängerung der Abrechnungsfrist im Einzelfall den Mieter nicht benachteiligt.

Formularklausel [77.2]

Unpünktliche Mietzahlungen: Voraussetzungen für fristlose Kündigung

Eine Formularklausel, die abweichend von § 551 BGB alte Fassung bestimmt, dass die Miete für den jeweiligen Monat im Voraus zu zahlen ist, stellt auch in Kombination mit einer Aufrecknungsklausel, der zufolge die Aufrechnung einen Monat zuvor anzukündigen ist, keine unangemessene Benachteiligung des Mieters dar.

BGH, Urteil vom 4.5.2011, Az.: VIII ZR 191/10

Fakten: Der Mietvertrag war 1983 geschlossen worden. Danach ist die Miete bis zum dritten Werktag des laufenden Monats zu zahlen. Er sieht auch vor, dass eine Aufrechnung einen Monat vor Fälligkeit der Miete anzuzeigen ist. Der Mieter hatte die Miete jahrelang erst zur Monatsmitte gezahlt. Der Vermieter kündigte 2007 fristlos wegen unpünktlicher Mietzahlungen trotz mehrfacher Abmahnungen. Der BGH entscheidet differenzierend: Eine Formularklausel, nach der die Miete abweichend von § 551 Abs. 1 BGB aF für den jeweiligen Monat im Voraus zu zahlen ist, ist für sich genommen zulässig. Die Kombination von der Vorauszahlungsklausel mit einer Aufrecknungsklausel, die das Minderungsrecht des Mieters erheblich einschränkt, ist zwar hier wirksam, denn sie verlangt nur, dass der Mieter die beabsichtigte Aufrechnung einen Monat vor der Fälligkeit anzeigt. Der Mieter kann hier bei einem im laufenden Monat nach Zahlung der Miete erstmals auftretenden Mangel die Minderung für diesen Monat erst bei der Mietzahlung für den übernächsten Monat berücksichtigen, weil er die Aufrechnung wegen der geminderten Miete einen Monat zuvor ankündigen muss. Eine bloße Verschiebung

des Minderungsrechts um ein oder zwei Monate stellt aber keine unangemessene Benachteiligung des Mieters dar. Die fristlose Kündigung ist hier aber nicht wirksam, weil der Vermieter über viele Jahre hinweg widerspruchslos hingenommen hatte, dass der Mieter die Miete erst zur Monatsmitte zahlte.

Fazit: Der Vermieter kann den Mietvertrag gemäß § 543 Abs. 1 BGB fristlos kündigen, wenn ihm unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls ein Festhalten am Vertrag nicht mehr zuzumuten ist. Diese Voraussetzung liegt vor, wenn der Mieter die vereinbarte Miete trotz einer Abmahnung des Vermieters weiter unpünktlich zahlt. Die fehlende Abmahnung wiederkehrender Vertragsverletzungen lässt diese nicht in milderem Licht erscheinen. Nimmt der Vermieter wiederkehrendes vertragswidriges Verhalten des Mieters aber über Jahre hin, setzt er den Anschein, dass er keine wesentliche Beeinträchtigung seiner Interessen sieht. Der Vertrag gilt also entsprechend geändert, und zwar auch dann, wenn der Vermieter als Erwerber in den Mietvertrag eingetreten ist. Er kann dann nur noch versuchen, mit dem Mieter eine einvernehmliche Vereinbarung zu treffen.

Mein Klassiker



Martin Halder,
Vorstand der Meilenwerk AG

Projekt des schönen Lebens

Buch von Prof. Gerhard Schulze

Werde ich gefragt, welcher Buchautor mich und meinen beruflichen Werdegang maßgeblich beeinflusst hat, dann kann ich ohne langes Überlegen sagen: Professor Gerhard Schulze. Das mag im ersten Moment überraschend klingen, da er nicht dem mir nahen akademischen



„Forschungsgegenstand der Soziologie ist der Mensch selbst – und er sollte auch Orientierungspunkt für die Immobilienwirtschaft sein.“

Umfeld der Immobilienökonomie zuzurechnen ist. Er ist einer der bedeutendsten deutschen Soziologen.

