www.immobilienwirtschaft.de 11 | 2013

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

Hagel, Hochwasser & Finanzkrise

Versicherungsmarkt im Umbruch

Special
Energiemanagement

Geschlossene Immobilienfonds
Die bitteren Lehren aus dem Wölbern-Skandal

Makler
Vormarktakquise füllt die Verkaufspipeline

Mat.-Nr. 06228-5165

Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

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

Helaba

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Die Augen der anderen

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Immobilienwirtschaft steht unter gesellschaftlicher Beobachtung, so Prof. Gondring unlängst. Themen wie die Neuordnung der Maklerprovision, Mietpreisbremse, flächendeckendes Zweckentfremdungsverbot werden weiterköcheln, meint er. Der Neoliberalismus ist tot. Schon wird behauptet, die baurechtliche Bevorzugung von sozialem Wohnungsbau in der Innenstadt stehe unmittelbar bevor. Das ist der Zeitgeist. Da kann man lamentieren. Demonstrieren. Mit einem „Manifest" fordert der Investmentbanker Hörhan soeben zum Widerstand gegen den Kontrollstaat auf. Widerstand klingt männlich herb. Ein anderer Weg um mit dem Thema umzugehen wäre folgender: einfach mal den Blickwinkel erweitern und sehen, was passiert.

ZIA-Präsident Andreas Mattner meint im Interview (siehe Seite 36) sinngemäß, dass ohne die Einbeziehung der Mietersicht in die Gedankengänge der Immobilienwirtschaft politische Debatten heute nicht gewonnen werden könnten. Der Zeitgeist erfordert bisweilen eine Veränderung des Blickwinkels. Gestern waren wir nur nachhaltig, heute sind wir auch human. Gerade erst hat Jürgen Ehrlich, der ehemalige Difa-Vorstand, den Begriff des Humanwerts der Immobilie eingeführt. Die Gewerbeimmobilie müsse dem Wohlbefinden der Nutzer dienen, erst dann werde die Rendite stimmen. Das Glück des Nutzers einbeziehen bei Betrachtung der Rendite, das erfordert eine neue Brille. Und dann sind da noch die Wohnungsgesellschaften, die freiwillig Quartiersmanagement betreiben. Die Rendite des Hauses steigern, indem man den Blick vom Haus weglenkt – darauf muss man erst mal kommen!

Doch noch sind wir unvollständig. Vermieter sehen mit den Augen des Mieters, versetzen sich in den Nachbarn hinein und streicheln seinen Hund. Aber umgekehrt? Ändert der Mieter endlich sein Nutzerverhalten? Versteht er Vermieter? Weihnachten steht vor der Tür. Eine Vermieterbrille für Mieter, gibt es das? Das wäre ein gutes Geschenk ...

Ihr

Foto: Hans Scherhaufer

Schön, wenn alles wie am Schnürchen läuft.

Beratung, Software und Services für die Immobilienwirtschaft.

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

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

we manage it for you

Nicht verpassen:
Wodis Sigma Forum 2013
26.11. – 27.11.2013

Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Aareon

Versicherungen. Feuer, Wasser, Sturm sind große Bedrohungen für Immobilienbestände. Die Prämien der Versicherer steigen.

Titelthema

Hagel und Hochwasser sorgten in diesem Jahr für erhebliche Gebäudeschäden. Als Reaktion erhöhen viele Versicherer ihre Prämien. Eigentümer sollten sich mit ihren Policen beschäftigen

21 **Naturereignisse häufen sich.** Die Katastrophen trafen auch professionelle Immobilienunternehmen, Genossenschaften und WEGs. Wohl dem, der gut versichert war

22 **All-in-one-Insurance.** Eine Lösung für alle Probleme? Interview mit Wolfram Nieradzik, Funk-Gruppe

24 **Gefahr Unterversicherung.** Bei alten Verträgen orientiert sich die Versicherungssumme oft am historischen Kaufpreis und nicht am aktuellen Neuwert

25 **Versicherungen für die Immobilienwirtschaft.** Eine Checkliste mit den wichtigsten Policen

Dr. Andreas Mattner. Der ZIA- und derzeitige BID-Chef über das Gewicht der Mieterbelange in der Renditediskussion.

Vergütungsstudie 2013/14. Müssen sich Immobilienprofis bald nach der Decke strecken? Einkommenszuwächse gehen zurück.

Szene

08 Infografik: Wachstumsdynamik bei gewerblicher Immobilienfinanzierung

09 Kolumne: Gut gemeint, aber nicht gut gemacht

10 EnEV 2014: Der Bundesrat hat den Veränderungen zugestimmt – allerdings nur mit Auflagen

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview
28 Hannover Leasing über den USA-Markt

Wölbern Invest
30 Das traditionsreiche Emissionshaus sckockt die Branche

Von den Finanzgerichten
32 Ungeklärte Rechtslage: Steuern auf Spekulationsgewinne

Einheitliches Vertragswerk
34 Grunderwerbs- neben Umsatzsteuer bei Bauleistungen?

Interview mit dem ZIA-Präsidenten Dr. Andreas Mattner
36 „Das große Zukunftsthema heißt Innovation."

Vergütungsstudie
38 Das Brancheneinkommen hat sich nur moderat erhöht

Expo Real 2013
42 Die Gesamtimmobilienmesse mit Teilnehmerrückgang

Immobilien-Marketing-Award
44 Prämiert: Herausragende Konzepte in drei Kategorien

Mikroapartments
46 Klein, kleiner, mikro: Der neue Trend

Fotos: Phil Ashley/getty images

Finanzen, Markt & Management

Einzelhandel
50 Real statt virtuell: Online-Händler eröffnen Läden

Makler
52 Akquise schon im Vormarkt – so funktioniert sie auch

Recruiting
54 Personalauswahl mit ungewöhnlichen Mitteln

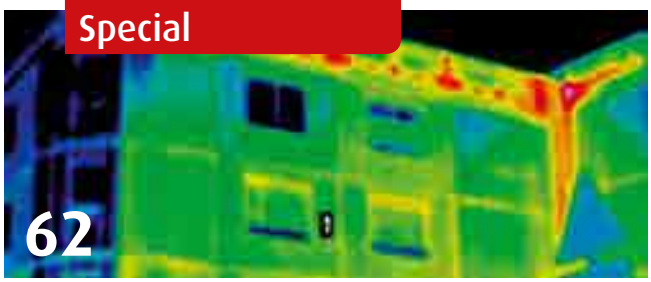
Facility Management: Work-in-progress
56 Das Gefma-Nachhaltigkeitszertifikat für Dienstleistungen

DDIV-Interview
58 Kommen die Zulassungsvoraussetzungen für Verwalter?

Verwalterfranchising
59 Ein neuer Anbieter macht sich auf den Weg

Die akademische Seite
60 Die Hochschule ist auch Zulieferbetrieb

Special



Transparenz. Eine Wärmebildanalyse zeigt Schwachstellen auf.

Energieeffizienz. Von innovativen Instrumenten und neuem Nutzerverhalten in Büro und Wohnung

62 Monitoring. Wer seine Daten kennt, ist klar im Vorteil
63 Wohngebäude. Kein Vermieter-Mieter-Dilemma, bitte!
65 Büroimmobilien. Was gezahlt wird, wird gemacht
68 Energie in der WEG. Die Besonderheiten

Recht

Urteil des Monats
71 Sittenwidrige Verträge. Mehrerlösabführung: Die Klausel bei Maklern

Wohnungseigentumsrecht
73 Vermietung an Feriengäste darf nicht verboten werden

Rubriken

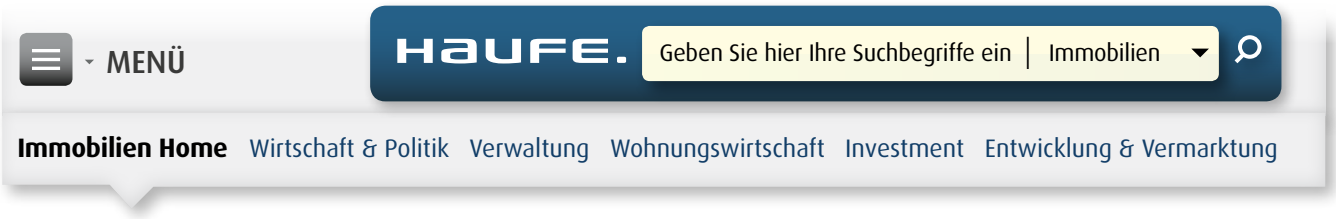
03 **Editorial**
06 **Online**
16 **RICS**
18 **Deutscher Verband**
78 **Bücher**
79 **Impressum**
80 **Termine**
81 **Unternehmen im Heft/ Vorschau**
82 **Finale**

Waldmann
ENGINEER OF LIGHT.

TYCOON LED STEHLEUCHTE.
TECHNOLOGIE,
DIE AN MORGEN DENKT.

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

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



Neu im November www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Mieterhöhung bei Wohnraum

Vermieter von Wohnraum haben das Recht, die Miete zu erhöhen, wenn bestimmte Voraussetzungen vorliegen. Viele Vermieter verlieren bares Geld, weil sie sich mit dieser Möglichkeit nicht oder verspätet befassen. Angesichts der Diskussion um Mietpreisbremse, verminderte Kappungsgrenze & Co. ist hier zügiges Handeln angesagt. Dieses Top-Thema gibt einen Überblick, wann Sie die Miete erhöhen können und welche Formalien dabei zu beachten sind.

Zügiges Handeln. Vermieter sollten bei Mieterhöhungen nicht zu lange zögern.

Spar- und Finanzierungslösungen für die WEG

Wenn die Instandhaltungsrücklage für Modernisierungen nicht ausreicht, haben Wohnungseigentümergemeinschaften häufig ein Problem. Doch zur üblichen Sonderumlage gibt es einige Alternativen. Welche, das lesen Sie online in unserem Top-Thema.

Sanierungen sind teuer. WEGs haben einige Möglichkeiten, das Geld anzusparen.

Portale. Die Online-Angebote für Gewerbeimmobilien stecken noch in den Kinderschuhen.

Top-Thema

Die wichtigsten Gewerbeimmobilienportale

Im Internet finden sich zahlreiche Plattformen, über die sich Gewerbeimmobilien vermarkten oder vermieten lassen. Unterscheidungskriterien der Plattformen sind unter anderem die Art des Zugangs, die Öffnung für Wettbewerber, die Spezialisierung auf Investments sowie die Vermietungen und nicht zuletzt die Preise. Immer mehr Geschäftspartner nutzen bei Transaktionen von Gewerbeimmobilien diese Angebote.

Das Business steckt allerdings noch in den Kinderschuhen. Trotz allgemeiner schlanker Prozesse ist das Internet im Gewerbeimmobilienbereich nicht das Kontaktmittel der Wahl. Denn mehr als zwei Drittel der Angebote sind nicht auf die Anlagewünsche abgestimmt. Eine Bestandsaufnahme offener und geschlossener Communities finden Sie in diesem Top-Thema.

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Im ersten Halbjahr 2013 haben im Durchschnitt 13,6 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 63 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: comScore Media Metrix, Deutschland Home & Work, monatliche Durchschnittswerte Jan. bis Juni 2013

PROFITIEREN SIE VON DER INTENSIVSTEN NUTZUNG!

63 %
Der Marktführer

Immonet 10 %

Immowelt 13 %

Sonstige 14 %

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN SCOUT 24

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

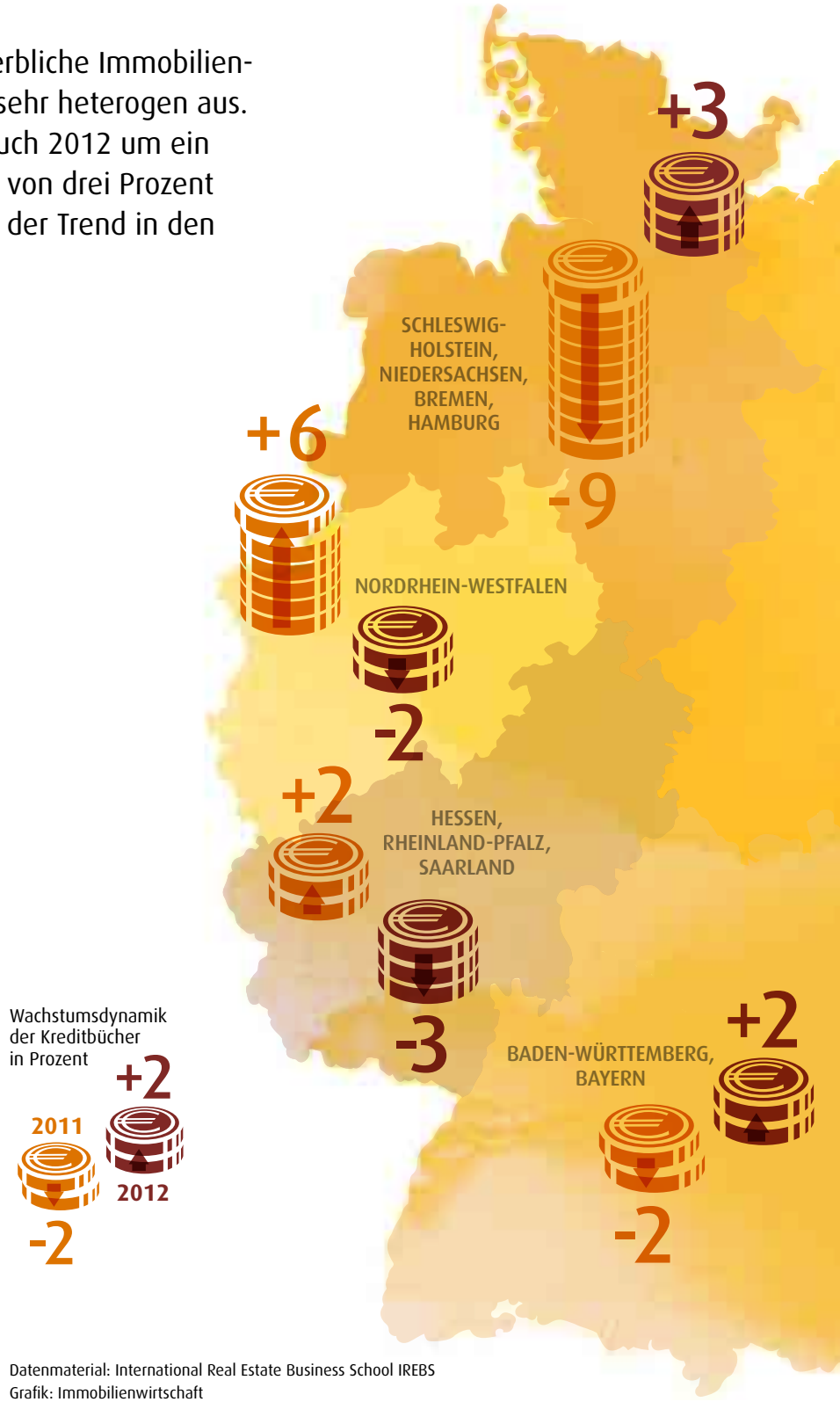
Karte des Monats

Wachstum der Kreditbücher

Die Wachstumsdynamik für gewerbliche Immobilienfinanzierung fiel 2012 und 2011 sehr heterogen aus. Im Durchschnitt sank das Kreditbuch 2012 um ein Prozent, 2011 hatte es ein Minus von drei Prozent gegeben. Besonders negativ war der Trend in den neuen Bundesländern.

Das geht aus einer Studie hervor, die die International Real Estate Business School (IREBS) der Universität Regensburg durchgeführt hat. Für ihre Analyse hat die IREBS insgesamt 25 Institutionen befragt, 17 davon mit einem sehr ausführlichen 24-seitigen Fragebogen. Die in der Studie gemachten Angaben decken nach Angaben der IREBS ein Finanzierungsvolumen von 189 Milliarden Euro ab. Das Marktvolumen für deutsche Gewerbeimmobilienfinanzierungen lag laut Bundesbankstatistik im Jahr 2012 insgesamt bei 248 Milliarden Euro. Diese Zahl beinhaltet nicht die in der Analyse der IREBS ebenfalls einbezogenen Finanzierungen von institutionell gehaltenen Wohnimmobilien. Bezieht man diesen Teilmarkt mit ein, ergibt sich per Jahresende 2012 ein Marktvolumen von 343 Milliarden Euro. Unter zusätzlicher Berücksichtigung der Verbriefungen (CMBS) mit Bezug zu Gewerbeimmobilien (inklusive Wohnportfolios) in Höhe von 30 Milliarden Euro errechnet sich ein Gesamtmarktvolumen von 373 Milliarden Euro.

Für die Zukunft hat die Analyse ergeben, dass nur 13 Prozent der befragten Institute für das Jahr 2014 im Vergleich zu 2013 eine Verbesserung des Marktumfelds erwarten. Für das Jahr 2015 hat kein Institut eine erwartete Erhöhung des Attraktivitätsgrads angegeben. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass der erwartete Grad der Abschwächung größtenteils nur moderat gesehen wird.



Datenmaterial: International Real Estate Business School IREBS
Grafik: Immobilienwirtschaft
Abbildung Münzen: shutterstock (etraveler)

Kolumne

Frank Peter Unterreiner

Mit Risiken und Nebenwirkungen

Nichts ist so komplex wie die Immobilienwirtschaft. Dies ist auch der Grund dafür, warum der Politik regelmäßig attestiert werden muss: Gut gemeint, aber nicht gut gemacht. Denn so manches Gesetz hat Risiken, Neben- und Wechselwirkungen, die nur ein sehr profilierter Immobiliensachverstand erkennen kann. Und dieser ist in den Parlamenten, egal auf welcher Ebene, eben leider in der Breite nicht vorhanden. Oftmals wird dort nur Klientelpolitik betrieben, es werden Steckenpferde geritten oder Wahlversprechen eingelöst.

So verschärfte jüngst der Bundesrat die Energieeinsparverordnung um weitere 25 Prozent ab 2015, obwohl der eigene Wirtschaftsausschuss feststellte, dass mehr als 12,5 Prozent wirtschaftlich nicht tragbar sind. Damit wird der Bau von bezahlbaren Wohnungen verhindert, kritisiert der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Die wie ein Damoklesschwert über uns schwebende Mietpreisbremse wird dazu führen, dass sich der Zuzug in die boomenden Metropolen verstärkt, sagt Robert Göötz, Immobilienprofessor an der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. Durch die zwangsgedeckelten Mieten könnten sich viele Menschen die Großstädte leisten, mit der Folge, dass Leerstand, Verfall und Infrastrukturprobleme in weniger gefragten Regionen schneller zunehmen.

Mit einfachen Denkstrukturen und simplen Lösungen – und die Politik neigt nun einmal zu beidem – lassen sich komplexe Probleme leider nicht lösen. Also was tun? Auf den Sachverstand hören und mehr Individuallösungen finden muss die Antwort sein. So lassen sich ambitionierte, aber leider sehr teure Energieeinsparmaßnahmen im gehobenen Wohnungsbau durchaus finanzieren, da sie dort prozentual nicht so sehr ins Gewicht fallen. Dem Bau von preiswerten Wohnungen hingegen machen sie den Garaus.

SCHULDENABBAU

Gagfah schuldet weiteren Milliardenbetrag um

Das Immobilienunternehmen Gagfah hat für seine Refinanzierung erneut Verbindlichkeiten für mehr als eine Milliarde Euro abgelöst. Das geht aus einem Bericht von Focus Online hervor. Es war bereits die dritte größere Transaktion im laufenden Jahr, dabei wurden bisher Schulden für vier Milliarden Euro auf die Beine gestellt. Bei der Umschuldung habe die Gesellschaft weiter von den niedrigen Zinsen und dem günstigen Umfeld profitiert und den Betrag zu deutlich günstigeren Konditionen durch neue Wertpapiere und Darlehen abgelöst, heißt es in dem Bericht. Die Einsparungen dadurch liegen im mittleren zweistelligen Millionenbereich. Jetzt seien noch zwei Kredite über 445 Millionen Euro offen, die im April und Oktober 2014 fällig werden.

EnEV. Energieausweise sollen noch Effizienzklassen bekommen.

ENERGIEEINSPARVERORDNUNG

Bundesrat stimmt EnEV 2014 zu

Die Bundesländer haben dem von der Bundesregierung vorgelegten Entwurf für eine Änderung der Energieeinsparverordnung (EnEV) zugestimmt (siehe dazu auch die Kolumne auf Seite 9), aber nur unter Auflagen. So verlangt der Bundesrat, Energieausweise um Energieeffizienzklassen zu erweitern. Auch sollen nach seinem Willen Heizkessel, die mit flüssigen oder gasförmigen Brennstoffen beschickt werden und die älter als 30 Jahre sind, ab 2015 außer Betrieb genommen werden müssen. Gleichzeitig machten die Länder deutlich, dass sie die vorgelegte Verordnung in wesentlichen Punkten für unzureichend halten. Sie gebe kaum ausreichende Antworten auf die Herausforderungen, die der Energieverbrauch im Gebäudebereich aufwerfe. Allein durch die verschiedenen parallelen Energiesparvorschriften leiden Akzeptanz und Transparenz erheblich.

Der Bundesrat hält es daher für dringend notwendig, diesen Bereich zu vereinfachen, und fordert die Bundesregierung auf, unverzüglich mit den Ländern eine grundlegende Überarbeitung der entsprechenden Vorschriften anzugehen. Die Neuerungen, die die EnEV 2014 mit sich bringt, betreffen vor allem Neubauten. So soll der zulässige Jahresenergiebedarf aller Neubauten nach dem Bundesratsbeschluss ab 2016 um 25 Prozent sinken. Nachdem der Bundesrat dem Regierungsentwurf nur mit Änderungen zugestimmt hat, muss nun die Bundesregierung darüber entscheiden, ob sie diese Änderungen akzeptiert, damit die EnEV 2014 im Bundesgesetzblatt verkündet werden kann. Die geänderten Vorschriften treten dann zu Beginn des sechsten Monats nach Verkündung im Bundesgesetzblatt in Kraft.

SEB ASSET MANAGEMENT

Zwei neue Publikumsfonds aufgelegt

Der Fondsinitiator SEB Asset Management (SEB AM) kommt mit zwei neuen Immobilienpublikumsfonds nach neuem Investmentrecht auf den Markt. Beide Fonds investieren in Büro-, Einzelhandels- und Logistikimmobilien. Die Fonds sollen Anfang 2014 in den Vertrieb gehen. SEB AM verfolgt einen „modularen" Konzeptansatz: Die Immobilienfonds mit unterschiedlichen Anlagestrategien sollen privaten Anlegern zukünftig individuelle Chance-Risiko-Verhältnisse ermöglichen. Erst im Juni hatte SEB einen Fonds für Stiftungen aufgelegt. Der Fonds ermöglicht auch kleinen und mittelgroßen Stiftungen, ihre Immobilienanlagen breit zu diversifizieren. Investiert wird in Qualitäts-Büroimmobilien sowie in ausgewählte Logistik- und Einzelhandelsgebäude in den Kernmärkten Europas. Als erstes Objekt für den neuen SEB Konzept Stiftungsfonds hat SEB Asset Management einen Kaufvertrag für eine deutsche Logistikimmobilie unterschrieben.

GERMAN COUNCIL CONGRESS

Ziel: Den Kunden im physischen Raum halten

„Wir brauchen in den Einkaufszentren keine Bedarfsdeckung, sondern eine Bedarfsweckung", sagte Alexander Otto, Vorsitzender der ECE-Geschäftsführung in seiner Rede auf dem German Council Congress im Berliner Adlon. Rund 500 Teilnehmer feierten Mitte September das 20. Jubiläum des German Council of Shopping Centers (GCSC). Die Flächennachfrage in Einkaufszentren werde trotz des Online-Handels nicht schrumpfen, so Otto, und erklärte, Wellness und Aufenthaltsqualität seien gefordert, so könne dem Konsumenten auch weiterhin im physischen Raum begegnet werden. Der christliche und sozial engagierte Schuhunternehmer Dr. Heinrich Otto Deichmann wurde zudem mit dem GCSC Award of Excellence geehrt. (lh)

Foto: Aareon

WODIS SIGMA FORUM

Digitalisierte Wohnungswirtschaft

Aareon stellt auf dem Wodis Sigma Forum im RuhrCongress Bochum das neue Wodis Sigma Release 5 vor. Am 26. und 27. November wird sich alles um das Thema „Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft“ drehen. Eine der vorgestellten Neuheiten ist die App zur mobilen Wohnungsabnahme. Mehr Infos unter www.wodis-sigma-forum.de.

Das Wodis Sigma Forum findet Ende November in Bochum statt.

WOHNINVESTMENTS

Deutlicher Negativtrend in guten Lagen

Der quartalsmäßig erhobene Wohninvestment-Index AWI von Aengevelt gab nach einem ersten Rückgang im Sommer wiederholt auf nun 69,3 Punkte nach. Am deutlichsten ist der negative Trend in den guten Lagen. Hier ist der AWI-Subindex zum vierten Mal in Folge gesunken auf 73,4 Punkte. Hinsichtlich weiterer überdurchschnittlicher Miet- und Kaufpreissteigerungen haben gute Wohnlagen ihren Zenit damit zu Jahresbeginn überschritten. Der AWI-Subindex ist auf einem vergleichbaren Niveau wie 2010. In den mittleren Lagen fiel der Sub-Indexwert auf 73,5 Punkte. Bei den einfachen Lagen hat sich noch kein Trend manifestiert. Mit aktuell 61,4 Punkten liegt der AWI für einfache Lagen dabei nur geringfügig außerhalb des Marktgleichgewichts (40 bis 60 Punkte) und zeigt ein leichtes Ungleichgewicht zu Ungunsten der Nachfrager an.

BERLIN HYP

Management-Software vom Immobilienfinanzierer

Mit dem Angebot von Business-Intelligence-Software unterstützen Banken ihre Kunden dabei, ihr Geschäft zu optimieren. Mit dem neuen Immobilienportal „icoio“ erweitert die Berlin Hyp ihr Produkt- und Leistungsspektrum jetzt. Dessen Funktionen reichen von der Vertrags-, Mietkonten- und Kautionsverwaltung über das Zahlungsverkehrsmanagement bis hin zur Vermarktung und Liquiditätsplanung. Im Rahmen einer Verbundlösung wird das Portal zurzeit auch den Immobilienkunden der Berliner Sparkasse angeboten. Ab 2014 soll es allen deutschen Sparkassen zur Verfügung stehen.

GRUNDERWERBSTEUER

Bundesländer verteuern Immobilienkauf weiter

Das Land Schleswig-Holstein erhöht den Grunderwerbsteuersatz zum Jahresanfang auf den bundesweiten Rekordwert von 6,5 Prozent. Auch Berlin, Bremen und Niedersachsen haben eine weitere Anhebung zum Jahreswechsel bereits beschlossen oder planen diese. Damit geht der Reigen der Steuererhöhungen beim Erwerb von Immobilienbesitz munter weiter. Vor der Förderalismusreform im Jahr 2006 lag der Grunderwerbsteuersatz bundeseinheitlich noch bei 3,5 Prozent.

Seitdem dürfen die Länder den Steuersatz selbst bestimmen. Mit dem alten Tarif begnügen sich derzeit nur noch Bayern und Sachsen. Die anderen Länder haben kräftig angezogen und rechtfertigen ihren Zugriff mit dem niedrigen Zinsniveau für Immobilienkäufer oder der klammen Einnahmesituation ihrer Haushalte. In der Tat ist die Grunderwerbsteuer die einzige Möglichkeit eines Bundeslands, direkten Einfluss auf die eigenen Steuereinnahmen zu nehmen.

Das Aufkommen der Grundbesitzabgabe stieg in der Zeit von 2006 bis 2012 um 1,3 Milliarden auf 7,4 Milliarden Euro (2012). Schleswig-Holstein rechnet für 2014 mit 66 Millionen Euro mehr in der Kasse. Wie exzessiv mancher Landeskassenwart seinen Steuerzahlern in die Tasche greift, zeigt Berlin. Zum 1. Januar 2007 hatte man den Steuersatz auf 4,5 Prozent angehoben, am 1. April 2012 erfolgte die Anhebung auf fünf Prozent, um jetzt ab 1. Januar 2014 bereits sechs Prozent zu fordern.

Michael Schreiber, Oberwesel

Grunderwerbsteuersätze

Schleswig-Holstein hat als erstes Bundesland die Grunderwerbsteuer auf 6,5 Prozent angehoben.

Bundesland	2013	2014
Baden-Württemberg	5,0 %	5,0 %
Bayern	3,5 %	3,5 %
Berlin	5,0 %	6,0 %
Brandenburg	5,0 %	5,0 %
Bremen	4,5 %	5,0 %
Hamburg	4,5 %	4,5 %
Hessen	5,0 %	5,0 %
Mecklenburg-Vorpomm.	5,0 %	5,0 %
Niedersachsen	4,5 %	5,0 %[1]
Nordrhein-Westfalen	5,0 %	5,0 %
Rheinland-Pfalz	5,0 %	5,0 %
Saarland	5,5 %	5,5 %
Sachsen	3,5 %	3,5 %
Sachsen-Anhalt	5,0 %	5,0 %
Schleswig-Holstein	5,0 %	6,5 %
Thüringen	5,0 %	5,0 %

1) Die Koalitionsvereinbarung der rot-grünen Landesregierung sieht eine Anhebung der Grunderwerbsteuer zum 1. Januar 2014 auf 5 Prozent vor.
Quelle: Schreiber

MANAGER MAGAZIN ONLINE

Informationskanal für Immobiliendaten

Das Manager Magazin Online hat ein eigenständiges Angebot rund um das Thema Immobilien eingerichtet. Die wichtigsten Immobilienfakten werden künftig in einem eigenständigen Kanal angeboten. Mithilfe einer interaktiven Deutschland-Karte können die Nutzer selbst Immobiliendaten recherchieren. Dargestellt sind zum Beispiel aktuelle Preisinformationen über die Immobilienlage in den größten deutschen Städten, den 13 bedeutendsten Ballungsräumen und in anderen Gemeinden. Auch die Bevölkerungsstruktur in allen Postleitzahlengebieten Deutschlands wird aufgeführt.

DEUTSCHE WOHNEN

GSW-Vorstand unterstützt Übernahmeangebot

Der Vorstand des Immobilienunternehmens GSW bewertet das Kaufangebot des Konkurrenten Deutsche Wohnen als „fair und angemessen". Man werde das Umtauschangebot unterstützen und den Aktionären eine Annahme empfehlen, teilten die Unternehmen mit. Deutsche Wohnen will GSW mittels eines Aktientauschs übernehmen und bietet 51 eigene Papiere für 20 Aktien der GSW.

Radisson Blu: Aus einem ehemaligen Justizpalast ist ein Hotel geworden.

HOTELIMMOBILIE DES JAHRES 2013

Radisson Blu in Nantes gewinnt

Die Auszeichnung „Hotelimmobilie des Jahres 2013" hat in diesem Jahr das Radisson Blu Hotel im französischen Nantes erhalten. Der Preis wurde während der Messe Expo Real verliehen. 26 Hotels hatten sich beworben. In der Begründung der Jury hieß es: „Das Radisson Blu Hotel in Nantes ist das gelungene Ergebnis einer mutigen sowie partnerschaftlichen Zusammenarbeit von Entwickler, Investor, Architekten und der Hotelgruppe Carlson Rezidor." Die Herausforderung, die Flächen eines ehemaligen Justizpalastes in eine Hotelnutzung zu überführen, sei von den Architekten ebenso gemeistert worden, wie die Verbindung von klassischer Architektur und modernem Design bei gleichzeitiger Integration neuester Haustechnik gelungen sei. Das Hotel besetze außerdem eine qualitative Marktlücke im oberen Hotelsegment von Nantes.

Foto: Patrizia; Bilfinger

GLASHÜTTEN-GELÄNDE

Patrizia baut 1.000 Wohnungen in Düsseldorf

Auf dem ehemaligen Glashütten-Gelände in Düsseldorf entsteht ein neues Stadtquartier mit Wohn- und Gewerbeimmobilien: Die Augsburger Immobiliengesellschaft Patrizia errichtet hier rund 1.000 Wohnungen. Das Projektvolumen beläuft sich auf 210 Millionen Euro. Mittelpunkt des neuen „Glasmacherviertels Düsseldorf“ ist der „Düssel-Park“, eine rund 70.000 Quadratmeter große Parklandschaft. Der Beginn der Bodensanierung und Erschließung ist für das Frühjahr 2014 geplant. Die ersten Wohnungen sollen in den nächsten Jahren bezogen werden können.

Das Glashütten-Gelände in Düsseldorf wird mit Wohn- und Gewerbeimmobilien bebaut.

FRAUEN IN DER BRANCHE

Erstmals Nachwuchspreis verliehen

Erstmals wurde auf der Expo Real der Nachwuchsförderpreis des Vereins Frauen in der Immobilienwirtschaft verliehen. Ausgezeichnet wurden mit jeweils 1.250 Euro drei Preisträgerinnen für hervorragende Studienarbeiten. Die Preisträgerinnen: Bachelor: Sandra Döppel (BA Sachsen): „Die Reform der Grundsteuer und ihre Auswirkungen“, Dissertation: Elisabeth Beusker (Universität Stuttgart): „Occupancy Cost Planning and Benchmarking – A Survey for Public Real Estate Management“, Master- und Diplomarbeit: Stephanie Röckelein (Universität Regensburg IREBS): „The Value of Sustainability for Listed Real Estate Companies – An Economic Approach“.

Energetische Gebäudesanierung für Vermieter und Investoren.

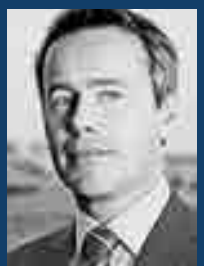
Mit unseren passenden Finanzierungslösungen fördern wir Sie bei der Modernisierung oder Sanierung Ihrer Immobilie in Berlin. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

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

Investitionsbank Berlin
Leistung für Berlin.

KÖPFE

„Geniale Menschen beginnen große Werke, fleißige Menschen vollenden sie."
Leonardo da Vinci (1452–1519), italienischer Maler


Patrick Delcol

Ulrich Weinmann

Gerd Häusler

Pieter Koolen

Jörg Heberlein

Peter Kallmeyer

Patrick Delcol ist neuer CEO für Mittel- und Osteuropa bei BNPPRE

BNP Paribas Real Estate hat Patrick Delcol zum 1. Oktober zum Chief Executive Officer (CEO) für Mittel- und Osteuropa ernannt. Er soll die Geschäftsbereiche Transaction, Consulting, Valuation und Property Management und die Unternehmensstruktur in der CEE-Region ausbauen.

Ulrich Weinmann zum Vorstand bei Ed. Züblin bestellt

Ulrich Weinmann tritt zum Jahresanfang 2014 die Nachfolge von Hans-Joachim Rühlig im Vorstand des Bauunternehmens Ed. Züblin an. Rühlig wird zum 31. Dezember 2013 in den Ruhestand treten. Weinmann (55) war im Jahr 2001 in das Unternehmen eingetreten und hat zuletzt als Unternehmensbereichsleiter das Russland-Geschäft des Strabag Konzerns verantwortet.

Gerd Häusler von BayernLB räumt den Posten

Die BayernLB sucht einen neuen Vorstandschef: Gerd Häusler hat überraschend seinen Rückzug erklärt. Wie die Süddeutsche Zeitung berichtet, will er die Landesbank zum Jahresende verlassen. Der Aufsichtsrat werde nun nach geeigneten Kandidaten für den Spitzenposten suchen. Zu den Gründen für den vorzeitigen Abtritt bei der BayernLB äußerte sich Häusler laut dem Bericht nicht. Sein Vertrag läuft eigentlich bis zum Jahr 2015. Häusler hatte den Chefposten bei der Landesbank im Frühjahr 2010 auf Bitten von Ministerpräsident Horst Seehofer (CSU) übernommen. 2008 hatte Bayern die Landesbank mit Milliardenhilfen am Leben erhalten.

Pieter Koolen folgt im Bilfinger-Vorstand auf Thomas Töpfer

Neben dem geplanten Abbau von rund 1.250 Stellen in der Verwaltung hat der Mannheimer Baukonzern Bilfinger einen Wechsel im Vorstand angekündigt: Wie die Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) berichtete, steigt Pieter Koolen in das oberste Konzernführungsgremium auf. Dafür verlässt Thomas Töpfer den Vorstand.

Heiko C. Frantzen neuer Geschäftsführer bei Vitus

Heiko C. Frantzen (40) ist Geschäftsführer für den Bereich Finanzen beim Wohnungsunternehmen Vitus Immobilien. Gemeinsam mit Ben Lehrecke und Andreas Marggraf wird er das Unternehmen künftig leiten. Frantzen war zuvor im Vorstand bei der InCity Immobilien AG für die Ressorts Finanzen, Organisation und Unternehmenskommunikation zuständig.

Dirk Wilhelm Schuh neuer Chef der früheren Eurohypo

Dirk Wilhelm Schuh hat den Chefposten der früheren Eurohypo übernommen. Damit hat die Commerzbank einen Nachfolger für Thomas Köntgen gefunden: Der Vorstandschef des Eurohypo-Nachfolgeunternehmens Hypothekenbank Frankfurt hatte seinen Rücktritt zum Jahresende erklärt.

Jörg Heberlein in die Geschäftsführung von Capera berufen

Das Immobilienunternehmen Capera hat Jörg Heberlein MRICS in die Geschäftsführung berufen. Er übernimmt gemeinsam mit Walter Leitner die Führung des Neu-Isenburger Dienstleisters. Heberlein (42) war bisher als Geschäftsführer der Alt + Kelber tätig.

