

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de
12 | 2010 - 01 | 2011



Special B-Standorte

Geschlossene Immobilienfonds
Änderung der
Provisionsmodelle

Marktübersicht
Contracting –
Gebremste Belegung

Integration

Welchen Beitrag leistet
die Immobilienbranche?

Mat.-Nr. 06228-5136



9 783648 000076

LOCAL EXPERTISE
MEETS GLOBAL EXCELLENCE

Aareal

**Wir verstehen,
denken und leben
Immobilien.**

Immobilien sind unsere Leidenschaft. Das belegen wir täglich durch die unmittelbare Nähe zu Kunden und Märkten. 2.500 Mitarbeiter auf drei Kontinenten begleiten Investoren bei der Finanzierung internationaler Projekte und bieten der Wohnungs-, Immobilien- und Energiewirtschaft umfangreiche Services und IT-Lösungen.

Als einer der international führenden Immobilienspezialisten bauen wir auf Partnerschaft. Wir sind da, wenn Sie uns brauchen. Erst diese Nähe bildet Fundament und Voraussetzung für gemeinsame Geschäftserfolge. Das bezeichnen wir als unser Prinzip der Nähe. Mehr dazu unter www.aareal-bank.com



**Aareal Bank
Group**

Schnelllangsam

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Sebastian Vettel siegt. Wirtschaft und Immobilienwirtschaft nehmen Fahrt auf. Das Immobilienaktien-Karussell dreht sich inzwischen wieder geradezu rasant, der deutsche Logistikmarkt bewegt sich mit Hochgeschwindigkeit. Schnell ist schön. Auch ein Medium muss heutzutage vor allem schnell sein, heißt es. Wird das Monatsmagazin nicht überstrahlt von der Lichtgeschwindigkeit des Online? Wikipedia lebt, Brockhaus ist tot. Tempo passt zum Zeitgeist. Schnelle Verfügbarkeit in passabler Qualität gewinnt gegen 100 Prozent Seriosität.

Mir wird schwindelig. Natürlich verändert das Internet die Zeitschriftenlandschaft. Online strahlt hell, denn es ist nicht nur schneller, es ist das Medium des Suchens, des Archivierens, der Filme, der Interaktion. Während es Verlage gibt, deren leitende Angestellten die Konkurrenz mit dem Web per Herausziehen des Steckers zu lösen gedenken, sind wir schon lange dabei, das Internet in die Verlagswelt zu integrieren. Und sind überzeugt davon, dass es – außer bei den Jungen vielleicht – kein „Entweder-oder“ bei der Nutzung geben wird. Denn ... auch ein Monatsmagazin hat seinen spezifischen Reiz.

Es bietet haptisches Erleben, führt uns zu Themen, die wir online nie lesen würden. Ein Heft kann vieles sein, etwa ein Spiegel der Gesellschaft. Wir freuen uns darauf, im nächsten Jahr verstärkt in diese Richtung zu gehen. Mit unserem Titelthema in dieser Ausgabe machen wir einen ersten Schritt dahin, die Bedeutung gesellschaftlicher Themen für die Immobilienwirtschaft aufzuarbeiten. Parallelwelten – siehe Titelthema – sind abzulehnen, denn sie haben keine Berührungspunkte. Anderes gilt für Welten, die sich befruchten. Internet muss Print nicht etwa überflüssig machen. Sondern kann es in faszinierender Weise ergänzen. Einige haben das auch entdeckt, andere lernen es nie. Wir betreiben das (www.haufe/immobilien) schon einige Zeit. Bleiben Sie uns – nicht nur deshalb – auch im nächsten Jahr gewogen!

Ihr



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.



www.aareon.com



18

Integration. Immobilien spielen eine Schlüsselrolle – sowohl im wohnungswirtschaftlichen wie im gewerblichen Bereich.

Titelthema

Integration. Stadtquartiere haben ihre liebe Not mit der Eingliederung von ausländischen Mitbürgern. Für die gewerbliche Immobilienwirtschaft ist es inzwischen eher von Nachteil, wenn sie sich nicht multikulturell aufstellt. Branchenauslotungen eines Spannungsfelds, das in aller Munde ist.

- 19 **Wohnungswirtschaft.** Wie Kommunen soziale Brennpunkte in akzeptable Wohnviertel umwandeln: Gemeinschaftsaktionen und Quartiersmanagement machen Mut.
- 22 **Neue Bundesländer.** Rückbau und Mieterbindung.
- 23 **Gewerbliche Immobilienwirtschaft.** Global aufgestellte Unternehmen suchen Mitarbeiter unterschiedlichster Nationalität. Diversity ist längst ein Wettbewerbsvorteil.



28

Geschlossene Fonds. Führt erst eine jährliche Bestandspflegevergütung dazu, sich nachhaltig um ein Mandat zu kümmern?

Szene

- 08 Infografik. Europäische Spitzenmieten.
- 09 Kolumne. Vom neuen Umgang mit Großprojekten.
- 10 Wohnungsneubau: Jede fünfte benötigte Wohnung wird derzeit nicht gebaut.

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 26 „Rückbesinnung auf traditionelle Anlagen“ fordert Georg Reul, Frankonia Eurobau AG.

Vertriebsprovisionen bei Geschlossenen Immobilienfonds

- 28 Zweimal Handaufhalten? Der neue Zwang zur Offenheit.

Eurohypo-Verkauf

- 30 Eine alte Dame wird aufgemöbelt.

Von den Finanzgerichten

- 32 Vorsteuerschlüssel: Showdown in Luxemburg.



38

Studie Wohnungskauf. Wohnungsinteressenten haben andere Bedürfnisse als Makler und Bauträger dachten.

Markt + Management

Personalpolitik

- 34 Eingestellt wird wieder. Doch die Weiterbildung klemmt.

Beyerles Blick

- 36 Von den Veränderungen in der Immobilienbranche.

Studie Wohnungskauf

- 38 Die Lage ist längst nicht mehr alles.

Mapic 2010

40 Deutsche Einzelhandelsimmobilien sind wieder gefragt.

Stadtentwicklung Paris

42 Immer offensiv. La Défense wächst weiter.

Geldentwertung

44 Index-Mietverträge gegen Inflation?

Instandhaltungsrücklage

46 Der hochstilisierte Streit um die Jahresabrechnung.

Online-Plattform Goldenquest

48 Alles Gold, was glänzt?

Marktübersicht

50 Gebremste Belegung. Contracting wächst, aber langsam.

Special

54

Erfolgsrezept. Maßanzüge statt Massenkonfektion.

B-Standorte:

Kleine Städte mit großen Potenzialen.

- 54 Für Investoren immer interessanter:
Wie B-Städte mit den Big Playern mithalten.
- 56 Künftige Leitfäden für Stadtplaner.
- 59 Wachstumsmarkt Konversionsflächen.

Recht**Urteil des Monats**

65 Grundsatzentscheidung zur Umzugskostenpauschale.

Mietrecht

68 Verlängerung alter, befristeter Mietverträge.

Rubriken

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 71 Impressum |
| 06 Online | 72 Termine |
| 16 RICS | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 17 Deutscher Verband | 74 Finale |
| 53 Graffiti | |
| 70 Bücher | |

www.strom.de

**Rigidur-Platten:
jetzt A1 klassifiziert!**

A1-Qualität für 1A-Sicherheit.

Dinge, die uns besonders lieb und teuer sind, verlangen nach besonderem Schutz, z. B. durch unser optimiertes **Rigidur-Plattensortiment**. Dieses erreicht jetzt die Brandschutzklassifizierung A1 – und das bereits nach der neuen Europäischen Gipsfaserplattennorm EN 15283-2. Außerdem überzeugt es durch eine Reihe weiterer entscheidender Vorteile:

- **Maximale Sicherheit in Sachen Brandschutz durch geprüfte Baustoffklassifizierung A1**
- **Mit höchster Oberflächenqualität und optimalen Werten in Sachen Stabilität und Oberflächenhärte**
- **Flexibel produzierbar – von Standardformaten bis zu Sonderformaten von maximal 6.000 x 2.500 mm**
- **Gesundes Wohnen und Arbeiten: Rigidur-Gipsfaserplatten werden empfohlen vom Institut für Baubiologie Rosenheim (IBR)**

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

Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Neu im Dezember www.immobilienwirtschaft.de

Top-Thema: Abrechnung der Betriebskosten



Fragen rund um die Betriebskosten waren auch in diesem Jahr ein Dauerbrenner beim BGH. Viele strittige Fragen wurden geklärt. Wie Sie die alljährlich anstehende Betriebskostenabrechnung gestalten und hierbei Fehler vermeiden, lesen Sie in diesem Top-Thema.

Neue Downloads

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

Neue Downloads im Dezember:

- › **Weihnachtsbrief:** Die Wochen vor Weihnachten sind ein guter Zeitpunkt, um sich bei Geschäftspartnern und Kunden für die Zusammenarbeit zu bedanken oder sich nach längerer Zeit wieder einmal in Erinnerung zu bringen. Dieses Musterschreiben bietet einen Vorschlag für ein solches Schreiben zur Weihnachtszeit.

Haufe Online-Seminar:

„Eigentümerversammlung 2011“
Mi., 23.2.2011, 14:00 Uhr, 89,- Euro.
Die Eigentümerversammlungssaison 2011 steht bevor. Wie jedes Jahr werden WEG-Verwalter mit einer Vielzahl von Fragen konfrontiert sein: Wie können Kosten einer Balkonsanierung auf die Eigentümer rechtmäßig verteilt werden? Wann darf ein Eigentümer einen Rechtsanwalt mitbringen? Ist die Verbuchung der Instandhaltungsrückstellung nach dem Urteil des BGH nun geklärt? Dieses Online-Seminar bringt WEG-Verwalter auf den aktuellen Stand. Referent: Steffen Haase

Mehr unter:

www.immobilienwirtschaft.de



Google Street View spaltet die Branche.

Online-Special: Google Street View Marketingvorteil oder Datenüberwachung?

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

Neu im Januar 2011

Top-Thema: Eigentümerversammlung

Die erste Jahreshälfte ist Eigentümerversammlungssaison. Wichtige Beschlussfassungen, vor allem über die Jahresabrechnung und den Wirtschaftsplan, stehen auf der Tagesordnung. Eine gute Vorbereitung der Ei-

gentümerversammlung ist unerlässlich. Bei der Ladung und Durchführung gilt es einiges für den Verwalter zu beachten. Lesen Sie in diesem Top-Thema, wie Sie die Eigentümerversammlung sicher meistern.

VELUX®

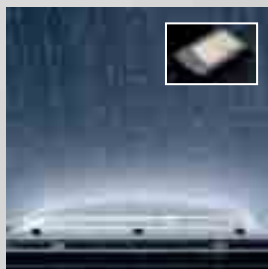
www.velux.de

Das neue VELUX Flachdach-Fenster: mehr Tageslicht, weniger Energiekosten.

Hervorragende Wärmedämmung in öffentlichen Gebäuden.



Mit Isolierglasscheibe,
Wärmedämmwert $U = 0,72$
 $W/(m^2K)$ nach EN 1873.



Regensensor schließt
das Fenster bei Regen
automatisch.



Öffnen und Schließen per
Funk-Fernbedienung.

**Bis 28.02.11
antworten
und gewinnen:**

[www.velux.de/
jura-kaffeeautomat](http://www.velux.de/jura-kaffeeautomat)

Karte des Monats

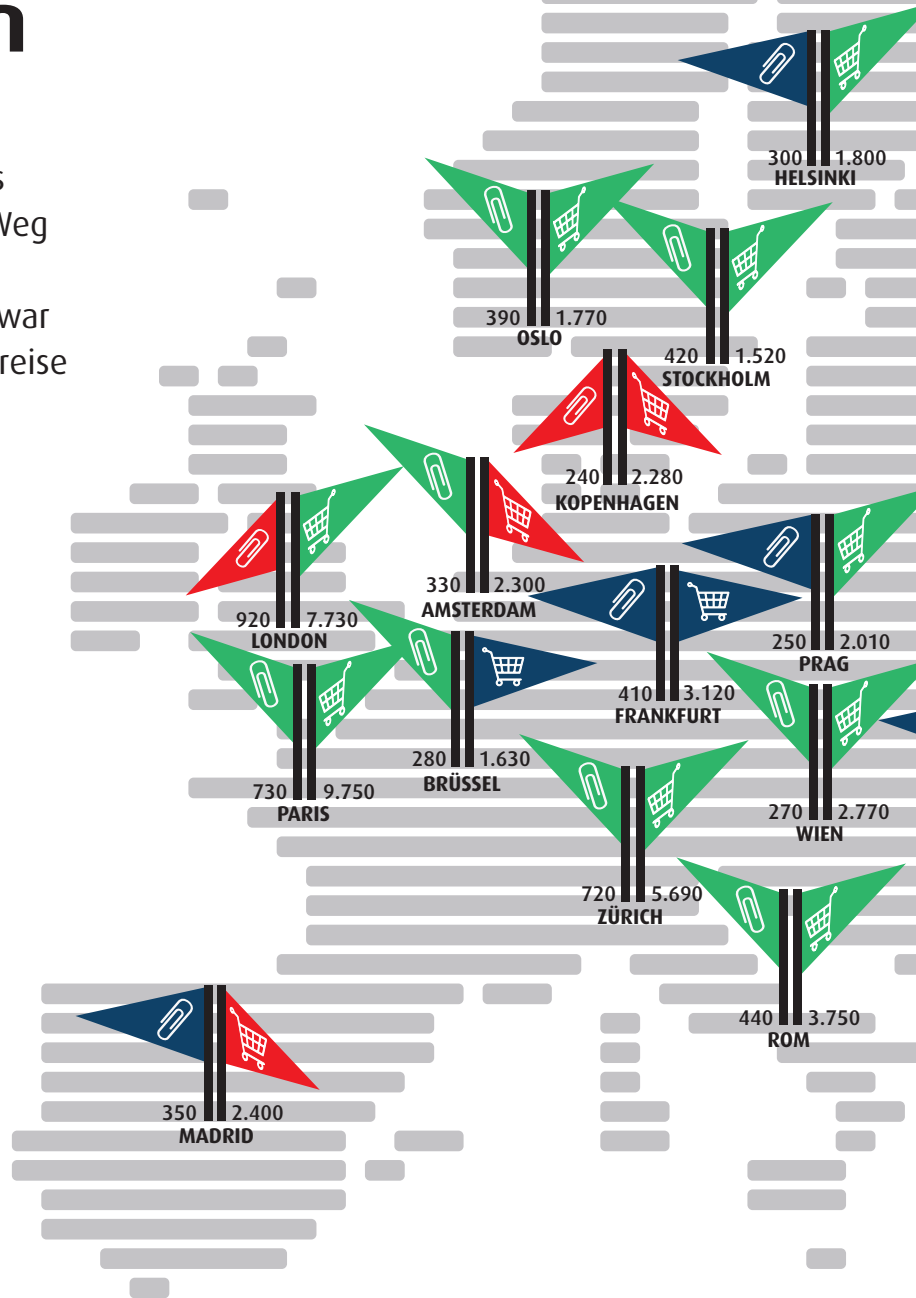
Europäische Spitzenmieten

In den meisten europäischen Metropolen sind die Preise für Büros und Einzelhandelsflächen auf dem Weg nach oben. Beim Spitzenstandort in Deutschland, in Frankfurt, sieht es zwar nicht ganz so positiv aus, aber die Preise blieben zumindest stabil.

Nach wie vor sind die Spitzenmieten in Europa in Paris und London zu verzeichnen. Für einen Quadratmeter Bürofläche werden laut Wüest & Partner pro Jahr 730 Euro (Paris) oder sogar 920 Euro (London) fällig. Für Einzelhandelsflächen betragen die Preise in London knapp 8.000 Euro pro Quadratmeter und Jahr, in Paris steuert die Marke inzwischen auf 10.000 Euro zu. Zum Vergleich: In Osteuropa kosten Einzelhandelsflächen gut 1.000 Euro, auch in Stockholm gibt es Ladenflächen bereits für 1.500 Euro pro Quadratmeter und Jahr. Deutlich negativ sieht die Situation in Kopenhagen aus: Hier sanken sowohl die Preise für Büros als auch für Einzelhandelsflächen.



Kopenhagen musste bei den Spitzenmieten Einbußen verzeichnen.



 Büromieten in Euro/m² p.a.
 Einzelhandelsmieten in Euro/m² p.a.

 steigend
 konstant
 sinkend

Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Neue Kommunikation und andere Planungswege

Stuttgart 21 wird die Planungsprozesse in Deutschland nachhaltig verändern. Zumindest ist dies zu befürchten. Große Infrastrukturprojekte waren schon immer durch Widerstand gekennzeichnet. Doch die jetzige Form des Protests ist anders. Sie beschränkt sich nicht mehr nur auf die sogenannte linke Szene, sondern zieht sich quer durch alle gesellschaftlichen Schichten und politischen Lager. Und sie fokussiert sich zunehmend auch auf Quartiersentwicklungen, ja sogar einzelne Vorhaben. Begünstigt wird dies durch das vergleichsweise junge Instrument des Bürgerentscheids. So wurden in Reutlingen und in Heidelberg der Bau eines Kongresszentrums durch das Votum des Volkes gekippt.

Das soll jetzt keine Kritik sein, nur eine Feststellung. Schließlich ist das Volk der Souverän. Doch daraus leiten sich Fragen ab: Wie verlaufen künftig Planungsprozesse? Wie werden die Bürger eingebunden? Dauert die Entscheidungsfindung künftig deutlich länger? Welche Mehrkosten fallen durch den Beteiligungsprozess an? Denn ein Problem ist, dass sich ein breiter Protest oft erst dann regt, wenn aus Sicht der Fachleute alles in trockenen Tüchern ist. Erst wenn der Architektenwettbewerb entschieden ist und Visualisierungen in der Presse auftauchen, formieren sich oft erst die Bedenkenräger und Besser(?)wiser.

Stuttgart geht jetzt, aus der größten Not heraus, einen sehr extremen Weg. Unter dem Slogan „Wir gestalten unsere Stadt von morgen“ begann dieser Tage ein zweijähriger (!) Mitwirkungsprozess mit sechs Auftaktveranstaltungen und sieben Bürgerforen. Man darf gespannt sein, wie verwertbar die Ergebnisse sind. Es kann Gutes dabei herauskommen. Was Politik und Verwaltung in den vergangenen Jahrzehnten alleine entschieden haben, war so richtungsweisend nicht immer. Auf alle Fälle müssen sich die Städte und auch die Entwickler von sensiblen Projekten darauf einstellen, dass Planungs- und Entscheidungsprozesse künftig anders ablaufen können. Sie müssen nicht nur die Politik frühzeitig einbinden, sondern auch die Bürger. Das erfordert vollkommen andere Instrumente der Kommunikation und Planung.

IMMOBILIENFONDS

Axa Immoselect bleibt zu

Die Axa Investment Managers Deutschland GmbH setzt die Rücknahme der Anteilsscheine für den Immobilienpublikumsfonds Axa Immoselect weiter aus. Der Fonds war Mitte November 2009 für zunächst zwölf Monate geschlossen worden. Die Schließung wurde nun über den 16. November 2010 hinaus um bis zu weitere zwölf Monate verlängert. Als Begründung wurde unzureichende Liquidität zur Bedienung der zu erwartenden Anteilsscheinrückgaben genannt.



Jede fünfte benötigte Wohnung wird nicht gebaut.

WOHNUNGSNEUBAU

Bedarf weiterhin sehr hoch

Trotz steigender Wohnungsfertigstellungen bleibt ein Bedarf von 40.000 Wohnungen ungedeckt. Jede fünfte benötigte Wohnung wird derzeit nicht gebaut. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung der Patrizia Immobilien AG. „Im Vergleich zur erwarteten Nachfrage von rund 250.000 Wohnungen pro Jahr bleibt die Neubautätigkeit in Deutschland trotz dieser positiven Entwicklung zu gering. Im Jahr 2009 lagen die Fertigstellungszahlen etwa 20 Prozent unter dem tatsächlichen Bedarf“, so Dr. Marcus Cieleback, Leiter Research der Patrizia. Damit liegt die Neubauquote ein Drittel unter dem europäischen Durchschnitt. Als Zugpferd der steigenden Bautätigkeit im Wohnungssektor etabliert sich der Geschosswohnungsbau. Im Jahr 2009 lag der Anteil von Mehrfamilienhäusern bereits bei 33 Prozent der Wohnungsfertigstellungen. Im Jahr 2012 werde der Geschosswohnungsbau mit 41 Prozent knapp die Hälfte ausmachen, schätzt Patrizia.

EINZELHANDEL

Deutschland führendes Expansionsziel

Laut CB Richard Ellis (CBRE) ist Deutschland zum zweiten Mal in Folge führendes Expansionsziel für Einzelhändler in Europa. 41 Prozent der Befragten planen für das Jahr 2011, die Aktivitäten hierzulande auszuweiten. Zu diesem Ergebnis kommt der auf der Immobilienmesse Mipic in Cannes vorgestellte „How Active are Retailers“-Report, für den im Sommer dieses Jahres mehr als 200 Einzelhändler befragt wurden. Auf den deutschen Einzelhandelsmarkt folgen Polen und Frankreich mit jeweils 33 Prozent, Spanien mit 30 Prozent und Großbritannien mit 29 Prozent. Auch die Märkte in Russland und der Tschechischen Republik gehören zu den Top-10-Expansionszielen und belegen die Plätze sechs und sieben. Zudem sind Ungarn, Bulgarien, Rumänien und die Türkei in den Top 20 vertreten.



Polen belegte in der Umfrage Rang zwei.

Immobilien-Kompass – ausgewählte Veranstaltungen, Termine 2011



Januar

13.1.–15.1.2011
19. Sprengnetter-Jahreskongress 2011
Fulda, www.sprengnetter.de

20.1.–23.1.2011
The GRI Chairmen's Retreat
St. Moritz
www.globalrealestate.org

25.1.–26.1.2011
Cimmit 2011
Frankfurt am Main
www.cimmit.de

Februar

8.2.–10.2.2011
Quo Vadis 2011
Berlin, www.heuer-dialog.de

22.2.–24.2.2011
Facility Management 2011
Frankfurt am Main
www.mesago.de

25.2.–27.2.2011
Immobilienmesse für Wohnen und Gewerbe
Leipzig
www.immobiliensmesse-leipzig.de

März

8.3.–11.3.2011
MIPIM 2011
Cannes, www.mipim.com

17.3.–18.3.2011
16. Münsteraner Verwaltertage 2011
Münster
www.verwaltertreff-ratingen-ev.de

31.3.–1.4.2011
10. Weimarer Baurechtstage
Weimar
www.esw-deutschland.de

April

4.4.–8.4.2011
Energy auf der Hannover Messe 2011
Hannover
www.hannovermesse.de

Der DDIV prämiiert Spitzenleistungen

Auf dem 18. Deutschen Verwaltertag in Nürnberg hat der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter den Titel **Immobilienverwalter der Jahres 2010** verliehen.

Immobilienverwalter des Jahres 2010 wurde die **WVB Centuria GmbH**, vertreten durch den Geschäftsführer Gerrit M. Sperling. Das Unternehmen aus Berlin-Hellersdorf verwaltet viele Objekte in sogenannten Problemkiezen. Die Mieterstruktur besteht vorrangig aus finanziell schwachen und oftmals kinderreichen Familien und jungen Leuten, häufig mit Migrationshintergrund. Die WVB Centuria konnte den Preis mit ihrem Konzept für familienfreundliches Verwalten und die Unterstützung jungen Wohnens erreichen.

Der zum zweiten Mal verliehene **Immo-Star** wurde an den GDW-Präsident **Lutz Freitag** für seine herausragenden Leistungen in der Immobilienwirtschaft verliehen. Ebenfalls zum zweiten Mal verliehen wurde der Nachwuchs-Star, mit dem die besten Newcomer in der Branche geehrt werden. Den Preis konnte die 24-jährige Frankfurterin **Miriam Lofi** erreichen, die ihren Abschluss zur Immobilienkauffrau mit dem deutschlandweit besten Ergebnis aus den Prüfungen Winter 2008 und Sommer 2009 gemacht hat.



Lutz Freitag –
ImmoStar 2010



Miriam Lofi –
NachwuchsStar 2010

Gerrit M. Sperling,
Geschäftsführer
WVB Centuria GmbH –
Immobilienverwalter
des Jahres

Eine Initiative von



Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Gefördert durch



Hareon
RE WIRTSCHAFTLICHE BERATUNG



Der DDIV gratuliert allen Preisträgern

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

PLASSMANNS BAUSTELLE**Nachkriegsbau darf feuchten Keller haben**

Ein Mieter in einem um 1950 erbauten Gebäude muss damit rechnen, dass der Keller feucht und daher nicht uneingeschränkt zum Lagern von Gegenständen geeignet ist. Es ist allgemein bekannt, dass Wohngebäude in der Nachkriegszeit mit nur eingeschränkten Mitteln und nicht in bester Qualität errichtet werden konnten, da nach dem Zweiten Weltkrieg in Deutschland viel Wohnraum innerhalb kürzester Zeit benötigt wurde. (AG München, Urteil vom 11.6.2010, 461 C 19454/09)

GEGEN LEERSTAND**Unternehmen setzen auf Internet und Aktionen**

Laut einer aktuellen Umfrage der Aktion gegen Leerstand sehen 49 Prozent der Befragten bauliche Gründe als Hauptursache für ihren Leerstand an. 27 Prozent halten finanzielle Gründe des Mieters für ausschlaggebend. In den neuen Bundesländern kamen noch die Arbeitsmarktlage

und Wegzug hinzu. Neben der baulichen Sanierung der Wohnungen – hier wurde insbesondere der seniorengerechte Umbau genannt – lag der Schwerpunkt der Leerstands-beseitigung bei der Internet-Vermarktung. Details zum Thema unter www.aktion-gegen-leerstand.de.

ZERTIFIZIERUNG**RICS führt System auch in Deutschland ein**

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) ermöglicht Unternehmen in Europa, sich „Regulated by RICS“ kostenlos zu zertifizieren. Ein Ziel ist es, die Transparenz auf den Märkten zu erhöhen. In Großbritannien haben sich seit der Einführung des Zertifizierungssystems im Jahr 2007 bereits mehr als 10.000 Unternehmen qualifiziert. Für die Zertifizierung ist es erforderlich, dass in dem Unternehmen mindestens 50 Prozent der Geschäftsführer, Partner oder Direktoren Chartered Surveyors sind.

IMMOBILIENSCOUT 24**Neues Preismodell**

Ab 1.1.2011 wird Deutschlands größte Immobilienbörse ein neues Preismodell einführen, das die Preise nach Regionalität staffelt. So zahlen Anbieter in den Ballungsräumen künftig mehr als solche, die Immobilien in Speckgürteln einstellen. Objekte in der Fläche kosten weniger als solche in strukturschwachen Gebieten. Überdies wird die Vertragsbindung gelockert. Mussten sich Anbieter bislang für ein Jahr festlegen, so können sie die Größe ihres eingestellten Immobilienpakets künftig quartalsweise anpassen.

Immobilien-Kompass – ausgewählte Veranstaltungen, Termine 2011**Mai**

5.5.–6.5.2011
BFW Immobilien Kongress 2011
Berlin
www.wohnungsverwalter.de

26.5.–27.5.2011
IVD Immobilien tag 2011
Berlin, www.ivd.net

30.5.–1.6.2011
Aareon-Kongress
Garmisch-Partenkirchen
www.aareon.com

Juni

9.6.–10.6.2011
18. Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft
Berlin
www.immobilien-forum.com

14.6.–15.6.2011
Real Estate North
Hamburg
www.real-estate-north.de

16.6.–18.6.2011
WOWEX
Köln, www.wowex.de

September

15.9.–16.9.2011
German Council Congress
Berlin, www.gcsc.de

22.9.–23.9.2011
SAP-Kongress
Potsdam
www.tacook.de/sap-immobilienkongress

22.9.–24.9.2011
19. Deutscher Verwaltertag
Berlin
www.ddiv.de

Oktober

4.10.–6.10.2011
EXPO REAL 2011
München
www.exporeal.net

NETWORKING

Golftrophy für die Immobilienwirtschaft

Das zweite Jahr der Golftrophy für die Immobilienwirtschaft ist mit dem Finalturnier am 1. Oktober 2010 auf dem Golfplatz Kosaido in Düsseldorf zu Ende gegangen. An der Idee einer Plattform für Gedankenaustausch abseits des Tagesgeschäfts nahmen 320 Personen teil, 40 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Golftrophy wird auch 2011 wieder stattfinden, mehr Infos unter www.Golftrophy-fuer-die-Immobilienwirtschaft.de



Golftrophy 2011. Termine für Veranstaltungen im nächsten Jahr.

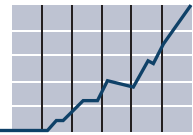
SHOPPINGCENTER

Redevco investiert in Türkei

Redevco wird im ersten Quartal 2011 mit dem Bau eines dritten Einkaufszentrums in der Türkei beginnen. Das rund 17.000 Quadratmeter große „Magnesia Shopping Center“ entsteht in der westanatolischen Großstadt Manisa. Nach dem „Gordion Shopping Center“ in Ankara und dem „Erzurum Shopping Center“ in Erzurum soll das Einkaufszentrum in einem der wichtigsten Industrieregionen der türkischen Ägäis entstehen. Das dreistöckige Center wird über einen Verbrauchergroßmarkt, einen Kino-Komplex, einen Food Court und weitere 65 Ladeneinheiten verfügen.

Immobilienaktienmarkt

Krise in Irland belastet Aktienmärkte



Die anhaltenden Sorgen um die irischen Staatsfinanzen belasten derzeit die Aktienwerte und drücken insbesondere auf die Märkte in Südeuropa. Noch am besten konnten asiatische Werte ihre Kursniveaus verteidigen, weil die japanischen REIT weiter zulegen konnten. Hier stimuliert immer noch der angekündigte Ankauf von erstklassigen REIT-Aktien durch die japanische Zentralbank.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 19.11.2010

ista

ista Funksystem – intelligente Datenübertragung mit symphonic sensor net.

Höchster Komfort und größtmögliche Flexibilität bei der verbrauchsabhängigen Wärme- und Wasserabrechnung: das innovative Funksystem symphonic sensor net.



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

www.ista.de



KÖPFE

„Unternehmensführung ist nicht die Beschäftigung mit Gegenwartsproblemen, sondern die Gestaltung der Zukunft.“

Daniel Goeudevert (*1942), deutscher Topmanager



Axel Gedaschko



Robert Göötz



Markus Staiber



Michael Jung



Bernhard Berg

Axel Gedaschko neuer GdW-Präsident

Die Delegierten des GdW Verbandstags haben mehrheitlich Axel Gedaschko zum neuen Präsidenten des GdW Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen gewählt. Der Jurist tritt seine Amtszeit zum 1. Februar 2011 an. Der 51-Jährige löst damit Lutz Freitag nach zehnjähriger Tätigkeit ab. Gedaschko war zuvor unter anderem Landrat des Landkreises Harburg und Staatsrat für den Bereich Stadtentwicklung und Verkehr in Hamburg.

Helmut Rausch und Oda Scheibelhuber im Vorstand des Deutschen Verbands

Der Deutsche Verband hat zwei neue Vorstandsmitglieder gewählt. Vizepräsident ist nun der Vertreter der Pfandbriefbanken, Helmut Rausch, der Vorstandsmitglied der WL Bank Münster ist. Er folgt auf Erich Rödel. Ebenfalls neu im Vorstand ist Oda Scheibelhuber, Ministerialdirektorin und Abteilungsleiterin im Bundes-Bauministerium.

Robert Göötz und Markus Staiber als Professoren an der Hochschule Nürtingen-Geislingen

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) hat zum Wintersemester 2010 zwei weitere Professoren berufen. Dr. Robert Göötz, 41, und Dr. Markus Staiber, 32, folgen dem Ruf als Professoren für Immobilienwirtschaft.

Alain Caparros wird Aufsichtsratsvorsitzender von Karstadt

Der Karstadt-Aufsichtsrat hat Alain Caparros, Vorstandsvorsitzender der Rewe Group, zum neuen Vorsitzenden gewählt. Caparros folgt auf Dr. Roland Hoffmann-Theinert, der weiterhin Aufsichtsratsmitglied bleibt.

Michael Jung wird Vorstandsmitglied der MünchenerHyp

Der Aufsichtsrat der Münchener Hypothekenbank hat Michael Jung mit Wirkung zum 1. Januar 2011 zum Mitglied des

Vorstands der MünchenerHyp berufen. Jung kommt von der Volksbank Bruchsal-Bretten. Er ist dort als stellvertretender Vorstandsvorsitzender tätig.