Warum gerade ein soziologisches Werk? Schließlich gelten sie gemeinhin als nicht gerade leichte Kost mit hohem fachwissenschaftlichem Anspruch und ebensolchem Sprachduktus. Der wissenschaftliche Anspruch ist auch bei Schulze hoch. Die Sprache jedoch macht seine Werke zu einem ebenso erkenntnisreichen, aber vor allem auch für Nichtsoziologen lesbaren Gedankengut. Prägnant formuliert, nachvollziehbar geschrieben und zuweilen mit ironischem Unterton analysiert er in seinem Schlüsselwerk „Die Erlebnisgesellschaft“ die gesellschaftlichen Prozesse und Strukturen der postindustriellen Gesellschaft.

Dabei zeigt Schulze auf, wie sich die Individuen mehr und mehr auf die Suche nach Erlebnissen begeben, um dadurch das eigene Leben zu bereichern. Doch weit gefehlt, wer meint, dass das Leben dadurch einfacher geworden wäre: Orientierungslosigkeit und die permanente Qual der Wahl sind dadurch ständige Begleiter der Menschen geworden.

Aber nicht nur weil es ein Schlaglicht auf das eigene gesellschaftliche Umfeld wirft, ist das Buch für mich so bedeutend: Es hat meine Arbeit maßgeblich beeinflusst. Es sind letztlich die Entwicklungsströmungen in der Gesellschaft, die als Orientierungsrahmen Impulse für das Immobilienkonzept gegeben haben, mehr noch als die Immobilienwirtschaft selbst. Denn Forschungsgegenstand der Soziologie ist der Mensch selbst – und der sollte auch Orientierungspunkt für die Immobilienwirtschaft sein.

Wer sich nicht gleich durch die 600 Seiten lesen möchte, dem empfehle ich „Kulissen des Glücks“, ebenfalls von Schulze. Auf 112 Seiten schreibt er hochunterhaltsam über die Suche nach Glück in einer Event-Kultur und deren Grenzen.

Gerhard Schulze: Die Erlebnisgesellschaft.

Kulturosoziologie der Gegenwart, Campus Verlag, Frankfurt 2005, 612 Seiten, ISBN-13: 978-3-593-37888-6, 24,90 Euro.

Gerhard Schulze: Kulissen des Glücks. Streifzüge durch die Event-Kultur, Campus Verlag, Frankfurt 1999, 112 Seiten, ISBN-13: 978-3-593-36305-9, 8,99 Euro.

Neue Bücher

Baukultur im Wertewandel

Was bedeutet nachhaltiges Bauen in der Praxis überhaupt? Dieser Frage geht das Buch „Baukultur im Wertewandel“ in 26 Interviews mit führenden Persönlichkeiten der Bau- und Immobilienbranche nach. Dabei kommen interessante Lösungsansätze zu Tage – aber auch durchaus Widersprüchliches.



Forum Zeitschriften und Spezialmedien (Hrsg.), 2011, 214 S., ISBN 979-3-9813704-4-7, 69 Euro

Makler lügen nicht

Makler lügen nicht: Das behauptet Johann Kiening – und schildert in seinem neuen Buch den chronologischen Ablauf eines Immobilienkaufs zur Eigennutzung. Dabei blickt er auf Erfahrungen aus fast 30 Jahren als Makler und Bauträger zurück. Es soll den Leser mit allen diesbezüglich relevanten Themen und Problemen vertraut machen und ihm eine Basis für einen optimalen Immobilienverkauf verschaffen.



Rudolf Weyand, Verlag C. H. Beck, 2011, 727 S., ISBN 978-3-406-57874-8, 172 Euro

Die Spendenmafia

Mehr als fünf Milliarden Euro spenden die Deutschen Jahr für Jahr, doch nur ein Teil dieser enormen Summe erreicht die Notleidenden. Der Wirtschaftsjournalist Stefan Loipfinger zeigt in seinem Buch, mit welchen Methoden Hilfsorganisationen und Stiftungen agieren und große Beträge der Spenden für den eigenen Profit abzweigen.