Frank Kerstan und Artur Kraft neue Doppelspitze bei Angermann Real Estate

Die langjährigen Mitarbeiter Frank Kerstan (31) und Artur Kraft (32) wurden zum Direktor bei der Angermann Real Estate Advisory AG ernannt. Gleichzeitig übernehmen sie die Leitung des Hamburger Bürovermietungsteams.

Peter Kallmeyer neuer Geschäftsführer bei Ixocon

Peter Kallmeyer verstärkt ab sofort die Geschäftsführung des Hamburger Immobilienentwicklers Ixocon. Peter Kallmeyer ist seit viereinhalb Jahren als Geschäftsführer bei Buss Capital tätig. Diese Funktion wird er auch weiterhin ausüben.

Tobias Sauerbier scheidet aus IFM-Vorstand aus

Vor dem Hintergrund verschiedener geplanter struktureller Änderungen hat Vorstandsmitglied Tobias Sauerbier die Frankfurter IFM Immobilien AG gebeten, von einer Verlängerung seines Vertrags abzusehen. Sauerbier ist Ende Oktober aus dem Amt ausgeschieden.

Fotos v.l.n.r.: Rezidor Hotels ApS Danmark; RS Fotografie

PLASSMANNS BAUSTELLE

Füttern verboten! Lockt ein Wohnungseigentümer durch das Auslegen von Futter gezielt verwilderte Tiere an, beeinträchtigt dies die übrigen Eigentümer unangemessen. Diese können daher Unterlassung verlangen.

AG Bottrop, Urteil vom 10.1.2013, 20 C 55/12

UNION INVESTMENT

Motel-One-Portfolio gekauft

Der Immobilieninvestor Union Investment hat für den neu aufgelegten Spezialfonds „UII Hotel Nr. 1“ drei Hotels der Budgetkette Motel One erworben. Das Portfolio umfasst die Häuser „Düsseldorf Hauptbahnhof“, „Frankfurt East Side“ und „Stuttgart Feuerbach“. Es handelt sich um die erste Portfoliotransaktion der Motel One Gruppe, die in Form eines Sale and Lease Back durchgeführt wird. Insgesamt umfasst das erworbene Immobilienportfolio 693 Zimmer und eine Bruttogeschossfläche von rund 23.000 Quadratmetern. Neben diesen drei genannten Hotel-Objekten hatte Union Investment bereits vor einigen Wochen das Motel One „Deutsches Museum“ in München als erstes Objekt in diesem Segment für den Spezialfonds „UII Hotel Nr. 1“ erworben.

TRANSAKTION

Quantum-Fonds kauft Münchner „Hofstatt“

Die Stuttgarter LBBW Immobilien hat die „Hofstatt“ in München verkauft. Die Quantum Immobilien KAG hat das Einzelhandels- und Büroobjekt für deutsche institutionelle Investoren erworben. Das Investment ist als Spezialfonds strukturiert. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Quantum zeichnet für das Portfolio- und Asset Management des Fonds verantwortlich. Die Universal-Investment-Gesellschaft fungiert als Service-KAG und übernimmt die Administration. Das Objekt verfügt über 15.500 Quadratmeter Einzelhandels- und 18.500 Quadratmeter Büroflächen.

Die „Hofstatt“ ist verkauft.

ANZEIGE

Interessenbekundungsverfahren
Grundstück Erich-Weinert-Straße 27 / AMO Kultur- und Kongresshaus

Die Landeshauptstadt Magdeburg beabsichtigt, das 1950 errichtete AMO Kulturhaus in der Erich-Weinert-Straße 27 in Magdeburg, das zurzeit für kulturelle Veranstaltungen verschiedener Art genutzt wird, zur Pacht, zur Überlassung oder zur Vergabe eines Erbbaurechts an einen Betreiber zu übergeben. Das Angebot erfolgt freibleibend.

Das bebaute Grundstück steht unter Denkmalschutz und hat einschließlich der zwei Parkplätze eine Größe von ca. 12.029 m². Über den westlichen Parkplatz wird ein Wegerecht für die Öffentlichkeit gesichert.

Interessenten werden aufgefordert, sich an einem Interessenbekundungsverfahren zu beteiligen. Neben einem Gebot ist ein Nutzungskonzept abzugeben. Die Bewerbungsunterlagen mit den Ausschreibungsbedingungen sowie ein Exposé sind erhältlich bei der

Landeshauptstadt Magdeburg
Der Oberbürgermeister
Fachbereich Liegenschaftsservice
Elke Lindstedt
Julius-Bremer-Str. 8-10
39104 Magdeburg
Tel.: 0391/540-2570
Fax: 0391/540-2102
E-Mail: Elke.Lindstedt@lieg.magdeburg.de

ottostadt magdeburg

www.ricseurope.eu/deutschland

Lebenslanges Lernen ernst genommen

Neue Ziele. Es wird zumeist Kontinuität geben. Aber es werden auch andere Schwerpunkte gesetzt. Ein Interview mit dem frisch gekürten Vorstandsvorsitzenden von RICS Deutschland.

Dirk Labusch, Freiburg

Herr Eberhardt, Sie sind jetzt seit einigen Wochen Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland. Waren Sie einziger Bewerber?
Eberhardt: Ich sage einmal so: Am Ende des Tages war es eine Abstimmung mit Alternativen.

Wird es Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit geben, in denen Sie sich von Ihrem Vorgänger unterscheiden?
Eberhardt: Der Vorstand wird sich Anfang Dezember zusammensetzen und die Schwerpunkte für die nächsten drei Jahre adjustieren. Allerdings wird es keinen abrupten Richtungswechsel geben.

Es gibt ein Papier von Inhalten und Zielen 2013 bis 2016 …
Eberhardt: Ich habe im Vorfeld meiner Kandidatur Ziele definiert und mich dabei eng abgestimmt mit Vorstandsmitgliedern, Leitern von Professional Groups, Mitarbeitern in der Frankfurter Geschäftsstelle sowie mit Staff in Brüssel und London. Aus allem ist ein Surrogat von Themen entstanden. Ganz wichtig bleibt natürlich, globale Standards zu setzen wie etwa den Standard für die Nachhaltigkeit von Bestandsgebäuden. Denn das ist ein weltweit einheitliches Ziel der RICS.

Erst 2011 hatten Sie die Maklerstandards auf den Schild gehoben ...
Eberhardt: Ja, das waren die sogenannten Real Estate Brokerage Standards (REABS), die ein großer Erfolg hier in Deutschland waren; auch das Leistungsverzeichnis Asset Management wäre zu nennen. Und dann gibt es ja noch unsere „Bibel", das Redbook, das ja auch, was die Bewertung von Immobilien betrifft, einen globalen Standard schafft.

Stabwechsel. Der Deutschland-Chef von Bouwfonds REIM, Martin Eberhardt, ist neuer Vorstandsvorsitzender der Chartered Surveyors in Deutschland

Noch vor wenigen Jahren hatte es große Diskussionen um die Änderung der Rechtsform von dem deutschen eingetragenen Verein zu RICS Deutschland Limited. Ist das noch ein Thema?
Eberhardt: Nein, und das ist nicht zuletzt meinem Vorgänger Jörn Stobbe zu verdanken, der das Thema mit seiner ruhigen Art sehr professionell moderiert hat. Meine Wahrnehmung ist: Die RICS New Governance ist inzwischen bei den Mitgliedern und in der Öffentlichkeit vollkommen akzeptiert.

Gibt es etwas Neues zur Zusammenarbeit mit den anderen Verbänden?
Eberhardt: Es gibt bereits einen guten Austausch mit der deutschen Verbandslandschaft. Den können wir aber noch etwas ausbauen. Hier werden wir versuchen, die globale, die europäische, aber natürlich auch unsere deutsche Sicht mit einzubringen. Auch wenn viele RICS-Mitglieder weiterhin eher mit Deutschen Geschäfte machen: Die Globalisierung der Immobilienwirtschaft schreitet unaufhaltsam voran. Da sind wir quasi der natürliche Partner, um hier globale Standards zu schaffen und diese nach Deutschland zu transportieren und sie dann gemeinsam mit anderen Verbän-

den und Vereinen wie zum Beispiel der „gif“ umzusetzen.

Die Kooperation mit dem ZIA bleibt?
Eberhardt: Das werden wir nochmals im Vorstand diskutieren. Aber ich würde sehr empfehlen, sie fortzusetzen, und zwar zum Nutzen beider. Denn der ZIA ist eine sehr starke Bündelungsinitiative in Deutschland, die gut funktionierende Arbeitskreise hat. Und wir haben wiederum die europäische und die globale Brille auf. Wenn man das gut miteinander verzahnt, ist das zum Nutzen beider Organisationen.

Wie muss man sich diese Verzahnung vorstellen?
Eberhardt: Indem wir etwa versuchen, Standards oder Impulse aus der europäischen oder globalen Ebene in den ZIA einzuspielen. Sowohl ZIA als auch die RICS haben Arbeitsgruppen, es könnte gut passen, beides zu vernetzen. Zudem verfügt die RICS in Brüssel über großen Einfluss und kann dort auch zum Nutzen der deutschen Immobilienwirtschaft einiges bei der Europäischen Kommission bewegen.

Gibt es so etwas wie eine Herzensangelegenheit für Ihren RICS-Vorsitz?
Eberhardt: Alle unsere Mitglieder müssen eine Prüfung machen. Ganz wesentlicher Bestandteil dieser Prüfung ist die Kenntnis über unseren Verhaltenscodex, den Code of Conduct. Diese ethische Guideline ist als Mitglied einzuhalten. Es ist seit der Kapitalmarktkrise nicht mehr das Logo auf der Visitenkarte, was zählt, sondern der Name auf der Visitenkarte ...

Ändert das etwas?
Eberhardt: Wenn der Name des Mitglieds in Verbindung mit einem MRICS- oder FRICS-Titel steht, dann verpflichtet sich das Mitglied zur Wahrung des Code of Conduct. Die Verantwortlichkeit des Einzelnen gegenüber der RICS und einem ethischen Handeln zu betonen, das ist eine Herzensangelegenheit von mir. Ein weiterer Punkt betrifft das lebenslange Lernen. Diese Verpflichtung ist wirklich sehr ernst zu nehmen … da ziehen wir im Vorstand am selben Strang wie London. Es heißt, im Rahmen des lebenslangen Lernens nachhaltig fit zu bleiben. Daher müssen unsere Mitglieder ab sofort im Sinne eines Continuing Professional Development (CPD) jährliche Weiterbildungsnachweise erbringen. Sonst kann die Mitgliedschaft nicht verlängert werden.

Das ist eine große Anforderung …
Eberhardt: Ich bin optimistisch. Wer erst einmal diese Extrameile zu einer Qualifikation als Member oder Fellow der RICS gelaufen ist, wird sich auch weiter fit halten. Es ist sehr anstrengend, überhaupt die Prüfung zum Chartered Surveyor zu bestehen. Die das tun sind sowieso Leute, die sich von sich aus weiterbilden.

Ist das ein weltweites Thema?
Eberhardt: Das gibt es auf der ganzen Welt. Ich habe es schon erlebt: Sie finden sich beispielsweise in einem Besprechungsraum in Malaysia wieder und sitzen fünf Malayen gegenüber, von denen einer FRICS ist. Sie spüren sofort, dass es da ein Band gibt. Ich weiß genau, derjenige, der mir gegenübersitzt, hat sich auch das lebenslange Lernen auf die Fahnen geschrieben, er hat sich demselben Code of Conduct verpflichtet, lebt also dieselben Werte … Da ist ganz rasch ein gegenseitiges Vertrauen da.

Die RICS halten die ethischen Standards hoch, ich empfinde sie aber eher als unpolitisch. Kann es sich eine Organisation heutzutage leisten, unpolitisch zu sein?
Eberhardt: Nein, dazu wird der Einfluss der Politik in die Immobilienwirtschaft zu groß. Aber Ihre Einschätzung greift zu kurz. Die RICS sagt, wir tragen Verantwortung für das öffentliche Interesse. Man sieht sich daher durchaus als Impulsgeber in der Politik. Wir sind alle sehr gespannt, was jetzt mit Blick auf die Koalitionsverhandlungen passieren wird. Die RICS steht natürlich für einen marktwirtschaftlichen Ansatz in der Immobilienwirtschaft. Denn im Redbook bewerten wir ja die Immobilie nach dem „Market Value“. Aber dieser Market Value wird immer stärker von Regulierung beeinflusst, und zwar weltweit. Dagegen gilt es anzugehen.

Inwiefern?
Eberhardt: Warum sollten Investoren mit Einführung einer Mietpreisbremse noch in großem Stil in die Wohnimmobilie reingehen? Die kriegen heute eine geringe Rendite darauf, aber wenn sie dann nicht mal mehr in den nächsten zehn Jahren die Miete erhöhen können, wo ist dann noch der Spaß? Und wer investiert dann überhaupt noch in weiteren Mietwohnungsneubau? Dabei dämpft gerade der Wohnungsneubau den weiteren Mietpreisauftrieb und sorgt zudem für qualitativ wertigen Wohnraum mit hohen energetischen Standards.

Die Verzahnung zwischen Vorstand, Regionalgruppen und den Professional Groups der RICS soll ausgebaut werden. Welche konkreten Schritte sind hier geplant?
Eberhardt: Hierzu hatte die damalige RICS-Deutschland-Chefin Judith Gabler vor drei Jahren dem Global Board bei einer Sitzung in Berlin dargestellt, wie aktiv die deutschen Mitglieder sind. Da gab es wirklich ein großes Maß an Bewunderung. Der RICS-Präsident hat dann festgestellt, dass die deutsche Sektion der RICS weltweit mit der aktivste Verband ist. Eine ganz große Anzahl von Mitgliedern bringt sich aktiv bei uns ein. Wir wollen jetzt den Output von den Mitgliedern in den Arbeitsgruppen oder an anderen Stellen noch intensiver nutzen, um ihn etwa über die RICS Regional Groups den anderen Mitgliedern zur Verfügung zu stellen.

Noch eine wichtige Frage, denn ohne Fußball geht es ja nicht ... Ihr Vorgänger Jörn Stobbe ist Fan des 1. FC Köln. Wie sieht das bei Ihnen aus?
Eberhardt: Ich habe meine Kindheit in Karlsruhe verbracht. So bin ich zum Leidwesen meiner Familie, die aus HSV-Fans besteht, ein unfreiwilliger Anhänger des gepflegten 2. Liga-Fußballs und Fan des Karlsruher Sportclubs. ←|

Foto: RICS

Stabilitätsanker Immobilienwirtschaft

Wirtschaftsfaktor Immobilien. Die Neuauflage des Gutachtens zur Bedeutung der Immobilienwirtschaft unterstreicht das Gewicht der Branche. Gleichzeitig werden zentrale Herausforderungen benannt.

Dr. Jürgen Heyer, Minister a. D., Präsident des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

Dr. Jürgen Heyer

Die deutsche Immobilienwirtschaft war ein Stabilitätsanker in der Wirtschafts- und Finanzkrise. Seit 2008 wächst die Branche durchschnittlich um zwei Prozent pro Jahr und hat damit entscheidend zur schnellen Erholung nach dem Konjunktureinbruch beigetragen. Das in Gebäuden und bebauten Grundstücken gebundene Nettoanlagevermögen hat sich zwischen 2006 und 2011 von neun Billionen Euro auf 10,1 Billionen Euro erhöht. Dies sind nur zwei Zahlen aus der Neuauflage des Gutachtens „Wirtschaftsfaktor Immobilien", die die große Bedeutung der Immobilienwirtschaft für die Gesamtgesellschaft belegen.

Branche heterogen aufgebaut

Im Jahr 2011 verbuchte die Branche – inklusive Bauwirtschaft, Immobilienfinanzierung, Architekten und Planern – eine Bruttowertschöpfung von 434 Milliarden Euro (im Jahr 2006 waren es noch gut 390 Milliarden Euro). Das entspricht 19 Prozent der Gesamtwirtschaft. Und auch in der engeren Abgrenzung, die nur unternehmerisch tätige Vermieter, Vermittler, Verwalter, Immobilienhändler, Privatvermieter und Selbstnutzer einbezieht, liegt die Bruttowertschöpfung bei 264 Milliarden Euro und damit bei zwölf Prozent der Gesamtwirtschaft. Damit ist die Immobilienwirtschaft eine der größten Wirtschaftsbranchen. 286.000 Unternehmen erwirtschafteten mit 435.000 Erwerbstätigen sowie knapp 4 Millionen private Kleinvermieter etwa 200 Millionen Euro Umsatz. Die Zahlen zeigen, dass die Branche sehr kapitalintensiv sowie kleinteilig und heterogen strukturiert ist. Sie reicht von Privatpersonen mit nur einer oder wenigen Wohnungen bis hin zu gut 350 Großunternehmen mit mehr als 25 Millionen Jahresumsatz.

Die Immobilientransaktionen waren seit 2008 durch eine hohe Volatilität gekennzeichnet. So erhöhte sich das Transaktionsvolumen im Vorfeld der Finanzkrise auf einen Rekordwert von fast 200 Milliarden Euro, ehe es 2009 auf rund 135 Milliarden Euro zurückging und sich im Jahr 2012 auf knapp 170 Milliarden Euro stabilisierte. Gleichzeitig steigen nach gut 15-jähriger Stagnation seit drei bis vier Jahren die Preise und Mieten für Wohnungen vor allem in Metropolen und in gefragten Groß- und Mittelstädten deutlich an. Eine spekulative Übertreibung ist aber höchstens für wenige Top-Lagen zu vermuten. Eine Entwicklung wie im Vorfeld der Finanzkrise in den USA, Spanien oder Irland ist für Deutschland auszuschließen. Ein Garant für die hohe Stabilität des Immobilienmarktes ist auch die solide Immobilienfinanzierung mit langen Zinsbindungen, konservativer Wertermittlung sowie hohen Eigenkapitalquoten.

Herausforderung Demografie

Eine große Herausforderung für die Immobilienwirtschaft ist der demografische Wandel. Derzeit sind nur wenige Wohnungen altersgerecht. Weil stationäre Pflegeplätze teurer sind als der Verbleib in der eigenen Wohnung, sollte der Staat über Förderprogramme mehr Anreize für den Umbau des Bestands setzen. Die Wiedereinführung des Bundeszuschusses zum KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen" ist dringend geboten. Zudem muss der Bevölkerungsrückgang berücksichtigt werden, der manche Regionen bereits heute stark betrifft. Die Wohnungsnachfrage insgesamt wird allerdings erst nach 2030 abnehmen, da der Anstieg der Wohnfläche pro Kopf den Rückgang der Bevölkerung zunächst kompensiert. Die abnehmenden Haushalte werden vermutlich zu keinen größeren Preisverwerfungen führen, weil Investoren den demografischen Wandel bereits heute berücksichtigen. Trotz teils sinkender Mieten in Schrumpfungsregionen wird es zunehmenden Wohnungsleerstand geben. Das erhöht die Gefahr der Zersiedelung, die Infrastrukturkosten pro Kopf steigen weiter. ←|

Foto: DV

mipim® 25 YEARS
The world's property market

11.-14. MÄRZ
2014
Palais des festivals
Cannes, Frankreich
mipim.com

MIPIM IST IMMOBILIENINVESTMENT

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

„Die MIPIM ist eine großartige Plattform und der optimale Start ins Immobilienjahr."

Dietrich Heidtmann,
Global Head IR & Capital Markets, AXA Real Estate Investment Managers

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

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

Für weitere Informationen wenden Sie sich an Claudia Roehl, Tel. +49-30 280 18 555, **mipim@runze-casper.de**
oder besuchen Sie unsere Website **www.mipim.com**

Titelthema
Versicherungsmarkt im Umbruch

Elementarschäden. Hagel und Hochwasser führten in diesem Jahr zu großen Verlusten. Immobilienunternehmen überprüfen deshalb ihre Policen. Die Versicherer überdenken ihre Geschäftspolitik – und die Prämien.

Alexander Heintze, München

Abgedeckte Dächer, durchlöcherte Fassaden. Die Sommer-Unwetter leisteten dieses Jahr in Deutschland ganze Arbeit. Nicht nur bei den Eigentümern von Immobilien. Bei den deutschen Versicherern hinterließen die heftigen Hagelstürme rund 910.000 Schäden in einer Gesamthöhe von 2,7 Milliarden Euro, berechnete deren Verband GDV. Der Schaden fiel ungewöhnlich hoch aus. Kein Wunder. Auch die Hagelkörner waren außergewöhnlich groß und die Stürme zogen über dicht besiedeltes Gebiet hinweg. Im Juni flutete das Hochwasser in weiten Teilen Deutschlands Keller und Tiefgaragen. Auch das kostete die Versicherer rund 1,8 Milliarden Euro.

Solche Naturereignisse häufen sich in den letzten Jahren: Es gab allein zwei „Jahrhunderthochwasser" innerhalb von zehn Jahren – schon 2002 wurde Mitteldeutschland von der Elbe-Flut heimgesucht. Heftige Stürme kommen hinzu – im Sommer 2007 zog das Sturmtief Kyrill durchs Land und verursachte rund eine Milliarde Euro Schäden. Die Katastrophen trafen nicht nur private Hausbesitzer und brachten einige von ihnen in Existenznöte. Auch professionelle Immobilienunternehmen, Genossenschaften und Wohnungseigentümergemeinschaften leiden teilweise bis heute unter den Folgen. Wohl dem, der gut versichert war.

Auf einen Blick

- Insgesamt nahmen die Versicherer im vergangenen Jahr in der verbundenen Wohngebäudeversicherung 5,3 Milliarden Euro an Beiträgen ein. Das waren fast sechs Prozent mehr als im Vorjahr.
- Hagel und Hochwasser sorgten in diesem Jahr für bedeutsame Gebäudeschäden.
- Als Reaktion auf die immensen Schadenshöhen erhöhen viele Versicherer die Prämien der Gebäudeversicherung. Versicherer wollen zudem ihre Portfolien auf breiter Front sanieren.
- Laut der Sorgfaltspflichten von Geschäftsführern sollten in diesem Zusammenhang Gefahren von Unterversicherung geprüft werden. Auch sollten etwa Herausgeberrisiken bei Mieterzeitschriften oder die Vermögensschadens-Haftpflicht untersucht werden.
- Hoch im Kurs steht aktuell die Director & Officers-Versicherung. Sie schützt Geschäftsführer und Vorstände vor finanziellem Schaden.
- Nur 28 Prozent aller Wohngebäude haben einen Zusatzschutz für Elementarschäden. Viele Versicherer bieten derzeit bei Vertragsumstellungen deren Einschluss an – bei Prämienanpassung.

Elbhochwasser nur zum Teil gedeckt

Die Wohnungsgenossenschaft Riesa an der Elbe etwa traf das Hochwasser mit Wucht. 22 Häuser mit sieben Hausstationen und 118 Wohnungen standen unter Wasser. Der Schaden betrug über 32.000 Euro. Die Versicherung übernahm nur etwa die Hälfte, den Rest musste die Genossenschaft als Selbstbehalt tragen. Dabei hatten sie noch Glück im Unglück. Beim ersten Hochwasser 2002 regulierte der Versicherer noch auf Kulanz. Später dann schloss die Genossenschaft eine Elementarschadenversicherung ab, die in diesem Sommer griff. Allerdings hat das seinen Preis. „Die Beiträge wurden kräftig erhöht", sagt Vorstandsvorsitzende Kerstin Kluge. Auch die Dresdner Wohnungsbaugenossenschaft Cossebaude musste ihre Schäden aufgrund der Eigenbeteiligung selber tragen. Das war 2002 nicht anders. Damals schwemmte die Elbe zentnerweise Schlamm und Dreck in Keller und Wohnungen. Der Schaden an den Gebäuden, der nicht durch Versicherungsansprüche gedeckt war, betrug damals rund 1,1 Millionen Euro.

An den Folgen dieser Katastrophen werden nicht nur die betroffenen Hauseigentümer noch lange zu tragen haben. Als Reaktion auf die immensen Schadenshöhen erhöhen nun die Versicherer die Prämien der Gebäudeversicherung. Diese Sparte ist seit Jahrzehnten eines der Sorgenkinder der Bran- |→

Foto: Jakub Krechowic/shutterstock.com

Interview

Will den Einstieg in die Bau-Risk-all-in-one-Insurance auch für kleinere Projekte: Wolfram Nieradzik, Mitglied der Geschäftsleitung beim Versicherungsmakler Funk.

Wolfram Nieradzik

Alexander Heintze, München

Herr Nieradzik, welchen Haupttrend sehen Sie bei der Versicherung von Bauvorhaben?
Nieradzik: Die wichtigste Entwicklung war sicherlich die Bau-Risk-all-in-one-Insurance. Heute ist sie Standard, allerdings zumeist erst bei Vorhaben ab 25 Millionen Euro. Wir arbeiten daran, dass in Zukunft auch Volumen ab fünf Millionen Euro möglich sein werden. Wir folgen damit einer politischen Entwicklung. Es soll mehr im niedrigen und mittleren Preisbereich gebaut werden, um die momentane Preisentwicklung zu stoppen. Dafür braucht es eine Absicherung.

Was sollte die Bau-Risk-all-in-one-Police enthalten?
Nieradzik: Sie sollte alle Sachgefahren und Haftpflichtrisiken absichern. Wenn man das einzeln macht, ist das nicht zu überschauen. Typischerweise ist es eine kombinierte Bauhaftpflicht, die alle planerischen Leistungen, etwa von Architekten und Statikern, abdeckt sowie die Haftpflichtversicherung aller am Bau beteiligten Gewerke, alle Sachrisiken von Feuer bis hin zum Terror und eine Bauleistungsunterbrechung, die zum Beispiel Verluste durch Baustillstand ersetzt.

Welche Vorteile hat der Bauherr?
Nieradzik: Bei einem komplexen Bauvorhaben mit vielen beteiligten Gewerken kann der Bauherr kaum überprüfen, ob alle Auftragnehmer ausreichend versichert sind. So können einige mit zwei oder drei alten Schadensfällen schon Probleme mit der Deckung haben. Das kann der Auftraggeber bei herkömmlichen Deckungen unmöglich kontrollieren.

che. Jahrelang war es für die Versicherer kein Problem, dass die Gebäudeversichung rote Zahlen schrieb. Sie galt – wie die Kraftfahrzeugversicherung – als Massenprodukt und Einlasstor, um mit günstigen Beiträgen neue Kunden zu gewinnen. Die Anlage der Prämien warf genügend Erträge ab, damit die Rechnung dennoch aufging. Das hat sich grundlegend gewandelt. Nun überdenken die Versicherer ihre Geschäftspolitik.

Regulierungen haben Auswirkungen

Durch die Regulierungsvorschriften von Basel II und Solvency legen die Assekuranzen mehr Eigenkapital für die eingegangenen Risiken zurück, insbesondere für mögliche Spätschäden. Mit diesem Geld lässt sich nicht mehr arbeiten. Eine lukrative Anlage der Versicherungsbeiträge ist aufgrund der dauerhaft niedrigen Zinsen ohnehin kaum noch möglich. Langsam erkennen die Versicherer, dass in den nächsten Jahre kaum Veränderungen auf dem Kapitalmarkt zu erwarten sind. Sie müssen ihre Erträge wohl oder übel aus dem operativen Geschäft erzielen. Das bedeutet nichts anderes, als dass die Prämien in den kommenden Jahren deutlich anziehen werden. Das bestätigen zahlreiche Versicherungsmakler.

Claudius Jochheim, Geschäftsführender Gesellschafter beim Versicherungsmakler Funk, erwartet, dass die Versicherer zudem ihre Portfolien auf breiter Front sanieren werden. Das bedeutet nichts anderes, als dass risikoreiche Vertragspartner deutlich höhere Prämien und Einschränkungen bei den Leistungen hinnehmen müssen. „Umsatz ist nicht mehr alles bei den Versicherern“, sagt Jochheim.

Massenkündigungen von Policen

Die Troisdorfer IVV Immobiliengruppe warnte bereits im Juli ihre Kunden und Mieter vor drastischen Preiserhöhungen bei den Versicherern. Allein die Ergo-Versicherung hatte rund 120.000 Kunden auf einen Schlag ihre Policen für Wohngebäude gekündigt. „Viele Versicherungen schlagen ihren Kunden eine Umstellung ihrer Verträge vor und wollen Klauseln vereinbaren, die ihnen eine vergleichsweise stärkere Anpassung erlauben“, so die IVV in ihrem Schreiben.

Die Ergo ist nicht die einzige, die so handelt. Die Zürich Versicherung hatte schon im Vorjahr ihren Bestand an Gebäudeversicherungen durchforstet. Weitere folgten bereits oder werden noch folgen. Vielen Assekuranzen bleibt keine andere Wahl. Im vergangenen Jahr lag die Schaden-Kosten-Quote im Branchendurchschnitt bei 103 Prozent, obwohl die Prämien schon deutlich angehoben wurden.

Hausbesitzer werden sich weiter auf steigende Prämien einstellen müssen. Eine Studie der Versicherungswirtschaft gemeinsam mit Klimaforschern des Potsdam-Instituts für Klimafolgenforschung, der Freien Universität Berlin und der Universität Köln kommt zu dem Schluss, dass in den kommenden Jahrzehnten mit häufigeren und heftigeren Wetterextremen ge-

Starkregen- und Hagelsturmschäden gibt es überall. Gebiete, die Versicherer vom Versicherungsschutz ausnehmen können, gibt es nicht.

rechnet werden muss. Ein besonders schadenträchtiges Sturmereignis von einer Intensität, wie es heute alle 50 Jahre vorkommt, kann zukünftig alle zehn Jahre eintreten. Sturm- und Hagelschäden werden deutlich zunehmen.

Problem: Hagel und Sturm

Für die Assekuranzen ein Problem. Während das Auftreten von Hochwasser naturgemäß relativ leicht regional einzuschätzen ist, kommen Starkregen und Hagelschläge überall in Deutschland vor. Risikogebiete, die Versicherer vom Versicherungsschutz ausnehmen oder mit einem erhöhten Aufschlag belegen können, gibt es nicht. Kein Wunder, dass sich einzelne Versicherer überlegen, ob sie in Zukunft die Gebäudeversicherung noch anbieten wollen, wie aus der Branche zu hören ist. Für die Versicherten bedeutet jeder Versichererwechsel immer einen erheblichen Mehraufwand. „Kommunale Wohnungsunternehmen müssen zudem bei nachhaltigen Prämienerhöhungen die Versicherung erneut EU-weit ausschreiben “, erklärt Jochheim.

Schon heute beobachten Makler zudem eine schleppende Bearbeitung von Versicherungsfällen. „Viele Versicherer spielen auf Zeit“, bemerkt Jochheim. Das sei eine neue und äußerst unerfreuliche Entwicklung. Bisher ist ein solches Verhalten vor allem bei Versicherungsverträgen im Privatbereich bekannt. Die Regulierung wird erst einmal pauschal abgelehnt oder es werden pauschal unbegründete Abschläge vorgenommen. Bei geschäftlichen Policen waren solche Verhaltensweisen eher unbekannt. Sie zeigen aber, wie sehr die Branche unter Druck geraten ist.

Für die Kunden bedeutet das eine noch sorgfältigere Auswahl des Versicherungspartners. Das ist ohnehin schwierig. Rund 50 Sachversicherer teilen sich in Deutschland den Markt mit Immobilienversicherungen. Von den ganz großen wie die Allianz oder Ergo bis hin zu kleinen Spezialversicherern speziell für den öffentlichen Dienst haben Eigentümer eine breite Auswahl. Hinzu kommen zahlreiche Maklerunternehmen, die unter eigenem Label Angebote der Versicherer zusammenfassen, neu verpacken und anbieten.

Insgesamt nahmen die Versicherer im vergangenen Jahr in der verbundenen Wohngebäudeversicherung 5,3 Milliarden Euro an Beiträgen ein. Das waren fast sechs Prozent mehr als im Vorjahr. Auch bei den Prämien gibt es deutliche Unterschiede. Je nach Alter, Lage und Ausstattung der Wohnungen oder Gewerberäume werden die Prämien von jeder Versicherung individuell kalkuliert. Je Wohneinheit können Summen zwischen 20 und 200 Euro zustande kommen.

Schlüsselfaktor Schadensmanagment

Bei den Prämien zu sparen ist für Immobilienbesitzer kaum der richtige Weg. Jochheim weist vielmehr dem Schadensmanagement in Zukunft eine höhere Bedeutung zu. Die Bearbeitung eines Schadens könne im Hause Kosten von 150 Euro verursachen, bei entsprechender IT-Dienstleistung des Versicherungsmaklers aber auch nur 25 Euro – Kosten, die höhere Prämien oft schon wieder wettmachen könne. Wichtig bei der Auswahl des Versicherers oder des Maklers ist zudem die Dauer der Schadensabwicklung. Ob der Schaden von der Versicherung innerhalb weniger Tage oder erst nach Wochen reguliert wird, ist nicht nur für den Eigentümer der Wohnung wichtig. Letztlich hängt die Zufriedenheit des Mieters davon ab.

Guido Raasch, Versicherungsexperte beim Finanzdienstleister Dr. Klein, beobachtet einen Wandel bei den Immobilienunternehmen. „Vor wenigen Jahren hatten Versicherungen noch nicht die erste Priorität“. Das habe sich mittlerweile deutlich verändert. „Das Risikomanagement ist deutlich in den Blickpunkt gerückt“, beobachtet Raasch. Für börsennotierte Unternehmen ist eine solche systematische Erkennung von Risiken |→

ohnehin Pflicht. Doch auch andere Firmen haben erkannt, dass das Management von Risiken mittlerweile zu den Sorgfaltspflichten des GmbH-Geschäftsführers gehört. Vor allem die kleineren Firmen der Branche würden nachziehen, so Raasch.

Christine Seiler, Leiterin des Bereichs Immobilienwirtschaft bei Funk, beobachtet allerdings bei der professionellen Handhabung von Schadensabwicklungsprozessen eine weite Spreizung. „Es sind noch nicht alle Unternehmen bei der Prozesstechnik angekommen, die möglich ist und Effizienz und Transparenz schafft", sagt Seiler. Auch bei den Versicherern sei teilweise das Beharrungsvermögen auf bisher gelebten Strukturen markant, aber der Markt bewegt sich. Der Anspruch der Kunden auf eine flexible und effiziente Abwicklungstechnik bei gleichzeitig hoher Transparenz nimmt deutlich zu. Oftmals sei das Beharrungsvermögen auf althergebrachten und eingefahrenen Strukturen enorm. Das beginnt bei der Absicherung der Gebäude. Nicht alle Eigentümer wissen, welche Risiken in ihren Beständen schlummern. Insbesondere bei älteren Gebäuden. Marode Wasserleitungen erhöhen die Anfälligkeit für Schäden durch austretendes Leitungswasser. Das dürfte in den kommenden Jahren auch die Versicherer auf den Plan rufen und die Prämien weiter in die Höhe treiben. Die verbundene Wohngebäudeversicherung ist heute der übliche Weg, dieses Risiko zu meistern. Sie versichert in der Regel einzelne Gefahren wie Feuer, Leitungswasser und Sturm in einer Police.

Gefahr: Unterversicherung

Doch lauert in vielen Verträgen die Gefahr einer Unterversicherung. Insbesondere bei alten Verträgen orientiert sich die Versicherungssumme häufig noch am historischen Kaufpreis und nicht am aktuellen Neuwert. Durch Modernisierungen oder Ausbauten kann der Wert eines Hauses schnell eine zu niedrige Versicherungssumme übersteigen. Im Schadensfall wird das zum Problem. Wer beispielsweise eine Versicherungssumme von einer Million Euro in seinen Verträgen stehen hat, das Haus mittlerweile aber schon zwei Millionen Euro wert ist, bekommt im Schadensfall deutlich weniger Geld. Der Versicherer kann die auszuzahlende Summe nicht nur bei einem Totalschaden kürzen. Schon bei einem normalen Schaden muss er durch die Unterversicherung von 50 Prozent die Kosten nur zur Hälfte ersetzen.

Die Vielzahl der Versicherungen und Versicherer macht die Rundum-Absicherung nicht leichter. Darum setzen sich seit ein paar Jahren sogenannte All-Risk-Policen immer mehr durch. Bei diesen Konzepten ist alles versichert, was nicht explizit eingeschränkt oder ausgeschlossen wurde. Der Versicherte hat nur einen Ansprechpartner und einen recht umfassenden Schutz.

Dennoch werden viele Risiken einfach übersehen. Etwa wenn ein Wohnungsunternehmen eine Mieterzeitschrift herausgibt. „Wer denkt da schon an das Herausgeberrisiko", gibt Raasch zu bedenken. Eine Vermögensschadens-Haftpflichtversicherung haben viele Unternehmen bereits auf der Liste. Auf dem Vormarsch ist auch eine Versicherung, die vor ein paar Jahren in Deutschland noch fast unbekannt war. Die D&O (Director & Officers)-Versicherung schützt Geschäftsführer und Vorstände vor finanziellem Schaden. Diese können gegenüber dem Unternehmen zu Schadensersatz herangezogen werden, wenn sie „die Sorgfalt eines ordentlichen, gewissenhaften Geschäftsführers" vermissen lassen. Wenn durch ihr fehlerhaftes Handeln oder Nichthandeln ein Vermögensschaden entsteht, haften sie unbegrenzt mit ihrem Privatvermögen. Dabei haften sie nicht nur für die eigenen Fehler, sondern auch für das Fehlverhalten anderer Organmitglieder. Besonders brisant ist die Umkehr der Beweislast. Im Falle einer vorgeworfenen Pflichtverletzung muss sich der Beschuldigte entlasten. „Die D&O-Versicherung ist heute gang und gäbe bei den meisten Verträgen", weiß Raasch.

Elementarschäden

Eine Versicherung, die für Hauseigentümer definitiv wichtiger wird, ist die Absicherung gegen solche Elementarschäden. Oftmals ist der Schutz in die bestehende Gebäudeversicherung integriert. Nach Angaben des GDV haben aber nur 28 Prozent aller Wohngebäudeversicherungen einen Zusatzschutz für Elementarschäden. Diese Quote dürfte deutlich steigen. Viele Versicherer bieten ihren Kunden derzeit an, bei einer Umstellung ihres Vertrags die Elementarschäden einzuschließen. Immer wieder gibt es die Forderung nach einer Pflichtversicherung gegen Elementarschäden. Der Versicherungsverband hält das für überflüssig. Rund 98,5 Prozent aller Hausbesitzer in Deutschland seien problemlos gegen Hochwasser, Überschwemmung, Lawinen und Starkregen versicherbar. Nur für 1,5 Prozent der Gebäude müsse eine individuelle Lösung gefunden werden. ←|

Buchtipp: Aus eigenem Hause

„Versicherungen in der Wohnungswirtschaft"

Der Versicherungsmarkt in Deutschland bietet Wohnungsunternehmen unzählige Produkte an. Für einen ersten Einstieg in die Materie eignet sich das Buch von Guido Raasch, Leiter des Firmenkundenvertriebs Dr. Klein & Co. AG. Er gibt einen Überblick zu den wesentlichen Produkten, zeigt auf, welchen Stellenwert der Bereich in den Wohnungsunternehmen hat und wie sie sich für eine positive Außendarstellung des Unternehmens nutzen lassen.

Guido Raasch, „Versicherungen in der Wohnungswirtschaft", Haufe-Lexware, ISBN: 9783872922601, 89 Seiten, 19,80 Euro

Foto: Dariusz Kantorski/shutterstock.com

Versicherungen für die Immobilienwirtschaft im Überblick Quelle: Dr. Klein/eigene Recherche

Welche Versicherungen sind wirklich wichtig? Es lohnt sich, darüber nachzudenken. Denn wer als Geschäftsführer durch fehlerhaftes Handeln oder Nichthandeln einen Vermögensschaden verursacht, haftet unbegrenzt nicht nur für eigene Fehler, sondern auch für diejenigen der Organmitglieder.

› **Gebäudeversicherung.** Der Vetrag zur Gebäudeversicherung für den Wohnungsbestand ist einer der wichtigsten Versicherungsverträge eines Wohnungsunternehmens. Grundsätzlich wird zwischen einem Konzept nach Wert 1914 und dem WE-Konzept unterschieden. Bei dem Konzept nach Wert 1914 werden die Gebäude jeweils mit einer Versicherungssumme aus dem Jahr 1914 versehen, die jährlich gemäß dem Baukostenindex des aktuellen Jahres angepasst wird. Somit verändert sich jährlich die Prämiengrundlage. Die Versicherungssumme wird zudem laufend durch bauliche Veränderungen beeinflusst. Das WE-Konzept orientiert sich nach der Anzahl der Wohn- und Gewerbeeinheiten in den Objekten. Auf dieser Grundlage wird auch die Prämie ermittelt. Die Gebäude gelten ohne Vereinbarung einer Versicherungssumme in der Regel zum gleitenden Neuwert (= ortsüblicher Wiederaufbauwert) versichert.

› **Glasversicherung.** Auch wenn per Mietvertrag der Abschluss einer Glasversicherung durch den Mieter vereinbart ist, ist dies keine Garantie für einen entsprechenden Ersatz im Schadensfall, zum Beispiel, wenn der Vertrag durch Nichtzahlung der Versicherungsprämie storniert worden ist. Um im Schadensfall keine unliebsame Überraschung zu erfahren, sollte die Glasversicherung von Vermieterseite für das gesamte Gebäude (Keller, Treppenhaus und Wohnung) selbst versichert werden. Zudem ergibt sich dann im Umlageverfahren der Versicherungsprämie ein deutlicher Preisvorteil für Ihren Mieter im Gegensatz zu einem Einzelvertrag.

› **Haus- und Grundbesitzer-Haftpflichtversicherung.** Ein „Muss“ für alle Immobilienbesitzer. Gleichzeitig jedoch ein sehr sensibel zu bearbeitender Vertrag. Im Schadensfall soll der Versicherer berechtigte Schadensersatzansprüche regulieren, aber das Wohnungsunternehmen vor unberechtigten Ansprüchen schützen. Da der Anspruchsteller nicht selten der Mieter ist, sollte die Schadensbearbeitung besonders sensibel gehandhabt werden.

› **Betriebshaftpflichtversicherung.** Die Betriebshaftpflichtversicherung beinhaltet die Bürohaftpflicht (zum Beispiel: Ein Besucher stolpert über eine lose Bodenfliese) und sichert die vorhandenen sonstigen Tätigkeitsbereiche (wie eigene Hausmeister- oder Grünflächendienste, eigener Handwerkerhof et cetera) ab. Auch Schäden, die durch Mitarbeiter bei Wohnungsbesichtigungen oder -abnahmen versehentlich am Mietereigentum verursacht werden, sind Fälle für die Betriebshaftpflichtversicherung. Eingeschlossen werden sollte auch die Veranstalterhaftpflicht für Mieterfeste, Richtfeste, Alten- oder/und Weihnachtsfeiern.

Elementarschadenversicherung. Erdbeben oder Erdrutsch sind drin.

› **Bauherren-Haftpflichtversicherung.** Jede Neubaumaßnahme oder auch Modernisierungen/Sanierungen sollten durch eine Bauherrenhaftpflichtversicherung abgesichert werden. Wenn im Schadensfall keinem beteiligten Handwerkerunternehmen ein Verschulden anzulasten ist (oder nachgewiesen werden kann), haftet der Bauherr. Wichtig zu beachten ist, dass hier keine separaten Anmeldungen erfolgen müssen, sondern ein Rahmenvertrag abgeschlossen wird. Nur so kann gewährleistet werden, dass keine Baumaßnahme versehentlich unversichert bleibt.

› **Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung.** Selbst dem gewissenhaftesten wohnungswirtschaftlichen Mitarbeiter kann bei der täglichen Arbeit ein Fehler bei der Bearbeitung von Bauvorhaben oder der Verwaltung von Haus- und Grundbesitz unterlaufen. Solch ein Fehler kann schnell sehr teuer für das eigene Unternehmen oder auch für beteiligte Dritte (zum Beispiel Wohnungseigentümer im Bereich der Hausverwaltung) werden. Hier schützt die spezielle Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Wohnungsunternehmen.

› **Gewässerschaden-Haftpflichtversicherung.** Der Besitz und die Unterhaltung von Öltanks birgt in ökologischer Sicht immer ein Risiko. Die Folgen einer Leckage beinhalten nicht selten einen sehr hohen finanziellen Aufwand. Eine spezielle Gewässerschaden-Haftpflichtversicherung ist in diesen Fällen unbedingt notwendig. |→

Fortsetzung **Versicherungen für die Immobilienwirtschaft im Überblick** Quelle: Dr. Klein/eigene Recherche

› **Architekten-Haftpflichtversicherung.** In der Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Wohnungsunternehmen ist der Bereich der Bearbeitung von Bauvorhaben mitversichert. Aber nur der reine Vermögensschaden! Wenn zum Beispiel auch Planungsleistungen (zum Beispiel statische Berechnungen) durchgeführt werden, wird eine Architekten-Haftpflichtversicherung benötigt. Hier fallen auch Schäden am Bauwerk (zum Beispiel durch mangelhafte Wärmedämmung) unter den Versicherungsschutz.

› **D&O-Versicherung.** Geschäftsführer, Vorstände und Aufsichtsräte haften mit ihrem gesamten Privatvermögen und unbeschränkbar gegenüber dem eigenen Unternehmen oder Dritten. Der D&O-Versicherer gewährt Versicherungsschutz für den Fall, dass eine versicherte Person wegen eines Fehlverhaltens, das sie in ihrer Eigenschaft als Mitglied der Geschäftsführung (Vorstand, Geschäftsführer) oder Mitglied des Aufsichtsrats begangen hat, von einem Dritten für einen Vermögensschaden in Anspruch genommen wird.

› **Kraftfahrtversicherung.** Auch wenn der Fuhrpark nur wenige Fahrzeuge beinhaltet, können die Vorteile eines Flottenvertrags genutzt werden. Diese Vorteile sind neben dem Preis auch zusätzliche Serviceleistungen (zum Beispiel Reparatur bei Partnerwerkstätten, Hol- und Bringservice, Ersatzwagen auch bei Kaskoschäden).

› **Inhaltsversicherung.** Die „Hausratversicherung" für das Büro. Bei Feuer-, Leitungswasser-, Sturm-, Einbruch-Diebstahl- oder Vandalismusschäden bietet die Inhaltsversicherung die schnelle finanzielle Entschädigung. Somit kann nach einem Schadensfall schnellstmöglich wieder mit der wohnungswirtschaftlichen Arbeit begonnen werden. Die durch die entstandene Betriebsunterbrechung entgangenen Gewinne können durch eine integrierte Betriebsunterbrechungsversicherung abgedeckt werden.

› **Elektronikversicherung.** Hier sind die betriebsfertigen elektronischen und elektrotechnischen Anlagen der Informationstechnik (EDV, Drucker et cetera), Kommunikationstechnik (Telefon, Fax et cetera), Bürotechnik (Kopierer, Frankierer et cetera) gegen Schäden durch Feuer, Leitungswasser, Vandalismus, Zerstörung oder Beschädigung, Entwendung, unsachgemäße Handhabung, Überspannung und Induktion versichert. Da sich die versicherten Sachen sowie die versicherten Gefahren (zum Beispiel Feuer, Leitungswasser, Einbruch-Diebstahl) teilweise mit denen der Inhaltsversicherung überschneiden, ist hier besonders auf die Vermeidung einer Doppelversicherung zu achten.

› **Bauleistungsversicherung.** Die Bauleistungsversicherung schützt bei unvorhersehbar eingetretenen Schäden während der Baumaßnahme. Hier sind Beschädigungen oder Zerstörungen der Bauleistungen oder sonstigen versicherten Sachen (zum Beispiel Altbausubstanz) auch durch unvorhersehbar eingetretene Naturgewalten versichert. Da gerade unfertige Bauten besonders von diesen Gewalten gefährdet sind, ist eine Bauleistungsversicherung unumgänglich. Die Versicherungsprämie kann auf beteiligte Baufirmen umgelegt werden.

› **Firmen-Rechtsschutzversicherung.** Der Versicherer trägt bei der Firmen-Rechtsschutzversicherung die Kosten für die Wahrnehmung der rechtlichen Interessen. Der Versicherungsschutz kann den Schadensersatz-, Arbeits- sowie den Wohnungs- und Grundstücksrechtsschutz wie auch den Rechtsschutz im Vertrags- und Sachenrecht, den Steuer-Rechtsschutz vor Gerichten sowie den Sozialgerichts-, Verwaltungs-Rechtsschutz in Verkehrssachen, den Disziplinar- und Standes-Rechtsschutz sowie den Straf-Rechtsschutz umfassen. Versichert sind alle vom Unternehmen beschäftigten Personen in Ausübung der beruflichen Tätigkeit für das Unternehmen.

› **Vermieter- und Verpächter-Rechtsschutzversicherung.** Der Vermieter- und Verpächter-Rechtsschutz tritt für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen aus den Miet- und Pachtverhältnissen, sonstigen Nutzungsverhältnissen und dinglichen Rechten für den Versicherungsnehmer ein. Auch für die Wahrnehmung rechtlicher Interessen in steuer- und abgabenrechtlichen Angelegenheiten vor deutschen Finanz- und Verwaltungsgerichten kann der Vermieter- und Verpächter-Rechtsschutz in Anspruch genommen werden.

› **Vertrauensschadenversicherung.** Eine erhebliche finanzielle Gefahr geht für Unternehmen mittlerweile von den eigenen Mitarbeitern aus. Unterschlagungen, Diebstahl und Veruntreuung durch sogenannte Vertrauenspersonen sind bei Weitem die häufigsten Deliktsformen. Ohne eine Vertrauensschadenversicherung steht in diesen Fällen in der Regel kein Versicherungsschutz zur Verfügung. Auch die Folgen von Computer- und Datenmissbrauch können über eine Vertrauensschadenversicherung abgedeckt werden.

› **Gruppenunfallversicherung.** Die Unfallversicherung ist eine der wichtigsten Versicherungsarten. Ob der Ausfall von Einkünften oder finanzielle Mehraufwendungen – nach einem Unfall kann die Leistung aus einer Unfallversicherung die Existenz sichern. Ob die Gruppenunfallversicherung die Geschäftsleitung, den Aufsichtsrat, die Vertreter oder alle Mitarbeiter eines Unternehmens beinhaltet, ein wesentlicher Preisvorteil im Gegensatz zur Einzelversicherung ist immer sichergestellt.

› **Elementarschadenversicherung.** Sie ist heute oftmals schon Bestandteil der Gebäudeversicherung, kann aber auch separat abgeschlossen werden. Sie greift bei „höherer Gewalt", also bei Risiken, die gemeinhin als nicht versicherbar gelten. In der Regel sind mit Erdbeben, Erdrutsch, Erdsenkung (nicht allerdings Bergbaufolgeschäden, Überschwemmungen, Schneedruck, Lawinen und Rückstau aus Witterungsniederschlägen) abgedeckt. Meistens verbleibt beim Versicherten ein Selbstbehalt. ←|

RWE

MEHR UNTER EINEM DACH:

ENERGIE UND SERVICES FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT.

> Individuelle Strom- und Erdgasangebote mit Vorteilen für Sie und Ihre Mieter
> Maßgeschneiderte Services zur Unterstützung Ihrer täglichen Arbeit:
- Leerstandsmanagement
- Elektronische Abrechnung
- Mobiler Einmietungsprozess
> Innovative Energiekonzepte für Quartiere:
- Datenaufnahme und Konzepterstellung
- Planung – Bau und Betrieb von Anlagen
- Vor Ort erzeugte Energie für Ihre Mieter
> Persönliche Ansprechpartner für Ihre Fragen!

Weitere Informationen unter:
www.rwe.de/wohnungswirtschaft

VORWEG GEHEN

Das Finanz-Interview von Dirk Labusch

Es lockt die Ostküste

Andreas Ahlmann & Laurent Rucker

Serie

In Europa hat Hannover Leasing in diesem Jahr einige beachtete Investitionen getätigt. Aber der Blick geht weiter in Richtung USA. Auf der Agenda stehen Kooperationen unter asiatischer Beteiligung.

Herr Ahlmann, Herr Rucker, Sie haben in diesem Jahr einige spektakuläre Investitionen getätigt. Wie war 2013 bisher für Sie?

Rucker: Wir haben schon erfolgreich agiert. Durch unsere Akquisitionen „Belair" in Brüssel und Stadttor in Düsseldorf haben wir dazu beigetragen, dass das Standing von Hannover Leasing im Markt gestärkt wurde.

Ahlmann: Bei Belair haben wir die Hälfte des Eigenkapitals an einen asiatischen Joint-Venture-Partner platziert. Das zeigt nicht nur, dass wir agieren können, sondern auch, dass wir wahrgenommen werden. Es ist schon eine Leistung, einen asiatischen Investor davon zu überzeugen, dass er mit Publikumsinvestoren gemeinsam investiert.

Aktuell dürfte es nur wenige Core-Objekte geben, wie Sie sie für Ihre privaten Investoren suchen. Wie geht es weiter?

Ahlmann: Wir könnten heute wahrscheinlich das doppelte Volumen dessen weiterveräußern, was wir gerade akquirieren. Ich denke, unser konservativer Ansatz bei der Auswahl der Assets und unser institutioneller Hintergrund passen zu den Bedürfnissen der Investoren. Wir haben über 10 Milliarden Euro in Immobilien investiert, davon knapp 8 Milliarden in Deutschland und 2,75 Milliarden im Ausland. Wir wollen die Kooperationen mit Institutionellen, gerade auch mit Asiaten, deutlich ausbauen. Ein Vorteil hier ist, dass wir unseren Gesellschafter auch in der Finanzierungsrolle haben.

Es ist noch nicht so lange her, da wurde Kritik daran geäußert, dass die Prozesse bei Hannover Leasing nicht die schnellsten sind …

Ahlmann: Prozesse sind immer zu langsam, das steht in jedem Handbuch. Ich glaube aber, wir haben hier in letzter Zeit einen großen Schritt in die richtige Richtung gemacht. Wir müssen – das schulden wir auch unseren Gesellschaftern – eine Akquisition nun mal etwas gründlicher prüfen, bevor wir abschließen. Wir haben uns auf die Fahnen geschrieben, intern niemals eine Transaktion am Timing scheitern lassen zu müssen.

Sie sind weiter in den USA aktiv. Was hat der Markt, was andere nicht haben?

Ahlmann: In den USA gibt es positive Grunddaten und es gibt Wirtschaftswachstum. Die nationalen wirtschaftli-

Andreas Ahlmann

ist Geschäftsführer der Hannover Leasing. Er begann seine berufliche Laufbahn bei der Dresdner Bank AG und war später als Diplom-Kaufmann bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young GmbH tätig. Er trat Ende 1995 in die Hannover Leasing ein und baute unter anderem den Bereich der Internationalen Großimmobilienfinanzierungen erfolgreich auf.

Fotos: Hannover Leasing

Laurent Rucker

ist seit 2010 Bereichsleiter Immobilien Ausland. Er verantwortet An- und Verkauf von Auslandsimmobilien sowie Strukturierung und Prospektierung Geschlossener Immobilienfonds. Zuvor war der studierte Diplom-Kaufmann 12 Jahre bei der Commerz Real AG. Zuletzt leitete er die Immobilienakquisition Nordamerika Büro & Retail sowie Konzeption und Asset Management der Immobilienfonds. Die von ihm betreuten Transaktionsvolumina belaufen sich auf 2,8 Milliarden Euro.

chen Rahmenbedingungen sind gut, wie etwa der Häuserverkauf und das Verbrauchervertrauen. Das hat natürlich entsprechende Auswirkungen auf die Büromärkte. Auch hier wird es ein vorsichtiges Mietwachstum geben. Der Vorteil bei Immobilieninvestments in den USA ist, dass es eine Vielzahl von Teilmärkten gibt, in denen man gute Objekte finden kann.

Wo werden Sie denn hauptsächlich investieren?
Rucker: An der Ostküste, in New York City, Washington D.C. oder in Vororten von Washington. Bei allen Investments, die wir tätigen, müssen wir zunächst unsere Vertriebspartner und die privaten deutschen Investoren überzeugen können. Der deutsche Beteiligungsmarkt wird sich für US-Investments wieder weiter öffnen. Zwar werden wir keine Situation mehr wie in den Jahren 2003 oder 2004 erreichen. Aber je besser der Markt für US-Immobilienbeteiligungen wieder läuft, desto eher wird man überlegen, ob man auch wieder an Alternativstandorten wie Huston oder Denver investiert.

Ist das nicht ziemlich teuer, dort im Moment einzukaufen?
Rucker: In New York liegen die Spitzenrenditen derzeit zwischen 4 und 4,5 Prozent, das heißt, ja, Class-A-Objekte sind dort aktuell teuer. Die Marktmiete für Class-B-Objekte jedoch liegt in guten Lagen aktuell bei knapp über 40 Dollar pro Square Foot und Jahr. Da die Leerstände deutlich zurückgehen, sind wir überzeugt, dass die Marktmiete für solche Objekte in den nächsten drei Jahren auf über 50 Dollar ansteigen wird. Damit könnten wir Auszahlungen von rund 5,5 Prozent per annum für unsere Investoren darstellen. In Amerika sind neben der Caprate auch die Kaufpreise pro Square Foot bei einem Investment entscheidend. In Manhattan betragen die Neubaukosten pro Square Foot cirka 1.300 Dollar. Bei einer angestrebten Rendite eines Developers von zehn Prozent ergibt sich eine notwendige Marktmiete von cirka 130 Dollar pro Square Foot für Neubauten. Die Preise für Wohnungen hingegen liegen zurzeit bei 1.500 bis 2.000 Dollar pro Square Foot. Dies hat zur Folge, dass Büroflächen in Wohnungen umgenutzt werden. Außerdem ist das Neubauvolumen in New York derzeit sehr gering. Aufgrund der Verknappung der Büroflächen kann mittelfristig mit einem deutlichen Anstieg der Mieten gerechnet werden.

Gibt es einen Markt, der an New York heranreicht?
Ahlmann: International vergleichbare Märkte sind Washington D.C., London, Paris und Singapur. Und in diesem Vergleich ist New York ein günstiger Büroimmobilienmarkt, was ihn für unsere Investments so interessant macht. Wir werden weiterhin auch stark in Deutschland investieren. Um in anderen europäischen Bürostandorten für unsere Privatanleger investieren zu können, brauchen wir ein attraktives Doppelbesteuerungsabkommen, wie etwa mit den Niederlanden und Belgien.

Nach AIFM – wer wird übrig bleiben?
Ahlmann: Es werden vor allem Initiatoren mit einem institutionellen Hintergrund übrig bleiben; wir rechnen damit, dass viele kleinere Anbieter sich aus dem Markt für unternehmerische Beteiligungen zurückziehen werden. Wir sind nicht unglücklich über die Regulierung, denn damit konnten wir uns endlich von dem Stigma des grauen Kapitalmarkts lösen. Allerdings hat das Inkrafttreten des KAGB bislang noch nicht zu einer Qualitätsverbesserung bei den Anbietern und Produkten geführt. Das muss jedoch kommen, damit der Markt sich wieder einpendelt.

Es heißt doch, die anderen Unternehmen gehen auf andere Modelle?
Ahlmann: Ich weiß nicht, ob es da so viele Möglichkeiten geben wird, und vor allem, ob diese dann auch vom Markt angenommen werden. Die unternehmerische Beteiligung ist grundsätzlich eine transparente und etablierte Struktur für indirekte Immobilieninvestments. Man hört ja, dass Initiatoren auf alternative Strukturen ausweichen, um die Zulassung als KVG zu umgehen. Ich bin mir jedoch nicht sicher, ob das funktionieren wird. Bei dem Kurs, den die BaFin aktuell fährt, ist es schwer vorstellbar, dass sie derartige Umgehungsstrategien auf Dauer durchgehen lässt. ←|

Die bitteren Lehren aus dem Wölbern-Aus

Geschlossene Immobilienfonds. Mit Wölbern Invest verschwindet wohl bald ein traditionsreiches Emissionshaus von der Bildfläche. Die Branche ist entsetzt. Auch das neue KAGB verhindert in der jetzigen Form nicht die Wiederholung solcher Skandale.

Norbert Jumpertz, Staig

Geschlossenen Immobilienfonds stehen weiterhin magere Zeiten bevor. „Von einer Aufbruchsstimmung durch das seit 22. Juli geltende Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) ist bislang nichts zu spüren", sagte ein Branchenkenner auf der Immobilienmesse Expo Real in München. Dabei hatte der Bundesverband Sachwerteinvestments (bsi) kürzlich noch hoffnungsvoll verkündet, durch das KAGB seien die Geschlossenen Fonds nun auf Augenhöhe mit anderen Kapitalanlageformen wie den Offenen Immobilienfonds.

Trotzdem sanken Emissionsvolumen und die Eigenkapitalplatzierung, wie die jüngste Marktanalyse der Ratingagentur Scope zeigt. Im ersten Halbjahr 2013 wurden Geschlossene Immobilienfonds mit einem Eigenkapital von knapp 700 Millionen Euro emittiert, ein Minus von 20 Prozent gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum. Das Ende der Talfahrt ist nicht absehbar. Die Analysten von Scope rechnen damit, dass die Summe des platzierten Eigenkapitals 2013 bis zu 40 Prozent unter der von 2012 liegen dürfte.

KAGB – kein Befreiungsschlag

„Die regulatorischen Neuerungen sind für viele Emissionshäuser eine enorme Herausforderung", gibt Scope-Immobilienanalyst Bernhard Dames zu bedenken. Branchenbeobachter sind uneins darüber, ob das KAGB den erhofften Befreiungsschlag für die Geschlossenen Immobilienfonds bringt und Skandale wie den der Finanzgruppe S&K und aktuell von Wölbern Invest künftig verhindert. Wölbern-Invest-Geschäftsführer Heinrich Maria Schulte sitzt seit 23. September in Untersuchungshaft. Ihm wird vorgeworfen, etwa 137 Millionen Euro aus Wölbern-Fonds abgezogen zu haben, wovon 37 Millionen Euro in seine Tasche geflossen sein sollen. Laut Oberstaatsanwältin Nana Frombach ziehen sich die Ermittlungen der Polizei wohl bis Ende November hin. Zum Prozess wird es frühestens in der ersten Jahreshälfte 2014 kommen. Wird Schulte verurteilt, droht dem ehemaligen Mediziner eine mehrjährige Haftstrafe.

Das hält Wölbern Invest allerdings vorerst nicht davon ab, seine Emissionstätigkeit fortzusetzen. Der Wölbern Holland 72 ist nach wie vor in der Platzierungspipeline. Das bestätigt sogar das Emissionshaus. „Darüber mögen viele den Kopf schütteln, aber formaljuristisch ist das einwandfrei", weiß Rechtsanwalt Matthias Gröpper von der auf Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisierten Hamburger Kanzlei Gröpper Köpke.

Fondsplatzierung geplant

Die Fondsimmobilie, ein Bürogebäude in Rotterdam, hat der Wölbern Holland 72 längst erworben. „Es ist unwahrscheinlich, dass die Platzierung des Fonds (anvisiertes Eigenkapital: 10,45 Millionen Euro) nach all den Querelen gelingt", so Gröpper. Die Rückabwicklung sei wohl unausweichlich. Wölbern will sich zum aktuellen Stand der Platzierung nicht äußern. Die bereits in den Fonds eingestiegenen Anleger müssen damit rechnen, dass ihnen die Rückabwicklung erhebliche Verluste beschert. „Der Erwerb des Gebäudes wurde durch Banken zwischenfinanziert", erklärt Gröpper. Diese würden ihre Kredite kaum verlängern, womöglich sogar vorzeitig kündigen. Dann wäre der Notverkauf kaum vermeidbar. „Und in solch einer Zwangssituation ist kein guter Verkaufspreis erzielbar", betont der Anlage-Rechtsexperte. Ohnehin sind die Niederlande momentan für Anleger, was Büroimmobilien betrifft, ein heikles Pflaster. Mieten und Preise befinden sich dort wegen des Überangebots am Boden, eine Trendwende ist Branchenexperten zufolge nicht in Sicht. Wölbern zählte mit zu den eifrigen Emissionshäusern im

Auf einen Blick

- Die Absatzflaute bei Geschlossenen Immobilienfonds hält an. 2013 dürfte die Summe des plazierten Eigenkapitals bis zu 40 Prozent unter der von 2012 liegen.
- Der Wölbern-Invest-Geschäftsführer sitzt in Untersuchungshaft. Er soll 137 Millionen Euro aus Wölbern-Fonds entnommen und davon 37 Millionen Euro für sich selbst abgezweigt haben.
- Wölbern Invest steht vor dem Aus. Nur wenn das KAGB nachgebessert wird, besteht die Chance, dass sich Skandale wie bei Wölbern Invest nicht wiederholen.

Foto: Wölbern Invest

Immer noch Emissionstätigkeit. Ein Fonds, der Wölbern Holland 72, ist noch in der Pipeline. Wölbern Invest will sich zum aktuellen Platzierungsstand nicht äußern.

Segment der Holland-Immobilienfonds, von denen, wie Gröpper befürchtet, noch einige ins Straucheln geraten werden.

Um endlich eine seriöse und professionelle Verwaltung der Fonds sicherzustellen, hält er den Austausch des Fondsmanagements für überfällig: Die Anleger müssten nach all den Unregelmäßigkeiten und der Verhaftung von Schulte die Kontrolle über ihr Investment zurückerhalten. Doch das ist rechtlich gar nicht so leicht durchsetzbar.

Das Auswechseln des Fondsmanagements muss die Gesellschafterversammlung beschließen. Deren Einberufung ist Sache des vom Emissionshaus bestimmten Treuhänders. „Kein Wunder, dass der im Falle der Wölbern-Fonds alle Versuche in diese Richtung torpediert", sagt Gröpper. Der Klageweg soll jetzt den Durchbruch bringen. Gelingt der, könnten womöglich noch in diesem Jahr die Gesellschafterversammlungen einberufen werden. Wird die Sanierung einiger Fonds nicht aktiv angepackt, dürften sie recht schnell in die Bredouille geraten, vor allem, weil Mietverträge auslaufen und somit die Erlösbasis wegbräche. Hier seien Chancen leichtfertig vertan worden, stattdessen habe man auf fragwürdige Paketverkäufe im großen Stil gesetzt, moniert Gröpper.

„Die Geschäftsführer haben immer noch zu viel Aktionsfreiheit."
Rechtsanwalt Matthias Gröpper, Kanzlei Gröpper Köpke, Hamburg, zum neuen KAGB

Zweifel an Paketverkäufen

Ob Paketverkäufe überhaupt die richtige Strategie wären, wird ebenfalls bezweifelt. Zudem hätte man beim angepeilten Volumen von 1,4 Milliarden Euro mit Objekten in mehreren europäischen Ländern wohl ein international gut vernetztes Maklerhaus wie CBRE oder Jones Lang LaSalle einschalten müssen, um den Verkaufstransaktionen zum Erfolg zu verhelfen. „Das in Eigenregie zu stemmen wäre von Vornherein zum Scheitern verurteilt gewesen", schütteln Experten den Kopf. Gemutmaßt wird, dass es dem Fondshaus Wölbern Invest nicht in erster Linie auf einen erfolgreichen Immobiliendeal für die Anleger ankam, sondern auf das Kassieren von Transaktionsgebühren in Millionenhöhe.

„Wölbern ist ein Lehrstück, das offenbart, dass in Geschlossenen Immobilienfonds viele versteckte Risiken lauern", sagt Fondsanalyst Stefan Loipfinger. Lange seien Anleger mit Immobilienfonds von Wölbern ganz gut bedient gewesen. Dann, so Loipfinger weiter, wechselt die Geschäftsführung und die Erfolgsstory kippt. Der Investor kann darauf kaum reagieren wegen der langen Laufzeit der Produkte und ihrer Illiquidität.

Wölbern vor dem Aus

Wölbern Invest selbst steht vor dem Aus. Es sollen – wen wundert es – auf Basis des neuen KAGB keine neuen Immobilienfonds aufgelegt werden. Kann das aktuelle KAGB verhindern, dass sich der Fall Wölbern wiederholt? Wohl nicht. Dazu müssten die Verfügungsbefugnisse der Geschäftsführer bei Transaktionen wie Objektverkäufen sowie bei Ausschüttungen unbedingt stärker eingeschränkt werden. Das Gleiche gilt für deren Zugriffsmöglichkeiten auf Anlegergelder. Auf diese Weise bleibt es bei den mageren Zukunftsaussichten. ←|

Von den Finanzgerichten
Unbesteuerter Spekulationsgewinn

Veräußerungsgewinn. Entfällt er auf Wertsteigerungen, die nach alter Rechtslage steuerfrei hätten realisiert werden können, bleiben diese Gewinnanteile steuerfrei. Das gilt auch für Gewinn aus Sonderabschreibungen bis Ende März 1999.

Spekulationsfrist. Das Problem ist der Stichtag 31. März 1999.

Michael Schreiber, Oberweser

Entfällt der Gewinn aus der Veräußerung eines Grundstücks innerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist auf Wertsteigerungen, die nach alter Rechtslage steuerfrei hätten realisiert werden können, so bleiben diese Gewinnanteile weiterhin steuerfrei. Dies muss auch für den Teil des Veräußerungsgewinns gelten, den der Verkäufer durch Sonderabschreibungen und andere Absetzungen bis zum 31. März 1999 in Anspruch genommen hat. Das hat das Finanzgericht Münster mit Urteil vom 21. Juni 2013 (Az. 4 K 1918/11 E) klargestellt.

In dem Streitfall hatte der Kläger ein Grundstück, das er 1996 in den neuen Bundesländern erworben hatte, 1999 verkauft. Dabei erzielte er einen Gewinn von 120.000 D-Mark. Dieser resultierte zu einem erheblichen Teil aus einer Sonderabschreibung nach § 4 des Fördergebietsgesetzes und aus anderen Absetzungen, die der Kläger bereits vor dem 31. März 1999 in Anspruch genommen hatte. Als steuerpflichtig sah er nur einen Gewinn von 4.900 D-Mark an, während das Finanzamt eine Steuerpflicht von 18.200 D-Mark errechnete. Das Finanzamt hatte die sich aus der Inanspruchnahme der Sonderabschreibung und der sonstigen Absetzungen ergebende Wertsteigerung linear verteilt und damit auch dem Zeitraum nach dem 31. März 1999 zugeordnet, während der Kläger diese als vor dem 31. März 1999 eingetretene steuerfreie Wertsteigerung behandelt hatte.

Das Urteil betrifft eine bisher ungeklärte Rechtsfrage, die im Zusammenhang mit der im Jahr 1999 beschlossenen Verlängerung der Spekulationsfrist für private Veräußerungsgeschäfte von zwei auf zehn Jahre steht. Die Verlängerung traf seinerzeit auch Steuerzahler, die ihre Grundstücke bei der Verkündung des Gesetzes länger als zwei Jahre besaßen. Sie hätten – nach alter Rechtslage – den Gewinn nicht versteuern müssen.

Neue gesetzliche Regelung

Die gesetzliche Neuregelung führte allerdings dazu, dass für diese Grundstückseigentümer ebenfalls die neue zehnjährige Spekulationsfrist galt. Das Bundesverfassungsgericht hat dies insoweit als verfassungswidrig angesehen, als durch die Neuregelung Wertsteigerungen erfasst werden, die bis zum 31. März 1999 bereits entstanden waren (BVerfG, Beschluss vom 7. Juli 2010, Az. 2 BvL 14/02). Daher sind in einer Vielzahl von Fällen die entstandenen Gewinne aufzuteilen. Das BMF-Schreiben vom 20. Dezember 2010 sieht eine lineare Aufteilung vor und enthält keine Sonderregelungen für Abschreibungen.

Das FG Münster hat dagegen entschieden, dass der Veräußerungsgewinn, soweit er sich auf Sonderabschreibungen von vor dem 31. März 1999 bezieht, ebenfalls steuerfrei bleibt. Wegen der grundsätzlichen Bedeutung der Sache hat das Finanzgericht Münster die Revision zugelassen.

Ein Aktenzeichen war bei Redaktionsschluss noch nicht bekannt.←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Behindertengerechter Neubau & Einbau einer Dachgaube

Kosten für behindertengerechten Neubau abzugsfähig

Nach einem Urteil des FG Niedersachsen vom 17. Januar 2013 (Az. 14 K 399/19) können Mehraufwendungen für den behindertengerechten Neubau eines Hauses als außergewöhnliche Belastungen abziehbar sein. Das gelte jedenfalls dann, wenn die Mehraufwendungen unausweichlich waren. Dazu zählen im Einzelfall auch die Mehrkosten für den Kauf eines größeren Grundstücks. Die Kläger hatten für die stark gehbehinderte Ehefrau einen eingeschossigen Bungalow gebaut. Durch die erforderlichen Wendeflächen für den Rollstuhl, breitere Türen und eine barrierefreie Duschkabine ergab sich eine um 45,5 Quadratmeter größere Grundfläche des Bungalows gegenüber einem standardisierten Haus. Die gegenüber einem mehrgeschossigen Bungalow erforderliche Grundfläche des Gebäudes erforderte den Erwerb einer um 151,67 Quadratmeter größeren Grundstücksfläche. Dadurch ergaben sich Mehrkosten in Höhe von 13.195 Euro, die das Ehepaar in seiner Einkommensteuererklärung als außergewöhnliche Belastung geltend machte. Das Finanzamt hatte den Steuervorteil verweigert, weil den Klägern durch die größere Grundstücksfläche auch ein höherer Verkehrswert des Grundstücks zugute gekommen sei. Dieser Argumentation folgte das FG Niedersachsen nicht. Die behinderungsbedingten Baumaßnahmen begründen nach Ansicht des Gerichts keinen über den individuellen Nutzungsvorteil hinausgehenden Gegenwert. Gegen die Nichtzulassung der Revision hat das unterlegene Finanzamt Beschwerde eingelegt (Az. des BFH VI B 19/13).

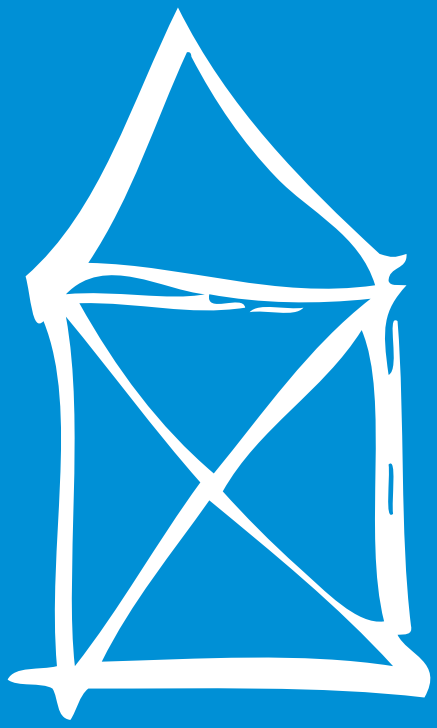
Keine Steuerermäßigung für den Einbau einer Dachgaube

Das FG Berlin-Brandenburg hat mit Urteil vom 11. Dezember 2012 (Az. 4 K 4361/08) entschieden, dass der Einbau einer Dachgaube, welche eine Dämmung und Fenster mit Isolierglas aufweist, in die Dachschräge eine Neubaumaßnahmen und somit keine begünstigte Handwerkerleistung darstellt. Diese gilt nur für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen, für öffentlich geförderte Veränderungen und Neubaumaßnahmen jedoch nicht.

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

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

▸ www.bayernlb.de/immobilien



Finanzgruppe

BayernLB

Showdown in München

Bauen nach Grundstückskauf. Der Große Senat des Bundesfinanzhofs (BFH) soll entscheiden, ob es rechtmäßig ist, dass für Bauleistungen in bestimmten Fällen neben Umsatzsteuer auch Grunderwerbsteuer anfällt.

Michael Schreiber, Oberweser

Steuern auf Steuern zahlen? In Deutschland ist das möglich, wenn Bauherren einen Bauplatz kaufen und dann von einem Dritten auf dem Grundstück ein Gebäude errichten lassen. Für die Bauleistungen fallen 19 Prozent Umsatzsteuer an. Bei einem einheitlichen Vertragswerk wird auf die Bauleistung zusätzlich zur Umsatzsteuer auch noch Grunderwerbsteuer fällig. Da die Bundesländer in den letzten Jahren den Steuersatz für die Grunderwerbsteuer auf bis zu 6,5 Prozent angehoben haben, stellt die drohende Belastung der Gebäudeherstellungskosten mit einer zusätzlichen Grunderwerbsabgabe gerade für junge bauwillige Familien eine kaum zu kalkulierende Belastung dar.

Ein einheitlicher Vertrag liegt zivilrechtlich dann vor, wenn die auf den Kauf des unbebauten Grundstücks und die Errichtung eines Gebäudes abzielenden Verträge nach dem Willen von Verkäufer und Käufer derart voneinander abhängen, dass sie miteinander stehen und fallen sollen. Nach ständiger Rechtsprechung des BFH ist dann Gegenstand des Erwerbsvorgangs das unbebaute Grundstück mit dem noch zu errichtenden Gebäude, also ein bebautes Grundstück.

Eine gesetzliche Normierung der Denkfigur des „Einheitlichen Vertragswerks" findet sich im Grunderwerbsteuergesetz nicht. Die Besteuerungspraxis stützt sich ausschließlich auf eine an Fallgruppen orientierte Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs und der Finanzgerichte. Die objektive Beweislast für das Vorliegen eines einheitlichen Vertragswerks liegt eindeutig beim Finanzamt – allerdings hat die Rechtsprechung der letzten Jahre die Grenzen für das Vorliegen einheitlicher Vertragsabsprachen weit gezogen. Für eine Verknüpfung von Grundstückserwerb und Bauvertrag kann es nach einem aktuellen Urteil des BFH bereits ausreichen, wenn der Grundstückseigentümer und das Bauunternehmen in einer gemeinsamen Werbebroschüre auftreten und somit ein gemeinschaftliches Angebot vorliegt (Az. II R 7/12).

In der täglichen Besteuerungspraxis sind die Finanzämter allerdings auf Zufallsfunde angewiesen, um einheitliche Vertragswerke zu lokalisieren und besteuern zu können. Eine Anzeigepflicht von Maklern, Bauträgern, Architekten und anderen Marktteilnehmern ist im Gesetz nicht normiert. Experten sprechen deshalb von einem strukturellen Besteuerungsdefizit. Erfahrungsgemäß müssen Bauherren von Doppelhaus- oder Reihenhäusern in einem neu erschlossenen Baugebiet eher mit einer Besteuerung rechnen als ein Einzelbauherr auf dem Land.

Auf einen Blick

- Bei einem einheitlichen Vertragswerk wird auf die Bauleistung zusätzlich zur Umsatzsteuer auch noch die Grunderwerbsteuer fällig.
- In der täglichen Besteuerungspraxis sind die Finanzämter allerdings auf Zufallsfunde angewiesen, um einheitliche Vertragswerke zu lokalisieren. Eine Anzeigepflicht gibt es nicht.
- Das Niedersächsische Finanzgericht zieht seit Jahren gegen das Rechtskonstrukt des einheitlichen Vertragswerks juristisch zu Felde. Eine abschließende Entscheidung gibt es noch nicht. Betroffene Bauherren sollten in jedem Fall gegen belastende Steuerbescheide Einspruch erheben.

Seit vielen Jahren gibt es juristische Streitereien

Das Niedersächsische Finanzgericht zieht seit Jahren gegen das Rechtskonstrukt des einheitlichen Vertragswerks juristisch zu Felde. Um prüfen zu lassen, ob die Doppelbelastung mit Umsatz- und Grunderwerbsteuer mit dem europarechtlichen Umsatzsteuer-Mehrfachbelastungsverbot des Artikels 401 der Mehrwertsteuer-Systemrichtlinie 2006/112/EG des Rats vom 28. November 2006 vereinbart ist, hat das Niedersächsische Finanzgericht 2008 dem Europäischen Gerichtshof einen entsprechenden Fall zur Vorabentscheidung vorgelegt. Mit Urteil vom 27. November 2008 bestätigte der EuGH, dass die Erhebung der Grunderwerbsteuer auf die gesamte Kaufsumme mit europäischem Recht vereinbar ist.

In einem weiteren Urteil vom 26. August 2011 (Az. 7 K 192/09) äußerten die Hannoveraner die Ansicht, dass ein Bauerrichtungsvertrag (Werkvertrag), der im Zusammenhang mit dem Erwerb eines Baugrundstücks abgeschlossen wird und der für den Bauherren eine Umsatzsteuerbelastung auslöst, regelmäßig nicht der Grunderwerbsteuer unterliegt. Doch der Bundesfinanzhof gab im Revisionsverfahren mit Urteil

Wer hat recht?
Bei der Rechtsprechung zum einheitlichen Vertragswerk gehen die Meinungen auch bei den Richtern auseinander.

vom 27. September 2012 Kontra (Az. II R 7/12), hielt an seiner Rechtsprechung zum einheitlichen Vertragswerk fest und bestätigte damit die Besteuerungspraxis der Finanzverwaltung. Die gegen das Urteil des BFH erhobene Verfassungsbeschwerde hat das Bundesverfassungsgericht ohne nähere Begründung nicht angenommen (Beschluss vom 20. Mai 2013, Az. 1 BvR 2766/129).

Damit schien das juristische Fingerhakeln zwischen Hannover und München zunächst erledigt zu sein.

Das Finanzgericht in Niedersachsen lässt nicht locker

Mit einem Urteil vom 20. März 2013 (Az. 7 K 223/10; 7 K 224/10) gehen die Richter aus der niedersächsischen Landeshauptstadt jetzt allerdings in die zweite Runde. Der 7. Senat des FG Niedersachsen lehnt erneut die anderslautende Rechtsprechung des BFH ab, weil diese Rechtsprechung zum „fiktiven einheitlichen Vertragswerk" gegen das Grunderwerbsteuergesetz, gegen die Einheit der Steuerrechtsordnung, gegen das verfassungsrechtliche Gleichbehandlungsgebot des gesetzlichen Richters und wegen des Belastungscocktails aus Umsatz- und Grunderwerbsteuer auch gegen europäisches Gemeinschaftsrecht verstößt. Die Revision gegen das Urteil wurde zugelassen und ist beim BFH unter dem Aktenzeichen II R 22/13 anhängig.

Geht es nach dem renitenten Finanzgericht aus der Leinestadt, soll der Große Senat des Bundesfinanzhofs das endgültige Urteil zum einheitlichen Vertragswerk fällen. In seiner Entscheidung vom 27. September 2012 hatte das der BFH noch abgelehnt. Vor dem BFH sind weitere Revisionsverfahren zu der Thematik anhängig (Az. II R 54/12, 20/13). Man darf also auf die weitere Entwicklung gespannt sein. Betroffene Bauherren sollten in jedem Fall gegen belastende Steuerbescheide Einspruch erheben und abwarten. ←|

Was ist eigentlich ein einheitliches Vertragswerk?

Diese Indizien werten die Finanzgerichte für das Vorliegen eines einheitlichen Vertragswerks:

- Ein gleichartiger Geschehensablauf in Parallelfällen in demselben Baugebiet
- Das Vorliegen eines einheitlichen Angebots für Grundstück und Gebäude
- Festpreis für die Gebäudeerrichtung
- Stellung des Bauantrags durch die Veräußererseite
- Erteilung der Baugenehmigung an die Veräußererseite
- Zeitliche Nähe der Vertragsabschlüsse/gemeinsamer Ort der Vertragsabschlüsse
- Beauftragung des Architekten und/oder der maßgeblichen Bauhandwerker durch die Veräußererseite
- Empfehlungen der Bauleistenden durch den Veräußerer
- Einholung weiterer Angebote von anderen Bauunternehmen spricht nicht gegen ein einheitliches Vertragswerk
- Vereinbarung eines Rücktrittsrechts vom Kaufvertrag zugunsten des Käufers, wenn dieses Rücktrittsrecht bei Leistungsstörungen im Rahmen des Bauerrichtungsvertrags ausgeübt werden kann
- Provisionsversprechen/Zahlungen auf der Veräußererseite, in der Regel durch Bauunternehmer an Makler
- Einheitliche Bauplanung für eine gesamte Reihenhausseite durch die Veräußererseite
- Personelle Verflechtung zwischen Veräußerer und Bauträger (insbesondere gleiche Gesellschafter)
- Bei Bauherrengemeinschaften die Angabe einer Gesamtinvestitionssumme im Rahmen eines Beteiligungsangebots

„Selbes Interesse wie der Mieterbund …“

Interview mit

Dr. Andreas Mattner

„Der Präsident des Mieterbunds will keine Mietpreisbremse für Chemnitz.“

Dirk Labusch, Freiburg

… sieht der BID-Vorsitzende und Präsident des Zentralen Immobilienausschusses ZIA zumindest bei einigen Themen. Die Aufgabe des Freund-Feind-Bildes erscheint als echte Innovation. A propos …

Herr Dr. Mattner, Innovation heißt das Zukunftsthema für den ZIA?
Mattner: Das Thema „innovative Lösungen in der Immobilienwirtschaft“ soll verstärkt auf die Agenda. Wenn wir zeigen können, wie innovativ wir sind, etwa bei der Schaffung neuer Finanzierungs- und Ausbildungsmodelle, steigt auch das Image der Immobilienbranche. Ich nenne das „Image-Bildung durch Substanz“.

Drückt sich die Bedeutung des Themas in den Gremien aus?
Mattner: Ja, wir haben im ZIA einen Ausschuss für Bildung und Forschung. Unser Vizepräsident Prof. Schäfers engagiert sich stark in der Hochschulpolitik. Wir haben inzwischen auch die Satzung insoweit geändert, dass Universitäten Mitglied beim ZIA werden können und nicht nur juristische Personen.

Fehlt Ihnen eigentlich die FDP?
Mattner: Die FDP hat in vielen Punkten ähnliche Ansichten vertreten wie wir. Wir haben aber kontinuierlich mit allen Parteien gesprochen und tun das weiter.

Neoliberales Gedankengut scheint dem ZIA jedenfalls fern zu sein. Ihre zehn Ziele sind sozial ausgewogen.
Mattner: Wenn wir es als Immobilienwirtschaft nicht schaffen, auch aus der Perspektive der Mieter zu denken und zu argumentieren, werden wir diese politische Debatte nicht gewinnen. Es gibt schon eine Menge Einigkeit zwischen der Mieter- und der Vermieteransicht.

Das müssen Sie mal erklären …
Mattner: Auch der Präsident des Deutschen Mieterbunds will keine Mietpreisbremse für Chemnitz, also geht es nur noch um die Frage, ob wir für die betroffenen Einzelregionen, in denen es tatsächlich sehr hohe Mieten gibt, eine Mietpreisbremse brauchen. Bezahlbaren Wohnraum gibt es aber auch ohne eine Mietpreisbremse. Es ist dieselbe Politik, die die Rahmenbedingungen des Bauens so verschlechtert hat, dass die Mieten in die Höhe gegangen sind. Wir haben dasselbe Interesse daran wie der Mieterbund, dass sich so etwas in der Politik nicht wiederholt.

„Die Mietpreisbremse ist über ganz Deutschland gestülpt worden, obwohl das Thema nur in Ballungsräumen vorkommt. Es ist viel darüber geredet worden, noch bevor die Verantwortlichen sich klar darüber waren, welche Art überhaupt gemeint ist.“

Was passiert denn jetzt beim Thema Mietpreisbremse? Das Thema wird von allen im Bundestag vertretenen Parteien auf den Schild gehoben.
Mattner: Nur die SPD hat das Thema als fachliches Thema aufgesetzt. Es wurde über ganz Deutschland gestülpt, obwohl es nur in bestimmten Ballungsregionen vorkommt. Bei der CDU war die Sache eher eine fachliche Luftnummer. Es ist viel geredet worden, noch bevor die Verantwortlichen sich klar darüber waren, welche Art von Mietbremse überhaupt gemeint ist, Mietpreisbremse bei Neubauten oder im Bestand? Dies alles birgt die Chance, dass man jetzt doch versuchen kann, als ZIA und als BID diese Mietpreisbremse auf ein erträgliches Maß zu stutzen.

Energetische Sanierung könnte die Mieten sehr in die Höhe treiben …
Mattner: Das wirksamste Mittel, um die energetischen Ziele zu erreichen, sind steuerliche Abschreibungen. Auch weil sich mit ihnen verhindern lässt, dass die Mieten zu stark nach oben gehen. Allerdings muss es zur Finanzierung energetischer Sanierungen auch Subventionen

Fotos: ZIA

geben. Denn es gibt Menschen, die mit Abschreibungen nichts mehr anfangen können, etwa weil sie zu alt sind …

Wäre es bei der neuen ENEV nicht besser gewesen, nur die Ziele festzulegen?
Mattner: Ganz eindeutig ja, die Standards sind hier zu hoch. Die Immobilienwirtschaft tut sehr viel in Richtung Selbstverpflichtung, ich erwähne hier nur den Nachhaltigkeitskodex des ZIA. Es scheint, dass jeder eigentlich Goldstandard will, der Mieter, der Investor …

Wissen wir das wirklich?
Mattner: Wir sind gerade dabei, eine Umfrage zu machen darüber, was Eigentümer und Investoren wirklich wollen. Die Analyse soll im November vorliegen. Zwischen Gold- und Silberstandard liegen nun einmal ein paar Millionen Euro. Die Frage ist, wie dieses Geld aufgebracht wird. Hierfür muss es Lösungen geben.

Warum ist die Entrümpelung des Baurechts für den ZIA so wichtig?
Mattner: Es geht vor allen Dingen um das Thema der Verdichtung. Alle europäischen Städte sind dichter als in Deutschland. Beispiel Geschosswohnungsbau in Wien: Dort sind einfach viel mehr Menschen untergebracht auf der Fläche.

Das geht zulasten der Wohnqualität …
Mattner: Nein, das kann man ganz geschickt machen, sodass sich die Menschen trotz allem wohlfühlen. So können wir aber nicht bauen, weil immer noch in Teilen die Baunutzungsverordnung dies verhindert.

Bauen dauert zu lange, das ist bekannt.
Mattner: Es kann aber doch nicht sein, dass in Quartieren, in denen ein Baurecht wirklich dringend ist, Instrumente angewandt werden, bei denen in jedem Kommentar steht, dass es zehn Jahre dauert, bis sie durchkommen. In der berühmten Mitte Altona in Hamburg ist so eine städtebauliche Entwicklungsmaßnahme durchgeführt worden. Die Investoren, die dort tätig werden wollten, die haben 2006 ihre ersten Vorschläge unterbreitet, aber bis heute steht dort keine Wohnung.

Ist das nur eine Frage des Rechts?
Mattner: Nein, das ist auch eine Frage der Anwendung. Eine große Forderung des ZIA ist, in den Verwaltungen mehr qualifiziertes Personal einzustellen. Wir brauchen dort Leute, die die Verantwortung nicht von sich wegschieben. Aber die Verwaltung kann, das ist ein großes Problem, solche unternehmerisch denkenden Menschen nicht bezahlen.

Zum Schluss hätte ich gerne noch Ihr Zwischenfazit zur Arbeit der BID?
Mattner: Die ist im ersten Jahr gut angelaufen, trotz mancher Unkenrufe. Wenn bislang neue Themen kamen, konnten wir rasch reagieren ohne große Grundsatzdebatten. Wir haben vor einigen Tagen Mechanismen beschlossen, die uns das Reagieren künftig noch schneller möglich machen, falls etwas brennt. ←|

Bauen in Ballungsgebieten. „Es kann nicht sein, dass dort, wo ein Baurecht dringend ist, Instrumente angewandt werden, die zehn Jahre dauern."

Zehn ZIA-Forderungen an die Koalitionäre (Auswahl)

1. Regulierung abbauen bei Neubau und Wohnungssanierung
2. Keine weitere Vermögensbesteuerung
3. Forcierung von Gesprächen zwischen Bund und Ländern mit dem Ziel der Grunderwerbsteuerreduktion
4. Gezielte Anreize für Investitionen, keine Verschärfung ordnungspolitischer Anforderungen, keine weitere Verschärfung der EnEV
5. Evaluierung des Mietrechts und gegebenenfalls Anpassung, ohne dabei die schutzbedürftigen Interessen des Mieters aus den Augen zu verlieren
6. Evaluierung der AIFM-Transformation: Steht der Nutzen im Verhältnis zum entstandenen Bürokratieaufwand?
7. Neubewertung von urbanen Verdichtungsmöglichkeiten, Überprüfung der Baunutzungsverordnung, mehr Baulandbereitstellung
8. Ganzheitliche Lösungsansätze zur Bewältigung des demografischen Wandels, etwa durch neue Kooperationsformen zwischen der Immobilienwirtschaft und dem Pflegesektor
9. Abbau von Hemmnissen für die Ansiedlung des Einzelhandels
10. Verbesserung der Datenlage, um notwendige Gesetzesänderungen treffsicherer zu gestalten

Keine großen Gehaltszuwächse

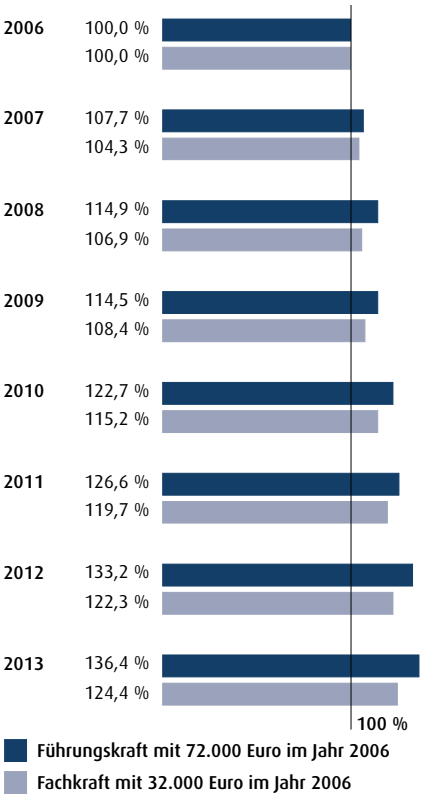
Vergütungsstudie 2013. Der Verdienst von Fach- und Führungskräften in der Immobilienwirtschaft hat sich nur moderat entwickelt. Tim Böger, Geschäftsführer von PersonalMarkt, kommentiert die jüngste Untersuchung mit 4.600 Teilnehmern.

Laura Henkel, Freiburg

Herr Böger, in der Immobilienwirtschaft herrscht zurzeit eine ruhige, positive Gelassenheit. Spiegelt sich dieses Bild auch in den Gehältern der Branche wider?
Böger: Von der ruhigen, positiven Gelassenheit würde ich vor allem das „ruhig“ übernehmen. Denn die Gehälter haben sich jetzt nur wenig entwickelt...

Entwicklung der Gehälter

So haben sich die Gehälter von Fach- und Führungskräften in den vergangenen fünf Jahren in der Immobilienbranche entwickelt. Die Zuwächse sind prozentual kumuliert.



Quelle www.personalmarkt.de

...Mit anderen Worten: Es gab kein Gehaltsplus bei Fachkräften?
Böger: Ein kleines Plus gab es schon, aber dies fällt mit etwas unter zwei Prozent moderat aus.

In einigen Berufsgruppen, etwa bei den Facility-Managern, herrscht Fachkräftemangel. Diese Entwicklung müsste doch zu Gehaltszuwächsen führen, oder?
Böger: Zurzeit sind hier keine außergewöhnlichen Entwicklungen zu beobachten. Aber der Begriff deckt ja auch sehr viel ab. Manche verstehen darunter schon den „Hausmeister“, der als klassischer Handwerker vor Ort tätig ist, für manche hat das Facility Management wirklich etwas mit Management zu tun. Wir erwarten, dass durch den Fachkräftemangel, der tatsächlich an beiden Enden dieser Berufsgruppe zu spüren ist, die Gehälter dennoch nur wenig stärker steigen als in anderen Funktionen.

Wer hat die Nase bei den Grundgehältern vorn?
Böger: Nach wie vor die Fondsmanager, gefolgt von Standortentwicklern und Key-Account-Managern.

Bei diesen Berufsgruppen spielt der Bonus eine große Rolle. Wie viel Prozent vom Grundgehalt macht er aus?
Böger: Der Bonus macht 10 bis 20 Prozent vom Grundgehalt aus und etwa drei Viertel der Fonds- oder Asset-Manager erhalten einen solchen. Er ist also ein starker Hebel.

Im Jahr 2012 hat eine Führungskraft im Schnitt etwa 100.000 Euro im Jahr verdient. Dürfen sich die Führungskräfte aktuell über etwas mehr Gehalt freuen?
Böger: Auch bei den Führungskräften haben sich die Gehälter über alle Funktionen im Schnitt nur moderat entwickelt, das heißt ein kleines Plus von 2, 4 Prozent. Dennoch gab es aber auch ein paar Glücklichere: So haben die Facility Manager in kleineren Unternehmen generell und die Vertriebsleiter bei den Prämien überproportional zugelegt.

Noch vor einem Jahr hatte jede zweite Führungskraft in Betrieben mit bis zu 100 Mitarbeitern eine Prämienregelung. Wie sieht es zurzeit aus?
Böger: Die Variablen sind in dieser Gruppe etwas zurückgegangen, es sind aber immer noch über 44 Prozent und dafür sind Anteil und absolute Höhe in diesem Bereich etwas höher ausgefallen.

Und wie entwickeln sich die variablen Zahlungen bei Führungskräften in Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern?
Böger: Knapp 70 Prozent der Führungskräfte erhalten hier variable Zahlungen, das ist jedoch erneut leicht weniger als im Vorjahr. Auch die Höhe der Prämien ist etwas zurückgegangen. Parallel stiegen aber die Grundgehälter. Insgesamt also eine Verbesserung für die Führungskraft, wenn man eine höhere fixe Leistung und eine gesunkene variable Leistung als Verbesserung ansehen möchte.

Beliebt ist der Dienstwagen. Fährt auch im Jahr 2013 jede zweite Führungskraft einen?

Foto: PersonalMarkt

„Auch die variable Zahlungen sind teilweise zurückgegangen."
Tim Böger, Geschäftsführer von PersonalMarkt

Böger: Ja, hier gab es keine Einsparungen. Bei den Führungskräften sind es auch heute noch rund 50 Prozent.

Was zeigen die Studienergebnisse hinsichtlich der Regelungen zur betrieblichen Altersvorsorge?
Böger: Das Ergebnis ist indifferent. In einigen Gruppen sind es mehr, in anderen weniger. Dies liegt aber an einer anderen Zusammensetzung der Studienteilnehmer. Wenn Sie zum Beispiel ein Unternehmen haben, das relativ viele Datensätze liefert und keine oder aber eine relativ hohe betriebliche Altersvorsorge zahlt, dann kann das die Statistik in diesem Punkt schon verändern. Würde man den ganzen Markt betrachten können, gehen wir davon aus, dass sich hier nicht viel getan hat.

Welche Mitarbeiter verdienen weniger?
Böger: Deutlich weniger Geld hat keine Berufsgruppe im Portemonnaie, dafür läuft die Wirtschaft momentan zu rund. Wenn überhaupt, gab es im Controlling und in der Immobilienfinanzierung einen Stillstand.

Hat sich die Vergütung von weiblichen Chefs an die der männlichen Kollegen angepasst? |→

Fortsetzung des Interviews auf Seite 40

Zusammensetzung der Nebenleistungen

Beschäftigte in der Immobilienbranche bekommen Gehaltspakete, bei denen neben dem Grundgehalt auch variable Bezüge sowie Nebenleistungen wie eine betriebliche Altersvorsorge oder auch ein Firmenwagen eine Rolle spielen. Bei den Führungskräften ist der Anteil derjenigen, die eine Prämienregelung haben, leicht zurückgegangen.

	Dieser Anteil beläuft sich auf ...	Diese Leistungen erhalten ...	In % vom Grundgehalt
Führungskräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	23.332 Euro	44,5 %	27,3 %
Betriebliche Altersvorsorge	4.439 Euro	31,0 %	5,2 %
Firmenwagen-Neupreis	45.367 Euro	56,6 %	
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	16.370 Euro	68,1 %	20,0 %
Betriebliche Altersvorsorge	4.242 Euro	34,1 %	5,2 %
Firmenwagen-Neupreis	43.025 Euro	53,5 %	
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	26.753 Euro	77,9 %	22,6 %
Betriebliche Altersvorsorge	10.683 Euro	41,1 %	9,0 %
Firmenwagen-Neupreis	47.206 Euro	64,2 %	
Fachkräfte in Firmen mit bis zu 100 Mitarbeitern			
Prämien	6.251 Euro	20,6 %	14,2 %
Betriebliche Altersvorsorge	2.123 Euro	16,9 %	4,8 %
Firmenwagen-Neupreis	30.989 Euro	24,6 %	
Firmen mit 101 bis 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	5.359 Euro	32,9 %	10,8 %
Betriebliche Altersvorsorge	2.371 Euro	24,7 %	4,8 %
Firmenwagen-Neupreis	30.165 Euro	32,7 %	
Firmen mit über 1.000 Mitarbeitern			
Prämien	6.648 Euro	43,4 %	12,0 %
Betriebliche Altersvorsorge	2.976 Euro	29,7 %	5,4 %
Firmenwagen-Neupreis	31.378 Euro	38,3 %	

Quelle: www.personalmarkt.de

Gehälter ausgewählter Positionen in der Immobilienwirtschaft

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

Funktion	unteres Quartil[1]	Median[3]	Mittelwert[2]	oberes Quartil[1]
Funktionen mit Personalverantwortung				
Niederlassungsleiter	93.622 Euro	100.929 Euro	111.936 Euro	142.275 Euro
IT-Leitung (nicht enthalten)	-	-	-	-
Personalleitung	74.384 Euro	89.794 Euro	94.185 Euro	96.693 Euro
Funktionen ohne Personalverantwortung				
Standortentwicklung	52.525 Euro	61.319 Euro	73.872 Euro	75.503 Euro
technisches Facility Management	41.888 Euro	49.003 Euro	52.296 Euro	60.108 Euro
Architekt	39.029 Euro	45.298 Euro	49.725 Euro	55.335 Euro

Als Quartile bezeichnet man diejenigen Werte, die die mittleren 50 % der Werte abstecken, das heißt, oberhalb beziehungsweise unterhalb des Quartils liegen jeweils 25 % der Werte. Ein Beispiel: Liegt das Jahresgehalt im oberen Quartil, dann verdienen 75 % der Stichprobenteilnehmer weniger als den angegebenen 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.

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.

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.

Quelle: www.personalmarkt.de

Böger: Nein, daran hat sich leider noch nichts geändert.

An gut entwickelten Standorten gibt es meist auch mehr Geld. Welche Stadt bietet die höchsten Gehälter?
Böger: München liegt an der Spitze. Hier werden mit 114,8 Prozent höhere Gehälter gezahlt als im Bundesdurchschnitt. Es folgen Frankfurt, Stuttgart und Düsseldorf mit geringem Abstand.

Die Gehälter sind jedoch längst nicht so gut wie in der Industrie. Gibt es keine besseren Neuigkeiten?
Böger: Das Niveau ist ein anderes, aber die Entwicklung selbst ist nicht schlechter, in Teilen sogar besser. Im Vergleich zu anderen Branchen liegt die Immobilienwirtschaft beim Gehaltsniveau im Mittelfeld. Um 3,1 Prozent höher liegen die aktuellen Gehälter als der Branchenschnitt. Allerdings ist kaum davon auszugehen, dass die Immobilienwirtschaft die Industrie bald überholt.

Die Studie wurde nun zum neunten Mal erhoben. Welches Ergebnis hat Sie bisher am meisten überrascht?
Böger: Am meisten erstaunt uns, dass die Gehälter in der Immobilienwirtschaft in den letzten neun Jahren stärker gewachsen sind als die Gehälter in Deutschland insgesamt. ←|

Einen Firmenwagen fahren ...

Neben Grundgehalt, Bonus und anderen Nebenleistungen gehört häufig auch ein Firmenwagen zum Vergütungspaket. Am häufigsten fahren Bauleiter einen Dienstwagen.

Führungskräfte	
Bauleitung	80,5%
Niederlassungsleiter	75,0%
Vertriebssteuerung/ Verkaufsleitung	75,0%
Projekt-/Standortentwicklung	73,7%
Asset Management	67,7%
Geschäftsführung	58,8%
Personalleiter	52,9%
Kaufmännische Leitung	52,6%
Verwaltung Wohnimmobilien/ WEG/Gewerbe	52,3%
Technisches Facility Management	42,5%

Fachkräfte	
Bauleitung	64,8%
Standortentwicklung	50,0%
Außendienst	38,2%
Projektentwicklung	23,8%
System- und Netzadministration	20,0%
Key Account Management	20,0%
Asset Management	19,5%
Technisches Facility Management	19,5%
Immobilienbewertung	16,1%
Immobilienfinanzierung	12,5%
Verwaltung WEG	11,7%

Quelle: www.personalmarkt.de

Die Vergütungsstudie

Sämtliche Ergebnisse können Sie in der Vergütungsstudie „Führungskräfte und Spezialisten in der Immobilienwirtschaft 2013/2014“ nachlesen.

Für insgesamt 14 Führungs- und 23 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 (zzgl. Mehrwertsteuer und Versandkostenpauschale) per E-Mail an bestellung@personalmarkt.de oder unter www.personalmarkt.de bestellt werden.

Oliver Elzer
WEG-Recht
Neuerscheinung 2013, 358 Seiten
Bestell-Nr. E06729
ISBN 978-3-648-03165-0
€ 39,95 [D]

Birgit Noack / Martina Westner
Betriebskosten in der Praxis
6. Neuauflage 2013, 300 Seiten
Bestell-Nr. E06258
ISBN 978-3-648-03125-4
€ 29,95 [D]

Michael von Hauff / Hanno Musielack
Das große Verwalter-Handbuch
430 Seiten, 5. Neuauflage 2013
Bestell-Nr. E06211, ISBN 978-3-648-01776-0
€ 49,95 [D]

Managen Sie Immobilien effektiv und erfolgreich!

Von A wie Abrechnung bis Z wie Zwangsverwaltung: In diesem Handbuch finden Sie kompetente Informationen zu allen Aspekten der Immobilienverwaltung. Präzise beantworten Experten rechtliche und praktische Fragen, damit Sie effektiver arbeiten können. Unterstützung bietet dieses Buch sowohl durch Hintergrundinformationen und Hilfestellung in Rechtsfragen, als auch durch eine Fülle von Praxistipps für Alltagssituationen. Mit Arbeitshilfen online: Muster, Verträge und Gesetze.

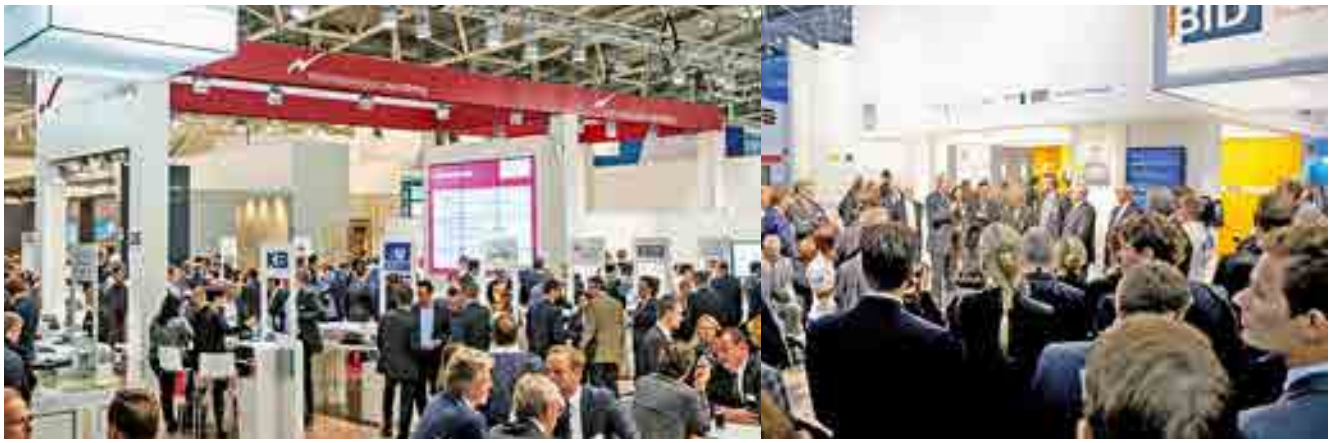
Jetzt bestellen!
www.haufe.de/fachbuch (Bestellung versandkostenfrei), 0800 50 50 445 (Anruf kostenlos) oder in Ihrer Buchhandlung

HAUFE.

Die Gesamtimmobilienmesse

Expo Real 2013. Das Wort „gewerbliche“ wurde aus dem Claim gestrichen. Die nunmehr „Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen“ verzeichnet nur einen leichten Teilnehmerrückgang. Die Stimmung war gut.

Laura Henkel und Jörg Seifert, Freiburg



Kurz vor der Euphorie. Manche Investoren fühlen sich sogar an die Jahre 2008 erinnert.

Obwohl die Teilnehmerzahl auf der Expo Real im Vergleich zum Vorjahr leicht zurückging (siehe Tabelle), schien die Stimmung heuer besser. Jan-Willem Bastijn, Leiter EMEA-Kapitalmärkte bei Cushman & Wakefield in England, bringt es auf den Punkt: „Es herrschte eine positive Atmosphäre. Wir stehen vor einem Wendepunkt. Die Stimmung wird immer besser, und wir stellen eine zunehmende Bereitschaft fest, global Geschäfte zu tätigen.“

1.664 Aussteller aus 33 Ländern hatten sich zur „16. Internationalen Fachmesse für Immobilien und Investitionen“ angemeldet. Es fiel auf, dass am ersten und vor allen am dritten Tag die Teilnehmerdichte in den Gängen deutlich geringer war.

Einige Länder wie Österreich, Polen und Italien waren innerhalb der 64.000 Quadratmeter großen Ausstellungsfläche mit zwei, Russland sogar mit drei Ständen vertreten. Für das italienische

Entwicklung der Aussteller- und Besucherzahlen in den vergangenen drei Jahren

Die Teilnehmerzahl ist in diesem Jahr leicht zurückgegangen. Auf der Messe haben zentraleuropäische und insbesondere deutsche Immobilienmarktteilnehmer für gute Stimmung gesorgt. Die nächste Expo Real findet vom 6. bis 8. Oktober 2014 statt.

	Die Top-Ten-Besucherländer	Die Top-Ten-Ausstellerländer
2011 Aussteller: 1.610 Teilnehmer: 36.646	Deutschland, Großbritannien, Niederlande, Österreich, Schweiz, Frankreich, Polen, USA, Tschechische Republik, Russische Föderation und Luxemburg	Deutschland, Österreich, Polen, Niederlande, Schweiz, Grossbritannien, Frankreich, Tschechische Republik, Luxemburg und Russische Föderation
2012 Aussteller: 1.660 Teilnehmer: 36.149	Deutschland, Großbritannien, Österreich, Niederlande, Polen, Frankreich, Schweiz, Tschechische Republik, Russische Föderation und die USA	Deutschland, Österreich, Polen, Niederlande, Schweiz, Großbritannien, Frankreich, Tschechische Republik, Luxemburg und Russische Föderation
2013 Aussteller: 1.664 Teilnehmer: 36.014	Deutschland, Großbritannien, Österreich, Niederlande, Schweiz, Frankreich, Russland, Polen, Tschechische Republik, die USA und Luxemburg	Deutschland, Österreich, Polen, Niederlande, Schweiz, Großbritannien, Frankreich, Tschechische Republik, Luxemburg und Russland

Foto: Büro Roman Lorenz; Alex Schelbert; Messe München GmbH

Netzwerk „Invest in Tuscany“ war es die erste Teilnahme an der Expo Real. Direktor Stefano Giovannelli, Toscana Promozione, lobte die Vielzahl von Besuchern und Ausstellern aus den Bereichen Tourismus, Logistik und Wohnimmobilien.

Am Sankt-Petersburg-Stand wurden laut Irina Babyuk, Vorsitzende des Ausschusses für Investitionen von Sankt Petersburg, große Geschäfte abgewickelt. „Während der Messezeit haben wir die Grundzüge unserer City-Projekte vorgestellt. Und wir haben zwei Vereinbarungen im Wert von 1,7 Milliarden Euro unterzeichnet.“ Auch solch ein Deal unterstreicht den Arbeitscharakter der größten Business-to-Business-„Messe für Immobilien und Investitionen in Europa“. Oder wie meinte doch Dr. Frank Billand, Geschäftsführer Union Investment Real Estate, am Messevorabend: „Auf der Expo Real werden wir bei einigen Deals den Sack zu machen.“ Man darf auf die Meldungen der kommenden Wochen gespannt sein.

Georg Schlegel, Geschäftsführer der Choice Hotels Europe, hat sich zum ersten Mal am Gemeinschaftsstand der „World of Hospitality“ beteiligt: Für ihn erbrachte der Auftritt, an dem sich 17 Mitaussteller tummelten, ein stimmiges Preis-Leistungs-Verhältnis, denn die 200 Quadratmeter große Ausstellungsfläche sei während der Messetage sehr gut besucht gewesen. „Hätten wir einen eigenen Stand anmieten müssen, wären wir nur als Besucher aufgetreten,“ so Schlegel.

Nicht nur Hotelimmobilien standen in München im Fokus der Investoren, sondern auch Einzelhandelsobjekte. Handelsunternehmen wie Rewe und Edeka nutzten ihrerseits die Messe, um Expansionsstrategien vorzustellen. „Für dieses Jahr planen wir 140 Neueröffnungen, hinzu kommen Um- und Ausbauten“, sagte Stephan Koof, nationaler Expansionsleiter Rewe.

Die Verbände fanden auf dem Stand der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) Unterschlupf. Darunter wurden Firmen geduldet, wie Kone und Ista, die technische Dienstleistungen erbringen und bislang offiziell nicht als Aussteller zugelassen waren (siehe Kommentar).

Befragung der Messeteilnehmer

Das Expertenbarometer von Deloitte beleuchtete die Messethemen „Energie“, „Nachhaltigkeit“ sowie „Finanzierung“ und forderte die Besucher zum siebten Mal in Folge auf, ein tagesaktuell repräsentatives Stimmungsbild abzugeben. „Die Umfrageergebnisse zeigen, dass Deutschland als Immobilienstandort für internationale Investoren noch weiter an Attraktivität gewinnen und dass die Nachfrage nach Immobilien als Assetklasse gegenüber anderen Anlageformen deutlich zunehmen wird,“ erklärte Michael Müller, Partner und Leiter Real Estate bei Deloitte, in München. Das klingt vielversprechend für die nächste Expo Real. ←|

Kurz kommentiert:

Dirk Labusch

Messe, öffne dich!

Seit diesem Jahr ist die Expo Real keine reine Gewerbeimmobilienmesse mehr, sondern eine „Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen“. Es zieht jeden dorthin, der etwas mehr mit dem Immobilienthema zu tun hat. Dass sich die Messe in Zeiten, in denen nationale und internationale Investoren verstärkt auf den Wohnungsbereich schielen, diesem grundsätzlich öffnet, ist an sich unspektakulär. Und doch scheinen die Verantwortlichen der Expo Real auf halbem Wege stehen geblieben zu sein. Verschiedene Vertreter der Wohnimmobilienwirtschaft beklagen eine nicht ausreichende Wertschätzung ihrer Branche. So spiegelt sich das Thema „Wohnimmobilien“ noch kaum im Veranstaltungsprogramm wider.

Die technischen Unternehmen, die Dienstleistungen zum wirtschaftlichen Betrieb einer Wohnimmobilie anbieten – etwa Aufzugs- oder die klassischen Ablesefirmen – dürfen allerdings gar nicht erst ausstellen. Das scheint mir in Zeiten, in denen Investoren verstärkt auf die Branche als Ganzes schauen, als nicht zeitgemäß. Technisches Know-how ist auch für professionelles Asset Management unabdingbar. Aussteller, die Nachhaltigkeitsmanagement-Diensteistungen erbringen, sind erlaubt, FM-Unternehmen sowieso. Aber gerade die Ableseunternehmen haben sich Nachhaltigkeit auf ihre Fahnen geschrieben. Wo sind die Grenzen?

Messeverantwortliche betonen immer wieder, eine Zulassung als Aussteller müsse in die Nomenklatur passen, die Ausstellergruppen dürften das Messeprofil nicht verwässern. Ich meine: Wenn Aufzugs- und Heizkostenabrechnungsfirmen nicht in die Nomenklatur passen, ist es Zeit, sie zu überarbeiten.

Vier Träger für drei Preise

Immobilien-Marketing-Award. Die diesjährigen Gewinner wurden auf der Expo Real geehrt. Die Jury zeichnete dabei herausragende Konzepte aus. Die Kategorie „Wohnen" hat in diesem Jahr zwei Preisträger.

Redaktion, Freiburg

Während der diesjährigen Immobilienmesse Expo Real in München wurden wieder die Gewinner des „Immobilien-Marketing-Award 2013" ausgezeichnet. Den Preis verleiht die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU). „Hierbei ist erfreulich festzustellen, dass Immobilien-Marketing für die Branche zunehmend an Bedeutung gewinnt", stellte der Vorsitzende der Fachjury, Professor Dr. Stephan Kippes, in seiner Laudatio fest.

Foto: DERFROSCH Immobilienmarketing

Kategorie Wohnen

Bei der Kategorie „Wohnen" prämierte die Fachjury zwei gleichplatzierte Gewinner: die Wulff Hanseatische Bauträger GmbH und die move elevator GmbH.

Die Kampagne der Wulff Hanseatische Bauträger GmbH unterstützte die Vermarktung von insgesamt 84 Eigentumseinheiten am Winterhuder Marktplatz in Hamburg. Das Marketing erfolgte, so Laudator Prof. Dr. Werner Ziegler, Rektor a.D. der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, „ab Vertriebsstart mit einer großen Bandbreite an Marketing-Maßnahmen, die höchst professionell integriert waren." Besonders hervorzuheben waren die Printexposés, bei denen jede Seite multimedial aufgeladen ist. Die Inhalte können über eine separate und kostenlos erhältliche App per iPhone und iPad abgerufen werden. Der Internetauftritt erfolgte mit interaktiver 3D-Wohnungsauswahl. Eine App zum Abruf der multimedialen Werbungselemente wurde entwickelt. Zudem stellte die Wulff Hanseatische Bauträger GmbH ein interaktives fotorealistisches 3-D-Innenpanorama einer kompletten Wohnung zur Verwendung auf dem iPad her.

Die zweite Gewinnerin des Awards für die Kategorie „Wohnen" ist die move elevator GmbH. Die Firma benchmark. REAL Estate Development GmbH erwarb im Sommer 2011 ein leer stehendes Verwaltungsgebäude in Frankfurt-Bockenheim. Ziel des Ankaufs war der Umbau des früher als Verwaltungsgericht genutzten Bürogebäudes in ein Wohnhaus mit kleinteiligen Wohnungen („Mikroapartments"). Es war schnell klar, dass dieses Produkt nicht nur einmalig in Frankfurt angeboten werden sollte, sondern wegen der steigenden Nachfrage nach studentischem Wohnraum auch in weiteren Hochschulstandorten in Deutschland. Aus diesem Grunde kam es auch zu weiteren Ankäufen von umbaufähigen Bestandsgebäuden und Grundstücken in Münster und Darmstadt. Weitere Standorte werden geprüft.

Eine Homepage ist das primäre Vermarktungs- und Informationswerkzeug. Dort können die interessierten Studierenden und deren Eltern alle Informationen zu Ausstattung, Lage und Kosten erfahren. Begleitet wird diese Homepage durch einen eigenständigen Facebook-Auftritt und Anzeigen in den einschlägigen Internetportalen für Mietwohnungen.

Kategorie Gewerbe

Gewinner in der Kategorie „Gewerbe" wurde die Gebau Fonds GmbH, die ein Marketing-Konzept für ein Büroobjekt

in einem Gewerbegebiet im Duisburger Westen entwickelt hatte.

Auf Basis einer umfassenden Marktforschung wurden im Zuge des Markenaufbaus Logo, Claim und verschiedene werbliche Motive entwickelt, die die Ausrichtung der Immobilie deutlich machen sollten. Um die Problemfelder „Leerstand", „Zustand der Flächen" und „Konkurrenzobjekte" zu lösen, entschied sich die Gebau Fonds GmbH bei der Vermarktung der Gewerbeimmobilie dafür, mit einem in der Immobilienwirtschaft noch recht jungen Tool zu arbeiten. Die „Augmented Reality", also die „erweiterte Realität", kombiniert virtuelle und reale Inhalte und gibt sie über ein mobiles Endgerät, Tablet oder Smartphone aus.

Durch die Augmented-Reality-Anwendung erlangt der Mietinteressent einen erlebbaren Eindruck von der Immobilie, es ermöglicht Echtzeit-Interaktionen bei der Besichtigung und einen positiven Ersteindruck. Nach Öffnen der Anwendung sehen die Nutzer die verkehrliche Anbindung. Im Anschluss kann das Objekt rundum über eine 3-D-Visualisierung betrachtet werden. Durch „Öffnen" des Dachs werden den Nutzern die Raumstruktur und verschiedene Raumprofile aufgezeigt. Um Interessenten die Vorteile der „Augmented Reality"-Anwendung nahezubringen, wurde für „Das Büroshaus" zudem ein Produktfilm erstellt.

Jury-Mitglied Klaus Striebich, Managing Director Leasing der ECE Projektmanagement, stellte in seiner Laudatio die Vorteile der Augmented Reality heraus. Sie helfe „bei der Vermeidung von kosten- und zeitintensiven Baumaßnahmen für ein Musterbüro, vermeidet Rückbaukosten bei Vermietung der Musterflächen. Augmented Reality ist weiter vor Ort im Objekt oder direkt beim Kunden flexibel einsetzbar. Als hochwertiges Kommunikationsmittel gibt es Interessenten zudem ein Gefühl von Wertigkeit."

Preisverleihung bei der Expo Real. Die Jury rund um den Vorsitzenden Professor Dr. Stephan Kippes (mit Fliege) präsentierte bei der Immobilienmesse in München die Gewinner des diesjährigen Marketing-Awards.

Kategorie Sonder-Award

Mit dem Preis in der Kategorie „Sonder-Award: Immobilienmarketing-Tools" wurde ein Produkt der begehungen.de GmbH ausgezeichnet: das BaustellenPanorama.

Im Jahr 2012 hatte das Unternehmen, die begehungen.de GmbH, von der Sanus AG den Auftrag bekommen, 3-D-Visualisierungen (Renderings) und einen virtuellen Panorama-Rundgang für das Projekt Heritage Garden an der Berliner Spree zu erstellen. Die Renderings wurden für das Exposé und das Bauschild benötigt.

Der virtuelle Panorama-Rundgang ist ein zusätzliches Internet-Feature zur virtuellen Besichtigung. An insgesamt vier Stellen auf dem Baufeld wurden Schilder mit QR-Codes angebracht. Mit einem iPhone oder iPad können die Nutzer durch Scannen des QR-Codes ein 3-D-visualisiertes Panorama auf einem Mobilgerät öffnen.

Das Baustellen-Panorama, so Dirk Labusch, stellvertretender Vorsitzender der Jury und Chefredakteur der „Immobilienwirtschaft", in seiner Laudatio, sei eine „hervorragende Vertriebsunterstützung für die Verkäufer vor Ort, die das Baufeld und die Visualisierungen nun viel intensiver in die Vertriebspräsentation einbinden können. Für Kaufinteressierte wird die Baustelle zur virtuellen Erkundungsplattform. Auch außerhalb der gewöhnlichen Beratungszeiten können nun alle Interessenten via Smartphone auf eine virtuelle Besichtigungstour gehen."

Die außerordentliche Besonderheit und die Innovationskraft dieses eigentlich bekannten Marketing-Instruments liege in den Aspekten Verknüpfung von Online- und Offline-Welt, Augmented Reality und Mobile-Marketing. ←|

Kleine Wohnung groß im Kommen

Mikroapartments. Nach den Studentenheimen widmen sich Investoren nun verstärkt flächenoptimierten Bleiben für Berufseinsteiger und Pendler. Um Renditen von sechs Prozent zu erreichen, muss jedoch vieles zusammen passen.

Christian Hunziker, Berlin

In der Heidelberger Bahnstadt sind auch kleine Wohnungen gern gesehen. In diesem großen Stadtentwicklungsprojekt wetteifern gleich zwei Projektentwickler um die Gunst von Menschen, die zentral wohnen möchten und dafür bereit sind, sich mit wenig Wohnfläche zu begnügen. Bereits in Bau sind 218 Mikroapartments, die Mercurius Real Estate und Domus Vivendi errichten. Bald soll es auch mit dem Projekt Campus Gardens mit 370 Kleinwohnungen losgehen, das die in Aalen ansässige i Live Holding plant.

Die Idee wurde von Studentenapartments abgeleitet

Dass i Live eigentlich auf den Bau von Studentenapartments spezialisiert ist, ist kein Zufall. „Bei unseren früheren Projekten gab es eine starke Nachfrage von Nicht-Studenten, zum Beispiel von Geschäftsleuten", berichtet Geschäftsführer Kai Bodamer. Deshalb sind in den Einheiten im Campus Gardens nicht nur Studierende als Mieter willkommen, sondern auch Nachwuchs-Führungskräfte, Wissenschaftler und Berufspendler. Damit sich diese wohlfühlen, werden die Wohnungen zwischen 24 und 45 Quadratmeter groß sein und damit etwas mehr Raum bieten als reine Studentenapartments.

Eine ähnliche Entwicklung ist bei der Berliner GBI AG zu erkennen. Das Unternehmen, das frühzeitig auf den Boom bei den Studentenapartments gesetzt hat, realisiert jetzt in Hamburg sein erstes Projekt, das sich an nichtstudentische Mieter mit geringem Flächenbedarf richtet. Dabei soll es nicht bleiben: „Wir haben zwei Konzepte entwickelt", erläutert GBI-Vorstand Reiner Nittka. Die Produktlinie „Smartments Business" lehnt sich dabei an Serviced Apartments an, sodass die Einheiten bereits für eine Woche angemietet werden können. Auf eine Mietdauer von mindestens sechs Monaten ausgerichtet sind hingegen die „Smartments Living". „Dabei", sagt Nittka, „handelt es sich um kleine Wohnungen mit einer Wohnfläche ab 25 Quadratmeter, die mit ganz normalen Mietverträgen angeboten werden und in der Regel unmöbliert sind."

Kleine Haushalte, wachsende Mobilität

Doch woher kommt diese plötzliche Begeisterung für winzige Wohnungen? Hieß es nicht noch vor wenigen Jahren, Einzimmerwohnungen seien praktisch unvermietbar, weil selbst Menschen mit geringem Einkommen mindestens zwei

Foto: i Live Holding GmbH

Campus Gardens in der Bahnstadt Heidelberg.
In dem Projekt wird es nur Kleinwohnungen zwischen 24 und 45 Quadratmetern geben, insgesamt 370 Einheiten.

Auf einen Blick

- Die sogenannten Mikroapartments sind in der Regel um die 20 Quadratmeter groß und voll möbliert.
- Zielgruppen sind Berufseinsteiger, Pendler, Studierende und unter Umständen auch ältere Menschen.
- Als attraktive Standorte gelten Großstädte mit angespanntem Wohnungsmarkt und hohem Pendleraufkommen.
- Investoren erwarten hohe Quadratmetermieten und eine Rendite zwischen vier und 6,5 Prozent.

Privathaushalte mit höchstens zwei Personen

Veränderte Gesellschaftsstrukur: In den vergangenen 20 Jahren hat die Zahl der kleinen Haushalte in Deutschland deutlich zugenommen: um durchschnittlich gut zehn Prozent. In Ostdeutschland betrug das Plus sogar 17,5 Prozent. Dadurch gibt es andere Voraussetzungen am Wohnungsmarkt.

Länder	2012	1991	Veränderung in Prozent[1]
Deutschland	**75,0**	**64,4**	**10,6**
Früheres Bundesgebiet ohne Berlin	**73,7**	**65,0**	**8,7**
Baden-Württemberg	71,4	64,2	7,2
Bayern	72,7	63,2	9,5
Bremen	81,8	74,1	7,7
Hamburg	81,0	77,2	3,8
Hessen	73,8	64,6	9,2
Niedersachsen	74,7	64,7	9,9
Nordrhein-Westfalen	74,4	65,6	8,7
Rheinland-Pfalz	72,3	61,5	10,9
Saarland	73,1	66,5	6,6
Schleswig-Holstein	75,2	66,2	9,0
Neue Länder einschließlich Berlin	**79,8**	**62,4**	**17,5**
Berlin	83,3	74,6	8,7
Brandenburg	76,8	57,0	19,8
Mecklenburg-Vorpommern	79,2	52,4	26,9
Sachsen	80,6	62,8	17,8
Sachsen-Anhalt	78,6	59,1	19,5
Thüringen	77,3	57,2	20,1

1) Die Veränderung in Prozentpunkten basiert auf einer Berechnung mit ungerundeten Werten.
Quelle: Statistisches Bundesamt

Zimmer bewohnen wollten? Ein Hauptgrund für den Sinneswandel ist die Wohnungsknappheit in vielen Groß- und Universitätsstädten. „Der Druck auf den Wohnungsmarkt ist enorm“, beobachtet Projektentwickler Kai Bodamer mit Blick nicht nur auf Heidelberg.

Hinzu kommt die anhaltende Tendenz zu immer kleineren Haushalten. 2012 lebten nach Angaben des Statistischen Bundesamts in drei Vierteln der deutschen Haushalte maximal zwei Personen. Vor allem die Einpersonenhaushalte gewinnen immer mehr Boden: Waren 1991 erst 34 Prozent aller Wohnungen von einer Person bewohnt, so beträgt dieser Anteil mittlerweile 41 Prozent. Besonders ausgeprägt ist der Trend zum Kleinhaushalt in den Stadtstaaten: In Berlin, Hamburg und Bremen wohnen nur noch in knapp jedem fünften Haushalt drei oder mehr Personen.

Auf einen dritten Faktor, der die Nachfrage nach Kleinwohnungen beflügelt, macht Susan Winter, Managing Partner bei der Fondsgesellschaft Aviarent, aufmerksam: „Die Lebensformen und Erwerbsbiografien pluralisieren sich und junge Menschen sind verstärkt mobil.“ Aviarent hat einen Fonds für institutionelle Investoren aufgelegt, der in Mikroapartments investiert. „Die langfristig hohe Nachfrage“, begründet Winter die Entscheidung, „sorgt für eine gute Auslastung der Immobilien und damit stabile Cashflows.“

Ein erhebliches Potenzial für Mikrowohnungen sieht auch das Analysehaus Bulwiengesa, das den Markt für Kleinwohnungen im Auftrag von Mercurius Real Estate unter die Lupe genommen hat. Als Zielgruppen nennt Jochen Stolle von Bulwiengesa in erster Linie Berufs- und Wochenendpendler, internationale Fachkräfte, die für einen befristeten Zeitraum in einer Stadt tätig sind, und Studierende.

Für Mikroapartments gibt es keine einheitliche Definition

Unter Mikroapartments verstehen die Experten von Bulwiengesa „flächenoptimierte, voll ausgestattete Wohnangebote innerhalb speziell konzipierter Apartmentanlagen“. Die durchschnittliche Wohnfläche beträgt 20 Quadratmeter, während die Wohnanlage 150 bis 200 Einheiten umfasst. Anders als bei Studentenapartments gelten für Mikroapartments normale Mietverträge. Dabei, sagt Jochen Stolle, biete die hohe Fluktuation die Möglichkeit, die Miete regelmäßig anzupassen.

Allerdings gibt es keine einheitliche Definition des Begriffs |→

Marktchancen in Deutschland

Die Bulwiengesa AG hat Städte mit den besten Investitionsaussichten für Mikroapartments bestimmt. Verschiedenste Parameter bestimmen den Scoring-Wert.

Ranking	Region	Wert
1	Hamburg	4,84
2	Düsseldorf	4,76
3	Frankfurt am Main	4,76
4	München	4,68
5	Köln	4,60
6	Bremen	4,40
7	Hannover	4,36
8	Berlin	4,32
9	Stuttgart	4,32
10	Karlsruhe	4,24
11	Bonn	4,24
12	Dortmund	3,88
13	Nürnberg	3,88
14	Essen	3,80
15	Regensburg	3,68
16	Dresden	3,52
17	Münster	3,48
18	Heidelberg	3,48
19	Darmstadt	3,40
20	Mannheim	3,36
21	Aachen	3,36
22	Wiesbaden	3,28
23	Freiburg im Breisgau	3,28
24	Augsburg	3,20
25	Potsdam	3,20
26	Leipzig	3,16
27	Mainz	3,16
28	Erlangen	3,16
29	Braunschweig	3,12
30	Ulm	3,08

Quelle: 2013 Bulwiengesa AG

Mikroapartments. Die „Smartments Living“ der GBI AG zum Beispiel werden deutlich größer als 20 Quadratmeter und in der Regel unmöbliert sein – trotzdem spricht GBI-Vorstand Nittka von Mikroapartments. Und der Berliner Projektentwickler Sanus AG bezeichnet seine 28 vor Kurzem fertiggestellten Kleinwohnungen im Szeneviertel Friedrichhain als Mikroapartments, obwohl das Objekt deutlich kleiner ist.

Auch die Zielgruppen werden von Marktteilnehmern unterschiedlich eingeschätzt. Während Sanus-Vorstand Marc Wiese vor allem Studierende und andere junge Leute im Blick hat, sieht Horst Lieder, Vorstandsvorsitzender der auf Studentenapartments spezialisierten International Campus AG, ein erhebliches Potenzial „bei älteren Bürgern, die keine große Wohnung mehr benötigen“. Und Björn Dahler, der Geschäftsführer des Hamburger Maklerhauses Dahler & Company, zeigt sich überzeugt, „dass auch im Premiumsektor vermehrt Mikrowohnungen angeboten werden müssen, da in den Großstädten immer mehr Singles leben“.

Unterschiedliche Ansätze verfolgen die Entwickler zudem beim Vertrieb. Mercurius etwa verkauft seine Mikroapartmentanlagen an institutionelle Investoren. Die GBI AG hingegen bietet seine Hamburger Apartments für gut 5.000 Euro pro Quadratmeter (inklusive Möblierung) Kapitalanlegern an, wobei sie diesen eine Bruttoanfangsrendite von fünf Prozent verspricht. In der Regel, so hat es Bulwiengesa herausgefunden, liegt die interne Verzinsung von Mikroapartments in einer Spanne zwischen vier und 6,5 Prozent.

Der geeignete Standort ist bei der Vermarktung entscheidend

Einigkeit herrscht in der Frage nach den geeigneten Standorten. „Infrage kommen Städte, die eine starke Nachfrage nach Mietwohnungen, ein adäquates Mietniveau und ein begrenztes Angebot an kleinen Wohnungen aufweisen“, fasst Reiner Nittka von GBI die wichtigsten Anforderungen zusammen. Besonders günstig ist es, wenn eine Stadt darüber hinaus zahlreiche Arbeitskräfte für begrenzte Zeit anzieht. Die besten Marktchancen haben nach Einschätzung von Bulwiengesa Hamburg, Düsseldorf und Frankfurt am Main.

Stimmen muss allerdings auch die Mikrolage. „Wichtig sind eine zentrale Lage und eine gute Anbindung an die öffentlichen Verkehrsmittel“, sagt Nittka. Und das scheint nachvollziehbar: Wer auf 20 Quadratmetern wohnt, dürfte froh sein, wenn er gleich um die Ecke eine nette Kneipe findet – oder schnell am Bahnhof ist, um zu seiner deutlich großzügigeren Hauptwohnung zu fahren. ←|

Zielgruppe Berufsanfänger, Gastprofessoren, Pendler. So sollen die möblierten Kleinwohnungen aussehen, die die GBI AG entwickelt.

Foto: GBI AG

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

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

Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt im Miniabo 3 Monate testen und Prämie sichern:

0800/72 34 253 (kostenlos)
www.immobilienwirtschaft.de/miniabo

HAUFE.

Zum Anfassen

Einzelhandel. Immer mehr Einkäufe laufen virtuell. Aber es gibt auch den gegenläufigen Trend: Online-Händler eröffnen Läden, um für Kunden offline präsent zu sein. Fazit: Bislang steigt die Flächenproduktivität.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Der Handel zählt in Deutschland zu den zentralen Wirtschaftsfaktoren. Kein Wunder also, dass Einzelhandelsimmobilien in den vergangenen Jahren stark nachgefragt waren. Allerdings durchläuft die Branche zurzeit einen Wandel. „Der Wandel geht weiter, der Kampf um den Kunden und sein Geld wird härter", sagt Dörte Nitt-Drießelmann vom Hamburgisches Weltwirtschaftsinstitut (HWWI). Immerhin noch leichtes Wirtschaftswachstum (plus 0,7 Prozent) im Vorjahr macht Deutschland aber auch im Einzelhandelssegment zu den Gewinnern innerhalb Europas. Für 2014 sind die Prognosen zudem wieder optimistischer in Bezug auf Steigerungen beim Bruttoinlandsprodukt (BIP). Warme Worte findet Prof. Dr. Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum und Leiter Immobilien-Research der Deutschen Hypo in Hannover. Demnach sei Deutschland der nachhaltig größte und bedeutendste Einzelhandelsmarkt, der Stabilitätsanker und die Wachstumslokomotive in Europa.

Das Beuteschema bedienen

Um das Beuteschema der Endinvestoren zu bedienen, sind die bekannten A-Standorte mit immer knapper gesäten Top-Objekten hoch im Kurs. Zugleich ist der Flächenbedarf auf Dauer rückläufig. In dieser Situation heißt es, lieber eine B-Lage im Top-Standort als die A-Lage in B-Städten, ist von Entwicklern, Asset Managern und Fondsanbietern unisono zu hören. Erstmals seit der Wiedervereinigung ist die Verkaufsfläche im Einzelhandel im vergangenen Jahr leicht zurückgegangen. Allerdings ist der leichte Rückgang von 122,4 auf 122,1 Millionen Quadratmeter nach Aussage des Handelsverbands Deutschland (HDE) in erster Linie auf die Schließung der 5.400 Schlecker-Filialen zurückzuführen. Bereinigt um diesen Effekt, seien die Einzelhandelsflächen auch im vergangenen Jahr wieder gewachsen.

Vor allem durch die demografische Entwicklung und den wachsenden E-Commerce erwartet der Interessenverband aber in Zukunft auch Grenzen beim Flächenwachstum. Allerdings gibt es auch den gegenläufigen Trend: Reine Online-Händler wie Amazon oder Zalando gehen inzwischen auch den Weg in die Innenstädte und werden dort für ihre Kunden präsenter – und anfassbar.

Der Einzelhandelsumsatz stieg 2012 insgesamt weiter an und somit die Flä-

Auf einen Blick

- Vor allem durch die demografische Entwicklung und den wachsenden E-Commerce erwartet der Einzelhandel in Zukunft Grenzen beim Flächenwachstum.
- Der Umsatz stieg 2012 insgesamt weiter an. Gewinner waren Discounter und Fachmärkte.
- Während der ungebrochene Run auf Eins-a-Flächen in den Geschäftskernen im vergangenen Jahr zu einer Steigerung der Mieten um im bundesweiten Durchschnitt 3,25 Prozent führte, sind die Mieten für Ladenflächen in Eins-b-Lagen der Nebenkerne um durchschnittlich 2,5 Prozent zurückgegangen.

Gegenläufiger Trend. Einrichtungsgegenstände, die es bislang nur online zu kaufen gab, werden bei Butlers nun auch in Ladengeschäften angeboten.

Foto: Butlers

chenproduktivität. Die liegt mit rund 3.400 Euro pro Quadratmeter fast gleichauf mit dem Vorjahr. Gewinner waren Discounter und Fachmärkte, die ihren Siegeszug ziemlich sicher auch zukünftig fortsetzen werden. Darüber hinaus befinden sich Shopping-Center in guten Lagen weiter auf der Erfolgsspur.

Während der ungebrochene Run auf Eins-a-Flächen im vergangenen Jahr zu einer Steigerung der Mieten um im bundesweiten Durchschnitt 3,25 Prozent führte, sind die Mieten für Ladenflächen in Eins-b-Lagen der Nebenkerne um durchschnittlich 2,5 Prozent zurückgegangen, heißt es in der aktuellen Marktanalyse des IVD Bundesverbands. Ein stark differenziertes Bild ergibt sich danach auch bei der Analyse nach Städtegrößen. In den Großstädten mit mehr als 300.000 Einwohnern seien die Mieten in den Eins-a-Flächen der Geschäftskerne um fast fünf Prozent gestiegen, in den Kleinstädten mit weniger als 30.000 Einwohnern um knapp 1,4 Prozent zurückgegangen.

Beweglich und ideenreich

Die höchsten Einzelhandelsmieten werden nach Angaben der JLL-Research-Abteilung mit großem Abstand in München gezahlt. Mit 320 Euro pro Quadratmeter liege die Schwerpunktmiete 130 Euro vor den zweitplatzierten Städten Frankfurt am Main und Stuttgart mit jeweils 190 Euro pro Quadratmeter. Dies leisten sich in aller Regel die internationalen Ketten, angeführt von Modelabels, die den Markt stabil halten mit knapp 500 abgeschlossenen Mietverträgen im ersten Halbjahr 2013, was einer Fläche von 263.000 Quadratmetern entspricht.

Unternehmen des stationären Einzelhandels müssen ideenreich agieren, um ihre Umsätze zu halten oder gar steigern zu können. „Die Konzentrationsprozesse werden sich zwar fortsetzen, dennoch werden sich angesichts der Vielfalt der Wandlungsprozesse auch vielfältige Marktnischen für kleine und mittelständische Unternehmen eröffnen, die von den großen Filialkonzernen nicht abgedeckt werden“, so Nitt-Drießelmann. ←|

Interview

... mit Uwe Trocha, dem Head of Retail bei Robert C. Spies

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

„Stationär statt nur virtuell“

Herr Trocha, welchen Stellenwert haben Einzelhandelsimmobilien bei Investoren?
Trocha: Einzelhandelsgenutzte Immobilien sind mit rund 8,8 Milliarden Euro die Asset-Klasse mit dem zweitgrößten Anteil am Transaktionsvolumen (von insgesamt 25, 2 Milliarden Euro in 2012) und wurden nur von Büroimmobilien mit gut elf Milliarden Euro übertroffen. Gegenüber 2011 ist dies allerdings ein Rückgang von etwa 16 Prozent. Ein Grund dafür: Vor allem Top-Objekte in den angesagten Big-Five-Standorten werden knapp. Die Renditen sind insgesamt stabil, bei Fachmarktzentren sind bis zu sieben Prozent drin. Auch 2014 wird sich der Markt für Einzelhandelsimmobilien weiter einer stabilen Nachfrage erfreuen, der Peak scheint allerdings erreicht.

Welche wichtigen Trends beeinflussen das Einzelhandels-Segment?
Trocha: Neben der Wirtschafts- und Einkommensentwicklung und der staatlichen Einflussnahme bestimmt der wachsende Anteil des E-Commerce die Märkte. Die Lebenszyklen der Einzelhandelsimmobilien werden zudem insgesamt kürzer. Der demografische Faktor wird sich in erster Linie auf ländliche Regionen negativ auswirken. Interessant ist aber, dass Expansionen in weniger beachteten Standorten vor allem vom Online-Handel generiert werden. Hier ist noch Potenzial da und eine reelle Chance auf Mehrumsatz.

E-Commerce wird als Fluch und Segen für die Branche beschrieben?
Trocha: Multichannel ist das Stichwort der Zukunft, das heißt, der Kontakt zur Marke wird nicht nur virtuell, sondern zunehmend auch stationär erfolgen. Insofern wird der stationäre Handel belebt, aber auch die Konkurrenz.

Welche Rolle spielen B-Standorte und Klein- und Mittelstädte?
Trocha: Internationale Investoren schauen weiter auf die klassischen Metropolen und sind eher bereit, aus Mangel an Core dort auch interessante B-Lagen zu beziehen. Bundesweit ist das Engagement in B- und C-Lagen eher rückläufig.

Bremen hat sein Innenstadtkonzept 2025 vorgestellt. Wie beurteilen Sie die angestrebten Maßnahmen?
Trocha: Mehr Erlebnis statt Versorgung ist hier das erklärte Ziel. Die Stadt gehört zu den letzten Großstädten im Bundesgebiet, ohne Shopping-Center im Citybereich. Es sollen in zentraler Lage neue Flächen entstehen.

Akquise auf dem Vormarkt

Makler. Derzeit ist in der Objektvermittlung der Einkauf neuer Immobilien mit die wichtigste Aufgabe. Vortragsveranstaltungen und regelmäßige Marktberichte sind zwei Möglichkeiten, die Vermarktungspipeline gut zu füllen.

Georg Ortner, Knittelfeld

Kundenakquise per Vortragsveranstaltung: Es empfiehlt sich, einen zweiten, neutralen Referenten – etwa einen Notar oder Rechtsanwalt – einzuladen.

Auf einen Blick

- Es gibt nicht nur Empfehlungsmarketing oder Suchanzeigen. Es existieren kreativere Wege der Objektsuche.
- Eine Methode, um neue Vermittlungsaufträge zu bekommen, ist eine Kundenveranstaltung: „Chancen und Risiken im privaten Immobilienverkauf."
- Damit wird der sogenannte Vormarkt angesprochen. Die Immobilien sind in der Recherchezeit des verkaufswilligen Eigentümers noch nicht am Markt.
- Höchst effizient sind auch Marktberichte, die Angebots-, Nachfrage- und Preisinformationen auf allen Ebenen zwischen Landkreisen und Stadtviertel geben.

Für Makler gilt die Regel: Der Einkaufsmotor muss rund laufen. Dafür müssen verschiedene Zylinder gleichzeitig in Bewegung gesetzt werden. Es gibt nicht nur Empfehlungsmarketing oder Suchanzeigen. Man höre und staune: Es existieren kreativere Wege der Objektsuche. Eine Methode, um neue Vermittlungsaufträge zu bekommen, ist eine Kundenveranstaltung. Sie könnte heißen: „Chancen und Risiken im privaten Immobilienverkauf".

Der private Eigentümer mit Verkaufswunsch glaubt ja oft, es wäre im derzeitigen Markt sehr leicht, das Eigenheim schnellstmöglich und zum besten Preis zu verkaufen. Er merkt erst während der Vermarktung, dass dies häufig nicht der Fall ist. Denn Interessenten besichtigen zwar, doch sie kaufen nicht. Professionelle Makler machen sich eben jenen Umstand zunutze. Sie bieten dem Eigentümer mit der etwa am Abend oder am Wochendende durchgeführten Kundenveranstaltung eine gute Möglichkeit, um vorab aufzuklären, was auf ihn eigentlich alles zukommt. Unter den größten Problemen, die der private Eigentümer hat, sind etwa Preisfindung, Werbung, Markting, Rechtsicherheit Verhandlungsgeschick, Finanzierung.

Komplexe Fragen leicht gemacht

Wichtig ist, dem Eigentümer diese komplexen Fragen zu verdeutlichen und nicht seine eigenen Heldentaten zu verkaufen. Dann muss nicht der Makler seinen Service anpreisen. Der Eigentümer benötigt dessen Leistungen. Der Makler muss nichts verkaufen. Er wird gekauft.

Interessant ist der Eigentümer für den Makler bereits dann, wenn bei ersteren die Verkaufsentscheidung reift. Sie sind dann im Recherchemodus und informieren sich im Internet, in Foren oder in Printmedien. Oft gelangen sie dabei zu einer Art Halbwissen. Dieser sogenannte Vormarkt ist für den Immobilienprofi hochspannend. Die Immobilien sind in dieser Recherchezeit noch nicht am Markt. Für den Makler ist diese Phase besonders interessant, da noch kein Verdrängungswettbewerb herrscht. Wichtig zu wissen: Private Immobilien werden in den seltensten Fällen freiwillig verkauft. So markieren zumeist monetäre, berufliche oder gesundheitliche Gründe den

Beginn jenes Vormarkts. Die skizzierte Veranstaltung gibt dem Makler die Möglichkeit, transparent aufzuklären und die Eigentümer selbst entscheiden zu lassen, welche Vermarktungsmethode sie tatsächlich wollen. Wollen sie einen Makler oder es doch lieber privat versuchen. Nach Erfahrungen des Autors, der circa 500 dieser Veranstaltungen durchgeführt hat, entscheiden sich zwischen fünf bis zehn Prozent der Teilnehmer kurz- bis mittelfristig für den Makler. Ihnen war zuvor der notwendige Aufwand für einen erfolgreichen Verkauf ihres Objekts nicht bewusst. Die Kosten liegen für eine solche Veranstaltung zwischen 2.000 und 3.500 Euro. Das ist ein sinnvoller Mitteleinsatz. Im Verhältnis zum erzielten positiven Image und den Auftragseingängen ist er sogar relativ gering. Es versteht sich eigentlich von selbst, trotzdem noch einmal der Hinweis: Diese Abende sollten keinesfalls als Werbeveranstaltungen durchgeführt werden.

Auf neutrale Referenten setzen

Vielmehr empfiehlt es sich, einen zweiten, neutralen Referenten, etwa einen Notar oder Rechtsanwalt, einzuladen. Beiden Berufsständen ist bekanntlich Werbung nur eingeschränkt möglich. Deshalb wird solch ein Angebot gerne wahrgenommen. Branchenkollegen veranstalten diesen Abend mittlerweile bis zu viermal im Jahr mit unterschiedlichen Themen und Kooperationspartnern. Als sinnvoller Vortragsstoff bietet sich an:

- „Immobilien richtig vererben oder übertragen“
- „ Wie schütze ich mich vor Mietausfall“
- „Altbau oder Neubau – was ist die richtige Wahl?“
- „Höchstpreise nutzen – jetzt verkaufen“
- „Die richtige Immobilie im Alter“

All dies sind Informationen, welche sowohl Eigentümer als auch Käufer interessieren. Zugleich geben sie dem Immobilienprofi die Möglichkeit, im Markt noch präsenter zu sein und als echter Experte wahrgenommen zu werden.

Ein weiterer Zylinder, der zwar gut geschmiert sein will, dann aber mit viel Hub Kompetenz in den Markt zurückwirft, sind jährliche Marktberichte. Je nach Größe des Maklerunternehmens können sie Angebots-, Nachfrage- und Preisinformationen von der Landkreis- bis zur Stadtviertelebene geben. Denn gerade Eigentümer einer Immobilie fragen sich: Was kann der Makler eigentlich mehr als ich? Kennt er sich wirklich aus oder geht es rein um die Provision?

Image und Objektbestand

Eine Coaching-Maßnahme mit einem süddeutschen Maklerunternehmen zeigte den Imagegewinn und das Wachsen des Objektbestands seit der Einführung des Marktberichts wunderbar. Im Marktbericht geht es einfach um Transparenz und das richtige Deuten und optische Umsetzen der Marktzahlen für den Konsumenten. Als Grundlage können unterschiedliche Information dienen, etwa Grundstücksmarktberichte, Umzugsraten, Grunderwerbsteuer, Einkommensgefüge oder Ähnliches. Die Praxis zeigt jedoch zwei besonders wichtige Erfolgsfaktoren:

Zum Ersten ist die kritische Analyse von Angebotsdaten sehr entscheidend für den Erfolg. Denn der oft fantasievoll hohe Angebotspreis ist derjenige, der von den Konsumenten verglichen wird. Doch nur der marktgerechte Angebotspreis – empirisch belegt – ermöglicht den maximalen Erlös bei kürzester Abverkaufszeit.

Der zweite Erfolgsfaktor ist die nachfrageorientierte Aufbereitung der Daten. Aussagekräftige Infografiken sind Trumpf. Nach Recherche dieser Informationen veröffentlicht der Makler etwa jährlich im Zuge einer Pressekonferenz den lokalen Immobilien-Marktbericht und wird so zum lokalen Wissensmarktführer. Das führt innerhalb von kürzester Zeit zu neuen Aufträgen. Ein gutes Beispiel ist der jährlich erscheinende Starnberger Immobilienmarktbericht: Er führte für das herausgebende Unternehmen zu einem merklich höheren Auftragsbestand und einem großen Imagegewinn (siehe www.see-immo.de). Eine Erkenntnis aus diesem Prozess ist auch, dass mehrere assoziierte, abgestimmte Partner für die gleiche Region – sogar gleichzeitig – unterschiedliche Markt-Teilberichte herausgeben können. Gute Partner wären etwa Makler und Bauträger oder Mietmakler und Verkaufsmakler. Auch Gewerbe- und Wohnmakler ergänzen sich gut.

Echte Orientierung

Eine Win-win-Situation entsteht in der Folge dann durch die ermittelten konsistenten Preise. Diese geben dem Kunden regional eine echte Orientierung. Denn der Makler kennt den Unterschied zwischen Angebotspreis und realistischem Verkaufspreis. Die so gesammelten Daten vermitteln auch eine dem Markt angemessene Preisbandbreite. Bekanntlich ist jede Immobilie anders und in den Augen des Besitzers gar ein Unikat. Wenn einzelnen Unternehmen der Aufwand zu groß für diese Maßnahmen erscheint, so können sie beim Institut für innovatives Bauen (IIB) in Schwetzingen diese Berichte auch käuflich erwerben. Einblicke in deren Methodik erlauben die Seiten www.iib-institut.de und www.wohnpreis.de. Ein letzter Zylinder, der den Akquisemotor rund laufen lässt: Das Maklerunternehmen hat viel gewonnen, wenn es seine Homepage vor allem eigentümertauglich gestaltet. ←|

Buchtipp

Ein Sammler für ungewöhnliche Maßnahmen in der Akquise

Die geschilderten und weitere Ideen enthält das Buch „Immobilieneinkauf“, welches Georg Ortner gemeinsam mit Lars Grosenick veröffentlich hat.

Inmedia Verlag, 1. Auflage 2012, 200 Seiten, ISBN: 978-3-930676613, 38 Euro

Rollenspiele und Bastelprojekte

Personalauswahl. Noten und Zeugnisse helfen bei der Sichtung der richtigen Mitarbeiter nur bedingt. Viele Unternehmen setzen zunehmend auf soziale Kompetenzen und greifen dabei auch zu ungewöhnlichen Methoden.

Gabriele Bobka, Staufen

Die Verschärfung der weltweiten Wettbewerbssituation, verbunden mit einer stärkeren Kundenorientierung, führt auch in der Personalarbeit zu einem stärker ökonomisch ausgerichteten Denken. Gemessen werden die Erfolge dieser Auswahl an harten Kennzahlen wie Fluktuation oder am Umsatz je Mitarbeiter, aber auch an weichen Faktoren wie Mitarbeiterzufriedenheit oder Innovations- und Veränderungsbereitschaft.

Hierbei steht dem Streben nach Nutzenmaximierung der Arbeitnehmer das Ziel der Gewinnmaximierung aufseiten der Unternehmen gegenüber. Die dabei auftretenden Informationsasymmetrien, auch Prinzipal-Agenten-Problem genannt, reduzieren die Effizienz ökonomischen Handelns. So kann der Bewerber (Agent) die Qualität seiner Leistung vor Vertragsabschluss erheblich besser einschätzen als das Unternehmen (Prinzipal). Letzterem droht damit die Gefahr, eine adverse Selektion zu treffen.

Nur bedingte Prognosekraft

Diesem Risiko kann der Arbeitgeber mit der Einforderung von Zeugnissen, Referenzen und einem erweiterten Auswahlgremium gegensteuern. Allerdings zeigen zahlreiche Studien, dass Noten oder Zeugnisse in Bezug auf die spätere berufliche Leistung eines Bewerbers nur bedingte Prognosekraft aufweisen. Neben fachlichen Qualifikationen gewinnen soziale Kompetenzen zunehmend an Bedeutung. Daher setzen Unternehmen bei der Personalauswahl methodisch verstärkt auf Instrumente der Eignungsdiagnostik wie Assessment-Center, Arbeitsproben, psychometrische Tests, biografische Fragebogen, berufsspezifische Verhaltenssimulationen und strukturierte Einstellungsinterviews.

Passgenaue Auswahl

Ausgangspunkt des Personalauswahlprozesses ist zunächst die Ermittlung der Anforderungen. Diese müssen durch die Qualifikation des Bewerbers weitgehend erfüllt werden. Diese Vorselektion erfolgt auf Basis der eingereichten Bewerbungsunterlagen. Anschließend wird versucht, den Basiseindruck durch verschiedene Verfahren zu verfeinern, um zum Abschluss eine möglichst passgenaue Auswahlentscheidung treffen zu können. Alle Personalauswahlverfahren können jedoch hinsichtlich methodischer Anforderungen, Praktikabilität und personalwirtschaftlicher Zielsetzung Mängel aufweisen. Daher setzt die Personalauswahl geschulte Beurteiler und eine sorgfältige Entwicklung, Handhabung und kontinuierliche Überprüfung der eingesetzten Beurteilungsverfahren voraus.

„Bei der Rekrutierung von Studenten der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) ermitteln wir die Social Skills der Bewerber im Rahmen von Assessment-Center-Übungen", berichtet Peter Jaksch, Group Head of Human Resources, Patrizia Immobilien AG. Elemente dieser Übungen seien Diskussionen, in denen die Kandidaten vorgegebene Rollen vertreten müssten oder auch ein in Gruppenarbeit durchzuführendes Bastelprojekt.

Jones Lang LaSalle (JLL) Deutschland nutzt Assessment-Center für den Einstieg in das Traineeprogramm. „Daneben nutzen wir das klassische Interview für den Direkteinstieg und die Ausarbeitung von Fallbeispielen mit anschließender Präsentation im Rahmen von erweiterten Interviews", sagt Izabela Danner, Leiterin Human Resources JLL. Beim Erstkontakt kämen auch „Speed-Datings" auf Hochschulmessen und das Kennenlernen der Absolventen bei einem Praktikum zum Einsatz. „Der zentrale Ansatz zur Rekrutierung von Berufsanfängern ist ein 18-monatiges Trainee-Programm", erläutert Heike Bausch, Bereichsleiterin Personal bei der DG HYP. Mit Bewerbern, die in der Vorauswahl überzeugt hätten, führe das Unternehmen zunächst ein Telefoninterview, anschließend ein Bewerbungsgespräch. Zu guter Letzt finde ein zweites Bewerbungsgespräch statt.

Auf einen Blick

- Ausgangspunkt des Personalauswahlprozesses ist zunächst die Ermittlung der aktuellen und zukünftigen Anforderungen. Diese müssen durch die Qualifikation des Bewerbers weitgehend erfüllt werden.
- Anschließend wird versucht, den Basiseindruck durch verschiedene Verfahren zu verfeinern, um eine möglichst passgenaue Auswahl treffen zu können.
- Im Kampf um die besten Köpfe setzen Unternehmen auf zielgruppengerechtes Recruiting, ein positives Employer Branding, aktives Engagement in der Ausbildung und einen engen Kontakt zu den Hochschulen.

Wer ist der Richtige unter den besten Köpfen?

Bei Corpus Sireo kommt das Trainee-Programm für Studenten sogar schon vor dem Abschluss zum Einsatz. „Für Hochschulabsolventen und Studierende, die kurz vor ihrem Abschluss stehen, bietet das 15-monatige Traineeprogramm die Chance für einen Karriereeinstieg", erklärt Iris Schönbeck, Director Human Resources bei der Corpus Sireo Holding.

„Assessment-Center kommen bei uns nicht zum Einsatz. Neben Selbstaussage-Online-Test und strukturierten Interviews setzen wir auf das Instrument „Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung (BIP)", erläutert Siegbert Weissbrodt, Leiter Personal der DekaBank. Hiermit ließen sich 17 Schlüsselkompetenzen aus den Bereichen „Berufliche Orientierung", „Soziale Kompetenzen", „Arbeitsverhalten" und „Psychische Konstitution" erfassen.

Recruiting im War for Talents

Im Kampf um die besten Köpfe sind ein ausgefallenes Recruiting und ein positives Branding als Arbeitgebermarke ebenso gefragt wie aktives Engagement in der Ausbildung und enger Kontakt zu den Hochschulen. „Zentrales Ziel des externen Personalmarketings ist es, Interessenten unsere Unternehmenskultur näher zu bringen", so Jaksch. Dies erfolge mithilfe von regelmäßigen Besuchen ausgewählter Hochschulen und Messen, der Durchführung von Workshops und Trainings mit Studenten, aber auch durch die Übernahme von Lehraufträgen. Die DekaBank bietet Studenten die Möglichkeit, in Kooperation eine praxisbezogene Abschlussarbeit zu schreiben.

„Wir begleiten je nach Verfügbarkeit Bachelor- und Masterarbeiten bei einem mehrmonatigen Praktikum. Zudem ermöglichen wir Studenten, studienbegleitend Praxiserfahrung in unserem Unternehmen zu sammeln", berichtet Loïc Niederberger, Geschäftsführer BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) Deutschland. „Praktika, Betreuung von wissenschaftlichen Arbeiten und die Unterstützung von Hochschulen gehören zum Standardprogramm von Savills", sagt Andreas Wende MRICS, COO und Head of Investment bei Savills Deutschland. Corpus Sireo bietet gemeinsam mit der TU Darmstadt ein Promotionsprogramm an, kooperiert mit der Hochschule Aschaffenburg im dualen Studiengang „Internationales Immobilienmanagement" durch Übernahme des Praxisteils und mit der EBZ Bochum erstmals mit Beginn des Wintersemesters 2013/2014 im Einsatz von Werkstudenten.

Hochschulen immobilienwirtschaftlicher Fachrichtungen setzen zunehmend auf praxisgerechte Lehrinhalte, halten engen Kontakt zur Wirtschaft und unterstützen ihre Studenten beim Eintritt in das Berufsleben. „Wir bieten in Regensburg jährlich eine Kontaktmesse zwischen Unternehmen und Studierenden. Dort treffen Personaler mit Studenten zusammen", erläutert Professor Tobias Just von der International Real Estate Business School (IREBS) der Universität Regensburg. Für Doktoranden eröffneten Stiftungsgelder die Möglichkeit, ihre Forschungsarbeiten auf internationalen Konferenzen zu präsentieren.

Regelmäßige Career Days

„Der Studiengang Immobilienwirtschaft organisiert in jedem Semester einen Career Day", berichtet Professor Robert Göötz, Studiendekan Immobilienwirtschaft der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU). Neben der Unterstützung des Immobilienwirtschaftlichen Instituts für Informationstechnologie durch Aareon könne die Hochschule auf die Hilfe des Freundeskreises des Studiengangs, dem rund 80 Unternehmen angehörten, zählen. Hierdurch ließen sich Exkursionen, Auslandsaufenthalte oder auch Stipendien finanziell unterstützen.

„Die Hochschule Anhalt hat ein Transferzentrum, das Studenten und Absolventen bei der Jobsuche betreut und hierzu auch eine Firmenkontaktmesse durchführt", sagt Professor Heribert Pauk von der Hochschule Anhalt. Das finanzielle Engagement von Unternehmen in Form von Stiftungslehrstühlen oder der Vergabe von Stipendien halte sich allerdings in Grenzen, bedauert er. „Hochschulen in den neuen Bundesländern sind leider weit weg von den Konzernzentralen im Westen der Republik." ←|

Services statt Hardware betrachten

Work-in-progress. Um Facility Management besser bewerten zu können, hat der Gefma-Arbeitskreis „Nachhaltigkeit" eine Richtlinie erarbeitet. Ein darauf fußendes Zertifizierungssystem soll ab März 2014 dauerhaft Orientierung bieten.

Dr. Andrea Pelzeter, Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin (HWR), Sebastian Pohl, TU Darmstadt

Facility Management (FM) war schon nachhaltig, als es dafür noch gar keine Zertifikate gab. Das gilt zumindest in der Theorie. Das gleichzeitige Erfüllen von Erwartungen zur optimalen Nutzbarkeit der Facility bei gleichzeitiger Beachtung von Gesundheitsschutz, Produktivität, Kosten, Energie- und Wasserverbrauch, und zwar über den gesamten Lebenszyklus der Facility hinweg, gehört gewissermaßen zu den Basisanforderungen an das FM. Seit sich FM in Deutschland zur Bündelung der sekundären Prozesse des Auftraggebers etablierte, ist es geprägt von der Integration verschiedenster Services zu einem Managementkonzept. Dieses soll im Idealfall ein Gebäude von der Herstellung über die Nutzung bis hin zu Rückbau und Entsorgung begleiten. Dazu müssen die Verträge entsprechend langfristig geschlossen werden.

Urgrüne Dienstleistungen

Einerseits wird in den Definitionen des FM, zum Beispiel in der Richtlinie des deutschen Verbands für Facility Management e.V. „Gefma 100-1", der Begriff der Lebenszyklus-Orientierung erläutert. Andererseits wird aber die Trias der Nachhaltigkeit im Sinne von Ökonomie, Ökologie und Sozialem nicht explizit angesprochen. Deshalb ist die Verbindung von Nachhaltigkeit und FM nicht so ohne Weiteres zu belegen.

Auch das zunehmende Angebot an „grünen" Facility Services ergibt noch keine Messlatte, an der man den tatsächlichen Nachhaltigkeitsgrad der Dienstleistungen feststellen könnte. Nun läge es nahe, die für die Bewertung der Nachhaltigkeit von Immobilien erdachten Zertifizierungssysteme auf FM anzuwenden. Dies wäre jedoch aus Sicht des Gefma-Vorsitzenden Otto Kajetan Weixler zu kurz gegriffen: „Die bisher bekannten Nachhaltigkeitszertifikate bewerten vor allem die „Hardware" Immobilie, nicht aber die Gebäudemanagement-Dienstleistungen." Sie berücksichtigten auch nicht, welche Verantwortlichkeiten dem Facility Manager zum Beispiel in Bezug auf die energetische Optimierung übertragen wurden oder welchen Ausgangszustand er vorgefunden hat. „Mit der Gefma-Richtlinie „Nachhaltigkeit im Facility Management" und der darauf aufbauenden Zertifizierung schließen wir diese Lücke", sagt Weixler. So werden bei nachhaltig betriebenen Immobilien nicht nur die Kosten transparenter, sondern auch die erzielbaren Erträge und Erfolge.

Tatsächlich ist in der FM-Branche der Wunsch entstanden nach einer auf die eigentlichen Bewirtschaftungsprozesse ausgelegten Systematik für die Bewertung der Nachhaltigkeit im FM. Diese hat folgende Ziele:

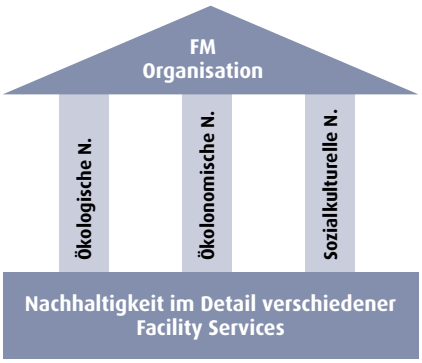
- den Status quo der Nachhaltigkeit in den verschiedensten FM-Prozessen benennen,
- einen Handlungsrahmen aufzeigen, der messbar, praxisnah und flexibel anwendbar ist,
- den kontinuierlichen Verbesserungsprozess zur Optimierung von Nachhaltigkeit, sofern anwendbar, transparent machen und bewerten,
- dabei die sehr unterschiedlichen Vertragsgrundlagen im FM berücksichtigen,

Auf einen Blick

- Es läge nahe, die für die Bewertung der Nachhaltigkeit von Immobilien erdachten Zertifizierungssysteme auf FM anzuwenden.
- Dies wäre jedoch aus Sicht des Gefma-Vorsitzenden Otto Kajetan Weixler zu kurz gegriffen. Denn die bisher bekannten Nachhaltigkeitszertifikate bewerteten vor allem die „Hardware" Immobilie, nicht aber die Gebäudemanagement-Dienstleistungen.
- In der neuen Gefma-Systematik wird deshalb den üblichen drei Säulen der Nachhaltigkeit ein „Dach" mit Aspekten der nachhaltigen FM-Organisation hinzugefügt.

Das Bewertungssystem

Unter einem Dach: Die Kriteriengruppen der Nachhaltigkeitsbewertung nach Gefma schließen auch die FM-Organisation mit ein.



› die bestehende Lücke in der Prozesslandschaft füllen und damit prozessorientiert einen Standard setzen.

Interessanterweise führte der angesprochene Wunsch der Branche zu mehreren, zunächst parallel laufenden Initiativen: Das Forschungsprojekt RoSS – Return on Sustainability System – startete 2010 mit der Untersuchung von ausschreibungstauglichen Nachhaltigkeitskennzahlen für das FM. Daran waren die Hochschule für Wirtschaft und Recht, HWR Berlin, die Beuth Hochschule für Technik Berlin und die HTW (Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin) beteiligt. 2011 wurde parallel dazu in Kooperation zwischen der damaligen HSG Zander (Bilfinger-Konzern) und dem Institut für Massivbau der TU Darmstadt ein Dienstleister-spezifischer Handlungs- und Bewertungsrahmen entwickelt und später aus der Brancheninitiative „FM – Die Möglichmacher“ von 13 führenden FM-Dienstleistern fortgeführt. 2012 wurde dann der Gefma-Arbeitskreis „Nachhaltiges FM“ gegründet, der alle vorangehenden Initiativen integrierte.

Zertifizierung ab 2014

In der Gefma-Systematik wird den üblichen drei Säulen der Nachhaltigkeit ein „Dach“ mit Aspekten der nachhaltigen FM-Organisation hinzugefügt. Darin befindet sich unter anderem das Kriterium Dokumentation. In der Basis befinden sich die Service-spezifischen Details der nachhaltigen Prozessgestaltung. Diese Gruppe umfasst die häufigsten Services im FM, das heißt über die technischen Services wie Betreiben und Instandhalten hinaus auch Modernisierungsprojekte und Reinigungs-, Hausmeister- oder Außenanlagendienste. In allen einzelnen Kriterien der Systematik geht es darum, ein Optimum zu finden, wie die notwendigen Ressourcen für den jeweiligen Prozess eingesetzt und verbraucht werden können.

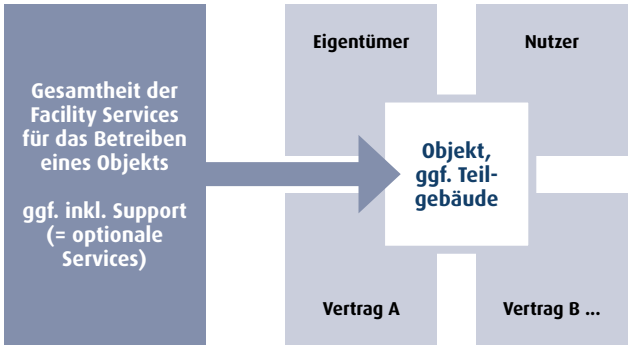
Die aktuell im Prozess der Validierung befindliche Zertifizierung von Nachhaltigkeit im FM soll kein Konkurrenzprodukt zu bestehenden Gebäudezertifikaten wie DGNB, LEED oder BREEAM werden.

Zertifiziert wird die Nachhaltigkeitsqualität von Facility Services zum Betreiben eines Objekts auf der Basis von Facility-Management-Verträgen zu einem bestimmten Zeitpunkt. Durch wiederkehrende Bewertungen im Zuge einer Rezertifizierung werden die Prozesse hinsichtlich ihrer Qualitätsentwicklung transparent gemacht. Solcherlei Auswertungen erlauben zum Beispiel die Entwicklung der Verbräuche im energetischen Bereich aufzuzeigen.

An den Modalitäten der künftigen Nachhaltigkeitszertifizierung im FM wird derzeit intensiv gearbeitet. Ziel ist es, auf der FM-Messe vom 25. bis 27. Februar 2014 in Frankfurt das finale Zertifizierungssystem vorzustellen. ←|

Nachhaltigkeitsbewertung

Facility Services als Gegenstand der Nachhaltigkeitsbewertung: In den einzelnen Kriterien geht es darum, ein Optimum für den jeweiligen Prozess zu finden.



iX-Haus – Die Softwarelösung
für die Immobilienwirtschaft
NEMETSCHEK Crem
www.crem.nemetschek.com // info@crem.nemetschek.com // Tel: +49 2102 / 5546 - 260

Zugangsvoraussetzungen auf dem Weg?

Interview mit DDIV-Repräsentanten W. Heckeler, M. Kaßler und S. Haase

Dirk Labusch, Freiburg

25 Jahre DDIV. Der Jubiläums-Verwaltertag des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter war eine Veranstaltung, die mit Forderungen an die Politik nicht sparte. Zumindest eine könnte nun erhört worden sein.

DDIV-Geschäftsführer Martin Kaßler, Präsident Wolfgang Heckeler, Dirk Labusch, Vizepräsident Steffen Haase (v.l.)

Die Herren, eine Gebührenordnung für Verwalter fordern Sie schon lange. Wäre sie wirklich sinnvoll?
Heckeler: Es wäre gut. Der Verwalter macht die Arbeit für die Wohnungseigentümer, aber diese sind selten bereit, auch für diese Leistung adäquat zu zahlen.

Aber dafür kommen nun die Zugangsvoraussetzungen …
Kaßler: Im Regierungsprogramm der Union war bereits ein erster Hinweis darauf. Wir rechnen jetzt im Koalitionsvertrag mit einer klaren Aussage zur Versicherungspflicht. Zudem sprach der Parlamentarische Staatssekretär im BMVBS Enak Ferlemann auf dem Verwaltertag davon, dass man sich auch mit der Einführung eines Fach- und Sachkundeausweises beschäftigt.

„Das Nachwuchsproblem ist das drängendste. Wir müssen es dringend schaffen, die Attraktivität des Berufs zu steigern." W. Heckeler

Das wäre ja schon ein großer Verdienst des DDIV …
Kaßler: Ja, sicher! Allein die Versicherungspflicht hat uns keiner zugetraut. Unserer Meinung nach beinhaltet das Berufs- und Betriebshaftpflicht und Vertrauens- und Vermögensschadenhaftpflicht. Das ist ein erster Schritt auf dem Weg zu mehr Qualität und Verbraucherschutz am Markt. Wir wollen auch die Altersvorsorge des Verwalters wertbeständig sichern und Sach- und Fachkunde wird einfach wichtig vor dem Hintergrund der stetig ansteigenden Voraussetzungen an den Verwalter.
Heckeler: Das war einer unserer DDIV-Gründungsgedanken von vor 25 Jahren. In den letzten Jahren sind wir auf die Zielgerade eingebogen.

Aber Sie haben das nicht allein erreicht …
Haase: Der DDIV hat allein für alle Verwalter gekämpft – einen anderen Verband haben wir hier nicht gesehen. Das war auch bei den Gesetzgebungsverfahren zur Trinkwassernovellierung und beim Datenbankgrundbuch so. Aber das stärkt uns und die Führungsrolle nehmen wir gerne an!

Gibt es eigentlich immer noch Kooperationsverhandlungen mit dem BVI?
Haase: Wir haben Gespräche mit dem BVI geführt. Diese sind vorerst gescheitert, wenn auch nicht an uns. Wir hätten ein partnerschaftliches Zusammengehen befürwortet, auch wenn die Ausgangslagen unterschiedlich sind.

Ihre Hauptforderungen für die Zukunft?
Kaßler: Eine Hauptforderung ist die gesellschaftliche Akzeptanz des Verwalters – ein positives Image unseres Berufsstands. Ein großes Problem dabei ist auch eine angemessene Vergütungsstruktur, aber wir sind auf dem Weg, aus der Verbandsmitgliedschaft ein für den Wohnungseigentümer erkennbares Qualitätssiegel zu gestalten.

Die größte Herausforderung für die Branche?
Heckeler: Das Nachwuchsproblem. Fragen Sie heute einmal jemanden, der seine Ausbildung zum Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft hinter sich hat, wo er beruflich anfangen will. Er wird dann zumeist sagen, zum Vertrieb oder zur Bauerstellung, aber nicht in den Verwaltungsbereich. Wir müssen es dringend schaffen, die Attraktivität des Berufs zu steigern.←|

Foto: DDIV Peter Himsel

Bleibt jetzt das Franchising?

Verwaltung. Einige Franchise-Modelle tauchten bereits in den vergangenen Jahren auf, verschwanden dann aber wieder vom Markt. Bald gibt es ein Neues: Das Innova-System hofft ab 2014 auf eine längere Halbwertszeit.

Redaktion, Freiburg

Aus vielen Bereichen kennt man Franchise-Systeme. Franchising zeichnet sich dadurch aus, dass ein Franchise-Geber sein erprobtes System den Franchise-Nehmern in Lizenz zur Verfügung stellt und diese unter seinem Namen als selbstständige Unternehmer Produkte und Dienstleistungen anbieten.

Auch für den Bereich der Hausverwaltung gab es bereits Versuche, derartige Systeme aufzubauen. Doch derzeit existiert in diesem Bereich kein aktives Franchise-System mehr. Die Innova Objektverwaltung GmbH mit Sitz in Hattingen wird ab 2014 das dann einzige aktive Franchise-System für Hausverwalter betreiben. Ziel des Systems ist es, qualifizierte Immobilienverwalter in ganz Deutschland in den Markt zu bringen und dauerhaft zu unterstützen.

Laptop wird gestellt, Pkw auch

Das Franchise-System will zukünftigen Franchise-Partnern eine Vielzahl von Dienstleistungen anbieten, damit sich diese ganz auf die persönliche Betreuung vor Ort konzentrieren können. So übernimmt die Franchise-Zentrale, die dem Franchise-Partner von Beginn an die notwendigen technischen Ausstattungen, etwa Laptop und Pkw, zur Verfügung stellt, die komplette Buchhaltung inklusive Erstellung von Jahresabrechnungen und Wirtschaftsplänen.

Auch stellt die Franchise-Zentrale sämtliche technischen Strukturen wie Verwaltungs- und Schadensmanagementsoftware, E-Mail-Account und Telefonanschluss. Als zusätzliche Dienstleistungen werden eine Notdienst-Hotline für Eigentümer sowie Urlaubsvertretungen angeboten. Der Franchise-Partner soll sich so auf die Betreuung seiner Objekte vor Ort konzentrieren können, hier die Instandhaltungs- und Sanierungsmaßnahmen planen und koordinieren. Laut Anbieter soll er automatisch über das Franchise-System im Bereich Vermögens- wie auch Vertrauensschadenhaftpflicht versichert sein.

Fachliche Unterstützung

Der Franchise-Nehmer ist dabei der Ansprechpartner für Eigentümer und Mieter, führt mit diesen sämtliche Kommunikation und hält auch die Eigentümerversammlungen ab. Er soll aber jederzeit auf fachliche Unterstützung durch die Franchise-Zentrale zurückgreifen können. Über die Zentrale soll er zudem automatisch Mitglied in einem Berufsfachverband sein.

Im Gegensatz zu vielen Franchise-Systemen, bei denen der Franchise-Partner von Beginn an auf Kundenkontakt und somit auf Umsatz hoffen kann, birgt ein System für Hausverwalter die Schwierigkeit, dass dieser unter Umständen noch Monate warten muss, bis aus einem ersten Kundenkontakt Umsatz generiert werden kann.

Auf diese Besonderheiten, mit denen im Übrigen jeder Berufsanfänger zu kämpfen hat, will der Franchise-Geber seine zukünftigen Franchise-Partner durch Schulungen vorbereiten. Insbesondere finden Trainings statt, wie sich ein Franchise-Partner bewirbt und in der Versammlung vorstellt. Des Weiteren erhalten die Franchise-Partner zweimal jährlich eine Fortbildung, um rechtlich auf dem aktuellen Stand zu sein. Durch klare finanzielle Strukturen können laut Anbieter die Partner von Beginn an sicher planen, versteckte Kosten werde es nicht geben. Weitere Informationen gibt es unter www.verwalterscout24.de. ←|

ANZEIGE

Die akademische Seite
Die Hochschule ist auch Zulieferindustrie

Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter

Ausgefeiltere Gebäudetechnik steigert die Kosten. Das Risikomanagement muss besser werden. Ein Instandsetzungsstau steht bevor. Das sagt nur keiner! Und beim herrschenden Nachwuchsmangel tut weitere Professionalisierung aller Immobilienakteure Not.

Prof. Dr.-Ing. Ulrich Bogenstätter, Leiter der Studiengänge TGM, FH Mainz

Jeder zehnte Erwerbstätige in Deutschland ist intern oder extern in der Facility-Management-Branche tätig. Zugegeben, ein großer Anteil der extern Beschäftigten ist der Reinigungsbranche zuzuordnen. Ist der Facility Manager deshalb bloß ein Hausmeister mit Wischmob? Nein. Denn das Bruttoanlagevermögen von 10.657 Milliarden Euro als Objekt der FM-Begierde hat doch erheblich mehr Sexappeal. Tatsächlich wird die Branchenbedeutung steigen. Auch der Gesetzgeber trägt sein Schärflein dazu bei. Es ist eine zunehmende Regelungsdichte in der Europäischen Union, Bundes, Länder und kommunaler Ebene zu beobachten. Das verursacht Gesetzesfolgekosten. Die Ordo-Liste allein für die Wohnungswirtschaft mit 50 Prozent des Gebäudebestandes in Deutschland nach Fläche und Bruttoanlagevermögen liest sich für das vergangene Jahrzehnt auszugsweise wie folgt: EnEV, TrinkwV, ZDUG, SchfHWG, EAG EE, ZensG, 1. BImSchV, HeizkostenV, LBO.

Mehr Technik führt zu erhöhten Instandhaltungskosten und zu höheren Anforderungen an das Risikomanagement. Das wird geflissentlich verschwiegen und zu einem erhöhten Instandsetzungsstau führen. Bestandhalter sollten bereits jetzt ihre Instandhaltungsbudgets aufstocken. Die zunehmende Technisierung unser Gebäude benötigt auch zunehmenden technischen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Sachverstand. Professionalisierung im Umgang mit Immobilien tut weiterhin Not. Der Anteil an technischer Automatisation und Monitoring wird steigen. Die Bedeutung gut organisierter Arbeitsabläufe mit heimischen Arbeitskräften wird zunehmen. Denn bei Immobilien ist eine Verlagerung der Akteure ins Ausland unheimlich „schwer“. Deswegen werden Techniken wie mobile Computing Personalkosten senken müssen.

Die Plage: Nachwuchsmangel

Doch wo ist denn das Personal, dessen Kosten gesenkt werden sollen? Es fehlt bereits aller Orten! Die Branche plagt ein heftiger Nachwuchsmangel – und es wird nicht besser. Die Zulieferindustrie Hochschule sucht also nach potenziellen Bewerbern für ihre (GM/FM/TGM-)Studiengänge, um Arbeitnehmer der Zukunft für eine auf Wachstum programmierte Branche gut auszubilden. Lebenslanges Lernen ist hier keine Worthülse. Wir liefern: Zertifizierte Fachplaner Brandschutz, Sachverständige Energie- und Umwelttechnik, Sicherheits- und Gesundheitsschutzkoordinator, Safety Certificate Contractors und viele mehr. Der Quereinstieg beruflich Qualifizierter in die Master-Studiengänge ist zu unterstützen. Vor einem Bewerber ohne Bachelor mit 10 Jahren Verantwortung als Objektleiter eines Industrieparks ziehe ich den Hut! Er ist mit bestandener Eignungsprüfung herzlich willkommen, auch wenn manche Ingenieurkammer das nicht will.

Es könnten dennoch mehr Bewerber sein. Denn es geht ja wirklich nicht um den Wischmob-Hausmeister, sondern um nachhaltige Ingenieurskunst für ein optimal gemanagtes Wirtschaftsgut. Was also tut Not? Raus aus den Elfenbeintürmen der Wissenschaft und den spezialisierten Branchentreffs! Akteure auf der Suche nach Bewerbern, Nachwuchs und Kunden vereinigt euch - zu einem gemeinsamen Auftritt!

– O.K., Professor träumt. Vielleicht treffen wir uns dennoch mal auf der FM-Messe und unterhalten uns über den Wirtschaftsingenieur (Gebäude- und Facility-Management) - und über eine Praxis ohne Sperrvermerke in Abschlussarbeiten. ←|

» **Unsere feste Verwurzelung im Quartier vernetzt mit dem aktuellen Fachwissen von Haufe –** so wird Wissensproduktivität zum zentralen Erfolgsfaktor im täglichen Umgang mit unseren Mietern. «

Wissensproduktivität für Ihre Immobilienwirtschaft.

Die Haufe Suite ist die optimale Informations- und Kommunikationsplattform für Ihre tägliche Arbeit. Ob im Einsatz als internes Fachwissen-Portal, als Abteilungs-Lösung oder als Service-Portal für den Austausch mit Ihren Mietern, Wohnungsinteressenten und externen Partnern. Mit der Haufe Suite steigern Sie die Produktivität Ihrer täglichen Arbeit, verbessern die Zusammenarbeit Ihrer Kollegen und stärken die Kommunikation nach Innen und Außen.

Jetzt informieren: www.haufe.de/suite

HAUFE SUITE
Das Portal für Wissensproduktivität

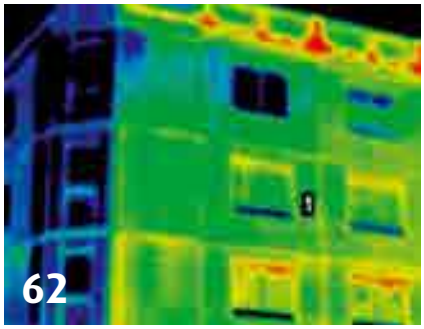
HAUFE.

Special
Energie-management

Inhalt

Energetische Gebäudeanalysen zeigen häufig mangelhaftes Monitoring. Veraltete technische Ausstattung verursacht einen erhöhten Energieverbrauch. Doch erhebliches Einsparpotenzial ist durch eine Priorisierung von Finanzressourcen und gezielten Personaleinsatz schnell erschließbar.

Bestand & Daten



62 - Management folgt Monitoring
63 - Der besondere Zugang der Wohnungswirtschaft
64 - Leitfragen zur Bestandsanalyse
64 - Außergewöhnliche Lösungen mit Gewinn

Analyse & Finanzierung

66 - Energetische Bewirtschaftung von Nichtwohngebäuden
67 - Energiespar-Contracting
68 - Energetische Maßnahmen in der Wohnungseigentümergemeinschaft

Goldgrube Bestand

Wohn- und Bürogebäude. Die Daten aus der energetischen Bewirtschaftung sind die unverzichtbare Grundlage jeder Maßnahme zur Energieeinsparung. Oft fehlen diese. Doch wenn sie vorliegen, lassen sich wahre Schätze heben.

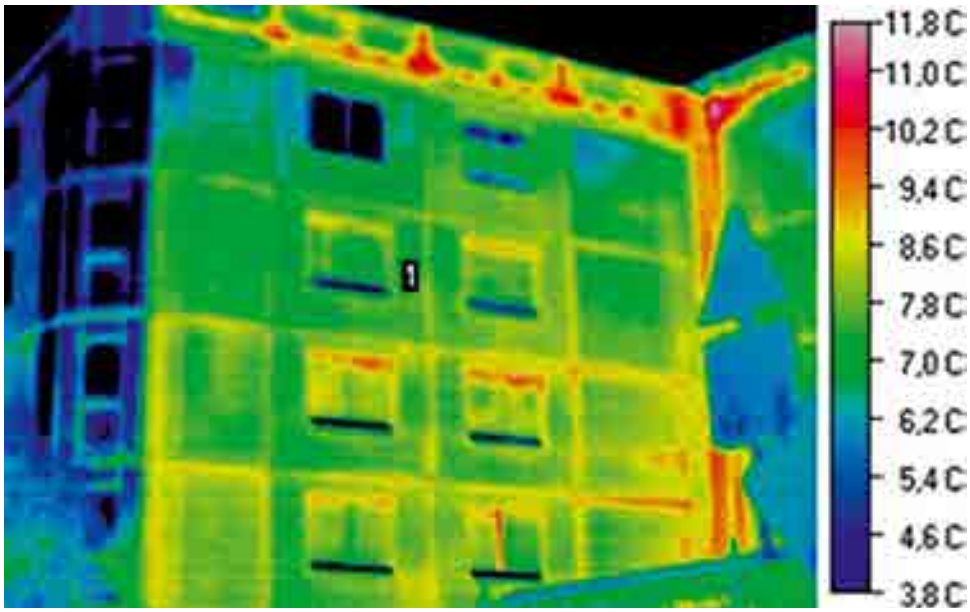
Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt am Main

Es ist die Krux bei aller energetischen Sanierung: Die Bereitschaft, in ein leistungsfähiges und aussagekräftiges Energiemanagement für den Gebäudebestand zu investieren, stößt selbst bei Low-Budget-Konzepten schnell an Grenzen. Diese sind regelmäßig dann zu beobachten, wenn der Eigentümer nicht selbst Nutzer ist oder von den zu realisierenden Einsparpotenzialen nicht selbst profitieren wird. Die Immobilienwirtschaft kennt dieses Phänomen als Kosten-Nutzen-Dilemma.

Büro und Wohnen – übergeordnete Nutzungsparameter

Die technischen Voraussetzungen für einen sparsameren Umgang mit Energie bei der Bewirtschaftung des Gebäudebestands – ohne nennenswerte Komforteinbußen – sind in den einzelnen Komponenten bekannt. Offen bleibt jedoch das Zusammenführen der möglichen Einzelmaßnahmen zu einem sinnvollen Gesamtenergiekonzept. Hierzu bedarf es der Betrachtung im Einzelfall unter Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebots und des Nutzerverhaltens. Weiterhin erforderlich sind Erfassung und Auswertung der Verbrauchsdaten in Abhängigkeit zuvor realisierter Maßnahmen. Diese Erkenntnisse sind für den laufenden Gebäudebetrieb zu nutzen – Energiemanagement. Die fortlaufende technisch-ökonomische Revision wird im Folgenden als Energiemonitoring bezeichnet und kann die Frage beantworten: Was ist sinnvoll und rechnet sich? Dazu meint Gerd Barleben von der Ingenieurgruppe B.A.C. Bau- und Anlagenconsult: „In energetischen Gebäudeanalysen kommt immer wieder ein mangelhaftes Monitoring zum Vorschein. Mangelnde Finanzmittel und defizitäre technische Ausstattung sind oft die Ursachen für einen erhöhten Energieverbrauch. Das bestehende erhebliche energetische Einsparpotenzial ist durch eine gezielte Priorisierung des Finanz- und Personaleinsatzes schnell erschließbar.“ Diese Feststellungen sind nicht neu und

Foto: B.A.C.



Datenerhebung. Thermografische Untersuchung an einem unsanierten Plattenbau. Deutlich sichtbar sind die Wärmeverluste im Bereich der Fugen.

zudem wenig spektakulär. Dennoch kommt ihnen eine alles überragende Bedeutung zu.

Zum Beginn des Gaswirtschaftsjahres hat der Autor im Rahmen der Portfoliobewirtschaftung Gaspreisabweichungen von über 30 Prozent im Einzelfall bei nahezu identischer Abnahmestruktur nachgewiesen. Diese beachtliche Preisspreizung war den Eigentümern nicht bekannt. Eine solche Analyse lohnt sich für jedes Unternehmen mit einem größeren Gebäudebestand. Christoph Armbruster, Geschäftsführer Mainova EnergieDienste GmbH, Frankfurt am Main, betont die Bedeutung von Daten aus der Gebäudebewirtschaftung und verweist auf die Expertise spezialisierter Versorgungsunternehmen: „Meist sind in Gebäuden und Liegenschaften energiebezogene Daten – in Form von Rechnungen oder Listen – vorhanden. Schon allein aus diesen Basisinformationen lassen sich wichtige und energiesparende Rückschlüsse auf das Gebäude ziehen. Es braucht dazu nicht in erster Linie ausgefeilte Technik, sondern oftmals nur jemanden, der mit wachen Augen die Daten sichtet und erste Schlüsse zieht."

Energetische Handlungsfelder innerhalb der Wohnungswirtschaft

Neben den aufgezeigten Gemeinsamkeiten bestehen zwischen Immobilien zur Wohnnutzung und allen anderen grundlegende Unterschiede, die es auch bei der Bearbeitung von „Energiethemen" zu berücksichtigen gilt.

Zunächst einmal ist die Unverletzlichkeit der Wohnung ein Grundrecht von Verfassungsrang. Dies verdeutlicht die herausragende Bedeutung des privaten Wohnbereichs als besonders geschützter Raum und Mittelpunkt des sozialen Lebens. Die Versorgung der Bevölkerung mit angemessenem und bezahlbarem Wohnraum ist somit zentrales Element der Daseinsvorsorge.

Für die Energieversorgung bedeutet dies, dass der Mieter Anspruch auf die Einhaltung von Mindeststandards hat. Dies betrifft etwa Heizung, Lüftung, Beleuchtung und Trinkwasserhygiene. Veränderungen an der Mietsache während des laufenden Mietvertrags bedürfen in vielfältiger Ausprägung seiner Mitwirkung, Zustimmung oder Akzeptanz. Das rechtlich begründete Schutzniveau des Wohnraummieters ist insgesamt höher ausgestaltet als beispielsweise dasjenige eines Mieters einer Lagerhalle. Die Justierung des Wohnraummieterschutzes wurde gerade in jüngster Zeit im Zusammenhang mit der energetischen Gebäudesanierung hinterfragt und ist Gegenstand maßgeblicher Novellierungen.

Eine soziale Komponente berücksichtigt die Kaufkraft der Nutzer im Quartier

Besondere Bedeutung hat die soziale Komponente der Versorgung der Bevölkerung mit Wohnraum bei den kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungsunternehmen. Die Qualität der energetischen Gebäudesanierung – und |→

Auf einen Blick

- Leistungsfähiges Energiemanagement für den Gebäudebestand stößt aufgrund des Kosten-Nutzen-Dilemmas schnell an Grenzen.
- Wenn Wirtschaftlichkeit bei gegebenem Energiepreisniveau nicht erreicht werden kann, erhalten Fördermittel zentrale Bedeutung.
- Selbstgenutzte Bürogebäude haben große Energiespielräume.
- Energiemonitoring beantwortet: Was ist sinnvoll und rechnet sich?
- Echtdaten schließen Gebäudehülle, TGA und Betriebsführung ein.

Bad Practice. Eine unsanierte Plattenbausiedlung: Unzureichender Bauunterhalt führt zu dauerhaften Gebäudeschäden und hohem Energieverbrauch.

Checkliste: Leitfragen zur Bestandsanalyse

Jeder Betreiber kann für seine Immobilien selbst die Probe unternehmen und sich folgende Fragen beantworten:

- Wie viel Cent werden aktuell für eine Kilowattstunde (kWh) Strom/Erdgas/Fernwärme aufgewendet?
- Ab wie viel Cent Einsparung lohnt ein Lieferantenwechsel?
- Was kostet der Betrieb einer einzelnen Pumpe – etwa für den Heizkreislauf?
- Wie viele Pumpen sind im Gebäude im Einsatz?
- Wann lohnt der Austausch?
- Welche Innenraumtemperatur ist in der Steuereinheit hinterlegt?
- Wie sind die Betriebszeiten der Lüftungsanlage?
- Wie vertragen sich Energieeinsparung und Trinkwasserhygiene?
- Ist der Legionellenschutz effektiv ausgestaltet?

damit die verbundenen Kosten – hat die Kaufkraft der Nutzer im Quartier zu berücksichtigen. Ansonsten kommt es zur Verdrängung der angestammten Mieter. Somit verlangt soziale Verantwortung nach besonderer Beachtung des Wirtschaftlichkeitsgebots, orientiert an der finanziellen Leistungsfähigkeit der jeweiligen Mieter. Ökonomisch vertretbar sind daher zunächst sämtliche Maßnahmen im niedriginvestiven Bereich, die sich nahezu miethöhenneutral aus der Energieeinsparung selbst refinanzieren. Der enge Finanzrahmen begrenzt hier das Niveau der energetischen Sanierung. Das technisch Machbare oder Wünschenswerte ist somit kein geeigneter Maßstab.

Außergewöhliche Energiekonzepte überzeugen mit realistischen Gewinnerwartungen

Jenseits der Basisausstattung mit Wohnraum greifen die Grundsätze der Marktwirtschaft. Die Investitionen in energetische Sanierungen durch den Eigentümer bestimmen sich danach, in welchem Umfang die Marktgegenseite bereit ist, diese zu honorieren. Hier besteht Raum für das technisch Machbare, soweit der Markt bereit ist, auch für „Leuchtturmprojekte“, wie etwa Plus-Energiehäuser, zu bezahlen. Angebot und Nachfrage regeln unter Berücksichtigung möglichst realistischer Gewinnerwartungen das energetische Niveau im Mietwohnungsbau. Die Untergrenzen werden bestimmt durch die Energieeinsparverordnung und gewährleisten einen flächendeckenden Mindeststandard. Bei der Realisierung von Maßnahmen, deren Wirtschaftlichkeit bei dem gegebenen Energiepreisniveau noch nicht erreicht werden kann, kommt Fördermitteln |→

Foto: B.A.C.

Die goldrichtige Entscheidung: Heizungsmodernisierung.

Zukunftssichere Heizsysteme für fast jede Anforderung: Von Gas-Geräten über Wärmepumpen bis zu solaren Großanlagen für bis zu 300 Wohneinheiten.

Die richtige Mischung aus Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit und Betriebssicherheit macht Ihre Heizungsmodernisierung zu einer Erfolgsgeschichte! Mit Junkers Wärmelösungen erfüllen Sie alle gesetzlichen Vorgaben, machen Ihre Objekte zukunftssicher, reduzieren die Betriebskosten und vermeiden Leerstände.
Infos unter: **www.junkers.com** oder **Telefon: 01806/337 333***

Wärme fürs Leben

JUNKERS
Bosch Gruppe

*Dt. Festnetzpreis 0,20 €/Gespräch, nat. Mobilfunknetze max. 0,60 €/Gespräch

Wärmebildanalyse. Die straßenseitige Fassade der denkmalgeschützten Hohenzollern-Höfe. Die farblichen Markierungen verdeutlichen den Einbau unterschiedlicher Innendämmsysteme bei der energetischen Sanierung erhaltenswerter Bausubstanz.

der öffentlichen Hand eine zentrale Bedeutung zu. Auf der Basis der Kaufkraft der Bewohner, der erwarteten Energieeinsparungen, des Erhalts staatlicher Fördermittel und des Ansatzes steuerlicher Abschreibungen wurde ein schlüssiges Finanzierungskonzept erarbeitet, welches langfristig dazu beitragen soll, das denkmalgeschützte Quartier als attraktive Wohnimmobilie zu erhalten. Der ganzheitliche Sanierungsansatz berücksichtigt Belange des Denkmalschutzes, der Barrierefreiheit und der energetischen Verbesserung. Durch die Kombination von straßenseitiger Innendämmung mit hofseitigem Wärmedämmverbundsystem und den Einbau einer leistungsfähigen Gebäudetechnik unter Verwendung von Passivhauskomponenten ist es gelungen, den ursprünglichen Energieverbrauch von 180 kWh/m²a auf etwa ein Drittel zu reduzieren.

Energetische Bewirtschaftung von Nichtwohngebäuden

Im Unterschied zu den gezeigten Besonderheiten aus dem Bereich des Mietwohnungsbaus folgen Gestaltung und Ausstattung von nicht selbstgenutzten Büroimmobilien nahezu ausschließlich den Anforderungen des Markts. Welcher Nutzer ist bereit, wie viel für eine erhöhte energetische Qualität und/oder den Einsatz regenerativer Energien zu bezahlen?

Der Nutzer wird sich fragen, ob die von ihm angemietete Büroimmobilie die bei Vertragsabschluss vereinbarten energetischen Merkmale auch tatsächlich erfüllt. In der Praxis zeigen sich erste Fallbeispiele, in denen Mieter auf eine Beteiligung des Vermieters an den energetischen Bewirtschaftungskosten drängen. So etwa steht der Neuabschluss eines gewerblichen Mietvertrags über zehn Jahre in der Beratungspraxis des Autors unter der Bedingung, dass der Eigentümer 25 Prozent der Energiekosten aus der Gebäudebewirtschaftung übernimmt. Das Kosten-Nutzen-Dilemma ist aufgebrochen, der nicht selbstnutzende Eigentümer hat ein deutliches Eigeninteresse an der Absenkung des Energieverbrauchs.

Anders verhält es sich bei den selbstgenutzten Büro- und Verwaltungsgebäuden, die sich nicht primär am Markt behaupten müssen. So bestehen etwa bei der Konzeption eines repräsentativen Firmensitzes Spielräume für das technisch Machbare und außergewöhnliche Energieversorgungskonzepte. Mangelnde Wirtschaftlichkeit, bezogen auf den Energieeinsatz, wird in Teilen kompensiert durch den Imagegewinn aus Innovation und individueller Unternehmenspräsentation. Wird ein außergewöhnliches oder innovatives Energiekonzept (besondere Fassadengestaltung/Verwendung von regenerativen Energien in einem Energiemix/innovative technische Gebäudeausrüstung) offensiv kommuniziert und mit der Unternehmensidentität verbunden, ist Sorge zu tragen, dass diese Aussagen belastbar sind und einer kritischen Analyse standhalten.

Beispiele, auch aus der jüngeren Zeit, zeigen, dass Anspruch und Realität oftmals nicht zueinander finden. Neben den traditionellen „harten" Faktoren wie etwa Statik, Brand- und Schallschutz wird energetischen Qualitäten zunehmend die Bedeutung einer zugesicherten Eigenschaft im rechtlichen Sinne zukommen. Die Konsequenzen aus fehlerhafter Planung/Ausführung im Zusammenhang mit Brandschutzanforderungen sind bekannt. Fehlerhafte energetische Berechnungen hingegen bleiben vielfach unerkannt und somit zunächst scheinbar ohne Konsequenz. Hier zeichnet sich ein Umdenken ab. Der informierte Bauherr erwartet von energetischen Kennziffern eine ähnliche Verbindlichkeit wie von Schall- und Brandschutznachweisen.

Nach Fertigstellung eines Neubauvorhabens oder Abschluss einer Revitalisierung wird das Energiemonitoring nach

Foto: LUWOGE consult

Sanierung im Baudenkmal. Die Hohenzollern-Höfe in Ludwigshafen wurden mit Passivhauskomponenten ausgerüstet.

der (Wieder-)Inbetriebnahme eine besondere Bedeutung erlangen. Die prognostizierten Daten müssen im Zusammenspiel von Gebäudehülle, technischer Gebäudeausrüstung und Betriebsführung bestehen. Nach erfolgreichem Abschluss wird der Bauherr zukünftig Energiedaten verstärkt in die Unternehmenskommunikation einbeziehen.

Energiespar-Contracting als Maßnahme zur Finanzierung energetischer Sanierungen

Wie lässt sich das Ganze intelligent finanzieren? Eine Möglichkeit ist das Contracting: Der Begriff des Contracting ist allerdings unscharf und juristisch nicht eindeutig definiert. Meist findet er sich im Zusammenhang mit Liefer-, Anlagen- oder Energie-Contracting und meint Bereitstellung oder Lieferung von Wärme, Strom oder Beleuchtung sowie gegebenenfalls den Anlagenbetrieb durch einen Dritten.

Eine Sonderform stellt das Energiespar-Contracting dar, dessen Marktanteil am Contracting-Markt gegenwärtig nur etwa 15 Prozent beträgt. Diese auch als Budget-Contracting bezeichnete Ausprägung bietet sich insbesondere im Zusammenhang mit der energetischen Sanierung von Gebäudebeständen unterschiedlicher Nutzung an. Sie unterscheidet sich rechtlich, technisch und ökonomisch deutlich von anderen Contracting-Formen. Vertragsinhalt ist die Erfüllung einer vom Contractor gegebenen Einspargarantie. Ullrich Brickmann, Leiter Marketing Energieeffizienz, Siemens AG, Building Technologies Division bekräftigt: „Das Energiespar-Contracting ist ein erprobtes Modell zur Energieeffizienzsteigerung in Liegenschaften. Es garantiert große Einsparungen und Wirtschaftlichkeit – auch ohne zusätzliche Investitionen des Kunden. Siemens setzt dieses Modell unter anderem in Krankenhäusern um. Ein Beispiel ist die Aller-Weser-Klinik in Achim, die im Jahr 2012 mit dem BUND-Gütesiegel „Energiesparendes Krankenhaus“ ausgezeichnet wurde.“

Die Bezugsgrundlage für den geschuldeten Einsparerfolg wird in der Praxis „Baseline“ genannt. Wird diese Ausgangsgröße hoch angesetzt, lassen sich Einsparerfolge leicht abbilden. Wird sie niedrig angenommen, lassen sich selbst bei hervorragendem Anlagenbetrieb in Aussicht gestellte Einspargrößen kaum nachweisen. Somit steht und fällt das Budget-Contracting mit einer belastbaren Datengrundlage. Hierbei gilt es zu beachten, dass sich die Gebäudebestände hinsichtlich Bauqualität, Haustechnik, Baujahr, Nutzung und |→

Datentransparenz hilft. Green-Building-Monitore zeigen Eigentümern, Mitarbeitern und Besuchern die energetische Performance des Gebäudes.

Erhaltungszustand erheblich unterscheiden und verallgemeinernde Betrachtung kaum möglich sind. Dies gilt vor allem für Gebäude in Portfolien, die in Boomzeiten unspezifisch erworben oder ausgebaut wurden. Ein erstes, allerdings sehr grobes Hilfsmittel kann eine Unterteilung in Gebäudeklassen nach übergeordneten gemeinsamen Merkmalen bieten.

Energetische Optimierung im Bereich des Wohnungseigentums

Zahlreiche Spezialprobleme ergeben sich bei der energetischen Sanierung von Wohnungseigentum selbst dann, wenn sich die Maßnahmen auf Eingriffe am Gemeinschaftseigentum beschränken. Dieses Segment der Immobilienwirtschaft soll bei künftigen Energieeinsparungen berücksichtigt werden. Es war ein zentrales Ziel der jüngsten Reform des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG), derartige Sanierungen zu erleichtern.

Diese betreffen typischerweise die Dach- und Fassadendämmung, den Austausch der Fenster und/oder der Heizungsanlage – somit das Gemeinschaftseigentum. Die Entscheidung über die Durchführung solcher Maßnahmen steht der Eigentümergemeinschaft unter Beachtung des § 22 II WEG zu. Nach dieser Vorschrift bedarf es für einen Beschluss über „privilegierte Maßnahmen" – wie der energetischen Sanierung – nicht der Zustimmung aller Eigentümer. Es genügt eine qualifizierte Mehrheit innerhalb der Wohnungseigentümerversammlung. Wenn sich diese entschieden hat, kann die seit der letzten Novelle des Wohnungseigentumsgesetzes rechtsfähige Eigentümergemeinschaft die erforderlichen Aufträge selbst erteilen und sich dabei durch ihren Verwalter vertreten lassen. Der Alltag der WEG-Verwaltung zeigt, wie Mitglieder derartiger Gemeinschaften unterschiedliche Interessen verfolgen und zudem die Investitionsbereitschaft uneinheitlich ausgeprägt ist. So führt Matthias Schröder, Klopprogge GmbH Immobilienmanagement, aus: „Unsere WEG-Praxis zeigt mit zunehmender Tendenz, dass der Verwalter auch als Gebäudeenergieberater gefordert wird. Wohnungseigentümer – insbesondere engagierte Beiräte – erwarten qualifizierte Beratung. Welche Maßnahmen lohnen sich wirklich? Erleichtern Fördermittel die Entscheidungsfindung? Dies gilt besonders bei der Vorbereitung von Eigentümerversammlungen mit unklaren Mehrheitsverhältnissen und Interessenlagen." Auftraggeber von energetischen Sanierungsmaßnahmen ist die Eigentümergemeinschaft. Damit entfällt jedoch im Bereich vermieteter Wohnungen eine Voraussetzung für die Weitergabe der Sanierungskosten an die Mieter. Der § 559 BGB setzt nämlich die Identität von Vermieter und Bauherr voraus.

> „Unsere WEG-Praxis zeigt, dass der Verwalter auch als Gebäudeenergieberater gefordert wird. Wohnungseigentümer erwarten qualifizierte Beratung." Mathias Schröder, Klopprogge GmbH

Die erforderlichen Mittel bringt die Eigentümergemeinschaft – entsprechend dem gesetzlichen Leitbild – durch Ansparen einer Instandhaltungsrücklage oder über eine Sonderumlage auf. Soll die Maßnahme – ohne Ansparung – kurzfristig realisiert werden, könnte eine Darlehensaufnahme durch die Gemeinschaft in Betracht kommen. Die Rechtsprechung erkennt Kreditaufnahmen nur in engen Grenzen als ordnungsgemäße Verwaltung an. Regelmäßig bedarf es daher aller Eigentümer zur Darlehensaufnahme. Die Abwesenheit nur eines Eigentümers führt unter Umständen zur Anfechtbarkeit des Beschlusses. Somit müsste die Bestandskraft abgewartet werden. Man sieht: Auch das neue WEG ist nicht ohne Krux. ←|

Foto: Siemens AG

check it!

AnbieterCheck.de

www.anbieter check.de/immobilien

Immobilien

Check it! Die Marktübersicht mit über 1.000 Anbietern aus der gesamten Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Hier finden Sie die Dienstleister und Hersteller die zu Ihnen passen.

Jetzt kostenlos informieren!

HAUFE.

Aktuelles Recht
Inhalt

Maklerrecht

71.1 Kontraproduktive Klausel
Maklerverträge mit einer Mehrerlösklausel können sittenwidrig sein

Wohnungseigentumsrecht

72.1 Verwalterhaftung
Untätigkeit beim Hausgeldeinzug

72.2 Hausgeldverfahren
Keine Abtretung von Hausgeldansprüchen an den Verwalter

73.1 Jahresabrechnung
„Bilanzmäßige" Darstellungen sind nicht zulässig

73.2 Wohnungsnutzung
Kein Verbot der Vermietung an Feriengäste

73.3 Überbau
Ausgleich durch Nutzungsentschädigung

74.1 Bruchteilsberechtigter
Ausnahmsweise kein Beschlussanfechtungsrecht

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

74.2 Mietmangel
Geltender technischer Standard bei Neuerstellung entscheidend

75.1 Kontoauszüge
Recht des Mieters auf Vorlage von Vermieter-Kontoauszügen?

75.2 Gewerbemietraumrecht
Mieter muss konkreten Verstoß gegen Wirtschaftlichkeitsgebot darlegen

76.1 Prozesskosten
Streitwert bei Mietminderung: Dreieinhalbfacher Jahresminderungsbetrag

76.2 Gewerbemietraumrecht
Verweigerte Rückgabe der Mietsache nach fristloser Kündigung

Urteil des Monats

Kontraproduktive Klausel

Maklerverträge mit einer Mehrerlösabführungsklausel können sittenwidrig sein.

Maklerverträge mit einer Mehrerlösklausel sind nichtig, wenn sie letztlich zu einem Provisionsanspruch von 20 Prozent führen.

LG Berlin, Urteil vom 30.5.2013, Az.: 9 O 540/11

Fakten: Der Eigentümer eines Mietshauses teilte dieses in Wohnungseigentum auf. Zum Abverkauf der Eigentumswohnungen bediente er sich eines Maklers. In den jeweiligen Maklerverträgen war ein fixer Betrag je Quadratmeter vorgesehen, den der Wohnungsverkäufer für die einzelnen Wohnungen erhalten sollte. Soweit Kaufpreise die entsprechenden Quadratmeterpreise überschreiten würden, sollte der Mehrerlös dem Makler als Provision zustehen. In der Folge vermittelte dieser eine Vielzahl von Interessenten und es kam zum Abschluss entsprechender notarieller Kaufverträge. Der Makler erzielte erheblich über den mit dem Verkäufer vereinbarten Quadratmeterpreisen liegende Kaufpreise je Quadratmeter. Er erzielte Preisaufschläge zwischen 20 Prozent und 70 Prozent oder bezogen auf den Kaufpreis Provisionen zwischen 17 Prozent und 35 Prozent der jeweiligen Kaufpreise. Der Makler begehrte insoweit Zahlung von knapp 600.000 Euro. Seinen Auftraggeber hatte er nicht informiert, zu welchem Preis er die Wohnungen anbieten würde. Die Klage war abzuweisen, da die Maklerverträge wegen Sittenwidrigkeit nichtig waren. Der BGH hat bei einer Provision in Höhe von 24 beziehungsweise 27,7 Prozent eine Sittenwidrigkeit bejaht. Er hat es insoweit offengelassen, ob die Überschreitung des üblichen Honorars um etwa 100 Prozent bei einem Maklervertrag ausreichend ist, eine Sittenwidrigkeit bei dem erforderlichen Hinzutreten weiterer Umstände zu bejahen. Jedenfalls seien aber Überschreitungen um etwa das 4-fache der üblichen Provision sittenwidrig. Sämtliche von dem Makler vermittelten Verträge hatten eine Provisionsforderung von jedenfalls deutlich über 100 Prozent der üblichen Maklerprovision ergeben. Darüber hinaus hat der BGH jedenfalls dann eine Sittenwidrigkeit angenommen, wenn der Provisionsbetrag 20 Prozent des vermittelten ausmacht. Insgesamt lagen vorliegend die vereinnahmten Provisionen im Schnitt deutlich über 20 Prozent.

Der Makler hatte auch bewusst ein Informationsdefizit seines Auftraggebers ausgenutzt, sodass sich diesem nicht erschließen konnte, dass der Makler Provisionen bis 35 Prozent des erzielten Kaufpreises vereinnahmen wollte. Bei Mehrerlösabführklauseln ergibt sich nämlich letztlich für den Verkäufer erst dann die Höhe der Maklerprovision, wenn ihm bekannt ist, zu welchen Preisen der Makler die Objekte am Markt anbietet und letztlich auch veräußert. Diese Informationen hatte der Makler nicht bekannt gegeben. Damit hatte er ersichtlich einen Wissensvorsprung gegenüber dem Wohnungsverkäufer ausgenutzt, sodass auch von einer sittenwidrigen Gesinnung auszugehen war.

Fazit: Der Makler hatte sich vorliegend noch mit dem Argument wehren wollen, der Verkäufer sei nicht schutzwürdig, da er angesichts der Zahl der verkauften Eigentumswohnungen gewerblichen Grundstückshandel betrieben hätte. Dem konnten die Richter nicht folgen. Es konnte vielmehr dahinstehen, ob der Verkäufer nur Verbraucher oder bereits Unternehmer war. Denn auch im Geschäftsverkehr kann es zu sittenwidrigen Geschäftsabschlüssen kommen. Maßgeblich ist allein, dass eine Unerfahrenheit oder ein Mangel an Urteilsvermögen ausgenutzt wird.

Wohnungseigentumsrecht

Verwalterhaftung (72.1)

Untätigkeit beim Hausgeldeinzug

Schuldet ein Wohnungseigentümer Hausgeldzahlungen und ergreift der Verwalter keine verjährungshemmenden oder -hindernden Maßnahmen, indem er weder Klage erhebt, noch die übrigen Wohnungseigentümer auf die drohende Verjährung hinweist, verstößt er gegen seine Pflichten aus dem Verwaltervertrag und muss den Schaden, der infolge der Verjährung der Hausgeldzahlungen eintritt, ersetzen.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil vom 20.12.2012, Az.: 980b C 42/12 WEG

Fakten: Auf den im Jahr 2007 beschlossenen Wirtschaftsplan für die Wirtschaftsperiode 2007 leistete eine Wohnungseigentümerin nicht ausreichende Hausgeldvorauszahlungen. Auf die ebenfalls im Jahr 2007 beschlossene und fällige Sonderumlage leistete sie überhaupt keine Beiträge. Die Verwalterin hatte in diesem Zusammenhang nichts unternommen. Im Jahr 2012 beschlossen die Wohnungseigentümer wegen der zwischenzeitlich verjährten Hausgeldrückstände der Wohnungseigentümerin, entsprechende Schadensersatzansprüche gegen die Verwalterin geltend zu machen. Die Klage gegen sie war erfolgreich.

Die mittlerweile ehemalige Verwalterin hatte gegen ihre Verpflichtungen aus dem ehemaligen Verwaltervertrag verstoßen. Die Forderungen der Gemeinschaft waren jedenfalls mit Ablauf des 31. Dezember 2010 verjährt. Die Verwalterin hatte weder Maßnahmen ergriffen, um den Eintritt der Verjährung zu verhindern, noch hatte sie die Wohnungseigentümer ausdrücklich auf die drohende Verjährung aufmerksam gemacht. Zu diesem Hinweis wäre sie jedoch verpflichtet gewesen. Die Verwalterin wandte zwar ein, die Wohnungseigentümergemeinschaft sei zum damaligen Zeitpunkt ganz und gar nicht mit den erforderlichen finanziellen Mitteln ausgestattet gewesen, um den Anspruch gerichtlich weiterzuverfolgen. Das wenige Geld in der Kasse aber hatte die Verwalterin selbstverständlich nicht von ihrer Verantwortung entbunden. In einem Fall wie dem vorliegenden hätte sie die Wohnungseigentümer ausdrücklich auf die drohende Verjährung hinweisen müssen, um ihnen die Möglichkeit zu eröffnen, etwa durch Beschluss einer Sonderumlage eine Titulierung der Ansprüche zu ermöglichen.

Fazit: Ein sehr klassischer Fall der Verwalterhaftung ist die Verjährung von Hausgeldansprüchen gegen Mitglieder der Wohnungseigentümergemeinschaft. Das Hausgeldinkasso stellt jedenfalls eine wesentliche Verwalterpflicht dar.

Hausgeldverfahren (72.2)

Keine Abtretung von Hausgeldansprüchen an den Verwalter

Die Wohnungseigentümer können gemäß § 21 Abs. 3 WEG einen Beschluss darüber fassen, ob Ansprüche auf Zahlung von Wohngeld an einen Dritten abgetreten werden sollen. Die Abtretung von Ansprüchen auf Zahlung von Wohngeld an den Verwalter zur gerichtlichen Geltendmachung widerspricht ordnungsgemäßer Verwaltung, weil dadurch das Risiko der Insolvenz des Verwalters auf die Gemeinschaft übertragen wird.

AG Leonberg, Urteil vom 17.7.2012, Az.: 2 C 263/12 WEG

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten auf einer Eigentümerversammlung beschlossen, rückständige Wohngelder und Nachzahlungen aus den jeweiligen Einzeljahresabrechnungen in einer Größenordnung von circa 30.000 Euro an den Verwalter zur gerichtlichen Geltendmachung abzutreten. Hintergrund war, dass die Verwaltung bereits im eigenen Namen entsprechende Hausgeldklagen führte und man auf Grundlage der aktuellen Rechtsprechung befürchtete, die Klagen würden erfolglos sein, da der Verwalter nicht mehr befugt ist, Hausgeldverfahren in eigenem Namen zu führen. Der Beschluss wurde von einem Eigentümer erfolgreich angefochten.

Zunächst stellte das Gericht klar, dass die Eigentümer durchaus die Kompetenz zur Fassung des Abtretungsbeschlusses hatten. Bei den Angelegenheiten betreffend die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums räumt das Gesetz den Eigentümern ausdrücklich die Möglichkeit einer Mehrheitsentscheidung ein, sofern es um eine „ordnungsgemäße“ Maßnahme geht. Die Eigentümerversammlung ist also insoweit nicht von vornherein zu einer Beschlussfassung unzuständig. Sie darf nur keine Beschlüsse fassen, die über die „Ordnungsmäßigkeit“ der Verwaltung hinausgehen, was vorliegend der Fall war. Dies ergibt sich bereits daraus, dass durch die Abtretung das Insolvenzrisiko der Hausverwaltung ohne Not auf die Wohnungseigentümergemeinschaft übertragen wird. Denn wenn die Hausverwaltung insolvent werden sollte, würde die Forderung zur Masse gehören. Durch die Abtretung wird die Verwaltung formal Inhaberin der Forderung. Des Weiteren besteht keine rechtliche oder wirtschaftliche Notwendigkeit der Gemeinschaft, dieses Insolvenzrisiko der Verwaltung zu übernehmen. Dass damit in den bereits von der Verwaltung in eigenem Namen geführten Gerichtsverfahren über die betroffenen Hausgelder verhindert werden soll, dass diese mangels Aktivlegitimation verloren werden, stellt kein zu berücksichtigendes Interesse der Gemeinschaft dar. Diese Prozesse werden von der Verwaltung im eigenen Namen geführt, die Gemeinschaft ist an ihnen nicht beteiligt.

Fazit: Sollte die Verwaltung die Hausgeldprozesse verlieren, hätte dies auf Ansprüche der Gemeinschaft keinen Einfluss. Die Gemeinschaft kann und muss dann selbst im eigenen Namen Klage auf Zahlung der rückständigen Hausgelder erheben.

Jahresabrechnung (73.1)

„Bilanzmäßige“ Darstellungen sind nicht zulässig

Tatsächliche und geschuldete Zahlungen der Wohnungseigentümer auf die Instandhaltungsrücklage sind in der Jahresgesamt- und Einzelabrechnung weder als Ausgabe noch als sonstige Kosten zu buchen. Vielmehr sind die tatsächlichen Zahlungen der Wohnungseigentümer auf die Rücklage als Einnahmen darzustellen und zusätzlich auch die geschuldeten Zahlungen anzugeben. Bilanzmäßige Darstellungen sind in Jahresabrechnungen unzulässig.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 27.11.2012, Az.: 980a C 28/12 WEG

Wohnungsnutzung (73.2)

Kein Verbot der Vermietung an Feriengäste

Die Wohnungseigentümer können nicht per Beschluss verbieten, dass eine Wohnung an wechselnde Personen für Zeiträume von einer Woche oder weniger als sieben Tagen überlassen wird, da es sich dabei nicht um eine bloße Gebrauchsregelung handelt, sondern um teilweisen Ausschluss von bestimmten Nutzungsarten.

LG Berlin, Beschluss vom 25.6.2013, Az.: 85 S 143/12 WEG

Vermietung an Feriengäste darf nicht völlig ausgeschlossen werden.

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten per Mehrheitsbeschluss geregelt, dass es den einzelnen Wohnungseigentümern untersagt sei, ihre Wohnung an wechselnde Feriengäste zu vermieten. Der Beschluss wurde erfolgreich angefochten – er ist sogar nichtig. Mit dem Beschluss ist nicht nur eine Gebrauchsregelung betreffend die Untersagung der Überlassung einer Wohnung an wechselnde Personen für kürzere Zeiträume getroffen, sondern auch eine bestimmte Art der Nutzung einer Wohnung grundsätzlich untersagt, wozu den Eigentümern die Beschlusskompetenz fehlt. Denn durch die generelle Untersagung der Nutzung von Wohnungen an wechselnde Personen bis hin zu einer Woche wird eine bestimmte Nutzungsart grundsätzlich verboten. Denn unabhängig von der Frage, ob eine „Ferien-Vermietung“ bei der Überlassung einer Wohnung an einen täglich wechselnden Personenkreis vorliegt, beinhaltet eine Ferienvermietung jedoch in jeden Fall die Überlassung von Räumen für die Dauer von einigen Tagen oder einer Woche.

Fazit: Zum gänzlichen Ausschluss der Überlassung einer Wohnung an wechselnde Personen für Zeiträume von einer Woche oder weniger als sieben Tagen sind die Wohnungseigentümer im Beschlussweg nicht befugt, da ein Beschluss mit einer derartigen Regelung nicht nur eine bloße Gebrauchsregelung im Sinne von § 15 Abs. 2 WEG, sondern einen teilweisen Ausschluss von bestimmten Arten der Nutzung einer Wohnung darstellt. Dies entspricht auch der aktuellen BGH-Rechtsprechung.

Überbau (73.3)

Ausgleich durch Nutzungsentschädigung

Ein Nutzungsrecht am Garten wird auch beeinträchtigt, wenn die überbaute Gemeinschaftsfläche für die Eigentümer einer Wohnung nur über die Grundstückfläche, die der anderen Wohnung als Sondernutzungsrecht zugewiesen ist, zugänglich ist. Bei der Berechnung des Nutzungsverlusts durch einen Überbau ist nur die überbaute Grundstücksfläche zu berücksichtigen, die im gemeinschaftlichen Eigentum steht und nicht einer Wohnung als Sondernutzungsrecht zugewiesen ist.

AG Bad Schwalbach, Urteil vom 14.11.2012, Az.: 3 C 819/10

Fakten: Die Wohnanlage besteht aus einem Zweifamilienhaus. Die ehemaligen Eigentümer der Souterrainwohnung errichteten auf der Gemeinschaftsfläche zwischen Grundstücksgrenze und ihrem Sondernutzungsrecht einen Wintergarten. Die von dem Wintergarten überbaute Fläche ist der Souterrainwohnung nicht als Sondernutzungsrecht zugewiesen. Die Eigentümer der Erdgeschosswohnung machen nun gegen den neuen Eigentümer der Souterrainwohnung ein Nutzungsentgelt wegen des Überbaus des Gemeinschaftseigentums geltend. Die Klage hatte Erfolg. Die Erdgeschosseigentümer haben gegen den Souterraineigentümer Anspruch auf Geldrente. Hat der Eigentümer eines Grundstücks bei der Errichtung eines Gebäudes über die Grenze gebaut, ohne dass ihm Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit zur Last fällt, so hat der Nachbar den Überbau zu dulden, es sei denn, dass er vor oder sofort nach der Grenzüberschreitung Widerspruch erhoben hat. Der Nachbar ist durch eine Geldrente zu entschädigen. So also der Grundstücksnachbar – hier der andere Wohnungseigentümer – dem Überbau nicht widersprochen hat, ist er zu dessen Duldung verpflichtet, hat aber Anspruch auf eine Nutzungsentschädigung.

Fazit: Die Höhe der Überbaurente bemisst sich nach dem Verkehrswert der überbauten Fläche zur Zeit der Grenzüberschreitung. Sie ist jährlich im Voraus zu zahlen. Der einzelne Rentenanspruch unterliegt der dreijährigen Regelverjährung des § 195 BGB. Das Recht auf die Rente selbst verjährt nicht, da es Bestandteil des Eigentums ist.

Bruchteilsberechtigter (74.1)

Ausnahmsweise kein Beschlussanfechtungsrecht

Der einzelne Bruchteilsberechtigte am Sondereigentum kann die Gültigkeit von Beschlüssen im Wege der Anfechtungsklage gerichtlich klären, indem er als gesetzlicher Prozessstandschafter der anderen Bruchteilseigentumsberechtigten auftritt. Dies gilt jedoch nicht, wenn er Beschlüsse anficht, denen die übrigen Bruchteilseigentumsberechtigten zugestimmt haben.
LG Frankfurt am Main, Urteil vom 8.5.2013, Az.: 2-13 S 70/09

Fakten: Drei Gewerbetreibende sind jeweils zu einem Drittel Bruchteilseigentümer einer Teileigentumseinheit. In der Teilungserklärung finden sich folgende Regelungen: „Sollte das Eigentum sich auf mehrere Personen verteilen, so sind diese verpflichtet, in analoger Anwendung des WEG über die Stimmabgabe in der Wohnungseigentümerversammlung abzustimmen. Steht eine Sondereigentumseinheit im Eigentum mehrerer Personen, so haben sie einen von ihnen als Bevollmächtigten namhaft zu machen.“ Einer der drei Gewerbetreibenden hatte mehrere Beschlüsse einer Wohnungseigentümerversammlung angefochten und seine Klage auch gegen die beiden Bruchteilsberechtigten gerichtet. Vor der Versammlung hatten diese beiden Bruchteilsberechtigten beschlossen, sich in der Versammlung vom Verwalter vertreten zu lassen. Die Klage musste scheitern, da sie bereits unzulässig war. Zwar hat der einzelne Bruchteilsberechtigte am Wohnungseigentum grundsätzlich das Recht, die Gültigkeit von Beschlüssen im Wege der Anfechtungsklage gerichtlich klären zu lassen. Er tritt dann als gesetzlicher Prozessstandschafter der anderen Bruchteilseigentumsberechtigten auf. Konsequenz: Der klagebefugte Mitberechtigte darf die Anfechtungsklage nur gegen die übrigen Wohnungseigentümer, nicht aber gegen die Mitberechtigten richten. Die Klage wurde vorliegend jedoch ausdrücklich auch gegen die beiden weiteren Bruchteilsberechtigten gerichtet, weil sie anderer Auffassung als der klagende Bruchteilsberechtigte waren. Diese befürworteten eine Anfechtungsklage nämlich gerade nicht. In diesem Fall liegt dann jedoch eine mehrheitlich getroffene Verwaltungsentscheidung der Mitberechtigten vor, die Klage nicht durchzuführen. So nun das Stimmrecht bei einer Bruchteilsgemeinschaft als Wohnungseigentümerin nur einheitlich ausgeübt werden kann, gilt dies aber auch für das mit dem Stimmrecht korrespondierende Anfechtungsrecht.

Fazit: Es stellt in der Praxis keine Seltenheit dar, dass einzelne Bruchteilsberechtigte – etwa nur der Ehemann bei einem im Miteigentum von Eheleuten stehenden Sondereigentum – Anfechtungsklage erhebt. In der Eigentümerliste ist dabei zu beachten, dass der andere Bruchteilsberechtigte – also etwa die Ehefrau – nicht als Beklagte benannt wird. Der nicht klagende Bruchteilsberechtigte darf selbstverständlich nicht mit den den übrigen beklagten Wohnungseigentümern entstandenen Verfahrenskosten belastet werden.

Mietrecht

Mangel oder nicht? Es gilt der Standard bei Errichtung des Gebäudes.

Mietmangel (74.2)

Geltender technischer Standard bei Neuerstellung entscheidend

Bei der Beurteilung des Vorliegens eines Mangels der Mietsache ist, wenn Parteiabreden zur Beschaffenheit der Mietsache fehlen, jedenfalls die Einhaltung der maßgeblichen technischen Normen geschuldet. Dabei ist nach der Verkehrsanschauung grundsätzlich der bei Errichtung des Gebäudes geltende Maßstab anzulegen. Nimmt der Vermieter bauliche Veränderungen an einem älteren Gebäude vor, so kann der Mieter, sofern nicht etwas anderes vereinbart ist, nur dann erwarten, dass der Tritt- und Luftschallschutz anschließend den höheren Anforderungen der zur Zeit der baulichen Veränderungen geltenden DIN-Normen genügt, wenn die Maßnahmen den zur Zeit der baulichen Veränderungen geltenden DIN-Normen genügen, wenn die Maßnahmen von der Intensität des Eingriffs in die Gebäudesubstanz her mit einem Neubau oder einer grundlegenden Veränderung des Gebäudes vergleichbar sind.
BGH, Urteil vom 5.6.2013, Az.: VIII ZR 287/12

Fakten: Der Mieter wohnt seit 1985 in einer Wohnung eines Mehrfamilienhauses, welches durch Kriegseinwirkungen beschädigt und 1952 wieder aufgebaut worden war. 2003 hatte der Vermieter in der über der Wohnung des Mieters gelegenen Dachgeschosswohnung Bauarbeiten durchführen lassen, durch die nunmehr zwei Wohnungen statt zuvor einer entstanden. 2006 fand in einer der Dachgeschosswohnungen ein Mieterwechsel statt. Der Mieter der darunterliegenden Wohnung beanstandete 2007 eine unzureichende Schallisolierung seiner Wohnung zu den Dachgeschosswohnungen und minderte die Miete deswegen in Höhe von insgesamt 20 Prozent. Der Vermieter

verlangte die Zahlung der vollständigen Miete. Auch der BGH gibt dem Vermieter insoweit recht: Die Wohnung weist hinsichtlich des Schallschutzes zu den Dachgeschosswohnungen keinen Mangel auf, die Miete war deswegen nicht zu mindern. Der vertraglich geschuldete Tritt- und Luftschallschutz der Wohnung ist unter Heranziehung der zum Zeitpunkt der Errichtung des Gebäudes – hier in Gestalt des Wiederaufbaus im Jahre 1952 – geltenden technischen Normen zu beurteilen. Der Vermieter muss nicht den Schallschutzstandard von 2003 erfüllen. Eine Begradigung oder ein Ausgleich des Estrichs, um hierauf einen neuen Fußbodenbelag aufbringen zu können, ist nicht derartig gravierend, dass hiermit eine Änderung der maßgeblichen Schallschutzmindestanforderungen einhergeht. Hier war nur auf einer Fläche von 21 Quadratmetern der Estrich entfernt und erneuert worden.

Fazit: Der Lärmschutz ist bei umfangreichen Modernisierungen des alten Gebäudebestands problematisch, weil zum Beispiel der Estrich früher häufig nicht schwimmend verlegt wurde und die vollständige Erneuerung des Estrichs sehr aufwendig ist. Das Aufbringen von Trittschall auf den vorhandenen Estrich ist wegen der damit verbundenen Erhöhung der Geschossdecke ebenfalls häufig wirtschaftlich nicht möglich. Problematisch ist auch, dass bei den in den 50er Jahren gebauten Häusern häufig keine eigenen Seitenwände zu den Nachbarhäusern bestehen, sondern nur einfache Zimmerwände, sodass auch insoweit eine Erhöhung des Standards nicht erreicht werden kann. Der BGH hat eine Modernisierungspflicht des Vermieters hinsichtlich der Geschossdecke ausdrücklich verneint. Bei diesen Entscheidungen kommt es auf die Frage an, ob eine dem Neubau vergleichbare Baumaßnahme vorliegt.

Kontoauszüge (75.1)

Recht des Mieters auf Vorlage von Vermieter-Kontoauszügen?

Dass er seine Zahlungspflicht erfüllt hat, kann der Mieter im Rechtsstreit nicht durch den Antrag beweisen, dem Vermieter aufzugeben, Kontoauszüge des Mietkontos vorzulegen.

OLG Koblenz, Beschluss vom 5.11.2012, Az.: 5 U 1059/12

Fakten: Der Vermieter hatte behauptet, der Mieter habe die Miete in einem bestimmten Zeitraum nicht bezahlt. Der Mieter beantragte zum Beweis, dass er bezahlt habe, die Vorlage der Kontoauszüge des Vermieterkontos. Das Gericht gibt dem Vermieter recht und verneint eine Verpflichtung des Vermieters, Kontoauszüge vorzulegen.

Fazit: Will der Mieter seine Zahlungen beweisen, muss er zunächst selbst Beweis anbieten. Dazu kann er eigene Kontoauszüge vorlegen. Erst wenn der Vermieter den Eingang auf seinem Konto trotz dargelegten Abbuchungsvorgangs bestreitet, kann der Mieter verlangen, dass der Vermieter seine Kontoauszüge vorlegt.

Gewerbemietraumrecht (75.2)

Mieter muss konkreten Verstoß gegen Wirtschaftlichkeitsgebot darlegen

Nach dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit, der sich für Gewerberaummietverhältnisse aus § 242 BGB ergibt, darf der Vermieter nur angemessene und erforderliche Kosten umlegen, wobei ihm hierbei ein billiges Ermessen einzuräumen ist. Der Mieter, der sich auf die Verletzung des Wirtschaftlichkeitsgebots beruft, trägt nach allgemeinen Grundsätzen die Darlegungs- und Beweislast für ein pflichtwidriges Verhalten des Vermieters. Deshalb ist es seine Sache, konkret vorzutragen, dass die entsprechenden Leistungen im maßgeblichen Zeitraum günstiger zu erlangen gewesen wären. Gelingt ihm das, muss der Vermieter darlegen und erforderlichenfalls beweisen, dass das Wirtschaftlichkeitsgebot gleichwohl nicht verletzt ist. Ist ein Verstoß gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot festzustellen, muss der Vermieter den Mieter von der Umlegung nicht erforderlicher Kosten freistellen.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 19.3.2013, Az.: I 24 U 115/12

Fakten: Die Parteien eines Gewerbemietraumvertrags streiten über die Betriebskosten. Das Gericht gibt dem Mieter in Bezug auf die Hausmeisterkosten recht. Der Vermieter hat bei der Beschäftigung des Hausmeisters den Grundsatz der Wirtschaftlichkeit nicht gewahrt. Nach dem Grundsatz der Wirtschaftlichkeit, der sich für Gewerberaummietverhältnisse aus § 242 BGB ergibt, darf der Vermieter nur angemessene und erforderliche Kosten umlegen, wobei ihm hierbei ein billiges Ermessen einzuräumen ist. Das Gebot der sparsamen Bewirtschaftung betrifft nicht nur die Nebenkostenarten, sondern auch die Höhe der Kosten. Der Vermieter muss nicht die billigste Lösung wählen, sondern kann alle sachlichen Gesichtspunkte heranziehen. Die Vereinbarung unangemessener, marktunüblich überhöhter Entgelte mit Dritten ist unzulässig. Zunächst muss der Mieter einen Verstoß gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot geltend machen und dafür konkret vortragen, dass die entsprechenden Leistungen im maßgeblichen Zeitraum günstiger zu erlangen gewesen wären. Der Vermieter muss dann darlegen und gegebenenfalls beweisen, dass er das Wirtschaftlichkeitsgebot nicht verletzt hat. Hat der Vermieter überhöhte oder nicht erforderliche Kosten auf den Mieter umgelegt, muss er den Mieter von der Umlegung nicht erforderlicher Kosten freistellen. Der hier vereinbarte Hausmeisterlohn – einschließlich Arbeitgeberanteilen aus den Sozialversicherungsbeiträgen – von 11,30 Euro pro Stunde ist nicht überhöht. Allerdings war die Beschäftigung einer Vollzeitkraft hier nicht erforderlich.

Fazit: Hat der Mieter den Eindruck, die auf ihn umgelegten Nebenkosten seien überteuert, muss er den Verstoß gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot konkret vortragen. Dabei kann der Verstoß zum Beispiel in der Vereinbarung überhöhter Stundensätze wie auch – wie

hier bei Einstellung des Hausmeisters als Vollzeitkraft – in der Umlage nicht benötigter Arbeitsstunden der Anzahl nach begründet sein.
Der Mieter war im vorliegenden Fall bereits vor Einstellung des Hausmeisters als Vollzeitkraft Mieter gewesen, die Nebenkosten waren mit Einstellung des Hausmeisters gestiegen. Der Vermieter konnte nicht nachvollziehbar machen, für welche Tätigkeiten er die 40 Wochenstunden Hausmeisterarbeit benötigte. Also Vorsicht: Der Vermieter sollte vor Vertragsschluss genau berechnen, für wie viele Stunden er den Hausmeister benötigt , und den Arbeitsvertrag entsprechend gestalten, will er nicht Gefahr laufen, auf den überflüssigen Kosten sitzen zu bleiben.

Prozesskosten (76.1)

Streitwert bei Mietminderung: Dreieinhalbfacher Jahresminderungsbetrag

Für einen Anspruch auf Beseitigung von Mängeln ist nach § 41 Abs. 5 GKG der Jahresbetrag einer angemessenen Mietminderung maßgeblich, wobei Bemessungsgrundlage die Grundmiete mit allen Nebenkosten ist. Für ein Minderungsverlangen ist § 48 Abs. 1 GKG in Verbindung mit § 9 ZPO heranzuziehen und demnach grundsätzlich der dreieinhalbfache Wert des einjährigen Minderungsbetrags, wobei Bemessungsgrundlage die Grundmiete mit allen Nebenkosten ist, sofern nicht der Gesamtbetrag der Minderungen bei einem zeitlich befristeten Mietverhältnis geringer ist.
OLG München, Beschluss vom 12.6.2013, Az.: 32 W 1015/13

Fakten: Die Parteien streiten über den Streitwert in einem Mietminderungsprozess. Die Kosten der Mängelbeseitigung belaufen sich auf rund 710.000 Euro, der Streitwert wurde zunächst auf 146.000 Euro festgesetzt, da dies dem Streitwert der Hauptsacheklage entsprach. Auf die Beschwerde des Vermieters wurde der Streitwert auf 222.331 Euro festgesetzt, auf die Streitwertbeschwerde hin wurde der Streitwert von Amts wegen gemäß § 63 Abs. 3 GKG herabgesetzt. Das Gericht führt dazu aus: Bei einem selbstständigen Beweisverfahren ist der Wert des zu sichernden Anspruchs bei der Verfahrenseinleitung maßgeblich. Dieser kann sich, soweit eine Schätzung durch einen Sachverständigen nötig ist, auch erst aus dessen Gutachten ergeben. Für den Anspruch auf Beseitigung der Mietmängel ist nach § 41 Abs. 5 GKG der Jahresbetrag einer angemessenen Mietminderung maßgebend, wobei die Bemessungsgrundlage die Grundmiete mit allen Nebenkosten ist. Für das Minderungsverlangen ist § 48 Abs. 1 GKG in Verbindung mit § 9 ZPO maßgeblich und demnach der dreieinhalbfache Wert des einjährigen Minderungsbetrags.

Fazit: Der Streitwert bestimmt die Prozesskosten, sowohl die Gerichtskosten als auch die Rechtsanwaltskosten. Die unterliegende Partei hat in der Regel entsprechend ihrem Unterliegen die Prozesskosten zu tragen, die eigenen und die des Gegners.

Gewerbemietraumrecht (76.2)

Verweigerte Rückgabe der Mietsache nach fristloser Kündigung

Der Mieter verstößt gegen Treu und Glauben, wenn er die Rückgabe der Mietsache verweigert, owbohl er selbst das Mietverhältnis aus wichtigem Grund fristlos gekündigt hat. Eine unwirksame Kündigung kann nur in ein Angebot zur Vertragsaufhebung umgedeutet werden, wenn der Erklärende sich bei der Kündigung bewusst war, dass sie möglicherweise nicht die gewünschte Rechtsfolge auslöst und in diesem Fall die vorzeitige Vertragsbeendigung von der Zustimmung des Erklärungsempfängers abhängt.
OLG Düsseldorf, Urteil vom 4.12.2012, Az.: I-24 U 69/12

Kündigt der Pächter, muss er die Räume zurückgeben.

Fakten: Der Pächter betrieb in den gepachteten Räumen eine Gaststätte. Er zahlte keine Pacht und beruft sich insoweit auf eine mündlich getroffene Verzichtserklärung wegen erheblicher Mängel des Obejekts, welche der Verpächter bestreitet. Der Pächter zahlte dann eine wegen Mängeln geminderte Pacht, der Verpächter erklärte die fristlose Kündigung wegen erheblicher Zahlungsrückstände, der Pächter kündigte seinerseits das Pachtverhältnis außerordentlich. Der Verpächter verlangte die Rückgabe der Räume, der Pächter verweigerte sie. Grund: Die Kündigung sei nur vorbereitende Handlung für einen etwaigen Schadensersatzprozess gewesen. Das Gericht gibt dem Verpächter recht. Ob die Kündigung des Pächters wirksam ist oder nicht, muss nicht entschieden werden, da das Gericht den Räumungsanpruch für begründet erachtet. Eine unwirksame Kündigungserklärung kann grundsätzlich nicht in ein Angebot zur Vertragsaufhebung umgedeutet werden. Soweit sich der Pächter nunmehr auf eine vermeintliche Unwirksamkeit seiner Kündigung berufen will, verstößt dieser Einwand gegen den Grundsatz von Treu und Glauben, weil er sich hiermit zu seinem eigenen Verhalten in Widerspruch setzt.

Fazit: Die Kündigung wird wirksam mit Zugang der Erklärung. Die Rechtsfolge ist dann bereits eingetreten. Sie kann so nicht nachträglich in ein Angebot auf Abschluss eines Aufhebungsvertrags umgedeutet werden.

Alles Wichtige mach ich selbst!

LexWARE
Einfach erfolgreich

Erst recht, wenn es um meine Finanzen geht.

Buchhaltung, Aufträge, Rechnungen oder Lohn und Gehalt: Mit Lexware haben Sie mit einem Klick alle Geschäftszahlen selbst im Blick – im Büro, zu Hause oder unterwegs. Egal, ob Sie das erste Mal mit Buchhaltung zu tun haben oder Vollprofi sind. **Jetzt 4 Wochen kostenlos testen! www.lexware.de**

Mein Klassiker

Dr. Ursula Grooterhorst,
Rechtsanwältin und Mediatorin,
Düsseldorf

Philosophie und Führung

Fachbuch von Dr. Helmut Geiselhart

Kann es sein, dass Unternehmen und die darin beschäftigten Mitarbeiter nur noch von Zahlen dirigiert werden? Verantwortungsvolle Unternehmensführung impliziert, dass Leitlinie für das Handeln im Unternehmen nicht nur Gewinnmaximierung sein kann. Vielmehr bedarf es gleichzeitig der Förderung von Soft Skills und der sozialen Kompetenz aller im Unternehmen Beschäftigten. Das setzt eine Unternehmensführung voraus, die sich selbst und ihre Mitarbeiter als Individuen mit Stärken und Schwächen im Blick hat.

„Geiselharts Werk ist ein unerlässlicher Leitfaden dafür, mithilfe der Philosophie Orientierung bei der Unternehmensführung zu finden und dadurch den Erfolg des Unternehmens zu sichern."

Eine Handreichung hierzu gibt Dr. Helmut Geiselhart, internationaler Top-Management-Coach, in seinem Buch zu dem Thema „Philosophie und Führung". Er untersucht die vier Fragen, die Kant an die Philosophie richtet (Was kann ich wissen? Wie muss ich handeln? Was darf ich hoffen? Was ist der Mensch?), im Hinblick auf die Hauptaufgaben von Führungskräften (Strategisches Denken, Organisieren und Führen, Unternehmenskultur fördern, Menschen beurteilen). Zur Beantwortung dieser Fragen stellt er die verschiedensten philosophischen Denkrichtungen vor. Mithilfe der Philosophie können Manager veranlasst werden, sich zu relativieren. Dieses Infragestellen ist wiederum Ausgangspunkt dafür, sich weiterzuentwickeln und sich zu erneuern. Ständige Kommunikation, Kritikfähigkeit des Einzelnen, Bescheidenheit, um voneinander zu lernen, sind nach Geiselhart Erfolgsfaktoren für Manager und Führungskräfte und das gesamte Unternehmen.

Neben logisch-rationalem Denken verändert nach Geiselhart Kontemplation den Menschen und kontemplative Menschen verändern die Welt. Um Menschen und Führungskräften diesen Weg zu erschließen, gibt Geiselhart eine konkrete Beschreibung von Kontemplation. Des Weiteren ermöglicht er dem Leser, seine Ausführungen anhand von Beispielen aus Literatur und Filmen auch emotional nachzuempfinden. Geiselharts Werk ist ein unerlässlicher Leitfaden dafür, mithilfe der Philosophie Orientierung bei der Unternehmensführung zu finden und dadurch den Erfolg des Unternehmens zu sichern.

Dr. Helmut Geiselhart, Springer Gabler Verlag, Wiesbaden, 1. Auflage 2012, ISBN: 978-3834925497, 34,95 Euro

Neue Bücher

Verkehrswertermittlung von Immobilien

Das Buch stellt Ertrags-, Vergleichs- und Sachwertverfahren dar. Damit soll der Leser in die Lage versetzt werden, Verkehrswertgutachten über bebaute und unbebaute Grundstücke zu erstellen. Darüber hinaus beleuchten die Autoren besondere Aspekte der Bewertung, etwa Fehlerquellen von Gutachten.

Hauke Petersen et al., Richard Boorberg Verlag, 2. Auflage 2013, 534 S., ISBN 978-3-415-04609-2, 54 Euro

Mietrechtsänderungs-Gesetz

Der Arbeitskommentar soll helfen, mit einer Dokumentation und einer ersten Kommentierung dem Praktiker den Einstieg in das neue Mietrecht zu erleichtern. Themen sind unter anderem die Neuordnung des Modernisierungsrechts, der Ausschluss der Mietminderung, die Änderung der Kappungsgrenze bei Mieterhöhungen und die Kündigung bei Nichtzahlung der Kaution.

Ulf Börstinghaus, Norbert Eisenschmid, DMB-Verlag, 2013, 294 S., ISBN 978-3-933091-70-3, 69 Euro

IZ-Karriereführer 2013/14

Der IZ-Karriereführer 2013/14 soll Schüler, Studenten, Absolventen und Young Professionals auf ihrem Weg in die Immobilienbranche unterstützen. Das Buch liefert Karrieretipps von Immobilienprofis, benennt Qualifikationsanforderungen und beschreibt Berufsbilder. Die immobilienwirtschaftlichen Studiengänge werden genauso vorgestellt wie 150 mögliche Arbeitgeber.

IZ-Karriereführer 2013/14, 516 S., 29 Euro, zu beziehen über www.IT-shop.de

Aus unserem Haus

Mietminderungstabelle

Die Feststellung der Mietminderung ist in Deutschland fast ausschließlich Richterrecht. Es ist deshalb von entscheidender Bedeutung, die Rechtsprechung zu kennen, um sich bei einer Mietminderung nicht zu vergreifen. Das Buch „Mietminderungstabelle" soll hierbei eine systematische Hilfe bieten. Zunächst werden die Grundlagen der mietrechtlichen Gewährleistung dargestellt. Dabei wird der subjektive Mangelbegriff auch anhand typischer Fallbeispiele erläutert. Außerdem wird dargestellt, wann eine Mietminderung ausgeschlossen ist, und das Buch geht auf die verschiedenen in der Praxis vorkommenden Berechnungsmethoden ein. Mehr als 1.500 Urteile zur Mietminderung wurden ausgewertet und in verschiedenen Tabellen zusammengefasst.

Cathrin Börstinghaus, Verlag C.H. Beck, 3. Auflage 2013, 503 S. plus CD-ROM, ISBN 978-3-406-64919-6, 49 Euro

Die neue HOAI 2013

Mit der neuen Honorarordnung für Architekten und Ingenieure HOAI 2013 hat der Gesetzgeber viele Regelungen im Vergleich zur bisher geltenden HOAI 2009 angepasst. Die praxisorientierte Kommentierung der neuen HOAI führt in die Neuregelung der Honorierung von Architekten-, Ingenieur- und Beraterleistungen ein. Das Buch erklärt den Inhalt der neuen Verordnung, gibt Hinweise zu ihrer Auslegung und zu den Erhöhungen der Tafelwerte. Dabei werden zusätzliche Informationen zur Vertragsgestaltung, zum richtigen Umgang in verschiedenen Abrechnungsvarianten und eine Synopse gegeben. Zum direkten Download findet der Leser zusätzlich Vertragsmuster, Abrechnungsbeispiele und den Volltext der aktuellen Verordnung.

Mark von Wietersheim, Claus-Jürgen Korbion, Verlag Haufe-Lexware, 2. Auflage 2013, 404 S., ISBN 978-3-648-04358-5, 39,95 Euro

Vermieterlexikon

Das seit Anfang Mai dieses Jahres geltende neue Mietrecht brachte zahlreiche Änderungen, sowohl für den Vermieter als auch für den Mieter. In der neuen Auflage des „Vermieterlexikons" findet der Leser auf rund 1.000 Seiten umfassende Antworten auf alle wichtigen Rechtsfragen, von A wie Abmahnung über K wie Kündigung bis Z wie Zahlungsverzug. Das Nachschlagewerk enthält mehr als 10.000 aktuelle Gerichtsentscheidungen, die von verschiedenen Experten ausführlich erläutert werden. Sie stellen das gesamte Wohn- und Geschäftsraummietrecht in einer sowohl für den Laien verständlichen als auch für den Fachmann hilfreichen Art und Weise dar. Eingearbeitet wurden zudem mehr als 300 Grundsatzurteile des Bundesgerichtshofs.

Rudolf Stürzer, Michael Koch, Verlag Haufe-Lexware, 13. Auflage 2013, 949 S., ISBN 978-3-648-03518-4, 34,95 Euro

Impressum

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

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

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König
Michaela Burgdorf

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Alexander Heintze
Christian Hunziker
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth

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

Grafik/Layout
Hanjo Tews/Stefanie Kohlmann

Titel
Phil Ashley/getty images

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

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

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von „Aktuelles aus der Betriebskostenabrechnung“ bis „Wodis Sigma Forum“

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
TOP-TERMIN MAPIC 2013	**13.-15.11.2013 Cannes**	1.395 Euro	Reed MIDEM, Telefon 0033 1 79719000, **www.mapic.com**
vhw-Verbandstag 2013	**14.11.2013 Berlin**	kostenfrei	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V., Telefon 07031 866107-0, **www.vhw.de**
15. IIR Immobilienstandort Köln 2013	**14.-15.11.2013 Köln**	1.949 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3539, **www.iir.de/koeln2013**
FACILITY MANAGEMENT 2013/2014	**19.-20.11.2013 Frankfurt am Main**	2.049 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3639, **www.euroforum.de/p1106255**
Tag der Wohnungswirtschaft 2013	**21.-22.11.2013 Berlin**	kostenfrei	GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- u. Immobilienunternehmen, Telefon 030 824 03-0, **www.gdw.de**
11. BBA-Mietrechtstag	**26.11.2013 Berlin**	395*/474** Euro	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e. V., Telefon 030 230855-14, **www.bba-campus.de**
Wodis Sigma Forum	**26.-27.11.2013 Bochum**	290*/650** Euro	Aareon AG, Telefon 040 27833-709, **www.wodis-sigma-forum.com**
23. Verwalterworkshop	**28.-29.11.2013 Bietigheim-Bissingen**	320*/420** Euro	Verband der Immobilienverwalter Baden-Württemberg e. V., Telefon 07142 76-296, **www.vdiv.de**
Seminare und Schulungen			
Grundlagen und aktuelle Entwicklungen nach der Bundestagswahl im Immobiliensteuerrecht	**18.-19.11.2013 Berlin**	1.550 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223884, **www.tvs-berlin.de**
BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft	**20.-21.11.2013 Berlin**	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Geschäftsraummiete aktuell	**26.11.2013 München**	599 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, **www.beck-seminare.de**
Rechtssichere Kündigung von Mietern	**27.11.2013 Berlin**	290*/348** Euro	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e. V., Telefon 030 230855-14, **www.bba-campus.de**
Der Architekt als Immobilienmakler	**27.-28.11.2013 Stuttgart**	390*/480** Euro	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, **www.ifbau.de**
Das öffentliche Baurecht	**27.-28.11.2013 Berlin**	570 Euro	Bauakademie, Telefon 030 54997510, **www.bauakademie.de**
Due-Diligence-Prüfungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	**3.12.2013 Filderstadt-Bernhausen**	295*/355** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V., Telefon 07031 866107-0, **www.vhw.de**
Frauen in Führungspositionen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	**3.-4.12.2013 Singen**	780 Euro	AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Telefon 0711 16345-601, **www.awi-vbw.de**
Aktuelles aus der Betriebskostenabrechnung	**4.12.2013 Wiesbaden**	345 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0611 1746375-11, **www.sfa-immo.de**
Bau- und Modernisierungsmaßnahmen in einer WEG	**4.12.2013 Berlin**	129*/179** Euro	Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e. V., Telefon 030 3009679-0, **www.ddiv.de**
1/2 Tag „SEPA“ mit PowerHaus	**5.12.2013 Göttingen**	199 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, **www.haufe.de/realestate**
In 3 Tagen zum ImmoSchaden-Bewerter	**5.-7.12.2013 Sinzig**	995 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, **www.sprengnetter.de**
Immobilientransaktionen managen	**9.12.2013 Köln**	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Kennzahlen und Benchmarks im Facility Management	**11.-12.12.2013 Frankfurt am Main**	1.595 Euro	Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 2719-10, **www.management-forum.de**
Trinkwasserinstallation und Trinkwasserhygiene	**12.12.2013 Darmstadt**	618,80 Euro	DIN-Akademie, Beuth Verlag GmbH, Telefon 030 2601-2518, **www.beuth.de**

* Mitglieder/Kunden ** Nichtmitglieder/Nichtkunden

Unternehmensindex

A
Aareon 11, 55
Aengevelt 11
Allianz 23
Alt + Kelber Immobilienverwaltung 14
Amazon 51
Angermann Real Estate Advisory AG 14
Aviarent 45

B
B.A.C. Bau- und Anlagenconsult . . 62
Badenova AG & Co. KG 82
BayernLB 14
begehungen.de GmbH. 43
benchmark. REAL Estate Development GmbH. 42
Berlin Hyp 11
Bilfinger 14, 57
BNP Paribas Real Estate 14
BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) Deutschland. 55
Bouwfonds Reim 16
Bulwiengesa 45
Buss Capital 14

C
Capera 14
CBRE. 31
Choice Hotels Europe 41
Commerzbank 14
Corpus Sireo. 55
Cushman & Wakefield 40

D
Dahler & Company 46
Deichmann. 10
DekaBank. 55
Deloitte 41
Deutsche Hypo. 50
DG HYP. 54
Domus Vivendi. 44
Dr. Klein & Co. Aktiengesellschaft. . 23

E
ECE Projektmanagement 10, 43
Ed. Züblin 14
Edeka 41
Ergo-Versicherung 22,23
Eurohypo 14

F
Facebook 42
Funk Gruppe GmbH . . . . . 22 ff.

G
Gagfah 9
GBI AG . . . . . 44 ff.
Gebau Fonds GmbH 42
GRÖPPER KÖPKE Rechtsanwälte. . . 30
GSW Immobilien AG. 12

H
Hannover Leasing 28
HSG Zander 57

I
i Live Holding. 44
IFM Immobilien AG 14
InCity Immobilien AG. 14
Innova Objektverwaltung GmbH . . 59
International Campus AG 46
Ista. 41
IVV Immobiliengruppe 22
Ixocon 14

J
Jones Lang LaSalle (JLL) Deutschland. 31, 51, 54

K
KfW 18
Klopprogge GmbH Immobilienmanagement. 68
Kone. 41

L
LBBW Immobilien. 15
LIC Asset Management GmbH 41

M
Mainova EnergieDienste GmbH . . . 63
Mercurius Real Estate. . . . . 44 ff.
Montana-Handel GmbH & Co. KG . 82
Motel One 15
move elevator GmbH. 42

P
Patrizia Immobilien AG 13, 54
PersonalMarkt 36

Q
Quantum Immobilien KAG 15

R
Rewe 41

S
S&K Immobiliengruppe 30
Sanus AG 43, 46
Savills. 55
Schlecker 50
Scope 30
SEB Asset Management (SEB AM) . 10
Siemens AG 67
Strabag. 14

U
Union Investment Real Estate . 15, 41
Universal-Investment-Gesellschaft 15
Urbana Energiedienste GmbH 82

V
Vitus Immobilien 14

W
Wohnungsgenossenschaft Cossebaude eG. 21
Wohnungsgenossenschaft Riesa eG. 21
Wölbern Invest. . . . . 30 ff.
Wulff Hanseatische Bauträger GmbH 42

Z
Zalando 51
Zürich Versicherung 22

Vorschau auf ...

... Dezember/Januar 2014

Die Quo vadis ist eine Auftaktveranstaltung 2014. Lohnt sie?

Messen & Kongresse 2014

Wohin gehen? Was besser lassen?

Von der Cimmit bis zur Mapic ist das Jahr voller Events für den Immobilienprofi. Immer häufiger gibt es in einzelnen Segmenten Terminkollisionen – insbesondere mit lokalen Branchentreffs. Quo vadis 2014, Real Estate?

Hypo-Real-Estate-Nachfolger

Der Staat muss raus – und dann?

Bis 2015 muss der Staat aus den Nachfolgebanken der Hypo Real Estate ausgestiegen sein. Geht der irische Ableger Depfa an Finanzinvestoren? Geht die Deutsche Pfandbriefbank an die Börse und konkurriert noch stärker als bisher mit der Aareal Bank?

Die Dezember-/Januar-Ausgabe erscheint am Freitag, den 13.12.2013, Anzeigenschluss ist der 18.11.2013.

... Februar 2014

Energieeffizienz

Die Quadratur des Kreises

Bessere Anlagentechnik in Gebäuden ist für die Erreichung der Klimaschutzziele unabdingbar. Unter welchen Bedingungen ist sie auch für die Marktteilnehmer finanzierbar? Kann vielleicht effizientes Sanieren ohne Fördermittel das Vermieter-Mieter-Dilemma entschärfen?

Die Februar-Ausgabe erscheint am Freitag, den 7.2.2014, Anzeigenschluss ist der 13.1.2014.

Foto: QUO VADIS 2013/Heuer Dialog

Geheimnisse

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

... Energieanbieter

Frank Jarmer
ist Geschäftsführer der Urbana Energiedienste GmbH in Hamburg.

Ralf Klöpfer
ist Mitglied des Vorstands der MVV Energie AG in Mannheim.

Dr. Thorsten Radensleben
ist Vorstandsvorsitzender der Badenova AG & Co. KG in Freiburg im Breisgau.

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

Jarmer: Die eigenen Schwächen zu erkennen und daran zu arbeiten, sodass diese mich nicht behindern, ist wichtig.
Klöpfer: Ich tauche gerne und mache Musik – optimale Entspannung und Reiz meiner kreativen Seite.
Radensleben: Dass ich nur ungern öffentlich über meine Schwächen rede.

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

Jarmer: Gerne mit Senatorin Jutta Blankau und Senator Michael Müller. Zum gemeinsam Austausch beim Essen über urbane Energieversorgung – grün und bezahlbar für jedermann.
Klöpfer: Mit Herrn Gedaschko, Präsident des GdW, um mit ihm die großen Chancen einer innovativen Vernetzung der Immobilien- mit der Energiebranche zu diskutieren. Es sind ganz neue lukrative gemeinsame Geschäftsansätze möglich.
Radensleben: Mit unseren Kunden oder denjenigen, die es werden wollen, um zu helfen, dass sie zufrieden sind.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Jarmer: In unserer Kantine – auf einen schnellen, aber guten Mittagstisch.
Klöpfer: So oft wie möglich in unserer Kantine. Meine Leute lassen mich nicht die „Bodenhaftung" verlieren.
Radensleben: In unserer Kantine.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands

Jarmer: Offene Kommunikation für gute Lösungen in der Energiewende.
Klöpfer: Dass wir uns trauen, mal quer zu denken, also Energie neu denken.
Radensleben: Keine Abwehrkämpfe gegen den gesellschaftlichen Konsens, damit unsere Anliegen Gehör finden. ←|

Ihr Statement zum Stereotyp: „Das Thema Nachhaltigkeit kann fast keiner mehr hören."

Jarmer: Das mag so sein. Trotz allem ist die Botschaft wichtig.
Klöpfer: Wir sollten endlich alle nachhaltig handeln und nicht nur darüber reden. Wenn Nachhaltigkeit in Wirtschaft und Gesellschaft selbstverständlich geworden ist, werde auch ich dieses Wort nicht mehr in den Mund nehmen - versprochen!
Radensleben: Seinen eigenen Kindern will niemand Schulden vererben. Aber kollektiv haben wir damit keine Probleme. Diesem Widerspruch müssen wir uns stellen. ←|

Abrufbar unter
www.immobilienwirtschaft.de

Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

- ✓ kostenlos für Abonnenten
- ✓ für alle Tablet-PCs
- ✓ ältere Ausgaben sind für jeden Besucher des Portals zugänglich

HAUFE.

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

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

Telefon: 0800/2 77 99 44 (kostenfrei)
www.techem.de/waermeservice

techem