Nico B. Rottke wird Vorsitzender des Aufsichtsrats bei Strategis

Die Strategis AG hat den Gründer und Leiter des Real Estate Management Institute (REMI) der EBS Business School, Professor Dr. Nico B. Rottke MRICS, zum neuen Vorsitzenden des Aufsichtsrats berufen. Vor seiner Lehr- und Forschertätigkeit war Rottke für die DIC Deutsche Immobilien Chancen, Frankfurt am Main, im Bereich Immobilieninvestments tätig.

Bernhard Berg wird Sprecher der IVG

Nach 17 Jahren an der Spitze wird Peter Le Loux sein Amt als Sprecher der IVG Institutional Funds GmbH zum 31. Dezember 2010 niederlegen und in den Ruhestand treten. Nachfolger wird Bernhard Berg, 51, seit August 2010 Geschäftsführer der IVG Institutional Funds GmbH.

Robert Orr zum Senior Adviser Immobilien bei Hawkpoint ernannt

Hawkpoint, britische Investmentbank und Corporate-Finance-Beratungsgesellschaft, hat die Berufung von Robert Orr zum Senior Adviser für den Bereich Immobilien bekannt gegeben. Robert Orr, 51, war zuvor knapp 30 Jahre für Jones Lang LaSalle tätig.

Steven Siebert Associate Director bei DTZ

Steven Siebert ist neuer Associate Director bei DTZ Frankfurt und deutschlandweit für den Verkauf und die Vermietung von Industrie- und Logistikimmobilien zuständig.

Dirk Wohltorf bleibt Vorsitzender des IVD Berlin-Brandenburg

Der IVD Berlin-Brandenburg hat den Vorsitzenden Dirk Wohltorf einstimmig im Amt bestätigt. Ebenso wurden die 2. Vorsitzende und Schatzmeisterin Harriet Wollenberg sowie Andreas Habath und Klaus Hummel in ihren Ämtern bestätigt.

FACTORY-OUTLET-CENTER

Deutsche Angebote top

Fast alle deutschen Factory-Outlet-Center (FOC) sind unter den Top 20 der erfolgreichsten FOC in Europa. Das ist ein Ergebnis einer Studie von CB Richard Ellis. Spitzenreiter ist das Bicester Village bei Oxford, das aus Sicht der Markenhersteller als das profitabelste Center in Europa angesehen wird. Für die dritte Grundlagenstudie zum europäischen Factory-Outlet-Center (FOC)-Markt wurden 700 nationale und internationale Marken befragt, die in 75 europäischen Fabrikverkaufszentren in 17 europäischen Ländern vertreten sind. Im Zentrum der Befragung stand die ökonomische Performance der einzelnen Outlet Stores. Von der Studie wurden mehr als die Hälfte aller derzeit in Europa in Betrieb befindlichen FOC erfasst. Die besten



Factory-Outlet-Center. Deutsche Anlagen wie hier in Ingolstadt kommen gut an.

Platzierungen in Deutschland erreichten Ingolstadt Village mit Rang sieben und Wertheim Village mit Rang acht.

ÖFFENTLICHE GRUNDSTÜCKE Städte verschwenden Investitionspotenzial

Öffentliche Grundstücke sind eine nicht ausreichend genutzte Ressource bei der Akquise privater Investoren für Städte. Das ist ein Ergebnis einer neuen Studie des Urban Land Instituts (ULI) Europe. Der Bericht basiert auf Ergebnissen eines Workshops, der Anfang dieses Jahres vom ULI Urban Investment Network durchgeführt wurde. Doch es gebe auch positive Beispiele, heißt es in dem Report, etwa der Stadtteil 22@ in Barcelona, in dem eine ehemals brachliegende Industriefläche zur kompakten Stadt umgebaut wird. Auch das Prospect Edinburgh in Schottland, das die Regenerierung von vier wichtigen Entwicklungszonen zum Ziel hat, und die HafenCity in Hamburg wurden lobend erwähnt.

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

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

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

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

Sprechen Sie uns an:

Telefon: 030 / 2125-2662

E-Mail: immobilien@ibb.de

www.ibb.de/wohnen_modernisieren

 Investitionsbank
Berlin

Leistung für Berlin.



www.ricseurope.eu/deutschland

RICS Deutschland stellt Best Practice in den Fokus

Best Practice. Der Berufsverband hat in Deutschland erstmals die Zahl von 1.000 Chartered Surveyors überschritten. Für die Zukunft hat die RICS außerdem das Ziel, bewährte Praktiken zu Standards zu machen.

Judith Gabler, RICS Deutschland

Was vor 17 Jahren aus einem Kern engagierter Immobilienexperten heraus begann, hat sich als feste Größe in der deutschen Immobilienlandschaft etabliert. Im Sommer 2010 hat die RICS Deutschland die Zahl von 1.000 Chartered Surveyors überschritten. Zeitgleich wurde ein wichtiger Strukturwandel vollendet, der die Weichen für die weitere Arbeit als Teil einer weltumspannenden Berufsorganisation stellt. Eine Erfolgsgeschichte, die in erheblichem Maß auf der ehrenamtlichen Leistung von mehreren Hundert Mitgliedern beruht, ist gleichzeitig Verpflichtung. Chartered Surveyors wollen die Immobilienwelt auch künftig aktiv mitgestalten. Neben den Grundpfeilern Transparenz und Ethik stellen wir entscheidende Themen wie Nachhaltigkeit, Bewertung, Demografie oder Solvency II in den Fokus.

In den letzten zwölf Monaten stellen sich in Kontinentaleuropa insgesamt

1.020 Kandidaten dem Final Assessment. 73 Prozent davon haben die Prüfung zum Vollmitglied bestanden. Einzigartig ist wohl, dass die Prüfungen in über acht Sprachen in 20 Ländern stattgefunden haben. Im Ergebnis war RICS Europe zum Ende des Geschäftsjahres 2009/10 die drittstärkste Weltregion in Bezug auf die Mitgliederzahl.

Bewährte Praktiken fördern

Ganz oben auf der europäischen Agenda steht „Best Practice“ mit dem Ziel, den kontinuierlichen Austausch und Wissenstransfer zukünftig noch stärker zu fördern. Darüber hinaus sollen bewährte Praktiken zu länderübergreifenden verbindlichen Standards ausgebaut werden.

Das „RICS Red Book“, das weltweit als Standardwerk in der Wertermittlung gilt, wurde zwischenzeitlich in acht Sprachen übersetzt. Im Rahmen der seit Kurzem

Judith Gabler



ist seit 2002 Geschäftsführerin der RICS Deutschland, seit 2010 zudem Mitglied des Vorstands.

auch in Kontinentaleuropa angebotenen Firmenzertifizierung haben erste Unternehmen in Deutschland großes Interesse signalisiert. Die Markteinführung wird ab Anfang 2011 um ein freiwilliges Registrierungssystem für Wertermittler („Valuers Registration Scheme“) ergänzt. Das neu gegründete European Valuation Professional Group Board wird den Bereich Bewertung im öffentlichen Interesse weiterentwickeln.

Die permanente Fort- und Weiterbildung (Continuing Professional Development (CPD)), welche im Rahmen der ethischen Richtlinien obligatorisch für RICS-Vollmitglieder und -Anwärter ist, wird in Deutschland seit 2009 erfolgreich zertifiziert. Das Modellprojekt wird derzeit auf die Durchführbarkeit in anderen Ländern geprüft.

Darüber hinaus initiiert die RICS Deutschland bilaterale Kooperationen mit anderen Nationalverbänden. Für 2011 sind weitere wichtige Best-Practice-Veröffentlichungen mit internationaler Relevanz geplant. Dazu zählen die Real Estate Agency Standards („Blue Book“), die „RICS Europe Technical Due Diligence Guidance Note“ und Leitlinien für den Bereich Quantity Surveying/Bau („Black Book“). ←|

Mitgliederzahlen der Weltregionen

RICS (Stand: 31. Juli 2010)	Chartered Surveyors	Trainees	Studenten
UK	73.081	12.149	31.335
Asien Pazifik	6.523	1.582	6.170
Kontinentaleuropa	4.390	1.523	3.792
MENEA	2.461	699	7.089
Amerika	2.277	200	1.178
Irland	1.789	38	538
Ozeanien	1.781	261	4.162
Indien	348	10	312
Insgesamt	92.650	16.462	54.576

Europa kümmert sich um regionale Investitionen

Kohäsion. Die EU-Kommission legt Vorschläge für die nächste Strukturfondsperiode vor. Darin sollte die nachhaltige Stadt- und Raumentwicklung stärker verankert werden, so der Deutsche Verband.

Dr. Peter Runkel, Vorsitzender der Arbeitsgruppe Europa des Deutschen Verbands, Direktor ifs Städtebauinstitut



Dr. Peter Runkel

Für das Gelingen der Europäischen Integration gilt es nicht nur, einen gemeinsamen Wirtschaftsraum zu schaffen. Auch der innere Zusammenhalt – auf EU-deutsch die Kohäsion – und die Verringerung regionaler Ungleichgewichte ist ein zentrales Anliegen. Verwirklicht wird dies durch die EU-Kohäsionspolitik. Zwischen 2007 und 2013 setzt die EU dafür 347 Milliarden Euro aus den Strukturfonds ein; etwa 26 Milliarden Euro fließen nach Deutschland. Der Europäische Fonds für Regionale Entwicklung investiert rund 17 Milliarden Euro in Infrastruktur, Unternehmens- und Innovationsförderung, Umwelt- und Ressourcenschutz – davon eine Milliarde für Maßnahmen der nachhaltigen Stadtentwicklung. Gut neun Milliarden gibt der Europäische Sozialfonds für Beschäftigungsförderung und Integration aus.

Mitte November präsentierte die EU-Kommission im 5. Kohäsionsbericht ihre Vorschläge zur Fortführung der Förderung über 2013 hinaus. Konkrete Zahlen stehen zwar noch keine im Raum – weder für den gesamten Finanzrahmen noch für einzelne Politikbereiche. Angesichts der dramatischen nationalen Haushaltslagen werden die Mitgliedsstaaten jedoch kaum

zu einer Ausweitung der EU-Finzen bereit sein. Gleichzeitig werden die einzelnen Politiken noch strenger nach ihrem europäischen Nutzen bewertet. Die Vorschläge für die EU-Kohäsionspolitik setzen deshalb auf eine klare thematische Fokussierung. Die Strukturfonds müssen zu den Zielen der EU-Zukunftsstrategie „Europa 2020“ beitragen, auf die sich der Europäische Rat im Juni 2010 geeinigt hatte. Die Strukturfondsprogramme auf nationaler und regionaler Ebene sollen ihre Förderung auf eine begrenzte Anzahl der europäischen Handlungsfelder begrenzen. Um die Effizienz des Mitteleinsatzes zu erhöhen, wird der Einsatz revolvierender Finanzierungsinstrumente anstelle verlorener Zuschüsse verstärkt – und dies auch bei Infrastruktur und Stadtentwicklung. Für eine größere Sichtbarkeit und Wirkung der EU-Politik vor Ort betont die Kommission darüber hinaus integrierte lokale und regionale Entwicklungsansätze – für Teilregionen, Städte und vor allem für benachteiligte Stadtquartiere.

Zusammenarbeit stärken

Auf Basis einer breiten Beteiligung von öffentlichen, privatwirtschaftlichen und bürgerschaftlichen Akteuren sollen Entwicklungskonzepte und Maßnahmenbündel erarbeitet und umgesetzt werden. Auf den ersten Blick erscheint dieser Ansatz „von unten“ im Widerspruch zur Beschränkung auf von oben vorgegebenen Leitthemen. Doch gerade in der Verbindung zwischen der Europa-2020-Strategie mit lokalen und regionalen Realitäten liegt der Grundstein dafür, dass

sich Regionen und Städte die EU-Ziele zu eigen machen – ein Manko der bisherigen Lissabon-Strategie als Vorläufer von Europa 2020.

Der Deutsche Verband hat in seinen Arbeiten zur EU-Kohäsionspolitik stets darauf hingewiesen, dass die Anwendung der Strukturfonds stärker auf integrierten und territorial abgestimmten Konzepten basieren muss. Gerade die nachhaltige Stadtentwicklung stellt dabei einen wichtigen Fördertatbestand dar. Diesen gilt es im Sinne der Leipzig Charta und einer integrierten Stadtentwicklung weiter zu konkretisieren und in den rechtlichen und strategischen Grundlagen der Strukturfonds verbindlicher zu formulieren. Gleichzeitig soll der territorialen Zusammenarbeit zwischen Mitgliedsstaaten, Regionen und Städten weiterhin eine große Rolle zukommen.

Dies sind zwei zentrale Forderungen des im September 2010 vorgelegten Positionspapiers zur Zukunft der Strukturfonds, das der Deutsche Verband gemeinsam mit Vertretern von Kommunen, Wirtschaft, Bundesländern und Bund erarbeitet hat. Weitere Forderungen sind, dass die Finanzausstattung zumindest gleich bleibt. Dabei müssen die Mittel weiterhin einen Beitrag zur Unterstützung strukturschwacher Gebiete in ganz Europa leisten und dürfen nicht auf die ärmsten Mitgliedsstaaten und Regionen beschränkt werden. Nur so können die EU-Strukturfonds auch in Deutschland, wo selbst die neuen Bundesländer größtenteils nicht mehr unter die Höchstförderkategorie fallen werden, weiter ihre positiven strukturellen Wirkungen zeigen. ←|





Titelthema

Adé Parallelgesellschaft

Integration in der Wohnungswirtschaft. Kommunen haben es in der Hand, soziale Brennpunkte in akzeptable Wohnviertel umzuwandeln. Das geht nur mit Gemeinschaftsaktionen und einem Quartiersmanagement, das die Bewohner einbezieht. Erfahrungen aus verschiedenen Städten machen Mut.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Thilo Sarrazin, seinerzeit noch Senator für Finanzen in Berlin und im Umgang mit Worten etwas diplomatischer als heute, beklagte schon vor fünf Jahren „das wachsende relative Gewicht der Herkunft aus sogenannten bildungsfernen Schichten“. Erst als zuletzt sein Bestseller „Deutschland schafft sich ab“ erschien, kam seine Botschaft in breiten Bevölkerungskreisen an – und bei Bundeskanzlerin Angela Merkel, die auf einmal die Parole ausgab: „Multikulti ist gescheitert.“

Multikulti, das Zusammenleben verschiedener ethnischer Gruppen in einem Stadtbezirk, ist zurzeit die entscheidende Ursache für das Entstehen sozialer Brennpunkte. Das sind laut Definition des Deutschen Städtetags Wohngebiete, „in denen Faktoren, die die Lebensbedingungen ihrer Bewohner und insbesondere die Entwicklungschancen von Kindern und Jugendlichen negativ bestimmen, gehäuft auftreten“. Wer dort wohnt,

Auf einen Blick

- › Multikulti, das Zusammenleben verschiedener ethnischer Gruppen in einem Stadtbezirk, ist zurzeit eine Ursache für das Entstehen sozialer Brennpunkte.
- › Wohnungsgesellschaften versuchen mit unterschiedlichsten Maßnahmen den sozialen Brennpunkten entgegenzuwirken.
- › Stadtquartiere können in Zukunft nur durch die Bündelung privater und öffentlicher Gelder, durch das Zusammenwirken aller Akteure vor Ort und vor allem durch die aktive Beteiligung der Bürger gestaltet werden, resümiert die Münchner Stadtbaurätin Elisabeth Merk.
- › In der gewerblichen Immobilienwirtschaft wird die kulturelle Vielfalt problemlos gelebt. Für Immobilienunternehmen ist es inzwischen eher von Nachteil, wenn sie sich nicht in ihrer Mitarbeiterstruktur multikulturell aufstellen.

wegziehen möchte und sich das auch leisten kann, sucht so schnell wie möglich das Weite. Wer dort wohnen bleibt, lebt in einer Parallelgesellschaft. Der Einkommens- und Bildungsunterschied zwischen Arm und Reich, auch Segregation genannt, führt zwangsläufig zur Abspaltung von Gettos, in denen das Recht praktisch ausgehebelt wird.

Berlin: Gemeinschaftsgefühl mit zigtausenden von Mietern?

Obwohl es Problemviertel überall in Deutschland gibt, hat Sarrazin sein Augenmerk auf Berlin konzentriert. Aus naheliegenden Gründen, wie allein schon das folgende Beispiel zeigt: Im sogenannten Pallasseum, einem Sozialbau in Berlin-Schöneberg, leben in mehr als 500 Sozialwohnungen über 1.500 Menschen aus etwa 40 verschiedenen Ländern; es können aber |→



Das „Volksparkviertel“ im Berliner Stadtteil Lichtenrade.

auch 2.000 sein, heißt es, weil die Registrierungspflicht von den Bewohnern nicht so genau genommen wird. In Berlin tätige Wohnungsgesellschaften mit zigtausenden von Mietern haben die spezifischen Probleme der deutschen Hauptstadt längst erkannt. Sie versuchen gegenzusteuern, wo immer es geht. Beispielsweise die GSW, eine von den ganz großen Wohnungsgesellschaften. Sie ist zum Teil unkonventionelle Wege gegangen. So hat sie dem Wohnquartier im Stadtteil Lichtenrade den Namen „Volksparkviertel“ verpasst und dem im Stadtteil Lichterfelde den Namen „City Village“. Dass es sich nicht nur um einen Werbegag handelt, geht aus den flankierenden Maßnahmen hervor, wie Workshops und Sicherheitskonzepte für Mieter, das alles verbunden mit der drastischen Senkung des Leerstands.

Aus den diversen Aktionen kann sich auch „Identifikation und Gemeinschaftsgefühl entwickeln“, meint GSW-Chef Thomas Zinnöcker. Das heißt, es menschtelt. Dazu gehört im Volksparkviertel die Unterstützung des Kinder- und Jugendhauses mitsamt Abenteuerspielplatz, im City Village die Zusammenarbeit mit einem Senioren-, Kinder-, Jugend- und Nachbarschaftszentrum. Hinzu kommt der GSW Club mit Kiezveranstaltungen und der Rabatt oder freie Eintritt für Veranstaltungen vom Konzert bis zu Zooführungen.

Deutsche Wohnen kooperiert mit Malteser Hilfsdienst

Deutsche Wohnen, eine große Wohnungsgesellschaft aus Frankfurt am Main mit Anlageschwerpunkt in Berlin, half dem Malteser Hilfsdienst, ein Begegnungs- und Freizeitzentrum im Berliner Bezirk Neukölln zu eröffnen. Dort erhalten Kinder warmes Essen, außerdem werden sie bei ihren Hausaufgaben betreut. Die Aufgaben ließen sich erweitern, wenn die Eltern der Kinder mitmachen. Diesbezüglich gibt Deutsche Wohnen sich ein wenig bedeckt: „Unsere Mieter mit Migrationshintergrund haben die Möglichkeit, an der Sprachförderung teilzunehmen.“ Ob sie die Möglichkeit auch wahrnehmen, steht auf einem anderen Blatt.

Die Wohnungsgesellschaft belässt es nicht bei solchen Angeboten. Ihre Aktivitäten reichen von der kindergerechten Sanierung eines ehemaligen Gewerbeobjekts in Berlin-Zehlendorf bis zur Umwandlung des Altbestands in hochwertige Wohneinheiten, was außer in Zehlendorf besonders in den Berliner Bezirken Charlottenburg und Wilmersdorf gelungen ist. Deutsche Wohnen kümmert sich um den Einzel- und um den Blockverkauf. Sie investiert in die Unesco-Welterbe-Siedlungen Britz, Weiße Stadt und Siemensstadt. Vorstandschef Michael Zahn hat sogar den Ehrgeiz, mit der breit angelegten Strategie die „Innovationsführerschaft im deutschen Wohnungsmarkt“ zu übernehmen.

Dazu gehören auch Investitionen weit jenseits von Berlin, wie in Frankfurt am Main, der Stadt des Firmensitzes, im Stadt-



teil Unterliederbach. Dort gelang es 2009, den Leerstand um gut 44 Prozent auf 2,8 Prozent zu senken. Im Stadtteil Westend-Nord war 2009 nach der Senkung des Leerstands um über 71 Prozent praktisch keine leere Wohnung mehr vorhanden. Unterliederbach ist Teil des Bund-Länder-Programms „Soziale Stadt“, mit dessen Umsetzung Frankfurt den örtlichen Caritasverband beauftragt hat. Das Quartiersmanagement ist im Stadtebüro angesiedelt. Seine Aufgaben sind unter anderem: Organisation von Bewohnerinitiativen, Ausbau des 2005 gegründeten Nachbarschaftsvereins, anwaltliche Interessenvertretung der Bewohner, Stabilisierung des Projektgebiets, Aufbau von Netzwerken und Organisation von Veranstaltungen im Quartier. Eine Besonderheit sind die sogenannten Kiezläuferinnen, die sich vor allem um die Kinder und Jugendlichen des Quartiers kümmern.

Das Programm „Soziale Stadt“ gab und gibt es auch in den Frankfurter Stadtteilen Gallus, Fechenheim, Niederrad, Goldstein, Bonames und Seckbach. Die zu Goldstein gehörende, im Eigentum der Wohnungsgesellschaft ABG Frankfurt Holding befindliche Hochhaussiedlung „Im Heisenrath“ war früher ein besonders schlimmer sozialer Brennpunkt. Inzwischen hat die ABG dort fünf Wohntürme saniert, die Außenanlagen neu gestaltet und sogar Concierge-Logen eingerichtet. Seitdem, heißt es, sei die Sachbeschädigung fast ganz zurückgegangen. „Keiner schämt sich mehr, hier zu wohnen“, meint AGB-Chef Frank Junker. Also auf zum nächsten Projekt im Stadtteil Praunheim, wo die AGB zum Schutz der Bewohner in der Heinrich-Lübke-Siedlung zeitweise Wachdienste mit Hunden Streife laufen lassen musste. Hier soll mithilfe des Frankfurter Architektenbüros Albert Speer & Partner eine unter ökologischen Gesichtspunkten aufbereitete Mustersiedlung entstehen.

Die bisher genannten Beispiele machen eines deutlich: Soziale Brennpunkte lassen sich weder durch Parolen von Politikern noch durch Aktionen einzelner Gutmenschen aus der Welt



Einfallsreicher Service für sozialschwache Eltern: Die Leipziger Wohnungsgesellschaft LWB bietet Windelabonnements für ihre Mieter.


schaffen, sondern nur durch die Zusammenarbeit aller Betroffenen, in erster Linie Kommunen, Wohnungsgesellschaften, gemeinwirtschaftliche oder karitative Verbände, Quartiersmanager und nicht zuletzt auch Bewohner problematischer Viertel.

„Die Stadt funktioniert nicht mehr als Integrationsmaschine“, meint der Stadtsoziologe Hartmut Häußermann. Und die Münchner Stadtbaurätin Elisabeth Merk resümiert: „Durch die Bündelung privater und öffentlicher Gelder, durch das Zusammenwirken aller Akteure vor Ort und vor allem durch die aktive Beteiligung der Bürgerinnen und Bürger soll die Zukunft der Stadtquartiere gestaltet werden.“ Schließlich ist die viel gelobte bayerische Landeshauptstadt nicht eine Insel der Seligen, auch sie hatte und hat Problemviertel, wie Hasenberg, Milbertshofen, Giesing oder Ramersdorf.

Bremen: Fördermittel werden auf die Quartiersebene verlagert

Die bereits 1998 ins Leben gerufene, inzwischen als Bremer Modell bundesweit bekannte Initiative hat es geschafft, Fördermittel auf die Quartiersebene zu verlagern. Danach schaffen Stadtteilgruppen oder lokale Foren den notwendigen Rahmen für die Akteure, die sich über Problemgruppen in den betreffenden Wohngebieten austauschen, um Lösungen zu finden. Akteure sind: Quartiersmanager, Beiratsmitglieder, Bewohner, die öffentliche Verwaltung vom Bausenator bis zur Polizei, Vertreter sozialer und kultureller Einrichtungen, Träger der Jugend- und Bildungsarbeit. Schließlich entscheiden Stadtteilgruppen und soziale Foren über die Mittelverwendung aus dem Senatsprogramm „Wohnen in Nachbarschaften“. Der Bremer Wohnungsgesellschaft Gewoba ist es gelungen, den Leerstand ihrer Wohnungen im problematischen Bremerhaven von 2007 bis 2009 fast zu halbieren. Ihr Chef, Volker Riebel, →

EIPOS



Berufsbegleitende
Weiterbildung

praxisnah und
anwendungsorientiert
seit 1990

Universitärer Aufbau-Studiengang,

Master of Science
(Real Estate)

Studiendauer: 2 Jahre
berufsbegleitend

Durchführung: 9 Seminarwochen
(Montag–Samstag)
sowie Selbststudium

Abschluss: akademischer Grad
MSc (Donau-Universität
Krems)

Berufsbegleitende Fachfortbildungen

- **Immobilien-
Projektentwicklung**
- **Immobilien-
bewertung**
- **Portfoliomanagement
(Real Estate & Finance)**

Lehrgangsdauer: 9–12 Monate

Durchführung: 8–9 Seminar-
wochenenden
sowie Selbststudium

Abschluss: EIPOS-Zertifikat

Qualifikation schafft Zukunft!

Europäisches Institut für
postgraduale Bildung an der
Technischen Universität
Dresden e. V.
Goetheallee 24
D-01309 Dresden
Tel.: +49 351 44072-10
E-Mail: eipos@eipos.de

www.EIPOS.de



Stadtteil Scharnhorst-Ost in Dortmund: Das große Quartier mit 5.400 Wohnungen und 12.000 Einwohnern wird von der LEG mit zwei weiteren Kooperationspartnern gemanagt.

hat dabei in Bremen einfach ein bewährtes Erfolgsrezept umgesetzt, bestehend aus der Kombination von Mietensteuerung, gezielter Finanzierung allein zugunsten der Vermietung, konsequentem Vertrieb und ansprechender Werbung.

Wie sehr sich die Verlagerung von Fördermitteln auf die Quartiersebene bewährt hat, zeigt ein extremes Beispiel weitab von Bremen: In der oberfränkischen Stadt Hof, deren Bevölkerung zuletzt dramatisch geschrumpft ist, kon-

zentrieren sich 30 Prozent der Hartz IV-Empfänger auf das Bahnhofsviertel mit einer Arbeitslosenquote von 21 Prozent. Der dortige Quartiersbetrieb bietet dem Viertel eine Selbstlernwerkstatt mit Quartierstreffpunkt. Darin sind 21 Langzeitarbeitslose beschäftigt. Über zwei Dutzend am Gemeinwohl orientierte, mit dem Quartier zusammenarbeitende Partner bieten darüber hinaus gezielt Beschäftigungsmöglichkeiten.

Neue Bundesländer

In den neuen Bundesländern tut man sich ziemlich schwer, wenn es darum geht, Quartiere aufzuwerten oder soziale Brennpunkte zu beseitigen.

Schuld daran waren zunächst die Überbauung im Zuge der deutschen Vereinigung zu Beginn der 90er-Jahre und die Wanderbewegung von Ost nach West. Dieser Entwicklung folgte im Osten der Abriss ganzer Gebäudekomplexe, im Branchenjargon verschämt Rückbau genannt. Das Problem konzentriert sich heute also darauf, die Bevölkerungszahl zu halten und neue Mieter zu finden. Soziale Brennpunkte sind zwar zahlreich vorhanden, aber ihre Beseitigung lässt unter den gegebenen Umständen zwangsläufig auf sich warten.

Wie im Osten der Republik neue Mieter gewonnen werden, ist zum Teil ungewöhnlich. So motzte die Leipziger Wohnungsgesellschaft LWB ihre Angebote um Windelabonnements für junge und um Wellness-Wochenenden für ältere Leute auf. Die Wohnungsbaugenossenschaft CAWG aus Chemnitz versprach Familien, begrenzt auf drei Kinder, bis zu 600 Euro pro Kind. Und die städtische Wohnungsgesellschaft WGP in Pirna wollte nicht erst lange warten, bis sich Mietinteressenten meldeten, sondern schickte ihre Vermieter kurzerhand zu den potenziellen Mietern.

Dortmund: Quartiersmanagement im Trio

Die einen kleckern, die anderen klotzen. So wie die LEG, mit mehr als 90.000 Wohnungen und etwa 250.000 Mietern in ganz Nordrhein-Westfalen eine der führenden Wohnungsgesellschaften der Republik. Sie hat sich sogar eine Sozialcharta gegeben, deren Postulate vom speziellen Kündigungsschutz für ältere Mieter bis zur Errichtung einer Stiftung reichen. Damit die Stiftung mit einem Kapital von fünf Millionen Euro ihre Arbeit so schnell wie möglich aufnehmen konnte, spendete die LEG ihr im Frühjahr 2010 erst einmal 100.000 Euro.

Wie die Wohnungsgesellschaft problematische Quartiere in Angriff nimmt, belegt zum Beispiel die Kooperation mit ihrer Partnerin Dogewo21 und dem Spar- und Bauverein Dortmund: Das Trio einigte sich auf das gemeinsame Quartiersmanagement im Dortmunder Stadtteil Scharnhorst-Ost mit 5.400 Wohnungen und 12.000 Einwohnern. Dazu hat sich das gemeinsame Netzwerk bewährt, wobei vor allem übergreifende Themen wie Baustruktur und soziale Gesichtspunkte im Vordergrund stehen. Die LEG investierte hier in fünf Jahren 33,4 Millionen Euro allein in die Modernisierung von 1.486 Wohnungen und in das Quartiersmanagement.

In der Vielfalt liegt der Vorteil

Gewerbliche Immobilienwirtschaft. Angesichts der Internationalisierung suchen global aufgestellte Unternehmen nach Mitarbeitern unterschiedlichster Herkunft und Nationalität. Kulturelle Vielgestaltigkeit ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil.

Gabriele Bobka, Freiburg

Unternehmen und Beratungsgesellschaften registrieren seit dem Jahr 2000 eine zunehmende internationale Ausrichtung ihrer Kunden. „Kapital sucht grenzüberschreitend nach Investitionsmöglichkeiten“, erläutert Jan Bärthel MRICS, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Wüest & Partner Deutschland. „Die Herausforderungen, vor denen ausländische Investoren in Deutschland insbesondere bei ihrem Markteintritt stehen, resultieren in erster Linie aus geringerer Kenntnis der regionalen Märkte und Gegebenheiten und nicht aus ihrer Herkunft oder Religion“, so seine Erfahrung. Um in einem anderen Land professionell agieren zu können, bedürfe es eines Netzwerks von Experten vor Ort. „Ausländische Mieter und

Käufer stellen in der Regel die gleichen Anforderungen an Immobilien wie deutsche Nutzer. Ihre individuellen Ansprüche an eine Immobilie leiten sich unserer Erfahrung nach meist primär aus wirtschaftlichen Erwägungen ab“, bestätigt Martin Fiedler, Leiter Human Resources bei Corpus Sireo. In der Immobilienbranche werde kulturelle Vielfalt geschätzt und selbstverständlich gelebt. „Wir sehen mit Blick auf die Integration nicht deutschstämmiger Mitarbeiter in unserem Branchenumfeld keine Defizite“, so seine Erfahrung. Im Gegenteil sei es gerade im gewerblichen Sektor für Unternehmen inzwischen eher von Nachteil, wenn sie in ihre Mitarbeiterstruktur nicht multikulturell aufstellten.



Sehr gefragt: Der internationale Background von Mitarbeitern.

Wird gezielt gefördert: Interkultureller Erfahrungsaustausch

Auch bei Jones Lang LaSalle schätzt man die kulturellen Unterschiede der Mitarbeiter und fördert die Vielfalt innerhalb des Unternehmens. „Das „International Leadership Development Program“, das den interkulturellen Erfahrungsaustausch fördert, ist ein fester Bestandteil im Bereich der Personalentwicklung“, erläutert Andreas Quint, der Deutschlandchef des Unternehmens. „Das Thema Integration ist in der Immobilienwirtschaft eigentlich keins. Als internationaler Dienstleister ist es beispielsweise selbstverständlich, dass die Mehrheit unserer Mitarbeiter verhandlungssicher Englisch spricht und tagtäglich mit Kunden aus unterschiedlichen Regionen der Welt zu tun hat“, bestätigt Martin Drummer, CEO von CB Richard Ellis Deutschland.

„Der internationale Background vieler unserer Mitarbeiter ist eine wichtige Grundlage für unseren Erfolg in vielen Auslandsmärkten, aber auch in Deutschland“, stellt Fabian Hellbusch von Union Investment Real Estate fest. Die Integration der Mitarbeiter in ein internationales Team, in dem Englisch zweite Geschäftssprache sei, erfolge reibungslos.

„Bei Käufen und Verkäufen sind Besonderheiten in der Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern eher nicht der Fall, da hier international gültige Regeln für die Due Diligence gelten. Im Vermietungsbereich gibt es natürlich spezifische Anforderungen, die sich aber weniger aus dem |→

Kulturelle Vielfalt in Immobilienunternehmen: Statements aus der Branche



Jan Bärthel MRICS, Wüest & Partner: „Kapital sucht grenzüberschreitend nach Investitionsmöglichkeiten.“



Andreas Quint, Jones Lang LaSalle: „Das International Leadership Development Program, das den interkulturellen Erfahrungsaustausch fördert, ist ein fester Bestandteil im Bereich der Personalentwicklung.“



Fabian Hellbusch, Union Investment Real Estate: „Der internationale Background vieler unserer Mitarbeiter ist eine wichtige Grundlage für unseren Erfolg in vielen Auslandsmärkten, aber auch in Deutschland.“



Martin Fiedler, Corpus Sireo: „Wir sehen mit Blick auf die Integration nicht deutschstämmiger Mitarbeiter in unserem Branchenumfeld keine Defizite.“

Hintergrund der konkreten Partner, als vielmehr aus der Unterschiedlichkeit der verschiedenen Märkte ableiten,“ stellt Christian Stamerjohanns von ECE-Projektmanagement fest. Von den rund 3.000 ECE-Mitarbeitern seien etwa 750 keine Deutschen. Mit Arbeitsplatz in Deutschland seien es etwa drei Prozent der Mitarbeiter. „Spezifischen Anforderungen von Erwerbern oder Nutzern mit Migrationshintergrund sind nicht gegenübergestellt. Allerdings wollen wir mit vielen unserer großen Stadtentwicklungsprojekte alle Bevölkerungsgruppen, also auch Mi-

granten, ansprechen“, sagt Susanne Heck. „Die Allianz ist ein weltweit aufgestelltes Unternehmen. Daraus ergibt sich, dass unsere Kunden, Partner und Mitarbeiter unterschiedlichster Herkunft und Nationalität sind.“ Daher bekennen wir uns zu Diversity, zu einer Vielfalt in unserem Unternehmen“, heißt es bei der Allianz Real Estate.

Die Internationalisierung der Immobilienmärkte und zu zunehmende Annäherung an den Kapitalmarkt stellt auch die Aus- und Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft vor neue Herausforderungen. Die meisten Hochschulen und Weiterbildungsinstitutionen haben zwischenzeitlich reagiert und ihre Studiengänge an die veränderten Anforderungen angepasst. „Im Rahmen des Studiengangs Immobilienökonomie bilden Themen mit internationalem Bezug einen wichtigen Schwerpunkt. Fächer wie „Internationale Bewertungsmethoden“, „Internationale Märkte“ oder das „Real Estate Investment-Banking“ seien hier beispielhaft genannt“, sagt Marcus Hübner, geschäftsführender Gesellschafter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft.

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen hat speziell für das Training der englischen Fachsprache die Real Estate Language Academie gegründet und hält beispielsweise den Bachelor- und Master-Studiengang International Finance ausschließlich in englischer Sprache ab. Neue Anforderungen konstatiert auch Peter Graf, Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg. „Die Qualität von Bewertungssachverständigen oder Immobilienmaklern sei gesetzlich nicht geregelt und daher von internationalen Auftraggebern nur schwer einschätzbar. „Wir haben daher die unabhängige und von der Deutschen Gesellschaft für Akkreditierung (DGA) anerkannte DIAZert gegründet, um Maklern und Sachverständigen die Möglichkeit zu bieten, ihre hohe fachliche und persönliche Qualifikation als Gütesiegel auch international zu dokumentieren“, so Graf. ←|

Erster Gewerbemietvertrag mit Islamklausel

„Andere Länder, andere Sitten“ – ein Leitgedanke, der sich nun erstmals in Deutschland auch im Gewerbemietrecht verdeutlicht. Am Ernst-Reuter-Platz 2 in Berlin-Charlottenburg legte ein arabischer Investor per Mietvertrag fest, dass in dem 6.000 Quadratmeter großen Geschäftshaus, das 1962 vom Computerhersteller IBM errichtet wurde, nur islamkonforme Tätigkeiten ausgeübt werden dürfen. Glücksspiele und Prostitution sind damit ebenso verboten wie die Vermarktung von Alkohol und Schweinefleisch. Der Vertrag sorgte für Medienwirbel – er ist allerdings weder illegal noch allzu ungewöhnlich. Im Gegensatz zu Mietverträgen für Wohnraum unterliegen Mietverträge für Gewerberäume deutlich geringeren Regulierungen durch den Gesetzgeber. Während er bei Wohnraum einen ungleichen Wissensstand der Vertragspartner und ein hohes Schutzbedürfnis für das Grundrecht Wohnen unterstellt, sieht er bei Gewerberäumen die Akteure auf Augenhöhe. Gesetzlich besteht daher für Gewerbe- beziehungsweise Geschäftsmieträume Vertragsfreiheit, sofern die Vereinbarungen nicht gegen zwingendes Recht, gegen die guten Sitten oder gegen Treu und Glauben verstoßen. Individuelle Regelungen zum Konkurrenzschutz, zu baulichen Veränderungen durch den Mieter, zum Optionsrecht, zur Instandhaltungspflicht, zu Hinweis- und Werbeschildern und zur Umsatzbeteiligung sind hier die Regel, nicht die Ausnahme.



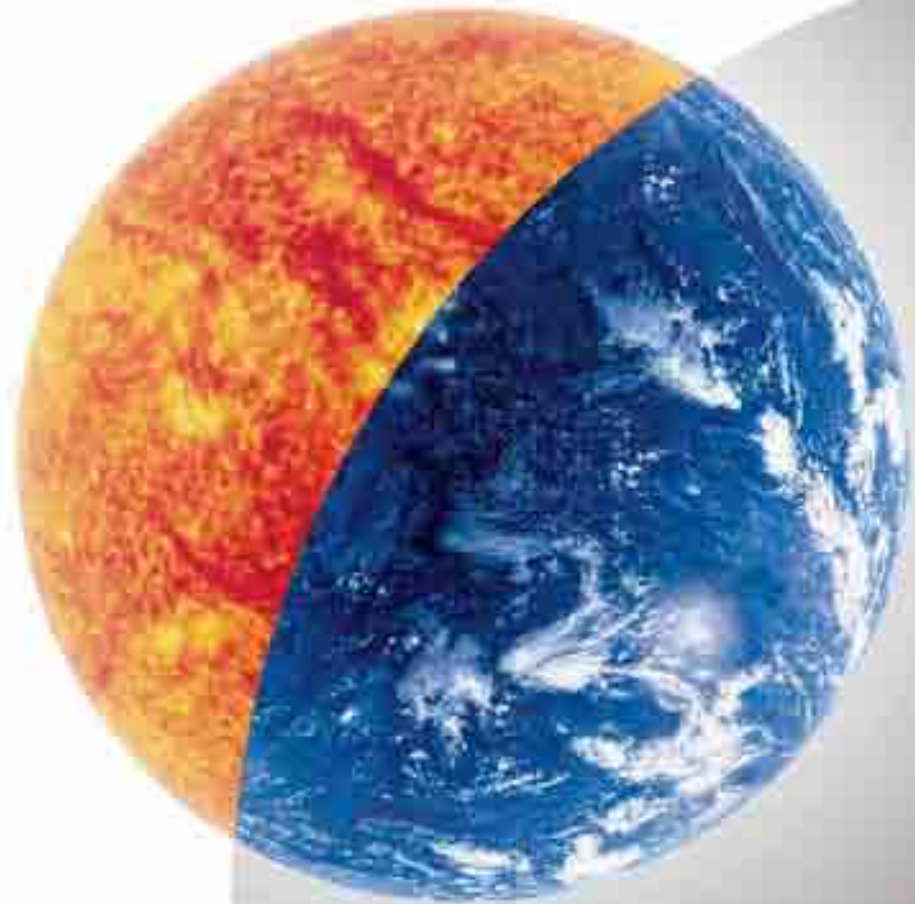
Weltleitmesse
Erlebnisswelt Bad, Gebäude-, Energie-, Klimatechnik
Erneuerbare Energien

Frankfurt am Main, 15. – 19. 3. 2011

Im Zeichen der Zukunft

Die ISH ist der weltgrößte Branchentreff für innovatives Bad-Design, nachhaltige Sanitärlösungen sowie für die Gebäude-, Energie- und Klimatechnik in Kombination mit erneuerbaren Energien. Seien Sie vor Ort dabei und erleben Sie die einzigartige Leistungsschau von High-Tech bis High-End-Design.

www.ish.messefrankfurt.com



Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Es herrscht eine gewisse Verunsicherung

Georg Reul

Serie

Die meisten Investoren wollen ihre Immobilienquote erhöhen. Und das, obwohl Solvency II sogar Irland- und Griechenland-Anleihen vor Immobilien begünstigen würde.

Herr Dr. Reul, Sie wollen Anfang 2011 die ersten Immobilienfonds auflegen. Bleibt es bei diesem Zeitplan?

Reul: Ja, der erste Fonds wird voraussichtlich im ersten Quartal des nächsten Jahres aufgelegt.

Welches Eigenkapitalvolumen soll im ganzen Jahr 2011 platziert werden?

Reul: Ein konkretes Ziel für 2011 gibt es nicht, da wir das Geschäft langfristig sehen und aufbauen wollen. Aber es soll auf jeden Fall ein dreistelliger Millionenbetrag sein.



Georg Reul

ist seit August 2010 Vorstandsmitglied der Frankonia Eurobau AG und Miteigentümer der Frankonia Immobilienfonds GmbH. Der promovierte Immobilienfachmann, Jahrgang 1967, war vorher in verschiedenen Stationen für den Bonner Immobilienkonzern IVG tätig, wo er es bis zum Vorstand brachte, unter anderem verantwortlich für Fonds.

Können Sie schon etwas über die Vertriebskanäle sagen?

Reul: Wir sprechen institutionelle Anleger selbst an. Private Anleger erhalten unsere Angebote über Privatbanken.

Nehmen Sie zunächst institutionelle oder private Anleger ins Visier?

Reul: Den Schwerpunkt bilden erst einmal institutionelle Anleger. Für private Anleger sehen wir 2011 voraussichtlich bis zu zwei Private Placements vor. Die Beteiligungsgrößen sollen über 200.000 Euro liegen.

Welche Kaufmotive herrschen unter Ihren potenziellen Kunden vor?

Reul: Hier ist an erster Stelle die Rückbesinnung auf ein traditionelles Anlagemotiv bei Immobilien zu nennen, nämlich ein risikoarmer Cashflow und die langfristige reale Wertstabilität mit der Möglichkeit zur Wertsteigerung.

Gibt es denn überhaupt genug Anlegerinteresse bei der Aussicht auf höchstens 4,5 Prozent Ausschüttungsrendite?

Reul: Ja, denn vielen Anlegern ist klar geworden, dass eine solide kalkulierte Aus-

schüttung bei hochwertigen Immobilien nicht höher sein kann. Im Vergleich zu alternativen risikoarmen Anlagen ist das eine attraktive Rendite.

Wie steht es um die Bereitschaft von Versicherern, Pensionskassen und Versorgungswerken, vor dem Hintergrund von Solvency II überhaupt in Immobilien zu investieren?

Reul: Solvency II führt tatsächlich zu einer gewissen Verunsicherung. Kern der Regelung ist, dass die Investoren für verschiedene Kapitalanlagen Eigenkapital in unterschiedlichem Maß unterlegen müssen. So wie die Solvency-Regelungen jetzt entworfen sind, würden sie aus meiner Sicht zu einer krassen Fehlsteuerung führen.





Können Sie dafür ein Beispiel nennen?

Reul: Ja, ein besonders krasses Beispiel haben wir bei Irland- oder Griechenland-Anleihen. Hier wäre keine Eigenkapitalunterlegung erforderlich. Dagegen müsste beispielsweise eine Immobilie in Bestlage von München, die 20 Jahre lang an den Freistaat Bayern vermietet ist, zusätzlich mit Eigenkapital unterlegt werden. Aber trotz dieser aktuellen Ungereimtheiten finden weiterhin Investitionen in Immobilien statt. Die aktuelle Umfrage von Feri belegt, dass die meisten Investoren ihre Immobilienquote sogar erhöhen wollen.

Wird Ihrem ersten Wohnungsfonds bald der erste Bürofonds folgen?

Reul: 2011 kommen beide.

Was halten Sie davon, Wohn- und Gewerbeimmobilien in einem Fonds zu bündeln, um das Risiko zu streuen?

Reul: Unter Risikogesichtspunkten halte ich das für gut. Allerdings übernehmen die meisten Anleger ihre Portfoliomischung lieber selbst.

Frankonia Eurobau hat sich auf Luxuswohnungen spezialisiert. Gibt es denn in diesem Segment genug Nachfrage?

Reul: Ja, der Markt ist in diesem Segment sogar ausgesprochen robust, und zwar nicht nur bei Wohnungen.

Sie bieten extra Dienstleistungen an. Sind private Käufer und Mieter überhaupt bereit, dafür Geld auszugeben?

Reul: Die Erfahrungen zeigen, dass die Akzeptanz von Beginn an hoch ist. Wenn man den Service erst kennengelernt hat, will man nicht mehr darauf verzichten.

Wie steht es um die Bereitschaft der Banken, neue Projekte zu finanzieren?

Reul: Hier ist in den letzten Monaten eine deutliche Verbesserung festzustellen.

Geht es etwas konkreter? Verlangen Banken von Frankonia Eurobau, beispielsweise im Rahmen der Projektfinanzierung, mindestens 50 Prozent Eigenkapital einzusetzen?

Reul: Das hängt vom einzelnen Projekt ab. Je nach Projektfortschritt, Vorvermarktung und so weiter ist das unterschiedlich. Im Übrigen bevorzugen wir und unsere Partner insgesamt konservative Finanzierungsstrukturen.

Streben Sie an, Ihre eigene Beteiligung von 30 Prozent an der Frankonia Immobilienfonds GmbH später aufzustocken?

Reul: Das habe ich nicht vorgesehen.

Zu guter Letzt: Haben Sie sich für eine eigene Kapitalanlagegesellschaft oder für eine Master-KAG entschieden?

Reul: Langfristig spricht vieles für eine eigene KAG. Man kann aber nicht von heute auf morgen die Servicequalität so aufbauen, wie ich sie mir vorstelle. Deshalb werden die ersten Fonds wohl mit einer Service-KAG aufgelegt. ←|



hochschule aschaffenburg
university of applied sciences

An der
Hochschule für Angewandte Wissenschaften -
Fachhochschule Aschaffenburg
sind zum **01.03.2011** folgende

Professuren

(Vergütung entspricht BesGr. W 2 BBesO)

zu besetzen:

Fakultät Wirtschaft und Recht Studiengang "Internationales Immobilienmanagement"

Lehrgebiet:

Immobilienwirtschaft insbesondere Projektentwicklung und -bewertung

Bewerbungskennziffer: iim-w-1b

Lehrgebiet:

Immobilienbetriebswirtschaft und ein weiteres Fach der Immobilienwissenschaften

Bewerbungskennziffer: iim-w-6

Allgemeine Einstellungsvoraussetzungen:

Abgeschlossenes Hochschulstudium in anderen als Fachhochschulstudiengängen oder ein in einem förmlichen Verfahren als laufbahnrechtlich gleichwertig anerkanntes abgeschlossenes Studium in einem Fachhochschulstudiengang. Die besondere Befähigung zu wissenschaftlicher Arbeit ist durch die Qualität einer Promotion oder anderweitig (Gutachten über promotionsadäquate Leistungen) nachzuweisen. Alternativ hierzu sind in Ausnahmefällen ein Fachhochschulabschluss und eine erfolgreich abgelegte Promotion ausreichend. Pädagogische Eignung. Besondere Leistungen bei der Anwendung oder Entwicklung wissenschaftlicher Erkenntnisse und Methoden in einer mindestens fünfjährigen beruflichen Praxis, die nach Abschluss des Hochschulstudiums erworben sein muss und von der mindestens drei Jahre außerhalb des Hochschulbereiches ausgeübt worden sein müssen.

Schwerbehinderte werden bei ansonsten im Wesentlichen gleicher Eignung bevorzugt eingestellt.

Der Anteil der Frauen am wissenschaftlichen Personal beträgt derzeit 25%. Die Hochschule strebt eine weitere Erhöhung an.

In das Beamtenverhältnis kann berufen werden, wer das 52. Lebensjahr noch nicht vollendet hat.

Interessiert? Dann bewerben Sie sich bitte schriftlich unter Angabe der Bewerbungskennziffer **bis spätestens 09. Januar 2011**. Bewerbungen per E-Mail können wir leider nicht berücksichtigen.

Hochschule für Angewandte Wissenschaften -
Fachhochschule Aschaffenburg
z. Hd. des **Dekans der Fakultät Wirtschaft
und Recht**

Würzburger Straße 45
63743 Aschaffenburg
www.h-ab.de

Fragen?
Regina Fecher: ☎ 06021/314-635
p-amt@h-ab.de



Zweimal Handaufhalten ist out

Geschlossene Immobilienfonds und Provision. Die Verkäufer leben gut von der aktuellen Vergütungspraxis für ihre Produkte. Doch jetzt kommt Bewegung in die Landschaft. Honorarberater pochen auf andere Vermittlungsmodelle.

Norbert Jumpertz, Staig

Die meisten Berater würden um das Thema am liebsten einen weiten Bogen machen. Bei Investments in Geschlossene Fonds sind die Kosten, und hierbei insbesondere die Vertriebsprovisionen, häufig eine heikle Angelegenheit. Aber die Gerichte erhöhen den Druck auf die Branche „mit offenen Karten zu spielen“.

Am stärksten müssen Banken ihre Kunden über Vermittlungsvergütungen aufklären. „Der Bundesgerichtshof (BGH) hat entschieden, dass die Geldhäuser sie über die exakte Höhe erhaltener Provisionen von sich aus informieren müssen (Aktenzeichen: XI ZR 56/05)“, sagt Rechtsanwalt Ralph Veil von der Münchner Kanzlei Mattil & Kollegen, die sich auf Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisiert hat. Aber auch freie Anlageberater müssen, bei einer

Geschlossene Fonds. Führt erst eine jährliche Bestandspflegevergütung dazu, sich nachhaltig um ein Anlagemandat zu kümmern?

Auf einen Blick

- › Die Offenlegung der inneren Provision für die Vermittlung Geschlossener Fonds ist bei Beratern ein heikles Thema. Doch Gesetzgeber und Gerichte zwingen sie zu immer mehr Kostentransparenz.
- › Honorarberater wollen aus Transparenzgründen mehr Produkte, die keine innere Provision enthalten. MPC Capital zählt zu den ersten Emissionshäusern, die Tranchen für Fonds mit Nettotarifen anbieten. Andere Anbieter wollen nachziehen.
- › Der VDH Bund Deutscher Honorarberater sieht in Nettotarifen zwar kein Allheilmittel, will aber ebenfalls mit Emittenten Geschlossener Fonds Vertriebsvereinbarungen für seine Mitglieder schließen.



Provision von mehr als 15 Prozent, ebenfalls von sich aus deren Höhe preisgeben. Liegt sie darunter, so können sich Berater nicht um eine Auskunft drücken, wenn Anleger auf die Offenlegung pochen. „Vielen Anlageberatern ist nicht bewusst,

dass sie Geheimniskrämerei bei Vermittlungsvergütungen haftungsrechtlich in die Bredouille bringen kann“, so Veil.

„Sicherlich“, so die Fondsexpertin Beatrix Boutonnet, „jeder Anleger kann im Fondsprospekt nachlesen, welche

Kosten – inklusive Provisionen – für ein Investment in einen Geschlossenen Fonds anfallen.“ Doch vielen ist es zu mühsam, sich durch die mitunter über 100 Seiten dicken Wälzer zu kämpfen. Eine Reihe von Emissionshäusern hat



sich daher dazu durchgerungen, mit zusätzlichen Hinweisen die Transparenz zu erhöhen – etwa HCI oder REAL I.S.

„Wir raten unseren Mitgliedern, die – von uns, dem Verband für Finanzvertriebe Votum und dem VGF Verband Geschlossene Fonds entworfene – ergänzende Vermittlungsdokumentation zu verwenden. Diese sieht in einer Variante die Offenlegung der Vermittlungsprovision vor, womit dieses haftungsrelevante Thema vom Tisch ist“, sagt Norman Wirth, geschäftsführender Vorstand des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistung. Der AfW und andere Interessenverbände konnten immerhin die Bundesregierung davon abbringen, dass alle Vermittlergruppen von Gesetzes wegen im Kundengespräch die Provisionsvergütung zur Sprache bringen müssen.

Doch nun gibt es Druck von anderer Seite. Die Honorarberaterbranche, die seit jeher für einen anderen Vergütungsansatz plädiert, will die Tür „zu mehr Transparenz“ aufstoßen. So sorgte unlängst der Honorarberater-Dienstleister con.fee AG für Diskussionsstoff. Mit MPC Capital vereinbarte der, unter

anderem für den Geschlossenen Immobilienfonds MPC Japan, extra eine Tranche für Honorarberater aufzulegen, aus der die zehnpromtente innere Provision herausgerechnet ist. Stattdessen legt der Honorarberater mit seinen Kunden – entsprechend seinem Aufwand – die Beratungsvergütung direkt selbst fest.

Ratierliche Vergütungen

„Solche Nettotarife werden in den nächsten Jahren enorm an Bedeutung gewinnen“, meint Dieter Rauch, Geschäftsführer des VDH Bund Deutscher Honorarberater. Die con.fee AG hat inzwischen eine weitere Nettovertriebsvereinbarung – mit Flex Fonds Capital – geschlossen. „Es wird auf Dauer nicht möglich sein, Anleger für Produkte zu gewinnen, bei denen ein hoher Anteil des Eigenkapitals in Provisionen fließt“, gibt Gerald Feig, Vorstandsvorsitzender der Flex Fonds Capital AG, zu bedenken.

Aus diesem Grund plädiert er für Nettotarife und einer Verteilung der Provisionen samt aller anderer Kosten auf die Laufzeit eines Geschlossenen Fonds. Das bedeutet: Vermittler bekämen zunächst höchstens das Agio. Dafür aber eine jährliche Bestandspflegevergütung. Dadurch steige auch das Interesse des Beraters, „sich nachhaltig um ein Anlagemandat“ zu kümmern. Einer Verteilung der Provision auf die Laufzeit würden sich selbst etablierte, große Vertriebsorganisationen wie AWD prinzipiell nicht verschließen: Eine Umstellung von der „Verprovisionierung bei Vertragsschluss auf eine ratierliche Vergütung bei Geschlossenen Fonds“ sei für den AWD kein Problem, sondern bedeute lediglich ein Umdenken, teilt der Finanzdienstleister auf Anfrage mit.

Und die meisten Emissionshäuser wollen sich – zumindest nach außen hin – dem neuen Trend in Richtung „Nettotarife“ nicht verschließen. „Wir können uns vorstellen, ebenfalls eine Extra-Tranche für Honorarberater anzubieten“, heißt es bei Hannover Leasing genauso wie bei REAL I.S oder HCI. Mit konkreten Angeboten scheinen sie es jedoch noch nicht eilig zu haben. Selbst MPC

Capital hat beim gut laufenden Vertrieb des Immobilienfonds MPC Deutschland 8 keine „Extrawurst für Honorarberater“ eingeplant. Daher ist Rauch skeptisch: „Bei der Platzierung des MPC Japan tritt MPC Capital schon seit Längerem auf der Stelle. Der Fonds scheint schwierig zu platzieren zu sein.“ Da komme den Hanseaten ein zusätzlicher Absatzkanal gelegen.

Zweimal Handaufhalten?

Rauch hofft, dass die geplante gesetzliche Verankerung der Honorarberatung im neuen Jahr endlich unter Dach und Fach gebracht wird. „Unter den Honorarberatern gibt es auch manche Scharlatane, zumal die Berufsbezeichnung – anders als bei Rechtsanwälten und Steuerberatern – nicht geschützt ist“, gibt Wirth zu bedenken. Bislang sei es sogar noch rechtlich zulässig, wenn Berater zweimal – beim Kunden für die Beratung und beim Emissionshaus für die Vermittlung – die Hand aufhielten.

„Die Honorarberatung steckt in Deutschland – im Gegensatz zu den USA und Großbritannien – in den Kinderschuhen“, so Boutonnet. Ihre feste rechtliche Verankerung und die Etablierung von Nettotarifen könnten ihr zu mehr Resonanz verhelfen. Und Nettotarife böten die Chance, dass klassische Vertriebe über die einseitige Fixierung auf die Front-up-Vergütung bei der Vermittlung Geschlossener Fondsprodukte nachdenken würden. „In Indien wurde schon vor drei Jahren die provisionsbasierte Anlageberatung verboten, in Großbritannien soll das ab 2012 der Fall sein“, fügt Rauch hinzu.

Auch der VDH bemüht sich inzwischen um die Etablierung von Nettotarifen. „Aktuell sind wir dabei, mit mehr als zehn Emissionshäusern entsprechende Vertriebsvereinbarungen zu schließen“, sagt Rauch. Darunter befänden sich auch namhafte, große Initiatoren. Im Laufe des ersten Quartals 2011 sollen die im VDH zusammengeschlossenen Honorarberater auf die Produkte zugreifen können. Ein Ansatz, um dem Thema endlich das Heikle zu nehmen. ←|

Eine alte Dame wird aufgemöbelt

Bankenverkauf. Weniger Staats-, mehr Immobilienfinanzierung: Damit soll die Eurohypo fit gemacht werden für den geplanten Verkauf. Einen Interessenten gibt es bislang allerdings noch nicht.

Richard Haimann, Neu Wulmstorf

In den Vorstandsetagen der Eurohypo in Eschborn und im Commerzbank Tower am Frankfurter Kaiserplatz werden in diesen Tagen die letzten Details festgezurrt. Es geht darum, die faltige Dame mit 148-jähriger Vergangenheit in eine hübsche Braut zu verwandeln: Die Commerzbank will ihre Tochter für den Verkauf fit machen. Bis 2014 muss sich die Cobra von der Eurohypo trennen. Nur unter dieser Auflage hatte die EU-Kommission die 8,2 Milliarden Euro Staatshilfe der Bundesregierung für den angeschlagenen Finanzkonzern genehmigt.

Genauere Details wollen Commerzbank und Eurohypo zwar erst in den kommenden Wochen bekannt geben. Die grobe Linie steht jedoch bereits fest: Weniger Staats-, mehr Immobilienfinanzierung. „Bis Ende nächsten Jahres soll das Volumen in der Staatsfinanzierung auf unter 100 Milliarden Euro reduziert

werden“, sagt Eurohypo-Vorstandssprecher Frank Pörschke. Damit zieht das Institut die Konsequenzen aus der Schuldenkrise der PIGS-Staaten Portugal, Irland, Griechenland und Spanien.

Gasgeben bei den Immobilien

Hingegen gab die Bank im Immobiliengeschäft Gas: Kredite im Volumen von 2,4 Milliarden Euro wurden allein von Januar bis Ende Juni neu vergeben, bestehende Darlehen über 4,9 Milliarden Euro prolongiert. Auf Jahressicht dürfte das Volumen im Immobilienneugeschäft im mittleren einstelligen Milliarden-Euro-Bereich liegen. Mit dem Neugeschäft bei der Immobilienfinanzierung musste auch die Risikovorsorge von 461 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2009 auf 595 Millionen Euro in den ersten sechs Monaten dieses Jahres hochgefahren wer-

den. Hingegen stieg der Zinsüberschuss um 21,5 Prozent auf 696 Millionen Euro. Unter dem Strich konnte die Eurohypo den Vorsteuerverlust im Bereich Commercial Real Estate damit deutlich reduzieren: Fiel in den ersten sechs Monaten 2009 noch ein Minus von 226 Millionen Euro an, addierten sich die roten Zahlen in den ersten beiden Quartalen dieses Jahres auf nur noch 53 Millionen Euro. Am Ende verhagelten die Verluste aus dem Staatsfinanzierungsgeschäft jedoch die Gesamtbilanz: Insgesamt schrieb das Institut beim Vorsteuerergebnis einen Verlust von 215 Millionen Euro.

Aktuelle Prognosen zu ihrem Gesamtjahresergebnis gibt die Eurohypo derzeit nicht. Die Ratingagentur Moody's hat jedoch bereits in die Kristallkugel gesehen – und Licht am Ende des Tunnels ausgemacht. „Die Eurohypo wird im nächsten Jahr zur Profitabilität zurückkehren“, ist Kreditanalytikerin Katharina Barten überzeugt. Bislang, so heißt es in Finanzkreisen, gibt es noch keinen ernsthaften Interessenten für die Eurohypo. Das sei jedoch nicht den Zahlen des Immobilienfinanzierers geschuldet. „Die Eschborner sind in der gegenwärtigen Marktsituation schlichtweg zu groß für eine Übernahme“, sagt ein Frankfurter Investmentbanker. Dieser Ansicht ist auch Moody's-Analystin Barten: „Der Markt für Bankverkäufe ist noch zu schwierig.“ ←|

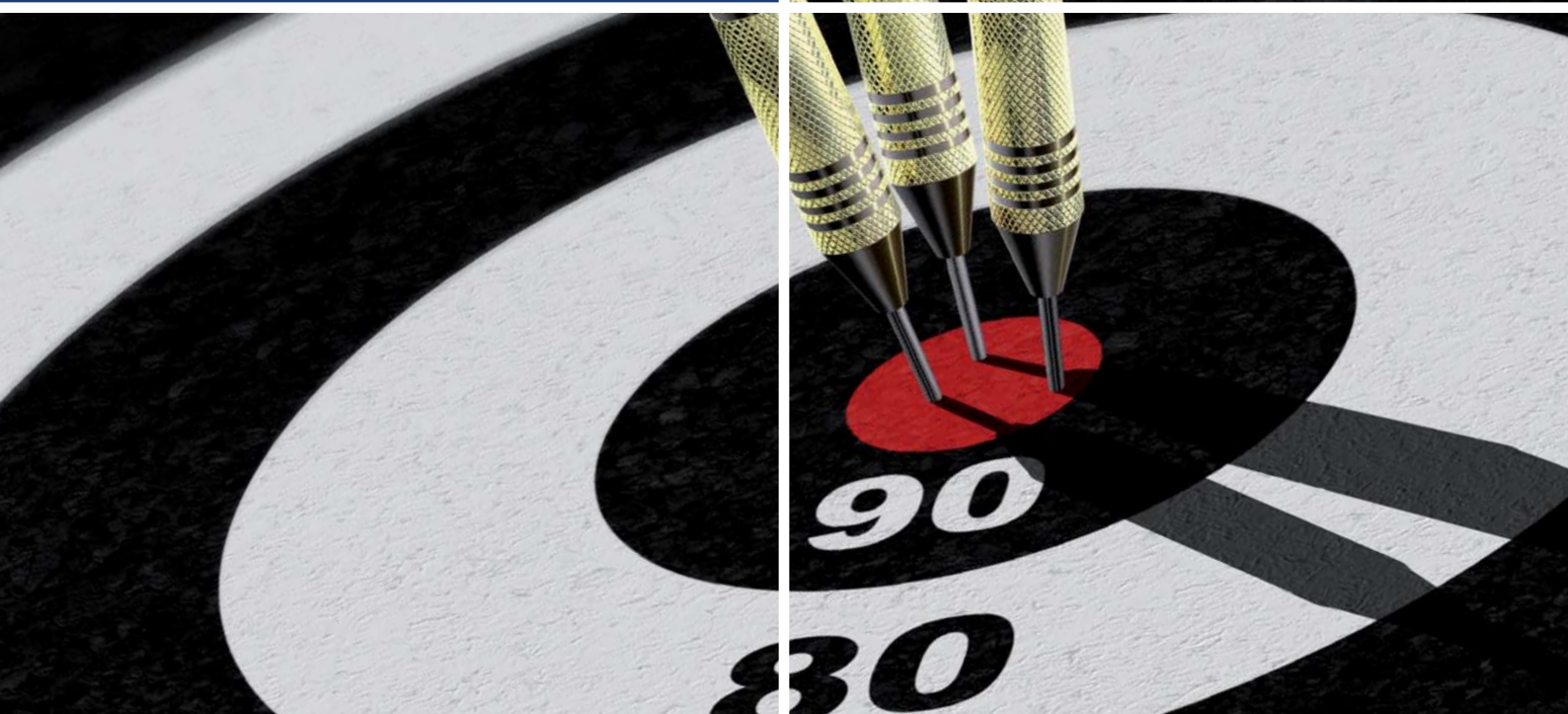
Von außen sieht alles gleich aus, intern wird die Eurohypo jedoch umstrukturiert.



Weitere Informationen zur Entwicklung der Eurohypo unter

www.immobilienwirtschaft.de

**Zielen Sie
auf Qualität!**



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

METRONA
Qualität, die zählt!

Hamburg – Köln – München

Informationszentrale:

Postfach 70 03 80

81303 München

Telefon (089) 7 85 95-0

Telefax (089) 7 85 95-100

www.metrona.de

Von den Finanzgerichten Vorsteuerschlüssel: Showdown in Luxemburg

Chance auf nachträgliche Erstattung: Im Streit um den Aufteilungsmaßstab können Eigentümer gemischt genutzter Grundstücke Hoffnung schöpfen.



Vorsteuerabzug bei gemischt genutzten Gebäuden: EuGH muss entscheiden.

Michael Schreiber, Oberweser

Seit Jahren müssen sich die Vermieter kombinierter Wohn- und Geschäftshäuser mit ihrem Finanzamt streiten, wenn es um die Ermittlung der auf den steuerpflichtig vermieteten Gebäudeteil entfallenden Vorsteuern geht. Als Aufteilungsschlüssel kam dabei in der Vergangenheit entweder ein Umsatz- oder ein Nutzflächenschlüssel infrage. Da die Mieten für Gewerbeflächen naturgemäß höher ausfallen als Wohnungsmieten, bot die Ermittlung der abzugsfähigen Vorsteuern auf der Basis eines Umsatzschlüssels eine lukrative Möglichkeit, einen höheren Steuervorteil zu erzielen.

Bereits mit Urteil vom 5. Februar 1998 (Az. V R 101/96) hatte der Bundes-

finanzhof (BFH) entschieden, dass ein Unternehmer beim Kauf eines gemischt genutzten Grundstücks die Höhe der abziehbaren Vorsteuer nach dem Umsatzschlüssel ermitteln darf. Es sei allein Sache des Unternehmers, welche Schätzungsmethode er wählt – meinten die BFH-Richter ungewohnt deutlich.

Um weiteren missliebigen Urteilen vorzubeugen, wurde mit dem Steueränderungsgesetz 2003 der Flächenschlüssel als Regelaufteilungsmaßstab festgeschrieben. Eine Aufteilung nach Mietumsätzen ist seit dem 1. Januar 2004 nur noch zulässig, wenn „keine andere wirtschaftliche Zurechnung“ möglich ist. Da bei Gebäuden eine Aufteilung

nach dem Flächenschlüssel stets eine wirtschaftliche Zurechnung ermöglicht, schloss der Gesetzgeber mit der Rechtsänderung eine Anwendung des Umsatzschlüssels praktisch aus.

Fehlender Ausnahmetatbestand

Dagegen hat das Finanzgericht Münster mit Urteil vom 8. Dezember 2009 (Az. 15 K 1271/06 U) entschieden, dass bei gemischt genutzten Gebäuden eine Vorsteueraufteilung auch nach dem Verhältnis der jeweiligen Umsätze zueinander weiterhin möglich sei. Für die mit Wirkung ab 2004 eingeführte Rechtsänderung sehen die Münsteraner Steuerjuristen keine hinreichende Ermächtigungsgrundlage in der 6. EG-Richtlinie. Im Klartext: Die Gesetzesänderung in Deutschland sei europarechtswidrig.

Nun hat der V. Senat des BFH mit Beschluss vom 22. Juli 2010 (Az. V R 19/09) ein Vorabentscheidungsersuchen an den Gerichtshof der Europäischen Union (EuGH) gerichtet, um den lange schwelenden Streit endlich durch die höchste gerichtliche Instanz der Gemeinschaft klären zu lassen.

Tipp: Eigentümer gemischt genutzter Immobilien sollten sich auf das für sie günstigere EU-Recht berufen und für alle verfahrensrechtlich offenen Kalenderjahre einen Vorsteuerabzug auf Basis des Umsatzschlüssels beantragen. Die Chancen auf eine nachträgliche Steuererstattung stehen nicht schlecht. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Entschädigung und Mietgarantie

Entschädigung steuerfrei parken

Gibt ein Unternehmer ein im Betriebsvermögen bilanziertes Grundstück an die Kommune ab, damit diese darauf eine Straße errichten kann, muss die für den Grundbesitz gezahlte Entschädigung nicht unbedingt sofort versteuert werden. Sie kann bis zum Kauf eines Ersatzgrundstücks in eine gewinnneutrale Rücklage für Ersatzbeschaffung eingestellt werden. Fließen neben der Entschädigung für das Grundstück jedoch auch Gelder, die einen eventuellen Verdienstaufschlag kompensieren sollen, ist dieser Teil der Zahlungen sofort zu versteuern (Finanzgericht Mecklenburg-Vorpommern, Az. 2 K 228/06 – rechtskräftig).

Schadensersatz aus Mietgarantie

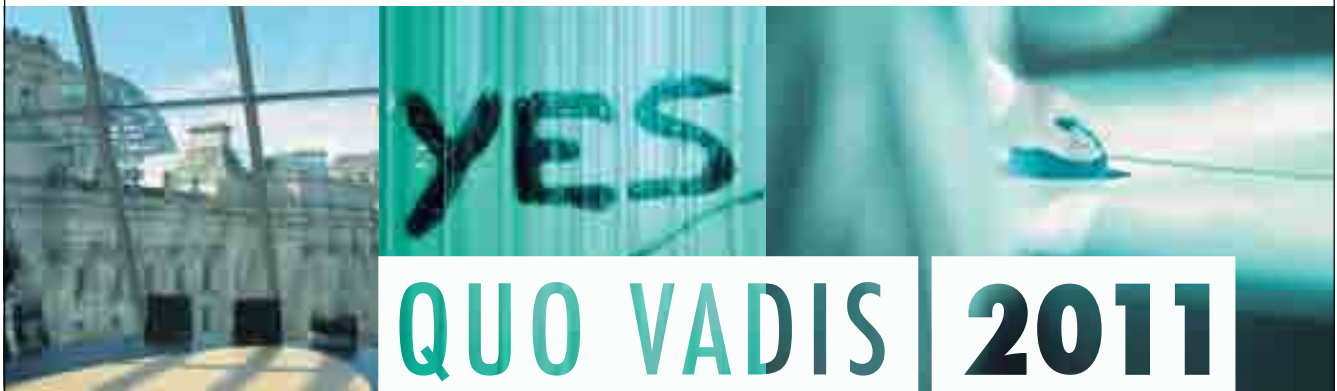
Hat der Verkäufer einer vermieteten Immobilie dem Käufer im Kaufvertrag aus den bereits

abgeschlossenen Mietverträgen Mieterträge garantiert, deren Höhe durch die tatsächlich erzielten Mieten nicht erreicht werden, und zahlt er hierfür an den Käufer später einen Ausgleich, steht diese Zahlung in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Lieferung der Immobilie und mindert deren umsatzsteuerliche Bemessungsgrundlage. Das hat der BFH mit Urteil vom 11. Februar 2010 (Az. V R 2/09) entschieden.

Im Urteilsfall hatte eine GbR ein Grundstück erworben, um darauf ein Einkaufszentrum zu errichten. Noch vor dessen Fertigstellung verkaufte sie das Grundstück und sicherte dem Erwerber zu, dass „... das Mietaufkommen ... garantiert wird aus den abgeschlossenen Mietverträgen“. Die tatsächlichen Mieteinnahmen waren jedoch in der Folgezeit geringer, weshalb der Käufer die GbR auf Schadensersatz

aus Mietgarantie verklagte. Im Rahmen eines Vergleichs verpflichtete sich die GbR im Jahr 2004 schließlich zur Zahlung von 605.000 Euro. Anschließend machte die GbR diesen Betrag im Rahmen der Umsatzsteuererklärung 2004 als nachträgliche Minderung des Kaufpreises für die Immobilie geltend. Das Finanzamt wollte die Minderung zunächst nicht anerkennen, weil die GbR nicht aus Gewährleistung, sondern aus einer versicherungsähnlichen Mietgarantie in Anspruch genommen wurde. Die BFH-Richter folgten der Argumentation nicht. Ihrer Ansicht nach gleicht die Zahlung den Minderwert der Immobilie aus, der darauf beruht, dass die tatsächlich erzielte Miete hinter der vertraglich zugesicherten Sollmiete zurückblieb. Die GbR darf somit die Schadensersatzzahlung Steuer mindernd in der Umsatzsteuererklärung geltend machen. ←|

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



QUO VADIS | 2011

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

08. - 10. Februar 2011 Scandic Berlin Potsdamer Platz

www.heuer-dialog.de/quovadis

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

Bildung: Mangelhaft

Human Resources. Die Immobilienbranche stellt wieder Personal ein – spart jedoch an dessen Weiterbildung. Nicht nur fachlich hinken die Mitarbeiter hinterher, auch an Führungsqualitäten hapert es.

Birgitt Wüst, Freiburg

Im Herbst 2010 ist die Stimmung in der Immobilienbranche so gut wie schon lange nicht mehr: Einer Umfrage des ZIA – Zentraler Immobilien Ausschuss zufolge rechnen sieben von zehn Immobilienunternehmen für 2010 mit einer besseren Ertragsituation als 2009. Dabei habe der neue Optimismus eine besondere Qualität, stellt Andreas Mattner, Präsident des ZIA, fest: „Die Branche hat aus der Krise gelernt und agiert trotz zunehmendem Optimismus besonnen. Statt auf kurzfristige Strategien zu setzen, handelt die Immobilienwirtschaft heute langfristiger und zyklenübergreifend.“ Entsprechend positiv seien auch die Erwartungen im

Personalbereich. „Statt Personalabbau heißt es jetzt wieder zunehmend, neues Personal zu finden und das bestehende zu fördern“, sagt Mattner. Die Hälfte der Immobilienunternehmen – befragt wurden alle Mitgliedsunternehmen und -verbände des ZIA – plane in den kommenden Monaten Neueinstellungen.

„Ein gewisses Miss-match“

Im Prinzip eine gute Nachricht, doch gibt es auch skeptische Stimmen. „Deutsche indirekte Immobilienanlagen bringen eine erstaunlich geringe Rendite“, wundert sich Professor Dr. Karl-Werner

Schulte HonRICS CRE, wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der International Real Estate Business School der Universität Regensburg (IREBS). „Mit Anleihen von Air Berlin und Conti lassen sich derzeit 7,6 beziehungsweise 6,4 Prozent erzielen, mit Daimler vor drei Jahren neun Prozent, vergleichen Sie das einmal mit der Performance von Immobilienaktiengesellschaften oder Offenen Immobilienfonds. Gemessen an den großen Research-Teams, die die Gesellschaften beschäftigen, ist dies auf jeden Fall ein gewisses Miss-match“, konstatiert Schulte.

Das Miss-match führt der IREBS-Chef nicht zuletzt auf ungenügende Kenntnisse der Verantwortlichen im Bereich Portfolio- und Asset-Management zurück: „Viele Manager arbeiten mit vorsintflutlichen Methoden.“ Dabei gebe es ganz hervorragende Literatur zum Thema und auch entsprechende Fortbildungsangebote, die allerdings kaum genutzt würden. „Es hapert nicht im Bereich der Grundausbildung, es

Portfolio- und Asset-Management. Ein Wachstumsbereich.

Ganz so dramatisch wie bei der IREBS sieht man die Situation bei der DIA Deutsche Immobilien Akademie in Freiburg nicht. „Unsere Kurse sind voll“, berichtet DIA-Sprecher Thomas Bühnen. Selbst in den Krisenjahren seien die Teilnehmerzahlen leicht gestiegen, was Bühnen unter anderem auch darauf zurückführt, dass sein Haus bei der Preisbildung für die Ausbildungsangebote „auf dem Boden geblieben“ sei: „Der Bedarf nach Fortbildung ist sicher da – nur sind die Unternehmen gerade in wirtschaftlich angespannter Lage nicht unbedingt bereit, für ein Seminar bis zu 5.000 Euro hinzulegen.“

Im Vergleich zu noch vor 20 Jahren habe eine deutliche Weiterentwicklung der Immobilienbranche stattgefunden. „Heute kommen viele, die bereits über die Grundausbildung – sprich: den Immobilienkaufmann – verfügen. Diesen Ausbildungsgang gab es vor 15 Jahren

noch gar nicht.“ Das Grundniveau sei höher, und ein Trend zeichne sich dabei sehr deutlich ab: „Die Akademisierung nimmt weiter zu.“ Viele Kursteilnehmer der DIA verfügten schon über einen akademischen Abschluss – sei es als Betriebswirt, als Ingenieur oder als Techniker – bevor sie sich mit der Immobilienwirtschaft beschäftigen. „Die Konsequenz: Wir müssen die Studiengänge den unterschiedlichen Anforderungen – je nach dem Niveau der Grundausbildung – anpassen“, sagt Bühnen.

Aktuell stelle er bei den Studiengängen der DIA eine steigende Anzahl von Teilnehmern fest, die nach der Ausbildung für institutionelle Investoren – Versicherungen, Anlagefonds, Pensionskassen – tätig werden wollen. „Daraus resultiert ein hoher Bedarf an Ausbildung im Bereich Asset- und Portfolio-Management – das ist bei Institutionellen ein Wachstumsbereich.“

Auf einen Blick

- Die bessere Stimmung in der Branche macht sich auch beim Personal bemerkbar. Die Hälfte der Immobilienunternehmen plant in den kommenden Monaten Neueinstellungen.
- Probleme gibt es jedoch bei der Qualifikation der Mitarbeiter. Bei Fortbildungen wird derzeit gespart.
- Es hapert nicht nur am Fach- sondern auch am Führungswissen.



Weiterbildung im Unternehmen. Hat die Professionalisierung vor der Personalentwicklung halt gemacht?

klemmt bei der Weiterbildung“, betont der Professor. „Die Professionalisierung der Immobilienwirtschaft hat vor der Personalentwicklung haltgemacht.“ Vor 20 Jahren hätten sich die Chefs noch verantwortlich für die Weiterbildung ihrer Mitarbeiter gefühlt, doch dies habe sich inzwischen grundlegend geändert.

Weiterbildungsstopp

Mit Blick auf die zunehmende Zahl von Selbstzahlern bei den Kursteilnehmern der IREBS Immobilienakademie spricht Schulte von einem „Weiterbildungsstopp“ bei vielen Immobilienunternehmen. Dass die Unternehmen die Fortbildung mehr oder weniger der Initiative der Mitarbeiter überlassen, hält der Experte für wenig weitsichtig: „Gerade im Zeitalter der Globalisierung ändert sich in der Immobilienwirtschaft auch in kurzen Zeitabständen sehr viel. Man kann sich heute nicht mehr auf den Standpunkt stellen: Einmal gelernt reicht für das ganze Berufsleben.“ Für die Einschätzung scheint auch das Ergebnis einer aktuellen Befragung des Analysehauses Feri EuroRating

Services unter 105 Investoren zu sprechen, die zusammen Immobilien für 45 Milliarden Euro halten. Danach sind GLL Real Estate Partners und Catella Real Estate nach Meinung institutioneller Immobilieninvestoren in Deutschland die besten Asset-Manager für Immobilienbestände. Zu den besonders positiv bewerteten Asset-Managern zählten die Befragten auch Quantum Immobilien, Hamburg, und die Apo Immobilien KAG (aik), Düsseldorf; auf hinteren Plätzen fänden sich große Asset-Managementgesellschaften wie IVG Institutional Funds und Meag; die beiden letzten Plätzen belegten Aberdeen Property und Schroder Property.

Feri Immobilien-Chef-Researcher Wolfgang Kubatzki zufolge werden gerade spezialisierte Asset-Managementgesellschaften exzellent bewertet. Allerdings habe es auch deutliche Kritik gegeben. So werden einigen Gesellschaften im Asset-Management grobe Fehler vorgeworfen: Insbesondere auf Marktveränderungen hätten sie viel zu spät oder gar nicht reagiert. Trotz des Ziels vieler Investorengruppen, ihre Immobilienquote zu er-

höhen, stagniere diese. Zudem sei das Investitionsverhalten hochkorreliert. Das prozyklisch gleichgerichtete Verhalten – oberste Priorität: Stabile Renditen – führe angesichts der eingeschränkten Verfügbarkeit solcher Anlageprodukte schon zu ersten deutlichen Blasenbildungen in den Core-Märkten.

Unterdessen vertritt Professor Schulte die Ansicht, dass Fachwissen der Mitarbeiter einer Immobiliengesellschaft allein längst kein Garant für deren Erfolg ist. Oft gebe es auch auf den Chefetagen eklatante Defizite. „Es mangelt häufig an Führungswissen“, stellt Schulte fest und verweist auf den Studiengang zum Executive MBA Real Estate der IREBS. Neben dem Know-how, das Absolventen befähigen soll, Immobilienunternehmen erfolgreich zu leiten, will das Studium Schulte zufolge auch „state of the art-Immobilien-Know-how“ und Marktkenntnisse im internationalen Kontext vermitteln: „Spitzenkräfte der Immobilienwirtschaft brauchen – wie in Unternehmen anderer Branchen – nicht nur Fachwissen, sondern auch Führungswissen.“ ←|

Von großen Erdbeben und kleinen Erschütterungen

Beyerles Blick. Die Immobilienbranche hat sich 2010 deutlich verändert. Das war so kaum voraussehbar. Im nächsten Jahr sind neue Themen und andere Schwerpunkte in Sicht.

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt

Wer bisher meinte, die Immobilienwirtschaft zu überschauen, musste 2010 ernüchternd zur Kenntnis nehmen, dass es eine tektonische Verschiebung gab. Eine Verschiebung, welche in Erdbeben, leichten Erschütterungen, aber auch in einer positiven neuen Landschaftsgestaltung sichtbar wurde. Seien es die Kapitalmärkte im Ausdruck der Griechenlandkrise, der Widerstand gegen infrastrukturelle Großprojekte wie Stuttgart 21, die Markt-turbulenzen der Offenen Immobilienpublikumsfonds oder aber der Siegeszug der Nachhaltigkeit. Alles überlagert von der „Erholung der Märkte“ – was das denn auch im Einzelnen jeweils bedeutet.

Dass die Kapitalmärkte die Immobilienmärkte immer stärker determinieren, ist kein Geheimnis mehr. Doch ist dieser Effekt überhaupt noch messbar und wird er rational zur Kenntnis genommen? Die schönen Marktprognosen von Januar 2010 konnten fast gänzlich im März kassiert werden, als Griechenland zugab, über Jahre die Statistiken über die ökonomischen Eckdaten gefälscht zu haben. Das Resultat an den Kapitalmärkten für das Mittelmeerland war vernichtend. Während sich die Immobilienwirtschaft noch mit der Frage des „double dipp“ der amerikanischen Wirtschaft und dem „Wie finde ich Core-Objekte mit Core-

Mietverträgen an Core-Standorten“ beschäftigten, geschah in einem Teilmarkt Erstaunliches: Diese Unsicherheit in Kombination mit dem Schlagwort Inflation im underlying, also auf Backstein-ebene, lösten eine Kapitalflut in den Markt für Wohnimmobilien aus, der aus Analystensicht geradezu bedrohliche Züge annimmt. Bedrohlichkeit als Synonym für irrationale Preissteigerungen und leer gefegte Märkte.

Bei dieser ganzen Aufregung tut es natürlich gut, wenn man von der „insgesamten Erholung der gewerblichen Immobilienmärkte“ hört. Dass sich diese Erholung sukzessive einstellt, ist sicherlich den positiven wirtschaftlichen Eckdaten 2010 geschuldet, und selbstverständlich sind die dunklen Zeiten 2008 und 2009 damit endgültig vorbei. Rational betrachtet, werden wir Ende 2010 die Nulllinie bei Vermietungsumsätzen, Mietniveau und Transaktionsvolumen durchschritten haben, welche uns auf dem Niveau von 2005 wieder neu starten lässt. Das neue Wachstum steht vor der Tür. Doch klar muss sein, dass eben vor dieser Tür auch eine unvorstellbare große Kapitalwelle an Risikoabsicherungsgeldern der Jahre 2008 und 2009 Einlass in die Immobilienmärkte begehrt.

Gerade deshalb sollte der Blick geschärft werden auf bisher vernachlässigte Marktsegmente. Es bleibt deshalb zu hoffen, dass große Teile davon sich schnellstens ins value add und opportunistische Segment aufmachen und so für eine



Diese Themen veränderten 2010 auch die Immobilienbranche: Die Griechenlandkrise, ...



... der deutliche Siegeszug der Nachhaltigkeit und die überraschenden Proteste gegen das Großprojekt Stuttgart 21.

„gesunde“ Mischung sorgen. Denn diese beiden Teilsegmente versprechen mehr denn je überdurchschnittliche Renditen.

Nachhaltigkeit und Großprojekte

Teil dieser positiven Geschichte des Marktaufschwungs 2011 wird das Thema „Nachhaltigkeit und CSR“ sein. Dass „green“ im Trend liegt, ist offensichtlich. Doch mit den Aussagen und Bekenntnissen der letzten vier Jahre allein lässt sich keine Rendite erwirtschaften. Das Positive ist denn auch die Erkenntnis, dass der nachhaltige Mehrwert auf dem Fokus der Bestandsobjekte liegt, positiv begleitet durch die Neuauflage von Fonds und von Neubauten. Dass dabei die Investoren kurzfristig in Vorleistung treten müssen und der Markt erst langsam den „Ausschlag“ akzeptiert, tut der Sache insgesamt keinen Abbruch.

Ein dritter Blickwinkel, der sich im Jahr 2010 stark manifestierte, ist die Frage

Auf einen Blick

- › Die Immobilienbranche erholt sich, startet aber im Grunde auf dem Niveau von 2005 wieder neu.
- › Ein wichtiger Aspekt des Aufschwungs ist das Thema Nachhaltigkeit.
- › Zukünftig wird es auch darum gehen müssen, mit umstrittenen Großprojekten anders umzugehen.

mit dem planerischen Umgang mit Großprojekten. Das, was Anfang der 90er-Jahre am Beispiel Berlin Potsdamer Platz noch zu vermitteln war, geriet Ende der 90er-Jahre am Beispiel Hafencity schon zu einer ernsten, aber dann weitgehend gelösten Herausforderung. Doch mit dem Projekt Stuttgart 21 scheint erstmalig eine Schwelle der Agitation erreicht zu sein, an welcher sich der „gesunde Immobilienverstand“ die Frage stellen muss, um was es hier eigentlich geht. Um ein Immobilienprojekt „Abriss des alten Bahnhofs“? Um eine „neue Stadtentwicklung“? Oder um die zukünftige „Unmöglichkeit von Infrastrukturleistungen“? (Kanzlerin Merkel).

Wahrscheinlich von allem etwas. Doch wie soll die Branche mit dieser neuen Mitsprache umgehen? Die Antwort ist klar: Auf jeden Fall einbinden. Und sich die Frage stellen, was die Branche zukünftig anders oder besser machen kann. Was also tun? Der Hinweis auf die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze, Wohnungen, Einkaufsmöglichkeiten, Kitas, Grünflächen und Ausgleichsleistungen fruchtet offensichtlich immer weniger. Es ist eine latente Angst vor Veränderungen zu spüren. Diese entsteht aber in dem Unvermögen, sich Dinge vorzustellen – gerade wie Immobilienprojekte sich nach Fertigstellung darstellen. Oftmals geleitet durch negative Zerrbilder. Mehr auch nicht. Und das genau ist es wohl, was den Widerstand gegen diese Projekte immer stärker anwachsen lässt.

Die Immobilienbranche sollte schnellstens diese Entwicklung zur Kenntnis nehmen und zeitgemäß agieren. Deshalb sei auch selbstkritisch angemerkt: Wir beherrschen die excelbasierten Cashflow-Analysen mit einem forecast von 15 Jahren und sorgen für eine Flut von Solarzellen auf den bundesdeutschen Dächern. Doch sind wir 2011 wirklich in der Lage, Städte umzubauen und den zukünftigen Generationen eine funktionierende Infrastruktur bei knappen Kassen zu hinterlassen? Hoffentlich. Denn die einzelne Immobilie erlebt mehr denn je ihre Sinn- und Wertstiftung, je nachdem, in welchem Umfeld sich diese befindet.

Neuer Wissensschub notwendig

Nach 20 Jahren immobilienwirtschaftlicher Aus- und Weiterbildung befinden wir uns offensichtlich an einer Stelle, in der die bisherige Wissensvermittlung einen neuen Wissensschub erfahren muss. Auf den zukünftigen Lehrplänen sollte deshalb mehr denn je auch Stadtumbau, Mediation, Kreativität, Kapitalmarktanalyse und Nachhaltigkeit stehen. Für ökonomische, zukunftsgerichtete Kreativität gibt es aber noch kein passendes Microsoft-Programm.

Hier ist Gott sei Dank dann wieder der Immobilienmensch gefragt. Die Säulen des Aufschwungs 2011 werden definiert über die Kapitalmärkte, die Nachhaltigkeitsdiskussion und kreatives Denken beim Stadtumbau. ←|

Die Lage ist längst nicht mehr alles

Neue Studie zu Kaufentscheidungen. Die Bedürfnisse von Wohnungsinteressenten unterscheiden sich stark von dem, was Makler und Bauträger als wichtig erachten.

Lars Binckebanck, Professor für Marketing & International Management an der Nordakademie in Elmshorn, und Peter Hettenbach, Inhaber des Instituts für Innovatives Bauen (iib), Schwetzingen

Die Immobilienwirtschaft befindet sich im Wandel. Die Entwicklungen sind widersprüchlich und äußerst dynamisch – und zwingen eine traditionell mittelständisch geprägte Branche mit atomistischen Marktstrukturen zu einer Standortbestimmung. Vor diesem Hintergrund wurde von Immonet, Institut für innovatives Bauen, und der Nordakademie eine Studie zum Kaufentscheidungsverhalten beim Kauf und bei der Miete von Wohnimmobilien durchgeführt. Dabei wurden neben rund 200 potenziellen Kunden auch 16 Bauträger zu den gleichen Kriterien befragt. Aus der Vielzahl interessanter Ergebnisse sind zwei Aspekte vor dem Hintergrund des Wandels besonders interessant. Bei den Entscheidungskriterien für den Kauf oder die Miete von Wohnimmobilien

liegen Preis und Wirtschaftlichkeit im Durchschnitt deutlich vor Zuschnitt und Lage. Ökologisches Wohnen rangiert im unteren Mittelfeld der Kriterien.

Auffällig ist, dass sich die Einschätzung der befragten Bauträger deutlich von der der Nachfrager unterscheidet. Die Branche überschätzt insbesondere die Dimensionen Preis, Lage, Familienorientierung und renommiertes Wohnen; dagegen unterschätzen Anbieter die Bedeutung der Wirtschaftlichkeit.

Ebenfalls ergiebig ist der Vergleich von Selbst- und Fremdbild hinsichtlich des Branchenimages. Während die ökologische Kompetenz der Immobilienwirtschaft aus Nachfragersicht durchaus differenziert bewertet wird, ist das Verständnis von Kundenbedürfnissen ein stark kritizierter Punkt. Offenkundig hat die Immobilienwirtschaft als Branche ein Imageproblem. Ganz anders das Selbstbild der befragten Bauträger: Dieses ist deutlich positiver als die Fremdsicht der Nachfrager.

Die Immobilienbranche hat vor allem zwei Probleme

Diese Ergebnisse lassen darauf schließen, dass die Immobilienwirtschaft zwei Probleme hat: Die Anbieter wissen nicht genau, was die Nachfrager wollen, und die Kunden wiederum beäugen die Anbieter äußerst kritisch. Die daraus entstehende Vertrauenskrise ist kein wirklich neues

Phänomen. Allerdings verschärfen heute die sogenannten „Neuen Medien“ die Situation in der Immobilienvermarktung.

Neue Medien führen zu mehr Informationsfluss

Früher herrschte Informationsasymmetrie dergestalt, dass die Nachfrager relativ uninformatiert waren und Anbieter auch durchschnittliche Angebote „aufhübschen“ konnten. Heute dagegen können Nachfrager mithilfe von Internet, Web 2.0 sowie Social und Mobile Media Anbieterangaben überprüfen und sich mit anderen Betroffenen austauschen.

Die Konsequenzen daraus für den Vermarktungsprozess lassen sich gut anhand des sogenannten AIDA-Schemas der Kaufentscheidung aufzeigen. Demnach ist der notwendige erste Schritt auf dem Weg zum Abschluss die Erregung von Aufmerksamkeit („Attention“) beim potenziellen Käufer. Diese Funktion übernimmt typischerweise die Immobilienwerbung. Hier findet zukünftig ein erster Realitäts-Check durch die Interessenten statt: Stimmen die Angaben der Werbung? Wenn Anbieter bereits bei dieser ersten Hürde beim „Aufmotzen“ erwischt werden, wird der Interessent den Prozess abbrechen und sich anderen Angeboten zuwenden.

Im positiven Fall wird er Interesse („Interest“) entwickeln und sich vom Verkäufer oder Makler beraten lassen. Hier

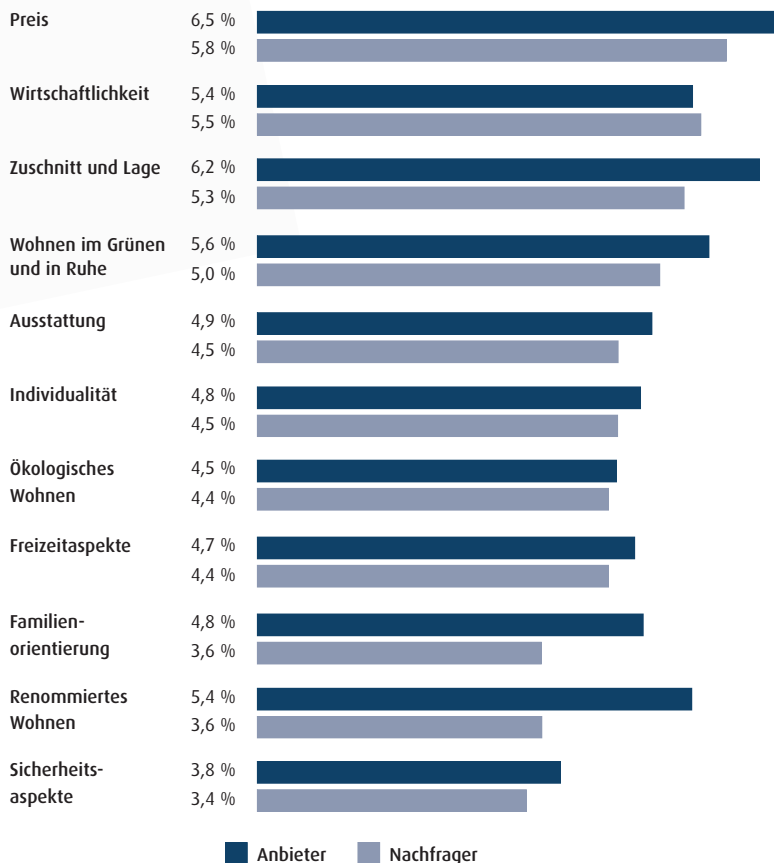
Auf einen Blick

- Bei den Entscheidungskriterien für den Kauf oder die Miete von Wohnimmobilien liegen Preis und Wirtschaftlichkeit vor Zuschnitt und Lage.
- Die Einschätzung der befragten Bauträger unterscheidet sich deutlich von der Beurteilung der Nachfrager.
- Die Branche überschätzt insbesondere die Dimensionen Preis, Lage und Familienorientierung; dagegen unterschätzt sie die Bedeutung der Wirtschaftlichkeit.



Entscheidungskriterien. Anbieter versus Nachfrager

Entscheidungskriterien Kauf und Miete von Wohnimmobilien. Was die Kunden wollen, wissen die Anbieter häufig nicht: Die Bedürfnisse von Nachfragern und Anbietern unterscheiden sich stark. Die Branche unterschätzt vor allem die Bedeutung der Wirtschaftlichkeit bei der Entscheidung.



Frage 2.1.: Kriterien der Entscheidung für Wohnimmobilien (gemessen auf einer Skala von 1 = vollkommen unwichtig bis 7 = höchste Priorität) Mittelwerte Nachfrager N=197; Anbieter N=16

Quelle: Prof. Dr. Lars Binckebanck & Dr. Peter Hettenbach

findet der zweite Realitäts-Check statt: Stimmen die Argumente des Verkäufers? Auch hier gilt: Wird dieser beim Flunkern erwischt, ist der Prozess beendet. Nach einer kompetenten und aufrichtigen Beratung dagegen wird der Interessent einen Bedarf („Desire“) entwickeln.

Danach beschäftigt sich der dritte Realitäts-Check mit dem Anbieter. Tun sich beim Blick hinter die Fassade Abgründe auf, ist der Kaufprozess kurz vor dem Ziel beendet. Nur wenn auch die Anbietermarke den Realitäts-Check besteht, wird der zukünftige Interessent

zum Abschluss („Action“) und damit zum Notar schreiben.

Die drei Arenen innovativen Immobilienmarketings

Beim Immobilienmarketing lassen sich drei „Arenen der Immobilienvermarktung“ unterscheiden. Sie sind angesichts der aktuellen Herausforderungen neu zu konfigurieren.

› Die Marketingarena: Bunte Bilder und coole Sprüche ersetzen keine Konzepte. Marketing ist ein duales Prinzip, das

einerseits als Leitbild einer marktorientierten Unternehmensführung fungiert und andererseits auch eine operative, absatzwirtschaftliche Unternehmensfunktion darstellt. In der Immobilienwirtschaft wird zumeist die erste Ebene gar nicht und die zweite Ebene nur selektiv (nämlich als Werbung) verstanden. Nur wer Kundenbedürfnisse versteht und umzusetzen in der Lage ist, verdient sich das Vertrauen und damit auch das Geld der Kunden.

› Die Vertriebsarena: Der Verkauf muss, im Gegensatz zum Marketing, real existierende Kunden überzeugen. Aufgrund der zumeist erfolgsabhängigen Entlohnung steht die Abschlussorientierung im Vordergrund. Dies führt zu einem kurzfristig ausgerichteten Handeln und konservativem Dogmatismus. Verkäuferfolklore wie „Lage, Lage, Lage“ als Erfolgsfaktor lebt trotz aller empirischer Gegenbeweise unbeirrt weiter. Dazu kommen die immer gleichen Verkaufstechniken. All dies wirkt für den aufgeklärten Interessenten abschreckend. Makler und Verkäufer müssen die vertrauensbildende Wirkung der Aufrichtigkeit entdecken, sich mit Kundenbedürfnissen auseinandersetzen und sich bei aktuellen Themen wie Energie und Demografie auskennen.

› Die Markenarena: Viele Makler und Bauträger wissen gar nicht, dass sie eine Marke darstellen. Aber auch die beobachtbaren Ansätze zur Markenführung in der Immobilienwirtschaft sind häufig suboptimal: Die „Marke“ ist dann zumeist Vorwand zur Selbstbeweihräucherung. Hier kann die Branche vom Konsumgütermarketing lernen: Richtig verstanden ist eine Marke ein aus Kundensicht relevantes Qualitäts- und Serviceversprechen, in dem ein großes Differenzierungspotenzial zum Wettbewerb schlummert. ◀

Buchtipps

„Verkaufen nach der Krise“ – Vertriebliche Erfolgspotenziale der Zukunft nutzen – Strategien und Tipps aus Forschung, Beratung und Praxis, Gabler Verlag, 2011, 238 S., ISBN: 978-3-8349-2383-7, 34,95 Euro

Wieder im Trend: Retail-Immobilien in Deutschland

MAPIC. Nach Vorjahresrückgang ist 2010 die Zahl der Teilnehmer und Aussteller an der Schwesterveranstaltung der Mipim wieder gestiegen. Messeresonanz: Der deutsche Einzelhandelsmarkt ist wieder gefragt – vor allem bei Filialisten.

Michael Harter, RESES Real Estate Executive Search von Arnim Personalberatung, Berlin



Jack Wolfskin. Erhielt den MapiC-Award für das beste internationale Retail-Konzept.

Der internationale Marktplatz für Investoren, Retailer und Developer ist die MapiC. Die Stimmung auf der Messe für Einzelhandelsimmobilien in Cannes unter Ausstellern wie Teilnehmern war in diesem Jahr wieder positiv. Ein Beweis dafür: Ihre Zahl ist gestiegen. In diesem Jahr nahmen 7.400 Besucher aus 67 Ländern teil. Gleichwohl: Die Besucherzunahme von zehn Prozent im Vergleich zum Vorjahr gleicht den 30-prozentigen Vorjahresrückgang nur zum Teil wieder aus.

Jörg Bitzer von Redevco, die größtenteils in High-Street-Objekte in West- und Osteuropa investiert, sieht den europäischen Markt derzeit „verhalten po-

sitiv“. Denn er beobachtet gespannt die „Austerity Measures“: So erhöht etwa ein von der Krise gebeuteltes Land wie Rumänien die Umsatzsteuer von 19 Prozent auf 24 Prozent. Gleichzeitig senkt es die Einkommen der Staatsdiener um 25 Prozent. Das schlägt sich unvermeidlich negativ im Konsumverhalten und somit in der Kasse der Einzelhändler nieder. Mittlerweile finden diese Maßnahmen auch in westeuropäischen Ländern statt. Sehr zum Leidwesen der Händler und indirekt ihrer Immobilienvermieter.

Auf der MapiC herrschte trotzdem eine rege Nachfrage nach Shopping-

Centern. Vor allem Deutschland ist gefragt. Charterhaus Real Estate etwa belebt abgewirtschaftete, falsch konzipierte oder in die Jahre gekommene Immobilien neu. Das Ziel ist es, Wertsteigerung als langfristige Kapitalanlage zu erreichen. Ihre Redvelopments an den Standorten Ralsdorf, Rastatt oder Unterschleißheim liegen im aktuellen internationalen Trend: Einzelhandelsimmobilien und Deutschland. Auch zieht es laut der auf der MapiC erstveröffentlichten Retailer-Studie von CB Richard Ellis viele europäische Filialisten nach Deutschland. 50 Prozent der befragten Händler ziehen eine Expansion über eigene Filialen vor, nur etwa zehn Prozent der Retailer präferieren Franchise.

Top-Märkte für Retailer

Zu den Top-Märkten der internationalen Retailer gehören laut der CB-Richard-Ellis-Studie auch Polen, Frankreich, Großbritannien, Spanien und Italien. Dorthin wollen auch deutsche Einzelhändler wie Freßnapf: „Hier treffen wir die Developer etwa für unsere Expansion in Frankreich und Italien. Wir wollen 2011 bis zu 100 Standorte eröffnen, davon zwei Drittel im Ausland“, so die Verantwortlichen Johanna Luoma und Walter Kendel in Cannes. Europaweit ist Freßnapf bereits mit über 1.100 Standorten in neun Ländern vertreten und erzielt international mittlerweile ein Drittel seines Umsatzes.



Rathaus-Galerie – Das Leverkusener Projekt der ECE mit 120 Shops war bei den Mopic-Awards der deutsche Kandidat für das beste Shopping-Center.

wann das von Icade errichtete „Odysseum“ im französischen Montpellier.

Rege diskutiert wurde das auf der Mopic vorgestellte englischsprachige Handbuch des Russian Council of Shopping Center. Das Kompendium ist in Kooperation mit Watcom Data Consulting (www.watcom.ru) entstanden. Es erhellt äußerst anschaulich die qualitative Klassifizierung und Bewertung von Shopping-Centern. Darin untersucht der Russian Council ausführlich Shopping-Center sowohl als Miet- wie auch als Investmentobjekt. Diskussionen solcher Art zwischen Fachleuten runden für den Immobilienprofi den Besuch der kleinen Schwestermesse zur großen Mipim ab. ←|

Der einzige deutsche Preisträger eines Mopic-Awards ist Jack Wolfskin. Er wurde in der Kategorie bestes internationales Retail-Konzept ausgezeichnet. Der deutsche Kandidat für das beste Shop-

ping-Center war die innerstädtische Rathaus-Galerie in Leverkusen. Doch das Projekt der ECE mit 120 Shops auf 23.000 m² konnte sich nicht gegen die harte internationale Konkurrenz durchsetzen. Es ge-

21. IIR Jahresauftaktkongress der Immobilienwirtschaft



25. und 26. Januar 2011, Hilton Frankfurt

Kommt der Aufschwung für die Immobilienwirtschaft 2011? Diskutieren Sie u. a. mit:



Marc P. Werner



Oliver Arneemann



Jan Bettink



OBin Anna Eder



Prof. Andreas-Norbert Fay



Thomas Glatte



Prof. Dr. Norbert Walter



Michael Zahn

Moderation: RA Marc P. Werner LL.M., Hogan Lovells International LLP | Oliver Arneemann, Hochtief Property Management
Jan Bettink, Berlin-Hannoverische Hypothekenbank AG | OBin Anna Eder, Stadt Deggendorf | Prof. Andreas-Norbert Fay, Fay Projects GmbH
Thomas Glatte, BASF Gruppe | Prof. Dr. Norbert Walter, Walter & Töchter Consult | Michael Zahn, Deutsche Wohnen AG

Info-Telefon: +49 (0) 2 11.96 86-35 04 (Martina Schmidt), E-Mail: martina.schmidt@iir.de

Immer offensiv – La Défense wächst weiter

Stadtentwicklung. Das Pariser Quartier zählt seit Jahren zu den bedeutendsten Bürostandorten Europas. Refurbishments großen Stils sorgen dafür, dass dies auch so bleibt.

Birgitt Wüst, Freiburg

„La Défense in Paris ist ein Symbol dafür, wie man Großstädte weiterentwickeln kann“, lobt Salvatore Ligresti, Vizepräsident Fondiaria SAI und ein Bauherr des neuen Stadtquartiers in Mailand. Planung und Umsetzung des neuen Pariser Geschäfts- und Wohnquartiers sind in der Tat von Beginn an gut gelungen. Das Quartier funktioniert. „Auch während der Wirtschaftskrise blieben die Mieten stabil“, berichtet André Spehr von BNP Paribas Real Estate. Die Investoren, unter ihnen nicht wenige deutsche Offene und Geschlossene Immobilienfonds, sind wohl mit den Renditen in La Défense zufrieden. So hat es in diesem Jahr nur wenige größere Transaktion gegeben. Bei einem dieser Deals war bezeichnenderweise ein Fonds in Liquiditätsnöten beteiligt: Aberdeen Immobilien veräußerte aus dem eingefrorenen Offenen Immobilienfonds Degi Europa den Büroturm „CB16“ mit rund 28.000 Quadratmetern an einen institutionellen Investor.

Mehr Bewegung gibt es bei den Vermietungen: So sicherte sich etwa Suez Environment gleich 44.000 von insgesamt 68.000 Quadratmetern Bürofläche im Hochhaus „CB21“ für sein neues Hauptquartier. Der „CB21“ war von der Anfang des Jahres aus der Fusion der Projektentwickler La Défense und Seine-Arche hervorgegangenen Entwicklungsgesellschaft EPADESA vollständig saniert worden. Während der letzten 18 Monate mieteten Spehr zufolge in La Défense Total, GDF Suez Energy und SNCF Flächen an.

„Schwierigkeiten, Nachmieter zu finden, haben wir in unseren Objekten in La Défense nicht“, berichtet Claus Thomas FRICS, Geschäftsführer der LaSalle GmbH in München. Ein Grund, der Unternehmen nach La Défense führt, sind Flächenangebote in allen benötigten Größenordnungen. „Für großflächige Anmietungen steht ‚intramuros‘ kein Platz zur Verfügung“, sagt Spehr. Denn Paris zeichnet sich durch eine intakte

historische Bausubstanz aus – und durch rigide Bauvorschriften im Kernbereich. Ein weiterer Grund ist die Weitsicht der Planer auch in der ersten Dekade dieses Jahrhunderts. Den Plänen zufolge will EPADESA bis 2015 ein vitales Stadtquartier mit modernsten ökologischen und sozialen Nachhaltigkeitsstandards entstehen lassen. Tatsächlich werden in La Défense seit zweieinhalb Jahren nur noch Gebäude errichtet, die den Kriterien des französischen Nachhaltigkeits-Labels HQE (Haute Qualité Environnementale) entsprechen.

HQE-Gebäude im Trend

Das Interesse an HQE-Gebäuden sei deutlich gestiegen, insbesondere nach der von Nicolas Sarkozy nach seiner Wahl zum Staatspräsidenten im Jahr 2007 medienwirksam lancierten „Grenelle de l’environnement“. Auf diesem Umweltgipfel, wurden einschneidende Maßnahmen vereinbart. Ab 2011 etwa müssen alle neuen Bürogebäude dem Niedrigenergiestandard (<50 kWh pro Quadratmeter und Jahr) entsprechen. Zudem sollen ab 2020 alle Gebäude eine positive Energiebilanz aufweisen. Derzeit haben Neubauten laut der französischen Agentur für Umwelt und Energiewirtschaft einen durchschnittlichen Verbrauch von 100 bis 110 kWh. Bestandsgebäude benötigen im Schnitt 250 kWh.

Laut Makler- und Beratungshaus Savills werden in diesem Jahr weitaus mehr



Jean Sarkozy, Sohn des französischen Präsidenten, gelangte im Alter von 23 Jahren in den Verwaltungsrat der EPAD.



Grand Arche. Ein Highlight der Skyline von La Défense. Er liegt genau auf der historischen Stadtentwicklungsachse von Paris.

EPADESA-Besonderheiten

Anfang des Jahres 2010 verwandelte sich EPAD durch Fusion mit der Entwicklungsgesellschaft des Nachbardistrikts Seine-Arche in die überkommunale Planungsbehörde EPADESA (Établissement public d'aménagement de la région de La Défense et Seine-Arche). EPADESA ist eine Anstalt öffentlichen Rechts mit industriellem und wirtschaftlichem Charakter. Sie führt städtebauliche Untersuchungen sowie Infrastrukturarbeiten durch. Sie tritt selbst nicht als Bauherr auf, sondern verkauft Baurechte an Investoren, was ihre Haupteinkommensquelle darstellt. Sie besitzt einen Verwaltungsrat mit staatlichen Vertretern aus verschiedenen Ministerien sowie aus kommunalen und sonstigen gebietskörperschaftlichen Mitgliedern.

Von Beginn an war in La Défense auffällig, dass Planungsentscheidungen in hohem Maße Chefsache der französischen Staatspräsidenten gewesen sind. Zu einem größeren Eklat kam es, als im vergangenen Jahr Jean Sarkozy an die Spitze der Behörde nominiert wurde. Angesichts des erstaunlichen Karrieresprungs des Präsidentensohns, damals 23 Jahre alt und Jurastudent im zweiten Studienjahr, sprach man von Vetternwirtschaft. Diesen Vorwurf wies Sarkozy junior weit von sich. Er zog aber seine Kandidatur für den Chefposten zurück. „Ich will keinen Sieg, der einen Verdacht aufkommen lassen könnte.“ In den Verwaltungsrat jedoch wurde er gewählt.

Gebäude mit dem Umweltsiegel HQE zertifiziert – insgesamt 650.000 Quadratmeter. Ein Großteil der Green Buildings im Bürosektor entstünden in La Défense. Konzerne, aber auch Immobilienfonds legten hohen Wert auf ein grünes Label. Dieses nütze vor allem dem Vertrieb von Immobilienfondsanteilen.

Doch welche Zukunft steht Gebäuden in La Défense bevor, bei denen ein Refurbishment nach den hohen Standards von HQE nicht möglich ist und bei denen sich ein Neubau noch nicht rechnet? Dass sich ein zweigeteilter

Markt herausbilden könnte, hält LaSalle-Geschäftsführer Thomas für wenig wahrscheinlich. Zum einen schauten längst noch nicht alle mietenden Unternehmen darauf, ob ein Gebäude zertifiziert ist oder nicht. Zum anderen könnten ältere Gebäude den Mangel, kein HQE-Label zu haben, durch den Vorteil der günstigeren Lage aufwiegen. Unterdessen wächst der Büro- und Geschäftsstandort vor allem an den Rändern weiter – was Beobachtern Anlass zur Sorge gibt, dass in den kommenden Jahren viele neue Flächen auf den Markt

kommen werden. „Zudem hat sich die Situation im Zentrum verändert“, sagt Spehr. Im Gegensatz zu La Défense seien die Mieten während der Wirtschaftskrise an den innerstädtischen Bürostandorten stark gefallen. „Von den Gesellschaften, die 5.000 m² Bürofläche neu anmieten müssen, ziehen heute viele für 650 Euro pro Quadratmeter und Jahr in die Innenstadt statt für 580 Euro nach La Défense.“ LaSalle-Experte Thomas weist dagegen darauf hin, dass die Mieten im CBD inzwischen schon wieder stiegen. ←|

Ausgleich des Wertverlusts?

Geldentwertung. Durch indexierte Mietverträge versuchen Eigentümer, die Preisabwertung einer Immobilie durch Inflation aufzufangen. Dabei ist überhaupt nicht bewiesen, ob das funktioniert.

Dr. Bernd Itl, Vorstandsmitglied der ZBI Zentral Boden Immobilien AG, Erlangen

Angesichts wachsender Inflationsbefürchtungen vieler Anleger wird von Immobilienanbietern zunehmend deren Eigenschaft als Inflationsschutz betont. Ein beliebtes Argument lautet, dass sich durch indexierte Mietverträge automatisch die Mieten an die Geldentwertung anpassen. Denn: Da sich der Wert einer Immobilie als Vielfaches der Jahresnettokaltmiete errechnet, müssten sich bei steigender Inflation auch steigende Immobilienwerte ergeben.

Empirisch lässt sich dieser Zusammenhang jedoch nicht belegen. Eine aus dem Jahr 2009 stammende Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft hat die

ständen etwas besser da, Wohnimmobilien schützten am besten vor Inflation.

Zu einem ähnlichen Ergebnis gelangte eine 2010 veröffentlichte Studie von BulwienGesa/Deutsche Land, die einen Zeitraum ab dem Jahr 1975 analysierte. Gewerbeimmobilien böten demnach im Durchschnitt keinen Inflationsschutz. Dagegen liege der Preisindex für Wohnimmobilien langfristig über der allgemeinen Preissteigerungsrate – allerdings mit wenig Dynamik seit 1993.

Obwohl sich Methode und Untersuchungszeitraum der beiden Studien unterscheiden, kommen beide zu dem Ergebnis, dass Wohnimmobilien eher einen

en die Mietverträge meist über Wertsicherungsklauseln verfügen, ist dies bei Wohnimmobilien nicht der Fall.

Unterschiede je nach Nutzung

Gewerbemietverträge werden jedoch in der Regel befristet abgeschlossen, wobei die Verträge bei Einzelhandelsobjekten oftmals über sehr viel längere Zeiträume reichen als die von Büroobjekten. Jedoch sind die Mieten bei den lang laufenden Einzelhandelsmietverträgen oftmals nur zu 60 Prozent an die Preissteigerungsrate angepasst, sodass bei längeren inflationären Phasen eher eine Wertminderung gegeben ist.

Bei Büroimmobilien ist hingegen auch eine 100-prozentige Indexierung nicht selten. Da die Verträge nach dem Auslaufen jedoch neu verhandelt werden, bieten Indexierungen nur einen sehr eingeschränkten Schutz. Die Mietentwicklung bei Büroobjekten unterliegt viel größeren Schwankungen. Läuft der Vertrag zu einem Zeitpunkt aus, in dem ein Angebotsüberhang besteht, sind bei einem Anschlussmietvertrag oftmals nur geringere Mieten durchsetzbar, was den Effekt der Indexierung aufhebt.

Zwar ist auch bei Wohnimmobilien – rechtlich gesehen – eine Indexierung möglich, in der Praxis sind sie jedoch selten. Wenn Wohnimmobilien einen deutlich besseren Inflationsschutz bieten als Gewerbeimmobilien – wie dies die Studien beweisen –, dann folgt daraus jedoch, dass das Argument, indexierte Mietverträge seien der Grund für die Inflationsschutzeigenschaft von Immobilien, nicht richtig ist. ←|

Indexierte Mietverträge sind nicht unbedingt der Grund dafür, dass der Wertverlust durch Inflation ausgeglichen wird.



Veränderung der Inflationsrate und der Immobilienwerte für die Jahre ab 1998 untersucht. Ergebnis: Zwischen den verschiedenen Immobilien-Nutzungsarten gibt es erhebliche Unterschiede. Handelsimmobilien böten nur einen geringen Schutz vor Inflation, Büroimmobilien

Inflationsschutz bieten als gewerbliche Objekte. Folgte man dem oft bemühten Argument, indexierte Mietverträge garantierten eine gute Wertsicherung für Immobilien, dann müsste das Ergebnis anders ausfallen. Denn während bei Büro- und Einzelhandelsimmobili-

„Für jemanden wie mich, der viel in Spezialimmobilien wie Hotels und Seniorenimmobilien unterwegs ist, ist es wichtig auch zu diesen Sonderthemen gut recherchierte und aufbereitete Informationen zu bekommen. Die Immobilienwirtschaft leistet das und setzt immer wieder auch Schwerpunkte zu solchen Themen.“

Bernhard H. Heiming, Ingenium Gesellschaft für Bau- und Kostenmanagement, Vorsitzender des Arbeitskreises Seniorenimmobilien beim BFW



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.

Der hochstilisierte Streit um die Jahresabrechnung

Diskussionen. Es widerspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, Zahlungen zur Instandhaltungsrücklage als Ausgabe zu buchen, so der BGH. In dieses Urteil ist viel hineingeheimnisst worden. Wohl zu Unrecht.

Alexander C. Blankenstein, Rechtsanwalt, Düsseldorf

Mit seiner Entscheidung vom 4. Dezember 2009 (V ZR 44/09) hat der Bundesgerichtshof (BGH) für einigen Wirbel über Form und Inhalt der Jahresabrechnung gesorgt. Er hatte entschieden, es widerspreche den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, Zahlungen zur Instandhaltungsrücklage als Ausgabe zu buchen.

Auch wurde der oft geübten Praxis, nur die Soll-Rücklage nach Wirtschaftsplan als Zuführung in der Jahresabrechnung auszuweisen, eine Absage erteilt. In der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage sind vielmehr die tatsächlich erfolgten Ist-Zahlungen der Wohnungseigentümer aufzuführen und daneben noch die Beitragsrückstände zur Instandhaltungsrücklage.

Unverständliche Diskussion

Im Nachgang zu „44/09“ ist eine Diskussion über Form und Inhalt der Jahresabrechnung losgetreten worden, die mit den Grundsätzen des Urteils nichts mehr zu tun hat. Die Rufe nach einer grundlegenden Reform des Abrechnungswesens, die nach dem Urteil laut geworden sind, dürften jedoch schnell wieder verhallen. Nach wie vor sind zwingende – aber auch ausreichende – Bestandteile einer ordnungsmäßigen Jahresabrechnung

- › die Jahresgesamtabrechnung hinsichtlich der lückenlosen Darstellung sämtlicher Einnahmen und Ausgaben der Gemeinschaft in der jeweiligen Abrechnungsperiode,



Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen. Wie soll man Entnahmen aus der Instandhaltungsrücklage zu diesem Zweck in der Jahresabrechnung buchen?

- › die Jahreseinzelaufstellungen, mittels derer die einzelabrechnungsrelevanten Einnahmen und Ausgaben unter Beachtung des gesetzlichen oder vereinbarten Verteilungsschlüssels auf die Eigentümer umgelegt werden,
- › die Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage sowie
- › eine Darstellung der Entwicklung der gemeinschaftlichen Bankkonten, so-

dass eine Überprüfung der Schlüssigkeit der Jahresabrechnung möglich ist.

Um das BGH-Urteil in dieses Abrechnungssystem zu integrieren, muss aber das Rad nicht neu erfunden werden. Weder entwickelt sich die Jahresabrechnung weg vom reinen Einnahmen-/Ausgabenprinzip hin zur Bilanz noch besteht Bedarf daran, den Vermögensstatus zum

zwingenden Bestandteil der Jahresabrechnung zu kürten.

Stein des Anstoßes ist die Forderung des BGH, in der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage auch Beitragsrückstände aufzuführen. Freilich stellt ein entsprechender Rückstand zwar eine Forderung der Gemeinschaft dar, ist aber gleichfalls gerade das Ergebnis der Abrechnung. Da die Hausgeldzahlungsverpflichtung zudem nicht vergleichbar ist mit den Zahlungspflichten bilateraler Austauschverhältnisse, der Eigentümer vielmehr selbst Mitglied des Verbands ist und eine Soll-Ausstattung des Gemein-

Bestandteil der Jahresabrechnung zu erklären. Dabei ist der Vermögensstatus zur Darstellung der wirtschaftlichen Gesamtsituation der Gemeinschaft sinnvoll. Er hat indes keine Auswirkung auf das Ergebnis der Jahresabrechnung, sondern stellt ein fakultatives Informationsmedium dar, das an der Beschlussfassung über die Genehmigung der Jahresabrechnung nicht teilnimmt.

Folgefragen

Unmittelbare Folgefragen stellen sich in Umsetzung der BGH-Entscheidung lediglich hinsichtlich der Verbuchung bei Teilzahlungen von Eigentümern und der Darstellung von Entnahmen aus der Instandhaltungsrücklage zur Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen in der Jahresabrechnung. Soweit in der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage die tatsächlichen Zahlungen der Eigentümer zur Instandhaltungsrücklage darzustellen sind, besteht bei Teilzahlungen der Eigentümer das Problem, wie diese Teilbeträge zu verbuchen sind. Kann der Zahlungsbetrag in voller Höhe für die Bewirtschaftungskosten verwendet werden oder folgt aus der Zweckbestimmung eines Teils der Gesamthausgeldzahlung als Zuführung zur Instandhaltungsrücklage, dass quotale auch die Instandhaltungsrücklage zu bedienen ist? Derzeit spricht sich die überwiegende Auffassung für eine quotale Verbuchung der Hausgeldrückstände aus. Nach allgemeiner Auffassung haben die Eigentümer allerdings auch die Kompetenz, andere Regelungen für die jeweilige Wirtschaftsperiode zu beschließen.

Hinsichtlich der Darstellung von Entnahmen aus der Instandhaltungsrücklage zur Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen der Gemeinschaft sind mehrere Wege gangbar. Sicherlich konsequent ist es, die entsprechende Sanierungsmaßnahme ausschließlich in der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage aufzuführen und die entsprechenden Geldflüsse in der Darstellung der Bankkontenentwicklung transparent zu machen. Denkbar ist auch, den Sanierungsaufwand ergänzend

in der Jahresgesamtabrechnung betragsmäßig auszuweisen. In der Jahreseinzelabrechnung verbietet sich allerdings eine Umlage der Kosten auf die einzelnen Eigentümer, da die Finanzierung ja gerade aus der Instandhaltungsrücklage erfolgte. Soweit dies vereinzelt noch als zulässig angesehen wird, müssen aber fiktive Buchungen in der Einzelabrechnung zu einer Neutralisierung der insoweit ausgewiesenen Kosten gebildet werden.

Falsch wäre es, die Entnahme aus der Instandhaltungsrücklage als Einnahme darzustellen. Denn es handelt sich nur um einen internen Buchungsvorgang, der in der Jahresabrechnung nichts zu suchen hat. Insoweit hat der BGH entschieden, dass reziprok die Zahlungen der Beiträge zur Instandhaltungsrücklage nicht als Kostenposition oder Ausgabe dargestellt werden dürfen. ←|

Auf einen Blick

- › Weder entwickelt sich die Jahresabrechnung weg vom reinen Einnahmen-/Ausgabenprinzip hin zur Bilanz noch besteht Bedarf daran, den Vermögensstatus zum zwingenden Bestandteil der Jahresabrechnung zu kürten.
- › Unmittelbare Folgefragen stellen sich hinsichtlich der Verbuchung bei Teilzahlungen von Wohnungseigentümern und der Darstellung von Entnahmen aus der Instandhaltungsrücklage zur Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen in der Jahresabrechnung.
- › Hinsichtlich der Darstellung von Entnahmen aus der Instandhaltungsrücklage zur Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen der Gemeinschaft sind mehrere Wege gangbar.
- › Um das BGH-Urteil in ein Abrechnungssystem zu integrieren, muss das Rad nicht neu erfunden werden.

schaftsvermögens aufgrund des Wirtschaftsplans beschlossen wurde, legt der Ausweis von Beitragsrückständen nur deklaratorisch dar, wer seinen Pflichten aus dem Gemeinschaftsverhältnis nachgekommen ist und wer nicht.

Da die Beitragsrückstände aufgrund des Urteils gerade nicht im Vermögensstatus darzustellen sind, besteht auch kein gesteigerter Bedarf, ihn zum zwingenden

ANZEIGE

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.

Alles Gold, was glänzt?

Goldenquest. Die Online-Plattform von Savills mit geprüften Angeboten für Deals zwischen einer Million und 20 Millionen Euro hat bereits 1.000 Kunden.

Jörg Seifert, Freiburg

Quest heißt auf Englisch: Suche, aber auch Herausforderung. To quest heißt: Die Beute aufspüren. Somit wird der Themenkreis klar, um den es bei der geschlossenen Online-Plattform Goldenquest von Savills geht: Goldene Objekte finden. Im Angebot sind geprüfte Investments aller Asset-Klassen, hauptsächlich Einzelhandels-, Büro- und Wohnobjekte. Zirka 100 Objekte pro Jahr durchlaufen seit dem ersten Test 2007 den Datenraum, der erst kürzlich einen Relaunch erhalten hat. Zu 35 Abschlüssen sei es bisher gekommen, teilt Savills auf Anfrage mit.

1.000 Nutzer durften sich bislang registrieren. Darunter sind institutionelle und private Investoren, aber auch Maklerkollegen aus dem eigenen Haus, die die Plattform für Marktbeobachtungen nutzen. Dürfen eigentlich auch

andere Maklerhäuser auf diese Plattform? „Nein“, sagt Lars-Oliver Breuer FRICS, Managing Director Investment bei Savills. Wir wollen uns auf Privatinvestoren fokussieren. Da spielt Diskretion eine große Rolle. Wir schauen uns jeden neuen Teilnehmer von Goldenquest genau an. Im Zweifelsfall fragen wir auch mal nach, wer sich hinter der einen oder anderen Adresse verbirgt, bevor wir diese zulassen.“ Das heißt, die Plattform enthält nicht nur geprüfte Angebote, sondern auch ebensolche Nachfrager. „Wir schließen mit der Plattform eine Bedarfslücke des Online-Immobilienmarkts“, ergänzt Breuer. „Angebote zwischen einer Million und 20 Millionen Euro werden auf den klassischen Immobilienportalen kaum angeboten und auch nicht nachgefragt.“

Datenaufbereitung für Anbieter

Höhere Geschwindigkeit, noch besserer Service und alle Objektunterlagen downloadbar – das bietet der Marktplatz. Das Berliner Unternehmen Iconate entwickelte ihn auf Basis von TYPO3. „Per Mausklick können wir tausend Interessenten an den Tisch bringen“, sagt der zuständige Savills-Consultant Marcel Jann. Doch wie gelangen die Daten auf den Marktplatz? Bislang gibt es erst eine automatisierte Schnittstelle, und zwar zur auch von Savills selbst intern genutzten CRM-Software ARGO von Delta Access. Die Anbieter der millienschweren Objekte auf Goldenquest werden natürlich auch persönlich beraten. Bei der Aufbereitung der in den unterschiedlichsten Formaten vorliegenden

Auf einen Blick

- Die Online-Plattform www.goldenquest.de von Savills mit geprüften Angeboten für Deals zwischen einer Million und 20 Millionen Euro hat bereits 1.000 Kunden.
- Die Möglichkeiten des Online-Mediums werden durch die Bereitstellung von Film- und Bildmaterial, eine detaillierte Kostenaufstellung, Mieterlisten sowie weitreichende Standortinformationen genutzt.
- Goldenquest dient nicht der Transparenz. Die Objekte sind chiffriert, über den Abschluss erfährt außer Savills niemand etwas.
- Der Nutzen liegt im Anbahnungsbereich einer Transaktion. Um bis zu drei Monate schneller soll dieser sein.



Goldenquest: Für Immobilienanfragen aus einem exklusiven Kundenkreis.

Originaldaten helfen die Mitarbeiter des Beratungshauses auch händisch, damit der Datenimport klappt. Auch eine Zweisprachigkeit der dargestellten Objekte ist möglich.

Ein Grund für die merkliche Belegung der Plattform liegt jenseits des technischen Relaunches. Denn nunmehr müssen Suchende keinen Maklervertrag mehr unterzeichnen, um diesen Online-Datenraum nutzen zu können. Damit ist es Savills gelungen, die Hemmschwelle zur Interessentengewinnung erheblich zu senken. So können auch Angestellte von Investoren die Plattform leichter nutzen.

Rechtsfragen

Goldenquest bietet mit dem dahinterstehenden Maklerhaus eine Rechtsprüfung der Mietverträge und die technische Begutachtung des Objekts an. Trotzdem findet sich in den allgemeinen Geschäftsbedingungen des Produkts ein Haftungsausschluss für die Richtigkeit der Angaben. Hierfür muss allein der Anbieter einstehen. Des Weiteren wird eine Exklusivität der eingestellten Objekte zwar angestrebt, doch gilt diese aufgrund der komplexen Marktstrukturen nicht für jedes der aufgeführten Objekte. Für die besonders spannenden gibt es oft keinen Alleinauftrag. Und Gemeinschaftsgeschäfte lassen sich häufig nicht allein auf der Plattform abwickeln.

Wer sich für einen Reporting-Service der Plattform entscheidet, kann wählen, ob er alle Informationen, sobald sein Objekt nur angeklickt wird, erhalten will oder ob ihn letztendlich nur die gelungene Transaktion interessiert. Ein Newsletter mit neuen Objekten erreicht zweiwöchentlich alle tausend registrierten Mitglieder der Online-Plattform automatisch.

Die Objekte sind allerdings für den Interessenten en detail nicht erkennbar. Aber es soll ihnen wie auch den Verkäufern den Transaktionszeitraum stark verkürzen. Wobei die Beschleunigungseffekte – Savills spricht von einer Reduzierung von sechs auf drei Monate – eher im Anbahnungsbereich angesiedelt sind. Denn die internen Abläufe der Kunden sind davon selbstverständlich unbeeinflusst. Elektronische Vertragsabschlüsse sind gleichfalls lediglich Zukunftsmusik.

Mit dem Relaunch der Online-Plattform ist keinesfalls der Durchbruch in Richtung Massengeschäft geplant. Denn seit jeher hat sich Savills auf einen ausgewählten Kundenkreis spezialisiert – so auch mit Goldenquest. Doch dieser erhält nunmehr die aktuellen technischen Möglichkeiten eines Online-Mediums.

Ein Portal für Ladenhüter?

Das Maklerhaus selbst erhofft sich jedenfalls mithilfe des relauncheden Produkts interne Erleichterungen im Geschäftsablauf speziell für B-Lagen. Ob sich die erheblichen Investitionen in die Technik auszahlen werden, ist ungewiss. Sicherlich ist das Produkt geeignet zur Vorauswahl von Objekten für einen exklusiven Nutzerkreis. Doch kann Goldenquest mit nur 35 vermittelten Objekten innerhalb von drei Jahren mehr sein als ein Portal für Ladenhüter?

Goldenquest dient auch nicht der Markttransparenz. Die Objekte sind chifriert, über den Abschluss erfährt außer Savills niemand etwas. Alles in allem versucht man bei Savills, seine Marktexpertise auch auf das Online-Produkt zu übertragen. Doch in Geschäften, in denen Diskretion eine sehr starke Rolle innehat, spielte das Internet bislang nicht die erste Geige. Vertrauen steckt man eher in Menschen als in Maschinen.

Fazit? Die Beute aufspüren kann mit Goldenquest zwar ganz gut gelingen, doch zur Strecke bringen muss sie weiterhin der Mensch. Bei Savills steht auch hinter den Internet-Aktivitäten der lebendige Makler. Das wiederum ist eigentlich eine gute Voraussetzung für die Bewältigung auch dieser Herausforderung. ←|

GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiemessung 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 mit individuellen Lösungen aus einer Hand! Unser Komplettsystem mit bewährten Messgeräten und leistungsstarker Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP KEINEM
www.gemas.de

Zertifizierte berufsbegleitende Studiengänge

Geprüfte/r

Immobilienverwalter/in (EBZ|gtw|DDIV)

7 Wochenendseminare, 8 Monate

Immobilienkaufmann/-kauffrau (IHK)

EBZ-Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

Immobilienfachwirt/in (IHK)

10 Wochenenden, 16 Monate
verkürzbar auf 12 Monate

und weitere Seminare

**Starttermine im
Frühjahr: www.gtw.de**



gtw - Weiterbildung
für die Immobilienwirtschaft

Beratung unter
Tel: 089 / 57 88 79
Infos: www.gtw.de

Gebremste Belebung

Contracting. Das eigentlich lukrative Geschäftsmodell wartet immer noch auf seinen großflächigen Durchbruch. Und seine Anbieter warten auf die lang ersehnte Änderung des Mietrechts. Eine Marktübersicht.

Jörg Seifert, Freiburg

Der Koalitionsvertrag der schwarz-gelben Regierungskoalition klang auch für die Contracting-Anbieter in Deutschland verheißungsvoll: Man wollte – so die Absicht – Hürden des Mietrechts beseitigen, die einer energetischen Sanierung im Wege stehn. Das sollte zum

gemeinsamen Vorteil von Mietern und Eigentümern sein und gleichermaßen die Mietwohnungen wie auch den Gewerbebereich betreffen.

Doch geht auch in diesem Politikfeld in Berlin einiges durcheinander: Der Entwurf des Änderungsgesetzes zum Mietrecht wird in den Medien lanciert. Und was darin steht, befriedigt niemanden. So ist auch vonseiten der Immobilienwirtschaft harsche Kritik zu vernehmen. Diese betrifft insbesondere das in dem Entwurf weiterhin eingeräumte Mietminderungsrecht bei Beeinträchtigungen durch energetische Sanierungsmaßnahmen. Es soll lediglich bei der gesetzlichen Verpflichtung des Eigentümers zu energetischen Sanierung ausgeschlossen sein. Dabei wäre es seitens der Branche besonders wichtig für die Fälle, in denen der Vermieter sich aus freien Stücken zu klimafreundlichen und energie sparenden Maßnahmen entscheidet. Ein Lichtblick allerdings ist die Tatsache, dass in besagtem Entwurf auch Maßnahmen als energetische Modernisierung anerkannt werden, die zur Energieeinsparung führen oder der Energieeffizienz nutzen.

Zukäufe und Übernahmen

Obwohl das politische Umfeld noch reichlich unsortiert daherkommt, erleben die einschlägigen Contracting-

Anbieter in Deutschland Jahr für Jahr eine vorsichtige, aber stetige Belebung dieses Geschäftsfelds. Die aktuellen Jahresumsätze entnehmen Sie bitte den Anbieterangaben in nachstehender Marktübersicht. Auch Zukäufe und Firmenübernahmen sind an der Tagesordnung. Cofely etwa hat den Energiedienstleister Proenergy Contracting übernommen. Die GDF Suez-Tochter verstärkt sich auf diese Weise im Energie-Contracting um zirka 60 Millionen Euro Jahresumsatz. Außerdem bringt der übernommene Dienstleister 3.388 Wärme-Contracting-Verträge und ein Bonusprogramm zur Steigerung der Energieeffizienz und Reduktion von CO₂-Emissionen mit ein.

Big-Player und Verfolger

Damit haben sie fast zu Techem Energy Contracting mit ihren 5.850 Verträgen aufgeschlossen, wobei man auf deren neue Zahlen nach Abschluss des Geschäftsjahres im März 2011 gespannt sein darf. MVV Energiedienstleistungen, Thermo-tex und RWE Energiedienstleistungen sind weitere bundesweite Big-Player. Hinter den Großen liegt mit 85 Millionen Euro Jahresumsatz die zur Kalo-Gruppe gehörende Urbana Energietechnik. Und alle miteinander hoffen auf die Entfernung der Mietrechtshürden zum allseitigen Vorteil. ←|

Eine Langfassung der nachfolgenden Tabelle „Contracting“ finden Sie online unter



www.immobilienvirtschaft.de/Marketplace



Wie lange dauert es, bis das Contracting endlich in Fahrt kommt?

Marktübersicht: Contracting 2010/11



Firmenname	Cofely Deutschland GmbH	Enercity Contracting GmbH	E.ON Mitte Wärme GmbH	ESB-Wärme GmbH
Internet	www.cofely.de	www.enercity-contracting.de	www.eon-mitte-waerme.com	www.esb.de
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	Uwe Heß	Jörg Wegener	Norbert Nordmeyer	Steffen Otto
Umsatz im Geschäftsjahr 2009 in Euro	342 Mio. Euro	29,7 Mio. Euro		
Produktname	Energieliefer-/Energiespar-Contracting	Enercity Wärmeservice Klassik/Direkt	Energieliefer-Contracting	
Kernzielgruppe	Immobilienwirtschaft (Wohnung und Gewerbe)	WoWi, Gewerbe, öffentl. Einrichtungen, Industrie	siehe Einsatzbereiche	Hotellerie, Kommunen, Wohnungswirtschaft, soziale Einrich.
Verträge für Wärme-Contracting	rund 2.200	ca. 1.600	ca. 1.000	> 400
Minimale Vertragslaufzeit	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	10 Jahre
Minimal zu beheizende Fläche in m ²	500 m ²	ca. 2.000 m ²		nein
Kombi. Anlagen- u. Einspar-Contracting	ja	derzeit nicht	nein	nein
Erdwärme			ja	
Fernwärme	ja	ja		ja
Sonstige erneuerbare Energien	Holzackschnitzel	Holzackschnitzel, Biomethan, Biogas	Kraft-Wärme-Koppl., Bioerdgas-aufbereitung, -BHKW	Hackschnitzel, Biogas, CO ₂ -neutrales Erdgas
Neue Features in 2010/2011 (Auswahl)		Inbetriebnahme mehrerer Biogaserzeugungsanlagen		KWK-Technologie/Gaswärmepumpe



Firmenname	FAMIS Gesellschaft für Facility-Management und Industrieservice mbH	GASAG WärmeService GmbH	HOCHTIEF Energy Management GmbH	MVV Energiedienstleistungen GmbH
Internet	www.famis-gmbh.de	www.gasag-waerme.de	www.hochtief-energymanagement.de	www.mvv-edl.de
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	Rainer Vollmer	Ulrich Paschke	Thomas Raach	
Umsatz im Geschäftsjahr 2009 in Euro		72,8 Mio. Euro		300 Mio. Euro
Produktname	Energie-Contracting	Energieliefer- und Einspar-Contracting		Immobilienversorgung
Kernzielgruppe	Industrie, Büro/Gewerbe, Kommunen, Krankenhäuser	Immobilienwirtschaft, öffentl. Einrichtungen, Krankenhäuser	Industrie, private und öffentliche Liegenschaften	
Verträge für Wärme-Contracting	ca. 70	>1.000	ca. 150	180
Minimale Vertragslaufzeit	1 Jahr	keine	3 Jahre	5 Jahre
Minimal zu beheizende Fläche in m ²		keine Beschränkung	20.000	2.000
Kombi. Anlagen- u. Einspar-Contracting	ja	ja	ja	ja
Erdwärme		ja	ja	ja
Fernwärme	ja	ja	ja	ja
Sonstige erneuerbare Energien		Biogas	Biomasse, Biogas, Bioerdgas	
Neue Features in 2010/11 (Auswahl)				

Alle Daten beruhen auf Anbieterangaben (Stand: November 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf



Firmenname	NGT Contracting GmbH	OVE Objektversorgung mit rationellem Energieeinsatz GmbH & Co. KG	Proenergy Contracting GmbH & Co. KG	RWE Energiedienstleistungen GmbH
Internet	www.ngt-contracting.de	www.ove.de	www.proenergy.de	www.rwe-energiedienstleistungen.de
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	Jörn Heilemann	Fritz Thormählen	Thomas Schauerte	Norbert Neuhaus
Umsatz im Geschäftsjahr 2009 in Euro		6,9 Mio. Euro		120 Mio. Euro
Produktname	NGT-Contracting	Wärmelieferung	Contracting	RWE Energie-Contracting
Kernzielgruppe	Krankenhäuser, Kommunen, Wohnungswirtschaft, Hotels, Gewerbe	Wohnungswirtschaft, Gesundheitswesen, kirchliche Einrichtungen	Industrie, Hotel, Gewerbe. öffentliche und soziale Einrichtungen	Industrie, Gewerbe, Wohnungswirtschaft, Städte und Gemeinden
Verträge für Wärme-Contracting	ca. 200	> 200	3.388	3.000
Minimale Vertragslaufzeit	5 Jahre	15 Jahre	5 Jahre	ab 4 Jahre
Minimal zu beheizende Fläche in m ²	ca. 5.000 m ²	1.000 m ²		objektabhängig
Kombi. Anlagen- u. Einspar-Contracting	Energiebezugsoptimierung	nein	ja	ja
Erdwärme				ja
Fernwärme	ja		ja	ja
Sonstige erneuerbare Energien	Biogas, Kraft-Wärme-Kopplung, Geothermie	Holz hackschnitzel	Hackschnitzel	Biogas
Neue Features in 2010/2011 (Auswahl)		Strom-Contracting mit BHKW, SmartMetering-Messwesen	Pro.Jlm – Bonusprogramm zur Steigerung der Energieeffizienz und Red. von CO ₂ -Emissionen	RWE-Contracting-4-Flex: Vollständige Flexibilisierung von Contracting-Angeboten



Firmenname	Stadtwerke Düsseldorf AG	Techem Energy Contracting GmbH	Thermotex Gesellschaft für Fernwärme mbH	Urbana Energietechnik AG & Co. KG
Internet	www.swd-ag.de	www.techem.de/contracting	www.thermotex-gmbh.de	www.urbana.ag
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	Herr Stahnke		Abteilung Projektmanagement	Harald Zimmermann
Umsatz im Geschäftsjahr 2009 in Euro		196 Mio. Euro (zum 31.03.2010)	Bilanzen sind veröffentlicht	85 Mio. Euro
Produktname	Nahwärme 50 kW-1 MW, Contracting ab 1 MW	System-Contracting	Energieliefer-Contracting	Energieliefer-Contracting
Kernzielgruppe	Produkte für alle Zielgruppen	Wohnungswirtschaft, Gewerbeimmobilienwirtschaft	Immobilienwirtschaft, Industrie, Gewerbe	Wohnungswirtschaft
Verträge für Wärme-Contracting	85 > 1 MW, 600 1 kW-0,99 MW	5.850	160 Heizwerke., 4.300 Vertr.	ca. 700
Minimale Vertragslaufzeit	2 Jahre Contracting Light	kundenspezifisch, in der Regel über 5 Jahre	10 Jahre	10 Jahre
Minimal zu beheizende Fläche in m ²	1.100 m ²	rund 2.000 m ²	10.000 m ²	15.000 m ²
Kombi. Anlagen- u. Einspar-Contracting	ja	ja	nein	über Tochtergesellschaft UEE
Erdwärme	ja			
Fernwärme	ja	ja	ja	ja
Sonstige erneuerbare Energien	Holz hackschnitzel	KWK mit Biogas	Biomethan, Holz hackschnitzel	Holz hackschnitzel
Neue Features in 2010/2011 (Auswahl)	Minutenreserv.BHKW, Effizienz-Untersuchung, Photovoltaik	Techem BHKW Box ab 15 kW elektrischer Leistung		Biomethan, Energiemanagement

Alle Daten beruhen auf Anbieterangaben (Stand: November 2010). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Graffiti

Make-up für Wohnimmobilien

Home-Staging – Alles Theater, oder was?!
Warum Käufer und Mieter Inszenierung wollen.

Jürgen F. Kelbert, geschäftsführender Direktor,
Conwert Immobilien Invest SE

Niemand mag überquellende Mülleimer, abgenutzte Möbel oder nikotingetränkte Gardinen. Selbst wenn der Grundriss der Wohnung optimal und die Lage eigentlich perfekt ist – Wohnungssuchende, die bei Besichtigungen Derartiges vorfinden, sind kaum noch von der Immobilie zu überzeugen. Nur wenige erste Eindrücke entscheiden darüber, ob eine Immobilie das Interesse von Wohnungssuchenden findet. Verkäufer und Vermittler müssen daher alles daran setzen, den ersten Eindruck zu optimieren. Spezialisten, die Immobilien für Besichtigungstermine einrichten, setzen derzeit einen neuen Trend: Home-Staging.

In Neubau und Bestand

Die Idee, eine Immobilie wie eine Theaterbühne (Stage) herzurichten, stammt aus den Vereinigten Staaten. Beim Home-Staging geht es allerdings nicht nur darum, Katastrophen wie eingangs beschrieben zu verhindern. Vielmehr unterstützt eine eingerichtete Wohnung das Vorstellungsvermögen der Wohnungssuchenden. Nach Angaben der Deutschen Gesellschaft für Home-Staging und Re-design können sich lediglich 20 Prozent der Menschen Räume mit einer anderen als der vorhandenen Einrichtung vorstellen. Auch bei einer vollständig leeren Wohnung können sie sich ausmalen, wie diese eingerichtet auf sie wirkt. Ob Neubau oder Bestandsimmobilie: Um die



Vorstellungen potenzieller Käufer in die richtigen Bahnen zu lenken, betreiben Home-Stager einen großen Aufwand. In der Regel werden dazu alte Möbel und alle persönlichen Gegenstände des Vorbewohners entfernt. Häufig werden sogar die Innenräume komplett neu gestrichen. Anschließend wird die Wohnung mit schlichten, aber geschmackvollen Möbeln und sonstigen Einrichtungsgegenständen eingerichtet, um ein einladendes Wohnambiente zu erzeugen.

Wichtig ist dabei jedoch, dass durch das Herrichten vorhandene Mängel der Wohnung nicht überdeckt werden. Werden Käufer durch Home-Staging über die Qualität der Immobilie in die Irre geführt, könnte der Trend zu Ende sein, bevor er sich flächendeckend durchgesetzt hat. Dabei lässt sich durch professionelle Inszenierung ein bis zu zehn Prozent hö-

herer Verkaufspreis erzielen. Außerdem finden hergerichtete Immobilien bis zu doppelt so schnell einen Käufer. Allerdings erzeugt das professionelle Herrichten des Wohnraums auch Kosten. In der Regel fallen ein bis zwei Prozent des Kaufpreises für diese Dienstleistung an. Verkäufer sollten daher gründlich überlegen, welche Immobilien diese Dienstleistung benötigen und welche nicht.

Insbesondere für Regionen, die nicht zu den demografischen und wirtschaftlichen Gewinnern gehören, wird Home-Staging an Bedeutung gewinnen. Denn dort Immobilien zu vermieten oder zu verkaufen, wird künftig größere Anstrengungen verlangen. Aber auch in den boomenden Metropolregionen werden den Dienstleistungen gefragt sein. Zum Beispiel in deren häufig ungeliebten Erdgeschosswohnungen. ←|

Special B-Standorte

Inhalt

Die sogenannten B-Standorte sind schon längst nicht mehr zweite Wahl. Denn gerade in kleineren Städten boomen die Büromärkte und die Umsätze beim Einzelhandel sind hervorragend. Investoren müssen dennoch einige Regeln beachten, wenn sie an B-Standorten erfolgreich agieren wollen.

Mit neuen Ideen punkten



56

- 54 - B-Märkte mit Standortvorteilen
- 56 - Beispiel Freiburg: Erstes Hochhaus im Passivhausstandard
- 58 - Grüne Projekte in Mainz, Ludwigshafen, Bremerhaven und Thüringen

Konversion im Fokus



61

- 59 - Wohnen am Wasser in Bremen
- 60 - Revitalisierung von Brachflächen in Heidelberg und Freiburg
- 62 - Industriebrache in Konstanz mit neuem Gesicht

B-Standorte mit Sexappeal

Investitionen. Maßanzüge statt Massenkonfektion lautet das Erfolgsrezept an B-Städten. Diese werden für Investoren immer interessanter und können durchaus mit Metropolen mithalten.

Gabriele Bobka, Freiburg

Die Aufmerksamkeit institutioneller Investoren richtet sich vorrangig auf die Big Seven der deutschen Standorte: Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Köln, Frankfurt, München, Stuttgart. Mit der Finanzkrise verengte sich der Fokus weiter. Getrieben von den restriktiven Kreditvorgaben der Banken und den Verunsicherungen der Kapitalmärkte richtete sich das Interesse meist auf Core-Immobilien in Top-Lagen und einem Anlagevolumen bis 50 Millionen Euro. Verwundert fragte sich da nicht nur der Laie, wo denn all die modernen Büro- und Einzelhandelsimmobilien mit „eingebauter Wertsteigerungsgarantie“ in diesen Städten herkommen sollen. Übersteigt die Nachfrage das Angebot, steigen hier wie anderswo die Preise. Wird dann wie bei aktuell drei Offenen Immobilienfonds der Exit notwendig, können die Objekte nur noch mit deutlichem Abschlag verkauft werden. Wen wundert es da, dass die sogenannten B-Standorte für Investoren an Sexappeal gewinnen.

„Die größten Mietpreisstärkungen im Büromarkt hat es in diesem Jahr in B-Städten gegeben. Diese punkten auch im Bereich Einzelhandelsattraktivität“, stellt Jürgen Michael Schick, Vizepräsident des Immobilienverbands IVD, fest. „Sie stehen seit einigen Jahren wieder verstärkt im Fokus von Investoren und Einzelhandelsunternehmen“, sagt Schick. Ein Grund für

Auf einen Blick

- › B-Standorte werden für Investoren immer attraktiver, denn diese punkten in allen Bereichen:
- › Im Büromarkt gab es in diesem Jahr in B-Städten die größten Mietpreisstärkungen.
- › Beim Einzelhandel gibt es in kleineren Städten überdurchschnittliche Umsatzpotenziale.
- › Im Wohnimmobiliensegment haben vor allem die klassischen Studentenstädte eine große Attraktivität.



Wohnpark Seerhein in Konstanz. Der Druck auf Kommunen, neue Baugebiete auszuweisen, wächst.

das neue Interesse seien die überdurchschnittlichen Umsatzpotenziale. Laut einer Erhebung der Gesellschaft für Konsumforschung GfK werden in Städten mit 100.000 bis 300.000 Einwohnern die durchschnittlich höchsten Pro-Kopf-Umsätze erzielt. Die Einzelhandelsumsätze liegen an diesen Standorten um fast 27 Prozent über dem Bundesdurchschnitt.

Auch Mittelzentren im Fokus der Filialisten

Ein hohes Interesse von internationalen Filialisten auch an kleineren Groß- und Mittelstädten bestätigt eine Untersuchung von CB Richard Ellis (CBRE). Demnach sind in Deutschland 45 Prozent der berücksichtigten 294 Einzelhändler aus 69 Ländern vertreten, was im Vergleich von 20 Ländern weltweit Platz sieben für Deutschland bedeutet. Während sich jedoch die internationalen Ketten in den meisten anderen Ländern auf die Hauptstädte wie London und Paris konzentrierten, zeichne sich Deutschland durch mehrere gleichwertige Primärstandorte aus. Dabei seien nicht nur die deutschen Metropolen, sondern ebenso die vielen anderen Groß- und Mittelzentren mit gut funktionierenden Handelslagen sehr attraktiv. Dieses Potenzial sowie die Möglichkeit, die hohen Markteintritts- und Overhead-Kosten auf eine größere Anzahl an Filialen zu verteilen, spiele eine entscheidende Rolle, sagt Karsten Burbach, Einzelhandelschef des Maklerhauses in Deutschland.

B-Standorte beweisen jedoch nicht nur im Gewerbe-, sondern auch im Wohnimmobiliensegment eine hohe Attraktivität, wie eine Analyse der Deutschen Bank zeigt. „Unter den 20 Städten mit der besten Wertentwicklung fanden sich nicht nur die üblichen Verdächtigen wie München oder Hamburg, sondern auch kleinere Städte wie Marburg, Heidelberg, Trier, Würzburg oder Münster“, erläutert DB-Researcher Tobias Just. Diese Städte zeichneten sich durch einen sehr hohen Anteil von Studierenden an der Wohnbevölkerung aus. „Die Wertentwicklung war in typischen Studierendenstädten um rund 0,75 Prozent höher als in Städten ohne nennenswerten Studierendenanteil, wohlgerneht pro Jahr“, sagt Just. Und dies gelte sowohl für Ost- als auch für Westdeutschland.

Dies scheinen auch Investoren zu registrieren. Laut „Trendanalyse“ von Dr. Lübke sehen die befragten 84 national und international agierenden Investoren gute Perspektiven für viele B-Städte und Universitätsstandorte, darunter auch im Osten, zum Beispiel für Dresden, Leipzig, Potsdam und Jena. Für traditionelle Universitätsstädte wie Freiburg, Heidelberg, Ulm oder Münster werden starke Kaufpreiserwartungen erwartet.

Abseits der Aufmerksamkeit großer Maklerhäuser haben viele der Regionen und Kommunen auf der Grundlage regionaler und lokaler Ressourcen Profile entwickelt, die wachstumsstarke Branchen, Unternehmen und Touristen anziehen. Neue Netzwerke und neue Kooperationsformen mit privaten



Passivhausstandard. In Freiburg entsteht derzeit der erste energetisch günstige Hochhausbau.



So sah das Gebäude vor der Sanierung aus. Das 40 Jahre alte Haus war schlecht gedämmt, die Grundrisse nicht mehr zeitgemäß.

Investoren bieten hier Chancen, auch bei knapper werdenden öffentlichen Ressourcen Gestaltungsmöglichkeiten aufrechtzuerhalten.

Die Stadt Freiburg mit ihren 212.000 Einwohnern und 30.000 Studenten hat sich seit Jahren der Nachhaltigkeit verschrieben. „Von den 153 Quadratkilometern Gemarkungsfläche stehen 50 Prozent unter Natur- und Landschaftsschutz“, erläutert Norbert Schröder-Klings, Leiter des Referats für Stadtentwicklung und Bauen der Stadt Freiburg.

Grundsätze zukünftigen Städtebaus

Die nachhaltige Stadtplanung Freiburgs sorgte mit der Entwicklung der Stadtteile Rieselfeld und Vauban weltweit für Aufsehen. Nun soll die Stadt als Modell für eine nachhaltige Stadtentwicklung in Großbritannien dienen. Die Londoner Academy of Urbanism hat die sogenannte „Charta von Freiburg“ zum künftigen Leitfaden für britische Stadtplaner und Architekten erklärt. Das vom Leiter des Freiburger Stadtplanungsamts, Professor Wulf Daseking, und den Freiburger Stadt-

planern Babette Köhler und Götz Kemnitz entworfene Papier nennt zwölf Grundsätze eines zukunftsgerichteten Städtebaus wie Dezentralität, kurze Wege und Stadtentwicklung entlang des öffentlichen Nahverkehrs. Die Charta soll nun auf britische Rahmenbedingungen abgestimmt werden.

Um Nachhaltigkeit geht es auch bei der städtischen Freiburger Stadtbau GmbH (FSB), die Deutschlands erste Sanierung eines Wohnhochhauses zu einem Passivhochhaus im Frühjahr 2011 abschließen will. Für 13,4 Millionen Euro wird im Freiburger Stadtteil Weingarten das 16-stöckige Gebäude aus dem Jahr 1968 saniert. Der Eigenanteil der Stadtbau wird davon 6,14 Millionen Euro betragen. „Im neuen Gewand soll das Gebäude mit bis zu 80 Prozent weniger Heizenergie auskommen und 57 Tonnen CO₂-Emissionen jährlich einsparen“, sagt Ralf Klausmann. Anfang 2011 soll das Wohnhochhaus mit seinen 139 Wohnungen bezugsfertig sein. Finanziert wird der Umbau durch Fördermittel, zinsverbilligten Darlehen und einem Mietaufschlag nach der Modernisierung. Die Planungen erfolgten zusammen mit dem Fraunhofer Institut für solare Energie. Neben der Dämmung der Gebäudehülle |→

Rund um die Uhr geöffnet: ERP-Messe für Einsteiger und Professionals

Unternehmen auf der Suche nach passender ERP-Software oder -Softwareanbietern können auf der Online-Messe erp-expo.de schnell und bequem recherchieren und Produkte vergleichen.

Unter dem Motto „Messe to Go“ präsentiert erp-expo.de, die Online-Messe für Enterprise-Resource-Planning, rund um die Uhr kostenlos Softwareanbieter, Produktinfos und Fachwissen. Zeitraubende Messebesuche und aufwändiges recherchieren nach Anbietern, Marktstudien und Know-how sind passe. Einfach im Internet unter www.erp-expo.de einloggen: Schnell und übersichtlich bietet die „Messe zum Mitnehmen“ per Mausclick relevante Software- oder Produktinformationen, den richtigen Gesprächspartner und vieles mehr. Und während traditionelle Messen an feste Veranstaltungstermine und Öffnungszeiten gebunden sind, ist die virtuelle Messe 24 Stunden 7 Tage die Woche kostenlos für Fachbesucher geöffnet.

Virtuelle Messehallen

Einen ersten Überblick bietet die Clustering in die virtuellen Messehallen:

- ERP,
- Add-on,
- Mittelstand,
- Branchenlösungen.

Software- und Produktübersichten, White Papers, Case Studies etc. findet der Besucher an den Messeständen der Aussteller. Für persönliche Kontakte und detaillierte Anfragen steht eine Kontaktbox zur Verfügung. Während des Messebesuchs unterstützt ein Navigator die Fachbesucher beim Finden geeigneter Partner. Gezielt kann nach Produktgruppen, Funktionsbausteinen oder der Branchenausrichtung selektiert werden.

LESERAKTION

Exklusiv für Leser der immobilienwirtschaft!

Die ersten 100 neuen Besucher der eLearning-expo.de erhalten als persönliches Begrüßungsgeschenk einen exklusiven USB-Kugelschreiber.

Einfach unter www.erp-expo.de/vip anmelden, den Gutschein-Code im-VIP eingeben und auf der Online-Messe umsehen.

Der Kugelschreiber mit integriertem USB-Stick (2 GB) geht Ihnen automatisch per Post zu.



Besonderen Mehrwert bieten die redaktionellen Inhalte. Eine Fachredaktion informiert über aktuelle Marktentwicklungen, liefert Entscheider- und Basiswissen sowie Specials zu Trendthemen.

Bereits seit 5 Jahren bewährt sich das Konzept der ERP-Messe im Internet. Über 20.000 Fachbesucher konnte die Online-Messe seit ihrem Start verzeichnen. Die ständig steigenden Besucherzahlen belegen, dass sich Unternehmen zu anstehenden Investitionen online informieren um über die aktuellen Marktentwicklungen und Angebote im ERP-Markt auf dem Laufenden zu sein.

henden Investitionen online informieren um über die aktuellen Marktentwicklungen und Angebote im ERP-Markt auf dem Laufenden zu sein.

Kombination aus Software und Fachwissen

Betreiber und Veranstalter der erp-expo.de ist die Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Niederlassung Würzburg. „Dem Fachbesucher neben der virtuellen Ausstellung nutzwertige Information zur Verfügung zu stellen – betreut von einer Fachredaktion – dieses Konzept ist im Bereich Business-Software Premium-Klasse. Wir kombinieren langjährige Erfahrung in den Märkten mit dem Modell der virtuellen Messen.“ informiert Silke Brühl, verantwortlich für die Online-Messen der Haufe Mediengruppe.

Mit acquisa-crm-expo.de startete im März 2002 die erste Online-Messen der Mediengruppe. Über 31.000 Besucher konnte die Messeplattform für Customer Relationship Management (CRM) bis heute verzeichnen. Mitte 2002 folgte eLearning-expo.de. Zum Thema Enterprise Resource Planning (ERP) wurde 2005 die erp-expo.de eröffnet.

www.erp-expo.de



Sie möchten Aussteller werden?

Ausführliche Informationen finden Sie unter www.erp-expo.de/onlinewerbung Oder fordern Sie unsere Messe-Infos an unter onlinewerbung@haufe.de

beinhaltet die Sanierung auch eine Änderung der Grundrisse, durch die 45 zusätzliche Wohnungen entstehen. „Die Mieten steigen nach der erfolgten Sanierung von monatlich 313 Euro für die Zweizimmerwohnung stufenweise innerhalb von zehn Jahren auf 337 Euro“, so Klausmann. Allerdings habe sich durch die Umgestaltung der Grundrisse die Wohnfläche von 65 auf 48 Quadratmeter reduziert. Den Mehrkosten für die Mieter stünden Einsparungen bei den Betriebskosten gegenüber. Als Vorteile für den Vermieter nennt Klausmann die Anpassung der Wohnungsgrößen an den heutigen Bedarf, die Sicherung der nachhaltigen Vermietbarkeit, die Reduzierung der allgemeinen Betriebskosten und die Anpassung der Mieten. Das Projekt gilt als ökologisches Vorzeigemodell und wird vom Bundeswirtschaftsministerium im Programm „Energieeffiziente Stadt“ mit rund einer Million Euro gefördert.

Unter dem Motto Green Building hat der Handelskonzern Rewe einen Pilotmarkt in Mainz eröffnet. Bei dem Gebäude handelt es sich um einen konventionellen Bau, in den zahlreiche Nachhaltigkeitsaspekte integriert wurden. Auf diese

Weise wolle man vor allem Erkenntnisse für die Modernisierung der vielen Bestandsbauten gewinnen, so die Intension des Konzerns. „Derzeit konzipieren wir mehrere Varianten unserer Green Buildings, damit wir für jeden Standort das passende Konzept anbieten können“, erklärt Martin Orterer, Geschäftsleitung Vertrieb Rewe. Man wolle die Erfahrungswerte aus den Pilotmärkten nutzen, um später genau die Konzeptteile umzusetzen, die am jeweiligen Standort sinnvoll sind. Denn je nach örtlicher oder baurechtlicher Situation müssten standortspezifische Besonderheiten berücksichtigt werden. Für den Pilotmarkt in Mainz verwendete Rewe nach eigenen Angaben weitestgehend nachhaltige und schadstoffarme Baustoffe. Auf die Nutzung fossiler Brennstoffe für die Raumheizung könne dank der Rückgewinnung der Abwärme und dem Einsatz einer Wärmepumpenanlage komplett verzichtet werden. Glastüren an den Kühlregalen, LED-Beleuchtung und energiesparende Ventilatoren verringerten zusätzlich den Strombedarf. Der Markt ist zur DGNB-Zertifizierung angemeldet. In Ludwigshafen plant die BASF-Wohnungsgesellschaft Luwoge die nachhal-



Was von außen aussieht wie ein herkömmlicher Supermarkt, ist ein Pilotprojekt für ein nachhaltiges Einkaufsgebäude in Mainz.

tige Sanierung der denkmalgeschützten „Hohenzollern-Höfe“ in Ludwigshafen-Friesenheim. Bis 2014 sollen jährlich fünf Millionen Euro in die Modernisierung der 200 Wohnungen investiert werden, sagt Geschäftsführer Matthias Hensel. Insbesondere bei der Wärmedämmung soll nachgebessert werden. Der Energieverbrauch soll damit auf ein Viertel der bisherigen Menge sinken. Außerdem plant die LuwoGe eine Veränderung der Grundrisse. „Die allermeisten Wohnungen sind 110 Quadratmeter groß und damit nicht immer gut zu vermarkten. Wir wollen mehr kleinere Wohneinheiten“, so Hensel.

Auf Wind baut die Stadt Bremerhaven. Bis 2014 soll in der Weser ein Hafen für die Verladung der in der Nordsee zu errichtenden Offshore-Windkraftanlagen entstehen. „Wir wollen der Offshore-Windindustrie weiterhin die besten Voraussetzungen bieten, damit der Wirtschaftsstandort vom Boom der alternativen Energien profitiert. Klimaschutz schafft qualifizierte Arbeitsplätze“, lautet das Fazit von Martin Günthner, Senator für Wirtschaft und Häfen in Bremen. Neben einem Schwerlastterminal sind 200 Hektar Gewerbefläche geplant.

Auch in Thüringen setzt man auf regenerative Energien. In Jena errichtet die Gesellschaft Jenawohnen bis November 2011 das erste Passivmehrfamilienhaus Thüringens. Für rund 2,5 Millionen Euro sollen in der Kunitzer Straße zwölf barrierefreie Mietwohnungen entstehen. Die künftigen Mieter sollen etwa 80 Prozent der Energie eines herkömmlichen Neubaus einsparen.

Wohnen und Arbeiten am Wasser

Vom Wohnzimmer oder Büro aus den Blick über den Fluss, den See oder das Meer schweifen lassen – Wasser übt von altersher eine hohe Faszination auf den Menschen aus. Auf einem knapp 300 Hektar großen Gebiet im alten bremischen Hafenviertel wird mit einem der größten städtebaulichen Projekte Europas, der Bremer Überseestadt, dieser Traum Wirklichkeit. Das Quartier, das nur zwei Kilometer von der Bremer City entfernt ist, zeichnet sich durch eine Mischung aus Dienstleistung, Bürobetrieben, Hafenwirtschaft, Logistik, Freizeit, Wohnen und Kultur aus. Neben den Neubauten werden auch historische Speicher saniert und neuen Nutzungen zugeführt. Der 36.000 Quadratmeter große restaurierte Speicher I mit seinem Angebot an Büro-Lofts und Gastronomie ist bereits vollständig vermietet. Auf die Überseestadt entfiel im ersten Halbjahr mit rund 10.000 Quadratmetern auch der anteilig größte Umsatz an neu vermieteter Bürofläche, weiß Robert Spies vom Maklerverein Deutsche Immobilien-Partner (DIP). Die Lagen direkt am Wasser seien nahezu komplett vergeben. Daher sei davon auszugehen, dass weitere Grundstückslagen in den dahinterliegenden Bereichen fortan zügig zu vermarkten und zu projektieren seien. Mittelfristig kämen allerdings neue Flächen auf den Markt. Für die Überseestadt biete der „Schuppen 1“, dessen Umbau begonnen habe, eine gewisse Angebotsreserve, weitere Objekte seien in Vorbereitung. Mit dem Areal „Hafenkante“ komme vermutlich ab 2011 eine weitere Angebotsreserve an den Markt.



„Für mich zählt

*eine Heizkostenabrechnung,
die unsere Mieter auf
Antrieb verstehen.“*

*Marcel Sonntag
Geschäftsführer Städtische Wohnungs-
gesellschaft Freiberg/Sa. mbH*

Heizkostenabrechnung

Unübersichtliche **Heizkostenabrechnungen** gibt es am Markt genügend. Die Städtische Wohnungsgesellschaft Freiberg/Sa. mbH schätzt deshalb die klare Struktur und Übersichtlichkeit unserer neuen Abrechnung, in der wir Komplexes **einfach** und **leicht verständlich** darstellen und somit keine Fragen offen lassen.

Wir erreichen durch die Qualitätsmerkmale unserer neuen Abrechnung eine **hohe Akzeptanz** bei Verwaltern und Mietern. Nicht umsonst bewerten 98% unserer Kunden die neue Minol-Abrechnung mit sehr gut bis gut*.

Wir informieren Sie gerne unter 0711 / 94 91 - 0 und auf www.minol.de.

Minol

Alles, was zählt.

*Befragung Anfang 2009 mit einem Panel von 1.000 Minol-Kunden

Wohnen und Arbeiten am Wasser: Die Überseestadt in Bremen ist eines der größten städtebaulichen Projekte Europas.



Am Bodensee begann die Entwicklung zum modernen Technologiestandort mit den „luftigen“ Erfindungen von Ferdinand Graf von Zeppelin und Claude Dorniers. Noch heute gehören die Kommunen rund um den Bodensee zu den stärksten deutschen Regionen im Luft- und Raumfahrtzeugbau. Ende August erhielt der Bodensee-Airport in Friedrichshafen, der zweitgrößte Flughafen Baden-Württembergs, für 6,5 Millionen Euro einen erweiterten Terminalbereich. Auf 6.500 Quadratmetern Grundstücksfläche entstand ein zweigeschossiger Neubau, in dem im Erdgeschoss Reisebüros und Mietwagenfirmen, der Zoll, Gastronomie und der Check-in-Bereich untergebracht sind. Die Abflughalle verfügt über 2.500 Quadratmeter Nutzfläche. Im Obergeschoss befinden sich Büros und Technikräume. Durch den Neubau soll die jährliche Kapazität am Flughafen auf mehr als eine Million Passagiere wachsen.

Die Konversionsflächen nehmen zu

Die Revitalisierung von Brachen hat seit etwa 1990 eine neue Dimension erhalten. Die Erfolge der weltweiten Abrüstungspolitik, der Zusammenbruch des Warschauer Pakts und die deutsche Wiedervereinigung haben zu Freisetzungen ehemals militärisch genutzter Areale geführt. Die Metropolregion Rhein-Neckar ist zurzeit Schauplatz der größten Verlegung amerika-

nischer Truppen und militärischer Einrichtungen innerhalb Deutschlands seit 60 Jahren. Bis 2015 wird die US-Armee ihre Standorte in Mannheim, Heidelberg und Schwetzingen auflösen. Dadurch werden Liegenschaften von insgesamt 780 Hektar frei, 560 Hektar sind davon als Wohn-, Verwaltungs-, Lager- und Sportflächen genutzt. Von den 6.500 stationierten Soldaten sollen 2.000 nach Wiesbaden verlegt werden. Dort entsteht bis Ende 2012 ein neues US-Hauptquartier.

Die seit 2007 aufgegebenen Turley Barracks in Mannheim mit rund 14 Hektar wurde kürzlich von der Projekt-Kaiser-Wilhelm-Residenzen-Gesellschaft von Willibald Anton Kiermaier erworben. Kiermaier ist auch Geschäftsführer der Frankfurter RK Grundvermögen. Innerhalb von drei bis vier Jahren soll das Gelände für etwas mehr als 70 Millionen Euro entwickelt werden. Dabei hat die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BIMA) den Käufer verpflichtet, auf einem Teil des Geländes eine Internationale Schule anzusiedeln, die denkmalgeschützten Gebäude der ehemaligen Kaiser-Wilhelm-Kaserne zu erhalten und sie vorzugsweise zu Wohnungen umzubauen.

In der „Bahnstadt Heidelberg“ südwestlich der Heidelberger Innenstadt dreht sich dagegen alles um die Konversion der 115 Hektar großen ehemaligen Güterbahnhofsfläche. In den kommenden 15 bis 20 Jahren sollen rund 2.500 Wohnungen, ein Fachmarktzentrum, ein wissenschaftlicher Campus sowie 7.000



Arbeitsplätze entstehen. „Städtebauliches Leitbild ist nicht die Vorstadt oder Großsiedlung, sondern ein urbanes, dichtes und gemischtes Stadtquartier“, erläutert Theodor Haag, Geschäftsführer der LBBW Immobilien Kommunalentwicklung in Stuttgart. Mit dem Projekt „Schwetzinger Terrassen“ fiel nun der Startschuss für die ersten Wohnungen. Bis Mitte 2012 baut die städtische Wohnungsgesellschaft GGH auf dem Gelände an der Güteramtsstraße acht Mehrfamilienhäuser mit 41 Eigentums- und 47 Mietwohnungen sowie acht Einfamilienhäuser. Die Wohnungsgrößen reichen von 1,5-Zimmer-Wohnungen bis zu einem Sechs-Zimmer-Penthouse mit von 45 bis 195 Quadratmetern Wohnfläche. Die Einfamilienhäuser verfügen über 160 bis 195 Quadratmeter Wohnfläche und sechs bis acht Zimmer.

Brachflächen-Recycling betreibt auch die Aurelis Real Estate in Freiburg. Auf dem 40 Hektar großen Gelände des ehemaligen Güterbahnhofs Nord entwickelt das Unternehmen den „Gare du Nord“, ein neues Quartier für Unternehmen aus dem Forschungs- und Technologiebereich. Daneben soll Wohnraum für die dort tätigen Mitarbeiter entstehen. Erste Überlegungen gibt es darüber hinaus, ein Boardinghaus mit Hotelbetrieb anzusiedeln. Die Universität habe bei Gesprächen entsprechenden Bedarf für die Unterbringung von Gastdozenten angemeldet, erläutert Aurelis-Geschäftsführer Thaddäus Zajac. Um das Quartier zu beleben und ein Angebot für die ange- |→

HAUFE.
Entscheider-Panel

Wir suchen
die führenden
Köpfe!

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

www.haufe.de/entscheider-panel

**Vom Güterbahnhofs-
gelände zur „Bahnstadt“:**
In Heidelberg entsteht
ein neues Stadtquartier.

siedelten Firmen zu schaffen, will Aurelis zudem Gastroflächen schaffen. Rund zehn Millionen Euro hat die Hochtief-Tochter bereits in die Revitalisierung des denkmalgeschützten ehemaligen Zollamtgebäudes investiert. Neben Büroflächen sind dort Flächen für Fitness- und Wellness sowie Multifunktionen entstanden. Zu den besonderen Anforderungen bei der Sanierung gehörten zum einen die Schaffung moderner Büro-Grundrisse, aber auch eine umfassende IT-Verkabelung und die Anpassung von Wärme-, Schall- und Brandschutz an den aktuellen Stand der Technik.

Bis Ende des Jahres sollen auch die Bauarbeiten für die Neugestaltung des rund 6.000 Quadratmeter großen Zollhallenplatzes als Entree zum Quartier abgeschlossen sein. Die Kosten werden sich insgesamt voraussichtlich auf etwa 850.000 Euro belaufen. „Wir wollen einen Ort gestalten, der zum Verweilen einlädt. Und wir möchten die Bevölkerung der umliegenden Stadtteile anregen, dieses im Werden begriffene neue Quartier in Freiburg anzunehmen“, sagt Zajac. Mit der Planung und Durchführung der Baumaßnahme ist das Atelier Dreiseitl aus Überlingen beauftragt. „Hochwertige Gestaltung, die intelligente Verbindung verkehrlicher und städtebaulicher Aspekte sowie Ökologie und Nachhaltigkeit stehen im Fokus. Der Platz soll außerdem die Geschichte vom Areal des ehemaligen Güterbahnhofs integrieren. Aus diesem Grund haben wir histo-



Von der Industriebrache zur Wohlfühlloase: Neubebauung des ehemaligen Degussa-Geländes in Konstanz.

rische Bausubstanzen genutzt. Das verleiht dem Ganzen eine besondere Würde“, formuliert Herbert Dreiseitl Anspruch und Aufgabe. Später entstehe noch ein Cafépavillon, den Aurelis gemeinsam mit einem späteren Betreiber realisieren will.

Industriebrache mit neuem Gesicht

In Konstanz erhält eine 17.100 Quadratmeter große Industriebrache bis Ende 2011 ein neues Gesicht. Auf dem Nordteil des ehemaligen Geländes des Chemiewerks Great Lakes (früher Degussa) baut die Konstanzer Doser+Partner Baugesellschaft gegenwärtig auf einem Areal von 9.000 Quadratmetern 20 Wohnungen, 38 Doppel- und Reihenhäuser und ein Edeka-Center. Auf dem Südareal, das die Reichenaustraße vom Nordteil trennt, plant die Schweizer Bollinger Development AG ein Bürogebäude, ein 120-Betten-Hotel sowie Gastronomieflächen – unmittelbar am Bodenseeufer. Zudem soll die dort bestehende Fabrikantenvilla saniert werden, vorgesehen sind darin Gastronomie- und Büroflächen.



In Thüringen will die Deutsche Bahn gemeinsam mit dem Land Thüringen ein Konzept zur Nutzung und Vermarktung ihrer brachliegenden Flächen erarbeiten. Auf stillgelegten Bahnstrecken könnten Rad- und Wanderwege entstehen oder auf innerstädtischem Gebiet Bauland ausgeschrieben werden, so erste Ideen. Mit den Kommunen soll über die Zukunft der Immobilien entschieden werden. Bis 2014 will die Bahn zwei Milliarden Euro in Thüringen investieren. Neben dem Bau der Magistrale Berlin-Erfurt-München soll der Eisenbahnknotenpunkt Erfurt neu gestaltet werden. Zudem wird die Strecke von Erfurt nach Nordhausen modernisiert.

Im Wettbewerb um Einwohner, Touristen, Investitionen und Firmensitze gehen diejenigen Kommunen als Sieger hervor, denen es gelingt, eine Symbiose zwischen regionaler Stadtidentität, der Vielfalt von Lebensstilen, zukunftsfähigen Technologien und guter Infrastruktur zu schaffen. Maßanzüge für die Nachfrager statt Massenfertigung lautet das Erfolgsrezept. Hier könnten B-Standorte künftig durchaus gegenüber ihren großen „Brüdern“ punkten. ←|

Neu



Der Standard-Kommentar von Kinne, Schach, Bieber auf neuestem Rechtsstand.

Alles zum Miet- und Mietprozessrecht

Die Kombination aus klassischem Kommentar, Mustern und Software bietet Praxisnutzen und fundierte Fachinformationen in einem.

- Umfassende Kommentierung des gesamten Miet- und Mietprozessrechts
- Neu in der 6. Auflage: aktuelle BGH-Rechtsprechung, umfangreiche Neukommentierungen, u.a. zu Schönheitsreparaturen, zur Mieterhöhung, Eigenbedarfskündigung, Schriftformerfordernis und zum Betriebskostenrecht
- Auf der CD-ROM: Urteils- und Gesetzesdatenbank, über 80 Schriftsatz-, Klage- und Antragsmuster, Rechner und Tabellen

Harald Kinne, Klaus Schach, Hans-Jürgen Bieber
Miet- und Mietprozessrecht
6. Auflage 2011 | ca. 1600 Seiten | Buch mit CD-ROM
Bestell-Nr. E06239 | ISBN 978-3-648-01037-2
nur € 98,00

Jetzt bestellen!
www.haufe.de/bestellung
oder in Ihrer Buchhandlung

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

HAUFE.

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie unter

www.immobilienvirtschaft.de/downloads

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



www.immobilienvirtschaft.de/downloads

Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrecht

Urteil des Monats

65.1 Umzugskostenpauschalen vereinbar mit den Grenzen ordnungsmäßiger Verwaltung

66.1 Kostenverteilungsänderung

Voraussetzungen eines Anspruchs nach § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG

66.2 Kellertausch

Kein neuer Aufteilungsplan erforderlich

66.3 Entziehungsklage

Streitwert entspricht dem Wohnungswert

67.1 Tätige Mithilfe

Ausnahmsweise beschließbar

67.2 Veräußerungszustimmung

Bei Rückabwicklung des Kaufvertrags nicht erneut erforderlich

Maklerrecht

68.1 Provisionschädliche Verflechtung

Fehlende Neutralität des bankeigenen Maklers

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

68.2 Befristeter Mietvertrag

Zur Verlängerung alter befristeter Mietverträge

69.1 Betriebskostenabrechnung

Vermieter trägt anteilige Kosten für Hausbeleuchtung bei Leerstand

69.2 Betriebskostenabrechnung

Abrechnung auch ohne Vorwegabzug für gewerbliche Nutzung wirksam



Urteil des Monats

Grundsatzentscheidung zur Umzugskostenpauschale

Die Erhebung von Umzugskostenpauschalen ist mit den Grenzen ordnungsmäßiger Verwaltung vereinbar.

Besondere Nutzungen im Sinne von § 21 Abs. 7 WEG sind solche, die mit einer gesteigerten Inanspruchnahme des Gemeinschaftseigentums einhergehen und zumindest bei typisierender Betrachtung den Anfall besonderer Kosten wahrscheinlich machen. Die Festsetzung einer maßvoll bemessenen Umzugskostenpauschale durch Mehrheitsbeschluss nach § 21 Abs. 7 WEG entspricht nur dann den Grundsätzen einer ordnungsgemäßen Verwaltung, wenn die Regelung nicht zu einer ungerechtfertigten Ungleichbehandlung der Wohnungseigentümer führt.

BGH, Urteil vom 1.10.2010, Az.: V ZR 220/09

Fakten: Vorliegend hat ein Eigentümer fünf Wohnungen, die er als möblierte Ferienwohnungen an Touristen und Saisonarbeiter vermietet. Pro Jahr kommen insgesamt etwa 100 Mietverträge zustande. Vergleichbare Vermietungen nimmt allenfalls ein weiteres Mitglied der Eigentümergemeinschaft vor. Insoweit hatten die Eigentümer folgenden Beschluss gefasst: „Die Gemeinschaft beschließt, dass jeder Eigentümer im Falle eines Bewohnerwechsels aufgrund befristeter Nutzungsüberlassung ... für mögliche Beeinträchtigungen und eine besondere Abnutzung des Gemeinschaftseigentums eine Kostenpauschale in Höhe von 50 Euro an die Eigentümergemeinschaft

zu zahlen hat. Unter den Begriff des Bewohners fallen auch Feriengäste ... die das Sondereigentum angemietet haben. Betrifft der Bewohnerwechsel mehrere Personen, fällt die Kostenpauschale nur einmal an ... Die eingezahlten Beträge sind der Instandhaltungsrücklage zuzuführen ...“

Der Beschluss widerspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung. Zwar ist die Einführung einer maßvollen Umzugskostenpauschale im Wege eines Mehrheitsbeschlusses durch die Regelung des § 21 Abs. 7 WEG gedeckt. Nach der genannten Vorschrift können die Eigentümer durch Mehrheitsbeschluss unter anderem Regelungen hinsichtlich der Kosten für besondere Nutzungen des Gemeinschaftseigentums treffen. Bereits solche Nutzungen sind dabei besondere im Sinne von § 21 Abs. 7 WEG, die mit einer gesteigerten Inanspruchnahme des Gemeinschaftseigentums einhergehen und zumindest bei typisierender Betrachtung den Anfall besonderer Kosten wahrscheinlich machen. Das ist bei Umzügen der Fall.

Allerdings entsprechen pauschalierende und typisierende Regelungen nur dann ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn die Pauschale nicht zu einer ungerechtfertigten Ungleichbehandlung der Eigentümer führt. Was die Höhe der

Umzugskostenpauschale anbelangt, ist die Grenze der Angemessenheit noch nicht überschritten. Die angegriffene Regelung ist aber deshalb zu beanstanden, weil sie nur Umzüge im Zusammenhang befristeter vereinbarter Nutzungsverhältnisse der Pauschale unterwirft und damit Umzüge aufgrund unbefristeter Gebrauchsüberlassungen sowie vor allem auch Umzüge der jeweiligen Eigentümer selbst ausklammert. Der insbesondere bei Mehrheitsbeschlüssen über das Gemeinschaftsverhältnis zum Tragen kommende Gleichbehandlungsgrundsatz lässt zwar Differenzierungen zu, dies aber nur, wenn für die Unterscheidung ein ausreichender Sachgrund besteht. Daran fehlt es hier.

Fazit: Der BGH hat mit dieser Entscheidung die Erhebung von Umzugskostenpauschalen also ausdrücklich als mit den Grenzen ordnungsmäßiger Verwaltung vereinbar erachtet. Als angemessene Höhe sind maximal 50 Euro beschließbar. Von wesentlicher Bedeutung aber für die Ordnungsmäßigkeit eines derartigen Beschlusses ist, dass der auch im Bereich des Eigentums geltende Gleichbehandlungsgrundsatz beachtet wird und einzelne Eigentümer nicht sachfremd gegenüber anderen Eigentümern benachteiligt werden.

Wohnungseigentumsrecht

Kostenverteilungsänderung [66.1]

Voraussetzungen eines Anspruchs nach § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG

Für den Änderungsanspruch nach § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG ist die Kostenmehrbelastung des Wohnungseigentümers maßgebend, der eine Änderung des Kostenverteilungsschlüssels verlangt. An einer durch ergänzende Auslegung der Gemeinschaftsordnung zu schließenden Regelungslücke zur Anpassung des Kostenverteilungsschlüssels an veränderte Verhältnisse fehlt es in der Regel, weil abweichend zur früheren Rechtslage der gesetzliche Anspruch jedes Wohnungseigentümers auf Änderung des vereinbarten Kostenschlüssels nach § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG eine angemessene und interessengerechte Regelung für diese Fälle bereitstellt. BGH, Urteil vom 11.6.2010, V ZR 174/09

Fakten: Vorliegend sieht die Gemeinschaftsordnung eine Umlage der Betriebs-, Instandhaltungs- und aller mit der Bewirtschaftung des Gemeinschaftseigentums zusammenhängenden Kosten im Verhältnis der Miteigentumsanteile vor. Nach einer weiteren Bestimmung kann die Gemeinschaftsordnung durch einfache Mehrheit abgeändert werden, wenn dafür sachliche Gründe vorliegen und der einzelne Eigentümer dadurch gegenüber dem bisherigen Rechtszustand nicht unbillig benachteiligt wird. Einer der Eigentümer hatte den über seinem Sondereigentum befindlichen Spitzboden mit einer Größe von zirka 70 m² als Wohnraum ausgebaut. In einer Eigentümerversammlung im September 2008 wurde der Antrag eines Eigentümers zur Abstimmung gestellt, einen neuen Kostenverteilungsschlüssel nach dem Verhältnis der Wohnflächen zu beschließen. Dieser Antrag wurde abgelehnt. Mit der gegen die übrigen Eigentümer gerichteten Beschlussanfechtungsklage

hat der Eigentümer nunmehr beantragt, diesen Beschluss für ungültig zu erklären und die beklagten übrigen Eigentümer zu verurteilen, ihre Zustimmung zu erklären, dass für die Verteilung der Kosten nunmehr das Verhältnis der Wohnflächen gelte. Die Klage hatte keinen Erfolg. Nach § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG kann jeder Eigentümer die Anpassung der Vereinbarung verlangen, wenn ein Festhalten an der geltenden Regelung aus schwerwiegenden Gründen unbillig erscheint. Eine derartige Unbilligkeit ist vorliegend jedoch nicht gegeben. Bei einer Neuverteilung der Kosten nach Wohnflächen ergäbe sich für den klagenden Eigentümer lediglich eine um 13 Prozent ermäßigte Belastung. Ohne insoweit eine starre Grenze darzustellen, kommt in aller Regel ein Änderungsanspruch nur dann in Betracht, wenn die Kostenmehrbelastung bei 25 Prozent liegt. Insoweit ist auch allein die Kostenmehrbelastung desjenigen Wohnungseigentümers maßgebend, der die Änderung des

Kostenverteilungsschlüssels verlangt. Der Zweck des Anspruchs aus § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG ist nämlich nicht die Vermeidung der durch den bisherigen Kostenverteilungsschlüssel bei einem anderen Wohnungseigentümer entstehenden Vorteile. Der Zweck ist vielmehr die Beseitigung unbilliger Härten bei dem die Änderung verlangenden Eigentümer, die diesem bei einem Festhalten an dem bisherigen Kostenverteilungsschlüssel entstünden.

Fazit: Diese Entscheidung verdeutlicht einmal mehr, dass auch aufgrund der gesetzlichen Bestimmung des § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG für einen Kostenverteilungsänderungsanspruch des einzelnen Eigentümers erhebliche Hürden zu nehmen sind. Soweit nachvollziehbar auf die Kostenbelastung des einzelnen Eigentümers abgestellt wird, bedeutet dies für vergleichbare Fälle einen Freifahrtsschein günstiger Unterhaltung einer Wohnflächenerweiterung.



Garagentausch. Kein neuer Aufteilungsplan erforderlich.

Kellertausch [66.2]

Kein neuer Aufteilungsplan erforderlich

Tauschen Wohnungseigentümer in einer bestehenden Eigentümergemeinschaft Kellerräume oder Garagen beziehungsweise ordnen sie derartige Räume einem anderen Sondereigentum zu, ist für den grundbuchamtlichen Vollzug der Änderung der Teilungserklärung ein neuerlicher Aufteilungsplan mit entsprechender Neu Nummerierung nicht erforderlich. Das Grundbuchamt kann in diesem Fall jedoch verlangen, die neu zugeordneten Räume so umzubenennen, dass nicht Räume mit gleicher Nummer zu unterschiedlichen Einheiten gehören.

OLG München, Beschluss vom 13.8.2010, Az.: 34 Wx 105/10

Entziehungsklage [66.3]

Streitwert entspricht dem Wohnungswert

Der Streitwert einer Klage auf Entziehung des Wohnungseigentums entspricht dem Wert des zu veräußernden Wohnungsbeziehungsweise Teileigentums.

OLG Köln, Beschluss vom 16.8.2010, Az.: 16 W 25/10

Tätige Mithilfe [67.1]

Ausnahmsweise beschließbar

Die Verpflichtung einzelner Miteigentümer zur tätigen Mithilfe bei der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums durch einen Mehrheitsbeschluss ist grundsätzlich unzulässig. Ausnahmsweise ergibt sich aus § 21 Abs. 3 i.V.m. Abs. 5 Nr. 1 WEG eine Beschlusskompetenz für eine tätige Mithilfe, wenn typischerweise in Hausordnungen derartige Pflichten geregelt sind. Das ist etwa bei einer Verpflichtung der einzelnen Miteigentümer zur Mithilfe bei Schneeräumarbeiten der Fall. Ob eine solche Regelung ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht, ist im Einzelfall durch Abwägung aller Umstände zu bestimmen. Dabei sind insbesondere die Größe der WEG, die Verteilungsgerechtigkeit, der Umfang der von den einzelnen Eigentümern zu leistenden Arbeiten, sowie etwaige in der Person eines einzelnen Miteigentümers liegenden Gründe, die für ihn eine Unzumutbarkeit begründen können, zu berücksichtigen.

LG München I, Urteil vom 2.8.2010, Az.: 1 S 4042/10

Fakten: Die aus vier Wohnungseigentümern bestehende WEG verfügt über einen im Winter zu räumenden Gemeinschaftsweg von 20 bis 25 Metern Länge zu zirka zwei Schaufelbreiten. Die Eigentümer beschlossen mehrheitlich, dass der Gemeinschaftsweg von Oktober bis März abwechselnd wöchentlich nach einem in dem Beschlusprotokoll beigegebenen Zeitplan durch die einzelnen Eigentümer geräumt und gestreut werden solle. Auf einer nachfolgenden Wohnungseigentümerversammlung ergänzten die Eigentümer den Beschluss um eine entsprechende Vergütungsregelung. Beide Beschlüsse wurden seitens einer Eigentümerin angefochten. Mithin ohne Erfolg. Das Gericht ist der Auffassung, dass die angegriffenen Beschlüsse, durch die die einzelnen Wohnungseigentümer verpflichtet werden, während der Wintermonate abwechselnd die Schneeräumpflicht zu übernehmen, rechtmäßig sind. Zwar ist eine Verpflichtung

einzelner Wohnungseigentümer zur tätigen Mithilfe durch Mehrheitsbeschluss grundsätzlich unzulässig. Andererseits ergibt sich aus § 21 V Nr. 1 WEG eine spezielle Beschlusskompetenz zur Errichtung einer Hausordnung durch Mehrheitsbeschluss. Mit einer solchen Hausordnung dürfen dabei nach allgemeiner Definition grundsätzlich Verhaltensvorschriften geregelt werden, mit denen der Schutz des Gebäudes, die Aufrechterhaltung von Sicherheit und Ordnung und die Erhaltung des Hausfriedens sichergestellt werden sollen. Die Normierung des Winterdiensts ist daher grundsätzlich ein tauglicher Gegenstand der Hausordnung, weil sie der Aufrechterhaltung von Sicherheit und Ordnung auf dem Anwesen im Winter dient.

Die Verpflichtung zu einer tätigen Mithilfe durch Mehrheitsbeschluss ist allerdings ausnahmsweise nur dann möglich, wenn es sich um einen Bereich handelt, der sehr häufig und

typischerweise in Hausordnungen auf einzelne Wohnungseigentümer delegiert wird. Das ist hinsichtlich der Schneeräumpflicht ebenso der Fall, wie etwa bezüglich der Pflicht, das Treppenhaus zu reinigen. Ist eine solche Regelung in Hausordnungen derart häufig und üblich, muss und kann ein Eigentümer beim Erwerb seines Wohnungseigentums mit einer solchen Pflichtendelegation rechnen und sich darauf einstellen. Es trifft ihn deshalb nicht schon von vornherein in unzumutbarer Art und Weise, wenn die Mehrheit später einen entsprechenden Beschluss fasst. Vielmehr kann eine solche typische Regelung grundsätzlich als zumutbar und angemessen erachtet werden.

Fazit: Diese Entscheidung ist schlicht ärgerlich. Soweit das Gericht zunächst zutreffend feststellt, dass Wohnungseigentümer gerade nicht beschlussweise zur tätigen Mithilfe verpflichtet werden können, wird dieser Grundsatz schließlich in geradezu unerträglicher Weise aufgeweicht. Insoweit ist schließlich auch die aktuelle Rechtsprechung des BGH (Urteil vom 18.6.2010, Az.: V ZR 193/09; siehe Besprechung in der letzten Ausgabe) zu beachten, der gerade ausdrücklich klargestellt hat, dass keine Beschlusskompetenz besteht, den Wohnungseigentümern außerhalb der gemeinschaftlichen Kosten und Lasten Leistungspflichten aufzuerlegen.

Veräußerungszustimmung [67.2]

Bei Rückabwicklung des Kaufvertrags nicht erneut erforderlich

Hat der Verwalter die nach dem Inhalt des Sondereigentums erforderliche Zustimmung zur Veräußerung des Grundbuchs erteilt und ist diese im Grundbuch vollzogen worden, so bedarf die Eigentumsübertragung zur Rückabwicklung des Kaufvertrages nach wirksamer Anfechtung beziehungsweise aufgrund Rücktritts oder der Geltendmachung des großen Schadensersatzes keiner erneuten Zustimmung.

OLG Hamm, Beschluss vom 6.7.2010, Az.: I-15 Wx 355/09



Rückabwicklung. Keine Veräußerungszustimmung nötig.

Maklerrecht

Provisionsschädliche Verflechtung [68.1]

Fehlende Neutralität des bankeigenen Maklers

Ein das Entstehen des Maklerprovisionsanspruchs hindernder (unechter) Verflechtungstatbestand liegt nahe, wenn eine Bank nach Kündigung des Kreditengagements dem Verkäufer die freihändige Veräußerung des besicherten Grundstücks unter ihrer Obhut empfohlen hat und die Immobilientochtergesellschaft der Bank als Maklerin für den Käufer tätig wird. Eine Maklerklausel in einem notariellen Kaufvertrag stellt ein deklaratorisches Schuldanerkenntnis dar.

OLG Koblenz, Urteil vom 9.6.2010, Az.: 1 U 1344/09

Fakten: Der Vorerwerber eines Hausgrundstücks konnte die Finanzierungsraten nicht mehr ausgleichen. Zwecks Vermeidung der Zwangsversteigerung hatte ihm die Bank die freihändige Veräußerung unter Mithilfe ihres Maklerunternehmens angeboten. Ein Verkauf des Objekts kam tatsächlich zustande. Im Kaufvertrag war eine Klausel vorhanden, die bestätigte, dass der Käufer Maklerprovision schulde. Die bereits bezahlte Maklerprovision forderte der Käufer jedoch alsbald zurück. Aufgrund der Vermittlung durch ein Tochterunternehmen des Bankinstituts liege ein unechter Verflechtungstatbestand vor, weshalb das Maklerunternehmen keinen Provisionsanspruch habe. Das Gericht verneinte im hier jedoch einen Rückzahlungsanspruch. Zunächst einmal drängt es sich auf, dass das Maklertochterunternehmen der Bank dem gesetzlichen Leitbild des Maklers als unabhängiger Wahrer der Interessen seines Auftraggebers nicht genügen kann. Bei dieser so „verwobenen“ Interessenlage konnte die Bank

steuernden Einfluss sowohl auf die Geschäftstätigkeit der Maklerin als auch des Erwerbers nehmen. Insoweit liegt bei einer Gesamtbetrachtung die Annahme einer das Entstehen eines Maklerprovisionsanspruchs hindernden Verflechtung des Maklerunternehmens mit der Verkäuferseite nahe. Der Käufer hatte allerdings ausdrücklich anerkannt, dass der Vertrag durch das Maklerunternehmen nachgewiesen wurde und er eine Maklerprovision schulde. Diese Vertragsklausel ist ein sogenanntes deklaratorisches Schuldanerkenntnis.

Fazit: Die Entscheidung entspricht der herrschenden Meinung. Der Makler ist nach dem Leitbild unabhängiger Mittler zwischen den künftigen Parteien des Hauptvertrags. Dem entspricht es nicht, wenn der Makler zum Vertragspartner seines Kunden so in einer Beziehung steht, dass er sich aufgrund dieser Beziehung wegen eines institutionalisierten Interessenkonflikts im Streitfall auf die Seite des Vertragspartners seines Auftraggebers stellen wird.

Mietrecht

Allgemeine Geschäftsbedingungen [68.2]

Zur Verlängerung alter befristeter Mietverträge

In einem vor Inkrafttreten des Mietrechtsreformgesetzes abgeschlossenen, auf ursprünglich fünf Jahre befristeten Mietvertrag hält eine formularmäßige Verlängerungsklausel folgenden Inhalts der Inhaltskontrolle nach § 307 Abs. 1, Abs. 2 BGB stand: „Wird das Mietverhältnis nicht auf den als Endtermin vorgesehenen Tag unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist gekündigt, so verlängert es sich jedes Mal um fünf Jahre.“

BGH, Urteil vom 23.6.2010, Az.: VIII ZR 230/09



Mietverhältnis. Verlängerungsklausel mit Endtermin möglich.

Fakten: Die Parteien streiten über das Recht des Mieters, ordentlich zu kündigen. Das Mietverhältnis war 1999 begründet worden und vertraglich befristet. Der Formularvertrag war maschinenschriftlich um die oben zitierte Klausel erweitert worden. Bei der Nutzung als Wohnraum sollten die gesetzlichen Kündigungsschutzbestimmungen zur Anwendung kommen. Der Mieter kündigte fristgemäß. Der Vermieter verlangt Mietzahlungen bis zum Zeitpunkt der Neuvermietung und die Erstattung außergerichtlicher Anwaltskosten. Der BGH gibt endgültig dem Vermieter Recht. Der formularmäßig

vereinbarte Ausschluss der Vertragsbeendigung durch ordentliche Kündigung war wirksam. Das Mietverhältnis war befristet und hatte sich mangels Kündigung jeweils um fünf Jahre verlängert. Mangels Kündigung wird das bestehende Mietverhältnis verlängert, kein neues begründet. Eine unangemessene Benachteiligung des Mieters liegt nicht vor. Der beiderseitige Kündigungsausschluss schränkt keine grundlegenden Rechte des Mieters ein. Da die Vertragslaufzeit mangels rechtzeitiger Kündigung verlängert worden war, wurde das Mietverhältnis durch die Kündigung nicht wirksam beendet.

Fazit: Bei befristeten Mietverträgen, die vor dem 1. September 01 abgeschlossen wurden, konnten die Parteien vereinbaren, dass sich der Mietvertrag bei unterbleibender Kündigung verlängert. Nach der Übergangsregelung des Art. 229

§ 3 Abs. 3 EGBGB ist die bis dahin geltende Bestimmung des § 565a Abs. 1 BGB weiter anzuwenden. Wann die Verlängerung eintritt, ist egal. Befristete Verträge, die nach dem 1.9.2001 abgeschlossen wurden, können nicht mehr auf diese Weise verlängert werden.

Betriebskostenabrechnung [69.1]

Vermieter trägt anteilige Kosten für Hausbeleuchtung bei Leerstand

Die Kosten der Hausbeleuchtung sind auch auf eine nicht bewohnte Wohnung zu verteilen, weil der Vermieter, der das Vermietungsrisiko trägt, im Verhältnis zur Gesamtheit der Mieter grundsätzlich den Kostenanteil zu tragen hat, der auf leer stehende Mieteinheiten entfällt. Legt der Vermieter zum Beleg der Richtigkeit seiner Heizkostenabrechnung von Mitarbeitern des Mieters unterzeichnete Ablesequittungen vor, ist ein pauschales Bestreiten der Richtigkeit der als abgelesen quitierten Verbrauchseinheiten unwirksam.

Kammergericht Berlin, Urteil vom 8.7.2010, Az.: 12 U 26/09

Fazit: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der Betriebskostenabrechnung. Das Gericht gibt überwiegend dem Vermieter recht. Allerdings musste der Vermieter die Kosten der Hausbeleuchtung auch auf die nicht bewohnte Wohnung verteilen, weil bei der Verteilung der Betriebskosten der Vermieter im Verhältnis zur Gesamtheit der Mieter im Regelfall den Kostenanteil zu tragen hat, der auf leer stehende Wohnungen entfällt. Die ebenfalls nicht berücksichtigte Gewerbebeeinheit im Erdgeschoss ist hingegen zulässig vom Vermieter außer Betracht gelassen worden, weil sie von der Treppenhausbeleuchtung nicht profitiert.

Fazit: Das Kammergericht hat auch die Hausmeisterkosten für nicht umlagefähig erklärt. Hier hatte die Komplementärin des Vermieters den Hausmeisterlohn gezahlt.

Dabei handelt es sich aber nicht um Aufwendungen des Vermieters, sondern um solche der Komplementärin. Der Vermieter kann diese Aufwendungen nicht ersetzt verlangen. Er kann auch nicht über Kosten abrechnen, die er für eine Fremdverwaltung aufbringen musste. Der hier zwischen Vermieter und seiner Komplementärin geschlossene Vertrag sieht vor, dass die Komplementärin die Geschäftsführung für den Vermieter übernimmt und einen Geschäftsführer stellt, welcher die Gesellschaft in operativen Aufgaben im Innen- und Außenverhältnis vertreten soll und dafür eine jährliche Vergütung erhalten soll. Dem Inhalt der Vereinbarung nach handelt es sich dabei nicht um die Übernahme einer Grundstücksverwaltung, sondern um die Übertragung einer nach innen und außen umfassenden Geschäftsführung.

Betriebskostenabrechnung [69.2]

Abrechnung auch ohne Vorwegabzug für gewerbliche Nutzung wirksam

Bedarf eine Betriebskostenabrechnung einer Erläuterung, damit sie nachvollzogen werden kann und somit den Mindestanforderungen genügt, sind auch Erläuterungen zu berücksichtigen, die der Vermieter dem Mieter außerhalb der Abrechnung erteilt hat, etwa im Mietvertrag. Bei der Abrechnung der Betriebskosten für ein teils gewerblich, teils zu Wohnzwecken genutztes Gebäude gehört die Vornahme eines Vorwegabzugs für die gewerbliche Nutzung selbst dann nicht zu den an eine Abrechnung zu stellenden Mindestanforderungen, wenn durch die gewerbliche Nutzung ein erheblicher Mehrverbrauch verursacht wird. BGH, Urteil vom 11.8.2010, Az.: VIII ZR 45/10

Fakten: Die Parteien streiten darüber, ob bei den Betriebskosten ein Vorwegabzug für die in oberen Etagen untergebrachten gewerblichen Nutzer – unter anderem Lebensmittelgeschäft, Behörde, Gaststätte, Praxen von Ärzten und Steuerberatern – vorzunehmen ist. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Formell ordnungsgemäß ist eine Betriebskostenabrechnung, wenn sie eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und Ausgaben enthält. Soweit keine besonderen Abreden getroffen sind, sind in die Abrechnung bei Gebäuden mit mehreren Wohneinheiten regelmäßig folgende Mindestangaben aufzunehmen: Eine Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und – soweit zum Verständnis erforderlich – die Erläuterung der zugrunde gelegten Verteilerschlüssel, die Berechnung des Anteils des Mieters und der Abzug der Vorauszahlungen des Mieters. Diese Voraussetzungen erfüllt die Abrechnung. Hier enthält sie die Gesamtkosten der Grundsteuer, es fehlt aber der Rechenschritt, mit dem der auf den Mieter entfallende Betrag ermittelt wurde. Jedoch hatte der Vermieter bereits im vorherigen Rechts-

streit über Nebenkostenabrechnungen erläutert, wie die Gesamtkosten der Grundsteuer aufgeteilt werden. Einer Wiederholung dieser Erläuterung bedurfte es dann nicht. Ein Vorwegabzug für die gewerbliche Nutzung ist für die formelle Wirksamkeit einer Betriebskostenabrechnung nicht erforderlich. Ist ein erforderlicher Vorwegabzug unterblieben, hat der Mieter Anspruch auf entsprechende Korrektur.

Fazit: Laut BGH darf die Betriebskostenabrechnung vorab nicht um solche Anteile bereinigt werden, die nicht umlagefähig sind. Der Abrechnung würde es dann an der erforderlichen Angabe der Gesamtkosten fehlen. Eine formelle Unwirksamkeit der gesamten Abrechnung ist nur dann gegeben, wenn sich der Fehler durch die gesamte Abrechnung zieht. Betrifft der Fehler nur einzelne Kostenpositionen, bleibt die Abrechnung im Übrigen unberührt, wenn die jeweiligen Einzelpositionen unschwer herausgerechnet werden können. Die Umlage nach Flächenanteil muss der Vermieter nicht erläutern, wenn die Umlage aus sich selbst heraus verständlich ist.

Mein Klassiker



Nils Olov Boback,
Geschäftsführer der
NCC Deutschland GmbH

„Der Weg zu den Besten“

Buch von Jim Collins

Es war Weihnachten vergangenen Jahres, als Jim Collins Management-Ratgeber unter dem Weihnachtsbaum lag. Zu jenem Zeitpunkt hätte ich es nicht für möglich gehalten, dass ich heute noch immer jedem in meiner Firma begeistert davon erzähle. Collins propagiert unter anderem: „Wer“ ist in einem Unterneh-



„Collins propagiert: „Wer“ ist in einem Unternehmen wichtiger als „Was“. Es ist wichtiger, die richtigen Personen an den richtigen Stellen zu haben, als sich um die Frage zu kümmern, welche Richtung ein Unternehmen einschlägt.“

men wichtiger als „Was“. Es ist wichtiger, die richtigen Personen an den richtigen Stellen zu haben, als sich um die Frage zu kümmern, welche Richtung ein Unternehmen einschlägt. Nicht die Vision oder Strategie steht am Anfang, sondern die Auswahl der richtigen Menschen.

Als „richtig“ für eine Führungsaufgabe sieht Collins den bescheidenen und aufgabenorientierten Manager – er ist langfristig erfolgreicher als der laute Selbstdarsteller. Das ist für mich natürlich eine schmeichelnde Vorstellung. Denn ich bin Schwede. Und Schweden sind ihrer Mentalität folgend üblicherweise keine Selbstdarsteller. Wir sind

zwar durchaus zielstrebig, suchen dabei aber stets auch nach möglichen Kompromissen und Lösungen. Und dabei sind wir eher leise.

Aber nicht nur deshalb begeistert mich das Buch immer wieder aufs Neue. Es ist vielmehr die Verknüpfung von simplen Beobachtungen und provozierenden Thesen. So sagt Collins beispielsweise über Führungskräfte, dass sie Leidenschaft für ihr Geschäft mitbringen müssen. Das an sich ist noch keine revolutionäre Aussage. Interessant ist jedoch Collins Schlussfolgerung, dass Führungskräfte nicht versuchen sollten, ihre

Mitarbeiter mit ihrer Leidenschaft anzustecken. Ein gutes Team ist per se motiviert und leidenschaftlich. Stimmt die Kommunikation zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter, reicht es völlig aus, die Mitarbeiter schlicht nicht zu demotivieren. Wenn sich dieser Ansatz als richtig herausstellt – was ich durchaus für möglich halte –, hätte dies neben einer besseren Leistung der Mitarbeiter einen weiteren Vorteil: Es ließen sich künftig teure Motivationsseminare einsparen.

Jim Collins: Der Weg zu den Besten: Die sieben Management-Prinzipien für dauerhaften Unternehmenserfolg, dtv, 10. Aufl. 2010, 368 S., ISBN 978-3-423-34039-7, 11,90 Euro

Neue Bücher

LEG-Wohnungsmarktreport 2010

Die Studie erhöht die Transparenz des Wohnungsmarkts in NRW. Zu dieser bislang einmaligen Untersuchung wurden aktuelle und flächendeckende Daten von Mieten, Kaufpreisen, Leerständen und Kaufkraftdaten zwischen April 2009 und April 2010 für alle 864 Postleitzahlengebiete des Bundeslands erhoben. Neben der Entwicklung der Märkte enthält der Report Informationen zur Haushaltskaufkraft und zum Anteil des Einkommens, den die Haushalte für das Wohnen ausgeben.



LEG Management GmbH (Hrsg.), 2010, 264 Seiten, ist kostenlos über den Hrsg. erhältlich

FM-Branchenreport 2010

Der Report gibt eine verlässliche Einschätzung zur volkswirtschaftlichen Bedeutung der bisher in der deutschen Wirtschaft weitgehend ignorierten Schlüsselbranche Facility-Management.



Prof. Markus Thomzik, Dr. Frank Striewe, Alexander Knickmeier, Institut für angewandte Innovationsforschung (IAI) e.V., 2010, 126 Seiten, ISBN 978-3-928854-27-6-4, 69 Euro

ImmoWertV

Der Kommentar zur Immobilienwertermittlungsverordnung erläutert die neuen Vorschriften des durchgreifend überarbeiteten Wertermittlungsrechts im Detail, zeigt die Hintergründe auf und gibt Tipps zur Umsetzung in der Praxis.



Hans Otto Sprengnetter, Jochem Kierig, Sprengnetter GmbH., 2010, 228 Seiten, ISBN 978-3-937513-51-5, 79 Euro

Immobilienwerbung – sicher vor Abmahnungen

Der Ratgeber erklärt, was es mit dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) auf sich hat. Er zeigt, welche Aussagen in Anzeigen erlaubt oder verboten sind und erklärt, wie der Betroffene reagieren kann. Er bietet fundiertes Know-how, nennt die wichtigsten Gesetze, Vorschriften und Bestimmungen und stellt Urteile mit verschiedenen Aussagen gegenüber. Das Praktiker-Buch enthält Tipps, Musterbriefe sowie Arbeitshilfen und Handlungsvorgaben. Es bietet demwerbenden Sicherheit bei der Abfassung von Werbetexten und dem Juristen die Möglichkeit, sich schnell in die Besonderheiten am Immobilienmarkt einzulesen. Gleichzeitig wird die Problematik rund um das Internet so ausführlich behandelt, dass dieses Fachbuch auch anderen Branchen, die in diesem Medium werben, zu empfehlen ist.



Rudolf Koch, Grabener Verlag, 10. Aufl. 2010, 132 S., ISBN 978-3-925573-422, 22,50 Euro

Wohnungseigentumsgesetz: WEG

Der neu konzipierte Kommentar erläutert, klar und gut verständlich, alle Bestimmungen des Wohnungseigentumsgesetzes – von der Abrechnung bis zur Zwangsvollstreckung. Außerdem sind die jeweiligen Bezüge zu anderen Gebieten, wie dem Gesellschafts-, Grundbuch- und Baurecht sowie zahlreiche zivilprozessuale Aspekte, ausführlich dargestellt. Der strukturierte Aufbau und die verständlichen Erläuterungen sorgen für mehr Übersicht im WEG. Zusätzliche Hilfe erhalten Sie von dem ausführlichen und gut gegliederten Sachregister. Mit Stand 15. Februar 2010 berücksichtigt der Kommentar bereits die Auswirkungen der FGG-Reform auf das WEG sowie zahlreiche wichtige neue Urteile, etwa zur nachträglichen richtigen Bezeichnung der Klagegegner.



Prof. Dr. Michael Timme (Hrsg.), Verlag C. H. Beck, 2010, 1.160 Seiten, ISBN 978-3-406-60452-2, 98 Euro

Aus unserem Haus

Vermieter Jahrbuch 2011

Das Jahrbuch bietet alle wesentlichen Informationen und Tipps rund ums Jahr. Neben einem Kalender, der alle Fristen beinhaltet, zeigt das Werk Lösungen für die wichtigsten Probleme bei der Vermietung auf: Von der Betriebskostenabrechnung über Kündigung, Mieterhöhung, Mietminderung bis hin zu Schönheitsreparaturen. Zudem gibt das Buch wertvolle Steuer- und Finanztipps, einen Überblick über wesentliche aktuelle Urteile und über die wichtigsten Reformen, u. a. die neue Heizkostenverordnung, die Energieeinsparverordnung und das Forderungssicherungsgesetz. Rechtssichere Musterbriefe, -formulare und -verträge helfen dabei, die Übersicht zu behalten und keine Fehler zu machen. Alle wichtigen Muster, vom Übergabeprotokoll bis hin zur Mieterselbstauskunft, sind auf der beiliegenden CD-ROM enthalten.



Birgit Noack, Haufe-Lexware, 2010, 366 Seiten + CD-ROM, ISBN 978-3-448-08101-5, 16,80 Euro

Impressum

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

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

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Richard Haimann
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel:
Immobilienwirtschaft

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
18.952 Exemplare im 3. Quartal 2010

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von „Basiswissen Objektmanagement“ bis „Verwahrlosung abbauen“

TOP-TERMINE

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
Forum für die Immobilienwirtschaft 2011 – Trends im Immobilienmarketing, effektive Akquisestrategien, konkrete Handlungsempfehlungen	12.1.2011 Fulda	39 Euro	Sprengnetter GmbH, Telefon 02642 9796-0, www.sprengnetter.de
19. Sprengnetter Jahreskongress 2011	13.-15.1.2011 Fulda	559 Euro	Sprengnetter GmbH, Telefon 02642 979698, www.sprengnetter.de
Essener Baurechtsforum – Aktuelle baurechtliche Brennpunkte – mehr Rechtssicherheit für Baubeteiligte	18.-19.1.2011 Essen	995 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, www.ssb-seminare.de
cimmit 2011 – seit 21 Jahren der Jahresauf-taktkongress der deutschen Immobilienwirt-schaft. Das „Who is who“ der Branche disku-tiert die Themen, die den Markt bewegen	25.-26.1.2011 Frankfurt a. Main	2.299 Euro	IIR Deutschland/ Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3528, www.cimmit.de
Quo Vadis 2011 – 1. Deutscher Jahresauf-takt für die Entscheider der Immobilien-wirtschaft	8.-10.2.2011 Berlin	2.550 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0611 9732681, www.heuer-dialog.de/quovadis
Seminare und Schulungen			
Berliner Immobilienrunde – Erfolgsfaktoren im institutionellen Geschäft	12.1.2011 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliendrunde.de
8. Stuttgarter Immobilienseminar: Nachhaltigkeit vs. Wirtschaftlichkeit – Green-Building-Zertifikat erhalten – was nun?	20.1.2011 Stuttgart	450 Euro	Institut für Baubetriebslehre der Universität Stuttgart, Telefon 0711 68566145, www.ibl.uni-stuttgart.de/sis
Grundbegriffe und Grundverständnis zur Baukonstruktion – Grundlagenseminar für Facility Manager	20.1.2011 Berlin	290 Euro	BAUAKADEMIE, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
Prozessoptimierung im Facility Management	24.-25.1.2011 München	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
Grundlagen Mietrecht – Praxiswissen für Neu- und Wiedereinsteiger	24.-25.1.2011 Hamburg	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
Brennpunkt FM-Kosten	25.1.2011 Frankfurt a. Main	1.245 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
Verwahrlosung abbauen – ein Training zum Umgang mit verwahrlosten Mietern	26.1.2011 Berlin	290 Euro* / 350 Euro**	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-0, www.bba-campus.de
Basiswissen Objektmanagement	26.-27.1.2011 Köln	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de
Mietschulden abbauen und Räumungen verhindern – Strategien und Entscheidungshilfen für den Umgang mit Mietschuldern	27.1.2011 Dresden	290 Euro* / 350 Euro**	BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0351 8070122, www.bba-campus.de
Die Logistik-Immobilie: Zahlen und Fakten zum Jahresbeginn für die frühzeitige Ausrichtung Ihrer Strategien	27.-28.1.2011 Köln	1.849 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211/9686-3548, www.euroforum.de/logistik
Kommunikationstraining für Immobilienfachleute	28.1.2010 München	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
Lebenszyklus – und Gebäudenutzungskosten: Kostenerhebung - Benchmarking - Optimierungspotenziale	1.2.2011 Leinfelden-Echterdingen	295 Euro* / 355 Euro**	vhw e.V., Zentrale Seminarverwaltung, Telefon 030 300473-170, www.vhw.de
Gerichtsverfahren nach der ZPO – Basiswissen für Verwalter	11.2.2011 Berlin	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
Das Hausgeld – eine privilegierte Forderung in der Immobilienarvollarstreckung – neue Pflichten des WEG-Verwalters	16.2.2011 Dortmund	295 Euro* / 355 Euro**	vhw e.V., Zentrale Seminarverwaltung, Telefon 030 300473-170, www.vhw.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A		Iconate 48
Aberdeen Immobilien 42		Immonet 38
Aberdeen Property 35		IVG Institutional Funds GmbH . 14, 35
ABG Frankfurt Holding 20	J	
Albert Speer & Partner 20	Jack Wolfskin 41	
Allianz Real Estate 24	Jenawohnen 59	
Apo Immobilien KAG (aik) 35	Jones Lang LaSalle 14, 23	
Aurelis Real Estate 61	K	
AWD 29	Kalo-Gruppe 50	
Axa Investment Managers	L	
Deutschland GmbH 9	La Défense 42	
B	LaSalle GmbH 42	
BNP Paribas Real Estate 42	LBBW Immobilien 61	
Bollinger Development AG 62	LEG 22	
BulwienGesa 44	Luwoge 58	
BulwienGesa Valuation GmbH . . . 74	M	
C	Mattil & Kollegen 28	
Catella Real Estate 35	Meag 35	
CB Richard Ellis (CBRE) . . 9, 15, 40, 55	Moody's 30	
CB Richard Ellis Deutschland . . . 23	MPC Capital 29	
Cofely 50	Münchener Hypothekenbank . . . 14	
Commerzbank 30	MVV Energiedienstleistungen . . . 50	
con.fee AG 29	N	
Corpus Sireo 23	NCC Deutschland GmbH 70	
D	P	
Delta Access 48	Patrizia Immobilien AG 9	
Deutsche Bahn 63	Proenergy Contracting 50	
Deutsche Bank 55	Projekt-Kaiser-Wilhelm-	
Deutsche Land 44	Residenzen-Gesellschaft 60	
Deutsche Wohnen 20	Q	
DIC Deutsche Immobilien	Quantum Immobilien 35	
Chancen 14	R	
Dogewo21 22	REAL I.S. 29	
Doser+Partner Baugesellschaft . . . 62	Redevco 40	
Dr. Lübke 55	Rewe Group 14, 58	
DTZ 14	RWE Energiedienstleistungen . . . 50	
E	S	
ECE 41	Savills 42, 48	
ECE Projektmanagement 24, 41	Schroder Property 35	
Edeka 62	Seine-Arche 42	
EPADESA 42	SNCF 42	
Eurohypo 30	Strategis AG 14	
F	Suez Environment 42	
Feri EuroRating Services 35	T	
Flex Fonds Capital AG 29	Techem Energy Contracting 50	
Fondiarria SAI 42	Thermotex 50	
Frankfurter RK Grundvermögen . . 60	U	
Frankonia Immobilienfonds	Union Investment Real Estate . . . 23	
GmbH 27	Urbana Energietechnik 50	
Freiburger Stadtbau GmbH (FSB) . . 56	W	
Freßnapf 40	Watcom Data Consulting 41	
G	Wüest & Partner Deutschland . . . 23	
GDF Suez Energy 42, 50		
Gewoba 21		
GGH Wohnungsgesellschaft 61		
GLL Real Estate Partners 35		
GSW 20		
H		
Hannover Leasing 29		
Hawkpoint 14		
HCI 29		
Hochtief 62		
Hogan Lovells International LLP . . . 74		
I		
Icade 41		

Vorschau auf ...

... Februar 2011



Nachhaltiges Spannungsverhältnis: Umwelt und Ökonomie.

Energiemanagement

Klimaschutz und Wirtschaftlichkeit

Systematisches Energiemanagement muss Hand in Hand mit den wirtschaftlichen Unternehmenszielen gehen. Wie Energieeinkauf und -verbrauch in der Immobilie optimal gestaltet werden können. Welche Klimaziele und Gesetzesvorgaben zu beachten sind.

Marktübersicht

FM-Komplettanbieter

Unternehmensaufkäufe und ein verschärfter Preiswettbewerb prägen den Markt für Facility-Management-Dienstleistungen. Ein aktueller Branchenüberblick über die Anbieter zur Facility-Management-Messe in Frankfurt am Main.

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

... März 2011

Mipim Warm-Up

Was geht?

Der Immobilienmarkt ist fast überall in Europa wieder angesprungen. In Cannes treffen sich vom 8. bis zum 11. März



2011 an der Croisette die Entscheider der Branche. Eine Vorschau auf die Teilnehmer, Konferenzen und Awards aus deutscher Sicht. Originaltöne der neuen Messeleitung und die Erwartungen der deutschen Aussteller für den frühen Frühling an der Côte d'Azur.

Die März-Ausgabe erscheint am 4. März 2011, Anzeigenschluss ist der 7. Februar 2011.

Geheimnisse

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

... drei RICS-Mitglieder



Thomas Kinateder FRICS
ist Studiendekan an der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen und leitet den Campus of Real Estate (CoRE).



Jörg Kuttig FRICS
ist Geschäftsführer der BulwienGesa Valuation GmbH, Berlin, Frankfurt, Hamburg und München.



Frank Müller MRICS
ist Rechtsanwalt bei Hogan Lovells International LLP, Frankfurt am Main, mit Beratungsschwerpunkt im Immobilienrecht.

Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Kinateder: Zielstrebig, engagiert und stets mit einem offenen Ohr.

Kuttig: Im Rahmen einer Umfrage wurden am häufigsten genannt: Zielstrebig, verantwortungsvoll, ehrlich.

Müller: Zielstrebig, pragmatisch, gut gelaunt.

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

Kinateder: Immer wieder mit einem oder mehreren unserer Alumni. Es ist für mich eine starke Motivation, deren Entwicklung zu verfolgen.

Kuttig: Mit Herrn Sanio, dem Präsidenten der BaFin. Ich hätte da mal ein, zwei Verständnisfragen.

Müller: Mit dem Baumeister Hemionu, um mit ihm über den Bau der Cheops-Pyramide zu sprechen.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Kinateder: Meistens am Schreibtisch. Ab und zu beim Latte Macchiato im Café Unikat um die Ecke. Selten im Betriebsrestaurant der WMF AG.

Kuttig: Wenn ich in Berlin bin und Zeit habe, in einem nahe dem Büro gelegenen Feinkost-Imbiss namens Markt pur.

Müller: In einem der vielen kleinen Restaurants zwischen dem Frankfurter Hauptbahnhof und der City.

Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Kinateder: Vermittlung von alten kaufmännischen Werten und Blick nach vorne zu noch mehr Professionalität und höherer Qualifikation.

Kuttig: Keine Honorare anbieten, die derart niedrig sind, dass fraglich ist, wie dafür gute Arbeit geleistet werden kann.

Müller: Lasst uns das deutsche Recht so selbstbewusst anwenden, wie es uns die Anglo-Amerikaner mit dem Common Law vorgemacht haben.

Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Bei der RICS-Mitgliedschaft geht es doch lediglich um höhere Verdienstmöglichkeiten.“

Kinateder: Als Zwangsbeamter kann ich dies leider nicht bestätigen. Ernsthaft: Qualifikation und Engagement zahlen sich langfristig im Leben meistens aus.

Kuttig: Nicht lediglich, aber auch. Die RICS-Mitgliedschaft ist ein Merkmal überdurchschnittlicher Qualität, und die wiederum ist einen höheren Preis wert.

Müller: Bei der RICS geht es um die Professionalisierung der Immobilienbranche – und professionelles Arbeiten macht sich immer bezahlt. ←|

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

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



BUILD CONNECTIONS

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

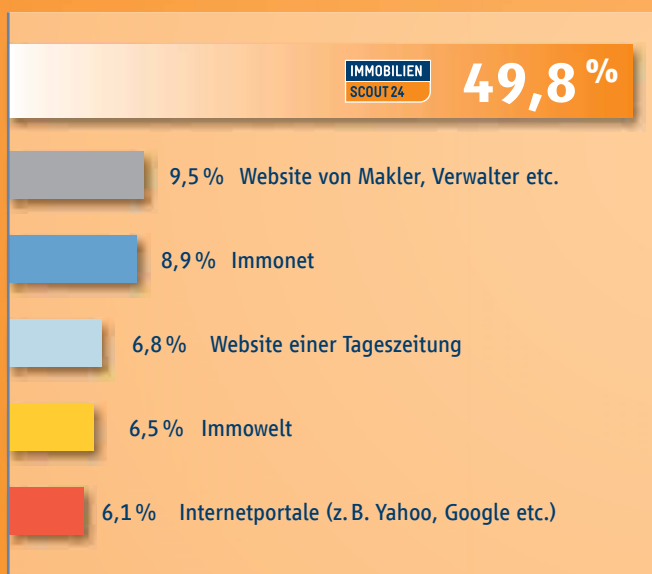
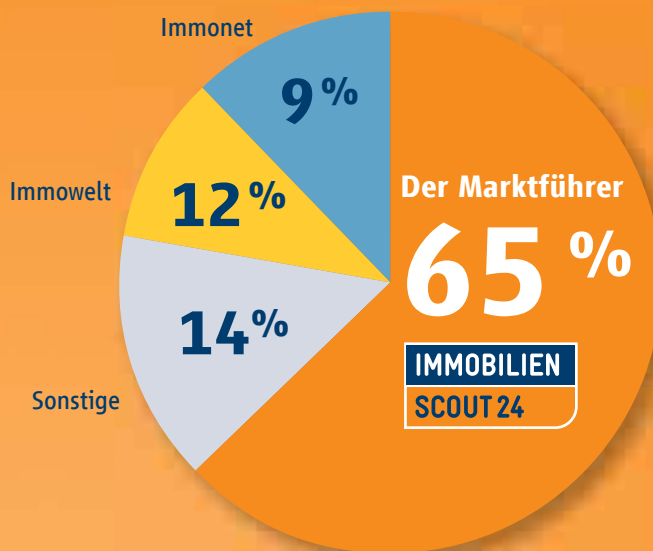
- ▷ DIE RICHTIGEN GESCHÄFTSPARTNER ZU TREFFEN
- ▷ DIE RICHTIGEN PROJEKTE AUSFINDIG ZU MACHEN
- ▷ WERTVOLLE INFORMATIONEN ZU ERHALTEN
- ▷ DIE RICHTIGE INVESTITION ZU TÄTIGEN

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

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

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



Die meisten Abschlüsse:

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

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

**Nutzen Sie den Marktführer:
Monatlich schon ab 149,- Euro
zzgl. MwSt. für 5 Objekte!**

Jetzt buchen unter:
www.immobilienscout24.de/produkte

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt**