

Kleine **GESCHENKE**

Vermietungsmanagement wird
immer kreativer



Special Energieeffizienz

TÜV-Zertifikate

Im Vertrieb begehrt –
doch nur selten tauglich

Telefonakquise

Nie ohne Einwilligung.
Was Makler noch dürfen

COFELY

GIBT AXIMA EINEN NEUEN NAMEN.

Seit November 2009 heißt Axima in Deutschland COFELY. Das bedeutet für Sie genau die bewährte Kompetenz im effizienten Einsatz von Energien, die Sie von Axima kennen. COFELY heißt, dass wir Ihnen auch in Zukunft ganzheitliche Lösungen für Anlagen- und Gebäudetechnik, Kältetechnik, Energy Services und Facility Services bieten. COFELY steht aber auch für die neue europäische Größe in Sachen Effizienz. Damit Sie Ihre Energie noch besser einsetzen können.

Axima heißt jetzt COFELY – alle Infos zur Umstellung auf www.cofely.de

ANLAGENTECHNIK

ENERGY SERVICES

FACILITY SERVICES

REFRIGERATION

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.

COFELY
GDF SUEZ

Bezeichnungs-Saucen

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nur wo Nutella drin ist, steht auch Nutella drauf, sagt das Marketing. Wird mit Selbstverständlichkeiten geworben, ist möglicherweise die Marketingabteilung ihrer Aufgabe nicht gewachsen. Oder aber das „Selbstverständliche“ ist gar nicht selbstverständlich.

Namen und Bezeichnungen sollten der Klarheit dienen. Oft genug verschleiern sie jedoch. Wenn der „Technische Überwachungsverein“ nichts mehr mit Technik zu tun haben muss und auch nicht immer angemessen überwacht, wird's brenzlich (Seite 32). Gleiches gilt, wenn die „Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung“ nicht richtig schützt (Seite 34). Dass das Bundesbauministerium dem Vernehmen nach keinen dem Städtebau affinen Staatssekretär mehr hat, muss ebenso bedenklich stimmen wie die Tatsache, dass sich Offene Immobilienfonds heutzutage mehr und mehr verschließen.

Nun könnte man die Namen ja ändern. Gute Idee. „Geschlossener Offener Fonds.“ Klingt nach mehr. Ein englisch ausgesprochenes „N.H.K.“ könnte die altbackene „Nachhaltigkeit“ wieder mit neuem Leben erfüllen. Andere Variante: Man passt die ursprünglichen Inhalte wieder der Bezeichnung an! Das wird leicht sein bei denen, die sich von der Bedeutung ihres Namens eher unbewusst entfernt haben. So wird der TÜV ein vitales Interesse daran haben, wieder zu überwachen, die Schufa daran, zu schützen. Bei den Offenen Fonds hingegen sieht es anders aus. Trotz Verständnis für die Aussetzung der Rücknahme der Anteilscheine: Wo „offen“ draufsteht, muss auch „offen“ drin sein. De facto sind die Fonds aber geschlossen. Und wenn sie das weiter bleiben, prophezie ich dem Konstrukt – und nicht nur deren Bezeichnung – eine weiter schwindende Bedeutung.

Ich wünsche Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, frohe Weihnachten, Glück und Erfolg im neuen Jahr. Wir werden Ihnen auch dann wieder Spannendes zu berichten haben. Dafür stehe ich mit meinem Namen.

Ihr

epiqr®

Die Software
mit Bestand

Ich weiß Bescheid!

Mit epiqr® überlassen Sie
nichts dem Zufall

Wer seine Immobilien im Blick hat, kann gezielt entscheiden wann, wo und wie investiert werden muss. Dank epiqr® haben Sie alle wichtigen Informationen mit einem Klick und treffen die richtigen Entscheidungen. Das gibt Sicherheit und spart Kosten! Mit der Software epiqr® wissen Sie Bescheid. Das macht Ihr Immobilienmanagement kinderleicht!

www.calcon.de



20

Kleine Geschenke erhalten den Mieter.
Das Vermietungsmanagement wird immer kreativer.



28

Michael Klaus. Die Trennung von Wohnungsgesellschaften
könnte für Städte und Gemeinden eine Option sein.



34

Nur einen Klick weit entfernt: Die Mietersauskunft. Doch
Auskunfteien können beim Vermieter auch Ungemach verursachen.

Titelthema

Vermietungsmanagement. Die Gewerbemieter sind verunsichert. Eigentümer haben Finanzierungsprobleme. Es ist Zeit für Verhandlungen. Wie Incentives Interessen beider Seiten berücksichtigen.

- 21 **Verlängern geht vor.** Meist ist die Fortsetzung eines bestehenden Mietverhältnisses deutlich attraktiver als die Rekrutierung eines neuen. Dafür muss der Vermieter den Unternehmen Flächen passend zur Geschäftslage bieten
- 24 **Interview.** Ferdinand Rock, Jones Lang LaSalle über nutzeradäquate Strategien, die Krise zu überstehen
- 27 **Green sells.** Über den zunehmenden Einfluss von Nachhaltigkeit auf den Vermietungserfolg. Studienergebnisse der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)

Szene

- 08 Infografik. Spitzenmieten der Bürostandorte (Prognose)
- 09 Kolumne. Shopping-Center sind erneut die Trendsetter
- 10 Immobilien-Kompass 2010. Die wichtigsten Branchenveranstaltungen im nächsten Jahr

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 28 Michael Klaus, Partner der Privatbank Metzler, rät den Kommunen zur Sorgfalt beim Wohnungsverkauf

Offene Immobilienfonds

- 30 Raue Sitten im Vertrieb. Ein Krimi zu Hausinvest, DEGI Europa und DEGI International

TÜV-Zertifikate

- 32 Wie tauglich sind sie? Eine Prüfung der Prüfer mit zum Teil schockierenden Ergebnissen

Schufa, Creditreform, Bürgel & Co.

- 34 Kein Verlass auf Bonitäts-Checks. Informationen auch namhafter Auskunfteien sind für den Vermieter leider oft nur wenig verlässlich

Von den Finanzgerichten

- 36 Urteile zu Reparaturkosten in der Steuererklärung, Sonderabschreibung Mietrückgang, Auslandsimmobilien

Markt + Management

Wohnungswirtschaft

- 38 Aktuelle Studie: Der Mieter ist das wichtigste Asset. Wie König Kunde fühlt er sich leider viel zu selten

Städtebau

- 40 Kommunen und Entwickler erwarten ein neues EuGH-Urteil zum Vergaberecht

Revitalisierung & Marketing

- 41 Aus Spinnerei wird Wirtschaftszentrum. Das Beispiel NINO in Nordhorn

Berlin

- 42 Neue Erkenntnisse: Soziale Stadtentwicklung als Indikator für Investitionen und Quartiersmanagement

Makler

- 44 Die neuen Grenzen der Telefonakquise

Facility Management

- 46 Die Scoring-Methode macht Vergabeverfahren objektiver

WEG- und Mietverwaltung

- 48 Wunsch und Wirklichkeit am Verwalterarbeitsplatz 2010

Papierloses Büro

- 50 Pilotprojekt. Wie bei Pro Potsdam die Dokumentenberge verschwanden

Frauen in der Immobilienwirtschaft

- 52 Visionale 2009. Konzepte für die Morgenstadt

Promis & Projektenwicklung

- 53 Interview. Paul Breitner ist Developer in Mettmann

Special

Energieeffizienz & Contracting

- 56 Verhaltensänderungen und technische Modernisierungen
57 Checkliste. Gewerbliche Energiesparpotenziale
58 Interview. Lidl-Immobilien-Chef Christoph Kraus zur ökologischen Filialstrategie des Discounters
60 Marktübersicht. Bundesweite Wärme-Contractoren 2010



56

Allianz Arena München. Auch neue Gewerbeimmobilien besitzen weitere Einsparpotenziale an Energie.

Recht

Urteil des Monats - Wohnungseigentumsrecht

- 64 Hausrecht im Sondereigentum
67 Müllmanagement als umlagefähige Betriebskosten?



64

Der Wohnungseigentümer bleibt Hausherr. Kein Hausverbot trotz nächtlicher Ruhestörung.

Rubriken

- 03 Editorial
06 Online
16 RICS
18 Deutscher Verband
54 Graffiti
70 Bücher – Mein Klassiker
71 Impressum
72 Termine
73 Unternehmen im Heft Vorschau
74 Finale

▶ Wissen

▶ News

▶ Top-Themen

▶ Online-Seminare

▶ Marktübersichten

▶ Newsletter

 Immobilien-Wirtschaft

▶ Aktuelle Ausgabe

▶ Heftarchiv

▶ Abonnement

▶ Redaktion

 Haufe Akademie

▶ Haufe Community

▶ Meine Kontaktseite

▶ Meine Kontakte

▶ Meine Nachrichten

▶ Mitglieder

▶ Forum

▶ Gruppen

▶ Online-Produkte

Neu im Dezember www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema: Wohnungsüberlassung bei Scheidung

Jede dritte Ehe in Deutschland wird geschieden. Doch welche Auswirkungen hat eine Scheidung auf das Mietverhältnis über die Ehwohnung? Anstelle des früheren gerichtlichen Zuweisungsverfahrens gibt es seit 1. September 2009 eine zivilrechtliche Anspruchsgrundlage für die Wohnungsüberlassung. Wie sich nach der Neuregelung die Rechtslage bezüglich der Wohnung darstellt, wenn sich Ihre Mieter scheiden lassen, lesen Sie in diesem Top-Thema.



Neue Downloads

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

Checkliste:

Neuvermietung einer Wohnung

In dieser Checkliste ist die Neuvermietung einer Wohnung in prozessuale Schritte zerlegt. Damit ist eine kontinuierliche und lückenlose Bearbeitung möglich.

Neue Downloads im Januar:

Checkliste: Hausmeisterkosten –

Was ist umlagefähig

Bei der Betriebskostenposition „Hausmeister“ gibt es vielfach Streit darüber, ob die auf den Mieter umgelegten Kosten angemessen sind. Mit dieser Checkliste wird Ihnen diese Prüfung erleichtert.

Haufe-Online-Seminar: Umgang mit schwierigen Wohnungseigentümern

Dienstag, 15. Dezember 2009, 15:00 Uhr, 89,- Euro. Schwierige Wohnungseigentümer kosten viel Zeit, Nerven und Geld. Beim Umgang mit solchen Eigentümern dürfen sich Verwalter nicht in die Defensive drängen lassen. Wie Sie mit schwierigen Wohnungseigentümern gelassen und souverän umgehen, erfahren Sie in diesem Online-Seminar.

Referent: Rechtsanwalt Peter-Dietmar Schnabel

... Januar 2010

Top-Thema: Betriebs- und Nebenkostenentwicklung bei Gewerbeimmobilien



Die Betriebskosten sind in der letzten Dekade stark gestiegen. Größter Kostentreiber war die Energie. Häufig entscheidet die Höhe der Betriebskosten über die Marktchancen eines Gewerbeobjekts. Entsprechend viel wird über Green Building und Nachhaltigkeit diskutiert. Der Beitrag geht der Frage nach, wie sich die Betriebskosten bei konventionellen Gebäuden und bei Glasbauten entwickelt haben, und was welche energetischen Maßnahmen tatsächlich bringen.

Top-Thema: Betriebskostenabrechnung

Alle Jahre wieder: Die Betriebskostenabrechnung steht vor der Tür. Eine korrekte Abrechnung zu erstellen, ist für Vermieter und Verwalter eine schwierige und undankbare, aber auch wichtige Aufgabe. Denn nur mit einer ordnungsgemäßen Abrechnung können Nachzahlungen gefordert werden. Der BGH hat in jüngster Zeit auch wieder einige wichtige Entscheidungen zu diesem Thema getroffen. Was Sie beachten müssen, um eine ordnungsgemäße Betriebskostenabrechnung zu erstellen, lesen Sie in diesem Top-Thema.

Achtung!

Spitze Zielgruppen!



Der Entscheider-Channel für Mittelstand und KMU.

Zielsichere B2B-Kommunikation an Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Personal, Sozialversicherung, Immobilien, Finance, Controlling, Steuern, Recht, Public Sector, Arbeitsschutz, Marketing, Vertrieb, Sekretariat und Vorstandsassistentz.

Mediainformationen unter:
www.haufe.de/mediacenter
Telefon 0931 2791770

Haufe
...

Karte des Monats

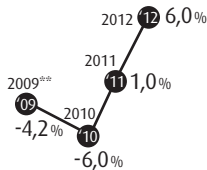
Prognose: Spitzenmieten am Büromarkt

Aberdeen Research rechnet mit einem Sinken der Spitzenmieten bis ins Jahr 2010. Spätestens 2011 sei an deutschen Bürostandorten wieder mit einem steigenden Mietniveau zu rechnen.

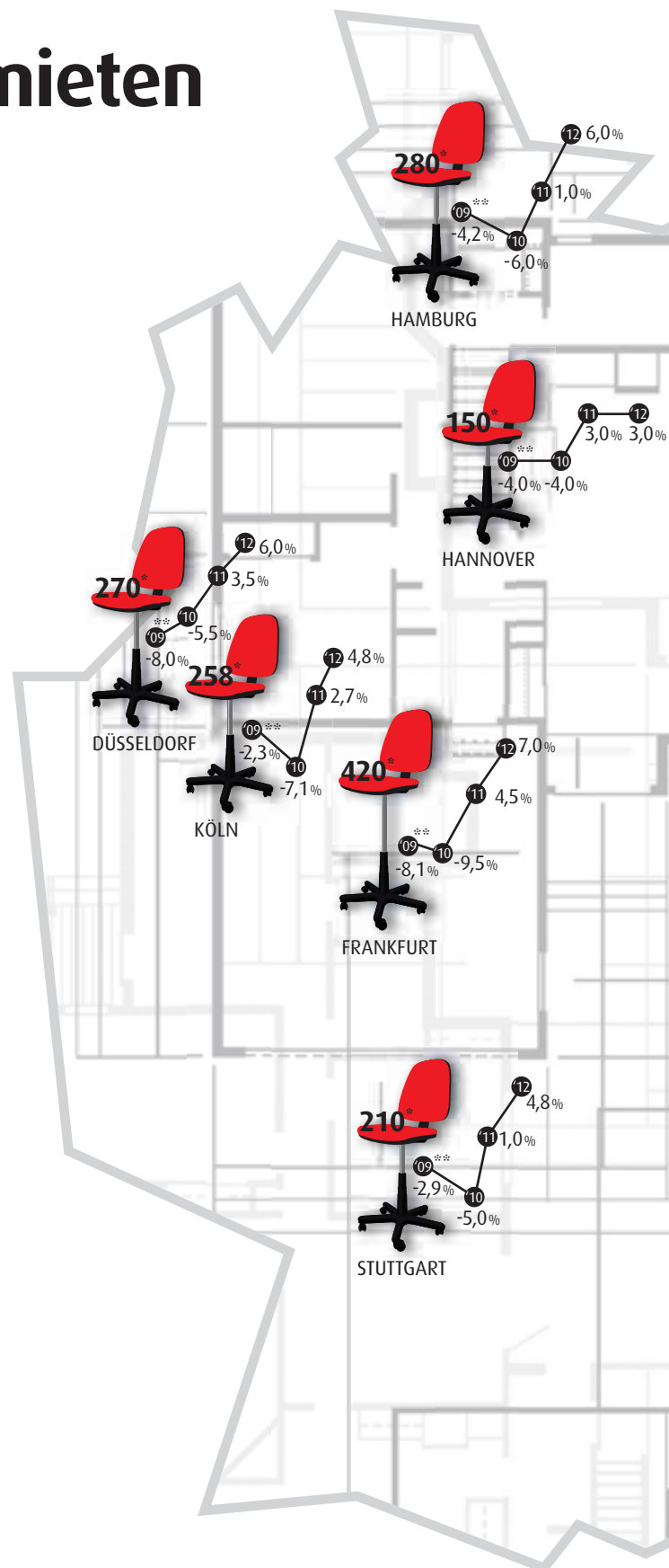
*Spitzenmieten p.a. in Euro/m²

(beruhend auf den Erkenntnissen des 3. Quartals 2009)

**Prognose: Mietveränderung in den Jahren 2009–2012



In den vergangenen neun Monaten ist ein sinkendes Mietniveau von 3,5 Prozent registriert worden. Zum Jahresende setzt sich die Zurückhaltung in den Büromärkten weiter fort. Aberdeen Research rechnet mit einem Sinken der Spitzenmieten bis ins Jahr 2010. Spätestens 2011 sei wieder mit einem steigenden Mietniveau zu rechnen. Allerdings seien Mieter in dieser Zeitspanne eher bereit – anstelle von Flächenwechseln – Mietvertragsverlängerungen von ein bis zwei Jahren anzugehen. Dies habe zur Folge, dass sich Spitzenmieten bis zu -9,5 Prozent (Frankfurt) in 2010 entwickeln werden. Auch der Umsatz sank: Die großen deutschen Bürozentren verbuchten einen Umsatzrückgang (Vermietung und Transaktionen an Eigennutzer) von durchschnittlich 30 Prozent im Jahresvergleich. Jedoch mit unterschiedlichen Quartalergebnissen der einzelnen Städte. Während beispielsweise Frankfurt durch den Deutsche Bahn-Deal (72.000 m²) nur im ersten Quartal gut performte, zeigte München zwei ausgeglichene Quartale und erzielte den höchsten Halbjahresumsatz (zirka 265.000 m²).



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Shopping-Center als Trendsetter

Der Einzelhandel befindet sich in den saturierten Ländern Westeuropas vor seiner größten Herausforderung. Vorbei sind die Zeiten, als die Menschen nur Hunger nach Nahrung, nach Konsum, nach prestigeträchtigen Labels hatten. Eine zuerst älter werdende und später auch schrumpfende Bevölkerung, die Abwanderung der Konsumenten ins Internet, die Sehnsucht nach Werten, Verlässlichkeit und Authentizität, gleichzeitig aber nach Erlebnis, eine sich öffnende Schere zwischen ärmeren und reicheren Bürgern, das sind die Herausforderungen, mit denen der immer unberechenbarere Konsument Produzenten und Handel vor eine schwere Herausforderung stellt. Hinzu kommen Aspekte wie Sinnkrise, Sinnsuche, Werteverlust, Wertewandel und Trends wie Nachhaltigkeit, Gesundheit und Wellness.

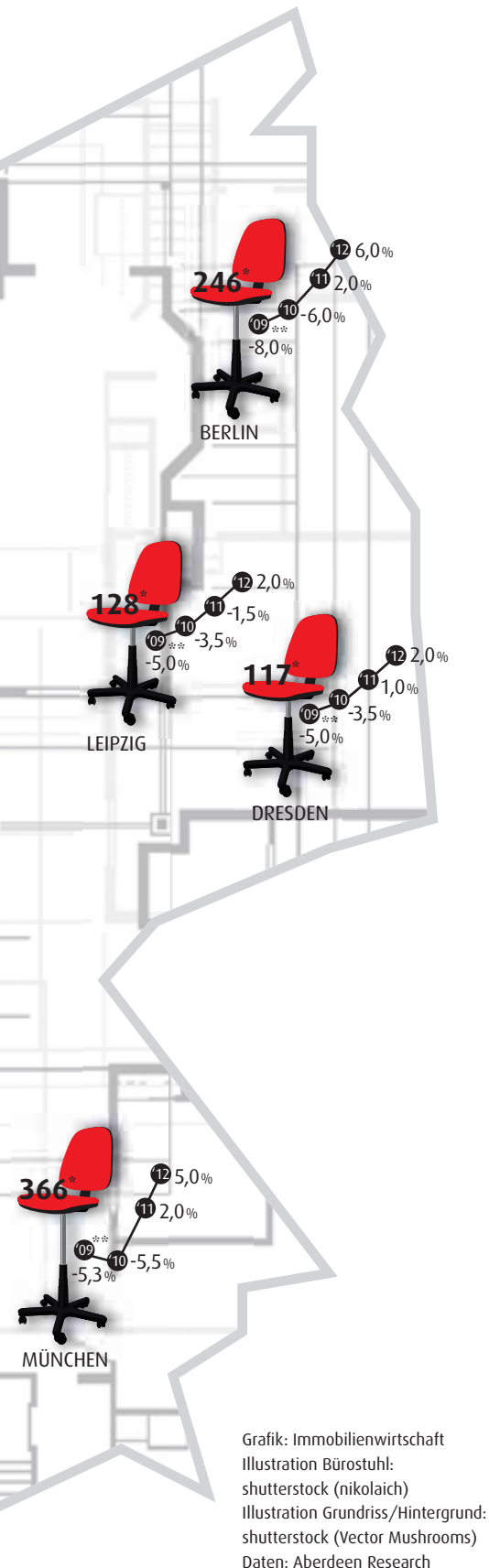
Die Welt ist komplizierter geworden, und das bekommt der Handel zu spüren. Das war für den außenstehenden Beobachter die zentrale Erkenntnis beim Besuch des German Council Congress in Berlin bei der Lektüre der Studie „Shopping-Center 3.0 – Wie die Handelsimmobilie von morgen zum Wohnzimmer der Stadt wird“. Die Shopping-Center-Branche hat die Chance, zum Trendsetter zu werden, als Trüffelschwein des Einzelhandels gleichsam neue Erkenntnisse umzusetzen und davon zu profitieren. Denn der Mikrokosmos Einkaufszentrum eignet sich dazu viel besser als ein einzelner Laden in einer Fußgängerzone. Nachhaltigkeit und demografischer Wandel dürften unbestritten die größten Herausforderungen sein. Die bei manchen als Einkaufsmaschinen verschrienen Shopping-Center können an Reputation gewinnen, wenn sie diese Themen in all ihren Facetten besetzen. Spannend wird vor allem sein, wie Nachhaltigkeit bei älteren Einkaufs-Centern umgesetzt wird.

Die Lupe am Einkaufswagen allein ist es nicht, was einem Shopping-Center das Prädikat „seniorengerecht“ verleiht. Vielleicht ist sie sogar kontraproduktiv, denn bekanntlich wollen wir alle alt werden, aber nicht alt sein. Nicht stigmatisieren, sondern (möglichst unbemerkt) helfen, vor allem aber entsprechende Warenangebote und Erlebniswelten schaffen, dürfte die Antwort sein.

BÜROIMMOBILIEN

Markt in London stabilisiert sich langsam

Der besonders von der Krise gebeutelte Londoner Büroimmobilienmarkt verbessert laut Feri Euro Rating seine Position im Vergleich mit anderen europäischen Standorten. Feri Euro Rating bewertet den Büroimmobilienmarkt in London aktuell mit „B“ und sieht die Stadt in den kommenden Jahren als Standort mit überdurchschnittlichem Potenzial für Immobilieninvestitionen. Das europäische Rating von Feri wird derzeit angeführt von den osteuropäischen Metropolen Warschau, Bratislava und Prag.





Neubauten müssen zukünftig mehr mit Strom aus erneuerbaren Energien versorgt werden.

ENERGIEVERBRAUCH EU verschärft Energiesparregeln

Hausbesitzer in der Europäischen Union müssen sich erneut auf verschärfte Energiesparregeln einstellen. Darauf haben sich Vertreter der Mitgliedsstaaten, der Europäischen Kommission und des Europa-Parlaments geeinigt. Neubauten, die ab dem Jahr 2021 errichtet werden, müssen eine hohe Energieeffizienz aufweisen („Nahe-Null-Standard“) und zu einem Großteil mit erneuerbaren Energien versorgt werden. Auch bei größeren Renovierungen oder Sanierungen müssen Gebäude an die verschärften Standards

angepasst werden. Für öffentliche Bauten soll die Regelung bereits zwei Jahre vorher gelten. Verschärft werden sollen auch die Regelungen zum Energieausweis. Die EU-Richtlinie schreibt vor, dass der Energiekennwert künftig in Wohnungsanzeigen veröffentlicht werden muss.

Das Europa-Parlament muss der Neuregelung noch zustimmen, womit zu Beginn des kommenden Jahres zu rechnen ist. Die Mitgliedsstaaten haben dann zwei Jahre Zeit, die Richtlinie in nationales Recht umzusetzen.

FINANZKLEMME

Dubai: Es drohen Notverkäufe

Dubai World besitzt seit den Boomjahren weltweit zahlreiche Topimmobilien. Angesichts der jüngsten dramatischen Entwicklungen in Dubai mehren sich Spekulationen über bevorstehende Notverkäufe. Immobilieninvestoren trafen derzeit Vorkehrungen, um bereit zu sein, falls sich der mit etwa 60 Milliarden Dollar verschuldete Staatsfonds entschliesse, Teile seines Immobilienbestands zu versilbern, berichtet die „Financial Times“.
(Birgitt Wüst)

NOVELLIERUNG DES MIETRECHTS

Branche begrüßt FDP-Äußerungen

„Die Koalition sollte die vereinbarte Novellierung des Mietrechts in den kommenden Wochen einleiten.“ So kommentiert Rolf Kornemann, Vorsitzender der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft und Präsident von Haus & Grund Deutschland, Äußerungen der Vorsitzenden der FDP-Bundestagsfraktion, Birgit Homburger. Sie hatte in einem BILD-Interview die Vereinbarung aus dem Koalitionsvertrag bestätigt, die Kündigungsfristen im Mietrecht einander anzugleichen.

Immobilien-Kompass – Veranstaltungen, Termine 2010

Januar	Februar	März	April-Mai
<p>12.1.–16.1. DEUBAU, Essen, www.deubau.de</p> <p>14.1.–16.1. Sprenghetter-Jahreskongress, Fulda, www.sprenghetter.de</p> <p>26.1.–27.1. CIMMIT, Frankfurt am Main, www.cimmit.de</p> 	<p>1.2.–3.2. Quo Vadis, Berlin, www.heuer-dialog.de</p> <p>6.2. Kölner Verwaltungsforum, Köln, www.vnwi.de</p> <p>9.2.–10.2. KOMCOM Nord, Hannover, www.komcom.de</p> <p>19.2.–21.2. Immobilienmesse, Leipzig, www.immobiliensmesse-leipzig.de</p>	<p>4.3.–5.3. Weimarer Baurechtstage, Weimar, www.esw-deutschland.de</p> <p>4.3.–6.3. Münsteraner Verwaltertage, Münster, www.verwaltertage-ratungen-ev.de</p> <p>9.3.–11.3. Facility-Management, Frankfurt am Main, www.mesago.de</p> <p>16.3.–19.3. Mipim, Cannes, www.mipim.com</p>	<p>15.4. RICS-Focus, Berlin, www.ricseurope.eu/deutschlandBerlin</p> <p>4.5.–5.5. KOMCOM Süd, Karlsruhe, www.komcom.de</p> <p>4.5.–6.5. AngaCable, Köln, www.angacable.com</p> <p>6.5.–7.5. Handelsblatt-Jahrestagung, Berlin, www.immobiliensforum.com</p> <p>6.5.–7.5. BFW Immobilienkongress, Berlin, www.wohnungsverwalter.de</p> <p>18.5.–20.5. Real Vienna, Wien, www.realvienna.at</p> <p>19.5.–21.5. Aareon-Kongress, Garmisch-Partenkirchen, www.aareon.com</p>

HOTELMARKT

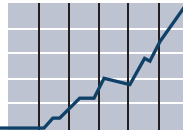
Investments sinken in der Krise deutlich

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt bekommt die Wirtschaftskrise deutlich zu spüren. Das Transaktionsvolumen von Januar bis Oktober 2009 sank im Vorjahresvergleich um 75 Prozent. Dies berichtet Jones Lang LaSalle (JLL). Nach zehn Monaten weist der Hotelinvestmentmarkt in Deutschland im Jahr 2009 demnach ein Transaktionsvolumen von 245 Millionen Euro auf. Das entspricht einem Minus von 75 Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Bis Ende Oktober wurden lediglich neun

Einzeltransaktionen mit einem Investitionsvolumen von mindestens zehn Millionen Euro registriert. Dabei trat nur einmal ein ausländischer Investor auf den Plan. Portfoliotransaktionen fanden gar nicht statt. Für das Gesamtjahr rechnet JLL mit einem Volumen von deutlich unter 500 Millionen Euro und damit einem Rückgang von mindestens 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr. JLL zufolge zeigt der Markt trotz des Volumentrückgangs jedoch gegenüber dem Vorjahr erste Anzeichen einer marginalen Erholung.

Immobilienaktienmarkt

Ein munteres Auf und Ab der Kurse



In den vergangenen Wochen schwankten die Werte der Immobilienaktien an der Deutschen Börse munter hin und her. Mal ging es steil bergauf – und nur wenige Tage später waren die Kurse bereits wieder auf Talfahrt. „Wie gewonnen, so zerronnen“: Mit diesem Zitat lässt sich die aktuelle Entwicklung an der Börse am besten beschreiben.

Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter www.immobilienvirtschaft.de

Stand 23.11.2009

STUDIE

Einzelhandelsimmobilien bei Investoren beliebt



Sind nach wie vor eine Bank für Investoren: Einzelhandelsimmobilien.

Einzelhandelsimmobilien sind dem Immobiliendienstleister Savills zufolge dieses Jahr bei Investoren in Deutschland besonders beliebt. Mehr als ein Drittel des gewerblichen Transaktionsvolumens in Deutschland entfällt hierauf. Entscheidende Faktoren für Investoren seien die üblicherweise langen Mietverträge und das relativ gesunde Konsumklima in Deutschland. Laut Savills erwirtschaften Einzelhandelsimmobilien mit mehreren Mietern in 1a-Lagen eine stabile Rendite. So würden für Ladenflächen in klassischen Einkaufszentren in Hamburg und Berlin Monatsmieten von 90 Euro pro Quadratmeter erzielt. Die Spitzenmieten in 1a-Einzelhandelslagen in Frankfurt lägen bei mehr als 250 Euro, in Berlin bei 230 Euro und in Hamburg bei 190 Euro. Obwohl die Einzelhändler in Deutschland laut Savills nach wie vor positiv gestimmt sind, blieben sie aufgrund einer gewissen Unsicherheit am Arbeitsmarkt jedoch vorsichtig in ihren Erwartungen.

Foto: Solarsiedlung am Schlierberg, Freiburg; IIR/Varnhorn; Reed Exhibitions Messe Wien (C) www.christian-husar.com; Kemper's Jones Lang LaSalle Retail

Juni-Juli September Oktober November

10.6.-12.6.
WOWEX,
Köln,
www.wowex.de

10.6.-12.6.
IVD Immobilienstag,
Mainz,
www.ivd.net



9.9.-11.9.
Deutscher
Verwaltertag,
Nürnberg,
www.ddiv.de**16.9.-17.9.**

German Council,
Berlin Congress,
www.gcsc.de

4.10.-6.10.
Expo Real,
München,
www.expreal.net

7.10.-10.10.
RenExpo,
Augsburg,
www.renexpo.de



17.11.-19.11.
Mapic,
Cannes,
www.mapic.com

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Neue Geräuschkulissen



Nimmt ein Vermieter Veränderungen an einem Gebäude vor, die zu einer Steigerung von Geräuschimmissionen führen, führt das nicht zu einem Mangel, wenn

die Geräusche auch nach der Veränderung innerhalb der geschuldeten Grenzwerte liegen. BGH, Urteil vom 23.9.2009, VIII ZR 300/08

LOGISTIK

Lagerflächenmarkt robuster als erwartet

Trotz angespannter Konjunkturlage zeigt sich der deutsche Lagerflächenmarkt erstaunlich robust. Der Umsatz in den ersten drei Quartalen 2009 liegt laut ei-



Der Umsatz bei Logistikflächen liegt derzeit nahezu auf Vorjahresniveau.

ner Untersuchung des Immobilienberatungsunternehmens Jones Lang LaSalle nahezu auf Vorjahresniveau. Der Umsatz (Vermietungen und Eigennutzer) an Logistikflächen belief sich im dritten Quartal 2009 auf 892.000 Quadratmeter, nach 723.000 Quadratmeter im zweiten Quartal. Damit wurden seit Jahresbeginn 2009 deutschlandweit 2,6 Millionen Quadratmeter umgesetzt. Im Vergleichszeitraum 2008 waren es 2,7 Millionen Quadratmeter. Erhebliche Rückgänge gab es dagegen bei den Vermietungen, die 2008 mit einem Anteil von 74 Prozent den Markt noch deutlich dominierten. Die Big-5-Ballungsräume mussten im Vorjahresvergleich des Zeitraums Januar bis September einen Rückgang der Umsätze um 13 Prozent auf insgesamt eine Million Quadratmeter verkraften.

IMMOBILIENMARKEN

Studie ermittelt Markenkompass

Das Immobilienmarkenberatungsunternehmen Premise Brand+ hat in Zusammenarbeit mit der Frankfurter Agentur MPG Solutions und dem Property Magazine untersucht, welche Marken in der Immobilienwirtschaft am beliebtesten sind. Mithilfe einer repräsentativen Online-Befragung wurden über 300 Marken der Immobilienwirtschaft bewertet und die wertvollsten Marken der Branche bestimmt. Die Ergebnisse der Studie und die Top-Marken haben die Initiatoren der Studie in einem Buch zusammengefasst. Das Buch „Die wertvollsten Immobilienmarken – Das Markenranking der Immobilienwirtschaft“ kann unter www.immobiliemarkenaward.de bestellt werden.

IMMOBILIEN-AWARD

Preis für innovative Projekte in Stuttgart

Das Wohnprojekt Silberado in Stuttgart, das Einkaufszentrum Wilhelm-Galerie in Ludwigsburg und das Bildungs- und Versorgungszentrum des Klinikums Stuttgart sind die innovativsten Immobilien in der Metropolregion Stuttgart. Alle drei erhielten den zum zweiten Mal vergebenen Immobilien-Award des Verbands IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V. Für den Immobilien-Award hatten sich insgesamt 32 Objekte beworben.

ERBSCHAFTSTEUER

BFW-Gutachten äußert Zweifel

Ein im Auftrag des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) erstelltes Gutachten äußert erhebliche Zweifel, ob das geänderte Erbschaftsteuerrecht mit dem Grundgesetz vereinbar ist. Die Unterscheidung zwischen vermieteten Wohnimmobilien und anderen vermieteten Gewerbeimmobilien sei nicht nachvollziehbar.

IMMOBILIENBEWERTUNGEN

Preise nähern sich an

Die Genauigkeit von Immobilienbewertungen hat sich laut einer Studie der IPD Investment Property Databank und der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) in Deutschland, den Niederlanden, Frankreich und Großbritannien verbessert. Immer öfter weichen der erzielte Verkaufspreis und die letzte Bewertung kaum voneinander ab. In Deutschland und Großbritannien gab es bei 60 Prozent der

ausgewerteten Verkäufe Abweichungen von weniger als zehn Prozent. In Frankreich lag dieser Wert bei 50 Prozent, und in den Niederlanden wurde in 62 Prozent der Fälle eine Abweichung von unter zehn Prozent registriert. Damit hat sich in allen vier Ländern der Abstand zwischen dem ermittelten Wert der Immobilie und dem realisierten Kaufpreis im Vergleich zur letzten Untersuchung verringert.



„Da ist mehr drin.“

Kommentar



Andreas Mattner

Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss

Mehr soziale Verantwortung

Das Image der Immobilienwirtschaft hat bislang kaum unter der Wirtschaftskrise gelitten. Ein Grund hierfür ist der Wertewandel, der in den vergangenen Jahren stattgefunden hat. Wegbereiter für diesen Wertewandel ist die Initiative Corporate Governance (ICG), die seit 2002 einen maßgeblichen Beitrag zu mehr Transparenz und damit Vertrauen leistet. So hat die Initiative beispielsweise Grundsätze für die ordnungsmäßige Geschäftsführung der Immobilienwirtschaft aufgestellt. Solche Corporate-Governance-Regeln haben mit dazu beigetragen, dass die deutsche Immobilienwirtschaft heute besser dasteht als die Immobilienwirtschaft in vielen anderen Ländern. Allerdings befindet sich das Thema Corporate Governance in einem kontinuierlichen Prozess, der ständig fortgeführt werden muss.

Der nächste Schritt aus Sicht des ZIA: Die Bemühungen um Corporate Governance müssen künftig vor allem um den Aspekt der Corporate Social Responsibility (CSR) erweitert werden. Dabei übernehmen Unternehmen freiwillig gesellschaftliche Verantwortung, die sich in konkreten Handlungen niederschlagen soll. Auch hier sind viele Unternehmen der Immobilienbranche mit gutem Beispiel vorangegangen: Sie unterhalten Stiftungen oder engagieren sich im sozialen Bereich. CSR ist allerdings mehr als nur soziales Engagement – es ist Wirtschaften unter den drei Gesichtspunkten ökonomischer, ökologischer und sozialer Nachhaltigkeit. Wenn es der deutschen Immobilienwirtschaft gelingt, dies in ihrem Wertesystem und Verständnis von Corporate Governance zu verwurzeln, dürfte das nicht nur das Vertrauen in die Arbeit und die Manager in der Immobilienwirtschaft weiter stärken. Es dürfte auch dazu beitragen, dass die deutsche Immobilienwirtschaft weiterhin erfolgreich sein wird.

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



Aareon

www.aareon.com

KÖPFE

„Die Straße zum Erfolg ist lang. Wer sie einschlägt, sollte sie auch bis zum Ende gehen.“

Unbekannter Autor



Hannes Truntschnig



Ira von Cölln



Dr. Reinhard Kutscher



Uwe Rempis



Stefan Borgelt

Hannes Truntschnig neuer Aufsichtsratsvorsitzender bei Strabag Property and Facility Services

Hannes Truntschnig ist neuer Vorsitzender des Aufsichtsrats beim Immobiliendienstleister Strabag Property and Facility Services. Der 53-Jährige ist seit 1981 in unterschiedlichen Positionen für die Strabag-Gruppe tätig und seit 1995 im Vorstand des Konzerns. Truntschnig übernimmt das Amt von Dr. Gerhard Niesslein, der sein Mandat und den Vorsitz des Aufsichtsrats niederlegt, um sich auf seine Aufgaben als Sprecher des Vorstands der IVG zu konzentrieren.

Gerhard Hilke neu in der Geschäftsführung bei IVG und Airrail

Gerhard Hilke ist in die Geschäftsführung der IVG Asset Management GmbH und in die Geschäftsführung der Airrail Center Frankfurt Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG eingetreten. Der 56-Jährige war seit 2007 bei

der Tishman Speyer Properties Deutschland GmbH, wo er für den Opfern Turm zuständig war und zuletzt als „Head of Design & Construction in Germany“ fungierte.

Ira von Cölln neue Bundesgeschäftsführerin beim BFW

Ira von Cölln wird neue Bundesgeschäftsführerin des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. (BFW). Die 36-Jährige tritt die Nachfolge von Alexander Rychter an. Von Cölln ist Rechtsanwältin und Steuerberaterin und seit 2006 für den BFW als Referentin für Finanzen und Steuern tätig.

Dr. Reinhard Kutscher neuer Geschäftsführer der Union Investment Real Estate

Dr. Reinhard Kutscher wurde zum Vorsitzenden der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH bestellt. Der 55-Jährige war bisher Sprecher der Geschäftsführung. Dr. Kutscher gehört der Führung der Hamburger

Immobilienfondsgesellschaft seit 1999 an. In seinen Verantwortungsbereich fallen das Fondsmanagement, die Portfoliostrategie, Finanzen und Beteiligungen sowie Marketing und Kommunikation. Gleichzeitig ist Dr. Kutscher Leiter des Immobiliensegments innerhalb der Union Investment Gruppe.

Uwe Rempis wird neuer Head of Asset Management Northern Europe bei LaSalle

Uwe Rempis wurde zum Head of Asset Management Northern Europe von LaSalle Investment Management bestellt. Er zeichnet bereits für das Asset-Management mehrerer deutscher und europäischer Fonds in der Region Nordeuropa verantwortlich. Der 40-jährige Rempis ist seit 2007 bei LaSalle. Er ist Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS) und Immobilienökonom (ebs).

Stefan Borgelt folgt bei der Westinvest auf Wolfgang Schwanke

Wolfgang Schwanke (62) hat die Geschäftsführung der

Westinvest verlassen und ist in den Ruhestand getreten. Seine Aufgaben übernimmt Stefan Borgelt. Schwanke war 20 Jahre für die Westinvest Gesellschaft für Investmentfonds mbH, eine Kapitalanlagegesellschaft des Deka Bank-Konzerns, tätig. Stefan Borgelt (50) arbeitet seit fast zwölf Jahren für den Deka-Bank-Konzern im Immobilienfonds-Geschäft. Seit 2007 war er Chief Risk Officer und Mitglied der Geschäftsführung der Westinvest.

Jochen Friedrich & Peter Rieck als Aufsichtsräte der HSH Nordbank abberufen

Der Aufsichtsrat der HSH Nordbank AG hat Jochen Friedrich und Peter Rieck als Vorstände abberufen. Hintergrund ist ein Rechtsgutachten der Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer. Der Aufsichtsrat der HSH Nordbank hat die Kanzlei ermächtigt, das Gutachten den Parlamentarischen Untersuchungsausschüssen der Hamburger Bürgerschaft und des schleswig-holsteinischen Landtags zur Verfügung zu stellen.

INVESTITIONEN

Institutionelle Investoren bevorzugen Wohnungen

Deutsche institutionelle Investoren interessieren sich eher für Wohn- als für Büroimmobilien. Dies geht aus einer von Feri Euro Rating durchgeführten Umfrage hervor. Demnach möchten Investoren Wohnimmobilien in ihren Portfolios tendenziell eher übergewichten. Dagegen ist das Interesse an Büroimmobilien derzeit eher verhalten. Außerdem konzentrieren sich Investoren bei Wohninvestments auch nicht ausschließlich auf Deutschland. 23 Prozent der befragten Investoren würden zwar in Deutschland investieren, 19 Prozent jedoch in Frankreich, 19 Prozent in Skandinavien und jeweils 13 Prozent in Zentraleuropa und Asien. Zusammengefasst haben laut Feri 28 aufgelegte Geschlossene Wohnimmobilienfonds 1,5 Milliarden Euro investiert und planen zusätzlich Investitionen in Höhe von 6,7 Milliarden Euro. Das potenzielle Investitionsvolumen beträgt somit mehr als das Vierfache der bereits getätigten Investitionen und mehr als das Doppelte des für 2009 zu erwartenden Gesamtumsatzes.

HAMBURG

Gängeviertel soll erhalten bleiben

Die Stadt Hamburg hat sich mit dem niederländischen Investor Hanzevast weitgehend über den Rückkauf des Gängeviertels geeinigt. Einem Bericht des „Hamburger Abendblatts“ zufolge soll die Stadt dem Investor eine Summe von gut zwei Millionen Euro geboten haben. Unter anderem 150 Hamburger Architekten hatten für den Erhalt des Areals als preisgünstiges Künstlerviertel appelliert. Hanzevast wollte das Gebiet in ein Quartier mit Büros, Geschäften und hochpreisigen Wohnungen verwandeln.



Das Gängeviertel bleibt der Künstlerszene.

IMMOBILIENPREISE

Hauspreisindex im Oktober gestiegen

Auch im Oktober ist der Hauspreisindex (HPX) leicht angestiegen, um 0,16 Prozent auf 96,52 Punkte. Vor allem die Apartmentpreise haben den Gesamtindex gestärkt. Laut Hypoport AG, die den Hauspreisindex monatlich ermittelt, bleiben die Preise für Neubauten fast unverändert, Bestandshäuser legten leicht zu. Zum ersten Mal seit vergangenem Juli sei der Anstieg von allen drei Teilindizes mitgetragen worden. Der Hypoport zufolge sprechen die aktuellen Kaufkonditionen für den Erwerb von Wohnimmobilien. Die langsame Erholung der wirtschaftlichen Gesamtlage stärke das Vertrauen der Käufer in künftige Wertstabilität. Die Immobilienbranche erwarte außerdem nachhaltig positive Impulse von den Signalen der neuen Bundesregierung. Hinweise zur Steigerung der Wohneigentumsquote, zur Förderung von Sanierungsmaßnahmen und zur Änderung des Mieterschutzgesetzes sprächen für eine Vitalisierung des Markts, so Hypoport. Allerdings sei kurzfristig weiterhin von stabilen Werten in allen drei Teilsegmenten auszugehen.

ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Intelligente Werkzeuge für die Wohnungswirtschaft

Der wowi c/s Analyzer – Ihr Unternehmen auf einen Blick.
 Informationen ad hoc analysieren und flexibel reporten mit faszinierender Technologie.
 Einfache Lösungen die begeistern. Für Ihr Unternehmen.

Operativ geht alles weiter wie bisher

Interview mit Jörg Schwagenscheidt

Dirk Labusch, Freiburg

Jörg Schwagenscheidt FRICS war bis zum 3. Dezember stellvertretender Vorsitzender der RICS Deutschland. Er äußert sich zur neuen Organisationsstruktur der Royal Institution of Chartered Surveyors.



Jörg Schwagenscheidt FRICS: „Individuelle Verbandsformen passen nicht zur Form eines einheitlichen Weltverbands.“

Herr Schwagenscheidt, die Sitzung des Governing Council, des höchsten Gremiums der RICS, hätte am 23. November in London über wichtige Themen entscheiden sollen ...

Schwagenscheidt: ... etwa darüber, ob es für die Besetzung der Regionalboards künftig ein Nominierungsverfahren geben sollte, ein Wahlverfahren, an dem nur die regionalen Mitglieder stimmberechtigt wären oder eine Mischung von beidem.

Warum ist diese Entscheidung nicht gefallen?

Schwagenscheidt: Das Governing Council hat die Entscheidung getroffen, weitere Gremien der RICS mit einzubeziehen.

Wann wird sie nun kommuniziert?

Schwagenscheidt: Ich denke, eine baldige Entscheidung tut not, schon um die Mitglieder nicht weiter zu verunsichern. Es sind so viele falsche Informationen in der Welt. Ich würde die Frist deshalb nicht nach Monaten, sondern eher nach Tagen und Wochen bemessen wollen ...

Auch die Entscheidung, ob die einzelnen Nationalverbände aufgelöst werden?

Schwagenscheidt: Die grundsätzliche Entscheidung zur Einführung von New Governance ist gefallen.

Was hat eigentlich zur Gründung der deutschen Sektion geführt?

Schwagenscheidt: Die rechtliche Grundlage der deutschen Sektion ist historisch gewachsen. Die RICS war zunächst sehr stark im angelsächsischen Raum vertreten. Später entwickelten sich individuell Nationalverbände. Allerdings ist diese Entwicklung weltweit völlig unterschiedlich verlaufen.

Warum kommt es denn nun zur Auflösung?

Schwagenscheidt: Weil irgendwann klar wurde, dass extrem individuelle Verbandsformen nicht zur Form eines einheitlichen Weltverbands passen.

Und warum passiert das alles gerade jetzt?

Schwagenscheidt: Hintergrund war, dass es in den Anfangsjahren kein Konzept eines systematischen Wachstums gegeben hat und jetzt in einer Studie, in die auch Deloitte eingebunden war, herausgefunden wurde, dass unter anderem die haftungs- und steuerrechtlichen Risiken

einer nicht einheitlichen Organisation unkalkulierbar wurden.

Das alles kommt nicht überraschend?

Schwagenscheidt: Nein. Die Diskussion, die RICS weltweit neu aufzustellen, wird schon länger geführt. Und es ist dabei auch immer klar gewesen, dass es für den deutschen Nationalverband Veränderungen geben würde. Allerdings hat der Vorstand das bisher noch nicht nach außen getragen, da wir zunächst intensiv über mögliche Sonderlösungen für Deutschland mit den RICS-Gremien diskutiert haben.

Neue Organisationsstruktur

Die RICS wird weltweit eine neue Organisationsstruktur, die „New Governance“, umsetzen. Davon sind alle nationalen RICS-Verbände betroffen. Zukünftig wird es sechs sogenannte World Regions geben, darunter RICS Europe, zu der Deutschland gehört. Organisatorisch ist die RICS bislang in Deutschland ein eingetragener Verein. Das ist eine deutsche Besonderheit, die in der historischen Entwicklung begründet ist. Mit einer neuen Organisationsform ist die Plattform eines eingetragenen Vereins nicht länger notwendig.

Was ändert sich denn wirklich?

Schwagenscheidt: Wir hatten bisher einen Budgetierungsprozess, der immer schon über Brüssel lief. Wir haben bis jetzt nie eigenständig Hochschulen akkreditieren können. Wir hatten bisher auch keine eigenen APC-Regeln, sondern waren schon immer in den Weltverband eingebunden. Ich glaube deshalb nicht, dass New Governance maßgeblichen Einfluss auf das tägliche Verbandsleben in Deutschland haben wird. Abgesehen vielleicht von der Frage der Vorstandswahlen.

Es wird wieder einen Vorstand geben?

Schwagenscheidt: Ja, wenngleich nicht im vereinsrechtlichen Sinne. Ich gehe aber von einer gewissen Kontinuität der handelnden Personen aus. Das wäre die vernünftigste Lösung.

Was gilt für die Niederlassung in Frankfurt?

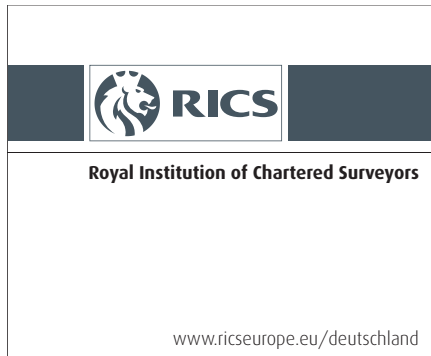
Schwagenscheidt: Die Mitarbeiter der jetzigen Geschäftsstelle würden bei der Niederlassung angestellt sein und nicht bei einem deutschen Verein. Das dürfte aber alles sein. Operativ dürfte alles so weitergehen wie bisher.

Eine Geschäftsführerin wird es naturgemäß nicht mehr geben?

Schwagenscheidt: Im vereinsrechtlichen Sinne natürlich nicht, aber warum keine Niederlassungsleiterin? Ich hoffe, dass uns alle Mitarbeiter, die ja wirklich einen hervorragenden Job machen, in der Geschäftsstelle erhalten bleiben.

Wichtig ist, dass RICS Deutschland aus der Sache unbeschädigt herauskommt ...

Schwagenscheidt: Ja natürlich, aber das gibt der Motivation für eine neue Organisationsform eine hohe Legitimation, denn niemandem ist daran gelegen, Strukturen aufzubauen, die später nicht funktionieren. Die Erfolgsstory in Deutschland liegt ganz maßgeblich an dem großen freiwilligen Engagement der Mitglieder, die in Ausschüssen, Regionalgruppen und als Prüfer etc. tätig sind, ebenso wie an der professionellen Mannschaft in der



Geschäftsstelle. Dabei arbeiten alle Mitglieder ehrenamtlich.

Sind Sie da so sicher?

Schwagenscheidt: Unsere Mitglieder können stolz auf das sein, was sie aufgebaut haben. Das wirft man nicht leichtfertig weg.

Die Hauptargumente des zurückgetretenen Vorstandsvorsitzenden Uli Jacke waren der Verlust von Identität, der Verlust von Wahlmöglichkeiten ...

Schwagenscheidt: Dafür fehlt mir aber im Moment der Nachweis. Ich selbst tue mich schwer, mich ausschließlich über die Definition einer rechtlichen Hülle zu identifizieren. Solch ein Konstrukt lebt nur von den Mitgliedern und ihren Aktivitäten! Die Erfolgsstory von RICS Deutschland ist wie gesagt darin zu begründen, dass wir eine sehr engagierte Mitgliederstruktur haben. Ich glaube und hoffe nicht, dass durch die Änderung der rechtlichen Organisationsform das Engagement leidet.

Hat der eingetragene deutsche RICS-Verein etwas, was die nun entstehende Organisation nicht hat?

Schwagenscheidt: Nicht, wenn sich unsere Mitglieder weiter wie bisher engagieren. Es gibt keinen erkennbaren Grund, das „tägliche“ Verbandsleben einzuschränken, indem z. B. Veranstaltungen wie der RICS-Fokus nicht mehr durchgeführt würden.

Sie werden nicht mehr für den Vorstand kandidieren. Warum nicht?

Schwagenscheidt: Das hat nichts mit „New Governance“ zu tun, das war schon lange aus privaten Gründen geplant. ←|

Was könnten Sie alles machen, wenn Sie plötzlich mehr Zeit hätten?



Ich bin schon bei Haufe.

Jetzt neu!

Erleben Sie es selbst! Mit der „ImmobilienVerwaltung plus 2010“ von Haufe sparen auch Sie Zeit und Geld. Erledigen Sie Ihre Arbeit mit nur einer Software. Und finden Sie zudem alle wichtigen Verwalter-Informationen schnell, permanent aktualisiert und rechtssicher.

Tel.: 0180/55 55 691

(0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.)

... www.haufe.de/shop/immobilien

Haufe...

Wohnen im Alter – Neue Konzepte gefordert

Wohnungen und Stadtquartiere. Die Alterung der Gesellschaft wird verstärkt das Angebot auf den Wohnungsmärkten beeinflussen. Eine vom DV begleitete Kommission hat nun Ergebnisse vorgelegt.

Ingrid Matthäus-Maier, Vorsitzende der Kommission „Wohnen im Alter“, sowie Vorsitzende der Arbeitsgruppe „Wohnungswesen“ des Deutschen Verbandes



Ingrid Matthäus-Maier

Das Durchschnittsalter der deutschen Bevölkerung steigt stetig an. Im Jahr 2025 werden 20,1 Millionen Deutsche – also ein Viertel der Gesamtbevölkerung – der Altersgruppe der Über-65-Jährigen angehören. Im Kontext dieser Veränderung wird die Gewährleistung eines selbst bestimmten und persönlich zufriedenstellenden Lebens im Alter zu einem notwendigen gesellschaftlichen Ziel. Hier kommt der Wohnungs- sowie der Städtepolitik im Zusammenwirken mit lokalen Wohnungsmärkten eine besondere Rolle zu. Um eine sozial ausgewogene und ökonomisch vernünftige Wohnversorgung zu gewährleisten, müssen Bevölkerungsabnahme und Alterung frühzeitig als Nachfragefaktoren mit zunehmender Dominanz erkannt und entsprechend aufgegriffen werden.

Erste Anstrengungen in dieser Hinsicht wurden bereits unternommen. Der Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestags hat am 20. November 2008 die Förderung des seniorenrechtlichen Wohnens als Teil des Maßnahmenpakts „Wachstum und Beschäftigung“ der Bundesregierung beschlossen. Ziel des Programms „Wohnraum Modernisieren“ ist es, mithilfe zinsverbilligter Darle-

hen, Maßnahmen zur Reduzierung von Barrieren in bestehenden Gebäuden für Selbstnutzer und Vermieter zu fördern.

Um die Anpassung des Wohnungsbestands an die Bedürfnisse älterer Menschen zielgerichtet weiter auszubauen, hat sich die Kommission „Wohnen im Alter“ des Deutschen Verbandes der Aufgabe angenommen, entsprechende quantitative sowie qualitative Konzepte zu erarbeiten. Auf der Grundlage von Analysen der regionalen und lokalen Marktentwicklung sowie der staatlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen wurden Anpassungskonzepte diskutiert, die auch dem Aspekt des qualitativ hochwertigen, kostengünstigen, umweltgerechten Bauens im Bestand eine hohe Bedeutung beimessen.

Auch Veränderungen in Stadtquartieren erforderlich

Ergebnis der Kommissionsarbeit sind Handlungsempfehlungen, die die Entwicklung altersgerechter Standards ebenso berücksichtigen, wie die Anpassung der Bauordnungen der Länder, den klugen Umgang mit dem Miet- und Wohneigentumsrecht, Aspekte der Heimgesetzgebung, die Optimierung staatlicher Förderprogramme und Veränderungen in der Steuerpolitik.

Insbesondere hat die Kommission herausgestellt, dass es bei der Thematik „Wohnen im Alter“ nicht nur um den Umbau von Wohnungen, sondern auch um bauliche Anpassungsmaßnahmen im Wohnumfeld und in den Stadtquartieren gehen muss. Außerdem geht aus der Arbeit der Kommission hervor, dass der

Bereich Beratung und Öffentlichkeitsarbeit einen wesentlichen Schwerpunkt der Wohnraumanpassung darstellen sollte, um eine frühzeitige Einleitung von Umbaumaßnahmen zu unterstützen.

Deutscher Verband ruft Kommission ins Leben

Der Deutsche Verband hatte die Kommission „Wohnen im Alter“ auf Anregung des BMVBS ins Leben gerufen. Der Kommission gehörten Vertreter des Bundes, der Länder und Gemeinden, der Wohnungs- und Kreditwirtschaft, der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft, von Haus & Grund, des Deutschen Mieterbunds, der Bauwirtschaft, der Genossenschaften, Architekten, Wohlfahrtsverbände, der KfW-Bankengruppe sowie der Wissenschaft an. Den Vorsitz hatte die ehemalige Vorstandssprecherin der KfW-Bankengruppe, Ingrid Matthäus-Maier, inne. Die Kommission wurde vom Kuratorium Deutsche Altenhilfe wissenschaftlich begleitet. Ziel war es, praxisrelevante Arbeitsergebnisse, Lösungsvorschläge und Handlungsempfehlungen zur 17. Legislaturperiode vorzulegen und der Politik an die Hand zu geben. Die Kommission hatte ihre Arbeit am 5. Dezember 2008 in Berlin aufgenommen. Die Ergebnisse wurden auf der Jahrestagung des Deutschen Verbands am 6. November 2009 in einer öffentlichen Veranstaltung vorgestellt und diskutiert.

Unter www.deutscher-verband.org kann als weitere Information zum Thema der Kommissionsbericht beim Deutschen Verband erworben werden. ←|



Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



PHILIPS Kaffeepadmaschine „Senseo New Generation“

- besonderes Kaffeebrühsystem für ein rundes Aroma
- feine, leckere Crema
- höhenverstellbarer Kaffeeauslauf
- großer Wassertank für 8 Tassen (1,2 Liter)
- 1 oder 2 Tassenzubereitung
- schnelles Aufheizen in nur 30 Sek.
- alle abnehmbaren Teile spülmaschinenfest
- Farbe: schwarz (Pianolack)
- Leistung: ca. 1.450 Watt (Lieferung erfolgt ohne Gläser)



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



Ja, ich habe einen Abonnenten geworben. Bitte schicken Sie meine Prämie, die PHILIPS Kaffeepadmaschine „Senseo New Generation“, an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft Abonnent bin.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3096432

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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01917051



Per Fax: 0180/50 50 441*
*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.



Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

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

Haufe
...



Titelthema

Kleine Geschenke

Vermietungsmanagement. Die Gewerbemieter sind verunsichert, gleichzeitig haben Eigentümer Finanzierungsprobleme. Auch wenn die Verträge noch laufen: Jetzt ist Zeit für Verhandlungen. Incentives können dabei die Interessen beider Seiten berücksichtigen.

Birgitt Wüst, Freiburg

Knapp 15 Monate nach dem Lehman-Crash haben die Folgen der Finanzmarktkrise Deutschlands Büromärkte fest im Griff: Von den rund 300 Millionen Quadratmeter Bürofläche des Landes stehen derzeit 22 Millionen leer, das heißt, zirka acht Prozent. In anderen Zahlen ausgedrückt: Geht man von einer durchschnittlichen Miete von acht Euro pro Quadratmeter für diese Flächen aus, bedeutet das für die Vermieter Einnahmeverluste, oder wie es in der Branche heißt, Opportunitätserträge in Höhe von etwa 2,1 Milliarden Euro. Eine schöne Summe Geldes, die nicht in den Kassen der Eigentümer – Versicherungen, Immobilienfonds, Immobilien-AG oder anderen Unternehmen – landet.

Vorsicht B- und C-Standorte: Der Abschwung kommt erst noch

In den „Großen Sieben“ – München, Stuttgart, Hamburg, Frankfurt, Berlin Düsseldorf und Köln –, wurden im ersten Halbjahr 2009 rund 1,1 Millionen Quadratmeter Bürofläche neu vermietet. „Prognosen gehen bis zum Ende des Jahres von 2,7 Millionen Quadratmeter aus, aber ich denke, die werden wir wohl kaum erreichen“, sagt Detlef Breitzke, Senior Vice President Real Estate Management Strabag GmbH. Der Manager rechnet damit, dass die Prognose um etwa 20 Prozent nach unten korrigiert werden muss: „Vielleicht werden 2,2 Millionen Quadratmeter neu vermietet.“ Das heißt: Deutlich weniger als in den Vorjahren. Laut Jones Lang LaSalle sind die Büroflächenumsätze im Vergleich zu 2008 zwischen 20 und 30 Prozent zurückgegangen. Die höchsten Leerstände stellt das Beratungsunternehmen mit 13,3 Prozent in Frankfurt und in Düsseldorf (12 Prozent) fest; die größten Anstiege des Leerstands habe es in Hamburg (plus 13 Prozent) und in Düsseldorf (plus 17 Prozent) gegeben.

Interessant dabei ist, dass die „Big Five“ nur 92 von 300 Millionen Quadratmeter auf sich vereinen. 145 Millionen Qua-

Auf einen Blick

- › Aktuell 22 Millionen Quadratmeter leer stehende Bürofläche im Land heißen für Vermieter Verluste von 2,1 Milliarden Euro.
- › Ursache ist der konjunkturelle Einbruch. Die Realwirtschaft reduziert Flächen. Neue Mietgesuche werden zurückgestellt. Nur bei Kleingesuchen ist die Nachfrage noch stabil.
- › Es herrscht ein Mietermarkt. Incentives seitens der Vermieter sind an der Tagesordnung.
- › Es punkten die Vermieter, die einem Unternehmen passgenaue Flächen zu dessen aktueller Geschäftslage anbieten können.
- › Zumeist ist die Fortsetzung eines bestehenden Mietverhältnisses deutlich attraktiver als die Rekrutierung eines neuen.
- › Die Tendenz geht dabei angesichts der raren Nachfrage nach Flächen zu möglichst langfristigen Mietverträgen, um nachhaltige Cashflows zu sichern.

dratmeter Mietfläche im gewerblichen Bereich entfallen auf die 125 größten deutschen Städte, und in diesen sogenannten B- und C-Standorten liegt das Minus derzeit „erst“ bei zwölf Prozent. „Dort ist der Abschwung noch nicht angekommen“, sagt Breitzke. Allerdings geht er davon aus, dass sich auch diese Städte nicht von der allgemeinen Entwicklung werden abkoppeln können.

Der Leerstand wird 2010 weiter ansteigen

Dass der Trend sich zeitnah dreht, steht nicht zu vermuten, ungeachtet der ersten Anzeichen einer konjunkturellen Erholung. Denn der Arbeitsmarkt und damit auch die gewerb- |→

lichen Immobilienmärkte, insbesondere der Büroflächenmarkt, hinken der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung erfahrungsgemäß mit einer Verzögerung von ein bis zwei Jahren hinterher. Experten gehen davon aus, dass der Leerstand auch 2010 noch einmal steigen wird.

Incentives sind indirekte Preisnachlässe

„2010 soll das BIP um 1,5 Prozent zulegen“, sagt Breitzke und verweist darauf, dass bei einem Wirtschaftswachstum in dieser Größenordnung die Leerstände immer noch zunehmen werden. „Erst ab einem BIP-Wachstum von zwei Prozent und mehr stellt sich ein Beschäftigungseffekt ein und damit eine zunehmende Nachfrage nach Büroflächen.“ Bei der Frage, auf welches Niveau der Leerstand im kommenden Jahr steigen wird, will sich der Strabag-Experte indes nicht festlegen: „Das wäre ein Blick in die Glaskugel.“ Eines steht fest: Für die Immobilienbesitzer dürfte die Durststrecke vorerst noch anhalten.

Bei weiter steigenden Leerstandsquoten und sinkenden Mieten zeigen sich die Vermieter, um ihre Flächen zu füllen, Interessenten gegenüber sehr entgegenkommend. Es herrscht eindeutig ein Mietermarkt: Sogenannte Incentives sind an der Tagesordnung, wenngleich man am Markt inzwischen diskreter von „Mietpaketen“ spricht. Zu diesen „Packages“ zählen beispielsweise mietfreie Zeiten, also indirekte Preisnachlässe. Daneben aber auch die Übernahme von Um- und Ausbaurbeiten, der Einbau von Sonderausstattungen wie etwa einer ausgefeilten Konferenztechnik oder spezielle Sicherheitsvorkehrungen, streng genommen alles Sache der Flächennutzer. „Das ist alles Geld, über das man hier redet“, sagt Rainer Hamacher, Head of Office Letting bei der DTZ Tie Leung GmbH. Doch wirklich neu sei dieses „Entgegenkommen“ der Immobilieneigentümer an die Mieter nicht, sagt der Experte. Seiner Erfahrung nach bedeuten 20 Jahre Bürovermietungsmarkt 17 Jahre Mietermarkt. „Herrscht einmal Vermietermarkt, dann maximal für ein halbes Jahr – und schon hat sich die Welt wieder gedreht.“ Oberflächlich betrachtet gestaltet sich die Lage in der Tat ähnlich wie in jeder Tiefphase des ganz normalen Schweinezyklus. Doch die Krise am Büromarkt ist dieses Mal nicht durch eine Überproduktion ausgelöst, sondern vom konjunkturellen Tief, in das die sogenannte Realwirtschaft nach der Finanzmarktkrise stürzte. Und die „Realwirtschaft“ braucht kaum neue Flächen. Im Gegenteil: Viele Unternehmen wollen, oder besser, müssen Flächen reduzieren.

Vor allem Großkunden sind momentan stark preissensibel

„Die Unternehmen agieren derzeit sehr vorsichtig, und daran wird sich auch in den kommenden Monaten nicht viel ändern“, berichtet Ferdinand Rock, Leiter Vermietungsabtei-

lungen Deutschland bei Jones Lang LaSalle. Er spricht von einer „Abwartehaltung“: „Viele Mieter sind verunsichert, da sie ihren Bedarf in den nächsten drei bis fünf Jahren nur schlecht prognostizieren können.“ Ähnliches berichtet Klaus Franken, CEO Catella Property Group, über die Nachfragerseite: „Früher gaben die Personalvorstände der Unternehmen bei der Anmietung von Büroflächen den Ton an. Man befürchtete, dass gute Leute abwandern könnten, wenn die Büros zu klein oder nicht attraktiv genug seien.“ Inzwischen habe sich das Blatt gedreht: „Jetzt diktieren die Finanzvorstände, drängen aufs Sparen und verweisen auf die Flächennebenkosten.“

Dass sich der Vermietungsmarkt deutlich geändert hat, ist auch bei Eigentümern und Projektentwicklern zu hören. Aufgrund der Unsicherheit über die weitere Entwicklung ihres Unternehmens würden Mietgesuche immer wieder zurückgestellt, berichtet Rainer Eichholz, Geschäftsführer der Hochtief Projektentwicklung. „Der Vermietungsmarkt wird derzeit von Kleingesuchen getragen, hier ist die Nachfrage stabil.“

Das Vermietungsgeschäft wird anstrengender

Der Anteil von Großnutzern, also Unternehmen, die über 10.000 Quadratmeter anmieten, am Büroflächenumsatz im laufenden Jahr macht laut Jones Lang LaSalle nur etwa 20 Prozent aus; konkret ging es dabei um 17 (!) Mietvertragsabschlüsse. „Ein Kennzeichen bei Großkunden ist definitiv eine



Foto: Dieter-Schütz/pixelio.de

Das meint der Markt



Rainer Hamacher,
Head of Office Letting bei der DTZ Tie Leung GmbH. „Wirklich etwas Neues sind die Incentives der Immobilieneigentümer an die Mieter nicht.“



Detlef Breitzke,
Senior Vice President Real Estate Management Strabag GmbH. „In den B- und C-Standorten ist der Abschwung noch nicht angekommen.“



Klaus Franken,
CEO Catella Property Group. „Aktuell diktieren die Finanzvorstände der Unternehmen. Sie drängen aufs Sparen und verweisen auf die Flächennebenkosten.“



Rainer Eichholz,
Geschäftsführer Hochtief Projektentwicklung. „Der Vermietungsmarkt wird derzeit von Kleingesuchen getragen, hier ist die Nachfrage stabil.“

stärker ausgeprägte Preissensibilität als bei Kleinkunden“, so Rock. „Die Entscheidungsprozesse können bei Großgesuchen aufgrund der Tragweite und des Investitionsvolumens länger dauern als bei kleineren Gesuchen.“ Zwischen Erstkontakt und Mietvertragsabschluss könnten bei Großgesuchen bis zu zwei Jahre ins Land gehen.

Doch auch bei der Vermietung von kleineren Flächen ist Geduld gefragt. „Firmen mit 40 bis 50 Mitarbeitern denken, ehe sie 1.000 Quadratmeter Bürofläche anmieten, inzwischen viel länger nach als früher“, sagt Strabag-Manager Breitzke.

Dass eine Entscheidung erst nach einem halben Jahr getroffen wird, sei keine Seltenheit. Verträge über einen Zeitraum von zehn Jahren würden kaum noch geschlossen. Die Gespräche mit potenziellen Mietern seien länger, die Anforderung an die Ausdauer der Vermietungsmanager höher als früher. Ähnliches bestätigt auch Catella-Chef Franken: „Das Vermietungsgeschäft ist anstrengender geworden.“

Immobilienwirtschaftliche Unternehmensberatung ist gefragt

Während man früher schnell aufgehängt hat und warten konnte, bis ein neuer Interessent anruft, gibt man sich heute sehr viel mehr Mühe, beschreibt Strabag-Manager Breitzke die Veränderung. Wenn jetzt einer der wenigen Interessenten anruft, müsse schließlich alles stimmen. Dabei könne es um relativ banale Fragen gehen („Ist alles sauber?“, „Macht alles einen gepflegten Eindruck?“), aber auch um die Einrichtung von Musterbüros. „Die Nutzer sind in den seltensten Fällen Immobilienprofis: Ihre Vorstellungskraft ist, was die Aufteilung und Gestaltung von Flächen angeht, begrenzt“, stellt der Manager fest. Außerdem höre man mehr zu, was der Mieter will, oder versuche, dessen Wünsche zu ermitteln. Hilfreich dabei sei der „Attraktivitätsindex“, eine Benchmark, die die Strabag vor zwei Jahren entwickelt habe: „Wir fragen nach: Wonach beurteilt ein Mieter seine Büros und welcher Stellenwert kommt den einzelnen Kriterien zu?“ Catella-Chef Franken empfiehlt genaues Zuhören auch in anderer Hinsicht. Die meisten Mieter beschäftigten sich nur alle paar Jahre mit dem Thema und könnten oft nicht von sich aus die konkreten Anforderungen an Fläche, Ausstattung, Effektivitätskriterien formulieren. Die Auswahl der für sie geeigneten Objekte falle nicht leicht. „Nur Angebote zusenden, reicht schon lange nicht mehr aus“, sagt der Makler. Um einem Unternehmen passende Flächen anbieten zu können, müsse man tief in sein Geschäft „eintauchen“. Im |→

Fortsetzung auf Seite 25



Durststrecke. Zu viel freie Fläche bedeutet eine Herausforderung an Durchhaltevermögen und Kreativität.

„Wichtig ist das offene Kundengespräch“

Interview mit Ferdinand Rock

Büroflächenmarkt. Nur wenn exakte Marktkenntnisse mit den derzeitigen Mieterwünschen abgeglichen werden, können anstehende Vertragsverlängerungen zum beiderseitigen Vorteil sein.



„Mietkostensenkung löst nur einen Teil der Probleme“, meint der Leiter Vermietungsabteilungen Deutschland Jones Lang LaSalle.

Herr Rock, was können die Vermieter derzeit am ehesten tun, um Mieter zum Bleiben zu bewegen oder neue Mieter zu finden?

Rock: Ein einfaches Patentrezept, um nachhaltige Vermietungserfolge zu garantieren, gibt es nicht. So lösen geringere Mietkosten, die in vorgezogenen Mietvertragsverlängerungen garantiert werden, definitiv nur einen Teil der Probleme. Wichtig für den Vermieter ist daher ein konkretes Briefing durch den Mieter, um anschließend ein auf den Nutzer zugeschnittenes Paket zu schnüren.

Wie lauten aktuell die zentralen Erfolgsfaktoren im konjunkturenfalligen Vermietungsgeschäft von gewerblich genutzten Immobilien?

Rock: Von ganz zentraler Bedeutung ist und bleibt die umfassende Marktkenntnis. Die exakte Kenntnis von Büroflächenangebot, -umsatz und -nachfrage ermöglicht dem Vermieter, seine Verhandlungsposition und damit auch den richtigen Mietpreis zu bestimmen. Darüber hinaus zeichnen sich unabhängig vom Konjunkturzyklus erfolgreiche Vermieter durch Flexibilität und Kreativität aus.

Muss das Vermietungsmanagement neben Preisargumenten zurzeit denn stark andere Instrumente als Mietanreiz nutzen, um aus der Masse der Anbieter herauszuragen?

Rock: Der Mietpreis ist bei weitem nicht der allein ausschlaggebende Pa-

rameter für den suchenden Mieter. Der moderne Vermieter muss vornehmlich auf die konkreten Mieterwünsche eingehen. Weitaus wichtiger als ein niedriger Mietzins ist oft die Flexibilität im Hinblick auf Mietfläche und Mietvertragslaufzeit. Weitere nicht zu vernachlässigende Punkte sind Investitionen in die Infrastruktur des Gebäudes. Denn die Steigerung der Gebäude- und Aufenthaltsqualitäten ist ein gewichtiges Vermietungsargument.

Welche Strategien empfehlen Sie den Vermietern in aktuellen Verhandlungen zur nächsten Mietvertragsverlängerung?

Rock: Generell halten wir überhaupt nichts von übertriebenen taktischen Vorgehensweisen bei anstehenden Verhandlungen. Es gibt zudem auch keine vorgefasste Checkliste, nach der man vorgehen sollte. Es ist das offene und konstruktive Gespräch mit dem jewei-

„Wichtig für den Vermieter ist ein konkretes Briefing durch den Mieter, um anschließend ein auf den Nutzer zugeschnittenes Paket zu schnüren. Und nur die exakte Marktkenntnis erlaubt dem Vermieter dabei, seine Verhandlungsposition zu bestimmen.“

ligen Kunden, das an erster Stelle steht. Denn wir wollen die wahre Motivation des Mietinteressenten beziehungsweise des Bestandsmieters erfahren. Daher sind hier weitgehend sehr individuelle Lösungen gefordert.

Welche konkreten Anforderungen stellen sich besonders seit Beginn der Krise an die Kompetenz und Qualifikation der Mitarbeiter von Gewerbeflächen-Vermietern?

Rock: Es gibt auf diesem komplexen Gebiet kein konkretes Berufsbild für eine Qualifikation. Wir sehen allerdings in der Praxis, dass langjährige Erfahrung und Seniorität enorm an Bedeutung gewinnen.

„Eine frühzeitige Thematisierung der Verlängerungsoption ermöglicht es beiden Seiten, die jeweiligen Bedürfnisse zu erörtern und zu einem ausgewogenen, gemeinsamen Ergebnis zu kommen.“

Ulrich Höller FRICS, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Immobilien Chancen AG (DIC)



|-> Grunde handele es sich um eine „immobilienwirtschaftliche Unternehmensberatung“.

Für viele ist die Schmerzgrenze bereits erreicht

Doch nicht nur das Neuvermietungsgeschäft hat sich geändert. Angesichts der Marktlage bemühen sich immer mehr Vermieter um die Bestandssicherung und richten ihr Augenmerk verstärkt auf die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Mieter. Anscheinend war dies nicht immer so. „Für manchen Investor bedeutete ein Mieter doch kaum mehr als ein Eintrag in einer Excel-Tabelle“, erinnert sich Franken mit Blick auf viele Investoren, die nur schnell durchhandeln wollten. „Der Markt ändert sich selten aufgrund der Motivation seiner Teilnehmer, sondern aufgrund von Notwendigkeiten“, resümiert der Catella-Chef. „Erst wenn die Schmerzschwelle ein kritisches Niveau erreicht, ändern sich Verhaltensweisen.“

Dies scheint jetzt der Fall zu sein. JLL-Manager Rock zufolge sind derzeit alle Vermieter „enorm gefordert, ihre Werte zu stabilisieren“. Vor allem die Unsicherheit auf der Mieterseite erfordere eine „enorme Flexibilität und Kreativität“ auf der Vermieterseite. Der Mieterbetreuung komme daher erhebliche Bedeutung zu: „Große Vermieter haben daher Key-Accounts für Bestandsmieter und Großnutzer implementiert.“

Für den Vermieter sei die Mieterpflege über ein aktives Facility-Management jetzt besonders gefragt, bestätigt Hochtief-PE-Chef Eichholz: „Vermieter müssen flexibel reagieren: Sie müssen Flächengrößen und Laufzeiten frühzeitig anpassen, um die Mieter an sich zu binden.“ Auch gelte es, Investitionen an Bestandsimmobilien vorzuziehen, um die Attraktivität der Immobilie und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Auch Rock ist der Meinung, dass „viele Vermieter in Zukunft wohl weitere Investitionen für eine intensive Kundenbetreuung vornehmen müssen“.

Was dies konkret bedeuten könnte, weiß Breitzke zu berichten. Er macht ein Beispiel: „Wird neu vermietet, nimmt der Vermieter in Kauf, dass der Mieter besondere Ansprüche an die Flächen hat, und es ist möglich, dass eine Etage komplett entkernt und neu gestaltet wird.“ Die Kosten, die der Vermieter übernimmt, bewegten sich zwischen 15 und 20 Prozent im Vergleich zur Wertschöpfung, die über den gesamten Mietzeit-

raum erzielt wird. Das heiße konkret: Der Vermieter investiert eine volle Jahresmiete; in Einzelfällen auch mehr – je nachdem, wie stark die Marktangst an bestimmten Standorten ausgeprägt ist. Ulrich Höller, Vorstandsvorsitzender der Deutsche Immobilien Chancen AG (DIC), geht davon aus, dass die Incentives, oder betriebswirtschaftlich gesehen, die Rabatte an die Mieter deutlich zunehmen werden. Denn in der Regel sei die Fortsetzung eines Mietverhältnisses „deutlich attraktiver als neue Mieter zu rekrutieren“.

Die Kunst ist, den Vorteil für beide Parteien zu finden

„Wir haben nahezu keine Probleme: Das Vermietungsvolumen liegt auf Vorjahreshöhe, auch das Mietniveau wurde gehalten“, berichtet Ulrich Bäcker, Leiter Real Estate Management Deka Immobilien GmbH. Allerdings räumt auch Bäcker ein, dass man sich heute mehr auf die Mieter einlässt, ihnen entgegenkommt was Aus- und Umbauten angeht. „Wenn wir einen Eingangsbereich in einem Objekt neu gestalten, leisten wir damit ja auch einen Beitrag zum Werterhalt des Objekts.“ Was hier anklingt – dass Incentives aktuell durchaus auch für die Vermieterseite von Vorteil sein können, – wird auch von anderer Seite bestätigt. Allerdings mit anderen Argumenten.

Längst nicht alle Vermieter gingen „proaktiv“, das heißt, von sich aus, auf ihre Mieter zu, um über in absehbarer Zeit auslaufende Verträge zu sprechen, stellt Hamacher fest. „Letzten Endes wird aber kein Unternehmen, das den Markt kritisch prüft, an Verhandlungen vorbeikommen“, ist der DTZ-Manager überzeugt.

Flächenreduktion trifft auf Cashflow-Sicherung

Oft ginge die Initiative zu den Verhandlungen von der Mieterseite aus. Die Nachfrage nach professioneller Beratung bei Move-Versus-Stay-Analysen steige. Dabei wird geprüft, unter welchen Umständen ein Umzug für ein Unternehmen wirtschaftlich sinnvoll und zu welchen Konditionen das Verbleiben in den bisherigen Räumen überlegenswert ist. „Nehmen Mieter, deren Verträge in zwei bis drei Jahren auslaufen, Verhandlungen mit den Eigentümern der von ihnen genutzten Objekte

|->

Strukturprobleme
à la Düsseldorfs
Seestern löst auch
das geschickteste
Vermietungs-
management nicht.



auf, kann dies durchaus auf eine Win-Win-Situation für beide Parteien hinauslaufen“, gibt DTZ-Manager Hamacher zu bedenken. „Der Mieter muss angesichts der Konjunktorentwicklung unter Umständen Flächen reduzieren und seine Kosten senken. Der Vermieter möchte angesichts der raren Nachfrage nach Flächen möglichst einen längeren Mietvertrag abschließen, um nachhaltige Cashflows zu sichern und eventuelle Probleme auf der Finanzierungsseite gar nicht erst aufkommen zu lassen.“ Kommen die Parteien zusammen, ist beiden geholfen. Geholfen ist auch den Beratern. „Da sich unsere Honorare in der Regel an den Ersparnissen des Mieters berechnen, stellt die Neuverhandlung von Mietverträgen eine schöne Möglichkeit dar, Geld zu verdienen“, stellt Hamacher fest. Allerdings sind auf Vermieterseite die Handlungsmöglichkeiten oftmals be-

grenzt. Ein Unternehmen, dessen Kreditrahmen schon ausgeschöpft ist, wird es schwer haben, die vom Mieter gewünschten Aus- oder Umbauten zu realisieren. Denn auch diese müssen finanziert werden, und viele Banken agieren weiterhin nach dem Grundsatz: Besser kein gutes Geld schlechtem hinterherwerfen.

Hier geht die Schere also deutlich auseinander. Eigenkapitalstarke Investoren scheinen hier aktuell ebenso im Vorteil wie auf den Transaktionsmärkten. Insbesondere auch deshalb, weil die viel beschworene Krise des Vertrauens auch auf den Vermietungsmarkt durchschlägt: Mieter möchten sich darauf verlassen können, dass die ihnen gemachten Zusagen auch eingehalten werden. Und kaum ein Garant könnte dafür besser sein als die Bonität des Vermieters.

Düsseldorfs Problemkind. Der „Seestern“

Im Jahre 2009 werden am Büromarkt der Region Düsseldorf rund 236.000 Quadratmeter Bürofläche neu fertiggestellt. Wie Wulf Aengevelt, geschäftsführender Gesellschafter der Aengevelt Immobilien GmbH, mitteilt, waren davon bereits zum Jahresanfang beachtliche 73 Prozent vorvermarktet. Allerdings handele es sich dabei weniger um Neuansiedlungen von Unternehmen als vielmehr vorrangig um Tauschflächen. Aengevelt geht davon aus, dass aufgrund zahlreicher großvolumiger Flächenwechsel, zum Beispiel durch Vodafone und Thyssen Krupp, der Büroflächenleerstand in Düsseldorf in den nächsten Jahren wieder ansteigen wird, zumal sich in der jetzigen konjunkturellen Phase großflächige Unternehmensneuansiedlungen nur schwer umsetzen lassen. Aus Sicht des Experten stellt sich die aktuelle Situation für den linksrheinischen Bürostandort „Seestern“ damit besonders problematisch dar, das nach dem „Kennedydamm“ das zweite City-Entlastungsgebiet in Düsseldorf war.

› **Standort unter Druck** 1961 errichtete Helmut Horten hier als Trendsetter zur Verblüffung Aller mit seiner Hauptverwaltung das erste Bürogebäude. In jüngster Zeit war Nutzer der Kern-Liegenschaft nach deren umfassender Sanierung unter anderem Porsche bis zum

Umzug in die Airport City. Heute ist der „Seestern“ mit rund 455.000 Quadratmeter Bruttogrundfläche einer der größten Bürostandorte der Landeshauptstadt. „Aktuell steht der Standort unter Druck, unter anderem aufgrund seiner engen Bebauung und der trotz des U-Bahnanschlusses immer noch nicht optimalen Infrastruktur“, stellt Aengevelt fest.

› **Vorbild: Der Düsseldorfer Hafen** „Da die Objekte unterschiedliche Eigentümer haben, stehen sie nach Auszug in Konkurrenz zueinander“, so Aengevelt. Gerade für den Standort „Seestern“ sei seines Erachtens ein Gesamtkonzept überfällig, bei dem Stadt und alle Objekteigentümer Maßnahmen erörtern und beschließen: „Ziel muss es sein, mittels der Ansiedlung von Nahversorgern, trendiger Gastronomie, Ausstellungsflächen und Flanierzonen eine deutlich höhere Aufenthaltsqualität ‚jenseits des Arbeitsplatzes‘ zu erreichen und damit Nutzer und Anwohner anzusprechen.“ Damit steige dann auch bei Unternehmen, die Flächen zur Anmietung am Standort prüfen, die Akzeptanz, rät der Experte: „Der deutlich teurere Hafen hat hier vorgemacht, wie Flächen-Recycling funktioniert und ist (mittlerweile) auch abends ein pulsierendes Quartier.“

Wirtschaftskrise bringt Ökologie voran

Green sells. Immer stärker nimmt Nachhaltigkeit Einfluss auf den Vermietungserfolg. Diesen Trend bestätigen die Ergebnisse einer Studie der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und das aktuelle Projekt m.pire der Bayerischen Immobilien AG.

Birgitt Wüst, Freiburg

„Die Erfolgsfaktoren im Vermietungsgeschäft sind gleich geblieben, allerdings sind diese in den zurückliegenden Jahren von einigen Marktteilnehmern vernachlässigt worden“, stellt Rainer Eichholz, Geschäftsführer der Hochtief Projektentwicklung GmbH, fest. „Es ist die Qualität der Lage und der Immobilie.“ Vor allem Nutzungsflexibilität, Standards und Nebenkosten müssten hohen Ansprüchen genügen. Beim Stichwort Qualität kommt sofort die Frage der Nachhaltigkeit ins Spiel. Dieses jedenfalls legen die Ergebnisse einer Studie der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) nahe. Über 40 Prozent der für den Global Commercial Property Sustainability Survey befragten Immobilienexperten gaben an, dass das Thema Nachhaltigkeit im zweiten Quartal dieses Jahres für sich und ihre Mandanten ein bedeutenderes Thema war als dies im entsprechenden Vorjahreszeitraum der Fall war. Nur zehn Prozent sagten, dass dem Thema in diesem Jahr weniger Aufmerksamkeit beigemessen werde. Die Untersuchungen zeigen weiter, dass weltweit die Auswirkung auf die Ertragslage von Unternehmen der Anreiz ist, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit zu beschäftigen.

„Im Grunde genommen wirkt die Krise eher förderlich als hinderlich: Die Ökonomie bringt die Ökologie voran“, sagt Eichholz. „Auch wenn sich das für den einen oder anderen absurd anhören mag: Aber je mehr der Rotstift angesetzt wird, umso mehr gerät die Nachhaltigkeit in den Vordergrund.“ Schließlich gehe es dabei nicht nur um Investitionskosten: „Denn woran ich an dieser Stelle spare, das treibt mir später die Betriebskosten in die Höhe.“ Einsparungspotenziale bei geringeren Nebenkosten sind laut Eichholz stärkere Argumente denn je.

Zertifizierte Gebäude sind begehrt

Vermietungs- und Vermarktungserfolge bei neuen, nach Nachhaltigkeitskriterien errichteten Bürogebäuden scheinen für Eichholz' Sicht der Dinge zu sprechen. Auch die BIAG Bayerische Immobilien AG setzt bei ihrer Exitstrategie auf Nachhaltigkeitskriterien. Das Unternehmen errichtet in München aktuell das m.pire, ein gemessen an den aktuellen Marktverhältnissen recht kühnes Projekt. Denn allein in dem von Helmut Jahn entwor-

fenen Skyline-Tower entstehen 44.100 Quadratmeter Fläche. Neben dem 23-geschossigen Hochhaus sind noch vier weitere Campusgebäude geplant. Probleme bei der Vermietung werden dennoch nicht erwartet. „Das Gebäude ermöglicht eine flexible Raumaufteilung nach Mieterwünschen“, sagt BIAG-Vorstand Karl-Josef Stindt. Ein weiteres Argument, das die Vermarktung vereinfachen dürfte, ist die Vorzertifizierung zum Deutschen Gütesiegel Nachhaltiges Bauen in Gold. ←|



Vorzertifiziert mit DGNB-Gold: Der Skyline-Tower in München.

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Kommunen: Vorsicht vor voreiligen Schritten

Michael Klaus

Serie

Die Trennung von Wohnungsgesellschaften könnte für Städte und Gemeinden eine Option sein. Doch der Partner der Metzler Privatbank rät hier zur Sorgfalt.

Herr Klaus, hat das Geschäftsmodell des Privatbankiers unter der Finanzkrise gelitten oder hat es von ihr profitiert?

Klaus: Wenn wir für unser Haus Bilanz ziehen, stellen wir fest, dass wir mit unserem Geschäftsmodell sehr gut durch die Krise gekommen sind. Alle Banken sollten einen Moment innehalten und sich fragen, ob ihr Geschäftsmodell mit der vorhandenen Risikostruktur nachhaltig profitabel ist.



Michael Klaus

gehört seit 2005 zu den Partnern der Frankfurter Privatbank Metzler, für die er seit 1992 tätig ist. Als Privatbankier gehört das Bankhaus zu den Gewinnern der aktuellen Wirtschaftskrise. Michael Klaus gilt als Fachmann für komplizierte Kapitalmarkttransaktionen. Er studierte nach der Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank Betriebswirtschaftslehre und startete danach seine berufliche Karriere bei der US-Investmentbank Salomon Brothers.

Schenkt man Ihnen als Privatbankiers jetzt mehr Vertrauen als einer Großbank?

Klaus: Ja, jedenfalls insoweit, dass wir als Privatbankiers unsere Kundschaft überzeugen können, dass wir unabhängig sind. Deshalb bewegen wir uns auch nur auf bestimmten Feldern, wo Größe nicht der entscheidende Maßstab ist. Wir haben fünf Geschäftsfelder, die sich – je nach Marktumfeld – mit jeweils unterschiedlicher Dynamik entwickeln: Asset-Management, Corporate Finance, Equities, Financial Markets und Private Banking. Mit diesen Geschäftsfeldern sind wir gut aufgestellt. Für das Bankgeschäft insgesamt sehen wir klar den Trend zu mehr Sensibilität der Kunden, die großen Bedarf an verständlichen und transparenten Produkten haben, und wir beobachten ein gesteigertes Risikobewusstsein.

Welche Trends sehen Sie in den einzelnen Sparten Ihres Geschäfts?

Klaus: Im institutionellen Asset-Management sehen wir einen klaren Trend zur Altersvorsorge und zu Wertsicherungskonzepten. Bei Corporate Finance sind wieder mehr strategische Investoren ak-

tiv, aber auch Private-Equity-Investoren nehmen weiterhin an Transaktionsverfahren teil. In der Sparte Equities, also Aktien, ist der Markt insgesamt leider geschrumpft. Metzler konnte in diesem Umfeld aber sogar Marktanteile dazugewinnen. Die Sparte Financial Markets, die ich leite, besteht im Wesentlichen aus dem Geschäft mit Anleihen und Devisen. Große Marktteilnehmer ziehen sich bei Anleihen zurück; dieser Trend wird anhalten, was unserem Geschäft Auftrieb geben wird, da wir in diese Lücke stoßen wollen. Im Private Banking haben wir einen puristischen Ansatz: Aktien, Anleihen, Kasse. Das heißt, Konzentration auf verständliche, transparente Anlageformen. Unsere Kunden haben keine toxischen Papiere.





Haben Sie dadurch auch neue Kunden gewonnen?

Klaus: Ja. Wir gewinnen durch unseren transparenten Beratungsansatz. Wir konzentrieren uns in der Vermögensverwaltung darauf, Vermögen möglichst über mehrere Generationen zu erhalten, statt dem schnellen Geld hinterher zu jagen. Als ein Haus, das den Generationenübergang schon elf Mal geübt hat, können wir das den Kunden glaubwürdig vermitteln. Wir sind überzeugt, dass die gesunde Streuung des Vermögens den besten Schutz vor Fundamentalarisiken bietet, speziell vor Inflation und Deflation. Gegen Inflation helfen Sachwerte, gegen Deflation Anleihen. Wir versuchen, für unsere Kunden jeweils die richtige Mischung zu erreichen.

Auch im Immobiliensektor?

Klaus: Unser Corporate Finance gehört in Deutschland zu den Marktführern im Immobilien-Investment-Banking. Zum Beispiel haben wir 2008 mit der LEG die größte Immobilientransaktion des Jahres abgeschlossen. Wir haben viel Know-how, was Immobilientransaktionen auch im Rahmen von Privatisierung betrifft. Seit Ende des Sommers beobachten wir, dass die Immobilienfinanzierer sich wieder in Position bringen.

Gibt es eine Kreditklemme?

Klaus: Heute hat man vor allem bei mittelständischen Handwerksbetrieben in der Tat den Eindruck, dass Kredite jetzt nur noch zu viel ungünstigeren Konditionen oder gar nicht mehr zu haben sind. Die Europäische Zentralbank weist uns allerdings regelmäßig nach, dass es keine Kreditklemme gibt. Die Banken halten bereits jetzt in größerem Umfang Eigenkapital vor. Da beißt sich manches, etwa wenn die Politik verlangt, Banken sollten mehr Kredite an die Realwirtschaft vergeben, aber gleichzeitig fordert, sie müssten mehr Eigenkapital vorhalten.

Worin sehen Sie die Lösung?

Klaus: Es läuft zurzeit ganz klar in Richtung höhere Eigenkapitalanforderungen. Einerseits haben Banken immer noch Zugang zum Eigenkapitalmarkt, den sie nutzen werden. Andererseits werden sie ihr Eigenkapital in Zukunft stärken, indem sie hohe Gewinne aufbauen, um sie in die Reserven zu stellen. Gleichzeitig werden sie Kredite herunterfahren.

In welchem Ausmaß sind Kommunen davon betroffen?

Klaus: Sie geraten von mehreren Seiten unter Druck. Aufgrund der Rezession brechen ihnen auf der einen Seite die Einnahmen aus der Gewerbesteuer weg. Auf der anderen Seite haben sie wegen der höheren Langzeitarbeitslosigkeit zusätzliche Belastungen aus Hartz IV. Wenn sie jetzt auch noch mehr für eine bessere Kinderbetreuung ausgeben müssen, versteht man, warum die Kämmerer dieser Republik unisono in Wehklagen ausbrechen. Deshalb haben ja auch die

drei kommunalen Spitzenverbände sich gemeinsam dafür ausgesprochen, dass es zu Strukturveränderungen in der Aufgabenverteilung kommen muss, sogar bis zu Grundgesetzänderungen. Hier ist die Politik gefordert. Sie muss entscheiden, welche Aufgaben die Kommunen überhaupt noch übernehmen und finanzieren sollen.

Werden sich jetzt also Kommunen im großen Stil von ihren Wohnungsgesellschaften trennen?

Klaus: Da gibt es Reserven zu heben. Wir raten jedoch zu großer Vorsicht, wenn es beispielsweise darum geht, dass man bestimmte Teile der Infrastruktur verkauft, dann wieder zurückmietet und sich dabei in Strukturen verstrickt, die schlimme Folgen haben können. Im Zuge der Probleme beim großen amerikanischen Versicherer AIG haben wir gesehen, dass auf einmal auch deutsche Kommunen betroffen waren. Hier geben wir den Rat: Kämmerer, seid vorsichtig, seht euch ganz genau an, was ihr unterschreibt und welche Langzeitwirkungen das haben kann.

Welche Ziele verfolgt die Metzler-Stiftung mit ihrem Engagement für soziale und karitative Projekte?

Klaus: Wir konzentrieren uns auf Bildung von Kindern und Jugendlichen. Vor allem das öffentliche Bildungssystem, in dem die Schulbildung nicht von der Finanzkraft der Eltern abhängt, ist für den Fortgang der sozialen Gesellschaft ganz wichtig. Deshalb fördern wir Regelschulen und öffentliche Kindergärten. Wir untersuchen die Lernfortschritte der Kinder im sprachlichen und auch im sozialen Bereich. Wir haben uns für eine Langzeitstudie mit Schwerpunkt Sprache in Hessen eingesetzt, weil Kommunikation die Basis von allem ist. Schon in Kindergärten werden Kinder untersucht, welche Fortschritte ihre sprachliche Entwicklung macht und welche Fördermaßnahmen sinnvoll sind. Dafür ziehen wir immer fachlich qualifizierte Partner heran, und wir versuchen die Eltern einzubinden. Es passiert also viel Positives. Leider sind die wenigen negativen Beispiele medienwirksamer. ←|



Die Spuren der Mittelflüsse erscheinen im Falle Aberdeen und Commerz Real plausibel.

Ein Fonds-Krimi

Commerzbank versus Aberdeen. Die Indizien weisen darauf hin, dass der Commerz Real-Vertrieb massiv private Anleger aus den DEGI- in den Hausinvest-Fonds umschichtet. Droht das Ende einer bevorzugten Partnerschaft?

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Hat Angela Merkel auch Offene Immobilienfonds (OIF) auf dem Gewissen? Denn die Bundeskanzlerin gab im vergangenen Jahr eine Garantieerklärung für die bei Banken und Sparkassen deponierten Kundeneinlagen. Seitdem sind Anleger scharenweise aus Geldmarktfonds und Offenen Immobilienfonds in die als sicher geltenden Einlagen geflohen. Es begann bei Sparkassen, Volks- und Raiffeisenbanken und ging bis zu den Filialen der Großbanken einschließlich der inzwischen zum Teil verstaatlichten Commerzbank. Geldmarktfonds und OIF haben aus Anlegersicht lange auch als Einlegersatz gedient, wobei

viele OIF mit im Vergleich zu Sparbuch- oder Tagesgeldzinsen höheren Jahresergebnissen punkteten.

Brisante Konstellationen

Die Commerzbank versucht derweil zusammen mit ihrer Tochter Dresdner Bank vergebens, aus den roten Zahlen zu kommen. Das dürfte zur Folge haben, dass die stille Einlage des Bundes bei der Commerzbank vorerst unverzinst bleibt – letzten Endes zulasten der Steuerzahler. Brisant ist, dass die Beteiligung des Bundes an der Commerzbank offenbar viele Anleger veranlasste, deren OIF-

Angebote denen der Konkurrenz vorzuziehen. So konnte die Tochter Commerz Real in den ersten drei Quartalen 2009 knapp 1,4 Milliarden Euro netto an Kundengeldern einwerben, übertroffen allein von Union Investment mithilfe von Volks- und Raiffeisenbanken. Dagegen erlitt die ehemalige Dresdner-Tochter DEGI, die jetzt zum britischen Aberdeen-Konzern gehört und Aberdeen Immobilien KAG heißt, mit einem Abfluss an Kundengeldern in Höhe von netto mehr als 514 Millionen Euro einen empfindlichen Rückschlag. Das dicke Plus auf der einen Seite macht ebenso stützig wie das Minus der anderen.

Beides lässt sich zunächst aus der Finanzkrise ableiten. Auf deren vorläufigem Höhepunkt, im Oktober 2008, zogen Anleger fast 5,1 Milliarden Euro netto aus den OIF ab und egalisierten damit fast den gesamten OIF-Mittelzufluss der drei ersten Quartale 2008 in Höhe von gut 5,9 Milliarden Euro. Die Folge: Ein Dutzend Fonds musste Anteilsrücknahmen und Kaufpläne stoppen. Und ihren Anlegern blieb nichts anderes übrig, als liquide Mittel anderswo zu beschaffen. Damit endete eine fast 50-jährige, immer nur für kurze Zeit unterbrochene Erfolgsgeschichte – und es begann ein Krimi.

Die märchenhafte Zeit ist vorbei

Zu Beginn hatte dieser etwas von einem Märchen. Es war einmal eine Branche, die regelmäßig so schöne Zahlen abliefern konnte, dass den Anlegern ganz warm ums Herz wurde: Mit positiven Jahresergebnissen, die wegen des allgemeinen Investitionsschwerpunkts auf Büroimmobilien in Frankfurt und anderen deutschen Metropolen überwiegend die Fünf vor dem Komma stehen hatten, das Ganze zu einem erheblichen Teil steuerfrei und in einer Stetigkeit, die sonst nur bei festverzinslichen Wertpapieren, Spareinlagen, Tages- und Festgeldern zu finden war. Das Sahnehäubchen obendrauf: Die tägliche Kündbarkeit.

Heute ist alles anders: Die Zahl der Fonds hat sich in wenigen Jahren verdreifacht, viele sind spezialisiert, die Commerzbank bündelte ihre Immobilienaktivitäten unter dem neuen Dach von Commerz Real, und die einst fest mit der Dresdner Bank verbundene Fondsgesellschaft DEGI mutierte zu Aberdeen. Ein Blick auf die Jahresergebnisse bis zum Ende des dritten Quartals 2009 offenbart alles andere als Stetigkeit. Sie reichen im oberen Bereich von plus 5,3 Prozent für den Fonds CS Property Dynamic bis zu je plus 5,0 Prozent für die Fonds KanAm Spezial und SEB ImmoPortfolio; in den drei Fällen handelt es sich allerdings um relativ junge Fonds, denen die eigentliche Bewährungsprobe noch bevorsteht. Die Flops erstrecken sich vom Inter Immo-Profil mit minus 0,6 Prozent und Euro ImmoProfil mit minus 6,5 Prozent bis

zum Morgan Stanley P2 Value mit minus 12,0 Prozent. Schließlich ist es mit der täglichen Kündbarkeit nicht mehr weiter her. Denn zwischenzeitlich war das Geld der Anleger in dem erwähnten OIF-Dutzend blockiert. Immer noch haben nicht alle von ihnen ihre Anteile zum Verkauf durch Anleger freigegeben.

Zu diesen Fonds gehören auch der DEGI Europa, der unter der Aberdeen-Regie vorsorglich bis zum 30. Oktober 2010 geschlossen bleiben soll, und seit dem 16. November dieses Jahres der zwischenzeitlich geöffnete DEGI International. Die offizielle Aberdeen-Lesart lautet, „insbesondere Dachfonds und Vermögensverwalter“ hätten im Oktober 2008 aus lauter Liquiditätsnot verstärkt OIF-Anteile verkauft. Bärbel Schomberg, Vorstandsmitglied der deutschen Aberdeen-Holding, differenzierte dagegen beim IREBS-Immobilien-symposium am 3. Oktober dieses Jahres in Regensburg: Nicht nur institutionelle Anlegergruppen hätten zu den hohen Mittelabflüssen geführt, sondern auch durch den Ver-

trieb „gebündelte“ private Anleger. Und immer wieder betonte sie, wie sehr OIF vom Vertrieb abhängen.

Für Brancheninsider eine eindeutige Botschaft: Offenbar hatten neben Dachfonds und Vermögensverwaltern vor allem auch private Anleger in größerem Umfang DEGI-Anteile liquidiert. Wo solche Anleger zu suchen waren, erschien plausibel: Bei der von der Commerzbank geschluckten Dresdner Bank, der früheren DEGI-Mutter, in deren Depots DEGI-Anteile zuhauf schlummerten. Was lag also näher, als diese in Anteile der von Commerz Real verwalteten Hausinvest-Fonds umschichten zu lassen und dabei en passant noch den Ausgabeaufschlag zu kassieren? Mit dieser Frage konfrontiert, antworten sowohl Commerz Real als auch Aberdeen offiziell eher ausweichend, die Commerzbank gar nicht. Kommentare hinter vorgehaltener Hand weichen davon ab.

Verständlich ist das: Hatte doch die Dresdner Bank mit DEGI eine „bevorzugte Partnerschaft“ geschlossen. Doch schnell hatte die Dresdner Bank in der Regie der teilverstaatlichten Commerzbank aus den Partnern Intimfeinde gemacht. Dies belegen neben den Zahlen zum Fondsabsatz auch interne Wutausbrüche bei Aberdeen. Allerdings gibt man sich dort nach außen hin gelassen: Wenn der Vertrieb an private Anleger über die angeblich bevorzugte Partnerschaft nicht funktioniert, soll er wenigstens in anderen Konstellationen laufen.

Wunschpartner Allianz

Wunschpartner von Aberdeen, so heißt es in Branchenkreisen, sei die Allianz. Auch das Duo Commerzbank/Dresdner Bank habe man trotz der jüngsten Enttäuschung längst noch nicht aufgegeben, jedenfalls nicht im Hinblick auf Dachfonds. Immerhin gibt es hinreichend Kontakte aus früherer Zeit, als die Dresdner Bank zur Allianz gehörte und Bärbel Schomberg für das Fondsmanagement der Commerz Real-Vorgängerfirma und deren Hausinvest-Fonds verantwortlich zeichnete. Es sieht ganz danach aus, dass im OIF-Krimi schon bald das nächste Kapitel aufgeschlagen wird. ←|

Auf einen Blick

- › Die Fakten: Die Commerzbank-Tochter Commerz Real konnte in den ersten drei Quartalen 2009 knapp 1,4 Milliarden Euro netto an Kundengeldern einwerben. Dagegen musste die ehemalige Dresdner Bank-Tochter DEGI, die jetzt Aberdeen Immobilien KAG heißt, mit einem Abfluss an Kundengeldern in Höhe von netto mehr als 514 Millionen Euro einen Rückschlag hinnehmen.
- › Die Annahme: Bei der von der Commerzbank aufgekauften Dresdner Bank, der früheren DEGI-Mutter, schlummerten viele DEGI-Anteile. Offenbar sind diese Anteile in die von Commerz Real verwalteten Hausinvest-Fonds umgeschichtet worden. Außerdem veranlasste die Beteiligung des Bundes an der Commerzbank viele Anleger, deren OIF-Angebote anzunehmen.
- › Die Schlussfolgerung: Nicht nur institutionelle Anleger verursachten die hohen Mittelbewegungen, sondern auch durch den Vertrieb gebündelte private Anleger. Offene Immobilienfonds hängen stark vom Vertrieb ab. Und dessen Sitten werden rauer.

Die Prüfung der Prüfer

TÜV-Zertifikate. Sie sind auch im Vertrieb der Immobilienbranche begehrt, aber was taugen sie wirklich? Eine Bestandsaufnahme mit zum Teil umstrittenen, zum Teil schockierenden Ergebnissen.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Beim Rundgang durch Messehallen und Bankfilialen, beim Surfen auf den Internet-Seiten von Finanzdienstleistern und Immobilienfirmen fällt es immer häufiger auf: Das Zertifikat der technischen Überwachungsvereine. Zum Beispiel für „die TÜV-geprüfte Fondsauswahl“ der Commerzbank, vergeben vom TÜV Süd. Die teilverstaatlichte Bank behauptet, dieses Zertifikat „als erstes und einziges Finanzinstitut in Deutschland“ erhalten zu haben. Komisch, der TÜV Süd stellt zum selben Thema fest: „Wir vergeben unser Zertifikat nur an Institute, die ein transparentes, unabhängiges Verfahren zur Fondsauswahl vorweisen.“ Da liegt die Frage nahe: Beraten Sparkassen, Genossenschaftsbanken, die Deutsche Bank und die übrigen Privatbanken ihre Kunden etwa nicht transparent und nicht unabhängig?

Konzentrationstendenzen bei den Immobilienfonds

Die naheliegende Antwort ergibt sich aus den erfolgten Konzentrationsprozessen im Fondssektor: Während die Commerzbank und die Tochter Dresdner Bank ihre auf Wertpapiere spezialisierten Fondsgesellschaften an den Allianz-Konzern abgegeben haben, halten die Sparkassen der Deka, die Genossenschaftsbanken der Union und die Deutsche Bank der DWS weiterhin die Treue. Der Commerzbank bleibt also, falls sie in Zukunft weiter am Geschäft mit Wertpapierfonds teilhaben will, nichts anderes übrig, als in diesem Metier fremdzugehen. Der TÜV Süd hat seine Aktivitäten inzwischen immer weiter ausgedehnt. Dazu gehören unter



anderem: Ein Immobilienzertifikat zur Nachhaltigkeit von Bestandsbauten, mit dem er bereits die Leasingfirma KGAL belohnt hat, und die „geprüfte Immobilienfinanzierung“, die sich von der Dokumentenprüfung über Testkäufe und Prüfungen vor Ort bis zu Kundenbefragungen erstreckt.

Immer mehr Dienstleistungen sind TÜV-geprüft

Der Trend zur Prüfung von immer mehr Dienstleistungen ist unverkennbar. Dazu

vergibt der TÜV Süd die Zertifikate für Beratungs- und Servicequalität und den Fondsauswahlprozess. Damit können die Vertriebsabteilungen dann kräftig werben.

„Dienstleistern gehört die Zukunft“, verkündet denn auch der TÜV Nord, und zählt gleich allerlei Branchen auf, die er bedient oder bedienen möchte, beispielsweise „Anlagenverwaltung, Immobilienwesen, Baugewerbe einschließlich Architekten, Messeveranstalter, Autovermieter, Sportzentren und Freizeitparks“. Dazu folgt der Hinweis: „Gegebenenfalls

hilft TÜV Nord Cert, die Dienstleistung in ein Prüfprogramm umzusetzen.“ Das macht den interessierten Marktbeobachter natürlich neugierig, zumal der TÜV unter anderem die Prüfung von Fondspolizen und Geschlossenen Fonds auf seine Fahnen geschrieben hat, von zwei besonders komplizierten Finanzprodukten. Wie durchweg undurchsichtig Geschlossene Fonds nicht nur für den Endabnehmer sein können, zeigt sich zum Beispiel an ihrer Konstruktion auf



Der TÜV nimmt längst nicht mehr nur Mobilien ab. Auch Immobilienprodukte werden zertifiziert.

Basis der üblichen Rechtsform als GmbH & Co. KG: Anleger sind hier Kommanditisten.

Spielräume nach allen Seiten – vor allem in Richtung Vertrieb

Sie schließen mit der Fondsgesellschaft einen Gesellschaftervertrag und mit dem Treuhänder einen Treuhandvertrag. Die Fondsgesellschaft ist mit der Bank über einen Kreditvertrag und mit dem Wirtschaftsprüfer über einen Dienstleistungsvertrag verbunden, etwa zwecks

Mittelverwendungskontrolle. Darüber hinaus schließt sie verschiedene Objektverträge ab, die unter anderem Mietverhältnisse von Immobilien regeln. Und obendrein verbindet sie mit dem Initiator (Emissionshaus) ein Geschäftsbesorgungsvertrag.

Diese komplizierte Konstruktion eröffnet natürlich Spielräume nach allen Seiten, vor allem auch in Richtung Vertrieb. Dieser ist selbstverständlich an möglichst hohen Provisionen interessiert – und daran, Vertrauen zu suggerieren. Beides ist mit einem Zertifikat vom TÜV leichter zu schaffen als ohne. Das konnte dem AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung in dieser Form nicht gefallen. Also beauftragte er den seit Jahrzehnten mit Immobilien befassten Finanzmathematiker Werner Siepe aus Erkrath. Dieser sollte seinerseits die Prüfer vom TÜV Nord prüfen. Zumal die Experten des technischen Überwachungsvereins behaupten, ihr Zertifikat genieße ein hohes Ansehen und die Bekanntheit des TÜV Nord liege „bei Anlegern weit über dem des IDW-Gutachtens“.

Der hohe Standard der Wirtschaftsprüfer

Diese Anmerkung muss dem Berliner Rechtsanwalt Norman Wirth wie ein Affront vorgekommen sein. Er ist geschäftsführender AfW-Vorstand und im Gegensatz zum TÜV Nord überzeugt: „Das Maß aller Dinge bei der Prospektprüfung ist der IDW S4, der Prüfstandard der Wirtschaftsprüfer. Der TÜV rückt mit seinen Aktivitäten in Konkurrenz dazu, bleibt inhaltlich aber weit dahinter zurück.“

Das Urteil von Finanzmathematiker Siepe zu den TÜV Nord-Bewertungen ist niederschmetternd. Beispiele: „Bei einigen harten Kriterien wie der Höhe der Kosten wird die Note ‚gut‘ auch noch vergeben, wenn die einmaligen Kosten 20 Prozent und mehr der Beteiligungssumme ausmachen. Weiche Kriterien wie die Qualifikation des Managements werden sogar mit ‚sehr gut‘ bewertet, auch wenn ein offensichtliches Managerversagen vorliegt. Der TÜV Nord beziehungsweise

Auf einen Blick

- › Finanzdienstleister und Immobilienfirmen nutzen immer häufiger TÜV-Zertifikate, die auch für komplexe Angebote Vertrauen suggerieren sollen.
- › Der TÜV Süd vergibt ein „Immobilienzertifikat zur Nachhaltigkeit von Bestandsbauten,“ und eines zur „Geprüften Immobilienfinanzierung“. Zudem werden Zertifikate für Beratungs- und Servicequalität sowie für den Fondsauswahlprozess verliehen.
- › Der AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung beauftragte eine Prüfung der Zertifizierungen des TÜV Nord. Ergebnis: Der Prüfstandard der Wirtschaftsprüfer IDW S4 wird nicht erreicht.
- › Vermittler, die ihren Kunden TÜV-Nord-geprüfte Fonds mit Hinweis auf entsprechende Zertifikate verkaufen, könnten in eine Haftungsfalle geraten, sofern sich das Fondsangebot als Flop erweist.

se die von ihm beauftragte Prüffirma Mesotron Commerz hat ein Prüfverfahren entwickelt, das schwere Fehler enthält. Insgesamt sind die TÜV-Noten deutlich geschönt und führen potenzielle Anleger in die Irre.“

Und was sagt der TÜV Nord dazu? Er schweigt, die Service-Hotline gibt ein langes Freizeichen von sich. Ansonsten heißt es: „Die Verbesserung des Anlegerschutzes ist auch unser Ziel.“ Deshalb überarbeite man die „Zertifizierungsdienstleistungen im Bereich Geschlossener Fonds“.

Vorsicht, Haftungsfalle Fondsangebot!

Die Mitglieder des VGF (Verband Geschlossene Fonds) haben sich verpflichtet, für die Verkaufsprospekte ihrer Finanzprodukte vorab Wirtschaftsprüfer-Gutachten nach dem IDW S4-Standard erstellen zu lassen. Und was geschieht mit den Vermittlern, die ihren Kunden TÜV-Nord-geprüfte Fonds mit Hinweis auf entsprechende Zertifikate verkaufen? „Sie könnten in eine Haftungsfalle geraten, sofern sich das Fondsangebot als Flop erweist“, resümiert der AfW. ←|

Kein Verlass auf Bonitäts-Checks

Schufa, Creditreform, Bürgel & Co. Informationen auch namhafter Auskunftsteien sind oft fehlerhaft. Für die Wirtschaft könnte sich somit Ungemach ankündigen – auch für Vermieter.

Ralf E. Geiling, Neuss

Bonitätsauskünfte per Tastendruck liegen im Trend. Vermieter, Kreditgeber, Versicherer können bei Auskunftsteien im Handumdrehen abfragen, ob ein Mieterinteressent, Antragsteller oder potenzieller Kunde seinen Vertragsverpflichtungen bislang regelmäßig nachgekommen ist und mit welcher Wahrscheinlichkeit dies auch künftig der Fall sein wird.

Doch wie zuverlässig sind solche Bonitätsauskünfte? Das Bundesministerium für Verbraucherschutz ist dieser Sache auf den Grund gegangen. Nun zeigen sich die Experten äußerst besorgt: Nahezu jede zweite Kreditauskunft soll auf fehlerhaften, überalterten oder unvollständigen Daten basieren. Dennoch lassen die Auskunftsteien freiwillig die Katze nicht aus dem Sack.

Die Münchner GP Forschungsgruppe hatte im Auftrag des Bundesministeriums für Verbraucherschutz bei den führenden Kreditauskunftsteien angefragt und dabei eine Überprüfung gespeicherter Verbraucherdaten vorgenommen. Bisher sind Scoring-Verfahren weder von einer neutralen Stelle offiziell zuge-

lassen noch werden diese regelmäßig auf ihre Plausibilität hin geprüft.

Was ist Scoring?

Scoring ist ein mathematisch-statistisches Verfahren, bei dem aus einer Anzahl von gesammelten persönlichen Daten eines Kunden per Knopfdruck eine Prognose darüber erstellt wird, mit welcher Wahrscheinlichkeit dieser etwa seinen Verpflichtungen aus einem Kreditvertrag nachkommen wird. Unter dem Begriff „Bonitätsinformationen“ lassen sich unterschiedliche Inhalte zusammenfassen.

Es handelt sich hierbei um Informationen über konkrete Zahlungsverstöße. Umstritten ist das Scoring vor allem wegen der Einbeziehung persönlicher Daten und wegen der Geheimhaltung der Berechnungsformeln. Nach Ansicht des Verbraucherschutzes ist die Prognosefähigkeit von Scoring-Verfahren lediglich eine Behauptung von Scoring-Anbietern und Geldinstituten und sei wissenschaftlich in keiner Weise bewiesen. Das Er-

Auf einen Blick

- › Fast jede zweite Kreditauskunft soll auf fehlerhaften Daten basieren.
- › Angeblich sind der Schufa keine Daten zu Einkommen, Vermögen, Familienstand, Nationalität oder Konfession bekannt.
- › Die Fehlerquote und die Quote der Unvollständigkeit der Datensammlung ist anscheinend unverhältnismäßig hoch.

gebnis der dem Bundesministerium für Verbraucherschutz vorgelegten Studie zeigt, dass bei keiner der in die Untersuchung einbezogenen Auskunftsteien Verbraucherdaten in befriedigender Weise abgespeichert wurden. Die Verfasser des Berichts bemängeln, dass die Fehlerquote und die Quote der Unvollständigkeit der Datensammlung im Umfang von bis zu 45 Prozent unverhältnismäßig hoch seien.

Mahnung des Schufa-Vorstands

Rainer Neumann, Vorsitzender des Vorstands der Schufa Holding AG, Wiesbaden, trat nach Veröffentlichung der Studie zunächst sehr kämpferisch auf und nahm dabei die Position des Sprechers der Branche ein. Kurze Zeit später gibt Neumann sich dann moderat und erklärt, wie wichtig es sei, dass sich die Politik auch nach der Entscheidung zur Novellierung des Datenschutzgesetzes mit der Branche der Auskunftsteien und dem Scoring befasst.

Nach Auskunft der Schufa seien Daten zu Einkommen, Vermögen, Famili-

Webplattform. Orientierung bei Online-Bonitäts-Checks

Es ist nicht immer leicht, unter der Vielzahl an Angeboten die geeignete Auskunftstei zu finden. Orientierungshilfe bietet die Teschinkasso Forderungsmanagement GmbH, Wiehl. Über die Webplattform www.teschinkasso.de kann nach eigenen Angaben auf die Daten gleich mehrerer führender Auskunftsteien inklusive der Schufa zugegriffen werden. Eine Mitgliedschaft bei einer

Auskunftstei beziehungsweise ein Jahresbeitrag wird für den Zugang zu den Datenbanken nicht vorausgesetzt. Es fällt lediglich eine nutzungsabhängige Lizenzgebühr von maximal 10 Euro im Monat an. Die Kosten der Auskünfte betragen zu Beispiel für einen einfachen Consumer-Check 2 Euro und für eine Information über ein inländisches Unternehmen 20 Euro.

erstand, Nationalität, Konfession nicht bekannt. Das Gleiche gelte für Daten, die ausweisen, ob ein Verbraucher in einer vermeintlich „guten“ oder „schlechten“ Wohngegend lebt.

Ilse Aigner (CSU), Bundesministerin für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV), hat die Auskunfteien bereits aufgefordert, freiwillig die Katze aus dem Sack zu lassen, nicht erst bis zum Inkrafttreten des neuen Bun-

Bei keiner der in die Untersuchung einbezogenen Auskunfteien sind Verbraucherdaten vollständig oder in befriedigender Weise abgespeichert. Die Fehlerquote und die Quote der Unvollständigkeit der Datensammlung ist unverträglich hoch. Sofern überhaupt Score-Werte zur Bonitätsbeurteilung den Verbrauchern übermittelt werden, ist ihr Zustandekommen nicht nachvollziehbar und ihre Aussagekraft zweifelhaft.

und das Datenmaterial veraltet ist. (Vorhandene) Scoring-Werte werden Verbrauchern in der Regel nicht mitgeteilt.

› Bürgel liefert nur sehr unvollständiges Material, und zu wichtigen Kriterien wie Bankverbindungen, Kreditaufnahmen, Familienstand et cetera liegen keine oder nur sehr unvollständige Informationen vor.

› Im Vergleich mit den vorgenannten Auskunfteien liefert die SCHUFA die ausführlichsten Angaben zum Finanzverhalten von Verbrauchern. Aber diese Informationen sind in starkem Maße fehlerhaft beziehungsweise unvollständig. Der Score der Eigenauskunft ist in keiner Weise aussagekräftig, da zum einen nicht nachvollziehbar ist, wie die Score-Werte zustande kommen, zum anderen welche Bedeutung die einzelnen Score-Werte haben und zum dritten aufgrund der fehlerhaften Unterlagen die Konstruktion des Score-Werts generell in Zweifel gezogen werden muss.

„Wir sind von den Ergebnissen der Untersuchung leider überhaupt nicht überrascht“, so Falk Lücke, Datenschutzexperte beim Verbraucherzentrale Bundesverband. „Die Studie zeichnet ein drastisches Bild. Die Scoring-Unternehmen speichern demnach nach wie vor oft falsche und falsch zugeordnete Daten. Für die Berechnung kreditorischer Risiken scheint der Würfel eine nur unwesentlich schlechtere, aber deutlich günstigere und datensparsamere Alternative zu sein. Die Auskunfteien erledigen ihren Job offenbar unzureichend und lagern die Qualitätskontrolle an die Betroffenen aus – die von den Betreibern wiederum unzureichend informiert werden.“

Trifft das Ergebnis der GP-Untersuchung hinsichtlich des Anteils der zu beachtenden Datensätzen zu, so sind im ungünstigsten Falle mehr als 60 Millionen Datensätze, die jährlich im Rahmen von Bonitätsprüfungen genutzt werden, unzureichend. Eine erschreckende Vorstellung. Zum 1. April 2010 tritt die bereits im Mai 2009 verabschiedete Datenschutznovelle I über das Scoring in Kraft. Dann erhält jeder Verbraucher gegenüber den Auskunfteien einen detaillierten Auskunftsanspruch. ←|



Nur einen Klick entfernt. Die Schufa-Auskunft. Oft hält sie nicht, was sie verspricht.

desdatenschutzgesetzes damit zu warten. Die Bundesverbraucherministerin verlangt außerdem von den Auskunfteien, die aufgezeigten Missstände schnellstens abzustellen und die Verantwortung für die Richtigkeit der gespeicherten Daten und für die Bonitätsbeurteilungen zu übernehmen.

Die Schlussfolgerungen

Das Bundesverbraucherministerium hat das Ergebnis der Studie zusammengefasst und eine entsprechende Schlussfolgerung aus dem Bericht „Verbraucherinformation Scoring“ gezogen:

› Bei Arvato Infoscore liegen für Verbraucher nur Informationen zu Eidesstattlichen Versicherungen und Privatin-solvenzen vor, die auch von jeder anderen Auskunftei gespeichert werden, da sie über amtliche Daten zugänglich sind. Möglicherweise darüber hinausgehende, für Verbraucher relevante Bonitätseinschätzungen werden Konsumenten im Rahmen der Eigenauskunft nicht automatisch mitgeteilt.

› Creditreform ist bei Eigenauskünften für Verbraucher ebenfalls nicht aussagekräftig, da dort nur selektiv gespeichert wird (bestimmte Mobilfunkunternehmen und Unternehmensbeteiligungen)

Von den Finanzgerichten

Warnung vor „Kolonnenschiebern“

„**Fahrende“ Handwerker.** Vermieter dürfen Reparaturkosten für ihren Grundbesitz nur dann steuerlich geltend machen, wenn sie dem Finanzamt den Zahlungsempfänger einwandfrei benennen können.

Michael Schreiber, Oberweser

Immobilien Eigentümer sollten vorsichtig sein, wenn nicht ortsansässige Handwerksbetriebe unschlagbar günstige Angebote für Bauleistungen machen. Denn oft genug ist die Bauausführung mangelhaft. Gewährleistungsansprüche können nicht mehr durchgesetzt werden, weil der Ansprechpartner nicht auffindbar oder bereits insolvent ist.

Auch die Finanzbehörden gehen seit Jahren rigoros gegen das Phänomen der „Kolonnenschieber“ vor – zulasten der Grundbesitzer. Denn sie erkennen nach § 160 der Abgabenordnung die Repara-

turkosten nicht als steuerlich absetzbare Werbungskosten an, wenn der wirkliche Empfänger der Rechnungsbeträge nicht ermittelt werden kann. Will der Auftraggeber einen Teil seiner Ausgaben steuerlich geltend machen, muss er dem Finanzamt die Firma benennen können, die die Bauleistungen tatsächlich erbracht hat.

Das gilt nach einem Urteil des Finanzgerichts Düsseldorf vom 11. Februar 2009 (Az. 2 K 508/08) auch dann, wenn die Handwerkerkolonne eine „Strohmann-GmbH“ zur Erbringung der Bauleistungen zwischenschaltet. Im Streitfall

hatte ein Vermieter von Gewerbehallen schadhafte Lichtbänder in den Hallen durch Fenster ersetzen lassen.

Der alltägliche Fall

Auf eine Zeitungsanzeige meldete sich eine GmbH, deren Geschäftsführer dem Vermieter einen beglaubigten Handelsregisterauszug, eine Bestätigung der Gewerbebeanmeldung, Unbedenklichkeitsbescheinigungen des Finanzamts und der Sozialversicherungsträger vorlegte. Die Rechnungen über 80.000 DM zahlte der Vermieter mit Verrechnungsschecks. Deren Empfänger quittierte mit unleserlichem Namen. Später stellte sich heraus, dass die Handwerker-GmbH von einer kriminellen Vereinigung beherrscht wurde, die keine Steuern zahlte.

Das dafür zuständige Finanzamt strich darauf den beantragten Werbungskostenabzug. Der Vermieter unterlag jetzt in erster Instanz. Die GmbH habe die Bauleistungen nicht selbst erbracht, sondern sei von ihren Hintermännern nur als Servicegesellschaft zwischengeschaltet worden. Da der Vermieter die wirklichen Drahtzieher hinter dieser Firma nicht benennen konnte, hatte er vor dem Finanzgericht das Nachsehen.

Der unterlegene Kläger will Revision einlegen. Gegen die Entscheidung des Finanzgerichts, das die Revision nicht zugelassen hatte, ist vor dem BFH (Az. IX B 55/09) derzeit eine Nichtzulassungsbeschwerde anhängig.



Hausmodernisierung. Vorsicht vor windigen Unternehmen.

Weitere Finanzgerichtsurteile. Mietrückgang und Auslandsimmobilien

Keine Sonderabschreibung bei Mietrückgang

Ein Vermieter darf für Mietwohnungen keine Absetzungen für außergewöhnliche Abnutzung aufgrund von Mietrückgängen vornehmen, solange der Grundbesitz objektiv zur Erzielung positiver Vermietungseinkünfte geeignet ist. Das hat das Schleswig-Holsteinische Finanzgericht mit Urteil vom 4. Juli 2009 (Az. 1 K 61/08) entschieden. Der Kläger hatte 1994 drei Eigentumswohnungen gekauft und durchgehend privat vermietet. Jedoch gab es einen stetigen Rückgang der Mieten. In seiner Steuererklärung machte er deshalb eine Absetzung für außergewöhnliche wirtschaftliche Abnutzung der Wohnungen geltend. Die wirtschaftliche Nutzbarkeit der Wohnungen sei angesichts der Mietrückgänge erheblich beeinträchtigt. Finanzamt und Finanzgericht erkannten die Sonderabschreibung jedoch

nicht an. Da alle drei Wohnungen nach wie vor vermietet waren, sei durch den Mietrückgang die wirtschaftliche Nutzungsfähigkeit der Immobilie gerade nicht beeinträchtigt. Der Unterlegene hat vor dem BFH Nichtzulassungsbeschwerde erhoben (Az. IX B 137/09). Betroffene Vermieter sollten die weitere Entwicklung im Auge behalten, denn die Rechtsfrage ist bisher höchstrichterlich ungeklärt.

Zuschuss für Auslandsimmobilien

Wer vor 2006 eine Zweit- oder Ferienwohnung im EU-Ausland gekauft hat, kann möglicherweise rückwirkend noch Eigenheimzulage kassieren. Eigenheimförderung gewährt der deutsche Fiskus bisher nur für im Inland belegene Immobilien. Das verstößt jedoch nach einem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 17. Januar 2008 (Az. C-152/05) gegen den EU-Vertrag. Die deutschen Finanzgerichte

sind sich noch nicht einig, wie die Entscheidung des EuGH auszulegen ist. Während das Finanzgericht Baden-Württemberg (Urteil vom 23. April 2009 – Az. 3 K 3441/08) die Förderung gewähren will, lehnt das Niedersächsische Finanzgericht mit Beschluss vom 3. Juni 2009 (Az. 9 V 80/09) einen vorläufigen Rechtsschutz ab. Jetzt muss der Bundesfinanzhof den Rechtsstreit entscheiden (Az. IX R 20/09 und IX B 124/09). Finca-Besitzer beantragen die Förderung bei ihrem örtlichen Finanzamt unter Hinweis auf die anhängigen Revisionsverfahren und warten in Ruhe ab, bis die Rechtsfrage geklärt ist. Streit gibt es auch um die Anwendung von Verjährungsfristen. Beim Finanzgericht Köln sind mehrere Verfahren anhängig, in denen geklärt werden soll, ob Antragsteller die Gratisförderung auch für bereits verjährte Zeiträume erhalten können (Az. 4 K 3724/08; 4 K 1669/09 und 4 K 1789/09). ←|



26. und 27. Januar 2010, Hilton Frankfurt

Diskutieren Sie das Immobilienjahr 2010 mit diesen und weiteren Top-Referenten:



Prof. Dr. Jürgen Stark



Dr. Frank Pörschke



Barbara Knoflach



Dr. Frank Billand



Claus-Jürgen Cohausz



Prof. Dr. Michael Cesarz



Dr. Andreas Blaschkowski

Prof. Dr. Jürgen Stark, Europäische Zentralbank | Dr. Frank Pörschke, Eurohypo AG | Barbara Knoflach, SEB Asset Management AG

Dr. Frank Billand, Union Investment Real Estate GmbH | Claus-Jürgen Cohausz, Westdeutsche ImmobilienBank AG

Prof. Dr. Michael Cesarz, Metro Group Asset Management GmbH & Co. KG | Dr. Andreas Blaschkowski, Drees & Sommer AG

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

Mieter – das wichtigste Asset

Wohnzufriedenheit. Der Kunde ist König – aber fühlt sich ein Wohnungsnehmer wirklich königlich? Ein exklusiver Studienvergleich über seine tatsächlichen Wünsche.

Marianne Schulze, Bergisch Gladbach

Der Mieter als Kunde? Das ist eine vergleichsweise neue Sicht der Dinge. Solange Wohnungsmangel herrschte, standen potenzielle Mieter Schlange für eine Wohnung und fanden sich eher in der Rolle von Bittstellern wieder. Doch diese Zeiten sind vorbei. Wohnungsmangel gibt es nur noch punktuell, und in Zeiten schrumpfender Bevölkerung wird der Mieter zunehmend zum umworbenen Kunden. Vor allem die stark in den neuen Bundesländern engagierten Wohnungsunternehmen haben diese Erfahrung schon seit Längerem verinnerlicht, aber auch der Westen der Republik bleibt von dieser Entwicklung nicht verschont.

Mieterwechsel kostet

„Der Mieter als wichtigstes Asset?“ – so lautete ein Thema auf der jüngsten Expo Real. Hier bezog es sich zwar auf den gewerblichen Bereich, doch auch ein auf dem Wohnungsmarkt engagiertes Unternehmen muss sich heute dieser Frage stellen. Nur ein zufriedener Wohnungsnutzer, der pünktlich seine Miete bezahlt, sorgt für einen gleichbleibenden Cashflow; ein Mieter, der mit seiner Wohnsituation unzufrieden ist, wird sich in absehbarer Zeit anderweitig orientieren. Jeder Mieterwechsel jedoch kostet ein Wohnungsunternehmen etliche Tausend Euro. Insofern müssen sich Wohnungsunternehmen immer öfter die Frage stellen: Wie zufrieden sind meine Mieter mit ihrer Wohnung und mit mir als ihrem Vermieter?

Allein in den vergangenen fünf Jahren haben etwa 50 Wohnungsunternehmen mit zusammen rund 400.000

Wohneinheiten beim InWIS in Bochum Wohnzufriedenheitsanalysen in Auftrag gegeben. InWIS, ein Tochterunternehmen des EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, fungiert nicht nur als wissenschaftliches Forschungsinstitut der EBZ Business School und an der Ruhr-Universität Bochum, sondern bietet über die InWIS Forschung & Beratung GmbH auch strategische Beratung in immobilienwirtschaftlichen Fragen.

Rund 150 Punkte oder Merkmale erfragt und analysiert das InWIS. Diese Merkmale betreffen die Wohnung selbst wie Zuschnitt und Ausstattung. Weiterhin wird die Qualität des gesamten Gebäudes, unter anderem Fassade, Wärmedämmung, Eingang, Keller, Treppenhaus, untersucht. Die abgefragten Merkmale beziehen sich auf das konkrete Wohnumfeld wie Außenanlagen, Spielplätze, Parkplätze und Verkehrsbelastung. Auch auf das soziale Umfeld in Form von Hausgemeinschaft, Nachbarschaft, Sicherheit, Image des Quartiers wird untersucht. Schließlich geht es um die Kundenorientierung des Wohnungsunternehmens selbst – angefangen bei der verständlichen Nebenkostenabrechnung über Ansprechpartner bei Problemen bis hin zur Frage, wie schnell notwendige Reparaturen erledigt werden.

Wer auf einer Skala bis 100 allerdings einen Durchschnittswert der Mieterzufriedenheit von 70 oder 75 Punkten als Erfolg verbucht, nutzt das Instrument Wohnzufriedenheitsanalyse noch nicht richtig. Denn es geht nicht nur um die generelle Mieterzufriedenheit, sondern vor allem um die Bindung des Kunden

Auf einen Blick

- › Die EBZ-Tochter InWIS in Bochum hat 50 Wohnzufriedenheitsanalysen über 400.000 Einheiten durchgeführt.
- › Ziel der Analysen: Wie kann die Bindung des Kunden an das Unternehmen gefestigt werden?
- › Manche Mieterunzufriedenheit lässt sich schnell lösen, andere verlangen umfangreiche Maßnahmen. Häufig ist die Ausrichtung des Wohnungsunternehmens zum Kunden verbesserungswürdig.

an das Unternehmen und die Vermeidung von Fluktuation.

Verbleibswahrscheinlichkeiten

Um diese Fragestellung zu beantworten, wird zunächst die Wohnzufriedenheit und die Verbleibswahrscheinlichkeit gemessen und auf dieser Grundlage ermittelt, wie stark die Mieter an das Unternehmen gebunden sind. In der Regel wird hierbei zwischen sechs Kundensegmenten beziehungsweise „Bindungsgraden“ unterschieden.

Aus der Analyse der vielen Einzelmerkmale, die auf einzelne Quartiere heruntergebrochen und gewichtet werden, ergibt sich dann ein genaues Bild, wo Handlungsbedarf besteht. Ob Wärmedämmung, überalterte Bäder, ein abgenutztes Treppenhaus, feuchte und schlecht beleuchtete Keller oder zu langsame Reaktionen auf Mieterbeschwerden ... – die Mängelliste, die sich aus der

Mieterbefragung ergibt, kann recht umfangreich sein. Sie gibt allerdings auch deutlich zu erkennen, wo der „Leidensdruck“ am höchsten ist. Manches lässt sich schnell und ohne größeren Aufwand lösen – etwa ein Treppenhaus neu streichen oder für eine hellere Beleuchtung im Keller zu sorgen –, anderes verlangt umfangreichere Modernisierungsmaßnahmen, für die – auch das lässt sich ermitteln – die Mieter durchaus bereit sind, mehr Miete zu zahlen.

Mieterwechsel heißt Ausgaben

Gefragt wird auch, ob der Mieter in den nächsten zwei Jahren die Absicht hat, die Wohnung zu wechseln. Sicher, in den meisten Fällen wird die Mehrheit der Mieter diese Absicht verneinen, doch weitaus interessanter ist jener Anteil, der vielleicht oder sogar mit Sicherheit um-

ziehen will. Je nachdem, wie hoch dieser Anteil ist, kann es für einen Wohnungsunternehmer kritisch werden. Denn jeder Mieterwechsel bedeutet Ausgaben statt Einnahmen, und je nachdem, welche Gründe den bisherigen Mieter zum Auszug veranlasst haben, kann es schwierig werden, einen neuen Mieter für die Wohnung zu finden, vor allem einen Mieter, der in das bisherige soziale Gefüge passt.

Nun gibt es sicher Umzugsgründe, auf die ein Wohnungsunternehmer keinen Einfluss hat – beispielsweise berufliche Veränderungen, die auch mit einer räumlichen Veränderung verbunden sind. In anderen Fällen jedoch muss er sich fragen, wie er die Bindung seiner Kunden, sprich: die Bindung der Mieter an sein Unternehmen, erhöhen kann.

Ein Beispiel: Als Wohnungsunternehmen sollte man bereits im Vorfeld auf junge Familien mit Nachwuchs zu-

gehen und ihr eine größere Wohnung aus dem eigenen Bestand anbieten. Das allerdings setzt voraus, dass man seine Mieter kennt.

In diesem Punkt können Wohnzufriedenheitsanalysen bestenfalls Hinweise bieten, hier muss der Wohnungsanbieter selbst aktiv werden. Gleiches gilt auch für die „Kundenorientierung“ bei Problemen. Wenn in einem Unternehmen die rechte Hand nicht weiß, was die linke tut, es keinen zentralen Ansprechpartner gibt, einzelne Bereiche vielleicht aus Sicht des Unternehmens sinnvoll, aber für den Mieter undurchschaubar aufgeteilt sind, wird das sicher nicht zu einer positiven Einstellung gegenüber dem Wohnungsunternehmen beitragen.

Eine Wohnzufriedenheitsanalyse bietet viele Ansatzpunkte für ein Unternehmen. Doch wie Matthias Wirtz, Geschäftsführer der InWIS Forschung & Beratung GmbH, es formuliert: „Eine Wohnzufriedenheitsanalyse will nicht unrealistische Wünsche der Mieter identifizieren, sondern ist Teil des Risikomanagements. Sie identifiziert kurzfristige Handlungsbedarfe zur Erhöhung der Mieterbindung und ist der Ansatzpunkt für eine langfristige strategische Unternehmensplanung.“

Anders ausgedrückt: Sie bietet die Möglichkeit, sich umfangreich über die jeweiligen Kunden und Kundengruppen zu informieren, diese Informationen mit dem vorhandenen Portfolio in Beziehung zu setzen und für ein erfolgreiches Portfoliomanagement zu nutzen. Denn auch für ein Wohnungsunternehmen gilt: Nur wer gezielt die jeweiligen Mieter und Mietergruppen anspricht und deren Wünsche und Vorstellungen befriedigen kann, wird auf Dauer Erfolg haben. Wohnungen, die keiner haben will, weil sie den heutigen Vorstellungen von Wohnen und den Bedürfnissen der Kunden/Mieter nicht mehr gerecht werden, bleiben „Ladenhüter“ oder finden bestenfalls Mieter, die nicht in die soziale Struktur des jeweiligen Quartiers passen. Dies hat zur Folge, dass früher oder später auch alteingesessene Mieter das Viertel verlassen und die Probleme mit dem jeweiligen Bestand noch größer werden. ←|



Mieter immer König?
Schön wär's.

Kooperativer Städtebau: Taktieren beim Vergaberecht

Rechtsunsicherheit. Aufgrund umstrittener Rechtsprechung des OLG Düsseldorf ist der Verkauf öffentlicher Grundstücke an Private oft zum Erliegen gekommen. Kommunen und Entwickler warten mit Spannung auf ein Urteil des EuGH.

Jürgen Kühling, Regensburg

Die Entscheidung des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) die Rechtssicherheit in der Frage bringen soll, wann eine Kommune den Verkauf öffentlicher Grundstücke für kooperative Städtebauprojekte europaweit ausschreiben muss, wird für Mitte 2010 erwartet.

Ob die Entscheidung Rechtssicherheit bringen wird, hängt von der Klarheit der Begründung ab. Auch muss das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf sie umsetzen. Hier könnten sich weitere Unsicherheiten ergeben, denn das Gericht hat schon in der bisherigen Rechtsprechung einen erstaunlich taktischen Umgang mit der europarechtlichen Überformung des deutschen Vergaberechts bewiesen.

Auslöser und Hintergrund

Seinen Ursprung hat das Vergaberechtsproblem im Jahr 2007. Das OLG Düsseldorf hatte den direkten Verkauf eines öffentlichen Grundstücks an einen privaten Investor untersagt und auf eine

europaweite Ausschreibung gedrängt. Das OLG hatte den Verkauf als ausschreibungspflichtigen Beschaffungsvorgang für die öffentliche Hand gewertet. Diese Interpretation traf teilweise auf vehemente Kritik. Denn in diesem Fall galt die Bauverpflichtung keinem Beschaffungsvorgang im klassischen Sinne, also etwa der Bauleistung für ein neues Rathaus, die ein öffentlicher Auftraggeber am Markt nachfragt. Vielmehr betraf sie ein städtebauliches Vorhaben. Die Projektidee des Entwicklers stimmte mit den Planungszielen der öffentlichen Hand überein und sollte dazu beitragen, die städtebauliche Entwicklung der Gemeinde voranzutreiben.

Folge der Entscheidung: Der Verkauf von öffentlichen Grundstücken an Private, die darauf mit den Planungszielen der öffentlichen Hand in Einklang stehende Projekte realisieren wollten, kam mancherorts fast ganz zum Erliegen.

Im Jahr 2008 wollte die Bundesregierung durch die Novellierung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen die alte Praxis stärken. Bevor das Gesetzgebungsverfahren jedoch abgeschlossen war, wandte sich das OLG jedoch an den EuGH und versuchte so, seine gegenteilige Auffassung mit dessen Schützenhilfe zu sichern. Entsprechend hielt die Verunsicherung bei Kommunen und privaten Entwicklern weiter an. Zahlreiche Projekte verzögerten sich oder wurden aufgegeben. Bei einzelnen Projekten, die bereits weit fortgeschritten waren,

bedienten sich die Kommunen teilweise fragwürdiger Hilfskonstruktionen.

Hilfskonstruktionen, Grauzonen

In einigen Fällen wurden Grundstücke nicht mehr direkt an Entwickler veräußert, sondern andere Käufer zwischengeschaltet. Diese erwarben die Grundstücke ohne Bauverpflichtung und veräußerten sie anschließend an die eigentlichen Entwickler weiter. Parallel verständigten sich Kommunen und Entwickler über die Art der Bebauung, sodass die Bauverpflichtung des Entwicklers vom Kaufvorgang getrennt und die Ausschreibungspflicht so umgangen werden sollte.

Dabei ist die Rechtsprechung des OLG Düsseldorf rechtspolitisch nachvollziehbar. Die Praxis im kooperativen Städtebau hatte bis zu dessen Entscheidung anno 2007 oft nur beschränkten Wettbewerb zugelassen. Gerade angesichts der massiven Auswirkungen auf die etablierte Praxis im kooperativen Städtebau wäre eine größere richterliche Zurückhaltung aber angebracht gewesen.

Die Situation ist der nach wie vor oft vorhandenen reservierten Haltung deutscher Gerichte gegenüber dem EuGH geschuldet: Wäre dieser früher eingeschaltet worden, hätte Deutschland bereits zwei Jahre früher Rechtssicherheit zurückgewonnen. In der Praxis ist in den meisten Fällen zurzeit ein Verzicht auf eine Ausschreibung aufgrund der Rechtsunsicherheit nicht zu empfehlen. ←|

Der Autor

Jürgen Kühling
IREBS



ist Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches Recht und Immobilienrecht am IREBS Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg.

Aus einer Spinnerei wird ein Wirtschaftszentrum

Projektentwicklung und Marketing. Die Revitalisierung eines innerstädtischen Industriegebäudes gelingt auch in einer Region mit niedriger Wirtschaftskraft. Das Beispiel NINO aus dem niedersächsischen Mittelzentrum Nordhorn.

Gerhard Woltering, Geschäftsführer NINO Sanierungs- und Entwicklungsgesellschaft, Nordhorn

Das „Kompetenzzentrum Wirtschaft“ versucht den Brückenschlag von der textilen Vergangenheit der Grafschaft Bentheim in die Dienstleistungszukunft. Der ehemalige Spinnereihochbau des früheren Textilkonzerns NINO in Nordhorn wird mit einem Investitionsvolumen von rund 25 Millionen Euro zu einer Plattform für die regionale Wirtschaft umgestaltet. Als breit angelegte Öffentlich-Private-Partnerschaft führt sie ab Sommer 2010 IT-Dienstleister, wirtschaftsnahe Beratungsspezialisten, Banken, Bildungsinstitutionen, Einrichtungen der Wirtschaftsförderung und Dachverbände der regionalen Wirtschaft zusammen.

Ausstattung und Marketing

Der NINO-Hochbau liegt innerhalb eines 20 Hektar großen Sanierungsgebiets und stellt das Schlüsselvorbahn dar. Seine Räumlichkeiten mit 10.000 Quadratmeter Nutzfläche auf fünf Geschossebenen zeigen eine klare architektonische Linie und modernste technische Ausstattung. Das neue Wirtschaftszentrum verfügt über ein eigenes Gastronomieangebot und flexibel nutzbare Veranstaltungsflächen. Die Projektentwicklung NINO-Hochbau „Kompetenzzentrum Wirtschaft“ erforderte die Erarbeitung und Umsetzung eines umfassenden Marketingkonzepts. Bei der Vermarktung des Gebäudekomplexes an private Investoren galt es vielschichtige

Anforderungen zu berücksichtigen. Diese betreffen die Standortqualität einer Region mit eher unterdurchschnittlicher Wirtschaftskraft, aber hoher Lebensqualität. Des Weiteren die Akquirierung von Mietern, die zum Nutzungskonzept passen, sowie die Suche geeigneter Inves-

teinstellungsmerkmals als das Wirtschaftszentrum in der Region und das Aufzeigen des entstehenden Mehrwerts für alle Beteiligten. Das Konzept beinhaltet auch die Integration des Projekts in das Stadt- und Standortmarketing. Kern des gesamten Marketingmixes ist



NINO. Ein Industriedenkmal wird vital vermarktet.

toren innerhalb eines kleineren Kreises potenzieller Anleger. Auch finanzielle Unterstützung durch öffentliche Fördermittel wurde einbezogen.

Stützen der Vermarktung

Die Eckpfeiler der Marketingstrategie sind die Personalisierung der Immobilie durch die gezielte Bildung der Marke NINO-Hochbau „Kompetenzzentrum Wirtschaft“ die Herausstellung des Al-

eine umfassende Kommunikationspolitik. Die größte Bedeutung wird dabei den Informations- und Konzeptbroschüren sowie dem Internet-Auftritt beigemessen (www.nino-hochbau.de). Durch die Verbindung von Projekt-, Nutzungs- und Marketingkonzeption werden für die Projektbeteiligten Anreize geschaffen, aktiv am Marketingprozess teilzunehmen. Denn hohes Eigeninteresse der einzelnen Teilnehmer ist ein maßgeblicher Treiber des ambitionierten Regioprojekts. ←|

Berlin fördert problematische Viertel

Monitoring. Die soziale Stadtentwicklung hat sich als Indikatorsystem für Investition und Quartiersmanagement etabliert. Die Senatorin in diesem Bereich, Ingeborg Junge-Reyer, will die Mittel dafür effektiver einsetzen.

Karen Niederstadt, Berlin

Berlin setzt auf eine umfangreiche soziologische Untersuchung, die als „Frühwarnsystem“ für die kommenden Jahre Grundlage der Berliner Stadtentwicklungspolitik sein wird. Gegenstand des „Monitoring Soziale Stadtentwicklung“ ist es, mit einem statistischen Indikatorensystem soziostrukturelle Veränderungen in Teilgebieten der Stadt und den verschiedenen Quartieren Berlins wissenschaftlich zu beschreiben und zu analysieren.

Die Daten werden jährlich erhoben. Die Ergebnisse bilden das Fundament für Entscheidungen über Investitionen aus diversen Fördertöpfen des Bundes, des Landes und dem Konjunkturpaket II sowie dem Quartiersmanagement der Hauptstadt.

Berlin: Eingeteilt in 319 Verkehrszellen

Die 3,5-Millionen-Einwohnerstadt wurde für das Monitoring in 319 Verkehrszellen eingeteilt. Die Ergebnisse einzelner Teilräume führten zu einer Einordnung in vier Gruppen: In Gruppe 1 finden sich positive Entwicklungen und Perspektiven, Gruppe 4 weist die schlechtesten Kennzahlen auf.

Auf Basis dieser Erkenntnisse werden künftig öffentliche Finanzmittel, etwa die des Bund-Länder-Programms „Soziale Stadt“ und des energetischen Programms „Investitions Pakt“, eingesetzt. Auch Mittel aus dem Konjunkturpaket II zur ökologischen Sanierung

von öffentlichen Gebäuden, Kitas und Schulen sowie der Infrastruktur werden so bedarfsorientiert verteilt.

„Mithilfe des Monitorings sehen wir präzise, wo sich in der Stadt kritische Entwicklungen andeuten und wo sich Verbesserungen der Lebenssituationen nachweisen lassen“, so Senatorin Junge-Reyer in einem Gespräch mit der Immobilienwirtschaft. Der Senat wird nun auf der aktuellen Datenbasis Mittel der Städtebauförderung in diese Gebiete leiten.

Auf einen Blick

- › Grundlage der zukünftigen Stadtentwicklungspolitik in Berlin ist eine umfassende soziologische Analyse. Sie dient als „Frühwarnsystem“ für Brennpunkte.
- › Auf Basis der Erkenntnisse lässt sich präzise erkennen, wo sich in der Stadt kritische Entwicklungen andeuten, und es werden künftig öffentliche Finanzmittel eingesetzt.



Kreuzberg. Sozialer Brennpunkt, auch wenn es nicht so aussieht ...

„Wachdienste sind keine geeignete Maßnahme für die Stadtentwicklung. Man muss früher ansetzen.“
Ingeborg Junge-Reyer (SPD),
Senatorin für Stadtentwicklung in Berlin.



Außerdem werden integrierte Stadtteilverfahren, energetische Sanierungsmaßnahmen sowie Mittel der Städtebauförderung eingesetzt, um die Großsiedlungen, wie etwa das Märkische Viertel, zu stabilisieren und weiterzuentwickeln.

Berliner Quartiersmanagement erfolgreich

„Das Monitoring zeigt uns jetzt, dass wir die richtigen Orte ausgewählt haben, um mit Quartiersmanagement ausgewählte Kieze zu stärken. Zugleich sehen wir aber auch, dass sich in fünf Gebieten der Stadt die Probleme räumlich ballen“, warnte Junge-Reyer. Gemeint sind die sozialen Brennpunkte Wedding / Moabit, Nord-Neukölln, der Norden von Kreuzberg, Marzahn-Hellersdorf und Teile Spandaus.

„Hier gibt es offenbar in großen zusammenhängenden Gebieten eine räumliche Konzentration von sozialen Problemen“, bestätigt die Senatorin. Die erfreuliche Botschaft aus der Analyse sei, dass für Berlin die positive wirtschaftliche Entwicklung auch in den sozial schwächeren Gebieten angekommen sei, so die Senatorin. Insbesondere konnte in den Kiezen mit Quartiersmanagement eine Abkopplung vom Aufschwung verhindert werden. In diesen Gebieten ging die Arbeitslosigkeit zurück, sank die Zahl der Hilfeempfänger und war die Jugendarbeitslosigkeit geringer.

Die Autoren des aktuellen Monitorings, Prof. Axel Werwatz von der Technischen Universität Berlin sowie Prof. Häußermann von der Humboldt-Universität, empfahlen, die Situation quartiersübergreifend in einer Strategie „Vorranggebiete Zukunftssicherung“ zu verbessern. Dies solle zum Beispiel

in den Gebieten Wedding / Moabit und Nord-Neukölln durchgeführt werden. In beiden innerstädtischen Gebieten leben jeweils mehr als 150.000 Einwohner, insgesamt 10 Prozent der Berliner Bevölkerung. Der Altersdurchschnitt ist relativ niedrig: 13,4 Prozent aller unter 18-Jährigen in Berlin wohnen dort. Davon haben 77,5 Prozent einen Migrationshintergrund.

Öffentliche Mittel zielführend und früher einsetzen

In die fünf großen Gebiete sind bereits im Jahr 2008 Mittel in Höhe von 32 Millionen Euro aus Programmen der Städtebauförderung geflossen. Anno 2009 werden die Anstrengungen nochmals erheblich verstärkt: Es sollen Gelder in Höhe von 50 Millionen Euro bereitgestellt werden. Ingeborg Junge-Reyer: „Es ist eine Aufgabe von herausragender Bedeutung in diesen großen, zusammenhängenden Räumen bevorzugt zu investieren. Die Bezirke und alle relevanten Senatsverwaltungen werden gemeinsam, ressortübergreifend vorgehen und dafür

Sorge tragen, dass diese erheblichen Mittel zielführend eingesetzt werden.“

Das erste Ziel: Wir müssen in Bildung investieren. Deshalb sei es so wichtig, den Ganztagsbetrieb der Schulen weiter auszubauen. Bildungseinrichtungen bräuchten die ständige verbindliche Kooperation mit dem Quartiersmanagement, den Vereinen, den örtlichen Betrieben und der Polizei. Mehr Sozialarbeit in den Schulen dieser Gebiete muss mit der Sozialarbeit und den Gesundheitsdiensten im Kiez verzahnt sein. „Unsere Quartiersmanagements – wie die Bildungsverbände, die Familienzentren und die interkulturelle Elternarbeit – haben sich bewährt und können jetzt zum Modell für das weitere Handeln der Verwaltungen in den schwierigen Kiezen werden“, so Junge-Reyer. Das alles sei nachhaltige Stadtentwicklung, die Zeit brauche und mit viel Engagement umgesetzt werden müsse, und „dazu brauche ich brennende Geduld“, meint die engagierte Bürgermeisterin Berlins. „Wachdienste sind keine geeignete Maßnahme. Sie suggerieren nur eine vermeintliche Sicherheit. Man muss früher ansetzen.“ ←|

ANZEIGE

INGENIEURBÜRO KIELTSCH
Brandschutz | Bauabwicklung

Ingenieurbüro Kieltisch
Mahdenholzweg 4b
82205 Gilching

Projektbüro München
Schleißheimer Straße 267
80809 München

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

Brandschutztechnische Aufnahme von bestehenden Gebäuden

Betreuung von Brandschutzsanierungen

Erstellung von Brandschutznachweisen zur Behördenvorlage

Begehungen im Vorfeld einer behördlichen Feuerbeschau

Brandschutzbeauftragter als externe Dienstleistung



Die neuen Grenzen der telefonischen Kaltakquise

Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb. Seit Inkrafttreten der Vorschrift herrscht Unsicherheit bei den Maklern. Ist es erlaubt, Neukunden anzurufen? Oder inzwischen generell verboten? Was man noch darf.

Alexander C. Blankenstein, Rechtsanwalt, Köln

Telefonische Kaltakquise gegenüber Verbrauchern ohne deren Einwilligung war schon vor der aktuellen Änderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) verboten. Die Änderung¹ bringt seit dessen Inkrafttreten am 4. August 2009 im Bereich der telefonischen Werbung gegenüber einem Verbraucher jedoch insoweit eine Verschärfung der Lage, als nunmehr dessen „vorherige ausdrückliche“ Einwilligung erforderlich ist.

Gesetzgeberisches Ziel war es, die Belästigung durch unerwünschte Telefonwerbung insbesondere in den Bereichen Lieferung von Zeitungen, Zeitschriften und Illustrierten sowie Erbringung von Wett- und Lotterie-Dienstleistungen und Telekommunikationsdienstleistungen einzudämmen. Das UWG enthält allerdings keine Bereichsausnahmen, weshalb die verschärften gesetzlichen Vorschriften auch von den Maklern zu beachten sind.

Zunächst einmal bedarf es der *vorherigen* Einwilligung des Verbrauchers. Nicht möglich ist es daher, ihn anzurufen und zu Beginn des Telefonats dessen Einwilligung zum weiteren Gespräch einzuholen. Das wäre zu spät. Auch muss der Verbraucher ausdrücklich in das Telefonat eingewilligt haben. Eine stillschweigende Einwilligung genügt nicht mehr.

Vorsicht AGB-Klausel

Der Privatmann muss gegenüber dem Makler vielmehr ausdrücklich und beweisbar in eine telefonische Kontaktauf-

Auf einen Blick

- › Es bedarf der vorherigen Einwilligung des Verbrauchers.
- › Des Weiteren muss der Verbraucher ausdrücklich in das Telefonat eingewilligt haben.
- › Verstöße sind teuer.
- › Bei Reaktionen auf Kleinanzeigen des Verbrauchers ist Vorsicht geboten.
- › Allerdings gibt es in diesem Bereich auch weiterhin Möglichkeiten.

nahme eingewilligt haben. Soweit etwa in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen des Maklers eine Klausel enthalten ist, wonach der Verbraucher mit Unterzeichnung grundsätzlich auch in telefonische Werbeanrufe einwilligt, wird dies im Ernstfall wenig helfen. Eine solche Klausel wäre gemäß § 307 Abs. 1 S. 1 BGB unwirksam, da sie den Verbraucher unangemessen benachteiligt. Makler sollten auf derartige Klauseln in ihren AGB vollständig verzichten, da sie sonst kostenpflichtig abgemahnt werden könnten.

Wichtig in diesem Zusammenhang: Makler können sich nicht etwa auf Zustimmungserklärungen und vermeintliche Einwilligungen berufen, die der Verbraucher in einem völlig anderen Zusammenhang erteilt hat. In diesem Zusammenhang sollte man sich vor Augen

führen, dass entsprechende Verstöße gemäß § 20 UWG mit einer Geldbuße bis zu 50.000 Euro geahndet werden können. Fatal wird es, wenn zusätzlich die Telefonnummer unterdrückt wird. Dann droht gemäß § 102 Telekommunikationsgesetz (TKG) eine Geldbuße bis zu 10.000 Euro.

Thema Kleinanzeige

Erhebliche Rechtsunsicherheit besteht besonders in den Fällen, in denen ein Verbraucher in einer Kleinanzeige eine Immobilie sucht oder eine solche zu Verkauf oder Vermietung anbietet.

In juristischer Hinsicht handelt es sich dabei um eine sogenannte „*invitatio ad offerendum*“ – also um die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots. Nun vermag darüber gestritten werden, ob sich diese Aufforderung nicht etwa auch an Makler richtet, die gegebenenfalls geeignete Objekte oder Interessenten haben. Bis zur gerichtlichen Klärung dieses Problems ist hier jedenfalls zur Zurückhaltung zu raten. Es liegt nämlich nahe, dass der Makler nur dann mit dem Privatinteressenten in telefonischen Kontakt treten darf, wenn er einen Käufer oder Verkäufer hat und – wichtig! – dessen Benennung nicht von der Zahlung einer Provision abhängig macht. Äußert der Makler hingegen ein Provisionsverlangen, dürfte die Grenze zur unerlaubten Telefonwerbung überschritten sein! In diesem Zusammenhang muss man sich nämlich vor Augen halten, dass sich der Verbraucher



Kaltakquise. Was der Lottofirma verboten ist, darf auch der Makler nicht immer.

mit seiner Kleinanzeige gerade gegen die Beauftragung eines Maklers entschieden hatte.

Nachtelefonieren?

Rechtsunsicherheiten bestehen aber auch in dem Fall, in dem ein Verbraucher vom Makler etwa auf dessen Annonce hin ein Exposé anfordert. Auch in diesem Fall dürfte es für den Makler nicht zulässig sein, dem Interessenten hinterherzutelefonieren, um etwa einen Besichtigungstermin anzubieten. Denn mit der Exposé-Anforderung hat der Interessent noch keine „ausdrückliche vorherige“ Einwilligung in eine telefonische Kontaktaufnahme erteilt. Fordert ein Verbraucher vom Makler auf dessen Annonce hin ein Exposé an, könnte man dies allenfalls als sogenannte konkludente Einwilligung werten, die nach altem Recht noch ausreichend war, nach neuem jedoch nicht mehr. Anders sieht es dann aus, wenn es

sich beim Interessenten nicht um einen Verbraucher, sondern einen Unternehmer handelt. Denn hier genügt die mutmaßliche Einwilligung.

Vermag die Luft einer telefonischen Kontaktaufnahme mit einem Verbraucher für den Makler auch etwas dünner geworden sein, wäre es freilich verfehlt, nun frühzeitig die Flinte ins Korn zu werfen. Längst gängige Praxis im Maklergeschäft auch mit Verbrauchern ist die Kommunikation per E-Mail oder auch Telefax. Nach der Bestimmung des § 7 Abs. 3 UWG ist hier jedenfalls dann nicht von einer unzulässigen Belästigung auszugehen, wenn der Makler

- › vom Interessenten Mail-Adresse und/oder Fax-Nummer erhalten hat,
- › der Interessent der Verwendung nicht widersprochen hat
- › und dieser klar und deutlich darauf hingewiesen wird, dass er der Verwendung seiner elektronischen Daten jederzeit widersprechen kann.

Wendet sich ein Verbraucher etwa über Internet auf ein entsprechendes Inserat an den Makler, wird er in aller Regel seine E-Mail-Adresse zur weiteren elektronischen Abwicklung seines Wunsches hinterlassen. Der Makler kann nun den Interessenten seinerseits per Mail kontaktieren und hinsichtlich des konkreten potenziellen Auftrags die Einwilligung des Interessenten auch zur telefonischen Kontaktaufnahme erbeten.

Übersendet darauf der Interessent eine entsprechende Rück-Mail, ist der Makler hinsichtlich auch einer telefonischen Kontaktaufnahme auf der sicheren Seite, denn er kann die ausdrückliche vorherige Einwilligung des Interessenten beweisen. Diese ist nämlich nach dem Gesetz nicht an eine bestimmte Form gebunden, sodass auch die elektronische Form ausreicht. Der Weg zur „legalen“ telefonischen Erstkontaktaufnahme ist frei. Kommt es nun zum Abschluss eines Maklervertrags, darf der Makler seinen Kunden selbstverständlich jederzeit in Abwicklung des konkreten Auftrags telefonisch kontaktieren. Gefährlich wird es aber dann, wenn das Gesprächsthema über den konkreten Vertragsgegenstand hinausgeht.

Problem Privatinserent

Problematisch sind Privatinserenten, die etwa über ein Internet-Portal Käufer/Verkäufer oder Mieter/Vermieter suchen. Zwar geben hier meist Verbraucher die Mail-Adresse bekannt. Gleichwohl dürften hier aber die Grundsätze einer Inserierung über Printmedien zur Anwendung kommen. Gemäß § 7 Abs. 3 Nr. 1 UWG ist Werbung unter Verwendung elektronischer Post nämlich nur dann erlaubt, wenn der Makler die Mail-Adresse oder die Fax-Nummer vom Kunden im Zusammenhang mit dem Verkauf der Maklerdienstleistung erhalten hat. Zu diesem Zweck aber gibt der Verbraucher bei einem Immobilienangebot oder der Immobiliensuche über das Internet seine Mail-Adresse gerade nicht bekannt. ←|

1 durch das Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei besonderen Vertriebsformen (§ 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG)

Qualität und Preis sind gleichberechtigt

Facility Management. Ein neues Scoring-Modell bringt mehr Transparenz in die Vergabekriterien. Auch die Mitarbeiter der Auftraggeber werden an den Auswahlprozessen der FM-Dienstleister beteiligt.

Torsten Kirsch, GSW Immobilien GmbH, Berlin

Viele Mieter und Wohnungsunternehmen sind nicht zufrieden mit der Qualität der Facility-Management-Dienstleistungen. Eine häufige Ursache hierfür: Aus den Angeboten wird häufig das wirtschaftlichste gewählt. Die Qualität hingegen, die der Dienstleister in anderen Objekten erbringt, ist zumeist kein Auswahlkriterium. Zudem obliegt die Auswahl häufig allein der Abteilung, die für den Einkauf der Facility-Management-Leistungen zuständig ist. Jedoch haben die operativen Abteilungen, die mit den Dienstleistungen in Berührung kommen, auf die Auswahl der Dienstleister in der Regel keinen Einfluss.

Neues Vergabe-Tool

Klar, mit umfangreicheren Systemen steigt der Prozessaufwand erheblich. Zudem lassen sich abstrakte Werte wie Qualität schwieriger objektiv erfassen und vergleichen als klare Angebotspreise. Doch das Berliner Wohnungsunternehmen GSW hat in diesem Jahr ein neues Vergabe-Tool implementiert. Mit dem Scoring-Modell verfolgt das Unternehmen drei Ziele: Erstens soll nicht allein der Preis entscheidend für die Wahl des Dienstleisters sein, sondern im gleichen Maße die in anderen Objekten erbrachte Qualität der Leistungen. Zweitens soll ein möglichst hohes Maß an Transparenz bei der Auswahl durch die Bewertung verschiedener relevanter Kriterien erreicht werden, die über den Preis hinausgehen.

Drittens sollen all jene Personen in den Vergabeprozess und in die Entscheidung eingebunden werden, die von der Qualität der Dienstleistungen im täglichen Geschäft betroffen sind.

Diese Ziele konnten durch das entwickelte Scoring-Modell erreicht werden, indem drei verschiedene Komponenten berücksichtigt und berechnet werden – der Preis, das persönliche Gespräch mit dem Dienstleister anhand eines definierten Fragenkatalogs sowie die Prüfung von Referenzobjekten vor Ort.

Während der vergangenen Jahre war das gesamte infrastrukturelle Facility-Management der 17 Millionen Qua-

dratmeter GSW-Bestände an einen Dienstleister vergeben. Mit dem neuen Ausschreibungsmodell vergibt die GSW die Dienstleistungen in drei regional aufgeteilten Losen an drei verschiedene Dienstleister – zum einen aus organisatorischen Gründen, zum anderen, um eine „Monopolstellung“ eines einzelnen Dienstleisters im Bestand der GSW zu vermeiden. Jedes der drei Lose umfasst eine ähnliche Gebäudefläche und damit einen ähnlichen Umsatz. Bei der Ausschreibung der Dienstleistungen konzentrierte sich die GSW auf einen Kreis von 20 Firmen, die zur Abgabe ihres Angebots auf einer elektronischen Aus-



Die Scoring-Methode macht die Auswahl von FM-Dienstleistern objektiver.

schreibungsplattform eingeladen wurden. Dies macht die nachträgliche Eingabe der Angebotswerte unnötig und erlaubt zudem einen direkten Vergleich der einzelnen Angebote. Mit neun Unternehmen führten die Mitarbeiter des Bereichs Einkauf/Technik Gespräche, zeigten Unplausibilitäten im Angebot und forderten zur Überarbeitung auf.

Punktesystem für Qualität

Angebote mit einer zu geringen Eigenleistungstiefe oder auch nach der Überarbeitung deutlich zu hohen Angebotspreisen wurden selektiert. Mit den verbliebenen fünf Unternehmen führte der Einkauf gemeinsam mit den Bereichen Vermietung, Kundenberatung sowie Mietvertrags- und Betriebskostenmanagement ein Präqualifizierungsverfahren durch, das ein wesentlicher Bestandteil des Scoring-Modells ist. Die Präqualifizierung setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: Während eines rund eineinhalbstündigen Gesprächs, an dem 25 Mitarbeiter der verschiedenen relevanten Abteilungen der GSW teilnahmen, stellten die Teilnehmer dem Dienstleistungsunternehmen 15 vorab klar definierte Kernfragen, die mit Zusatzfragen untermauert wurden. In jedem Gespräch stellte derselbe Mitarbeiter dieselben Fragen, um Abweichungen in der Fragestellung zu vermeiden und vergleichbare Antworten zu erhalten. Die Antworten waren – je nach Relevanz – mit einer unterschiedlichen Punktzahl zu bewerten. Die zweite Komponente bildet die Qualitätsbeurteilung der von den Dienstleistern benannten Referenzobjekte, die vom technischen Qualitätsmanagement der GSW begutachtet und ebenfalls mit Punkten bewertet wurden. Die Summe der Punkte aus dem Präqualifizierungsverfahren bildet die Punktzahl im Bereich Qualität.

Auch bei der Bewertung der Preisangaben arbeitete das Auswahlteam mit einem Punktesystem. Für die einzelnen Dienstleistungen in den Bereichen Innen- und Außenreinigung, Grünanlagenpflege und Winterdienst wurden für die drei Lose jeweils Zielpreise definiert,

Auf einen Blick

- › Nicht allein der Preis soll entscheidend für die Wahl des Dienstleisters sein, sondern auch die Qualität der Leistungen.
- › Möglichst hohes Maß an Transparenz bei der Auswahl durch Bewertung.
- › Alle Personen in den Vergabeprozess und in die Entscheidung einbinden, die von der Qualität der Dienstleistungen im täglichen Geschäft betroffen sind.

die auf Erfahrungswerten basieren. Je nach Höhe der Abweichung der Angebotspreise von den Zielpreisen wurden für die einzelnen Leistungen Punkte vergeben und letztlich addiert.

Mit den Punkten des Präqualifizierungsverfahrens ergibt sich eine Gesamtpunktzahl, die über die Auswahl des Dienstleisters entscheidet. Um das erneute Entstehen einer „Monopolstellung“ eines Anbieters zu verhindern, wurden die drei Lose an drei unterschiedliche Dienstleister vergeben. Die Wahl fiel auf die Firmen Clemens Kleine, Gegenbauer und Immobilien Service Deutschland.

Höherer Aufwand gerechtfertigt

Zwar ist ein solches Scoring-Modell mit einem deutlich höheren Aufwand verbunden. Dennoch ist die Implementierung sinnvoll, da bei einem derartigen Auswahlprozess ein höheres Maß an Sicherheit für eine angemessene Reinigungsdienstleistung erreicht wird. Zum anderen wird das Auswahlverfahren auf diesem Weg deutlich transparenter und objektiver. Eine willkürliche Vergabe nach persönlichen Vorlieben oder Interessen ist mit diesem Modell nicht möglich – besonders wegen der Punktevergabe durch verschiedene Mitarbeiter. Darüber hinaus konnte über die Vergabe in drei Losen eine Einsparung in Höhe von zehn Prozent bei den Kosten der Facility-Management-Leistungen realisiert werden, von dem die Mieter der GSW – zusätzlich zu der gesteigerten Qualität – profitieren. ←|

Software für Groß und Klein.



HV3000® ist eines der

- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.
Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

- **Kompetenz** und
- **hanseatische Verlässlichkeit** sein.



Hanseatisch gut beraten.
HAWOBE
Hanseatische Beratungsges. für die Wohnungswirtschaft mbH

Wendenstraße 331 · 333 | 20537 Hamburg
Tel.: 040 - 25 73 41 | Fax: 040 - 25 94 43
www.hawobe.de | E-mail: post@hawobe.de

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

GEMAS® GmbH
Gesellschaft für Energieeffizienz und Auswertesysteme

Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip

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

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

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP ANNEHMEN

www.gemas.de

Wohnungseigentümer fordern permanente Information

Zukunftstrends für Verwalter. Auf einer Tour d’horizon wollte die Redaktion von Vertretern der Branche wissen, mit welchen beruflichen Anforderungen sie in den nächsten Jahren rechnen. Sie bekam Überraschendes zu hören.

Miron Schneckenberger, Dirk Labusch (Zusammenstellung), Freiburg

Energie, steigende Ansprüche der alten, aber auch der jungen Generation, papierloses Büro – alles war Thema in Gesprächen, die die Redaktion mit Wohnungsverwaltern führte. Es zeigte sich, dass der Branche einige Probleme auf den Nägeln brennen. Aber nicht jedes Trendthema ist für den Verwalter gleich wichtig.

Sanierung oft nur Wunschtraum

Energetische Sanierung ist eine der größten Herausforderungen der Wohnungswirtschaft überhaupt in den nächsten Jahren. Das mag grundsätzlich stimmen. „Man hat durchaus den Eindruck, die Eigentümer würden in dem Bereich gerne etwas tun. Aber meist sind keine Rücklagen da und die Sanierung scheitert“, so die oft gehörte Erfahrung.

Verschlimmert werde der Sanierungsstau dadurch, dass die Eigentümergemeinschaften nach wie vor nur schwerlich ein Darlehen bekommen, ein Problem, das auch auf dem Fachgespräch des evangelischen Siedlungswerks in Fischen in diesem Jahr diskutiert wurde (siehe auch „Immobilienwirtschaft“ Heft 6/2009). Im Moment sind Anträge oft noch sehr kompliziert, da jeder Eigentümer sie bei seiner Bank stellen muss.

Ein Verwalter: „Ungefähr ein Drittel unserer Eigentümer ist in Rente. Und die haben in vielen Fällen kein Geld, um hohe Beträge zu schultern. Immer wieder werden aus ‚purer Verzweiflung‘ Eigentumsübertragungen mit lebenslangem Wohn-



Papierloses Büro. Für viele Verwalter bislang noch Vision ...

recht getätigt. Dabei werden wir oft um Rat gefragt. Gebühren an den Verwalter, der sich um die Finanzierung kümmern soll, will aber niemand zahlen.“ Gerade Eigentümer von Mietwohnungen wollen deshalb oft nicht investieren, wenn nur der Mieter den Nutzen hat.

Ein anderer Verwalter: „Vor mir sitzt eine Rentnerin, die gerade noch irgendwie klarkommt, kein Darlehen mehr erhält und nicht einmal Erben hat, was machen Sie da? Es gibt sehr viele alleinstehende alte Menschen, die nicht mehr mitreden. Die aber zurzeit noch wenigstens mietfrei

wohnen. Das ist die Situation.“ Richtig spannend werde es, wenn Eigentümer an Hartz IV-Empfänger vermietet. Ist die Wohnung saniert worden und erhöht der Eigentümer die Miete, müssten diese Mieter nämlich ausziehen, weil der Staat sie nicht mehr finanziert.

Manch ein Verwalter ist mit seinem Energieprojekt gescheitert. Statement: „Wir haben versucht, Projekte zu initiieren, die gar kein Geld kosten, etwa eine Solaranlage auf einem Dach anzubringen. Die Eigentümer hätten nichts weiter tun müssen, als einen Mietvertrag mit

einer Gesellschaft abzuschließen, die aus Eigentümern bestehen sollte. Aber der Beschluss über die Überlassung einer Dachfläche an eine solche ausgegliederte Gesellschaft ist gescheitert. Nun habe ich hier keine Ambitionen mehr.“

Die immer höheren Ansprüche

Der Generationswechsel mache sich in doppelter Hinsicht bemerkbar. „Da sind die Alten, die den Verwalter bitten, die Themen der Eigentümerversammlung in größeren Schrifttypen und bitte mit Mikrofonanlage zu präsentieren. Die Veranstaltung solle um 15:00 Uhr beginnen. Die arbeitende Bevölkerung möchte jedoch erst ab 17:00 Uhr anfangen. Hier entstehen immer wieder Spannungen.“

Besonders anspruchsvoll seien aber gerade die Jüngeren. „Wir müssen KfW-Mittel erklären können, täglich den aktuellen Gaspreis wissen und als Mediatoren durch die Gegend sausen. Die junge Generation fordert das mehr als die ältere.“ Während die ältere Generation eher die Person des Verwalters gesehen habe, schauten die Jüngeren oft rein auf die Zahlen. Deswegen meinte denn auch eine Verwalterin: „Wenn mich heute jemand Unbekanntes auffordert ein Angebot für die Verwal-

tung einer Eigentümergemeinschaft ins Blaue abzugeben, tue ich das nicht mehr.“

Einig waren sich die Verwalter, dass man in Zukunft den Kunden verstärkt Online-Services bieten müsse, etwa ein Portal der Immobilie mit der Möglichkeit, Informationen über den Verbrauch der Wohnung zu erhalten. Schon jetzt gibt es Eigentümergemeinschaften, die über ein Portal verfügen, auf das dessen Beiräte interessante Informationen einstellen samt kommentierter Rechtsprechung. Gerade jüngere Eigentümer sehen das und wollen, dass der Verwalter ebenso tätig wird. „Das höchste ist ein permanenter Informationsfluss. So etwas ist auf Dauer jedoch schwierig zu leisten, weil wir es nicht schaffen, für solche Leistungen Geld zu verlangen“, meint einer.

Kommt das papierlose Büro?

Viele Verwalter halten den Weg zum papierlosen Büro für eine Illusion (siehe dazu aber den Beitrag auf Seite 50). Zitat: „Ich glaube, es wird eher immer mehr Papier.“ Das Thema scheint der effiziente Umgang mit dem Mail-Verkehr zu sein. Mails erforderten eine schnelle Reaktion, auch das wird beklagt. Man managt das über Büroorganisationsprogramme.

Anscheinend gibt es kaum noch eine Eigentümerversammlung ohne Powerpoint-Präsentation. Viele Verwalter glauben, die Erwartungshaltung werde massiv zunehmen. Besonders wichtig: Die 24-stündige Erreichbarkeit. Mehr und mehr wünschen sich Eigentümer Ticketsysteme, bei denen sie sich darüber informieren können, wo sich etwa eine Beschwerde gerade befindet. Genauso, wie es die Paketdienste anbieten. Immer wichtiger für die Zukunft wird auch die Software, die Abbildung von Prozessen.

Ein Verwalter: „Im Augenblick sind die Programme, die wir haben, buchhaltungsorientiert mit ein paar technischen Informationen. Aber dass ich aus einem Programm heraus alles tue, das gibt es noch nicht. Beispiel Schlüsselbestellung.“ Die Zukunft scheint dahin zu gehen, sich zu einem Kapitän auf der Brücke zu entwickeln, sich um die Basics zu kümmern und die Spezialisten einzukaufen. ←|

Auf einen Blick

- › Energetische Sanierung bleibt in den Gemeinschaften bislang oft nur ein Wunschtraum, da kein Geld da ist und Kredite schwer zu bekommen sind. Immer wieder scheitern Verwalter hier mit ihren Vorstößen.
- › Besonders jüngere Eigentümer haben hohe Ansprüche an die Kompetenz des Verwalters, sind aber auch diejenigen, die besonders auf den Preis achten.
- › Viele Verwalter halten den Weg zum papierlosen Büro noch für eine Illusion.
- › Das Thema „Outsourcing“ wird wichtiger.



Diskutieren Sie zu diesem Thema mit uns im Forum

www.haufe.de/immobilien/fc

Schöttner
EDV

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

Software für Hausverwalter

HV-Office

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

HV-Technik

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

Besuchen Sie uns im Internet...
Info, Demo, Preise www.HV-Office.de

Anerkannte Qualifikationen flexibel und berufsbegleitend erreichen:

Kombination aus Selbstlernunterlagen und Wochenendseminaren.

Geprüfte/r
Immobilienverwalter/in (gtw / DDIV)
7 Wochenendseminare, 7 Monate

Immobilienkaufmann/-frau (EBZ) und (IHK)
Neu! Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r
Immobilienmakler/in
6 Wochenenden, 7 Monate

Geprüfte/r
Immobilienfachwirt/in (IHK)
10 Wochenenden, 12 Monate

Termine: www.gtw.de

gtw - Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft
Tel: 089/ 57 88 79
www.gtw.de

Der Aktenschrank ist abgeschafft

Papierloses Büro. Was lange Zeit als eine Idealvorstellung durch die Köpfe geisterte, ist bei Pro Potsdam Wirklichkeit geworden. In einem Pilotprojekt ließ dort Promos consult die Dokumentenberge verschwinden.

Jörg Seifert, Freiburg

Seitdem der PC Einzug in die Büros gehalten hat, träumt auch die Immobilienbranche vom Verschwinden der ewigen Papierstapel. Doch wer wachen Auges durch sein Unternehmen geht sieht: Es wird mehr gedruckt als vorher. „Papierstau“ lautet nach wie vor eine der häufigsten Fehlermeldungen im Büro. Es gibt kaum gelungene Beispiele für rein IT-gestützte Arbeitsabläufe. Kaum Beispiele? Doch, es gibt die Pro Potsdam GmbH. Bei deren Tochter GEWOBA verwalten seit Juni 2009 150 Mitarbeiter komplett IT-gestützt 17.000 Wohnungen mit der elektronischen Mietvertragsverwaltung REdesk von Promos consult. Diese Lö-

sung ist in alle SAP-ERP-Systeme integrierbar. Die Mitarbeiter erhalten keine Dokumente mehr auf den Schreibtisch. An stelle von Papierstapeln befinden sich dort zwei Bildschirme. Einer für das workflow-gesteuerte Bearbeitungssystem und einer für die jeweils zu bearbeitenden Dokumente. Die Aktenschränke sind aus den Büros verschwunden.

Die Schlüsselfaktoren


Ein Schlüssel zum Erfolg eines solchen Projekts ist die Verhaltensänderung der Mitarbeiter. Denn es gibt scheinbar keine Macht außer der Macht der Gewohnheit. Und nur wenn alle motiviert sind, kann sich auch diese ändern. Die weitverbreitete Meinung in der Verwalterschaft lautet, solange Mieter und Handwerker noch nicht komplett online seien ginge es nicht ganz ohne Papier. Das stimmt. Doch zumindest zwischen Dokumenteneingang und -ausgang sollten keinerlei Ausdrücke erzeugt werden.

Deshalb steckt ein weiterer Schlüssel des Projekts in der Tür zur Poststelle des Unternehmens. Denn die eingehenden Postsendungen werden digitalisiert bevor sie in den Umlauf kommen. Dem Scanner, und vor allem der nachfolgenden Verschlagwortung des eingescannten Dokuments, kommt eine wichtige Rolle zu. Hierzu gibt es bei Pro Potsdam eine langjährig erprobte Begriffssystematik aus dem eigenen Kundencenter. Jedes Originaldokument wird nach der Erfassung mit einem Barcode versehen und bei einem externen Dienstleister eingelagert. Dieser garantiert, falls etwa ein Mietvertrag doch noch mal in Papier-

form benötigt wird, innerhalb von 24 Stunden die Anlieferung des gewünschten Schriftstücks. Die Anforderungen an einen komplett digitalen Workflow lauten: Er muss nachvollziehbar sein und ohne medientechnische Brüche ablaufen. Dann ist ein großer Vorteil des neuen Systems, dass zu jeder Zeit erkennt-

Auf einen Blick

- Ziele des papierlosen Büros: Prozessvereinheitlichung. Verbesserung der Informationsverfügbarkeit, Kostensenkung, Medienkonsistenz, Transparenz.
- Notwendig: Scanner, Bildschirme softwaretechnische Ausstattung und Integration. Regeln für Datenspeicherung, -sicherung und Zugriffsrechte. Wissensmanagement, Rollendefinition.
- Einige Vorteile: Schnelles Auffinden aller Dokumente nach Schlagworten. Portoeinsparung. Bessere Kommunikation. Leichtere Verfügbarkeit des Wissens. Ökonomische Parameter. Digitalisierte Information braucht weniger physischen Raum.
- Einige Nachteile: Es fehlt sowohl das haptische als auch das olfaktorische Element. Man hat nichts mehr in der Hand.



Viel Vorarbeit ist nötig: Bei Pro Potsdam wurden eine Million Dokumentenseiten eingescannt.

lich ist, auf welcher Bearbeitungsstufe sich das Dokument gerade befindet. Es gibt außerdem Regelungen zur Delegation von Arbeiten, wenn ein zuständiger Sachbearbeiter krank oder überlastet ist. Wird ein Dokument lange nicht bearbeitet, erscheint beim Abteilungsleiter eine Meldung auf dem Bildschirm und er kann Neuverteilungen vornehmen. Das ist weit mehr als nur digitales Archiv. Es ist ein aktives Arbeitsmittel.

Jenseits der Technik sind insbesondere rechtliche Aspekte wie technische Aufrufbarkeit auch noch in zehn Jahren zu berücksichtigen. Im Vorfeld sollte natürlich eine belastbare Kostenkalkulation für Umstellung und Betrieb erfolgen. Bei Pro Potsdam wurden die Durchlaufzeiten signifikant gesenkt, sodass pro Jahr 6.000 Arbeitsstunden im Rahmen der Mietvertragsverwaltung eingespart



Interview



Prof. Dr.-Ing. Ingo Neumann

Beratung Immobilien Management bei Pro Potsdam

Papier ist streng verboten

Warum setzt sich das technologisch mögliche und ökonomisch richtige papierlose Büro bislang nicht durch?

Neumann: Die Perfektion schreckt ab. Wichtig ist, die Mitarbeiter mitzunehmen durch Einbezug von Lösungen, mit denen sie schon arbeiten. Wir bieten dann den arbeitserleichternden Zusatznutzen.

Papier ist ein alter Kulturträger: Ob als Notizzettel oder Wandkalender. Lässt sich parallele Datenhaltung vermeiden?

Neumann: Sie ist verboten! Denn was nicht im System ist, kann nicht zugearbeitet werden. Man hat dafür innerhalb des Systems vielfältige Ersatzmöglichkeiten: Es gibt Bemerkungsfelder für alle oder Briefanotationen nur für Ausgewählte. Zudem können E-Mails, Aufgaben und Termine erzeugt werden.

Worin bestehen dann die hauptsächlichen Akzeptanzprobleme?

Neumann: Ein frühes Problem ist: Jeder kennt Dokumentenmanagement. Doch dieses löst lediglich Archivierungsfragen. Zur durchgängigen elektronischen Vorgangsbearbeitung dagegen liegen kaum Erfahrungen vor. Ein spätes Problem: Viele Entscheider kennen nicht die immensen Vorteile der Prozesseffekte in der Kunden- oder Partnerkommunikation.

Was also können die Immobilienunternehmen tun?

Neumann: Wir können für sie per Test den entstehenden Nutzen in Geld veranschaulichen. Sie erhalten den direkten Vergleich zu Aufwendungen und Beanspruchungen. Bei Pro Potsdam ist der Effizienzschub im Bereich Vermietung bereits in der Praxis offensichtlich.

werden. Damit haben die Mitarbeiter mehr Zeit für die persönliche Betreuung der Mieter. Die Investition soll sich in 24 Monaten rechnen.

Die meisten Wohnungsunternehmen mit ihren stabilen Cashflows werden noch länger als zwei Jahre existieren. Deshalb ist kaum ein Grund ersichtlich, warum nicht zumindest für den internen Workflow an die Einführung des papierlosen

Büros gedacht werden könnte. Doch Vorsicht ist angebracht: Es geht nicht darum nichtdigitales Chaos in ein digitales zu verwandeln. Sondern Ziel ist das Durchdenken und Optimieren der Prozesse sowie die konsequente Umsetzung in moderne Technologien. Das kann neue und mächtige Gewohnheiten erzeugen und endlich „Papierstau“ als die häufigste Fehlermeldung im Büro abschaffen ... ←|

Konzepte für die Morgenstadt

Frauen in der Immobilienwirtschaft: 100 Teilnehmerinnen diskutierten auf dem diesjährigen Bundeskongress „Visionale 2009“ über die Zukunftsvisionen von Stadtplanern, Investoren und Bewohnern.

Eva Müller, Institut für Visualisierung, München

Die Frage eines am Bundeskongress „Visionale“ teilnehmenden Herren, ob es denn diese Veranstaltung bräuchte, traf auf eine kurze und markante Antwort bei der angesprochenen Dame: „Na, in welcher Welt leben Sie denn?“

Wissen ist Macht. Frauen, die in ihrem Berufsfeld etwas gestalten wollen, brauchen ein gutes Netzwerk und Ideen. Gelegenheiten dazu schafft der Verein „Frauen in der Immobilienwirtschaft“ und setzte deshalb unter dem Motto „Zukunft findet Sta(d)tt“ auf hochkarätige Vorträge, Diskussionen und Workshops.

Arbeits-, Wohn- und Lebensformen

Nach Hartmut Bulwien FRICS, Bulwien GmbH scheint der Tiefpunkt der Krise erreicht, es gibt aber zu wenig Finanzierungsmöglichkeiten für neue Objekte. Der Wohnungsmarkt ist vom Abschwung

scheinbar gar nicht betroffen, hier zeigen sich vielmehr die demografischen Auswirkungen in den nächsten Jahren. Bei den gewerblichen Immobilieninvestitionen steht München weiter mit Hamburg an der Spitze. Durch freiwerdende Bahnflächen gab es in München die seltene Möglichkeit einer innerstädtischen Entwicklung. Wie der entstandene „Arnulfpark“ den Trend Wohnen und Arbeiten verbindet, zeigte Dr. Katrin Grumme von DGC Consulting bei ihrer Exkursion. Moderne Rollenbilder brauchen entsprechende Arbeits-, Wohn-, und Lebensformen: Die Wohnung liegt nahe beim Büro, der Laden um die Ecke ist in der Mittagspause oder nach der Arbeit schnell zu erreichen. Mischformen schaffen ein lebendiges Miteinander der Generationen. Es verwundert nicht, dass die Wohnungen gut verkauft und die Büros und Einzelhandelsflächen beim

ZOB Buszentralbahnhof mit ihrer bunten Palette schnell vermietet waren.

Zur Stadtentwicklung sprach Stadtbaurätin Prof. Dr. Elisabeth Merk. Der erhöhte Bedarf an gefördertem Wohnungsbau ist eine Notwendigkeit in „reichen Städten“ mit sehr hohen Mietkosten. Gefragt ist die gezielte Steuerung der weiteren Nachverdichtung und die Umstrukturierung von gewerblichen Flächen. Bei allen Planungen ist der Spagat zwischen den Interessengruppen zu leisten, zwischen einem Wettbewerb, der qualitativ hochwertiger Architektur den Vorrang vor rein kommerziellen Interessen gibt, unterschiedliche Planungszeiten von Betroffenen, Politik und Stadtentwicklung berücksichtigt.

Kunst am Bau als Incentive

Kunst am Bau verleiht Gebäuden und Plätzen ein ganz besonderes Gesicht und wird als Incentive im städtischen Qivid-Programm, aber auch von einzelnen Unternehmen hervorragend genutzt, das konnten die Teilnehmer/innen auf einer Exkursion entdecken. Dass die Stadt München innovative Ideen von jungen Architekt/innen und Stadtplaner/innen fordert, zeigte auch die Podiumsdiskussion. Angeregt wurde mit der Preisträgerin des Wettbewerbs „Open Scale“, Kerstin Weigert, über ihr „Agropolis“-Projekt debattiert. Exemplarisch für die Immobilienentwicklung in Freiham bewies sie, wie gezielt eingesetzte Grünflächen und biologischer Landbau einem gesichtslosen Standort Profil verleihen können und klimatechnisch Maßstäbe für die Zukunft setzt. Weitere Informationen zum Verein unter: www.immo-frauen.de ←|



Über Stadtentwicklungsplanungen wurde im Münchner Rathaus viel debattiert.

Ein Projektentwickler in Mettmann

Interview mit Paul Breitner

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Zwanzig Jahre nach dem Gewinn der Fußballweltmeisterschaft begann der Mittelfeldstar Projekte zu entwickeln. Im Gespräch mit Immobilienwirtschaft erläuterte er seine Motive.



„Ich habe das Geschäft von der Pike auf gelernt“, so Paul Breitner. Damit meint er auch die Projektentwicklung.

Herr Breitner, Sie sind Fußballweltmeister, haben mitgeholfen Spiele zu entwickeln, heute entwickeln Sie Projekte. Wie kamen Sie als Bayer auf die Idee, sich um Bauprojekte im weit entfernten Kreis Mettmann zu kümmern?

Breitner: Die Idee entstand vor etwa 15 Jahren durch einen Kontakt über die Filiale der früheren Bayerischen Vereinsbank in Düsseldorf. Es ging seinerzeit um ein Projekt mit 45 Wohnungen in der Gemeinde Velbert, das aus einer Insolvenz stammte und damals in der Stadt

ein Schandfleck war. Wir übernahmen es von der Bayerischen Vereinsbank. Daraus haben wir ein ansehnliches Objekt gemacht. Wir, das waren damals vier Partner.

Und Sie fanden so viel Gefallen daran, dass Sie weitermachten?

Breitner: So war es. Als „Projektentwicklung Breitner & Lotz“ sind wir seit 1996 im Kreis Mettmann tätig. Wir planen und bauen schlüsselfertig.

Sind Sie dabei der „Akquisiteur“?

Ganz und gar nicht. Ich habe dieses Geschäft von der Pike auf gelernt.

Was sprach denn gerade für Velbert?

Breitner: Wir haben ziemlich schnell erkannt, wie die Stadtverwaltung dort tickt. Sie war unbürokratisch und ging auf unsere Ideen ein. Über die Wirtschaftsförderung in Velbert bekamen wir dann Jahr für Jahr weitere Objekte angeboten. Schließlich gab es Kontakte zum Kreis Mettmann, mit dem wir seit zehn Jahren enger zusammenarbeiten.

Also über Velbert hinaus?

Breitner: Ja. Wir haben uns auf Seniorenheime im ganzen Kreis Mettmann

spezialisiert, mit altersgerechten Wohnungen, mit betreutem Wohnen und mit Pflegeplätzen. Wir haben sie außer in Velbert zum Beispiel auch in Mettmann und Langenberg gebaut. In Haan ist ein Seniorenheim geplant, das im Februar 2011 eröffnet werden soll.

Planen Sie auch Projekte außerhalb des Kreises Mettmann, zum Beispiel in Bayern?

Breitner: Nein, wir werden weiter Projekte in der Region entwickeln, in der wir jetzt tätig sind. Dabei werden wir uns im Wesentlichen auf Seniorenheime konzentrieren. In Velbert ist es uns sogar gelungen, ein weiteres Objekt in der Fußgängerzone zu errichten.

Düsseldorf grenzt an den Kreis Mettmann. Reizt es Sie nicht, auch dort tätig zu werden? Immerhin scheint es jetzt mit der Fortuna doch etwas bergauf zu gehen ...

Breitner: Düsseldorf ist natürlich immer interessant. Wir konzentrieren uns aber im Moment zu 100 Prozent auf den Kreis Mettmann. Allerdings schließe ich nicht aus, dass es künftig Projekte geben kann, für die wir auch in anderen Teilen Nordrhein-Westfalens offen sind. ←|



Paul Breitner

wurde 1951 in Kolbermoor bei Rosenheim geboren. 1970 kam er zum FC Bayern München. 1971 debütierte er in der deutschen Nationalmannschaft. Er spielte auf der linken Abwehrseite, schaltete sich aber oft in den Angriff mit ein und erzielte wichtige Tore. Später wurde er im Mittelfeld eingesetzt. 1974 bis 1977 spielte er für Real Madrid, 1977/78 für Eintracht Braunschweig, die letzten fünf Jahre wieder bei den Bayern. Seit 1996 ist er im Kreis Mettmann als Projektentwickler tätig.

Graffiti

„Von schwarzen Schafen mit weißen Westen“

Corporate Governance. Den Ruf der Branche verbessert keine Selbstverpflichtung. Nur wertegestütztes Handeln schafft neues Vertrauen.



Marianne Schulze, Bergisch Gladbach

Das ist ja schon merkwürdig: Banker, die das Geld ihrer Kunden treu verwalten, nicht nur auf ihren eigenen Profit geschaut und sich somit schlicht integer verhalten haben, werden so sehr gelobt, dass man sie als Kandidaten für ein Verdienstkreuz vorschlagen möchte. Ist Integrität denn so wenig normal geworden?

Immer noch stehen führende Köpfe der Finanzwirtschaft in der Kritik. Wenn jetzt das Thema neu betrachtet wird, sind die Branchenvertreter allenfalls zu freiwilligen Selbstverpflichtungen bereit.

Unsere Branche hat vor einigen Jahren die „Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft“ gegründet, um Grundsätze einer transparenten und professionellen Unternehmensführung in der Immobilienwirt-

schaft zu erarbeiten. Sie hat „Grundsätze ordnungsgemäßer und lauterer Geschäftsführung“ verabschiedet. Von „verantwortungsvoller Unternehmensführung“ ist die Rede und von „Werte-Management“. Doch man reibt sich die Augen: Werte – was ist gemeint? Wirtschaftliche Werte oder gar Anstand und Moral? Letztere würden ausreichen, um vor bestimmten Handlungen zurückzuschrecken, auch wenn diese nicht justitiabel sind.

Leider liegen wir in puncto Transparenz noch weit zurück, nicht nur hinter Skandinavien (Graffiti letztes Heft). Aber Professionalität bei der Ausübung des Berufs sollte selbstverständlich sein. Bei der Professionalisierung hat sich in der Immobilienwirtschaft bereits viel getan. Doch den Branchenvertretern könnte insbesondere der Blick auf das gesellschaftliche Ganze manchmal nicht

schaden. Denn im Kontext sozialer Verantwortung bewegt sich auch die Immobilienwirtschaft.

Freundlichkeit & Co.

Neulich sagte doch tatsächlich einer „Guten Tag“! Ich war völlig perplex. Das hatte was. Ist man nicht mehr wirklich gewohnt. Sowas Altmodisches. Ich war richtig gerührt.

Aber außer Freundlichkeit bleiben noch andere „Werte“: Lauterkeit, Fairness, Gesetzestreue ..., um nur ein paar herauszupicken. Erstaunlich, dass man solche Begriffe heute dezidiert nennen muss. Nach Maßgabe altmodischer Werte, die sich im Begriff des „ehrbaren Kaufmanns“ über Jahrhunderte hinweg manifestierten, sollten all diese Selbstverpflichtungen selbstverständlich sein. Doch an deren Stelle scheint heute ein ungehemmtes Gewinnmaximierungsstreben getreten zu sein. Denn das Gewinnstreben ist ja nicht per se zu verteufeln – es geht lediglich um das „Ungehemmte“ daran. Sicher, es gibt natürlich rechtliche Beschränkungen, aber wo diese nicht greifen, ist die Freiheit grenzenlos. Oder anders ausgedrückt: Alles was nicht verboten ist, gilt als erlaubt. Kein Wunder, dass die dicken Regelwerke an Umfang weiter zunehmen und dennoch der Missbrauch heute öfter vorzukommen scheint als früher, als es weniger manifeste Regeln gab. Vielleicht, weil die „Regeln“ früher Moral und Anstand hießen ... ←|

„Kompetent, analytisch, anspruchsvoll –
und stets aktuell. Die Immobilienwirtschaft liefert
Branchenkennern wertvolle Orientierungshilfe.“

Thomas Nern, Managing Director Germany, Restaura Gruppe
www.restaura.com



Das Fachmagazin für die
gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



Haufe
...

Special Energieeffizienz

Inhalt

Spezialimmobilien nach heutigem Standard benötigen nur noch einen Bruchteil der Energie von früher. Doch selbst modernere Bauten besitzen noch Einsparpotenziale. Das gilt auch für Retailer. Kostensenkung kann außerdem durch Contracting erreicht werden. Eine Marktübersicht der bundesweiten Anbieter.

Spezialimmobilien



56

- 56 - Verhaltensänderungen und technische Anpassungen sind die Einspar Schlüssel
- 57 - Leitfaden Effizienzanalyse:
Was vor dem Bau und während des Betriebs zu beachten ist

Retail & Contracting



58

- 58 - Interview: Lidl-Immobilien-Chef Christoph Kraus zur ökologischen Filialstrategie des Discounters
- 60 - Neue Hoffnungen für das Contracting
- 61 - Marktübersicht: Contractoren 2010

Foto: Allianz Arena/B. Durcke

Viel Potenzial bei Mensch und Technik

Spezialimmobilien. Selbst wenn die Gebäude und alle Anlagen auf aktuellem Energiestand sind: Es gibt immer Hebel für weitere Optimierungen.

Dr. Thomas Renz, E.ON Vertrieb Deutschland GmbH, München
Werner F. Götz, Allianz Arena München Stadion GmbH, München

Die Allianz Arena hat neben dem sportlichen und architektonischen Glamour auch beim Thema Energieeffizienz einiges zu bieten. In einem Projekt der Stadiongeseellschaft München zusammen mit ihrem Energiepartner E.ON haben die Experten ein Einsparvolumen von über eine Million Kilowattstunden größtenteils bereits realisiert. Doch aller Anfang ist schwer, selbst für ein solch modernes Vorzeigestadion. Der Betreiber legte in der ersten Zeit nach Eröffnung sein Hauptaugenmerk vor allem auf Technik, Prozesse und Gesamtorganisation. Als sich der laufende Betrieb dann eingespielt hatte, rückte das Thema Energie bald in den Mittelpunkt. Jürgen Muth, Geschäftsführer der Stadiongeseellschaft: „Ein Stadion in dieser Größenordnung benötigt viel Energie. Schon deshalb waren wir sehr an innovativen und vor allem schnell umsetzbaren Effizienzvorschlägen interessiert.“

Check zeigt verborgene Schätze

Im Winter 2008/2009 untersuchten die E.ON-Experten zusammen mit den Fachleuten der DEKRA die Allianz Arena energietechnisch auf Herz und Nieren. Mehrere Tage prüfte das Expertenteam die Heiz-, Kühl- und Belüftungsanlagen, analysierte den Stromverbrauch und führte viele Gespräche mit den Technikern vor Ort. Das Ergebnis war eine 80-seitige Energiepotenzialanalyse mit einer ganzen Reihe von Empfehlungen für alle verbrauchsrelevanten Bereiche. Eine wichtige Erkenntnis der Analyse fasst E.ON-Fachmann Roland Hofer zu-

Allianz Arena, München.
Auch neueste Energietechnik besitzt noch Einsparpotenziale.



sammen: „Wie bei fast allen neuen Gebäuden lassen sich Effizienzpotenziale nur durch eine Vielzahl ausgeklügelter Einzelmaßnahmen heben. Denn die energietechnischen Anlagen sind auf dem neuesten Stand und auch die Betreiber sind sensibilisiert für dieses Thema.“ Wo lagen nun aber die konkreten Hebel für das moderne Münchener Stadion?

Technische Anpassung und Verhaltensänderung

Es gibt zwei Kategorien von Effizienzmaßnahmen. Das erste Maßnahmenpaket umfasst Anpassungen der energietechnischen Anlagen. Dazu gehört die exakte Abstimmung der beiden Heizbrenner. Weniger Starts der Brenner bedeuten einen geringeren Energieeinsatz. Im Jahr summiert sich dies im Stadionbetrieb auf ein Sparvolumen von rund 200.000 Kilowattstunden. Auch bei den Kältemaschinen wurden die Experten fündig. Diese werden in einem gemäßigten Temperaturbereich künftig nicht mehr laufen. Damit spart die Stadiongeseellschaft jährlich weitere 73.000 Kilowattstunden. Mit dem Einbau von 450 Bewegungsmeldern für die Lichtsteuerung lassen sich jährlich 460.000 Kilowattstunden einsparen.

Das zweite Maßnahmenbündel lässt sich unter dem Begriff Verhaltensänderung zusammenfassen. Hier setzt die Stadiongeseellschaft vor allem auf die Mithilfe aller Mitarbeiter, Partner und Kunden. Dazu Jürgen Muth: „Das sind oft nur Kleinigkeiten, die man aber organisieren muss.“ So melden Kunden Besuche in den Firmen-Logen vorher an. Erst danach fahren die Mitarbeiter der Steuerungszentrale Heizung oder Kühlung hoch. So vermeidet man energieaufwendigen Dauerbetrieb. Ähnlich ist die Reinigung organisiert. Die Beleuchtung wird nur für den betroffenen Termin und Stadionbereich eingeschaltet. Die Ergebnisse und Empfehlungen des Energie-Checks lassen



Leitfaden. Energiesparpotenziale

Was bei einer Effizienzanalyse vor dem Bau und während des Betriebs grundlegend zu beachten ist.

- ▶ Der Grundstein für Energieeffizienz wird schon vor Baubeginn gelegt: Mit der richtigen Ausführung des Baukörpers, der Auswahl effizienter Wärme- und Kälteerzeuger und dem Einsatz optimaler Gebäudeleittechnik.
- ▶ Bauten nach heutigem Standard benötigen nur noch einen Bruchteil der Energie, die noch in den 1990er-Jahren üblich war. Deshalb sollte man bei allen Objekten, die vor 1990 errichtet wurden, eine energetische Sanierung ins Auge fassen. Optimaler Einstieg ist eine Vor-Ort-Zustandsanalyse, die Schwachstellen und Lösungswege aufzeigt.
- ▶ In der Betriebsphase sollte regelmäßig nachjustiert werden, also die Programmierung der Leittechnik optimiert und an geänderte Nutzungsprofile angepasst werden. Hierfür fallen kaum Investitionskosten an.
- ▶ Die Investition in neueste Technik lohnt sich oft schon nach kurzer Zeit. Sinnvoll ist es beispielsweise, über Bewegungsmelder zur Lichtsteuerung oder über den Einsatz von LED-Lampen nachzudenken.
- ▶ Der Faktor „Verhaltensänderung“ kostet nichts, erfordert aber ein wenig Engagement von Mitarbeitern, Partnern oder Kunden.
- ▶ Das Thema Energieeffizienz sollte von einem bestimmten Mitarbeiter oder einem speziellen Team verantwortet werden. Dort laufen alle Fäden zusammen, werden Prozesse entwickelt, Projekte geschmiedet und die Umsetzung koordiniert.

sich durchaus generalisieren. Denn das Stadion ist nicht nur ein Spielfeld mit Tribünen für fast 70.000 Zuschauer. Es bietet auch Gastronomie, Shops, Konferenzräume, Medienareal und vieles andere mehr. „Jedes moderne Stadion ist auch eine klassische Gewerbeimmobilie, wie es Einkaufszentren oder Bürogebäude sind“, erläutert Roland Hofer. „Die Herangehensweise und Hebel für die Energieoptimierung sind gut übertragbar. Es lassen sich sogar Rückschlüsse für Kleinverbraucher und Haushalte ziehen.“

Steter Verbesserungsprozess

Einen Großteil der Empfehlungen aus der Effizienzanalyse hat die Stadiongeseellschaft mittlerweile umgesetzt. Für die Betreiber ist das aber längst kein Grund, sich zurückzulehnen. Denn die Suche nach Verbesserungen geht weiter. Die Umstellung der Beleuchtung in den Aufzügen und anderen Räumen auf innovative LED-Lampen ist beispielsweise ein interessanter Ansatzpunkt. Denn auch in Zukunft spielt das Kostenmanagement für die Stadiongeseellschaft eine große Rolle. „Doch die Motivation geht weit darüber hinaus“, sagt Jürgen Muth. „Ebenso wichtig ist für uns der Klimaschutz. Wir haben jede Woche Zehntausende Besucher zu Gast und damit eine wichtige Vorbildfunktion. Hier gilt das Motto: Wir zeigen im Größen, was jeder teilweise auch zu Hause verwirklichen kann.“ ←|

Lidls Ökoreife

Interview. Der Discounter ist es nun auch. Nachhaltig. Im nächsten Jahr werden 100 Filialen nach neuen ökologischen Standards gebaut. Damit hat Lidl die Phase der reinen Leuchtturmprojekte überwunden.

Laura Henkel, Freiburg

Herr Kraus, der Begriff „Nachhaltigkeit“ ist seit zwei Jahren in der Immobilienbranche omnipräsent. Warum wird Lidl erst jetzt mit dem Thema in Verbindung gebracht?

Kraus: Wir bauen bereits seit neun Jahren Testmärkte, bei denen wir unter anderem Geothermie und Photovoltaik eingesetzt haben. Seit 2007 haben wir unseren Fokus auf Wärmerückgewinnung und effiziente Systeme im Bereich Heizung und Stromverbrauch gelegt. Durch diese langjährige Beschäftigung haben wir im Unternehmen ein Know-how aufgebaut, das durch Drees & Sommer als externem Berater ergänzt wurde. Wir haben uns entschlossen, zunächst in aller Stille, verschiedene Technikkonzepte zu testen. Nun, nachdem unsere Gebäudetechnik Serienreife erlangt hat, wollten wir darüber auch informieren ...

... Das tun Sie beinahe zeitgleich mit der Rewe-Gruppe, die vor Kurzem ihren ersten Supermarkt mit DGNB-Prädikat eröffnet hat. Wie unterscheiden Sie sich von Ihrem Mitbewerber?

Kraus: Für uns kommt es nicht mehr darauf an, Leuchtturmprojekte umzusetzen, denn das haben wir bereits in den vergangenen Jahren getan. Wir können nun in die Multiplikation einsteigen. Und dadurch sind wir vielen Marktteilnehmern einen ganzen Schritt voraus, die sich zurzeit immer noch um einzelne Testmärkte bemühen.

Die Bedeutung von Nachhaltigkeit verspricht mehr als Energieeffizienz. Viele die damit werben, verfolgen aber keinen ganzheitlichen Ansatz ...

Kraus: ... Auch aus unserer Sicht muss Nachhaltigkeit die ver-

schiedensten ökologischen Ansätze umfassen. So gehört es auch zu unserem Konzept, nur unschädliche Baustoffe zu verwenden und ausschließlich natürliche Kältemittel zur Verbesserung der CO₂-Bilanz einzusetzen. Darüber hinaus haben wir die Dämmung unserer Gebäude optimiert. Uns ist bewusst, dass einzelne Maßnahmen nicht wirklich einen ökologischen Beitrag leisten können, sondern eher Öffentlichkeitsarbeit darstellen. Wir haben genau aus diesem Grund heraus nicht jeden unserer Tests an die große Glocke gehängt.

Wann werden die Lidl-Geschäfte nach den neuen Vorgaben errichtet?

Kraus: Wir werden mit Beginn unseres neuen Geschäftsjahres ab März 2010 alle neuen Märkte mit dieser Technik ausstatten. Filialen in Einkaufszentren müssen natürlich außen vor bleiben. Einzelne Filialen, zum Beispiel in Hannover, werden bereits in Kürze mit der neuen Technik in Betrieb gehen.

Welche energieeffizienten Maßnahmen planen Sie?

Kraus: Im Mittelpunkt unseres Technikkonzepts steht eine Integrierte Anlage, die den gesamten Wärme- und Kältebedarf der Filiale erzeugt, einschließlich der Normalkälte für die Warenkühlung. Die Filiale kann im Winter ausschließlich mit der Abwärme aus den Normalkältemöbeln beheizt werden. Dies erfolgt über die Betonkerntemperierung der Bodenplatte, also sehr effizient über eine Art Fußbodenheizung. Zur Sicherheit, bei sehr niedrigen Außentemperaturen, wurde eine Wärmepumpe vorgesehen, mit der zusätzlich Wärme erzeugt werden kann. Einen Gasanschluss brauchen wir somit nicht mehr. Im Sommer können wir die Filiale über einen zusätzlichen Verdichter, ebenfalls über die Bodenplatte, kühlen. Dies erfolgt im Gegensatz zu einer Luftkühlung ohne störende Zugserscheinungen. Damit erzeugen wir für unsere Kunden und Mitarbeiter ein angenehmes Raumklima.

Um wie viel werden Sie den CO₂-Ausstoß reduzieren und wie viel Strom sparen Sie künftig ein?

Kraus: Die Technik unserer neuen Filialgeneration ermöglicht eine CO₂-Einsparung von 30 Prozent im Vergleich zu herkömmlichen Märkten. Der Stromverbrauch reduziert sich um acht Prozent. Darüber hinaus reduziert sich der Primärbedarf zur Beheizung des Gebäudes auf null.



Christoph Kraus ist Geschäftsführer für den Bereich „Immobilien“ bei der Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG.

Wie hoch sind die Investitionskosten, und wann amortisieren sie sich?

Kraus: Auf die Investitionskosten im Detail möchte ich nicht eingehen. Wir haben uns in der Wirtschaftlichkeit und Amortisation hohe Ziele gesteckt; diese Ziele werden wir auch erreichen.

Bauer: Nachhaltigkeit ist ja nicht nur Ökologie und Umweltbewusstsein, sondern speziell für Wirtschaftsunternehmen müssen sich die Maßnahmen auch rentieren. Neuerdings sagt man dazu auch Lifecycle-Kosten während der Lebensdauer einer Immobilie. Diese beinhalten die Investitions- und die Betriebskosten für Wartung, Instandsetzung, Energie und so weiter. Und wenn man diese Seite betrachtet, dann ist es für Lidl auch ein ökonomischer Vorteil – über die Lebenszeit seiner Märkte hinaus – diese Techniken einzusetzen.

Herr Prof. Bauer, Sie haben unter anderem das Buch „Green Building“ geschrieben. Welche Tipps zur ökologischen Optimierung von Immobilien geben Sie?

Bauer: Bei Neubauten ist die ganzheitliche Betrachtungsweise wichtig. Ausgehend von der Nutzung über die Fassade bis hin zum Raumklimakonzept. Ebenso müssen die Wünsche der Nut-

Prof. Dr. Michael Bauer ist Honorarprofessor an der Universität Stuttgart und Geschäftsführer von Advanced Building Technologies, Drees & Sommer.



zer in ihren Gebäuden erfasst und die Prozesse, die dort ablaufen, berücksichtigt werden. Daraus kann abgeleitet werden, wie geheizt oder gekühlt werden muss. Die wirtschaftlichen Kriterien dürfen dabei natürlich nicht außer Acht gelassen werden. Ebenso ist die Bauökologie entscheidend, das heißt, man sollte Materialien verwenden, die ebenfalls den Anspruch haben, bei der Herstellung und bei den Versorgern wenig Primärenergie zu verwenden und die gleichzeitig gesundheitsverträglich für die Leute sind, die die Räume nutzen. ←|

DAS GESCHMOLZENE VANILLEEIS WAR ZUM GLÜCK DAS EINZIGE, WAS NICHT MEHR ZU RETTEN WAR, NACHDEM IM KOMPLETTEN STADTTEIL FÜR ZWEI STUNDEN DER STROM AUSGEFALLEN WAR. SO LÖFFELTE STEFAN L. MIT SEINER TOCHTER DIE LECKERE SOSSE UND KONNTE IHR DABEI ANSCHAULICH ERKLÄREN, WIE WICHTIG EINE GARANTIERTE VERSORGUNGSSICHERHEIT FÜR JEDES UNTERNEHMEN IST. MIT DEM NEUEN CONTRACTINGVERTRAG WAR SEIN UNTERNEHMEN ZUM GLÜCK AUF DER SICHEREN SEITE. BESSERER SERVICE FÜR MEHR SICHERHEIT.

KALO) URBANA
Energietechnik

www.urbana.ag



Vom Ende der Blockade

Contracting. Es könnte auch in der Wohnungswirtschaft einen großen Beitrag zum Klimaschutz leisten – wenn es denn dürfte.

Jörg Seifert, Freiburg

Tolle Idee: Investitionen in effiziente Anlagentechnologien refinanzieren sich durch die in der Folgezeit eingesparten Energiekosten. Kein Wunder, dass Energie-Contracting im Zuge steigender Energiekosten in Deutschland als wirksames ökonomisches Instrument angesehen wird. Es gibt deshalb eine Reihe von Contracting-Anbietern, die dieses Geschäft bundesweit betreiben. Denn das Potenzial des deutschen Contracting-Markts wird bis 2015 mit 20 Milliarden Euro beziffert. Doch erschlossen von diesem Potenzial sind bislang lediglich sieben Prozent. Wachstumsstärkste Segmente hierbei sind die Industrie, der öffentliche Sektor und das Gesundheitswesen. Beispielhaft aktiv als Marktteilnehmer ist die Eschborner Techem GmbH. Dort ist das Geschäftsfeld Energy Contracting ein echter Wachstumsmotor. Der Umsatz konnte auf diesem Gebiet mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 40 Prozent auf 174,6 Millionen Euro gesteigert werden.

Leidensfeld Wohnungswirtschaft

Im Gegensatz zur Industrie ist Contracting für die Wohnungswirtschaft ein jahrelanges Leidensfeld. Friedemann Kuppler, Pressesprecher der Kalo-Gruppe, sieht das Thema im Bestand „so gut wie tot“. Die Ursache dafür sei die mieterfreundliche Position des Bundesgerichtshofs, nach der der Mieter der Umstellung auf Contracting zustimmen muss, falls eine ausdrückliche Regelung dazu im Mietvertrag fehlt und vom Mieter zusätzliche Kosten übernommen werden sollen. Deshalb bleiben auch beträchtliche Einsparmöglichkeiten an CO₂ durch Contracting-Maßnahmen im Wohnungswesen weitgehend ungenutzt. Die Contracting-Branche fordert aus diesem Grund von der neuen Bundesregierung den oben skizzierten Mieterschutz auf dem Gesetzeswege zu ändern. Denn nur dann könnten die Wohnungsgesellschaften wie auch die Mieter ihren Anteil am Energiesparen leisten. Profitieren würden schließlich alle. Nicht zuletzt die Contracting-Anbieter. ←|

Marktübersicht: Bundesweit tätige Wärme-Contractoren

Unternehmen	E-Mail	Bereiche		
		Wohnimmobilien	Gewerbeimmobilien	Industrieobjekte
Cofely Deutschland GmbH	info@cofely.de	x	x	x
Dalkia GmbH	contact@dalkia.de	x	x	x
E.ON Mitte Wärme GmbH	info.waerme@eon-mitte.com	x	x	x
EANCO GmbH	heinrich.denkler@t-online.de	x	x	
EGC Energie- und Gebäudetechnik Control GmbH & Co. KG	dirk.pitz@egc-fm.de	x	x	x
ESB-Wärme GmbH	andreas.ludeck@esb-waerme.de	x	x	x
Gasag Wärme-Service GmbH	gasag-waerme@gasag.de	x	x	x
HOCHTIEF Energy Management	info-em@hochtief.de		x	x
IHT Ingenieurgesellschaft Haus-Technik mbH	iht-lauta@t-online.de	x	x	
Imtech Contracting GmbH & Co. KG	zentrale@imtech.de		x	x
NGT Contracting GmbH	info@ngt-contracting.de	x	x	x
OVE Energie GmbH & Co. KG	fritz.thormaehlen@ove.de	x	x	
Proenergy Contracting GmbH & Co. KG	info@proenergy.de	x	x	x
RWE Key Account Contracting GmbH	lutz-hans.huennebeck@rwe.com	x	x	x
RWE Westfalen-Weser-Ems Energiedienstleistungen GmbH	norbert.neuhaus@rwe.com	x	x	x
Techem Energy Contracting GmbH	peter.correll@techem.de	x	x	
Thermorent Wärmeversorgung GmbH	mail@thermorent.com	x	x	x
Thermotex GmbH	gregor.kandlbinder@thermotex-gmbh.de	x	x	x
Urbana Energietechnik AG & Co. KG	info@urbana.ag	x	x	x



Sonstige	Heizsysteme							Minimal zu beheizende Fläche in m ²	Anzahl Verträge	Minimale Vertragslaufzeit	Sonstige			
	Öl	Gas	Solarenergie	Holz	Naturwärme	Fernwärme	Sonstige				Heizkostenrechnung	Pauschalpreis pro m ²	Kombination mit Einspar-Contracting	
kommunale Liegenschaften	x	x	x	x		x	Holz-Pellets	500	1.840	5 Jahre	x	24-Stunden-Service, Fernüberwachung	nein	ja
öffentliche Einrichtungen	x	x	x	x	x	x	Biogas				x	24-Stunden-Service	nein	ja
kommunale Liegenschaften	x	x		x	x	x	Bioerdgas	1.000 (Bestand), bei Neubauten größer	1.000	5 Jahre		Betriebsführung, 24-Stunden-Notfalldienst	nein	nein
kommunale Liegenschaften	x	x		x			BHKW	300	20	10 Jahre			k.A.	ja
kommunale Liegenschaften	x	x	x	x	x	x		keine Beschränkung	8.00	individuell vereinbar	x	Energiemanagement, -controlling, Abrechn., Strom-, Gas	nein	ja
	x	x	x	x			Holz, Biogas, Solar	keine Beschränkung	k.A.	10 - 15 Jahre, auch kürzer			nein	nein
Krankenh., öfftl. Einr., Kleinanl.-Contracting	x	x	x	x	x	x	Fotovoltaik, Biogas	keine Beschränkung	> 1000	keine		24-Stunden-Service	nein	ja
	x	x	x	x	x	x	Biogas	keine Angabe	k.A.	10 - 15 Jahre		Zählermanagement	nein	ja
kommunale Liegenschaften	x	x	x	x				1.500	k.A.	verhandelbar	x	Strom-Contracting	nein	ja
Krankenhäuser, Veranstaltungsgebäude	x	x	x	x		x		k.A.	k.A.	keine	x	Energiemanagement, Facility-Management	nein	ja
kommunale Liegensch., Krankenhäuser	x	x	x	x	x	x	Biogas, KWK, Kälte	5.000	200	5 Jahre		Energiebezugsoptimierung, Fernüberw., Ausschreibung	nein	ja
kommunale Liegenschaften	x	x	x	x				1.000	200	10 - 20 Jahre	x	24-Stunden-Rufb., Fernwartung, Heizmanag., BHKW	nein	
kommunale Liegenschaften	x	x	x	x	x	x		keine Angabe	3.200	10 Jahre	x	Primärenergiebezug, Bau, 24-Std.-Service, Energie-Controlling	nein	ja
Krankenh., öfftl. Einrichtungen, Kleinanlagen- Contracting	x	x		x	x	x	BHKW, Biogas	150	700	10 Jahre	x	Fernüberwachung bei Großanlagen, 24-Stunden-Service	nein	ja
kommunale Liegenschaften	x	x	x	x	x	x	Biomethan	Benötigte Leistung sollte regional abhängig >200 kW sein.	1.000	10 Jahre, variable Laufzeiten auf Anfrage	x	Energie- Controlling-, Komplett-Service inkl. Wartung/ Betriebsführung	nein	ja
kommunale Liegenschaften	x	x		x		x	KWK	2.000	5.800	10 Jahre	x	Energiemonitoring	nein	nein
kommunale Liegenschaften	x	x	x	x		x	Erdwärme	500	> 220	10 - 15 Jahre, auch 1 Jahr möglich, sowie variable Laufzeiten		24-Stunden-Notdienst	nein	nein
kommunale Liegenschaften	x	x		x		x	Biogas	15.000	> 200	5 Jahre, Projektindividuell	x	Energiemonitoring	nein	auf Anfr.
kommunale Liegenschaften	x	x		x		x	Pflanzenöl	8.000	1.500	10 Jahre	x	Energiemanagement, 24-Stunden, Gebäudemanagement zu Pauschalpreisen	nein	nein

Die Marktübersicht ist eine Auswahl der Redaktion. Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: November 2009) Dokumentation: Anne Oellerich

Für Querulanten brauchen Verwalter
vor allem Gelassenheit.



Ich bin schon bei Haufe.



Jeder kennt sie: Die Wohnungseigentümer, die den Verwalter oder andere Miteigentümer verbal attackieren und denen es gelingt die Eigentümerversammlung für alle anderen zu einer Tortur zu machen. Solche Miteigentümer kosten viel Zeit, Nerven und auch Geld. Beim Umgang mit solchen Wohnungseigentümern dürfen Verwalter sich nicht in die Defensive drängen lassen. In dem Online-Seminar „Umgang mit schwierigen Eigentümern“ zeigt Ihnen Rechtsanwalt Peter-Dietmar Schnabel, wie Sie auch mit Querulanten gelassen und souverän umgehen und dabei Ihre Rechte wahren. **Und das Beste: Sie verfolgen das Seminar bequem an Ihrem Arbeitsplatz.**

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienvirtschaft.de/

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



www.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Das Entscheidungssymbol
■ für die Entscheidung

Urteil des Monat

64.1 Hausverbot

Hausrecht im Sondereigentum steht Wohnungseigentümer zu

65.1 Anfechtungsklage

Keine Verlängerung der Begründungsfrist möglich

65.2 Trittschall

Schallschutz zum Zeitpunkt der Veränderung des Bodenbelags ist maßgeblich

65.3 Gebrauchsregelungen

Weites Ermessen der Wohnungseigentümer

66.1 Beseitigungsansprüche

Kann auch ein „Zustandsstörer“ in Anspruch genommen werden?

66.2 Kostenverteilung

Einzelbelastung eines Wohnungseigentümers muss nachvollziehbar und nachprüfbar sein

Maklerrecht

67.1 Aufklärungspflichten

Makler kann sich auf Kundenangaben verlassen

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

67.2 Beendigung Mietverhältnis

Fristlose Kündigung wegen Untervermietung als Ferienwohnung

68.1 Vertragsverletzung

Räumung wegen unberechtigter Strafanzeige gegen Vermieter

68.2 Betriebskostenumlage

Kosten für „Müllmanagement“ als umlagefähige Betriebskosten?

69.1 Nebenkosten

Rückwirkend erhöhte Grundsteuer auch nach Mietende umlegbar

69.2 Feuchtigkeitsschäden

Fehlerhaftes Mietverhalten reduziert Mietminderungsquote

Urteil des Monats

Kein Hausverbot trotz nächtlicher Ruhestörung

Hausrecht im Sondereigentum steht Wohnungseigentümer zu



Das Eigentumsgrundrecht gibt dem Wohnungseigentümer die Befugnis, die Nutzung seines Wohnungseigentums aufgrund eigenverantwortlicher Entscheidung selbst zu bestimmen. Das umfasst vor allem auch das Recht, darüber zu entscheiden, ob eine Überlassung der Nutzung an Dritte oder eine gemeinschaftliche Nutzung mit Dritten erfolgt.

BVerfG, Beschluss vom 6.10.2009, Az.: 2 BvR 693/09

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin leidet vorliegend unter einer sogenannten schizoaffektiven Psychose, die mit Verhaltensauffälligkeiten in Form von Weinen, Schreien und Hilferufen einhergeht. Mehrere der übrigen Wohnungseigentümer fühlen sich seit Jahren durch die Wohnungseigentümerin und deren Lebensgefährten in ihrer Nachtruhe gestört, da die Belästigungen gerade in Gegenwart des Lebensgefährten erheblich sind. Sie fassten in einer Wohnungseigentümergeversammlung den Beschluss, dem Lebensgefährten der Wohnungseigentümerin ein Hausverbot zu erteilen. Die hiergegen von der Eigentümerin erhobene Klage wurde rechtskräftig auch in zweiter Instanz abgewiesen. Mit ihrer Verfassungsbeschwerde rügt diese nun die Verletzung ihres Eigentumsgrundrechts.

Das Bundesverfassungsgericht hat die angegriffenen Gerichtsentscheidungen auf-

gehoben und die Sache an das Landgericht zurückverwiesen. Die Entscheidungen werden den verfassungsrechtlichen Anforderungen der Eigentumsgarantie nicht gerecht. Das Eigentumsgrundrecht gibt dem Wohnungseigentümer nämlich die Befugnis, die Nutzung seines Wohnungseigentums aufgrund eigenverantwortlicher Entscheidung selbst zu bestimmen. Das umfasst vor allem auch das Recht, darüber zu entscheiden, ob eine Überlassung der Nutzung an Dritte oder eine gemeinschaftliche Nutzung mit Dritten erfolgt. Das beschlossene Hausverbot stellt jedenfalls letztlich die Geltendmachung eines Anspruchs auf Unterlassung des Betretens und Verweilens in der Wohnung der Wohnungseigentümerin dar. Die Vorinstanzen hatten einen rechtfertigenden Grund für ein solches Hausverbot darin erblickt, dass das Recht der übrigen Wohnungseigentümer auf ungestörte Nachtruhe die Interessen der psychisch kranken Wohnungseigentümerin überwiege. Das aber sehen die Verfassungsrichter anders. Des Weiteren wurde auch nicht ausreichend geprüft, ob gegebenenfalls auch mildere Mittel ausgereicht hätten, um den Interessen der übrigen Wohnungseigentümer gerecht zu werden. Vorliegend war nicht einmal ersichtlich, ob die Wohnungseigentümer den Lebensgefährten der Wohnungseigentümerin überhaupt zur Einhaltung

der nächtlichen Ruhe aufgefordert hatten. Erst wenn eine solche Aufforderung ohne Erfolg geblieben wäre und aufgrund der psychischen Erkrankung der Wohnungseigentümerin andere Maßnahmen keinen Erfolg versprechen, kann ein Hausverbot nach verfassungsrechtlichen Maßstäben in Betracht kommen, wobei auch dann eine Beschränkung auf die nächtliche Ruhezeit naheliegt.

Fazit: Selbstverständlich müssen die Wohnungseigentümer die nächtlichen Ruhestörungen, die in der Anwesenheit des Lebensgefährten der Wohnungseigentümerin begründet sind, nicht dulden. Zunächst einmal besteht in diesem Zusammenhang jedoch nur ein Anspruch auf Unterlassung der Störung und nicht auf das Verbot eines bestimmten Verhaltens. Dem Störer muss es nämlich grundsätzlich selbst überlassen bleiben, welche Mittel er einsetzt, um den Anspruch zu erfüllen. Etwas anderes kann allenfalls dann gelten, wenn lediglich eine konkrete Handlung oder Unterlassung geeignet ist, das störende Verhalten abzustellen. Die Eigentümer können den Lebensgefährten der Wohnungseigentümerin deshalb grundsätzlich nur auf das Unterlassen unzumutbarer Lärmbelästigungen in Anspruch nehmen, nicht jedoch von ihm verlangen, deren Wohnung nicht mehr zu betreten.

Wohnungseigentumsrecht

Anfechtungsklage [65.1]

Keine Verlängerung der Begründungsfrist möglich

Eine Verlängerung der Begründungsfrist des § 46 Abs. 1 S. 2 WEG sieht das Gesetz nicht vor; eine nach höchstrichterlicher Klärung dieser Frage bewilligte Fristverlängerung ist unwirksam.

BGH, Urteil vom 2.10.2009, Az.: V ZR 235/08

Fakten: Die Wohnungseigentümer hatten am 9. August 2007 Anfechtungsklage gegen mehrere auf der Eigentümersversammlung vom 9. Juli 2007 gefasste Beschlüsse erhoben. Einen Monat später hatten sie beantragt, die Frist zur Begründung der Klage bis zum 9. Oktober 2007 zu verlängern. Diesem Antrag hatte das Amtsgericht stattgegeben und die Begründungsfrist verlängert. Innerhalb der verlängerten Frist wurde die Klage begründet und beantragt, die Beschlüsse „für nichtig zu erklären“ oder deren „Ungültigkeit festzustellen“. Weiter wurde für den Fall, dass die Klagebegründungsfrist des § 46 Abs. 1 Satz 2 WEG versäumt worden sein sollte, vorsorglich Wiedereinsetzung in den vorigen Stand beantragt. Ohne Erfolg bei Amts- und Landgericht. Nunmehr war der BGH mit dem Fall befasst. Zunächst stellten die Richter klar, dass eine Verlängerung der Zwei-Monats-Frist zur Begründung einer Anfechtungsklage nicht möglich ist. Letztlich würde die Verlängerung der Begründungsfrist nämlich einen privatrechtsgestaltenden Eingriff zulasten der anderen gegnerischen Wohnungseigentümer darstellen und bedürfe als solche einer Ermächtigungsgrundlage, die aber nicht ersichtlich ist.

Von größter Bedeutung ist die Feststellung des BGH, dass eine vom Amtsgericht bewilligte Fristverlängerung unwirksam ist. Dagegen ist es nach Auffassung des BGH unerheblich, ob in den Fristen des § 46 Abs. 1 WEG Anfechtungs- oder Nichtigkeitsgründe geltend gemacht werden. Auch ist unerheblich, ob das eine oder andere beantragt ist. Jedenfalls dann, wenn fristgemäß Anfechtungsgründe geltend gemacht werden, bedarf es auch nicht etwa einer Antragsumstellung, wenn der angegriffene Beschluss nicht nur ungültig, sondern gar nichtig ist, denn insoweit ist derselbe Streitgegenstand betroffen.

Fazit: Der BGH hat klar gestellt, dass eine nach der durch diese Entscheidung geklärten Rechtslage dennoch gewährte Fristverlängerung unwirksam ist. Sollte demnach ein Amtsgericht in Unkenntnis dieser Entscheidung dennoch eine beantragte Fristverlängerung bewilligen, könnte sich der Kläger hierauf nicht verlassen. Selbst bei gewährter Fristverlängerung und schlagenden Argumenten gegen die Wirksamkeit der angefochtenen Beschlüsse müsste die Anfechtungsklage spätestens im Berufungsverfahren als unbegründet abgewiesen werden.

Trittschall [65.2]

Schallschutz zum Zeitpunkt der Veränderung des Bodenbelags ist maßgeblich

Ein Wohnungseigentümer, der eine Veränderung des Fußbodenaufbaus in seiner Wohnung ausführt, haftet grundsätzlich nur bei einer Verschlechterung des Trittschallschutzes in seinem Gepräge des betroffenen Gebäudes zum Zeitpunkt der Vornahme der Veränderung. Die Verpflichtung eines Wohnungseigentümers zu einer Verbesserung des Trittschallschutzes nach einer Veränderung des Fußbodenaufbaus ist nur auf das zu erreichende Ergebnis des Schallschutzes, nicht jedoch auf ein von einem Sachverständigen vorgeschlagenen (Neu-) Aufbau des Fußboden unter Berücksichtigung bestimmter bautechnisch möglicher Vorgaben gerichtet. Wenn das Ergebnis durch einen nachträglich aufgebrauchten Teppichboden erreicht wird, hat es damit sein Bewenden.

OLG Hamm, Beschluss vom 18.8.2009, Az.: I-15 Wx 357/08

Gebrauchsregelungen [65.3]

Weites Ermessen der Wohnungseigentümer

Die Wohnungseigentümer haben bei der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums ebenso wie bei der Regelung seines Gebrauchs ein aus ihrer Verwaltungsautonomie entspringendes Ermessen, was die Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit einer Regelung angeht; dieses Ermessen ist einer gerichtlichen Nachprüfung weitgehend entzogen.

OLG Frankfurt am Main, Beschluss vom 8.1.2009, Az.: 20 W 384/07

Fakten: Vorliegend befinden sich in der Wohnungseigentumsanlage lediglich im zweiten Obergeschoss Wohnungseigentumseinheiten. Im Erdgeschoss und im ersten Obergeschoss befinden sich hingegen Büros, Arztpraxen sowie Ladeneinheiten. Um für deren Kunden beziehungsweise Patienten eine erleichterte Zugangsmöglichkeit zu schaffen, wurde folgender Mehrheitsbeschluss gefasst: „Die Hauseingangstür bleibt zu den üblichen Geschäftszeiten (Montag – Freitag von 8.00 bis 18.00 Uhr) frei zum Öffnen, in dem der am Schloss befindliche Hebel so eingestellt wird, dass sich die Tür durch bloßen Druck gegen das Türblatt öffnen lässt.“ Diesen Beschluss hatte einer der im zweiten Obergeschoss wohnenden Wohnungseigen-

tümer angefochten. Mithin erfolglos. Bei derartigen Schließregelungen, die als Regelungen zur Sicherheitsvorsorge und Gefahrenverhütung oftmals auch im Rahmen von Hausordnungen getroffen werden, ist sowohl dieser Bestimmungszweck als auch der Charakter der jeweiligen Anlage zu berücksichtigen. Zu berücksichtigen war hier, dass es sich um ein gemischtes Wohn- und Geschäftshaus handelt. Aufgrund der Gegebenheiten musste auch davon ausgegangen werden, dass jedenfalls die Gesamtanlage überwiegend gewerblich, jedenfalls nicht zu Wohnzwecken, genutzt wird. Dass bei der hier maßgeblichen Regelungsmaterie Interessengegensätze zwischen gewerblichen beziehungsweise sonstigen

Nutzern und Bewohnern der Eigentumseinheiten deutlich werden und etwa unterschiedliche Sicherheits- sowie Nutzungsbedürfnisse in Einklang zu bringen sind, liegt dabei auf der Hand. Ziel ist regelmäßig ein vernünftiger Kompromiss zwischen den gegensätzlichen Interessen. Dass sich die Gemeinschaft hier für bestimmte Zeiten dazu entschlossen hat, den Interessen der gewerblichen Nutzer entgegenzukommen, hält sich noch im Rahmen des den Wohnungseigentümern eingeräumten Ermessensspielraums.

Fazit: Dass die getroffene Regelung den Wohnnutzern ausschließlich vermeidbare Nachteile zufügt, lässt sich auch unter Berücksichtigung des Bestimmungszwecks der Anlage ebenso wenig erkennen, wie der Umstand, dass schutzwürdige Belange des anfechtenden Wohnungseigentümers nicht hinreichend berücksichtigt worden seien. Dass es auch andere technische Möglichkeiten gäbe, den Interessen der gewerblichen beziehungsweise anderweitigen Nutzer nachzukommen, wäre hierfür jedenfalls nicht hinreichend.

Beseitigungsansprüche [66.1]

Kann auch ein „Zustandsstörer“ in Anspruch genommen werden?

Auch der Zustandsstörer kann zur Beseitigung und nicht nur zur Duldung der Beseitigung verpflichtet sein.

OLG München, Beschluss vom 3.8.2009, Az.: 32 Wx 008/09; Vorlage an den BGH wegen Abweichung vom Beschluss des KG vom 19.3.2007, Az.: 24 W 317/06



Hohe Hecke. Der Störer muss selbst zurückschneiden.

Fakten: Der Rechtsvorgänger eines Wohnungseigentümers hatte im Bereich seines im gemeinschaftlichen Garten belegenen Sondernutzungsrechts eine Thujahecke gepflanzt, deren Rückschnitt die übrigen Wohnungseigentümer gegenüber dem jetzigen Wohnungseigentümer

gerichtlich geltend machten. Für die Richter stand daher die Entscheidung an, ob der Zustandsstörer lediglich zur Duldung des Rückschnitts durch die Gemeinschaft oder aber selbst zum Rückschnitt verpflichtet ist. Da jedenfalls der jetzige Wohnungseigentümer die Hecke nicht gepflanzt

hatte, sondern sein Rechtsvorgänger, kann er nicht als Handlungs-, sondern lediglich als Zustandsstörer in Anspruch genommen werden. Das OLG München jedenfalls möchte in diesem Zusammenhang dahin entscheiden, dass auch der Zustandsstörer zur Beseitigung beziehungsweise hier konkret zum Rückschnitt verpflichtet ist, wenn die Störung von seinem Sondereigentum oder von seinem Sondernutzungsrecht ausgeht. Eine derartige Entscheidung ist jedoch nicht möglich, da das KG hier anderer Auffassung ist. Insoweit war die Rechtssache dem BGH zur Entscheidung vorzulegen. Zur Begründung seiner Auffassung stellte das OLG München zunächst klar, dass der jetzige Wohnungseigentümer Zustandsstörer ist. Zustandsstörer ist dabei derjenige, der die Beeinträchtigung zwar nicht verursacht hat, durch dessen maßgebenden Willen der beeinträchtigende Zustand aber aufrechterhalten wird. Als Zustandsstörer haftet grundsätzlich auch der Rechtsnachfolger des Handlungsstörers, weil der Rechtsvorgänger regelmäßig keine Einflussmöglichkeit auf die Störungsquelle mehr hat, sodass ohne die Verantwortlichkeit des Rechtsnach-

folgers eine solche ganz fehlen würde. Nach Auffassung des OLG München mag zwar dahinstehen, ob die Auffassung, dass der Zustandsstörer nur dulden, aber nicht beseitigen muss, für das gemeinschaftliche Eigentum zutrifft. Für das Sondereigentum und Sondernutzungsrechte gelte dies jedenfalls nicht.

Fazit: Nach Meinung des OLG München kann also nicht nur eine Duldung, sondern auch eine Beseitigung der Störung durch den Zustandsstörer begehrt werden. Dies ergebe sich nicht nur aus dem Wortlaut des § 14 Nr. 1 WEG, sondern auch aus der Zuständigkeitsabgrenzung für Sondereigentum beziehungsweise Sondernutzungsrechte und Gemeinschaftseigentum. Es sei nicht Sache der übrigen Wohnungseigentümer oder der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer als Verband, in irgendeiner Weise in das Sondereigentum einzugreifen. Auch der Zustandsstörer könne sich seiner Verantwortlichkeit nicht dadurch entziehen, dass er die Störungsbeseitigung einem anderen überlasse. Hier bleibt nunmehr die Entscheidung des BGH abzuwarten.

Kostenverteilung [66.2]

Einzelbelastung eines Wohnungseigentümers muss nachvollziehbar und nachprüfbar sein

Der Ausweis einer Sonderbelastung im Einzelwirtschaftsplan eines Wohnungseigentümers entspricht nur dann ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn im Rahmen der Genehmigung der Jahresabrechnung in für den betroffenen Wohnungseigentümer nachvollziehbarer und nachprüfbarer Weise dargelegt wird, auf welcher tatsächlichen und rechtlichen Grundlage die Gemeinschaft gegen ihn einen Erstattungsanspruch geltend macht.

OLG Hamm, Beschluss vom 25.8.2009, Az.: I-15 Wx 16/09

Maklerrecht

Aufklärungspflichten [67.1]

Makler kann sich auf Kundenangaben verlassen

Der Makler darf die vom Veräußerer erhaltenen Informationen grundsätzlich ungeprüft weitergeben, soweit er die betreffenden Informationen – insbesondere, wenn er diese in einem eigenen Exposé über das Objekt herausstellt – mit der erforderlichen Sorgfalt eingeholt und sondiert hat; dazu gehört, dass er keine Angaben des Verkäufers in sein Exposé aufnimmt, die nach den in seinem Berufsstand vorauszusetzenden Kenntnissen ersichtlich als unrichtig, nicht plausibel oder sonst bedenklich einzustufen sind.

OLG Oldenburg, Urteil vom 15.5.2009, Az.: 6 U 6/09

Fakten: Der Erwerber eines Bungalows macht vorliegend die Rückzahlung einer bereits an den Makler gezahlten Provision geltend. Der Rückzahlungsanspruch wird damit begründet, dass der Makler seine Aufklärungspflichten verletzt hätte. Tatsächlich sei nämlich eine Wohnnutzung des Kellergeschosses unzulässig und die Stadt hätte schon ein bauaufsichtliches Einschreiten angekündigt. Auf eine Unzulässigkeit der Wohnnutzung wurde im Exposé nicht hingewiesen. Die Klage wurde abgewiesen, dem Makler war keine Pflichtverletzung zum Vorwurf zu machen. Er stand zwar zu dem Käufer als seinem Auftraggeber in einem besonderen Treuerverhältnis, aus dem sich für ihn bei der Erfüllung seiner Aufgaben auch bestimmte Nebenpflichten ergaben. Auch gebietet eine sachgemäße Interessenwahrung regelmäßig, den Auftraggeber über alle dem Makler bekannten Umstände aufzuklären, die für die Entscheidung des Auftrag-

gebers von Bedeutung sein können und ihn vor Schaden bewahren können. Hierbei hängt es von den Umständen des Einzelfalls ab, wie weit die den Makler treffende Unterrichtungspflicht zu ziehen ist. Der Makler verletzt etwa seine Pflichten, wenn er Eigenschaften des Objekts behauptet oder sonstige eigene oder sich zu eigen gemachte Informationen über dieses erteilt, ohne sich die dafür erforderlichen Grundlagen verschafft zu haben. Gleichwohl aber darf der Makler die vom Veräußerer erhaltenen Informationen grundsätzlich ungeprüft im Exposé weitergeben, wenn er sie mit der erforderlichen Sorgfalt eingeholt und sondiert hat. Der Makler darf selbstverständlich keine Verkäuferangaben in sein Exposé aufnehmen, die nach den in seinem Berufsstand vorauszusetzenden Kenntnissen ersichtlich als unrichtig, nicht plausibel oder sonst bedenklich einzustufen sind. Davon abgesehen schuldet der Makler jedoch seinem Auftraggeber grundsätzlich keine Ermittlungen, Erkun-

digungen oder Nachforschungen; insbesondere darf er im Allgemeinen auf die Richtigkeit der Angaben des Verkäufers vertrauen. Da der Verkäufer den Makler nicht über die fehlende Genehmigung einer Wohnnutzung des Kellergeschosses aufmerksam gemacht hatte, war dem Makler keine Pflichtverletzung zum Vorwurf zu machen.

Fazit: Die Entscheidung entspricht der herrschenden

Meinung. Soweit der Makler lediglich Verkäuferangaben im Exposé weitergibt und sich ihm nicht aufdrängen muss, dass diese falsch sind, kann er auf deren Richtigkeit vertrauen. Entsprechendes kann auch im Exposé selbst klargestellt werden, in dem der Makler darauf aufmerksam macht, dass sämtliche Exposé-Angaben vom Verkäufer stammen und daher eine Gewähr für deren Richtigkeit nicht übernommen wird.

Mietrecht



Gewerbsmäßige Untervermietung. Fristlose Kündigung möglich.

Beendigung Mietverhältnis [67.2]

Fristlose Kündigung wegen Untervermietung als Ferienwohnung

Der Vermieter kann ohne vorherige Abmahnung fristlos kündigen, wenn der Mieter die Wohnung gewerbsmäßig als Ferienwohnung untervermietet. Die gewerbsmäßige Weitervermietung stellt eine Vertragsverletzung dar; der Vermieter kann vom Mieter in diesem Fall Ersatz der Kosten für die Inanspruchnahme einer Detektei verlangen, wenn diese zur Beweissicherung nach einem konkreten Verdacht eingeschaltet wurde.

AG Berlin-Mitte, Urteil vom 13.7.2009, Az.: 20 C 66/09

Fakten: Der Vermieter hatte festgestellt, dass sein Mieter die angemietete Wohnung auf einer Internetseite zur Weitervermietung als

Ferienwohnung an Touristen anbot. Er beauftragte eine Detektei mit der Überprüfung des Verdachts. Der Mieter untervermietete die Wohnung

entgeltlich an einen Mitarbeiter der Detektei. Diese stellte die dadurch entstandenen Kosten dem Vermieter in Rechnung. Dieser forderte die Kosten vom Mieter zurück und kündigt diesem wegen der gewerblichen Untervermietung fristlos. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Das Mietverhältnis kann aus wichtigem Grund außerordentlich fristlos gekündigt werden, wenn dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere eines Verschuldens der Vertragsparteien und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen, die Fortsetzung des Mietverhältnisses bis zum Ablauf der Kündigungsfrist nicht zugemutet werden kann.

Erforderlich ist eine erhebliche Verletzung der Rechte des Vermieters. Mit der gewerbsmäßigen Untervermietung als Ferienwohnung wird nicht nur der Vertragszweck an sich ausgehöhlt, sondern die Vermieterseite ist auch dadurch erheblich beeinträchtigt, dass sich diese Art der Wohnungsnutzung mittels Vermietung an wechselnde Touristen auf die übrigen Mieter des Hauses typischerweise negativ auswirkt.

Fazit: Eine ungenehmigte Untervermietung beziehungsweise eine Untervermietung, welche der Vermieter nicht dulden muss, stellt in aller Regel einen Grund zur fristlosen Kündigung dar.

Vertragsverletzung [68.1]

Räumung wegen unberechtigter Strafanzeige gegen Vermieter

Erstattet der Mieter, nachdem er durch den Vermieter abgemahnt worden war, unberechtigt Strafanzeige gegen den Vermieter, ist er zur Räumung wegen schwerer Vertragsverletzung verpflichtet. Dabei ist unerheblich, ob eine vorangegangene Eigenbedarfskündigung des Vermieters wirksam war oder nicht.

AG Pankow-Weißensee, Urteil vom 28.7.2009, Az.: 101 C 168/09

Fakten: Nach Erwerb des Eigentums an dem vermieteten Grundstück kündigte der Vermieter dem Mieter wegen Eigenbedarfs. Der Mieter zeigte den Vermieter wegen Hausfriedensbruchs an, weil dieser das Grundstück betreten hatte. Der Vermieter mahnte den Mieter deswegen durch anwaltliches Schreiben ab und wies darauf hin, dass der Mieter mangels mietvertraglicher Nutzungsbefugnis dem Vermieter gegenüber kein Hausrecht besäße. Nachdem der Vermieter das Grundstück wieder betreten hatte, erstattete der

Mieter erneut, unter anderem auch wieder wegen Hausfriedensbruchs Strafanzeige. Daraufhin behauptet der Vermieter das Bestehen der in der Eigenbedarfskündigung aufgeführten Gründe und stützt seine Kündigung auch auf die seiner Ansicht nach unberechtigten Strafanzeigen. Der Mieter hält seine Strafanzeigen für berechtigt und trägt hierzu vor, der Garten sei an ihn vermietet, der Vermieter habe dort nichts zu suchen. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Der Mieter hat seine vertraglichen Pflichten schuldhaft nicht unerheb-

lich verletzt, die Fortsetzung des Mietverhältnisses ist dem Vermieter nicht zumutbar.

Fazit: Mietvertragsparteien dürfen sich nicht mit unberechtigten Strafanzeigen überziehen. Der Mieter nutzte den Garten hier möglicherweise aufgrund der Duldung durch

den Voreigentümer. Ohne Beweis dieses Nutzungsrechts kann er dem Vermieter gegenüber kein Hausrecht ausüben. Seine Strafanzeigen waren daher unberechtigt und stellen vor allem durch deren Wiederholung einen zur Kündigung berechtigten Vertragsverstoß dar.

Betriebskostenumlage [68.2]

Kosten für „Müllmanagement“ als umlagefähige Betriebskosten?

Zusätzlich entstehende Kosten für ein „Müllmanagement“ sind nicht umlagefähig.

LG Berlin, Urteil vom 7.7.2009, Az.: 63 S 443/08



Kosten für Müllmanagement. Nur ausnahmsweise umlegbar.

Fakten: Die Parteien streiten über die Zulässigkeit der Umlage von zusätzlich entstandenen Kosten für ein „Müllmanagement“, von dem der Vermieter behauptet, es spare höhere Müllkosten. Das Gericht gibt insoweit dem Mieter recht. Hier ist die Anlage 3 zu § 27 II. BV vereinbart. Darin sind zusätzliche Kosten für ein „Müllmanagement“ nicht enthalten. Der Vermieter hat hier nicht bewiesen, dass dadurch höhere Müllkosten gespart würden.

Fazit: Bei der Umlage von Betriebskosten ist der Vermieter an seine mietvertraglich vereinbarten Umla-

gemöglichkeiten gebunden. Dabei ist zu beachten, dass Verwaltungs- und Instandhaltungskosten grundsätzlich nicht als Betriebskosten umlegbar sind. Die Heizkostenverordnung ermöglicht davon eine Ausnahme für das Wärme-Contracting. Das Gericht entscheidet hier auch dazu: Ist das Wärme-Contracting nach dem Mietvertrag zulässig, sind die vom Dritten für die Wärmelieferung und den Betrieb der Heizungsanlage in Rechnung gestellten Beträge voll umlagefähig, auch soweit sie Instandhaltungskosten oder sonstige Kostenarten wie Gewinn, Refinanzierungskosten und Ähnliches enthalten.

Nebenkosten [69.1]**Rückwirkend erhöhte Grundsteuer auch nach Mietende umlegbar**

Der Vermieter kann eine rückwirkend erhöhte Grundsteuer auch nach Beendigung des Mietverhältnisses umlegen, soweit die Verjährung noch nicht eingetreten ist.

LG Rostock, Urteil vom 27.2.2009, Az.: 1 S 200/08

Fakten: Der Vermieter verlangt nach Beendigung des Mietverhältnisses vom ehemaligen Mieter eine Betriebskostennachzahlung wegen der rückwirkend erhöhten Grundsteuer. Der Mieter wendet Verspätung ein. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Die Grundsteuern waren als Betriebskosten hier wirksam auf den Mieter umgelegt worden. Die Nachforderung ist nicht wegen Ablaufs der gesetzlichen Ausschlussfrist von zwölf Monaten nach Ende des Abrechnungszeitraums ausgeschlossen, da der Vermieter die verspätete Abrechnung nicht zu vertreten hat. Es besteht keine Rechtspflicht, auf eine schnellere Änderung des Grundsteuerbescheids hinzuwirken. Die verspätete Festsetzung von Steuern und Abgaben liegt nicht im Einflussbereich des Vermieters. Der Vermieter hatte die Nachforderung auch innerhalb der dreimonatigen Frist nach Zugang des Steuerbescheids geltend gemacht. Die Nachforderung ist auch nicht dadurch ausgeschlossen, dass das Mietverhältnis zu diesem Zeitpunkt bereits beendet war, da keine

Betriebskostenpauschale vereinbart war, sondern Betriebskostenvorauszahlungen, über die der Vermieter abzurechnen hatte. Die Nachforderung darf aber nicht verjährt sein. Die Frist dafür beträgt drei Jahre und beginnt mit Ablauf des Kalenderjahres in dem die Abrechnung dem Mieter zugeht.

Fazit: Für Verzögerungen durch Amtsträger haftet der Vermieter dem Mieter gegenüber nicht. Eine Grundsteuernachforderung aufgrund eines Steuerbescheids, der nach Ablauf der Abrechnungsfrist zugeht, hat der Vermieter daher regelmäßig nicht zu vertreten. Unerheblich ist, ob eine Neufestsetzung zu erwarten war oder nicht. Der Vermieter muss die Nachforderung dem Mieter gegenüber allerdings innerhalb von drei Monaten nach Zugang des Grundsteuerbescheids geltend machen. Soweit die Mietparteien Betriebskostenvorauszahlungen – und nicht eine Pauschale – vereinbart haben, kann der Vermieter die fristgemäße Nachforderung auch dann stellen, wenn das Mietverhältnis bereits beendet ist.

Feuchtigkeitsschäden [69.2]**Fehlerhaftes Mieterverhalten reduziert Mietminderungsquote**

Beruhet Feuchtigkeitsschäden zum einen auf Baumängeln und andernteils auf fehlerhaftem Nutzerverhalten, ist dieses bei der Berechnung der Mietminderungsquote entsprechend zu berücksichtigen.

LG Berlin Urteil vom 15.6.2009 Az.: 67 S 279/08

Fakten: Die Parteien streiten über Mietminderungs- und Mängelbeseitigungsansprüche. Der Sachverständige hatte festgestellt, dass Ursache für eine beginnende Schimmelbildung auch ein unzureichendes Heizungs- und Lüftungsverhalten gewesen war. Baumängel hatte der Sachverständige nicht festgestellt. Das Gericht entscheidet differenzierend. Der Mieter kann vom Vermieter hier nicht die Beseitigung der Unterschreitung der gemäß DIN 4108-2 zur Vermeidung von Schimmelpilzbildung erforderlichen Mindesttemperaturwerte im Bereich des Fußbodens der Wohnung verlangen. Ein Mietmangel liegt vor, wenn die sogenannte Ist-Beschaffenheit in negativer Weise von der Soll-Beschaffenheit abweicht und die Tauglichkeit der Mietsache hierdurch mehr als nur unerheblich beeinträchtigt. Maßgeblich sind einerseits objektive Kriterien als auch der vertraglich vereinbarte Zustand, der nach der Verkehrsanschauung zu bestimmen ist. Danach entspricht die streitgegenständliche Wohnung dem vertragsgemäßen Zustand. Die Einhaltung der DIN 4108-2 ist hier nicht ausdrücklich vereinbart worden. Daher kann der Mieter hier nach der allgemeinen Verkehrsanschauung „nur“ erwarten, dass seine Wohnung einen Wohnstandard aufweist, welcher der üblichen Ausstattung vergleichbarer Wohnungen entspricht. Hierbei sind Alter, Ausstattung und Art des Gebäudes zu berücksichtigen. Das bedeutet, dass ein Mieter grundsätzlich nur erwarten kann, dass die zur Zeit der Errichtung des Gebäudes maßgeblichen

Vorschriften und DIN-Normen eingehalten wurden. Der Fußbodenbereich wurde hier nicht geändert. Es ist nicht vorgetragen, dass der Fußboden den technischen Standards seiner Errichtungszeit nicht entspräche. Damit liegt kein Mietmangel vor, ein Beseitigungsanspruch wird daher verneint. Einen Modernisierungsanspruch hat der Mieter nicht. Die vom Mieter geltend gemachte Minderungsquote ist zu reduzieren, da der Sachverständige Mitverschulden durch fehlerhaftes Lüftungsverhalten festgestellt hat.

Fazit: Grundsätzlich können Feuchtigkeitsschäden und Schimmelpilzbildungen innerhalb der Wohnung Mängel darstellen, weil sie neben der optischen Beeinträchtigung auch gesundheitliche Risiken mit sich bringen. Bei Mängeln, die ihre Ursache in Baumängeln oder im Verantwortungsbereich des Mieters haben können, wird zum Teil vertreten, dass bei Feuchtigkeitsschäden zunächst der Vermieter darlegen und beweisen muss, dass die Schadensursache nicht in seinem Verantwortungsbereich liegt. Erst wenn feststeht, dass Baumängel auszuschließen sind, muss der Mieter den Beweis führen, dass die Feuchtigkeitsschäden nicht im Wirkungsbereich des Vermieters liegen. Das Gericht folgt hier aber der anderen Auffassung, nach welcher eine Haftung des Vermieters auch dann entfällt, wenn bewiesen ist, dass Ursache für den Schimmelbefall ganz oder überwiegend ein nicht ausreichendes Beheizen durch den Mieter gewesen war.

Mein Klassiker



Dr. Torsten Teichert
ist Vorstandsvorsitzender der
Hamburger Lloyd Fonds AG

Kasino Kapitalismus

Fachbuch von Hans-Werner Sinn

Als gewaltiges Zerstörungswerk, das in dieser Form keine geschichtlichen Parallelen aufweist, beschreibt Hans-Werner Sinn in seinem neuesten Buch „Kasino Kapitalismus: Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist“ die Auswirkungen der geplatzten amerikanischen Immobilienblase. Man glaubt seinen Augen nicht zu trauen: Ausgerechnet der Professor aus München, der uns seit vielen Jahren als Hohepriester



„Man glaubt seinen Augen nicht zu trauen: Ausgerechnet der Münchner Professor Hans-Werner Sinn, der uns seit vielen Jahren als Hohepriester der Marktliberalisierung begleitet, mutiert nun zum sprachgewaltigen Kritiker des von ihm einst so vehement verteidigten Systems.“

der Marktliberalisierung begleitet, mutiert nun zum sprachgewaltigen Kritiker des von ihm einst so vehement verteidigten Systems. Laut Sinn habe im Oktober 2008 nur knapp eine Kernschmelze des Weltfinanzsystems vermieden werden können, die Zahlungsfähigkeit etlicher Staaten sei mittlerweile gefährdet und – entgegen der von hoffnungstragenden Vermutung anderer Wirtschaftsforscher – die Welt stehe im Jahr 2009 nicht am Ende, sondern vielmehr am Beginn der heißen Phase der Finanzkrise.

Um ehrlich zu sein: Ich habe immer lieber Bofinger, Stieglitz oder Krugmann

statt Sinn gelesen. Doch der Titel reizte mich. Noch vor zwölf Monaten hätte Sinn den Begriff des „Kasino Kapitalismus“ vermutlich als Lafontaine'sche Demagogie bezeichnet. Nun benutzt er selbst dieses Wort. Sehr zu Recht, wie er nun nachträglich uns, aber wohl auch sich selbst beweist.

Etwas skeptisch wird der Leser, wenn Sinn nun doch wieder der Politik wegen ihres angeblich „naiven Glaubens an die Selbstregulierung der Märkte“ die Schuld zuweist. War es nicht Sinn selbst, der diesem naiven Glauben wissenschaftlichen Anstrich gegeben hatte und der Liberalisierung aller Märkte wortreich den damals

goldenen, jetzt verbrannten Boden bereitete?

Sinns Analyse ist lesbar, ja fast populärwissenschaftlich. Vor allem ist es auch das Dokument der geistig-moralischen Wende eines nach wie vor sehr prominenten Wirtschaftswissenschaftlers in Deutschland – hin zu, wie ich meine, mehr Sinn und richtigen Erkenntnissen. Schau'n wir mal, ob der Kurs beibehalten wird.

Hans-Werner Sinn: Kasino-Kapitalismus: Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist, Econ Verlag 2009, 272 Seiten, 22,90 Euro, ISBN 3430200849

Neue Bücher

Energieeffizienz in Gebäuden – Jahrbuch Deutschland 2009

Das Jahrbuch gibt einen umfassenden Überblick über den Stand politischer, wirtschaftlicher und technischer Entwicklungen auf dem Gebiet, hilft die richtigen Förderprogramme auszuwählen und die passende Energieeffizienztechnik zum Einsatz zu bringen.

Jürgen Pöschk (Hrsg.), VME Verlag, 320 S., ISBN 978-3-936062-05-2, 29,50 Euro



Mietminderungstabelle

Automatisch tritt die Mietminderung ein, sobald und solange die Gebrauchstauglichkeit der Mietsache durch einen Mangel aufgehoben oder herabgesetzt ist. Diese Entscheidungssammlung in Tabellenform hilft bei der Prüfung der Rechtslage und bei der Berechnung der richtigen Minderungsquote.

Cathrin Börstinghaus, C. H. Beck, 1. Aufl. 2009, 363 S., ISBN 978-3-406-57565-5, 38 Euro



Focussing on Real Estate 2

Das Lehrwerk stellt die Gestaltung kommunikativer Kompetenz in internationaler werdenden beruflichen Handlungssituationen in den Mittelpunkt. Aufbau, Inhalt und methodischer Ansatz des Buches, das sich in der Fort- und Weiterbildung der gesamten Branche nutzen lässt, sind durchgehend an wesentlichen Problemstellungen orientiert. In vier Kapiteln werden zentrale Managementaufgaben der Immobilienwirtschaft behandelt.

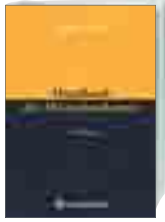
Annegret Buch/Lieselotte Steveling, Hammonia Verlag, 1. Aufl. 2009, 360 S., ISBN 978-3-87292-280-9, 67,80 Euro



Handbuch der Mietnebenkosten

Das Werk gibt einen umfassenden Überblick über alle Fragen, die mit den Nebenkosten zusammenhängen bei Mietverhältnissen über Wohn- und Gewerberaum. Es werden die Grundlagen wie Mietnebenkostenvereinbarung, Abrechnungsmaßstäbe und Abrechnung dargestellt. Die einzelnen Nebenkosten, von Abwasser bis Zentralheizung, werden mit einer Fülle von Rechtsprechung detailliert behandelt. Bezüge zum allgemeinen Mietrecht runden die Darstellung ab. Die Auswirkungen der neuen Rechtsprechung und andere Rechtsentwicklungen werden dargestellt. Auch die Änderungen der Heizkostenverordnung sind berücksichtigt. Durch die Bezugnahme des WEG auf die mietrechtlichen Betriebskosten hat das Buch verstärkte Bedeutung auch für das Wohnungseigentum. Diesem Umstand wurde in der Neuauflage ebenfalls Rechnung getragen.

Dr. Michael J. Schmid, Wolters Kluwer/Luchterhand, 11. Aufl. 2009, 530 S., 978-3-472-07508-0, 54 Euro



Immobilien- und Bauschadensbewertung II

Die Beiträge in diesem Sammelband behandeln aktuelle Entwicklungen im Sachverständigenbereich und setzen sich mit der Finanzkrise in der Immobilienwirtschaft und den Problemen, die sich daraus für den Sachverständigen ergeben, auseinander. Die thematischen Schwerpunkte aus dem Bereich der Immobilienbewertung beinhalten eine Betrachtung von Logistikimmobilien und deren rechtlichen Veränderungen für den Sachverständigen, die Ausführungen zur Novellierung der WertV 2008 sowie eine kritische Auseinandersetzung mit der Schätzung des Immobilienwerts, der Kernaufgabe des Wertgutachters. Das Buch liefert mit den benannten Themen Anregungen und Hilfestellung für die tägliche Arbeit des Sachverständigen und initiiert entsprechende Diskussionen in Sachverständigenkreisen.

Günter Hertel (Hrsg.), Expert Verlag, 2. Aufl. 2009, 261 S., ISBN 978-3-8169-2948-2, 46 Euro



Aus unserem Haus

Baumängel und Bauschäden erkennen und erfolgreich reklamieren

Der Ratgeber informiert über alle Arten von Bauschäden und Baumängeln und spart auch die Kapitel Schimmel, Schallschutz und Haustechnik nicht aus. Er bietet dem technisch nicht versierten Laien die Möglichkeit, Mängel frühzeitig zu erkennen und entsprechend entgegenzuwirken, zeigt den Auftraggebern bei Baumängeln ein rechtssicheres Vorgehen und hilft ihnen, ihre Ansprüche durchzusetzen. Anhand zahlreicher Schadensbilder und Erläuterungen zu deren Ursachen ist der Leser in der Lage, rechtzeitig rechtliche Maßnahmen zur Reklamation einzuleiten. Die aktuelle Auflage berücksichtigt die neue Energieeinsparverordnung und das Forderungssicherungsgesetz sowie aktuelle Urteile des Bundesgerichtshofs. Neu sind 22 häufig vorkommende Bauschadensfälle mit konkreten Sanierungsvorschlägen vom Experten.

Helmut Aschenbrenner, Georg Hopfensperger, Rudolf Haufe Verlag, 3. Aufl. 2009, 568 S., ISBN 978-3-448-09764-1, 34,80 Euro



Impressum

Verlag
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Geschäftsführung:
Jörg Frey, Matthias Mühe,
Markus Reithwiesner, Andreas Steffen

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 0180 5050169*
Fax 0180 5050441*

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise, ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Ralf E. Geiling
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

Verlagsleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek

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

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

Titel
UpperCut Images B

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2009)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
18.918 Exemplare im 3. Quartal 2009

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von Altenpflegeeinrichtungen bis Wohnungseigentumsrecht

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	18. Sprengnetter Jahreskongress „Immobilienbewertung“	14.-16.1.2010 Fulda	539 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642/9796-75/-76, www.sprengnetter.de
TOP-TERMIN	CIMMIT 2010 – 20. Kongress der Immobilienwirtschaft: Rückblick, Prognosen, Diskussionen zu Beginn des Immobilienjahres 2010	26.-27.1.2010 Frankfurt am Main	2.299 Euro	IIR Deutschland/Informa Deutschland SE, Telefon 0211/9686-3528, www.cimmit.de
	8. Mitteldeutscher Immobilienkongress 2010	27.1.2010 Leipzig	250 Euro	IVD, BFW, VSWG, W&R Media KG, Telefon 0341/2119111, www.mik2010.de
TOP-TERMIN	Quo Vadis 2010 – Jahresauftaktkongress für die Immobilien-, Bau- und Finanzwirtschaft: Drehscheibe für Trends, Informationen und Kontakte	1.-3.2.2010 Berlin	2.550 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211/469050, www.heuer-dialog.de
	KOMCOM Nord 2010	9.-10.2.2010 Hannover	15 Euro	KOMCOM Messe GmbH, Telefon 0681/95427-0, www.komcom.de
	Immobilien-Symposium Hamburg 2010	9.-10.2.2010 Hamburg	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196/4722-700, www.managementcircle.de/02-7390
	WOWEX – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft	10.-12.6.2010 Köln	Preise zur Zeit noch nicht verfügbar	Köln Messe, Telefon 0221/821-2814, www.wowex.de
	Seminare und Schulungen			
	Praxisseminar Immobilienverwaltung 2010	16.12.2009 Nürnberg	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800/7956724, www.sykosch.de
	Die neue Energieeinsparverordnung (EnEV) 2009	7.1.2010 Kaiserslautern	195 Euro	TAS Technische Akademie Südwest e.V., Telefon 0631/37 24-720, www.tas-kl.de
	Altenpflegeeinrichtungen – Um- und Ausbau, Neubau und Sanierung unter energetischen Gesichtspunkten	18.1.2010 Dortmund	270 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V. (NRW), Telefon 0228/72599-41, www.vhw.de
	Quartiere entwickeln! Vom Stadtteil mit besonderem Entwicklungsbedarf zum funktionierenden Stadtquartier	20.01.2010 Flörsheim	295 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V. (Hessen), Telefon 06132/71496-1, www.vhw.de
	Tagung und Grundlagenseminar: Mietrecht 2010 – das Update für Wohnungsunternehmen	20.1.2010 Bochum	480 Euro	EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Telefon 0234/9447-500, www.e-b-z.de
	Beschlussmehrheiten im Wohnungseigentumsrecht	20.1.2010 Hannover	180 Euro	bethgeundpartner Immobilienanwälte, Telefon 0511/360860, www.bethgeundpartner.de
	Gewerbliches Mietrecht 2010 für Immobilienprofis	22.1.2010 Düsseldorf	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4708811, www.haufe-akademie.de
	Sanieren und Modernisieren von Bauwerken	26.-27.1.2010 Altdorf bei Nürnberg	980 Euro	TAW Technische Akademie Wuppertal e.V., Telefon 09187/931-210, www.taw.de
	Sparen durch Immobilienzertifizierung?! Greenbuilding-Zertifikate kritisch hinterfragt	28.1.2010 Stuttgart	450 Euro	Institut für Baubetriebslehre der Universität Stuttgart, Telefon 0711/685-66145, www.ibl.uni-stuttgart.de
	Berliner Immobilienrunde: Leerstandsreduktion und Vermietung in schwierigen Wohnungsbeständen	28.1.2010 Berlin	860 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030/63223883, www.tvs-berlin.de
	Betriebskosten bei Wohnraum 2010 für Praktiker	1.2.2010 Frankfurt am Main	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4708811, www.haufe-akademie.de

Unternehmensindex

A	IVG 14
Aberdeen Immobilien Kapital- anlagegesellschaft mbH. . . 10, 30, 31	IVG Asset Management GmbH . . 14
Advanced Building Technologies	
Drees & Sommer 58	J
Aengevelt Immobilien GmbH. . . 26	Jones Lang LaSalle . . . 11f., 15, 21 ff.
AIIG 29	
Airrail Center Frankfurt	K
Verwaltungsgesellschaft mbH & Co.	Kalo-Gruppe. 60
Vermietungs KG 14	KanAm 31
Allianz 32	KGAL 32
Arvato Infoscore. 35	
	L
B	LaSalle Investment
Bayerische Vereinsbank. 53	Management 14
BIAG Bayerischen Immobilien AG 27	LEG 29
Breitner & Lotz. 53	Lehman 21
Bürgerl 35	Lidl 59
Bulwien GmbH. 52	
	M
C	Metzler Privatbank. 28
Catella Property Group. 22	Mesotron Commerz 33
Clemens Kleine 47	Morgan Stanley 31
Cofely Deutschland GmbH 60	MPG Solutions 12
Commerz Real 30, 31	
Commerzbank 30, 31, 32	N
Creditreform. 35	NINO 41
D	P
Dalkia GmbH 60	Premise Brand+ 12
DEGI 10, 30, 31	Proenergy Contracting GmbH
Deka 32	& Co. KG 60
Deka Bank 14	Pro Potsdam GmbH 50
Deka Immobilien GmbH. 25	Promos consult 50
DEKRA 56	
Deutsche Bank. 32	R
Deutsche Immobilien Chancen	REWE 58
AG (DIC) 25	RWE Contracting GmbH. 60
DGC Consulting. 52	
Dresdner Bank 30, 31, 32	S
DTZ Tie Leung GmbH 22 ff.	Savills. 11
DWS 32	Schufa Holding AG 34
	SEB 31
E	Stadiongesellschaft München . . . 56
E.ON 56	Sparkasse. 32
E.ON Mitte Wärme GmbH 60	Strabag GmbH 21, 23
	Strabag Property and
F	Facility Services 14
Feri Euro Rating 9, 15	
Freshfields Bruckhaus Deringer . . 14	T
	Techem Energy Contracting
G	mbH. 60
Gasag Wärme-Service GmbH . . . 60	Tishman Speyer Properties
Gegenbauer 47	Deutschland GmbH 14
GEWOBA. 50	TÜV Nord 32, 33
GSW Immobilien GmbH. 46, 47	TÜV Süd 32
H	U
Hamburger Lloyd Fonds AG 70	Union Investment Real
Hanzevast 15	Estate GmbH 30, 32, 14
HOCHTIEF Energy Management . . . 60	Urbana Energietechnik
Hochtief Projektentwicklung	AG & Co. KG 60
GmbH. 23, 25, 27	
HSH Nordbank AG 14	V
Hypoport AG. 15	Volks- und Raiffeisenbanken 30
I	W
Immobilien Service Deutschland . 47	Westinvest Gesellschaft
Imtech Contracting GmbH	für Investmentfonds mbH 14
& Co. KG 60	Wirtschaftsförderung
InWIS Forschung & Beratung	Frankfurt GmbH 74
GmbH. 38	

Vorschau auf...

... Februar 2010



Modernisierung der Heizungsanlage – ein Dauerbrenner

Titelthema

Die Agenda 2010 für Verwalter

Wie besetzen Property Manager die wichtigsten Themenfelder? Energieeinkauf, Betriebskostenabrechnung und Software-Einsatz verlangen vielfältige Kompetenzen. Neue Gerichtsurteile beeinflussen das Alltagsgeschäft. Außerdem: Ewig Stress mit dem Hausmeister?

Entwicklung & Vermarktung

Die Immobilie auf Zeit muss her

Wohlstandeffekte werden oft verschenkt. Immobilienbesitz hemmt oft volkswirtschaftlich vorteilhafte Arbeitsplatzwechsel. Die Transaktionen von Wohnungen und Häusern müssen flexibler werden. Forderungen an Staat und Immobilienwirtschaft.

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

... März 2010

Special

MIPIM

Vom 16.–19. März 2010 trifft sich die Branche in Cannes. Wird es mehr als ein Stelldichein und sehen und gesehen werden? Eine Sondierung der Lage bei den deutschen Messteilnehmern. Was erwarten sie vom kontinentalen Gewerbeimmobilienmarkt? Wie verhalten sich die Kommunen? Inklusive Themenvorschau.



Die Märzausgabe erscheint am Freitag, den 5. März 2010, Anzeigenschluss ist der 8. Februar 2010.

Foto: Bosch Thermotechnik GmbH; Reed MIDEM

Geheimnisse

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

... drei Wirtschaftsförderer



Dr. Roland Fleck wurde in Nürnberg geboren und arbeitet dort inzwischen als berufsmäßiger Stadtrat und Wirtschaftsreferent der Stadtverwaltung.



Udo Bausch ist in der Geschäftsleitung der Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH verantwortlich für die Bereiche Immobilienwirtschaft, Standortmanagement und Handel.



Dr. Klaus Vogt ist promovierter Ökonom und leitet seit dem Jahr 2005 die Wirtschaftsförderung der baden-württembergischen Landeshauptstadt Stuttgart.

Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Fleck: Entschlossen und zielstrebig, manchmal zu anspruchsvoll und nervig.

Bausch: Visionär, zielstrebig und teamorientiert.

Vogt: Dynamisch, fair, fleißig! Ich hoffe, dass das auch so ist, wenn ich nicht dabei bin.

tekten David Fisher, weil mich die Idee des rotierenden Gebäudes sehr interessiert.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Fleck: Meist im Auto oder am Schreibtisch – hin und wieder in unserer Fußgängerzone an einem Bratwurst-Stand mit „3 im Wegla“.

Bausch: Im Bankenviertel.

Vogt: Im Büro oder in einem der kleinen Bistros rund um das Rathaus.

Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Fleck: Mehr Einsicht, dass unsere Hauptwettbewerber nicht in der Region oder im eigenen Land, sondern andernorts zu Hause sind.

Bausch: Zurück zur Immobilie. Als Wirtschaftsförderer muss ich die Nutzer wieder in den Mittelpunkt stellen.

Vogt: Dass Sie sich nicht unter Wert verkaufen! Wirtschaftsförderer leisten einen wichtigen Beitrag beim Zustandekommen großer Immobilieninvestitionen. ←|

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

Fleck: Mit Giovanni Antonio Medrano, dem Architekten des Teatro di San Carlo in Neapel. Aber aus der dazu notwendigen Zeitreise ins 18. Jahrhundert zur Architektur für Musik wird wohl nichts.

Bausch: Mit Bundesbauminister Peter Ramsauer, um mit ihm über seine Vision zur „Zukunft der Immobilienbranche“ zu sprechen.

Vogt: Mit dem florentinischen Archi-

Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Immobilienunternehmen sind bestenfalls die Stiefkinder eines Wirtschaftsförderers.“

Fleck: Bei mir in Nürnberg gibt es keine Stiefkinder. Immobilienunternehmen gehören zu den strategischen Zielgruppen der städtischen Wirtschaftsförderung.

Bausch: Die Wirtschaftsförderung Frankfurt hat schon im Jahr 1995 ein stabiles Netzwerk von Immobilienexperten geknüpft.

Vogt: Ich bin mir sicher, Stuttgarter Immobilienunternehmen sagen das nicht! Die Wirtschaftsförderung ist hier ein wichtiger Partner der Immobilienwirtschaft.

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

mipim
featuring
mipimhorizons 
The world's property market

Building a lasting world*

*Die Welt nachhaltig bauen

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

Melden Sie sich jetzt an und:

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

**EXKLUSIV
2010**

Polen im Rampenlicht auf der MIPIM 2010!

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

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte:

Paris (Hauptsitz) tel: +33 (0)1 41 90 45 20
London tel: +44 (0) 20 7528 0086
New York tel: +1 (212) 284 5141

www.mipim.com

 **Reed MIDEM**
A member of Reed Exhibitions

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

LOCAL EXPERTISE
MEETS GLOBAL EXCELLENCE

[www.
aareal-bank.
com](http://www.aareal-bank.com)

Aareal

**Die Märkte ändern
sich. Umso wichtiger
ist Verlässlichkeit.**

Als einer der führenden internationalen Immobilien-
spezialisten sind wir auf drei Kontinenten tätig. Wir be-
gleiten Immobilienfinanzierungen in mehr als 25 Ländern.

Darüber hinaus bieten wir umfassende Leistungen für
die institutionelle Wohnungswirtschaft, die auch die
Entwicklung und das Angebot von IT-Dienstleistungen
beinhalten.



**Aareal Bank
Group**