Stefan Loipfinger, Knauer Taschenbuch, 2011, 272 S., ISBN 979-3-426-78498-3, 8,99 Euro

Gewerberaummietrecht

Das Buch „Gewerberaummietrecht“ stellt die typischen Probleme des gewerblichen Mietrechts dar und soll pragmatisch orientierte Lösungsansätze bieten. Schwerpunkt ist ein Überblick über die Rechtsprechungen und die vorhandene Literatur. Viel Wert haben die Autoren auch auf Praxistipps, Hinweise und Formulierungsbeispiele und ihre Gestaltung gelegt. Die Darstellung der Probleme im Mietprozess, in der Zwangsvollstreckung und bei Insolvenzen runden das Werk ab. Das Buch soll sowohl Juristen als auch in der Materie tätigen Nichtjuristen eine wertvolle Unterstützung im täglichen Umgang mit dem gewerblichen Mietrecht bieten. Es richtet sich an Richter und Rechtsanwälte, Immobilienunternehmen, Verbände und Makler. Die Autoren sind seit Jahren als Fachanwälte für Miet- und Wohneigentumsrecht auf dem Gebiet des Gewerberaummietrechts tätig.

**Susanne Tank, Bettina Baumgarten,
Lars Kutz, Verlag C.H.Beck, 2011, 344 S.,
ISBN 978-3-406-60374-7, 58 Euro**



Praxishandbuch Moderne Wohnungseigentumsverwaltung

Im „Praxishandbuch Moderne Wohnungseigentumsverwaltung“ geht es um alle Fragen zu rechtlichen Bestimmungen und wirtschaftlichen Aspekten der Wohnungseigentumsverwaltung. Das interdisziplinäre Autorenteam hat die Thematik mithilfe zahlreicher Beispiele und Muster aufgearbeitet. Viele Hinweise, Tipps und Schaubilder illustrieren die Zusammenhänge zusätzlich. Am Ende jedes Kapitels weist eine Checkliste auf die wichtigsten Merkpunkte hin. Für die zweite Auflage wurde das Werk überarbeitet und aktualisiert und enthält auch wichtige Änderungen nach Inkrafttreten der WEG-Novelle 2007. Das Buch richtet sich an Wohnungs- und Immobilienverwaltungen, Haus- und Grundbesitzer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer.

Matthias Löffler, Thorsten Woldenga, Susanne Tank (Hrsg.), Bundesanzeiger Verlag, 2. Auflage 2011, 872 S., ISBN 978-3-89817-722-1, 98 Euro inkl. CD-ROM



Aus unserem Haus

Nebenkostenabrechnung für Vermieter

Die Nebenkostenabrechnung schnell, einfach und rechtssicher erstellen: Das ist der Wunsch eines jeden Vermieters. Der Ratgeber „Nebenkostenabrechnung für Vermieter“ soll dabei helfen. Er zeigt auf, wie Fehler zu vermeiden sind und wie Vermieter mit Auseinandersetzungen mit den Mietern am besten umgehen. Denn zwischen Mietern und Vermietern sind Nebenkostenabrechnungen mittlerweile das Streitthema Nummer eins. Schließlich sind die Gebühren in den vergangenen Jahren stark gestiegen. Zudem ist nach einer Schätzung des Deutschen Mieterbunds jede zweite Nebenkostenabrechnung fehlerhaft. Als Vermieter ist man deshalb gut beraten, sofort keinen Zweifel daran aufkommen zu lassen, dass die Abrechnungen seriös erstellt wurden. Denn Reklamationen sind ärgerlich, sie kosten Zeit und Geld.

Matthias Nölke, Verlag Haufe-Lexware, 5. Auflage 2011, 179 S., ISBN 978-3-648-01772-2, 16,80 Euro inkl. CD-ROM



Impressum

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Geschäftsführung:
Isabel Blank, Jörg Frey,
Birte Hackenjös, 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)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein,
RAin Almut König,
Michaela Burgdorf,
Jelka Louisa Beule,
Manfred Gburek:
Korrespondent Frankfurt/M,
München, Düsseldorf
E-Mail: info@gburek.eu

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Jola Horschig
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Ruth Vierbuchen
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 898-3507
Fax: 0761-89899-3507
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
Sashkin/shutterstock.com

Anzeigen
Anzeigenpreisliste
(1.1.2011)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

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

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@haufe-lexware.com
David Zenetti
Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@haufe-lexware.com

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

Anzeigenschluss
jeweils um 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 136 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage
17.706 Exemplare im 3. Quartal/2011

Druck: Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von Betriebs- und Heizkostenabrechnung bis VOB aktuell

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
TOP-TERMIN	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	dena-Energieeffizienzkongress 2011 – Entscheidungsträger und Experten aus Wirtschaft und Politik diskutieren über die Themen, die die Energiewelt in Zukunft grundlegend prägen werden.	21.-22.11.2011 Berlin	477,90 Euro	Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena), Telefon 030 726165-644, www.dena-kongress.de
	KSD-Fachtagung Immobilienmanagement	22.11.2011 Freising	60 Euro	KSD Katholischer Siedlungsdienst e.V. Bundesverband für Wohnungswesen und Städtebau, Telefon 030 28093650, www.ksd-ev.de
	5. Jahrestagung Contractor-Management	22.-23.11.2011 Berlin	1.490 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.com
	Offene Immobilienfonds 2012	13.1.2012 Frankfurt	390 Euro	Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen, Telefon 069/2980289-0, www.biis.info
	CIMMIT 2012 – 22. Jahresaufaktkongress der Immobilienwirtschaft	19.-20.1.2012 Frankfurt am Main	2.499 Euro	IIR Deutschland/Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3542, www.cimmit.de
	Seminare und Schulungen			
	15. Münchener Bauleitertage	21.-22.11.2011 München	925 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, www.ssb-seminare.de
	Rechtliche Grundlagen für das Management von Facility Services	23.-24.11.2011 Berlin	570 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	Immobilientransaktionen im Steuerrecht	24.11.2011 Düsseldorf	599 Euro	Beck-Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, www.beck-seminare.de
Mediation für Immobilienprofis	24.11.2011 München	39*/49** Euro	gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 089 578879, www.gtw.de	
Grenzüberschreitende Immobilieninvestitionen: Chancen in den Niederlanden	24.11.2011 Düsseldorf	kostenfrei	Mütze Korsch Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Telefon 0221 88292-9, www.mkrq.com	
Geschäftsraummietverhältnisse in der Krise – Erfolgreiche Strategien und Lösungen	24.-25.11.2011 Düsseldorf	1.490 Euro	SUGEMA Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611 449058, www.sugema.de	
Professionelles Immobilienmanagement – Von der Marktanalyse bis zum profitablen Asset-Management	28.-29.11.2011 Frankfurt am Main	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de	
Hausverwaltungs-Management 2011 (Schwerpunkt: Buchhaltung)	29.11.2011 Leipzig	399 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realstate	
Aufbau und Analyse von Kennzahlen und Benchmarks im Facility Management	30.11.-1.12.2011 Frankfurt am Main	1.595 Euro	Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 2719-0, www.management-forum.de	
Die neue ImmoWertV	1.12.2011 Berlin	360 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de	
Jahresabrechnung in der WEG 2011/2012	5.12.2011 Hannover	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de	
Rechts- und Praxisfragen für den Umgang mit verwahrlosten Immobilien	5.12.2011 Berlin	260*/315** Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-690, www.vhw.de	
Die neue Sachwertrichtlinie und die neuen NHK 2010	9.12.2011 Hamburg	360 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de	
Gebäude- und Objektmanagement für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft – Ansätze und Strategien für nachhaltiges Facility Management	12.12.2011 München	295*/355** Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-690, www.vhw.de	
Hartz IV-Empfänger als Mieter: Umgang mit Mietschulden und Konflikten	13.12.2011 Osnabrück	280*/340** Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-690, www.vhw.de	
Kompaktwissen: Immobilienökonomie	14.-15.12.2011 München	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de	

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	25hours Hotel HafenCity 10	SHS Nordbank 41
	ACS 11, 14	Hypo Real Estate 30
	Adidas 48	I
	Allianz Real Estate Germany 44	Immofinanz Group 14, 49
	Atlanticus 40	Investment Insight 49
B		Investment Property
B&V Braun Volleth Architekten 66		Databank (IPD) 14, 68
BayernLB 15		Ivanhoe Cambridge 49
Berlin-Hyp 8	J	
Bernd Heuer & Partner	Jones Lang LaSalle (JLL) ... 41, 44, 64	K
Human Resources GmbH 82		Kalorimeta 54
Bilfinger Berger 12		Karstadt 46
BNP Paribas Real Estate		Klug Financial Consulting GmbH ... 14
Deutschland 41, 45	L	
C	Landesbank Berlin 8	
C&A 46	Location Group 82	M
CA-Immo 36		Marriott-Kette 49
Catella Property 36		Meilenwerk AG 78
CB Richard Ellis (CBRE)8, 10, 12, 41, 44		Messe München International ... 40
Colonia Real Estate AG 38		Metro Properties 14, 82
Comfort 11		mfi AG 14, 38
Commerzbank 28 ff.		MPC Capital 15
Corpus Sireo Projektentwicklung	O	
Wohnen GmbH 14	Octan Plus Alfa 49	P
Cushman & Wakefield Germany ... 45		PersonalMarkt 19 ff.
D		Pfeifer Kuhn Architekten 66
Daimler 61		PricewaterhouseCoopers GmbH ... 14
Damp Holding 14		Prime Development 12
Degewo AG 43	R	
Deka Bank 41	Raiffeisen Leasing GmbH 14	
Depfa 30	Retail-Management-Expertise	
Deutsche Euro Shop AG 44	(RME) 10	
Deutsche Pfandbriefbank 30	REWE 38	S
Deutsche Wohnen 38		Savills Germany 15
Deutsche Wohnen Management		SEB 36
GmbH 70		Standard and Poor's 30
Deutschen Annington 37		Stiwa Hotel Valuation &
Drees & Sommer AG 40		Consulting GmbH 10
Drees & Sommer Russland 48	T	
DSK Deutsche Stadt- und	TAG 38	
Grundstücksentwicklungs	Techem 55	U
GmbH & Co. KG 14		UBS 61
DZ-Bank 30		Union Investment Real Estate ... 41, 43
E		V
ECE-Gruppe 49		Volksbank Österreich 49
Erste Bank 48		Volkswagen Immobilien
Erste Group 48		Service GmbH (VWI) 42
Eurohypo 28 ff.	Y	
F	Yardi Systems GmbH 10	
Feri Finance AG 26	Youniq AG 15	Z
Ferrostaal AG 14		ZBI-Gruppe 12
Fitch, Moody's 8, 30		
Fondshaus HH 36		
G		
GBW 15		
Gewoba 67		
gif Gesellschaft für immobilien-		
wirtschaftliche Forschung 14		
GSW 37, 41		
H		
Hahn Fonds Invest GmbH 44		
Hahn-Gruppe 45		
Hertie 44, 46		
Hochtief 11, 14		

Vorschau auf...

... Dezember/Januar



Fondsmarkt: Mancher Schatz ist derzeit verschlossen.

Immobilienfonds

Geschlossene oder Offene?

Manchen der derzeit geschlossenen Offenen Immobilienfonds schlägt das Stündlein der Wahrheit: Öffnen oder abwickeln ist die Frage. Geschlossene Immobilienfonds gibt es einige erfolgreiche. Nicht so erfolgreich war allerdings die letzte VGF-Kampagne. Aktuelle Erkundungen auf dem Fondsmarkt.

Wärme-Contracting

Markterwärmung in Sicht?

Einfache Sache: Eine Heizungsanlage geht für eine Zeit an den Contractor. Doch so einfach ist es nicht. Aktuelle Entwicklungen auf dem Markt der Energielieferanten für Gebäudenutzer oder Besitzer. Eine Marktübersicht.

Die Dezember-Ausgabe erscheint am Freitag, den 9. Dezember 2011, Anzeigenschluss ist der 14. November 2011.

... Februar 2012

Vorbericht

MIPIM 2012

Deutschland ist in diesem Jahr „Guest of honour“ bei der großen europäischen Gewerbeimmobilienmesse. Was bedeutet dies für die ausstel-



lenden und teilnehmenden deutschen Firmen? Wird die Beteiligung deutscherseits über dem langjährigen Durchschnitt liegen? Oder wird gar das Rekordjahr 2008 wieder erreicht? Ausblicke auf den Vorfrühling an der Côte d'Azur.

Die Februar-Ausgabe erscheint am Freitag, den 3. Februar 2012, Anzeigenschluss ist der 10. Januar 2012.

Geheimnisse

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

... drei Mapic-Teilnehmer



Michael Harter ist Geschäftsführer der Bernd Heuer & Partner Human Resources GmbH. Er leitet die Berliner Niederlassung mit elf Mitarbeitern.



Marc-Christian Riebe ist CEO und Gründer der Location Group, dem internationalen Standortberater und -entwickler für Retail-Immobilien in Zürich.



Thomas Ziegler ist CEO der Metro Properties in Düsseldorf. Er verantwortet die Optimierung des gesamten Immobilienvermögens der Metro Group.

? Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Harter: Kommunikationsstark, anspruchsvoll, empathisch.

Riebe: Fair, rasant, mit Herzblut dabei.

Ziegler: Offen, fair und pragmatisch.

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

Harter: Mit dem indischen Unternehmer Ratan Tata. Er erwarb Jaguar und Land Rover. Mich interessiert seine Zukunftsvision.

Riebe: Mit Donald Trump – um ihn zu fragen, wie es ist, zweimal wie der Phoenix aus der Asche zu steigen und ein Imperium aus dem Nichts aufzubauen.

Ziegler: Mit Sam Walton, dem Gründer von Wal-Mart. Er zählt für mich zu den beeindruckendsten und bodenständigsten Managementpersönlichkeiten der jüngeren Zeitgeschichte.

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Harter: In Berlin am liebsten im Weyers am Ludwigkirchplatz.

Riebe: In den Straßen der Stadt, in der ich mich mit gezücktem iPhone befinde, um die neuesten Brands einzufangen. Oder einfach im Casa Mia in Zürich.

Ziegler: Wenn ich in Düsseldorf bin, in einer unserer Kantinen. So oft ich es zeitlich einrichten kann, nutze ich die Gelegenheit zum Austausch mit meinen Mitarbeitern in lockerer Atmosphäre.

? Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Harter: Unsere Mandanten schätzen Immobilien-Know-how, unsere Professionalität und Zuverlässigkeit – anscheinend gibt es auch andere Personalvermittler.

Riebe: Ab und zu mal die Krawatte ablegen.

Ziegler: Auch für Handelsimmobilienexperten gilt: Immer die Bedürfnisse des Kunden in den Vordergrund stellen. Nur dann entwickeln sich Großmarkt, Fachmarkt-Center oder Warenhaus positiv.

Ihr Statement zu folgendem Stereotyp: „Etwas Profilschärfung tut not. Die Mapic muss aufpassen, sich nicht zu verzetteln!“

Harter: Die Mapic ist die Mipim für Handelsimmobilien. Dennoch schicken einige Unternehmen nicht primär ihre Entscheidungsträger. Das finde ich schade.

Riebe: Das kann ich so nicht bestätigen. Doch wäre ein Umbau des ehemaligen Parkhauses sehr notwendig. Wir machen deshalb alle Termine im Hotel Majestic.

Ziegler: Das sehe ich nicht so. Die Mapic bietet dem Einzelhandels- und Immobilienbereich eine unvergleichliche Bandbreite an Netzwerken und Geschäften. ←|



Weniger Zeitaufwand für IT - Mehr Zeit für Ihre Kunden.



40cm (15,6")
LED-Bildschirm

Vostro™ 3550

Arbeitet hart und begleitet Sie überall hin.

**INKL. 170 € RABATT, GRATIS VERSAND
UND LIEFERUNG IN 48 STUNDEN¹⁾**

459 € zzgl. MwSt. **546 €** inkl. MwSt., inkl. Versand

E-value code: PPDE5-N11S5544
Angebot gültig bis 22.11.2011

- Intel® Core™ i5-2410M Prozessor der zweiten Generation
- Original Windows® 7 Professional (64-Bit)
- 4 GB Arbeitsspeicher
- 320 GB Festplatte
- 1 Jahr Vor Ort Service am nächsten Arbeitstag

Empfohlene Erweiterung:

Microsoft® Office™ 2010 Home and Business
3 Jahre ProSupport** - Vor Ort Service am nächsten Arbeitstag

Reduzieren Sie die Zeit, die Sie auf Ihre IT verwenden, auf einen einfachen Telefonanruf. Gesetzliche Bestimmungen einzuhalten und vertrauliche Kundendaten zu schützen, kann Ihre IT-Anforderungen zu einer zeitaufwendigen Belastung machen. Geben Sie alle Ihre IT-Probleme in die Hände von Dell. Bei uns erhalten Sie fachkundige Beratung für jede Situation, von einzelnen Produkten bis hin zu Komplettlösungen, sowie preisgekrönten Support. Es dauert nicht länger als ein Telefonanruf.

Weitere Informationen ▶

Dell.de/SB-IT-Solution

Finden Sie die aktuellsten Angebote in unserem Webshop oder chatten Sie online Mo-Fr 8-19 Uhr mit unseren Kundenberatern.

Anrufen ▶

0800/330 44 86 26

Mo-Fr 8.30-18 Uhr (Bundesweit zum Nulltarif aus dem dt. Fest- und Mobilfunknetz)

Adaptive Leistung und höhere Reaktionsgeschwindigkeit: Die Intel® Core™ i5 Prozessoren der zweiten Generation bieten ein Mehr an sichtbar intelligenter Leistung.

Angebot gültig bis 22.11.2011

**Verfügbarkeit und Rahmenbedingungen von Dell ProSupport sind je nach Region unterschiedlich. Diese finden Sie unter Dell.de/prosupport. 1) Ausgewählte Systeme werden mit der Option „Lieferung in 48 Stunden“ angeboten. Die entsprechenden Systeme werden i.d.R. (in 94% aller Bestellungen mit dieser Option) innerhalb von 48 Stunden (ausgenommen Samstage, Sonntage und Feiertage) nach Auftragsannahme und positiver Kreditkartenprüfung geliefert. Bestellen Sie vor 18:00, wird Ihre Bestellung am übernächsten Werktag bis zum Abend geliefert. Von der Zahlung mit Kreditkarte abweichende Zahlungsoptionen benötigen eine positive Zahlungsvalidierung, die die Lieferung verzögern kann. Das voraussichtliche Lieferdatum wird Ihnen gesondert mitgeteilt. Die Konfigurationsoptionen bei Lieferung in 48 Stunden sind begrenzt. Einige in diesem Computer enthaltene Microsoft® Softwareprodukte sind möglicherweise durch technische Maßnahmen kopierschutzgeschützt. Solche Produkte können Sie nicht verwenden, wenn Sie nicht zuvor die Aktivierungsmaßnahmen für das Produkt durchführen. Die Aktivierungsmaßnahmen für das Produkt und die Microsoft® Datenschutzpolitik werden während der allerersten Inbetriebnahme des Produkts, bei bestimmten Neuinstallationen des Softwareprodukts bzw. der Softwareprodukte oder bei bestimmten Neukonfigurationen des Computers ausführlich beschrieben und können über Internet oder Telefon vervollständigt werden (dabei können Telefongebühren anfallen). Preise und technische Daten sind zum Zeitpunkt der Veröffentlichung korrekt. Änderungen vorbehalten. Die Preise gelten zzgl. MwSt. und Versandkosten, sofern nicht anders angegeben. Sonderangebote sind begrenzt auf maximal fünf Systeme pro Kunde. Microsoft®, Windows®, Microsoft® Office 2010 und Windows® 7 sind Marken oder eingetragene Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Celeron, Celeron Inside, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Atom, Intel Atom Inside, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel vPro, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, vPro Inside, Xeon, und Xeon Inside sind Marken der Intel Corporation in den USA und anderen Ländern. Erfordert ein System, das die Intel® Hyper-Threading-Technologie unterstützt; erkundigen Sie sich bei dem Hersteller Ihres PCs. Die Leistung variiert abhängig von der jeweils verwendeten Hard- und Software. Nicht auf allen Intel® Core™ Prozessoren verfügbar. Weitere Informationen und Details zu geeigneten Prozessoren für die Intel HT-Technologie finden Sie unter <http://www.intel.com/info/hyperthreading>. Preise sind nicht rabattierbar nach Rahmenverträgen. Es gelten die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Dell GmbH. Änderungen, Druckfehler und Irrtümer vorbehalten. Dell GmbH, Unterschweinstiege 10, 60549 Frankfurt am Main. Geschäftsführer: Barbara Wittmann, Jürgen Renz, Mark Möbius. Eingetragen beim AG Frankfurt am Main unter HRB 75453, USt.-ID: DE 113 541 138.

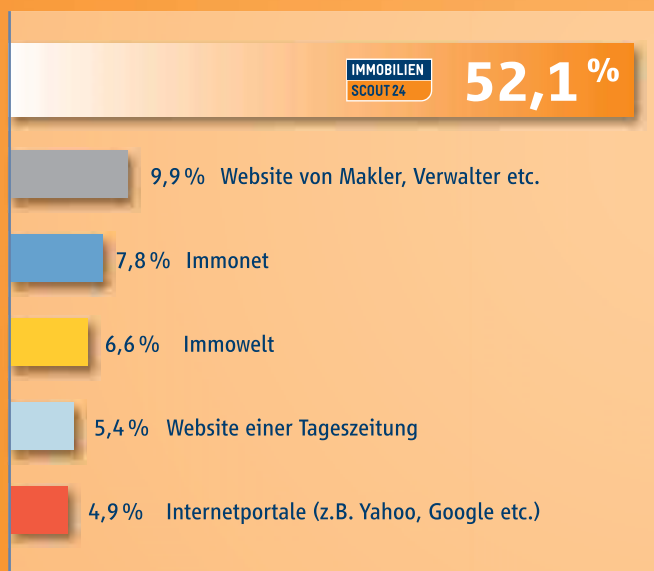
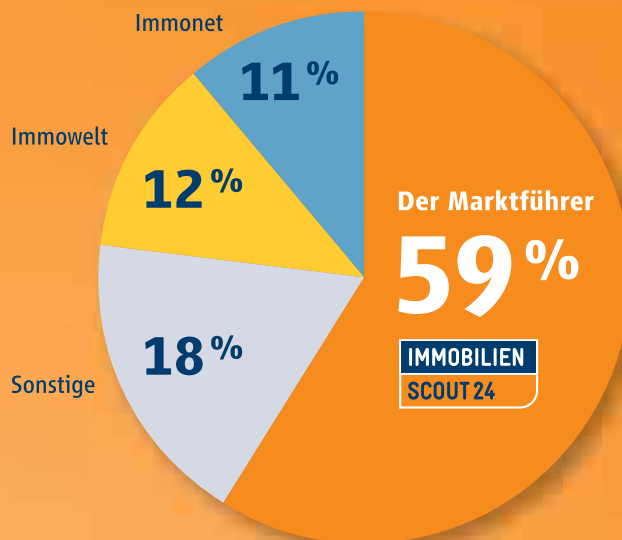


Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im ersten Halbjahr 2011 haben im Durchschnitt 9,5 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 59% der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: comScore Media Metrix, Deutschland Home & Work, monatliche Durchschnittswerte von Jan.-Jun. 2011



Mehrfachnennungen möglich.

Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 52,1% aller umgezogenen Personen, die ihre neue Immobilie im Internet gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH im Auftrag der Immobilien Scout GmbH, 32. W3B Studie, April/Mai 2011, Internetuser, **Mehrfachnennungen möglich**, **Summe aller Nennungen sind 120,5%** (nicht aufgef. Daten: WG-gesucht.de 9,8%, Immobilien.de 7,0%, Website Bank 2,5%, Immobilo 1,6%, andere 12,9%). **Für weitere Infos wenden Sie sich bitte an die Immobilien Scout GmbH.**

**Nutzen Sie den Marktführer:
Monatlich schon ab 159,- Euro
zzgl. MwSt. für 5 Objekte!**

www.immobilienscout24.de/vario

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien**