

## Der große Umbau

Herausforderungen für die Fondsbranche

GRAFFITI:  
»WARUM«

**Special**  
Projektentwicklung

**Bundesjustizministerium**  
Mietrecht: Neuer  
Referentenentwurf

**E-Bilanz**  
Ein digitales Monstrum  
steht vor der Tür



Auch als  
**Rauch- und  
Wärmeabzugs-  
fenster!**

## Das VELUX Flachdach-Fenster:

mehr Tageslicht  
für flache Dächer bis 15°.

Jetzt Planungsunterlagen anfordern unter: [velux.de/flachdach-fenster](http://velux.de/flachdach-fenster)



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



Regensensor schließt  
das Fenster bei Regen  
automatisch.



Modernes Design und  
Komfort. Öffnen und Schließen  
per Funk-Fernbedienung.

**VELUX®**

[www.velux.de](http://www.velux.de)

# Timing und Zeit

---

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

zu spät ist schlecht, und zu früh ist auch nicht immer gut. Supermarktketten bieten ihre Weihnachtswaren meist doch wieder erst im Oktober an, denn die Erwartung, dass sich Konsumenten im August mit Spekulationen eindecken, hat sich nicht erfüllt. In unserer Branche kam Jahresendstimmung noch später vor. Am 7. November wünschte uns Thomas Daily viel Glück für 2011. Endlich! An diesem Tag wies uns auch das Team von „Immobilien weekly“ auf die besinnliche Weihnachtszeit hin, verbunden mit dem Appell, einmal auf das Erreichte zurückzublicken. Das war proaktiv. Das war stark. Das war Timing.

Manche weisen zurück, andere weisen nach vorn. Nicht jeder wird dabei ernst genommen. Der Himmel ist voller Vergangener, die in grauer Vorzeit unverstanden wegweisende Dinge propagiert haben. Und auf der Erde gibt es Gegenwärtige, die im Hier und Jetzt das Gleiche tun. Zumindest könnten Zukünftige das dereinst so sehen. IVD-Vize Sprenger ist so einer, der Doppeltätigkeit des Maklers oder das Nachweismakeln am liebsten einäschern würde (Seite 48). Ich meine, er hat Recht. Aber ist die Branche reif dafür? Kommt der Appell zu früh?

Gutes Timing lässt sich im Investment finden. Der Geschlossene Immobilienfonds Jamestown 25 verkaufte für knapp zwei Milliarden Dollar ein Objekt in New York. In diesem Jahr! Wahnsinn! Doch viele Investoren scheitern – auch am Timing. Das Maklerhaus DTZ war noch vor kurzer Zeit so richtig viel wert. Und jetzt ... Was schützt vor Inflation? Gold? Rohstoffe? Wann lohnt der Einstieg?

Apple-Gründer Steve Jobs mahnte einst an, sich mit dem „Lebens-Timing“ zu befassen. Falls Sie seine Stanford-Rede nicht kennen, scannen Sie den Link (<http://news.stanford.edu/news/2005/june15/jobs-061505.html>). Es würde sich sogar lohnen, ihn abzuschreiben. Zwischen den Jahren haben Sie vielleicht Muße dafür, jedenfalls wünsche ich sie Ihnen herzlich. Timing ist wichtig. Aber nicht so wichtig wie Zeit.

Ihr



„Da ist mehr drin.“

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 über 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.



Aareon

Foto: Hans Scherhauser



20

**Umbau der Fondslandschaft.** Wird 2012 das Jahr der Entscheidung für die Offenen Immobilienfonds?

## Titelthema

Geschlossene und Offene Immobilienfonds. Was ist aus den einst beliebten Anlageformen geworden – und wie geht es weiter?

- 21 **Wege aus der Krise gesucht.** Immer noch sinken die Platzierungszahlen von Geschlossenen Immobilienfonds. Schaffen Innovationen eine Trendumkehr?
- 24 **Interview mit Dr. Hubert Spechtenhauser.** Der Geschäftsführer der Hannover Leasing über das Anlegervertrauen in Auslandsfonds.
- 26 **Offene Immobilienfonds.** Das Jahr der Entscheidung.
- 30 **Alternative Investment Fund Managers Directive.** Das Konsultationspapier der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde.



32

**Dr. Bernhard Fuhrmann.** Trevira-Asset-Management löst Darlehen ab und beauftragt neuen Property-Managementpartner.

## Szene

- 08 Infografik. Wohnimmobilienkredite.
- 09 Kolumne. Keine Sonderregeln für Vater Staat!
- 10 Betriebskostenabrechnung. Umfrage: Lohnt es sich, einen externen Dienstleister zu beauftragen?



44

**Schweden.** Die Wohnungsnot in Stockholm und das Ende der sozialdemokratischen Idee eines Wohlfahrtsstaats.

## Finanzen, Markt & Management

### Das Finanzinterview mit Dr. Bernhard Fuhrmann

- 32 Der Treveria-Chef über seine ehrgeizigen Ziele.

### Immobilienaktien

- 34 Was für Nervenstarke – das richtige Timing.

### Grunderwerbsteuer

- 36 Mit legalen Mitteln viele Geld sparen.

### Von den Finanzgerichten

- 38 Abgeltungsteuer: Regelungen für Familiengeschäfte.

### Innenstadt-Shopping

- 40 Herausforderung für die Asset-Manager.

### Nachhaltigkeit

- 42 Erstmals werden ganze Stadtquartiere zertifiziert.

### Gentrifizierung in Stockholm

- 44 Das Volksheim ist zu klein geworden.

### Erstes Haufe Immobilienforum

- 47 Arbeitsplatzlösungen und Cloud Computing.

### IVD-Vize Hugo Sprenger im Interview

- 48 Wider Doppeltätigkeit und Nachweis-Makelei.

**Mietrechtsreform**

50 Die Eckpunkte des unerwarteten Referentenentwurfs.

**Cloud Computing**

52 Die Technologie ist in vielen Punkten neu und nützlich.

**E-Bilanz**

54 Ein Großteil der Unternehmen ist schlecht vorbereitet.

**Marktübersicht Wärme-Contracting**

56 Viele Potenziale bleiben noch immer ungenutzt.

## Graffiti

„Warum“? Die Frage, die auf den Grund zielt.

- 60 Grundsatzfrage. Ohne sie keine Antwort.  
 61 Mainmetropole Frankfurt. Warum so hoch hinaus?  
 62 In Deutschland heiße Luft? Warum selbst in München keine Blase platzt.  
 64 Retroarchitektur. Warum stehen viele auf diesen Charme?

## Special

**Projektentwicklungen. Eine Bestandsaufnahme mit Vorschau. Wie lauten die Trends für 2012?**

- 65 Topqualitäten. Core-Projekte sind bei Investoren weiterhin gefragt.  
 66 Sicherheit. Spektakuläre Neuentwicklungen gibt es derzeit kaum.  
 67 Nachhaltigkeit. Quartiersmix aus Wohnen, Einkaufen und Arbeiten.  
 68 Kreditkrise. Erschwert doch das Entwicklungsgeschäft.  
 69 Einzelhandel. Noch immer Potenzial.  
 70 Konversionsflächen. Jede verdient eine zweite Chance.

## Recht

**Urteil des Monats – Stillschweigender Maklervvertrag**

- 72 Ein Maklervvertrag kommt nur zustande, wenn eine Provision verlangt wird.

## Rubriken

- |                      |                                     |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial         | 79 Impressum                        |
| 06 Online            | 80 Termine                          |
| 16 RICS              | 81 Unternehmen im Heft/<br>Vorschau |
| 18 Deutscher Verband | 82 Finale                           |
| 79 Bücher            |                                     |



# 52

Alles nur ge“cloud“? Mehr als alter Wein in neuen Schläuchen: Angebots- und Geschäftsmodelle aus der Wolke.



# 60

Warum-Erkundungen. Motive sind Beweggründe unseres Tuns. Warum gibt es eigentlich Immobilienblasen?



# 65

Premium-Projektentwicklung. Am Flughafen Berlin-Brandenburg International entsteht auch ein Steigenberger Hotel.

- 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/Januar [www.haufe.de/immobilien](http://www.haufe.de/immobilien)

### Top-Thema: Sondernutzungsrechte



In den meisten WEG sind zugunsten einiger Eigentümer Sondernutzungsrechte bestellt. Diese erlauben es dem Berechtigten, Gemeinschaftseigentum unter Ausschluss der anderen Eigentümer zu nutzen. Sondernutzungsrechte können Anlass zu Streit unter den Wohnungseigentümern geben, vor allem, wenn es um deren Reichweite und die Kostentragung geht. Dieses Top-Thema zeigt die wichtigsten Aspekte rund um den Komplex Sondernutzungsrechte.

### 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:

##### ▸ Anforderung der Verwaltungsunterlagen beim Vorverwalter

Nach einem Verwalterwechsel muss der bisherige Verwalter die Verwaltungsunterlagen an den neuen Verwalter übergeben. Mit diesem Musterschreiben fordert der neue Verwalter vom Vorverwalter für vorbereitende Maßnahmen Unterlagen an und schlägt die Übergabemodalitäten vor.

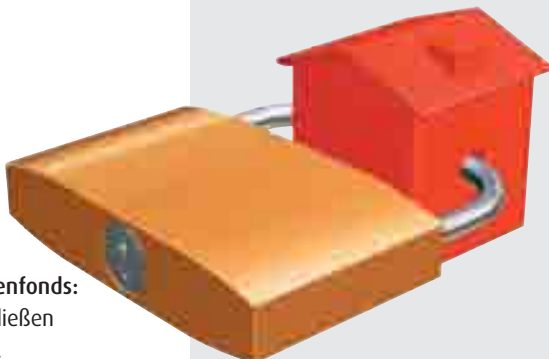
#### Haufe Online-Seminare:

„Wie Sie unangenehme Dinge ansprechen“ Fr., 9.12.2011, 10 Uhr, 89 Euro. Um nichts drücken wir uns so gerne herum wie um Kritik. Dabei kann es sinnvoll sein, Probleme anzusprechen. Doch wie geht kritisieren? Und was verändert sich danach? All dies erfahren Sie in dem Online-Seminar. Referent: Leif Ahrens.

„Trinkwasserverordnung: Was Verwalter und Vermieter jetzt tun müssen“ Di., 13.12.2011, 14 Uhr, 89 Euro. Die novellierte Trinkwasserverordnung bringt für Verwalter, Vermieter und Wohnungseigentümer zusätzliche Aufgaben und Pflichten. Wie Sie am besten vorgehen sollten, ist Inhalt dieses Online-Seminars. Referent: RA Georg Hopfensperger.

### Top-Thema: Geschlossene und Offene Fonds

Einst zeichneten Anleger zweistellige Milliardenbeträge und lieben damit die Geschlossenen Fonds zu einer der beliebtesten Anlageformen in Deutschland werden. Heute dagegen müssen die einst erfolgsverwöhnten Initiatoren stark um die Anlegergunst buhlen. Die Platzierungszahlen sind schwach, lässt sich doch mit alten Konzepten seit der Finanzkrise kein Staat mehr machen. Jetzt sollen innovative Ideen den Turn-around einläuten. Sieben Offene Immobilienfonds mussten bereits für immer schließen. Ein Marktüberblick zu Geschlossenen und Offenen Immobilienfonds.



**Offene Immobilienfonds:**  
Einige schließen für immer.

# „Deutlich sparsamer“\* Die CerapurSolar von Junkers.



Der Innovationspreis OTTI geht an die CerapurSolar für höhere Effizienz und weniger Emission.

Die innovative Regeltechnik, die Energie-Effizienzpumpe und die SolarInside-ControlUnit haben die Jury überzeugt. Bei der CerapurSolar können Solaranlage, Gas-Brennwertgerät und Speicher optimal zusammenarbeiten. Der Vorteil: Sie können bis zu 50% der Energiekosten sparen und schonen gleichzeitig die Umwelt. Weitere Informationen erhalten Sie unter:

**[www.junkers.com](http://www.junkers.com) oder Telefon: 01803/337 333\*\***



Wärme fürs Leben

 **JUNKERS**  
Bosch Gruppe

\* Aus Test Fraunhofer ISE

\*\* Festnetzpreis 0,09 €/min, höchstens 0,42 €/min aus Mobilfunknetzen

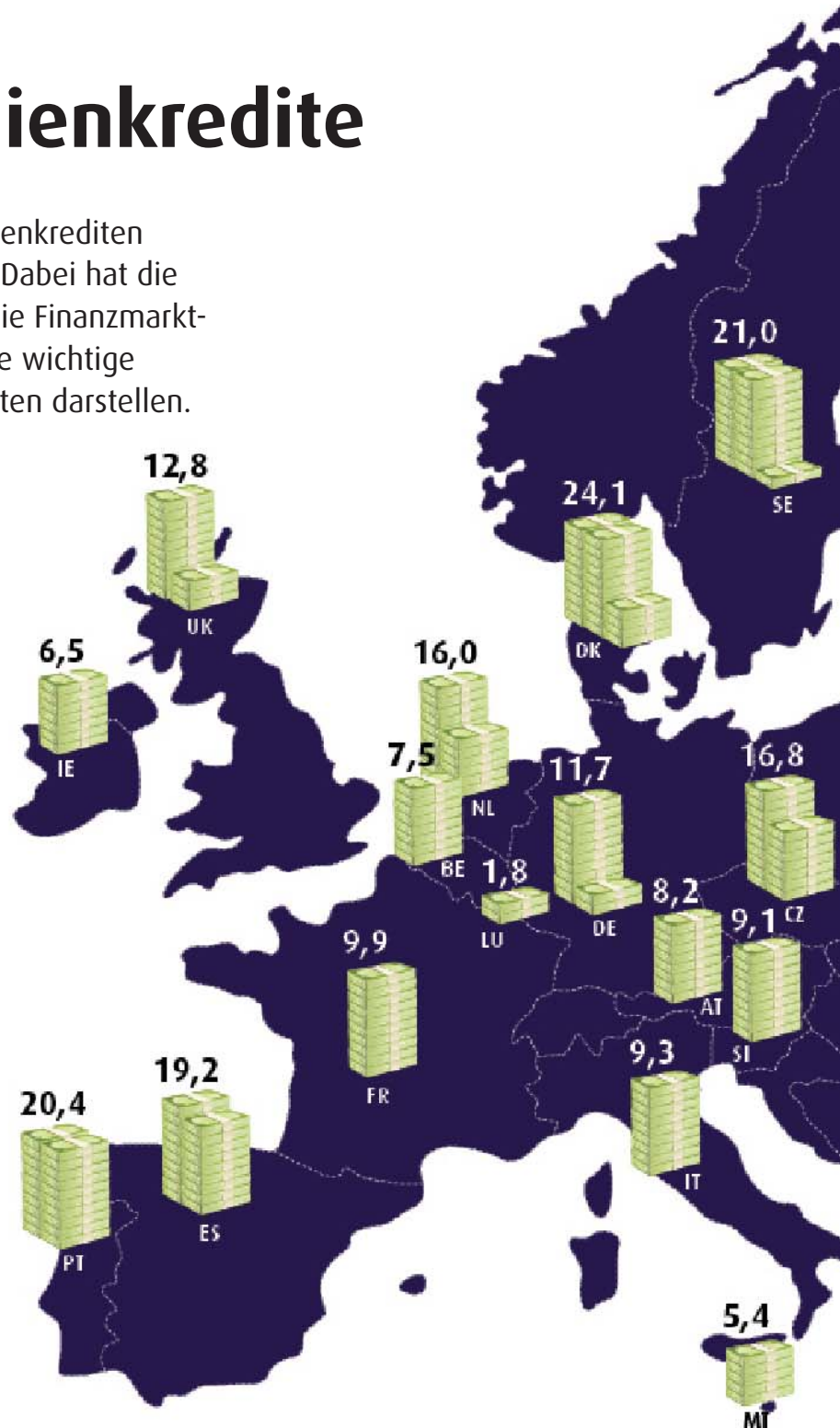
Karte des Monats

# Ausstehende Wohnimmobilienkredite

Die Finanzierung von Wohnimmobilienkrediten ist europaweit sehr unterschiedlich. Dabei hat die Struktur eine große Bedeutung für die Finanzmarktstabilität, da Wohnimmobilienkredite wichtige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten darstellen.

Ausstehende Wohnimmobilienkredite in Prozent der gesamten Vermögenswerte von Banken, Dezember 2010.

Ende 2010 wurden über 50 Prozent der ausstehenden Wohnimmobilienkredite in acht der 27 EU-Länder mit Covered Bonds und Residential Mortgage Backed Securities (RMBS) refinanziert. Diese Refinanzierungsinstrumente lassen sich eindeutig Wohnimmobilienkrediten zu-rechnen. In acht EU-Ländern wiederum wurde jedoch keines der beiden Finanzierungsinstrumente verwendet. Andere Möglichkeiten, wie unbesicherte Schuldtitel, daraus resultierende Hybridinstrumente, sind Finanzierungsarten, die nicht eindeutig mit einem bestimmten Geschäftsfeld einer Bank in Verbindung stehen. Sie können jedoch trotzdem zur Finanzierung von Wohnimmobilienkrediten verwendet werden. Kurzfristige, unbesicherte Schuldinstrumente, Interbankenkredite und Einlagen von Unternehmen sind jedoch tendenziell volatilere Refinanzierungsinstrumente. Seit Beginn der Krise ist das Volumen kurzfristiger Emissionen konstant geblieben oder hat sich verringert, während das Volumen langfristiger Emissionen gestiegen ist. (nach „Finanzmarkt Spezial DB-Research“, 11. Oktober 2011)





# Kolumne



Frank Peter Unterreiner

## Halte dich dran, lieber Vater Staat!

Teure Regeln für andere aufstellen, sich selbst aber nicht daran halten oder gleich Befreiungen ins Gesetz schreiben, dies wird bei der öffentlichen Hand zunehmend zur Maxime. Angesichts leerer Kassen mag das zwar verständlich scheinen, jedoch kommt dem Staat eine Vorbildfunktion zu. Ob es um den Energieausweis geht oder um das Erneuerbare-Wärme-Gesetz, regelmäßig werden die Gebäude von Bund, Ländern und Kommunen anders behandelt als Häuser von Privateigentümern.

In Sonntagsreden predigen Politiker gerne die Unterstützung heimischer Unternehmen, insbesondere des Mittelstands und von Handwerksbetrieben. Den Mindestlohn hat sich inzwischen sogar die CDU auf die Fahnen geschrieben. Und selbstredend sind Steuern und Sozialabgaben abzuführen. Auf Baustellen der öffentlichen Hand jedoch tummeln sich Eisenbieger aus der Ukraine, Fliesenleger aus Litauen und albanische Maler. Deren Bezahlung ist vom Mindestlohn weiter weg als die Erde vom Mars. Razzien auf diesen Baustellen zeigen, dass regelmäßig Sozialversicherungsbeiträge und Steuern hinterzogen werden. Eine Änderung der Vergabeordnung, nach welcher der Preisgünstigste beauftragt werden muss, könnte dies ändern – wenn die öffentliche Hand wollte.

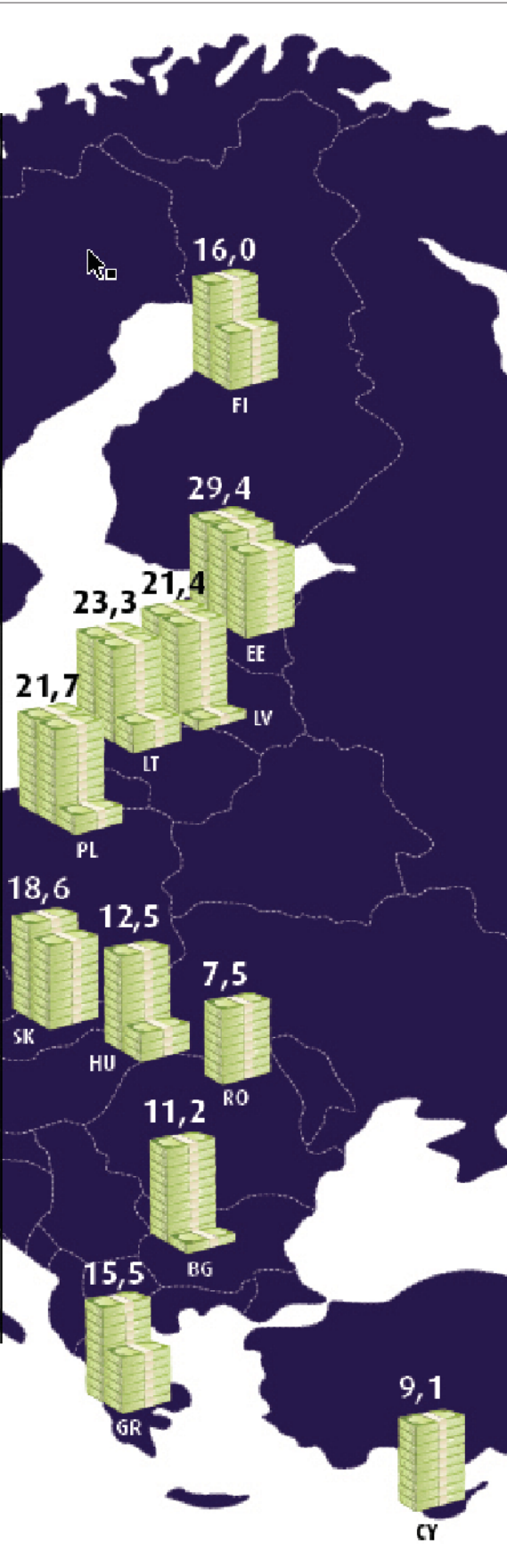
Wollen tut sie dies in einem anderen Fall. Sachsen startete eine Initiative zur Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes, damit beim Zusammenschluss von Kommunen diese Steuer nicht anfällt. Allein der Freistaat will so 18 Millionen Euro sparen. Sparen würden sich Unternehmen dieses Geld bei Übernahmen oder Fusionen auch gerne – nur die können dummerweise die Gesetze nicht nach ihren Gunsten schnitzen. Die müssen sich nur daran halten.

Von Verhältnissen à la Berlusconi sind wir noch weit entfernt, und werden es wohl auch bleiben. Trotzdem wissen alle Eltern und alle Vorgesetzten: Was ich einfordere, muss ich zu 200 Prozent vorleben. Sonst habe ich ein Glaubwürdigkeitsproblem und der Erfolg tritt nicht im erhofften Maße ein. Also, lieber Vater Staat, halte dich dran!

### NEUE WEBSEITE

## Immobilienuche weltweit

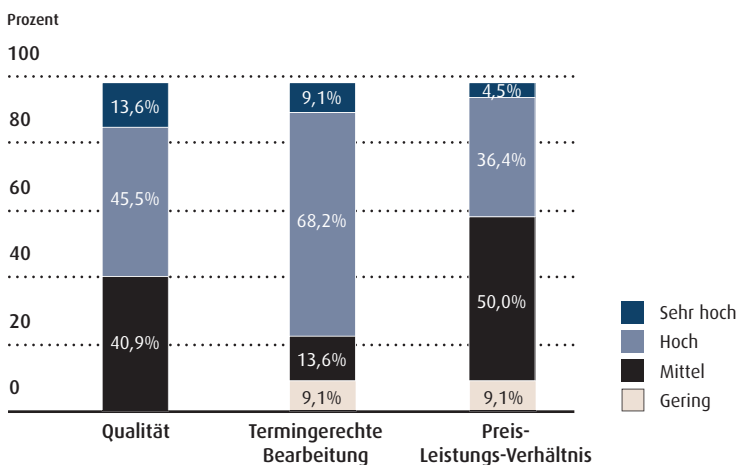
Das Maklerunternehmen Re/Max hat eine neue Webseite zur internationalen Immobilienuche veröffentlicht: [global.remax.com](http://global.remax.com) listet Hunderttausende Angebote in 60 Ländern und Regionen auf. Auf der Seite können Käufer in 30 Sprachen nach Eigenheimen suchen, Währungen umrechnen und die neuesten Nachrichten auf dem Immobilienmarkt lesen. Bei der Markteinführung gab es unter anderem Angebote aus Brasilien, Frankreich, Indien, Portugal, Argentinien, Costa Rica, der Schweiz und Kanada.



Datenmaterial: EZB, DB Research  
Grafik: Immobilienwirtschaft

**DELOITTE-STUDIE: BETRIEBSKOSTENABRECHNUNG**
**Externe Dienstleister gut, aber zu teuer**
**Umfrage zu Betriebskostenabrechnungen**

Sofern Sie die Erfassung und/oder Abrechnung der Betriebskosten ganz oder teilweise ausgelagert haben, wie bewerten Sie Ihre Zufriedenheit mit dem Dienstleister?



Quelle: Deloitte

Wohnungsunternehmen, die ihre Betriebskostenabrechnung an externe Dienstleister vergeben, sind mit der Qualität zufrieden. Weniger überzeugt zeigten sie sich jedoch vom Preis-Leistungs-Verhältnis der Anbieter. Dies ist das Ergebnis einer Deloitte-Studie. Für die Untersuchung wurden 48 Firmen befragt. Es zeigte sich, dass generell eher größere Gesellschaften zum Outsourcing von Aufgaben abseits der Kernkompetenzen tendieren: Allerdings weniger zur Kostensenkung oder Qualitätsoptimierung, sondern eher zugunsten höherer Flexibilität. Insgesamt geben rund zwei Drittel der befragten Unternehmen ihre Heiz- und Warmwasserabrechnung außer Haus, übernehmen die Abrechnung der übrigen Betriebskosten aber selbst. Ein weiteres Drittel lagert überhaupt nicht aus – nur ein einziger Studienteilnehmer lässt die gesamte Abrechnung von einem externen Dienstleister vornehmen. Diejenigen, die teilweise ausgelagert haben, wollen sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren und die Qualität der Teilaufgaben optimieren. Die Wohnungsunternehmen, die ihre Betriebskostenabrechnung selbst vornehmen, führen mehrheitlich EDV-gestützte Kontrollen der internen Leistungsprozesse durch. Insgesamt zeigen die größeren Unternehmen mit 10.000 bis über 50.000 Wohneinheiten einen klaren Effizienzvorteil gegenüber kleineren Playern – bei denen offensichtlich noch Optimierungspotenzial besteht.

Wer die Erfassung und Abrechnung der Betriebskosten bis heute nicht ausgelagert hat, wird dieses auch künftig kaum tun: 81 Prozent der Befragten gaben an, keinerlei Auslagerung zu planen – immerhin ein Zehntel zieht es in Erwägung, die Betriebskostenabrechnung innerhalb der nächsten drei Jahre komplett nach außen zu geben. Dabei bevorzugen die meisten einen spezialisierten Anbieter, ein gutes Drittel würde auch ein anderes Wohnungsunternehmen beauftragen.

**TRINKWASSERVERORDNUNG**
**Aktuelle Liste der Labore**

Ergänzend zum Beitrag über die Trinkwasserverordnung aus Heft 11/2011: Die aktuelle Liste aller Labore finden Sie auf der Homepage der Deutschen Akkreditierungsstelle unter [www.dakks.de/content/akkreditierte-stellen-dakks](http://www.dakks.de/content/akkreditierte-stellen-dakks).

**TRANSPARENZ IM IMMOBILIENMARKT**
**Bundesweite Initiative gestartet**

In Berlin ist eine „Transparenzoffensive Immobilienwirtschaft“ gegründet worden. Die bundesweite Initiative hat zum Ziel, Qualität und Quantität der Marktinformationen im deutschen Immobilienmarkt zu verbessern. Mitglieder sind unter anderem der Zentrale Immobilien Ausschuss, der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung, die Deutsche Energie Agentur, der Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschland und die Royal Institution of Chartered Surveyors Deutschland. Angestoßen wurde die Transparenzoffensive von ImmobilienScout24. Erstes Ergebnis der Zusammenarbeit: Bei der Auftaktveranstaltung präsentierte das Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) erstmals eine Prognose für die Entwicklung von Immobilienpreisen.

**IMMOMARKS**
**Neues Online-Portal**

Das Immobilienwirtschaftliche Institut für Informationstechnologie (IMMIT) hat ein neues Online-Portal gestartet. „Immomarks“ will nationale und internationale Datenquellen rund um die Immobilienwirtschaft kostenlos bereitstellen. Web-2.0-Technologien sollen es den Mitgliedern der immobilienwirtschaftlichen Community möglich machen, für ein Wachstum der verfügbaren Informationen zu sorgen ([www.immomarks.de](http://www.immomarks.de)).

## GDW VERBANDSTAG 2011

### Ramsauer zu Städtebaufördermitteln

Bundesbauminister Dr. Peter Ramsauer erklärte beim diesjährigen GdW-Verbandstag im Gespräch mit GdW-Präsident Axel Gedaschko die geplante Kürzung der Städtebaufördermittel im Bundeshaushalt 2012 auf 410 Millionen Euro. Man müsse bedenken, dass ursprünglich lediglich 266 Millionen Euro vorgesehen waren, sagte Ramsauer. Rechne man die 92 Millionen Euro aus dem Energie- und Klimafonds für 2012 hinzu, dann stünden mit rund 500 Millionen Euro sogar mehr Mittel zur Verfügung als im Jahr 2011. Von der zusätzlichen Milliarde, die dem Ministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung kürzlich zugesagt wurden, wird die Wohnungswirtschaft jedoch nichts abbekommen. Diese sei ausdrücklich dem Verkehrsbereich zugesprochen

worden. Für den Haushalt 2013 kündigte Ramsauer an, die bereits für 2012 angesetzten 410 Millionen Euro für die Städtebauförderung beizubehalten. Die Anrufung des Vermittlungsausschusses bei der steuerlichen Abschreibung energetischer Sanierungen begrüßte Ramsauer. Darüber hinaus müsse man quartiersweise sanieren, nicht lediglich Einzelgebäude. In jedem Fall müsse jedoch das Gebot der Wirtschaftlichkeit im Vordergrund stehen. Eine Verschärfung der Energieeinsparverordnung sehe er sehr kritisch, „wir müssen auf Anreize, nicht auf Zwang setzen“, so Ramsauer. Zum altersgerechten Umbau sagte der Bauminister abschließend, die Mittel aus den verschiedenen Programmen müssten „flexibel gemacht werden“.

## LUXUSAPPARTEMENTS

### London wird immer teurer

Appartements für Superreiche werden in London noch einmal teurer: Das Maklerunternehmen Knight Frank hält in den kommenden Jahren bei Luxusobjekten in London Preise von bis zu 125.000 Euro pro Quadratmeter für möglich. Aktuell werden dort bis zu 88.000 Euro pro Quadratmeter bezahlt.



London. St. Kathrines Docks

# da ist auch mein Geschäft drin

„das Geheimnis meines Erfolges: meinestadt.de & Google AdWords“

## Regional erfolgreich im Internet!

- ➔ Regional werben und zielgenau Kunden gewinnen.
- ➔ Online und mobil präsentieren – auch ohne eigene Homepage.
- ➔ Geringes Budget – volle Kostenkontrolle.
- ➔ Prominente Werbung auf Seite 1 bei Google!
- ➔ Nur für Klicks, d.h., nur für Ihren Erfolg zahlen!
- ➔ Komplett-Service von zertifizierten Google AdWords-Spezialisten.

<b>Premium-Profil</b> <del>499,-</del> <b>nur 399,20</b> €/Jahr*	<b>Einrichtentgelt</b> <del>99,-</del> <b>jetzt 0,-</b> €*	<b>Google-Werbung</b> <b>67,50</b> €/Mon.* <small>schon ab</small>
------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------

Jetzt fast  
**200,-** €\*  
 sparen!

Speziell für Leser der Immobilienwirtschaft:  
**Ihr Gutscheincode: BB1211M03**



Ihr Kundenbetreuer ist für Sie da: 02241 92 53 – 898. Einfach anrufen, Gutscheincode mitteilen und loslegen.

**DEAL**  
**GSW kauft Gagfah-Paket**

Die GSW Immobilien AG hat von einer Konzerngesellschaft der Gagfah ein Immobilienportfolio mit rund 4.800 Wohnungen erworben. Der Kaufpreis für die hauptsächlich in Berlin gelegenen Objekte beträgt rund 330 Millionen Euro. Die Wohnungen liegen mehrheitlich in guten bis mittleren Lagen, rund zwei Drittel der Gebäude stammen aus den 60er-Jahren.

**NEUE GESCHÄFTSNAMEN**  
**Concept-Bau und CBRE**

Der Münchner Bauträger und Projektentwickler Concept Bau-Premier GmbH firmiert zukünftig neu unter dem Namen Concept Bau GmbH. Einen kürzeren Firmennamen hat sich auch das Beratungsunternehmen CB Richard Ellis Group Inc. zugelegt. Es heißt jetzt CBRE Group Inc. In Deutschland firmiert die CB Richard Ellis GmbH ab sofort unter CBRE GmbH.

**EINZELHANDEL**  
**New York am teuersten**



New York. 15.000 Euro jährlich kostet der Quadratmeter Einzelhandelsfläche.

New York City bleibt für Einzelhändler auch im dritten Quartal 2011 der teuerste Immobilienmarkt der Welt. Zu diesem Ergebnis kommt eine CBRE-Studie. Für einen Quadratmeter werden in New York in der Spitze 15.244 Euro jährlich gezahlt. Hongkong belegt mit 13.601 Euro pro Quadratmeter den zweiten und Sydney mit 9.823 Euro pro Quadratmeter jährlich den dritten Platz. London ist mit 7.134 Euro auf dem vierten und Zürich mit 6.799 Euro pro Quadratmeter jährlich auf dem fünften Platz. München belegt im CBRE-Ranking Platz 13 und ist damit der teuerste Immobilienmarkt für Einzelhändler in Deutschland. Insgesamt blieben die Mietpreise für Einzelhandelsflächen weltweit jedoch mit einem Rückgang von 0,6 Prozent fast konstant.

Foto: Andrea Damm/pixelio.de; Lutz Hering/pixelio.de

**PLASSMANN'S BAUSTELLE**



**Umweltschutz geht vor Bequemlichkeit des Mieters.** Der Vermieter einer Wohnung ist berechtigt, einen Müllschlucker außer Betrieb zu setzen, wenn hiermit eine verbesserte Mülltrennung bezweckt werden soll (AG Berlin-Wedding, Urteil vom 5.4.2011, 16 C 513/10).

**Immobilien-Kompass – ausgewählte Veranstaltungen, Termine 2012**

<p><b>19.-20. Januar</b>  <b>CIMMIT 2012</b>                  Frankfurt am Main  <a href="http://www.cimmit.de">www.cimmit.de</a></p>	<p><b>06.-08. Februar</b>  <b>Quo Vadis 2012</b>                  Berlin,  <a href="http://www.heuer-dialog.de">www.heuer-dialog.de</a></p>	<p><b>06.-08. März</b>  <b>Facility Management 2012</b>                  Frankfurt am Main,  <a href="http://www.mesago.de">www.mesago.de</a></p>	<p><b>19. April</b>  <b>RICS-Focus 2012</b>                  Berlin,  <a href="http://www.ricseurope.eu/deutschland">www.ricseurope.eu/deutschland</a></p>	<p><b>10.-11. Mai</b>  <b>BFW Immobilien Kongress 2012</b>                  Berlin,  <a href="http://www.wohnungsverwalter.de">www.wohnungsverwalter.de</a></p>
		<p><b>06.-09. März</b>  <b>MIPIM</b>                  Cannes,  <a href="http://www.mipim.com">www.mipim.com</a></p>	<p><b>24.-25. April</b>  <b>FM Nutzerkongress 2012</b>                  Düsseldorf  <a href="http://www.i2fm.de">www.i2fm.de</a></p>	<p><b>10.-11. Mai</b>  <b>IVD Immobilientag 2012</b>                  Stuttgart,  <a href="http://www.ivd.net">www.ivd.net</a></p>
				<p><b>22.-23. Mai</b>  <b>Real Vienna</b>                  Wien, <a href="http://www.realvienna.at">www.realvienna.at</a></p>

**IMMOBILIENVERWALTER****Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter novelliert Berufsordnung**

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) hat seine Berufsordnung novelliert. Diese sieht unter anderem eine Versicherungspflicht für die dem Verband angeschlossenen Unternehmen vor. Auf der 27. Delegiertenversammlung des DDIV in Berlin wurde die Novelle der Berufsordnung des Verbands einstimmig beschlossen. Die Berufsordnung definiert Anforderungen für die Berufsausübung als Immobilienverwalter. Unter anderem verpflichtet sie die im Verband organisierten Unternehmen, für die anvertrauten Gelder

und die Ausübung der Verwaltungstätigkeit eine Haftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von mindestens 200.000 Euro abzuschließen und diese auch öffentlich nachzuweisen. Über die freiwillige Selbstverpflichtung seiner Mitgliedsunternehmen hinaus fordert der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter eine gesetzliche Versicherungspflicht für Immobilienverwalter. Wie der DDIV durch ein Rechtsgutachten nachgewiesen hat, wäre eine solche Versicherungspflicht auch rechtlich machbar.

**CLARK BUILDERS****Hochtief kauft kanadische Baufirma**

Der Baukonzern Hochtief erwirbt durch die US-Tochtergesellschaft Turner die Mehrheit (51 Prozent) am kanadischen Bauunternehmen Clark Builders (Edmonton). Der Kaufpreis beträgt nach Angaben des Unternehmens 49,91 Millionen Euro. Wie Hochtief mitteilt, möchte der Konzern mit der Akquisition in den „Wachstumsmarkt Kanada“ vorstoßen. Die Gesellschaft Clark Builders, die sich auf den Bau von Industrie- und Bürogebäuden sowie anderen Hochbauten im Westen und Norden Kanadas spezialisiert hat, expandiert.

**STUDENTISCHES WOHNEN****Neuer Anbieter gestartet**

Die International Campus AG wird ein neues Angebot für studentisches Wohnen deutschlandweit anbieten. Zum Start des Unternehmens haben die Münchner einen Betreibervertrag für das Studentenwohnhaus Bremen abgeschlossen. Die International Campus AG arbeitet mit Kapitalpartnern derzeit zudem an der Realisierung eines weiteren Studentenhauses in Augsburg. Betreiberverträge für weitere Objekte in Neu-Ulm, Augsburg und Freiburg sind in Verhandlung.

**WOHNUNGSBAU****Baugenehmigungen steigen um 21 Prozent**

**Die Bagger rollen.** Im Wohnungsbau gab es deutlich mehr Baugenehmigungen.

In den ersten drei Quartalen 2011 wurde in Deutschland der Bau von 167.700 Wohnungen genehmigt – und damit 21,6 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Dies teilt das Statistische Bundesamt (Destatis) mit. Besonders kräftig stieg die Zahl der Baugenehmigungen von Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (+ 26,5 Prozent) und in Einfamilienhäusern (+ 20,6 Prozent), während die Zunahme für Wohnungen in Zweifamilienhäusern (+ 6,8 Prozent) weniger stark ausfiel.

**04.-06. Juni****Aareon Kongress**Garmisch-Partenkirchen [www.aareon.com](http://www.aareon.com)**11.-12. Juni****Real Estate North** Hamburg[www.real-estate-north.de/homepage\\_d](http://www.real-estate-north.de/homepage_d)**18.-19. Juni****19. Handelsblatt-Jahrestagung****Immobilienwirtschaft** Berlin,  
[www.immobiliens-forum.com](http://www.immobiliens-forum.com)**19.-20. September****15. SAP-Kongress für die****Immobilienwirtschaft** Düsseldorf/Neuss,  
[www.tacook.de/sap-immobilienkongress](http://www.tacook.de/sap-immobilienkongress)**20.-21. September****German Council Congress** Berlin, [www.gcsc.de](http://www.gcsc.de)**27.-29. September****20. Deutscher Verwaltertag** [www.ddiv.de](http://www.ddiv.de)**27.-30. September****RenExpo 2012**, Augsburg [www.renexpo.de](http://www.renexpo.de)**08.-10. Oktober****Expo Real 2012**München, [www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)**24.-26. Oktober****38. Fischener Fachgespräch****- Wohnungseigentumsrecht**,Fischen, [www.esw-deutschland.de](http://www.esw-deutschland.de)**14.-16. November****Mapic 2012**Cannes, [www.mapic.com](http://www.mapic.com)

Juli 2012

August 2012

September 2012

Oktober 2012

November 2012



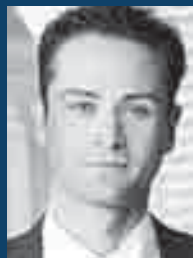
# KÖPFE

„Das Außerordentliche geschieht nicht auf glattem, gewöhnlichem Wege.“

Johann Wolfgang von Goethe (1749-1832), dt. Dichter



Johan Bernström



Marcos J. Joos



Philippe Mer



Matthias Niemeyer



Sascha Onucka



Wolfgang Paul

## Hendrik Poggemann in Lührmann-Geschäftsführung

Hendrik Poggemann ist seit dem 15. November Mitglied der Geschäftsführung der Lührmann Düsseldorf GmbH & Co. KG, Marktgebiet Frankfurt. In dieser Position verantwortet der 32-Jährige die Vermietungstätigkeiten des auf Einzelhandelsimmobilien in 1A-City-Lagen spezialisierten Maklerhauses. Poggemann war erstmals von 2006 bis 2010 für Lührmann tätig, zuletzt als Prokurist und Niederlassungsleiter in Frankfurt. Von 2010 bis 2011 verantwortete er als geschäftsführender Gesellschafter den Düsseldorfer Standort des Maklerhauses Storescouts.

## Harald Herrmann neuer Leiter des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung

Harald Herrmann ist neuer Leiter des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung. Herrmann hat bisher die Abteilung „Zentrale Dienste“ im Bundesamt für Raumordnung geleitet. Das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung

ist eine Ressortforschungseinrichtung des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung.

## Matthias Niemeyer im Aufsichtsrat der Hopag Hotel Property AG

Die Hopag Hotel Property AG, eine Tochter der immobilienexperten-ag, hat Matthias Niemeyer MRICS in den Aufsichtsrat gewählt. Damit tritt Niemeyer die Nachfolge von Rainer Frohne an. Der 74-Jährige legte sein Mandat aus Altersgründen nieder. Sein Nachfolger ist seit 20 Jahren im Hotelgeschäft.

## Wolfgang Paul neuer Ausschussvorsitzender im ZDB

Der Ausschuss Umwelt, Technik und Unternehmensentwicklung im ZDB hat den ZDB-Vizepräsidenten Technik, Wolfgang Paul, zum neuen Vorsitzenden gewählt. Er löst den bisherigen Ausschussvorsitzenden Frank Dupré ab, der nach 23-jähriger Tätigkeit nicht mehr für das Amt kandidiert hatte.

## Johan Bernström übernimmt Schweidenteam von Savills

Der Immobiliendienstleister

Savills hat Johan Bernström mit der Leitung des in Stockholm ansässigen schwedischen Investmentteams betraut. Nach Stationen bei Leimdörfer und Persen Skei sowie als Analyst bei Jones Lang LaSalle und Aberdeen Property Investors war Bernström zuletzt als Direktor für NEP Partners tätig, wo er den Bereich Business Origination verantwortete.

## Philippe Mer leitet Osteuropageschäft bei BNPPRE

Philippe Mer ist neuer Head of Territories für Mittel- und Osteuropa und CEO für Polen von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE). Er wird in Warschau tätig sein. Damit verstärkt BNPPRE seine Präsenz in Mittel- und Osteuropa. Mer begann die Karriere im Unternehmen im März 2008 als Director im internationalen Geschäftsbereich und war zuständig für Mittel- und Osteuropa sowie für die Kooperationspartner von BNP Paribas Real Estate. Eine Personaländerung gab es auch bei BNPPRE in Deutschland: Mario Litta hat die Abteilungsleitung Retail Services in der Hamburger Niederlassung übernommen. Der 30-Jährige war zuvor Senior Consultant in dem vierköpfigen Retail Team.

Von 2002 bis 2010 war er am Standort Berlin tätig, bevor er Anfang dieses Jahres nach Hamburg wechselte.

## Sascha Onucka übernimmt Leitungsfunktion bei Cofely

Sascha Onucka hat die Leitung Business Development für den Geschäftsbereich Facility Services bei der Cofely Deutschland GmbH übernommen. Er verantwortet damit den Ausbau und die Weiterentwicklung der Facility-Management-Aktivitäten des Unternehmens. Onucka ist seit rund 30 Jahren in der Gebäude- und Facility Managementbranche tätig.

## Marcos J. Joos übernimmt neues Immobilienportfolio-Management bei Universal-Investment

Marcos J. Joos leitet bei Universal-Investment das neu gestartete Immobilienportfolio-Management. Der 36-Jährige leitete zuvor bei Commerz Real das Portfoliomanagement von Immobilienspezialfonds. Bei Universal-Investment soll die Treuhänder- und Kontrollfunktion der Master-KAG durch das neue Immobilienportfolio-Management erfolgen.

## IMMOBILIENINVESTITIONEN

### Globale Refinanzierungslücke halbiert sich

Laut einer Untersuchung von DTZ hat sich die Refinanzierungslücke für gewerbliche Immobilieninvestitionen in den vergangenen zwölf Monaten mehr als halbiert: In den kommenden drei Jahren fehlen demnach rund 142 Milliarden US-Dollar an Anschlussfinanzierungen. Auf europäische Gewerbeinvestitionen entfällt dabei mit etwa 122 Milliarden US-Dollar der weitaus größte Fehlbetrag. Für die Region Asien-Pazifik geht DTZ von rund 21 Milliarden US-Dollar aus, während für Nordamerika keine Refinanzierungslücke angenommen wird. „Die Refinanzierungslücke hat sich in allen untersuchten Weltregionen verringert“, sagt Nigel Almond, Associate Director of Forecasting & Strategy Research bei DTZ: „Bei der Finanzierungs-

situation beobachten wir insgesamt einen Aufwärtstrend, wenngleich die Situation in Europa nach wie vor angespannt ist.“ Den mit Abstand größten Engpass hat dabei Irland.



**Gewerbliche Immobilieninvestitionen.** Refinanzierungslücke ist geschrumpft.

## GEFMA FÖRDERPREIS

### Tatjana Rist ausgezeichnet

Die Fachwirtin Tatjana Rist von der Bayerischen Akademie für Außenwirtschaft, München, erhielt für ihre Arbeit zur Prozessoptimierung des Winterdienstes an Bayerischen Bahnhöfen den Gefma Förderpreis 2011. Je ein zweiter Preis ging an Stefanie Pries und Gerhard Klaudat von der Technischen Akademie Wuppertal für ihre Untersuchung von Fehlerquellen beim Outsourcing von Facility Management und an Thomas Retzer von der Fachschule Protektor, Hamburg, für seine Machbarkeitsstudie zur Top-Down-Einführung eines FM-Systems in der Schaeffler-Gruppe. Den dritten Preis erhielt Jeanette Bartsch von der Bauakademie Berlin für ein von ihr entwickeltes Bewirtschaftungskonzept als Komplettpaket für mehrere Gebäude.

## JOINT VENTURE

### Sachsenfonds und Industrifinans

Die Sachsenfonds-Gruppe ist ab sofort zu 50 Prozent an der Industrifinans Real Estate GmbH beteiligt. Diese ist von nun an ein Joint Venture zwischen der norwegischen Industrifinans Forvaltning AS und der Sachsenfonds GmbH. Ziel der Kooperation ist die Auflage und der Vertrieb von Geschlossenen Wohnimmobilienfonds mit Fokus auf Berlin. Sachsenfonds soll die Fondskonzeption, den Vertrieb und die Anlegerbetreuung übernehmen. Industrifinans ist für den An- und Verkauf der Objekte und das Asset-Management zuständig.

## RAHMENVERTRAG

### Bilfinger Berger verwaltet Deutsche Bank-Portfolio

Der Baukonzern Bilfinger Berger wird künftig alle Liegenschaften der Deutschen Bank in Deutschland verwalten. Für die rund 1.300 Gebäude und Einrichtungen sei für fünf Jahre ein entsprechender Rahmenvertrag abgeschlossen worden, berichtet das „Handelsblatt“. Über das Auftragsvolumen bewahrte der Konzern Still-schweigen. „Der Auftrag ist der größte, den wir bisher im Facility-Service-Geschäft erhalten haben“, betonte jedoch Vorstandschef Roland Koch.

## Energie effizient nutzen

Mit dem Energiemanagement von ista

- übersichtliche Liegenschafts- und Nutzeinheitenanalysen
- Datenabruf per Mausklick rund um die Uhr
- individuelle Anpassung der Auswertungen



Vergleiche und Analysen über das ista Webportal

**ista Deutschland GmbH**  
Grugaplatz 2 · 45131 Essen

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

**ista**



www.ricseurope.eu/deutschland

# RICS-Mitgliedschaft: Der Mehrwert wird deutlicher

**Internationale Vernetzung.** Vor zwei Jahren hat sich die Royal Institution of Chartered Surveyors neu aufgestellt. Auswirkungen gibt es auch für Deutschland. Ein Gespräch über die aktuellen Themen.

Dirk Labusch, Freiburg

**Die Neuorganisation der RICS unter dem Schlagwort New Governance ist jetzt schon zwei Jahre her. Ist das noch ein Thema bei den RICS-Mitgliedern?**

**Stobbe:** Gefühlt sind das sogar fünf Jahre ... New Governance scheint weder in den Medien noch bei den Mitgliedern mehr ein Thema zu sein. Die beste Nagelprobe dafür war die letzte Hauptversammlung Anfang Oktober. Die war gut besucht, aber es waren natürlich längst nicht so viele Teilnehmer vor Ort wie seinerzeit, als die Strukturen geändert wurden.

**Frau Gabler, Sie waren bis Ende Juli Geschäftsführerin der RICS Deutschland. Jetzt sind Sie Director of Operations innerhalb der RICS EMEA (Continental Europe, Middle East, Africa). Was sind die Aufgaben in Ihrer neuen Position?**

**Gabler:** Die RICS hat erkannt, dass eine vom Ursprung her streng britisch geprägte Organisation keine längerfristige Perspektive hätte, wenn sie sich nicht an die wirtschaftliche Globalisierung anpassen würde. Es geht darum, die Chancen die darin liegen zu erkennen, und Strukturen und Prozesse, die noch stark von London aus gesteuert werden, zu überdenken und zu optimieren. Denn das Wachstum auf internationaler Ebene findet vor allem außerhalb Großbritanniens statt. Meine langjährige Erfahrung in Deutschland hilft mir in meiner neu-

en Rolle enorm, Best Practice und insbesondere die Verzahnung nationaler und internationaler Interessen zu fördern.

**Welche Bereiche verantworten Sie?**

**Gabler:** Das sind die vier Schlüsselbereiche Mitgliederservice, Presse und Marketing, Professional Groups und Standards für die Neuqualifizierung und die Akkreditierung von Studiengängen.

**Herr Schmidt, Sie sind seit 1.8. Nachfolger von Judith Gabler. Die Stelle nennt sich jetzt „Country-Manager“. Wie werden Sie diesen Job ausfüllen?**

**Schmidt:** Es ist mir sehr wichtig, dass die Kontinuität gewahrt bleibt. Die Übergangszeit läuft noch bis 31. Januar 2012. Bis dahin werden die Zuständigkeiten für die RICS Deutschland sukzessive auf mich übergehen. Dazu gehört etwa die Mitorganisation des Verfahrens zur Beurteilung der beruflichen Kompetenz (APC) auf Deutschlandebene, natürlich in Zusammenarbeit mit dem Team der Geschäftsstelle. Denn ohne das Team wäre alles nicht denkbar. Wir haben in Deutschland mittlerweile 1.100 Vollmitglieder. Jährlich kommen momentan zirka 100 Mitglieder dazu, Tendenz steigend. Diese positive Entwicklung erfordert ein aktives Management.

**Haben sich die Argumente, mit denen Sie Mitglieder anziehen, geändert?**

**Stobbe:** Nein. Wir stehen nach wie vor für Professionalität, Integrität und Transparenz. Das sind im Übrigen auch unsere Kernthemen für die Zukunft, was unser Engagement in der von ImmobilienScout24 initiierten Transparenzoffensive (Seite 10) begründet.

**Schmidt:** Darüber hinaus ist es das hochkarätige Netzwerk, das für Mitglieder attraktiv ist. Sehr wichtig sind auch die Erarbeitung und Verbreitung von Standards und Leitfäden sowie die Qualitätssicherung in Form von Gütesiegeln, wie etwa das „Valuer Registration Scheme“ (VRS). Das ist ein zusätzliches Zertifikat für Wertgutachter, das wir seit Kurzem auch in Kontinentaleuropa anbieten. Ich möchte auch die neuen Richtlinien für Immobilienmakler, deren deutsche Fassung wir auf der Expo Real gelauncht haben, stärker promoten. Die RICS Real Estate and Brokerage Standards (REABS) unterstützen Makler dabei, das Vertrauen internationaler Akteure zu gewinnen.

**Hat mit der Auflösung des deutschen Vereins in der ursprünglichen Form die deutsche Stimme an Gewicht verloren?**

**Schmidt:** RICS Deutschland besteht ja weiterhin. Im Rahmen der Harmonisierung übernimmt allerdings der Country-Manager die Leitung der Geschäftsstelle, so werden die Strukturen und Prozesse international weiter angeglichen.



## Die Interviewpartner



**Jörn Stobbe MRICS**  
Vorstandsvorsitzender  
RICS Deutschland



**Judith Gabler**  
Director of Operations  
RICS EMEA



**Christoph Schmidt**  
Country-Manager  
RICS Deutschland

**Gabler:** Auf der globalen Agenda der RICS genießen in Europa Deutschland, Frankreich, Polen, Russland und GUS Priorität. Was in Deutschland den großen Erfolg ausmacht und nicht direkt messbar ist, ist die Einbindung der Mitglieder: Rund 30 Prozent engagieren sich für den Verband. Das ist eine Zahl, die selbst England überrascht.

### Wie bringen die sich ehrenamtlich ein?

**Gabler:** In diversen Ausschüssen, als Prüfer, als Mentoren. In Deutschland gibt es acht Regionalgruppen, die 50 bis 60 Events im Jahr anbieten. Alle werden ehrenamtlich geleitet. Und das ist auch unsere Botschaft: Die RICS wird von hauptamtlichen Mitarbeitern geführt, aber ohne die Einbindung unserer Mitglieder wären wir nicht da, wo wir jetzt sind.

**Stobbe:** Ganz wichtig ist das Ehrenamt auch in den sogenannten Professional Groups. Wir haben derzeit neun dieser Fachgruppen, die unser Know-how bündeln, unter anderem in den Bereichen Nachhaltigkeit, Bewertung, Asset-Management, Commercial und Residential Property. Ich bin sehr froh, dass wir es geschafft haben, die Mitglieder so zu motivieren. Das Netzwerk ist ein großer Mehrwert. Professional Groups mit acht bis zwölf Leuten, die workshop-artig eng an gewissen Themen arbeiten, wachsen natürlich zusammen. Das kann man auch auf geschäftlicher Ebene wunderbar nutzen.

### Das Thema „Professional Groups“ hat in letzter Zeit meines Erachtens noch einmal einen Schub bekommen ...

**Stobbe:** Ja. Der neue Vorstand hat tatsächlich den Mehrwert für die Mitglieder ausgerufen. Wir wollen qualitativ wachsen, das heißt, man muss sich auch um die vorhandenen Mitglieder kümmern. Die beste Werbung ist, wenn ein Mitglied zufrieden ist und seinerseits wieder entsprechend Leute für den Verband interessiert.

**Schmidt:** Der Markt ist ja nicht statisch. Es kommen immer wieder neue Themen auf, die vor fünf oder zehn Jahren noch keine große Rolle gespielt haben. Mit Unterstützung der Professional Groups schärfen wir unser Profil durch das Bereitstellen aktueller, neutraler Expertise.

**Gabler:** Hinsichtlich internationaler Vernetzung: Der Vorsitzende der deutschen Professional Group Valuation sitzt auch im RICS Europe Valuation Board. Die Stimme Deutschlands ist also gewichtig.

### War sie das vorher auch?

**Gabler:** Ja, aber RICS Europe setzt jetzt noch stärker auf Einbindung der Nationalverbände in Schlüsselpositionen.

### Die RICS zertifizieren auch Unternehmen. Wie stark wird das hierzulande angenommen?

**Schmidt:** Verhältnismäßig gut. Im Unterschied zur RICS in Großbritannien mit 70.000 Mitgliedern und 10.000 re-

gulierten Firmen ist unsere Basis hier natürlich wesentlich bescheidener. Außerdem ist das „Regulated by RICS“ Siegel in bestimmten Geschäftsfällen in UK zwingend erforderlich.

**Gabler:** In Deutschland gibt es knapp 40 zertifizierte Unternehmen, europaweit sind es über 180. Der Mehrwert besteht darin, Kunden, Mitarbeitern und dem Markt zu demonstrieren, dass hohe berufliche und ethische Standards in den Geschäftspraktiken eingehalten werden, zum Beispiel durch den Abschluss einer angemessenen Berufshaftpflichtversicherung, Bereitstellung eines formellen Beschwerdeprozederes und der Verpflichtung, Reklamationen zunächst außergerichtlich zu klären. Die Förderung von außergerichtlichen Formen der Streitbeilegung ist übrigens eines der wesentlichen Ziele der RICS.

### Welche wichtigen Veranstaltungen stehen im nächsten Jahr an?

**Schmidt:** Im Rahmen des IZ-Karriereforsums am 12. Mai 2012 in Frankfurt werden wir uns auf dem 3. RICS-Hochschultag wieder gezielt um den Nachwuchs kümmern.

**Stobbe:** Auf dem 8. RICS-Focus, der am 19. April 2012 in Berlin stattfindet, wird es um „Timing“ gehen, und zwar mit allem was dazugehört. Welche Themen sich genau dahinter verbergen, wird viele Teilnehmer überraschen. ←|

# Mehr Anreize für die energetische Stadtsanierung

**Zuschüsse für kommunale Konzepte.** Der Deutsche Verband begrüßt das neue KfW-Programm, fordert aber stärkere Investitionsförderung und flexiblere Vorschriften.



Gernot Mittler, Staatsminister a. D., Präsident, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V., Berlin / Brüssel



Gernot Mittler

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) startet demnächst ein Programm zur „energetischen Stadtsanierung“. Im Mittelpunkt stehen zum ersten Mal nicht einzelne Gebäude und Techniken wie nach der Energieeinsparverordnung (EnEV), sondern ganze Stadtquartiere. Gefördert werden integrierte Quartierskonzepte zur Steigerung der Energieeffizienz von Gebäuden und Infrastruktur, insbesondere zur Wärmeversorgung. Für 2012 stehen insgesamt 100 Millionen Euro aus dem Sondervermögen „Energie und Klimafonds“ zur Verfügung. Noch diesen Herbst können erste Kommunen geeignete Modellprojekte vorstellen.

Das neue Programm bildet einen wichtigen Baustein, um die zuletzt zurückgegangene energetische Sanierung im Wohnungsbestand wieder zu erhöhen. Die individuellen Maßnahmenpakete berücksichtigen besser die unterschiedlichen Gegebenheiten in den Quartieren. Der Zusammenschluss von Einzeleigentümern und die aufeinander abgestimmte Sanierung mehrerer Häu-

ser kann ein höheres Kosten-Nutzen-Verhältnis erreichen – bei reduzierten Kosten für jeden Einzelnen. Dies kann auch bedeuten, vergleichsweise viele Häuser auf ein gutes energetisches Niveau zu bringen anstatt wenige Gebäude auf den höchsten Standard.

Begleitet wird das Förderprogramm durch eine im Sommer verabschiedete erste Novelle des Baugesetzbuchs (BauGB), die die städtebaurechtlichen Voraussetzungen zur Umsetzung des Energiekonzepts der Bundesregierung schafft. In einem zweiten Überarbeitungsschritt soll nächstes Jahr auch die bisher umstrittene Einführung einer besonderen Klimaschutzklausel in § 136 BauGB erfolgen. Kommunen könnten dann neue Sanierungsgebiete damit begründen, dass das Gebiet den Erfordernissen der klimagerechten Stadtentwicklung nicht entspricht.

## Mehr Anreize wären wichtig

Doch reicht dies aus? Um wirkliche Anreize zu setzen, sind neben der Erstellung von Konzepten zusätzliche Fördermittel für Investitionen in energetische Sanierungsmaßnahmen unverzichtbar, da die Investitionskosten nicht immer durch die Einsparung an Energiekosten gedeckt werden. Die von der Bundesregierung beschlossene Fortführung der KfW-Programme bis 2014 mit jährlich 1,5 Milliarden Euro ist ein bedeutendes Zeichen, auch wenn das Fördervolumen

angesichts der Klimaziele zu gering ausfällt. Gerade im Hinblick auf die vielen Kleinvermieter und Selbstnutzer müssen sich Bund und Länder zudem rasch über die steuerliche Förderung für energetische Modernisierungen einigen.

## Verbesserungen sind notwendig

Neben der Förderung gibt es aber auch beim gesetzlichen Rahmen Verbesserungsbedarf. So zieht die häufige Verschärfung der Energiestandards, wie zum Beispiel durch die Energieeinsparverordnung (EnEV), große Planungsunsicherheiten nach sich. Zudem ist die EnEV bislang rein auf das Einzelgebäude bezogen und bietet keine Möglichkeit für Sonderlösungen für Quartiere, die an die örtlichen Gegebenheiten angepasst sind. So kann das „Einpacken“ ganzer baukulturell wertvoller Viertel beispielsweise dazu führen, dass ganze Stadtteile ihren typischen Charakter verlieren, obwohl die Klimaziele auch mit weniger starken Eingriffen am Gebäude möglich wären.

Eine Problemstellung, die bislang kaum thematisiert wird, ist die Frage, wie wir mit Wohnungen umgehen, die kurz- bis mittelfristig noch gebraucht werden, auf lange Sicht aber, zum Beispiel in Schrumpfungsregionen, nicht mehr benötigt werden und bei denen umfassende Sanierungsarbeiten deshalb unwirtschaftlich sind. Der Gesetzgeber sollte diese Aspekte bei der anstehenden Novellierung der EnEV bedenken. ←|

# Profitieren Sie vom Wissen der Experten



**Das Standardwerk für Mietrecht: bereits in der 12. Auflage! Von A wie Abnahme bis Z wie Zahlungsverzug behandelt dieses komplett aktualisierte Lexikon alle Probleme des Mietrechts.**

- > Ob Wohn- oder Geschäftsräume – hier finden Sie auf über 1.200 Seiten umfassend Antwort auf alle wichtigen Rechtsfragen.
- > Präzise Informationen zu über 250 Stichwörtern: z.B. Abmahnung, Betriebskosten, Kündigung, Mieterhöhung, Heizkosten- und Energieeinsparverordnung, Zwangsäumung.
- > Über 8.000 Urteile sind eingearbeitet und werden von Experten ausführlich erläutert. So wissen Sie genau, was Sie beachten müssen.
- > **Jetzt neu:** Mit über 100 neuen BGH-Urteilen und einem Entwurf des Mietrechtsänderungsgesetzes
- > **In Zusammenarbeit mit Haus+Grund München:** Rudolf Stürzer, Rechtsanwalt und Vorsitzender des Haus- und Grundbesitzervereins München und Michael Koch, Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht.

**Auf CD-ROM:**

Über 8.000 aktuelle Urteile, Musterbriefe und -formulare, Gesetze

Buch mit CD-ROM | ca. 1.200 Seiten  
Bestell-Nr. E06236 | ISBN 978-3-648-01774-6  
**€ 29,95**



Alle rechtlichen und steuerlichen Aspekte detailliert und übersichtlich erklärt. Von der Erstellung des Wirtschaftsplans bis zur Durchsetzung der Jahresabrechnung – dieser Leitfaden erleichtert Ihnen die Arbeit.

Buch mit CD-ROM | 288 Seiten  
Bestell-Nr. E06438 | ISBN 978-3-648-00370-1  
**€ 39,80**



Die ideale Ergänzung zum Vermieter-Lexikon: Dieses Praxishandbuch bietet Ihnen für jede Phase des Mietverhältnisses rechtssichere Musterbriefe und die wichtigsten Vertragsmuster.

Buch mit CD-ROM | ca. 450 Seiten  
Bestell-Nr. E06264 | ISBN 978-3-648-01775-3  
**€ 29,95**

**Jetzt bestellen!**

[www.haufe.de/bestellung](http://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.**

## Inhaltsverzeichnis

### Titelthema

#### Fondslandschaften ...

##### **Geschlossene Immobilienfonds**

Dringend gesucht: Wege aus der Krise (S. 21)

##### **Interview**

mit Dr. Hubert Spechtenhauser, Hannover Leasing  
über das Anlegervertrauen in Auslandsfonds (S. 24)

##### **Offene Immobilienfonds**

Das Jahr der Entscheidung (S. 26)

##### **Alternative Investment Fund Managers Directive**

Das Konsultationspapier der Europäischen  
Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (S. 30)



# Titelthema

## Immobilienfonds: Wege aus der Krise dringend gesucht

**Geschlossene Immobilienfonds.** Sie waren in Deutschland eine beliebte Anlageform. Heute sind die Platzierungszahlen schwach. Seit der Finanzkrise sind die alten Konzepte out. Jetzt sollen innovative Ideen die Trendwende bringen.

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

Wenn es um Wichtiges geht, etwa um Millionen-Deals und überlebensfähige Immobilienfonds-Konzepte für die Zukunft, spielt die Wortgebung eine große Rolle. Begriffe wie „langfristig gebundenes Kapital“ und „risiko-, aber auch chancenreich“ sollten dabei tunlichst nicht mehr vorkommen. Damit verbinden Anleger doch häufig negative Erfahrungen. Viele Geschlossene Immobilienfonds konnten ja auch nicht halten, was sie oft vollmundig versprochen. Viel Anlegergelder gingen verloren. Dazu kamen noch Entscheidungen der Initiatoren, die einem übersteigerten Erfolgsglauben der lang anhaltenden Boomphase geschuldet waren. Das prägt bei oberflächlicher Betrachtung auch das Image der Branche.

Gerecht wird es ihr aber nicht, denn Anleger haben bei etlichen Fonds auch gut verdient, schon allein durch den Steuerspareffekt, der die Asset-Klasse bis 2005 erst groß gemacht hat. Als dann aber die Renditeorientierung das Maß aller Dinge wurde, wichen viele Initiatoren auf risikoreichere Investments aus, um eine verkaufswirksame Story anbieten zu können. Dann kam die Finanz- und Wirtschaftskrise und ließ alle Welt in tiefer Verunsicherung zurück.

### Das „kleine Wirtschaftswunder“?

Keine guten Zeiten also derzeit für langfristige Geldanlagen, die zudem mit unternehmerischem Risiko behaftet sind. So haben es selbst die seriösen Anbieter Geschlossener Immobilienfonds derzeit alles andere als leicht. Sie bemühen sich gemeinsam mit dem Verband der Geschlossenen Fonds (VGF) und den Vertrieben um eine abgestimmte Krisenbewältigung. Sogar eine groß angelegte Werbekampagne wurde gestartet, um das ramponierte Image aufzupolieren und die Asset-Klasse wieder positiv im Kopf der Anleger zu verankern. Doch vom kleinen

### Auf einen Blick

- › Immer noch stagnieren beziehungsweise sinken die Platzierungszahlen von Geschlossenen Immobilienfonds.
- › Doch auf das Gesamtjahr gesehen liegt ihr Wert für deutsche Fonds elf Prozent höher als im Vorjahr.
- › Trends bei innovativen Fondskonzepten sind Arbeitsplatzkonzepte für morgen, Konzentrationen auf bestimmte Regionalmärkte und Kernkompetenzen. Auch ein tiefes Verständnis der Zielgruppe hilft dabei. Das gilt besonders für Altobjekte.
- › Damit lassen sich neue Finanzierungspartner gewinnen.
- › Die Innovationskraft der Branche scheint ungebrochen.

Wirtschaftswunder – so der Claim der VGF-Kampagne – ist derzeit noch wenig zu merken. Immer noch stagnieren beziehungsweise sinken die Platzierungszahlen. Im dritten Quartal 2011 hat die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gerade einmal 57 neue Geschlossene Fonds mit einem Eigenkapitalvolumen von rund 1,1 Milliarden Euro gestattet. Das ist ein Rückgang gegenüber dem Vorjahreswert von 31 Prozent. Besonders deutlich haben dabei Immobilienfonds verloren. Mit 505,3 Millionen Euro liegt ihr Eigenkapitalanteil um etwa 35 Prozent unter dem Wert des dritten Quartals 2010.

Doch ganz so schlecht, wie diese Zahlen das vermuten lassen, ist die Lage nicht. Auf das Gesamtjahr gesehen haben sich vor allem die Fonds mit deutschen Immobilien sogar wacker geschlagen. Da liegt ihr Wert sogar elf Prozent höher als im Vorjahr. Das hat aber auch seinen Grund. „Die Immobilienfonds profitierten vor allem von den großen Fonds von DWS und DFH aus dem zweiten Quartal 2011“, erklärt Wolfgang Kubatzki, Leiter Geschlossene Fonds bei der Feri EuroRating |→

Services, den Hintergrund. Die auf Nachhaltigkeit getrimmten Deutsche Bank Türme in Frankfurt und das Vodafone-Projekt in Düsseldorf – derzeit eine der größten Baustellen in Europa – brachten es auf fast 600 Millionen Euro Eigenkapitalvolumen.

## Wo bleiben die Privatanleger?

Projekte dieser Größenordnung werden in Zukunft im Fondsbereich allerdings eher Ausnahmen bleiben. Nun aber gilt es für die anderen Anbieter ihre Konzepte zukunftsfähig zu machen. Anleger allerdings betrachten inzwischen die Finanzmärkte mit einer Mischung aus Unverständnis, Vorsicht und einer ordentlichen Portion Zurückhaltung. Sie stellen immer mehr Fragen: Ist der Euro noch zu retten? Wie geht es in den USA weiter? Kommt es zum befürchteten Double Dip, dem erneuten Abgleiten in die Rezession? Wo ist mein Geld sicher? Eine schwer zu beantwortende Frage, selbst für Experten. Die Aktienmärkte reagieren zunehmend volatil. Staatsanleihen sind seit Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien alles andere als ein sicherer Hafen. Und so bleiben oft nur noch Immobilien, um das Portfolio zu diversifizieren, aber auch zu stabilisieren. Was in der Theorie logisch klingt, sieht in der Praxis anders aus. Die häufig herbeigeredete Flucht in Sachwerte ist bei institutionellen Investoren Alltag, bei den Privatanlegern – was die Fondsschiene betrifft – aber noch nicht wirklich angekommen.

Was also tun, um die Anleger wieder für sich zu gewinnen? Alte Wege versprechen oft wenig Erfolg. Etliche Ladenhüter zeugen davon. Doch zunehmend kommt frischer Wind in die Fondslandschaft. Einige neue Ansätze belegen das. Die Münchner Real I.S. AG setzt dabei auf die Digital Natives, also die in das Internet-Zeitalter geborenen neuen Arbeitnehmer. „Wie denkt diese Generation? Welche Anforderungen stellt sie an ihren Arbeitsplatz? Was bedeutet das für die Wirtschaft und die Immobilienbranche? Diese Fragen stellte sich die Münch-



Wolfgang Kubatzki,  
Leiter Geschlossene Fonds  
bei der Feri EuroRating Services  
„Die Immobilienfonds profitierten vor allem von den großen Fonds von DWS und DFH aus dem zweiten Quartal 2011.“



ner Initiatorin zuerst einmal im Zusammenhang mit der Asset-Verwaltung eines alten Fonds, das Ergebnis des Pilotprojekts könnte aber auch wegweisend für neue Fonds werden. Zusammen mit den Zukunftsforschern der THOMSEN GROUP, die auch schon in der Zeil-Galerie in Frankfurt eingebunden waren, erstellten die Münchner daher eine umfassende Studie über den Arbeitsmarkt für morgen. Die Untersuchungsergebnisse sollen dann in dem Fondsobjekt in der Düsseldorfer Schießstraße 43, für das in einem Jahr der Mietvertrag ausläuft, bis Ende 2012 umgesetzt werden. Das Fonds-Gebäude ist sehr hochwertig, eben erst DGNB Bronze zertifiziert.

Um den Ansatz für eine neue Immobiliengestaltung zu verstehen, ist ein tiefer Einblick in die neuen Zielgruppen notwendig. Die „Digital Natives“ wachsen in einer beschleunigten Welt auf: Innovationszyklen verkürzen sich. Der Wettbewerb um Wissen und Fachkräfte spitzt sich zu. Multitasking und Netzwerken sind gefragt. Zudem werden angesichts der zunehmenden Überlastung immer mehr Beschäftigte eine freiberufliche Tätigkeit anstreben, um ihre Work-Life-Balance selbst zu gestalten. Bis 2020, so die Studie, sollen es 55 Prozent sein. Zum Vergleich: In den späten 70iger-Jahren hatten noch über 90 Prozent eine feste Vollzeitstellung. „Die Veränderung von Gesellschaft und Arbeitswelt hat auch Einfluss auf das Nutzerverhalten. Gerade für innovative Branchen sind deshalb zukünftig andere Konzepte gefragt“, unterstreicht Jochen Schenk, Vorstand der Real I.S., das Vorhaben. Daher soll nun auf den 15.000 Quadratmetern Nutzfläche unter dem Logo K-LAN ein Wissensnetzwerk (Knowledge-Lan) entstehen. Die Besonderheit der neuartigen Herangehensweise liegt vor allem in den vielfältigen Kommunikationszonen wie Thinktanks und Ad hoc-Arbeitsplätzen als neue Besprechungsmöglichkeiten. Gut dabei ist: Die Raumkosten sollen, so Schenk, 40 Prozent unter Düsseldorfs Spitzenmieten liegen.



**WIR  
FLIEGEN.**



Nicht ein neues Konzept, dafür ein neuer Partner ist die Zukunftsstrategie von Sachsenfonds. Im Fondsgeschäft hat die ehemalige Landesbanktochter eine lange Historie mit 49 Geschlossenen Fonds und einem Investitionsvolumen von 3,4 Milliarden Euro. In den vergangenen Jahren musste man erst einmal mit bestehenden Fonds „klar Schiff“ machen und einige nicht so erfolgreiche Ausflüge wie beispielsweise einen Indiefonds bereinigen. Nun aber will man sich vor allem wieder auf Immobilienfonds in Deutschland, Österreich, Zentraleuropa, aber auch Australien konzentrieren. Mit der Industriefinans Real Estate GmbH, einer 100-prozentigen Tochter der norwegischen Industriefinans Forvalting AS, fand man einen erfahrenen Immobilienpartner, der sich ganz gezielt auf den Berliner Markt für Wohnimmobilien spezialisiert hat und einen guten Track Record vorweisen kann. Das überzeugte Sachsenfonds-Geschäftsführer Jürgen Göbel. Und so ist Industriefinansfonds 2 in Arbeit, Nummer 3, 4 und 5 sollen im Jahrestakt folgen.

## Landmarks und Trophies

Hannover Leasing dagegen setzt bewusst auf ein Landmark Building. Das für das 19,4-fache der Nettoanfangsmiete gekaufte und 2009 fertiggestellte Bürohochhaus in der City of London punktet auch mit Optik. Wie ein riesiges Segel wirkt das 17 Stockwerke hohe Gebäude am 30 Crown Place auf den ersten Blick. Das ist von den Architekten der Horden Cherry Lee Architects Ltd. durchaus so gewollt. An Europas größten Büroimmobilienmarkt spalten sich allerdings derzeit die Geister. Während die einen bereits wieder eine neue Preisblase sehen und warnen, dass der Londoner Markt volatil wie kaum ein anderer reagiert, ist er gerade bei institutionellen Investoren wieder sehr beliebt. Auch ausländische Staatsfonds, vor allem aus Asien, und reiche Privatanleger aus Russland und Family Offices

**Harsch kritisiert** – die VGF-Kampagne. Vom Gleiten auf den Höhen des Erfolgs ist derzeit wenig zu merken. Die Branche befindet sich laut der Platzierungszahlen im Sinkflug.

kaufen wieder an der Themse – sie haben schnell die Zeiten vergessen, wo die Mieten um bis zu 50 Prozent in den Keller rutschten. Doch London ist anders als viele Märkte: Genauso schnell wie der Markt fiel, hat er sich auch wieder erholt. Und so sind vor allem Grade-A (Prime)Immobilien, so die Maklerhäuser unisono, wieder gesucht. Mieten um die 55 britische Pfund pro Squarefoot sind in der City derzeit durchaus üblich.

Da Anleger derzeit Risiken vor allem bei Auslandsfonds meiden, dürfte sie der bonitätsstarke Mieter in 30 Crown Place erfreuen: Die internationale Anwaltskanzlei Pinsent Masons LLP freut sich ebenfalls, erwischte sie bei Vertragsabschluss doch den Tiefpunkt der Krise. Und so zahlen sie mit rund 39 Pfund pro Squarefoot einen Preis, der deutlich unter den aktuellen Marktmieten liegt. Dafür hat sie aber – ebenfalls interessant für Anleger – selbst für Großbritannien sehr lange Mietverträge bis 2030 in Form eines Triple-Net-Vertrags akzeptiert. Dank einer Upwards-only-Klausel, können die Mietverträge auch nur nach oben angepasst werden. Anleger erhalten dafür vernünftige 5,5 Prozent, die bis Fondsende auf sechs Prozent steigen soll. Konservativ gab man sich bei der Fremdfinanzierungsquote, sie liegt unter 50 Prozent, dafür fiel aber auch die Tilgung mit unter einem Prozent etwas mager aus.

## Dazulernen und umdenken

Wieder stark aufs Neugeschäft konzentrieren will sich auch die Hamburger Lloyd Fonds AG. Das Hamburger Emissionshaus, das mit 105 Fonds im Immobilien-, Schiffs- und Neue Energiesektor ein Investitionsvolumen von rund 4,7 Milliarden Euro erreichte, gehört zu den Großen der Branche. Doch auch sie hat sehr schwere Zeiten hinter sich. Der Einstieg des US-Investors kam gerade zum richtigen Zeitpunkt – auch für die Branche, die weitere Krisenmeldungen derzeit alles andere als brauchen könnte. Und so wurde mit Zustimmung des Aufsichtsrats ein Grundsatzbeschluss über eine Kapitalerhöhung um bis zu 15 Millionen Euro durch Ausgabe von bis zu 15 Millionen Aktien beschlossen. Die US-amerikanische Beteiligungsgesellschaft AMA Capital Partners LLC strebt dabei über den ACP Fund V LLC eine Beteiligung an der Lloyd Fonds AG in Höhe von bis zu 49,9 Prozent an.

Allein diese Beispiele zeigen, dass der Fondsmarkt nicht tot ist. Er sucht nur nach neuen Verpackungen, die wieder den Geschmack der Investoren treffen. Die Anleger dürfen also durchaus mit der enormen Innovationskraft der Branche rechnen. Doch im Vergleich zur Vergangenheit mussten alle Initiatoren aus der Krise ihre – teils bitteren – Lehren ziehen. Das ließ sie in vielerlei Hinsicht dazulernen und umdenken. Gut so!



# Währungsdiversifikation streut das Risiko

## Interview mit Dr. Hubert Spechtenhauser

Jörg Seifert, Freiburg

**Hannover Leasing setzt für seinen aktuellsten Geschlossenen Immobilienfonds auf ein Landmark Building in London. Der Geschäftsführer über das Gebäude am 30 Crown Place und das Anlegervertrauen in Auslandsfonds.**



„Nur Produkte mit klaren Investmentkonzepten haben Chancen.“

**Herr Dr. Spechtenhauser, war 30 Crown Place für Hannover Leasing ein Lucky Punch im Londoner off-market oder ist dies ein positives Beispiel wie in Zukunft Geschlossene Fonds wieder in der Anlegergunst steigen können?**

**Spechtenhauser:** Für uns ist sie eine sehr attraktive Immobilie an einem exklusiven Standort. Dort rechnen wir auch auf lange Sicht mit einer im Vergleich zum Gesamtmarkt überdurchschnittlichen Nachfrage. Hinzu kommt die langfristige Vermietung an einen Mieter mit bester Bonität. Dies sind Merkmale, die gerade sicherheitsorientierte Fondszeichner schätzen. Natürlich sind solche Investitionsmöglichkeiten relativ rar gesät.

**Anleger meiden doch zurzeit Risiken, besonders Auslandsfonds. Was setzen Sie dem volatilen Londoner Markt und dem Währungsrisiko Pfund entgegen?**

**Spechtenhauser:** Zweifellos ist London volatil als die deutschen Immobilienmärkte. Aber in der City of London konzentriert sich eine enorme Investoren- und Mieternachfrage, die sich nach schwachen Marktzyklusphasen auch schneller erholt als anderswo. Auch die hohe Liquidität und Markttransparenz machen London für sicherheitsorien-

tierte Investoren interessant. Eine Diversifikation der Anlagen nach unterschiedlichen Währungen ist nicht nur ein Risiko, sondern auch eine Möglichkeit zur Risikostreuung. Gerade angesichts der Entwicklung in Griechenland und Italien und der Auswirkungen auf den Euro fragen sich viele Anleger, ob sie nicht einen Teil ihres Kapitals in anderen Währungsräumen investieren sollten.

**Zehn Jahre Boom gibt es nicht. Wie weiß der Anleger, was er herausbekommt?**

**Spechtenhauser:** Den exakten Stand der Marktentwicklung in zehn Jahren kennt niemand. Aber zu den bestmöglichen Voraussetzungen, dass sich ein Fonds gut entwickelt, gehört die Wahl eines Standorts, an dem lange Schwächephasen erfahrungsgemäß unwahrscheinlicher

**Wie erzeugen Sie Vertrauen nach vielen gebrochenen Ausschüttungsversprechen von Geschlossenen Fonds?**

**Spechtenhauser:** Wir verlassen uns nicht allein auf positive Marktprognosen. Das Potenzial unserer Fondsimmobilie resultiert daraus, dass die aktuelle Miete heute 21 Prozent unter der objektspezifischen Marktmiete liegt. Wir haben einen Mietvertrag bis 2030 und mit Pinsent Masons einen bonitätsstarken Mieter.

**Doch die Erwartung eines 30-prozentigen Anstiegs des Marktniveaus und die „upwards only“-Anpassung ist kein Fakt.**

**Spechtenhauser:** Die vertraglich möglichen Anpassungen an die Marktmiete erfolgen automatisch alle fünf Jahre. Der worst case dabei wäre eine Stagnation. Da wir aktuell deutlich unter der Markt-

**„Die Flucht in Sachwerte erzeugt noch keine steigende Nachfrage nach Geschlossenen Fonds. Dafür müssen wir unsere starke Nähe zum Direktinvestment und unser solides Asset-Management verdeutlichen.“**

sind. Der Mietvertrag über 20 Jahre gibt Anlegern darüber hinaus die Möglichkeit, nicht nach zehn Jahren verkaufen zu müssen. Sie können – falls erforderlich – auch eine Markterholung abwarten.

miete liegen, sind die Chancen auf eine Anpassung nach oben deutlich größer als bei einer Immobilie, die bereits jetzt auf oder über dem Marktniveau vermietet ist. |→



6 - 7 - 8 - 9  
**M Ä R Z**  
**2012**

**Cannes**  
Palais des Festivals

[www.mipim.com](http://www.mipim.com)

[mipim@reedmidem.com](mailto:mipim@reedmidem.com)

## Was ich an der MIPIM schätze?

- ▷ Das Treffen internationaler Immobilien-Player aus mehr als 90 Ländern
- ▷ Das Networking mit mehr als 18.600 potenziellen Partnern
- ▷ Den Zugang zur ganzen Welt der Immobilien vor Ort

**Ich freue mich, Sie auf der MIPIM 2012 zu sehen.**

**Barbara Knoflach** – Vorstandsvorsitzende von SEB Asset Management

# OFFENE IMMOBILIENFONDS



**Geschlossene Fondstore.** Ob sie sich öffnen und was dann passiert, ist nach wie vor eine der spannendsten Fragen am Markt.

## Das Jahr der Entscheidung

**Offene Immobilienfonds.** Sieben Fonds mussten schließen. Der Aderlass scheint noch nicht beendet zu sein. Falls die Wiedereröffnung des CS Euroreal und des SEB ImmoInvest gelänge, wäre das ein wichtiger Schritt zum Comeback der Anlageklasse.

Norbert Jumpertz, Staig

Für die Offenen Immobilienfonds steht in den nächsten Wochen und Monaten wieder einmal viel auf dem Spiel. Sollte bis spätestens Mai 2012 die Wiedereröffnung der geschlossenen Schwergewichte CS Euroreal (Fondsvermögen: 6,1 Milliarden Euro) und SEB ImmoInvest (6,3 Milliarden Euro) scheitern, würde das der gesamten Branche nochmals einen schweren Schlag versetzen. „Das wäre eine ernste Situation – mit unabsehbaren Folgen“, räumt Sonja Knorr, Analystin für Offene Immobilienfonds der Rating-Agentur Scope, ein. „So weit wird es nicht kommen, und die gut aufgestellten Fonds werden weiterhin ein attraktives Anlagesegment bilden“, ist Mario Schüttauf, Manager des Hausinvest, dem mit 10,1 Milliarden Euro Fondsvolumen zweitgrößten deutschen Offenen Immo-

bilienfonds, überzeugt. Die Stimmung in der Fondsbranche ist weiterhin gereizt. In den letzten Wochen gab es kaum Nachrichten, die als gut bezeichnet werden konnten. Zwei weitere Fonds – AXA ImmoSelect sowie DEGI International – gaben kürzlich ihre Auflösung bekannt. „Damit müssen erstmals zwei größere Fonds – Volumen: Insgesamt rund vier Milliarden Euro – auf Dauer dichtmachen“, so Knorr. Und das dürfte noch nicht der Abschluss der Marktberingung sein.

Das Investmentgesetz schreibt die Fondsauflösung vor, wenn die Aussetzung der Anteilsrücknahme nicht spätestens nach zwei Jahren beendet wird. Schafft der Fonds das nicht, werden die im Vermögen befindlichen Immobilien verkauft, was viele Jahre dauern kann – für Investoren eine nervige

Prozedur. Zudem müssen sie erhebliche Verluste einkalkulieren. Als Kandidaten, die vor besonders großen Herausforderungen stehen, hat Knorr den DEGI German Business, den KanAm grundinvest sowie den UBS Sector Real Estate Europe ausgemacht.

Einen Vorgeschmack darauf, wie verunsichert Investoren sind, liefert die Handelsstatistik der Fondsbörse Hamburg-Hannover. Dort werden auch Anteile von vorübergehend Geschlossenen oder in Abwicklung befindlichen Offenen Immobilienfonds – wenngleich in bescheidenem Volumen – gehandelt. Beim KanAm grundinvest beträgt der Abschlag auf den Net Asset Value (NAV) an der Börse aktuell etwa 25 Prozent, beim SEB ImmoInvest etwas mehr als 15 Prozent. „Die Zahlen sind zwar nur ein vages Indiz, doch eigentlich sollte, wenn die Wiedereröffnung naht und alles gut läuft, die Differenz zusammenschmelzen“, sagt Fondsexpertin Beatrix Boutonnet. Beim SEB ImmoInvest habe sich der Malus auf den NAV in den letzten Wochen kaum vermindert, beim CS Euroreal sogar erhöht“, heißt es seitens der Fondsbörse. Das ist nicht ermutigend, sondern es zeigt, dass Anleger sehr verunsichert sind.

Zwei Faktoren sind Boutonnet zufolge für den erfolgreichen Neubeginn geschlossener Offener Immobilienfonds entscheidend: Eine ausreichend hohe Cashquote – um Anteilseigner, die Fondsanteile zurückgeben, auszahlen zu können – und ein gut funktionierender Vertrieb. An Letzterem mangelt es einigen geschlossenen Offenen Immobilienfonds. „Es gibt Fonds – wie den KanAm grundinvest –, die über ein gut strukturiertes Immobilienportfolio und genügend Liquidität verfügen. Wenn sie aber keine schlagkräftige Vertriebsorganisation im Rücken haben, können die Chancen für eine erfolgreiche Wiedereröffnung trotzdem schlecht aussehen“, so Knorr. Diese Entwicklung hält die Analystin für bedenklich, da dann nicht die Management- und Portfolioqualität entscheidend sei, sondern die „Überredungskunst der Berater“.



„Ob ein Neustart von Erfolg gekrönt ist, zeigt sich spätestens nach vier Wochen.“  
Karl-Heinz Heuß,  
Manager des CS Euroreal

## Auf einen Blick

- › Immer mehr geschlossene Offene Immobilienfonds geben auf. Doch nun wollen CS Euroreal und SEB ImmoInvest im Dezember wieder öffnen.
- › Wenn Offene Immobilienfonds den Neustart wagen, müssen sie über genügend Liquidität und einen schlagkräftigen Vertrieb verfügen.
- › Die nötige Liquidität beschaffen sich die Fonds vor allem durch Objektverkäufe. Das hat die Rendite auf unter zwei Prozent pro Jahr gedrückt.
- › Sollte die Wiedereröffnung des CS Euroreal und SEB ImmoInvest nicht so zügig wie geplant laufen, wäre das ein schlechtes Zeichen für die gebeutelte Anlageklasse.

## Schätzung der Anteilsrückgabe

Was den Vertrieb betrifft, sind auch CS Euroreal und SEB ImmoInvest gegenüber Fonds mit einer starken deutschen Bankenmutter im Nachteil. Deshalb befragt das Management des CS Euroreal derzeit 800 Vertriebspartner. „Der Zweck der Umfrage ist, die zu erwartenden Anteilsrückgaben nach der Wiedereröffnung des Fonds – die wie beim SEB ImmoInvest für Ende 2011 anvisiert wird – besser abschätzen zu können“, erklärt Karl-Heinz Heuß, Manager des CS Euroreal. Beim ersten Neustartversuch habe das ganz gut geklappt. Rund 850 bis 900 Millionen Euro hätten Anleger damals aus dem Fonds abgezogen, was spielend verkraftet wurde. Danach blieb er wie der SEB ImmoInvest fast ein Jahr geöffnet. „Ob so ein Vorhaben von Erfolg gekrönt ist, zeigt sich spätestens nach vier Wochen“, weiß der Fondsmanager.

Die Liquiditätsausstattung beider Fonds hat sich durch Objektverkäufe und frische Anlegergelder – zum Beispiel aufgrund von Sparplänen – stark verbessert: Beim CS Euroreal betrug der Mittelzufluss seit Jahresbeginn 190 Millionen Euro, beim SEB ImmoInvest 117 Millionen Euro. Die Liquiditätsquote beider Fonds wurde auf 22 Prozent hochgeschraubt. Bis Jahresende soll sie beim CS Euroreal auf 25 bis 27 Prozent steigen, auch das Management des SEB ImmoInvest will weiter Bares anhäufen. Branchenexperten halten eine Cashquote von 25 bis 30 Prozent für nötig, damit eine Fondsöffnung gute Erfolgsaussichten hat. „Auf Dauer ist es nicht Sinn und Zweck von Immobilienfonds so viel Bargeld zu horten“, betont Heuß. Zehn bis 15 Prozent seien „in normalen Zeiten“ völlig ausreichend.

## Mittelabflüsse künftig kontrolliert

Zumal sonst die Rendite leidet. Mit einem Plus – auf 12-Monatsbasis – von 1,3 Prozent fällt der Wertzuwachs des CS →

Euroreal und mit 1,6 Prozent beim SEB ImmoInvest im Vergleich zu anderen Offenen Immobilienfonds bescheiden aus. Der Hausinvest legte im selben Zeitraum um 2,7 Prozent zu. Doch selbst das ist zu wenig, um für Anleger auf Dauer interessant zu sein. Drei bis vier Prozent sollen schon bald wieder drin sein. Knorr hält das für realistisch: „Die Immobilienrendite liegt im Schnitt bei gut fünf Prozent.“ Ferner greifen künftig verschärfte Regeln – für Kündigungs- und Mindesthaltefristen, die unkontrollierte Mittelabflüsse verhindern sollen.

Viele institutionelle Anleger dürften auf speziell für sie konzipierte Immobilienfonds – in Form von Publikums- oder Spezialfonds – ausweichen. Vor allem Dachfonds brachten einige Offene Immobilienfonds in Bedrängnis. Laut Scope-Studie entfällt auf diese Anlegergruppe beim DEGI German Business mehr als die Hälfte und beim UBS Sector Real Estate Europe fast 40 Prozent des Fondsvermögens. „Nach der Wiedereröffnung werden Dachfonds alles daran setzen, so schnell wie möglich Anteile loszuwerden, da sie selbst große Liquiditätsnöte plagen“, gibt Knorr zu bedenken. Aus dieser Zwangslage werden sich diese beiden Fonds kaum befreien können.

### Geschlossene Offene Immobilienfonds

Falls die Wiedereröffnung der geschlossenen Schwergewichte CS Euroreal (Fondsvermögen: 6,1 Milliarden Euro) und SEB ImmoInvest (6,3 Milliarden Euro) scheitert, wäre das ein schwerer Schlag.

Bezeichnung	Schließung	Dauer
<b>Axa Immoselect</b>	wird abgewickelt	
<b>CS Euroreal</b>	verlängert seit 11.05.2011	um bis zu 9 Monate
<b>Degi International</b>	wird abgewickelt	
<b>Kanam Grundinvest</b>	verlängert seit 28.02.2011	um bis zu 12 Monate
<b>SEB ImmoInvest</b>	verlängert seit 27.04.2011	um bis zu 12 Monate
<b>TMW Immobilien Weltfonds</b>	wird abgewickelt	
<b>Unilmmo Global</b>	17.03.2011	
<b>UBS 3 Sector Real Estate Europe</b>	06.10.2010	

Quelle: [www.dasinvestment.com](http://www.dasinvestment.com)



„Wenn die Fonds keine schlagkräftige Vertriebsorganisation im Rücken haben, können die Chancen für eine erfolgreiche Wiedereröffnung schlecht aussehen.“

Sonja Knorr, Analystin für Offene Immobilienfonds der Rating-Agentur Scope

## Dachfondsproblematik

Das Fondsmanagement des CS Euroreal und des SEB ImmoInvest kann dieses Thema eher gelassen angehen. In beiden Fällen halten Dachfonds nicht einmal fünf Prozent des Fondsvermögens. Sie werden für Offene Immobilienfonds, so der Markttenor, – künftig ohnehin nur noch marginal von Bedeutung sein. „Der Trend geht dahin, dass Privatanleger Immobilienanlagen als sachwertorientierte Langfristanlage wahrnehmen und damit Offene Immobilienfonds zu den alten Rahmenbedingungen zurückkehren, unter denen sie sich als Basisinvestment für den Vermögensaufbau seit Jahrzehnten bewährt haben“, sagt Brigitte Schroll, Pressesprecherin SEB Asset-Management. Sie ist jedoch davon überzeugt, dass im Zuge der Neuordnung der Asset-Klasse auch Immobilienprodukte in den Portfolios institutioneller Investoren weiterhin eine durchaus wichtige Rolle spielen werden.

Bei der regionalen Ausrichtung werden sich einige Offene Immobilienfonds ebenfalls neu orientieren. Fonds mit Anlage-schwerpunkt Deutschland galten vor einigen Jahren als langweilig. En vogue waren Produkte mit globaler Ausrichtung. Nicht nur das durch die Finanzkrise gewachsene Risikobewusstsein veranlasste sie, wieder verstärkt in Deutschland zu investieren. Auch die ab 2015 geltende Reduzierung der Kreditquote von 50 auf 30 Prozent macht Investments außerhalb des Euro-Raums unattraktiver, da sich Währungsrisiken über Kreditkonstruktionen nicht mehr so wirkungsvoll absichern lassen. Den CS Euroreal und den SEB ImmoInvest trifft das allerdings kaum, weil in beiden Fonds die Kreditquote unter 30 Prozent liegt und die Fonds nur wenig im außereuropäischen Ausland engagiert sind.

Die Anlageklasse der Offenen Immobilienfonds hofft sehnsüchtig darauf, dass ihr Ansehen durch Hiobsbotschaften nicht noch stärker in Mitleidenschaft gezogen wird. Sollte es – vielleicht sogar vor Weihnachten – gelingen, die Wiedereröffnung des CS Euroreal und des SEB ImmoInvest zu bewerkstelligen, wäre das ein starkes Signal für die gebeutelte Branche. Die Uhr tickt. Knorr: „Schon ein Rückzieher vom anvisierten Öffnungstermin bis Jahresende wäre psychologisch verheerend. Der Druck ist groß, dass alles glatt über die Bühne geht.“





## iDesk<sup>2</sup> – Arbeiten next Level.

Unsere Chefredakteure und Softwareentwickler haben für die Haufe Online-Produkte eine neue Nutzeroberfläche entwickelt. iDesk2 macht das Arbeiten für Sie einfacher, effizienter und produktiver als je zuvor. In den nächsten Monaten werden alle Haufe Online-Produkte sukzessiv auf die neue Nutzeroberfläche iDesk2 umgestellt. Die von uns eigens entwickelte Internetseite bietet Ihnen wertvolle Informationen rund um iDesk2. Hier finden Sie Video-Tutorials zu allen neuen Funktionen und PDF-Handbücher zum Download.

[www.haufe.de/idesk2](http://www.haufe.de/idesk2)

**HAUFE.**

# Anforderungen an die Manager alternativer Investments steigen

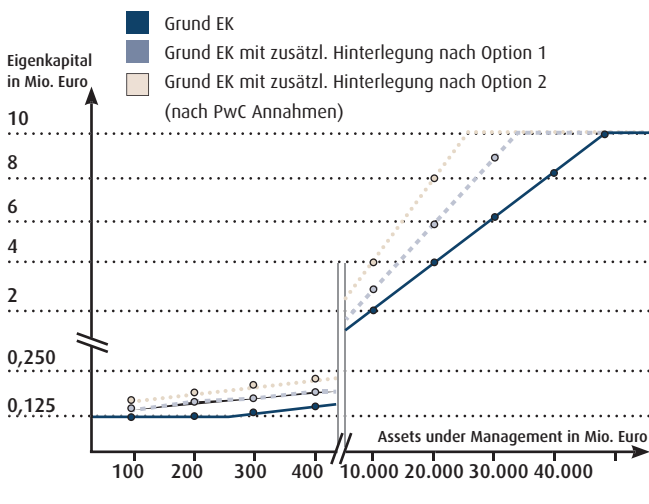
**Alternative Investment Fund Managers Directive (AIFMD).** Die Umsetzung in nationales Recht läuft bis Juli 2013. Ein Auszug wichtiger Details aus dem Konsultationspapier der Europäischen Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA).

Ralf Gruber, Sandra Horst, Susanne Eickermann-Riepe, PwC in Frankfurt am Main.

Die Richtlinie AIFMD betrifft alle Manager von alternativen Investmentfonds (AIF). Nach ESMA ist ein AIF ein Organismus für gemeinsame Anlagen, der von Anlegern Kapital einsammelt und nicht bereits der UCITS-Regulierung (UCITS: Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities Directive) unterliegt. Für Manager von Vermögenswerten unterhalb der Schwelle von 100 Millionen Euro gelten Erleichterungen. Das verwaltete Vermögen ist nach dem Ansatz der Bruttomethode (total value of assets) zu bestimmen. Dabei sind die jährlich neu zu ermittelnden Nettovermögenswerte der Assets zu berücksichtigen. Vehikel, die der UCITS-Regulierung unterliegen, fließen nicht in diese Berechnung ein.

## Zusätzliches Eigenkapital nötig

Anforderungen an das Mindesteigenkapital eines AIFM in Abhängigkeit vom verwalteten Vermögen und der Methode zur Berechnung des zusätzlichen Deckungskapitals (siehe nebenstehender Text).



## Auf einen Blick

- › Geschlossene Fonds werden vollumfänglich reguliert.
- › Neuregelungen für Verwahrstellen bedeuten höhere Haftung, bieten aber neue Geschäftschancen
- › Deutsche AIFM sind von der Konsolidierungspflicht und der Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) bei der Erstellung ihrer Jahresabschlüsse für die Investmentportfolios befreit.

Das Anfangskapital des Managers muss mindestens 125.000 Euro betragen. Überschreitet der Wert der verwalteten Portfolios die Summe von 250 Millionen Euro, so sind zusätzlich 0,02 Prozent des übersteigenden Betrags zu hinterlegen – mindestens jedoch ein Viertel der durchschnittlichen jährlichen Aufwendungen des Managers. Die erforderliche Gesamtsumme aus Anfangskapital und zusätzlichem Betrag braucht jedoch zehn Millionen Euro nicht zu übersteigen. Darüber hinaus hat der Alternative Investment Fund Manager (AIFM) eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen oder alternativ – über die Höhe der Deckungssumme hinaus – zusätzliches Eigenkapital vorzuhalten. Zur Ermittlung des zusätzlichen Eigenkapitals gibt das Konsultationspapier zwei Berechnungsoptionen vor (siehe nebenstehende Abbildung):

- › Option 1: 0,01 Prozent x Assets under Management (AuM)
- › Option 2: 0,0015 Prozent x AuM + 2 Prozent x relevante Einnahmen des Managers

Für jeden AIF ist eine Verwahrstelle mit Sitz im Herkunftsmitgliedstaat des Fonds zu bestellen. Bei Drittstaaten-AIF kann der Sitz der Verwahrstelle im Herkunftsstaat des Fonds oder im Sitzstaat des Managers liegen. Dies stellt besonders die Anbieter Geschlossener Fonds vor eine neue Herausforderung: Sie müssen einen zuverlässigen Partner in den Verwaltungsprozessen als Verwahrstelle gewinnen. Die Richtlinie bringt aber auch

Neuregelungen für das Depotbankgeschäft an sich. Die künftigen Verwahrestellen werden diese Neuregelungen fordern, gleichzeitig eröffnen diese dem Depotbankgeschäft aber auch neue Geschäftschancen. Die wesentlichen Aufgaben der Depotbank sind laut AIFMD:

- › Kontrolle der Fondszahlungsströme,
- › Verwahren von Finanzinstrumenten,
- › bei anderen Vermögensgegenständen: Prüfen Eigentumserlangung des AIF,
- › Ausgabe, Verkauf und Rücknahme von AIF-Anteilen laut geltendem Recht und Fondsbestimmungen,
- › Sicherstellen einer ordnungsgemäßen Bewertung und Berechnung des Anteilwerts nach Maßgabe des geltenden Rechts und der Fondsbestimmungen.

An anderer Stelle lässt das ESMA-Konsultationspapier hingegen aufatmen: Deutsche AIFM sind von der Konso-

lidierungspflicht und der Anwendung der International Financial Reporting Standards (IFRS) bei der Erstellung ihrer Jahresabschlüsse für die Immobilienportfolios befreit. Das Papier will, dass die nationalen Bilanzierungsvorschriften greifen. Nach dem derzeitigen Stand bedeutet dies die Anwendung der Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) mit ergänzenden Angaben nach der AIFMD.

Auch eine regelmäßige Bewertung durch externe Gutachter ist vorgesehen. Deshalb hat der AIFM Bewertungsregeln festzulegen, die die nationalen Wertermittlungs- und Bewertungsvorschriften berücksichtigen. Das Konsultationspapier enthält auch Vorschläge für Formblätter und Angaben für Bilanz, Gewinn- und Verlust-Rechnung sowie Tätigkeitsbericht – sie sollen HGB- und

AIFMD-konform umgesetzt werden. Offen bleibt jedoch die Frage, ob der Gesetzgeber den Anwendungsbereich des deutschen Investmentgesetzes auf AIFM erweitern wird und somit die Prüfungspflicht für alle AIF eindeutig klärt.

Trotz mancher vorgesehener Erleichterungen ist das Erstellen des neuen Abschlusses eine große fachliche Herausforderung für die AIFM. Sie müssen nun auch den Tätigkeitsbericht, der als Teil des Investment-Manager-Reports interpretiert wird, die komplexen Vergütungsangaben, die Investorenkommunikation und die quartalsmäßige Berichterstattung an die Aufsichtsbehörden im Blick behalten. Die AIFMD bedeutet eine massive Umstrukturierung der geschlossenen Fondsbranche, könnte jedoch die Attraktivität des deutschen – bereits regulierten – Sondervermögens in Zukunft erhöhen. ←|



Mit Haufe wissen Sie früher was kommt.  
Versprochen.

Der Newsletter „ImmobilienWirtschaft“ liefert Ihnen Top-News über die Themen Vermarktung, Finanzierung, Entwicklung, Verwaltung und Recht – aktuell recherchiert, kurz und bündig aufbereitet. Kostenlos!

**Jetzt kostenlos anmelden:**  
[www.haufe.de/immobilien/newsletter](http://www.haufe.de/immobilien/newsletter)

**HAUFE.**

## Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

# Kämpfen mit dem Aktienkurs Bernhard Fuhrmann

Serie

Treveria, Spezialist für deutsche Einzelhandelsimmobilien, gibt sich eine ganz neue Struktur. Sein Chef erläutert, welche Rolle die Finanzierung dabei spielt.

**Herr Dr. Fuhrmann, was haben Sie sich für das Jahr 2012 vorgenommen?**

**Fuhrmann:** Eine Vermietungsleistung von mindestens 15 Millionen Euro, eine Leerstandsquote unter elf Prozent, Verkäufe von mehr als 100 Millionen Euro, die Senkung des Verwaltungsaufwands um nochmals zehn Prozent, die Stabilisierung der Finanzierungsstruktur durch Verlängerungen in den Silos D und E um ein weiteres Jahr ...



**Dr. Bernhard Fuhrmann**

ist seit Anfang 2011 Chef von Treveria Asset Management, einer in Frankfurt am Main beheimateten Immobilien-GmbH, deren gleichnamige Obergesellschaft an der Londoner Börse AIM notiert ist. Nach mehreren Stationen bei der Deutschen Bank von 1997 bis 2001 wechselte er zur Eurohypo, wo er die Integration von drei Hypothekenbanken verantwortete. Von 2006 bis 2008 zeichnete er für das Gewerbeimmobiliengeschäft der Commerzbank verantwortlich, nach der Tätigkeit als Berater kam er 2010 zu Treveria.

**Halt, könnten Sie den letzten Punkt kurz erläutern?**

**Fuhrmann:** 2011 wurden bislang über insgesamt 640 Millionen Euro zwei CMBS-Darlehen verlängert, also auf Commercial Mortgage Backed Securities basierende Darlehen, und zwar in Silo D mit Deutscher Bank und Citigroup 216 Millionen Euro, in Silo E mit ABN Amro und Servicer Hatfield Philips 424 Millionen Euro. Die Verlängerung in Silo D gilt für ein Jahr, weil die Verbriefungsdokumentation der Citigroup nur jeweils eine Einjahresverlängerung zulässt. Business-Plan und Dokumentation laufen aber über drei Jahre. Die Verlängerung in Silo E gilt drei Jahre lang für jeweils ein Jahr, wobei die Verlängerung für die Jahre zwei und drei an die Einhaltung von Zielgrößen gebunden ist, wie Kreditvolumen, Leerstands-, Verschuldungs- und Zinsdeckungsquote.

**Was wird aus Ihrem Bankdarlehen bei der Eurohypo?**

**Fuhrmann:** Es handelt sich um ein nicht verbrieftes Darlehen über 428 Millionen Euro. Es läuft im Juli nächsten Jahres aus. Um die Finanzierungsstruktur von Treve-

ria 2012 komplett zu stabilisieren, wollen wir dieses Darlehen 2011 vorzeitig restrukturieren.

**Was wollen Sie im kommenden Jahr noch erreichen?**

**Fuhrmann:** Die Einarbeitung des neuen Property-Managers. Per 1. Dezember des laufenden Jahres ersetzen wir Cushman & Wakefield durch IC Group. Das wird noch ein arbeitsintensiver Wechsel. Dadurch soll sich die Schnittstelle zwischen Asset- und Property-Manager signifikant verbessern.







**Ist das alles zusammen nicht zu viel auf einmal?**

**Fuhrmann:** Schon 2010 war ein Jahr der Strukturierung von Treveria. Damals wurden Aktivitäten im Asset-Management, die vorher auf London und Düsseldorf verteilt waren, in Deutschland konzentriert, alle Backoffice-Funktionen in Frankfurt angesiedelt, Funktionen wie Verkauf oder Revitalisierung neu aufgebaut, Service-Provider überwiegend ausgetauscht und ein Großteil der Mitarbeiter neu eingestellt. Von den jetzt gut 50 Mitarbeitern waren Anfang 2010

weniger als fünf bei Treveria beschäftigt. Das heißt, Treveria wurde in dieser Zeit zu einem richtigen Real-Estate-Asset-Manager transformiert.

**Mit welchem Ziel?**

**Fuhrmann:** Um nach Revitalisierungen langfristige Mietverträge abzuschließen, Objekte zu veräußern, den Erlös in neue Revitalisierungen zu stecken und Darlehen zu tilgen. Das alles führt zur Wertsteigerung der Assets und zu einem De-Leveraging, was wiederum zu einer steigenden Marktkapitalisierung führen kann. Statistisch hängen ja Leverage und Abschlag auf den Net Asset Value einer an der Börse gelisteten Immobiliengesellschaft zusammen.

**Können Sie denn außer den von Ihnen genannten Teilerfolgen bei der Finanzierung und außer den in Angriff genommenen Maßnahmen weitere Erfolge vorweisen?**

**Fuhrmann:** Schon 2011 profitiert Treveria von der Neustrukturierung. Zum Beispiel ist die Vermietungsleistung in den ersten neun Monaten, verglichen mit dem gleichen Zeitraum 2010, um 15 Prozent signifikant gestiegen und die Leerstandsquote von knapp 15 Prozent auf gut zwölf Prozent gesunken. Das Verkaufsvolumen wird 2011 bei etwa 50 Millionen Euro liegen, dem Dreifachen von 2010, und der Verwaltungsaufwand wird um gut 20 Prozent niedriger sein.

**Die Staatsschuldenkrise im Euro-Raum ist auch eine Krise der Banken. Besteht nicht die Gefahr, dass sie sich negativ auf Ihr Geschäft auswirkt?**

**Fuhrmann:** Sie wird meines Erachtens keine negativen Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft in Deutschland haben, und zwar aus folgenden Gründen: Immobilientransaktionen und das korrespondierende Neugeschäft der Banken liegen heute auf einem deutlich niedrigeren Niveau als zu Beginn der Finanzkrise, und sie liegen auf einem stabilen, längerfristigen Level. Als Konsequenz aus der Staatsschuldenkrise und der damit verbundenen Bankendiskussion werden Banken ihr Investmentban-

king-Geschäft reduzieren, nicht aber die Kreditversorgung der Realwirtschaft. Im Gegenteil, mehr Finanz-Player werden in der Immobilienfinanzierung aktiv, wie etwa die jüngsten Engagements von Versicherern zeigen. Liquidität sucht nach wie vor eine attraktive Anlage, sodass das Interesse an der Asset-Klasse Immobilie ungebrochen bleibt, auch dank der Inflationserwartung und des niedrigen Zinsniveaus. Nicht zuletzt führen die gesamtwirtschaftlichen Daten und Indikatoren im Einzelhandel weiter zu einer expansionsfreudigen Geschäftsstimmung, und für neue Shops braucht man in der Regel geeignete Retailimmobilien.

**Solche positiven Aussichten haben sich aber noch nicht im Kurs Ihrer Aktie niedergeschlagen. Sie notiert an der Londoner Börse AIM weit unter einem Euro. Für wann rechnen Sie mit einem Anstieg darüber?**

**Fuhrmann:** Ein Euro pro Aktie würde bedeuten, dass die Marktkapitalisierung von Treveria das knapp 1,5-fache der IVG Immobilien AG betrüge – nur um die Verhältnisse geradzurücken. Heute ist Treveria an der Börse mit knapp einem Viertel von IVG bewertet. Die aktuellen Fakten sind: Der Net Asset Value von Treveria beträgt etwa 300 Millionen Euro. Bei rund 600 Millionen Aktien entspräche das einem Aktienkurs von 50 Cent, falls Marktteilnehmer keinen oder nur einen geringen Abschlag auf den Net Asset Value unterstellen würden, wie etwa bei Deutsche EuroShop.

**Dafür müssten Sie aber noch einiges in Bewegung setzen, oder?**

**Fuhrmann:** Für einen Aktienkurs von 50 Cent müsste unter anderem die Verschuldungsquote von aktuell rund 90 Prozent auf unter 50 Prozent reduziert werden. Das ist im Vergleich zu unserem mittelfristigen Ziel von 65 Prozent Ende 2014 zu sehen, was meines Erachtens schon sehr ambitioniert ist. Ein Euro pro Aktie würde Treveria also durch eine starke Reduktion der Verschuldungsquote verbunden mit der Verdoppelung des Bestands durch Ankäufe und Übernahmen erreichen. ←|

# Gedämpfte Stimmung

**Immobilienaktien.** Die Zurückhaltung deutscher Investoren wächst. Doch sind die Risiken dieser Anlageform meist geringer als beim Direktinvestment in Immobilien. Zumindest wenn das Portfolio gut gemanagt ist.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Wer in Immobilien investieren und dabei kein allzu großes Risiko eingehen möchte, hat – so scheint es auf den ersten Blick – die Wahl zwischen drei indirekten Anlagen: Offene und Geschlossene Immobilienfonds sowie Immobilienaktien. Doch schon auf den zweiten Blick wird deutlich, dass mit der Risikostreuung etwas nicht stimmen kann: Ein Teil der Offenen Immobilienfonds hat das Geld der Anleger eingefroren oder befindet sich in der Abwicklung. Geschlossene Immobilienfonds bestehen oft nur aus einem einzigen Objekt; im Übrigen können viele

von ihnen ihre Renditeversprechen nicht einhalten. Und Immobilienaktien haben neben durchaus beachtlichen Chancen auch hohe Kursrisiken, die zeitweise sogar in einem Crash enden.

So brach während der für deutsche Immobilienaktien besonders schlimmen Jahre 2007 bis 2009 der IVG-Kurs im Extremfall um über 94 Prozent ein, der Patrizia-Kurs sogar um mehr als 96 Prozent. Hierbei handelte es sich, wie andere Kursverluste von über 90 Prozent belegen, keineswegs nur um Ausreißer. Die anschließende Kurserholung mag dann

manchen spekulativen Anleger reich gemacht haben, für konservative Anleger bedeutete das Ab und Auf der Kurse alles andere als Risikostreuung.

Deren Vorstände verweisen gern auf die vermeintlich wahren Werte ihrer Bürohäuser, Shopping-Center und Wohnblöcke, zusammengefasst im Net Asset Value (NAV). Doch die Abschlüsse in Form der Aktienkurse auf diese Werte sprechen eine andere Sprache. Allein der Einzelhandelsspezialist Deutsche EuroShop ragt dank der jüngsten Kursentwicklung positiv heraus. Die Abschlüsse

## Elf mit bewegter Vergangenheit

Aktie	Börsenwert (Mio. Euro)	Streubesitz (Prozent)	Kurs (EUR) verg. 5 Jahren H / T / 31.10.2011	max. Verlust (Prozent)	KGV	Eigenkapitalquote (Prozent)	Dividendenrendite (Prozent)
alstria office	670,8	54,5	16,69/2,50/9,36	85,0	16,8	44,9	4,9
Dt. EuroShop	1380,0	68,5	29,06/17,55/26,70	29,6	19,9	51,5	4,2
Dt. Wohnen	863,9	56,8	33,21/2,26/10,57	93,2	21,2	29,3	2,5
DIC Asset	305,2	45,6	32,78/2,62/6,68	92,0	20,2	28,6	5,6
Gagfah	1050,0	31,5	25,35/2,02/4,64	92,0	10,6	24,9	6,6
GSW Immob.	970,5	55,5	24,45/20,24/23,65	17,2	15,2	36,4	3,7
Hamborner	214,6	73,3	12,46/5,05/6,29	59,5	31,2	55,5	6,3
IVG Immobilien	451,1	50,0	36,98/2,19/3,26	94,5	-	17,6	-
Patrizia	207,5	46,1	23,35/0,87/3,98	96,3	21,0	24,3	0,7
Prime Office	253,2	52,4	6,64/3,54/4,88	46,7	11,2	22,1	4,7
TAG Immobilien	401,3	41,7	11,68/1,13/6,23	90,3	10,3	30,7	-
Börsenwert insg.	6407,1						

Von den elf Aktien gehören vier dem MDax an: Deutsche EuroShop, Deutsche Wohnen, Gagfah und GSW Immobilien. Alle anderen sind im SDax enthalten. GSW Immobilien und Prime Office sind erst seit 2011 an der Börse notiert; Börsenwert (Marktkapitalisierung) anhand letztverfügbarer Daten; Kurse bereinigt um Kapitalveränderungen,

H = Höchstkurs, T = Tiefstkurs, maximaler Verlust: Vom Höchst- zum Tiefstkurs; KGV = Kurs-Gewinn-Verhältnis; KGV und Dividendenrendite: Prognose für das laufende Geschäftsjahr; Eigenkapitalquote für das abgelaufene Geschäftsjahr; Quellen: Comdirect, Unternehmensangaben, eigene Berechnungen.

ge aller anderen sind im zweistelligen Bereich. Kursabweichungen vom NAV nach unten sind aber ebenso wenig geeignet, dauerhaft das Interesse breiter Anlegerschichten zu wecken, wie die unstete Kursentwicklung während der vergangenen Jahre. Besonders gravierend hinzu kommt der niedrige Börsenwert der Immobilienaktien. Er pendelte bei den elf im MDax und SDax enthaltenen zuletzt um 6,4 Milliarden Euro – zwar nur eine Momentaufnahme, aber für den Vergleich mit den anderen Immobilien-Anlageklassen brauchbar.

Offene und Geschlossene Immobilienfonds bringen es beim Volumen auf ein Mehrfaches der Immobilienaktien, ganz gleich, wie man es jeweils berechnet. Allein schon der Wert des vom Offenen Immobilienfonds SEB ImmoInvest veröffentlichten Vermögens ist fast so hoch wie der Börsenwert der elf MDax- und SDax-Immobilienaktien insgesamt. Der Wert des konkurrierenden CS Euroreal folgt dicht dahinter. Beide Fonds werden auch an der Hamburger Börse gehandelt. Ihre dortigen Kurse haben bei Weitem nicht so hohe prozentuale Abschläge auf die mit dem NAV vergleichbaren Rücknahmepreise wie die Kurse der Immobilienaktien auf ihren NAV. Noch ein weiterer Vergleich bietet sich an: Mit Aktien außerhalb des Immobiliensektors. Zum Beispiel brachte es allein Heidelberg-Cement, in Bezug auf den Börsenwert Schlusslicht unter den im führenden Deutschen Aktienindex Dax enthaltenen Aktien, Ende Oktober auf gut 6,2 Milliarden Euro, also auf einen fast so hohen Wert wie die elf MDax- und SDax-Immobilienaktien zusammen.

Um die Anlage in Immobilienaktien zu fördern, gründeten einige Pioniere der Branche vor über einem Jahrzehnt die Initiative „Immobilien-Aktie“. Im Oktober fand dazu die elfte Konferenz statt. Die Stimmung war unter den Teilnehmern alles in allem eher gedämpft, was zum einen an den durch Banken verursachten Engpässen bei der Finanzierung lag, zum anderen an den nach über zweijährigem Anstieg wieder rückläufigen Aktienkursen. Manchem Konferenzteilnehmer schlug auch auf den Magen, dass

die Initiative noch nicht so richtig vom Fleck gekommen war.

Spannende Frage: Warum kaufen Vermögensverwalter und Family Offices für ihre betuchte Klientel gerade jetzt ganze Häuserzeilen mit immer niedrigeren Mietrenditen zu immer höheren Preisen, während sie sogar solche deutschen Immobilienaktien links liegen lassen, die vergleichsweise hohe Dividendenrenditen bringen, zu günstigen Kursen zu haben sind und obendrein anders als Häuser schnell wieder verkauft werden können?

### Falsches Sicherheitsbewusstsein

Eine treffende Antwort ergibt sich aus dem falschen Sicherheitsbewusstsein der Deutschen: Sie ziehen Häuser, abgesehen vom aktuellen Kaufmotiv Schuldenkrise, den Aktien vor, weil Häuser keine täglichen Kurse haben und dadurch ihre Eigentümer in Sicherheit wiegen. Hinzu kommt die allgemeine deutsche Aktienphobie, erkennbar daran, dass die Zahl der Aktionäre in Deutschland laut Statistik des Deutschen Aktieninstituts von Jahr zu Jahr abnimmt.

Die falsch verstandene Sicherheit mutet auch insofern seltsam an, weil das kumulative Risiko der Direktanlage in Immobilien ungleich höher ist als das

### Spannende Frage: Warum kaufen Vermögensverwalter und Family Offices ganze Häuserzeilen mit immer niedrigeren Mietrenditen, während sie deutsche Immobilienaktien mit guten Renditen links liegen lassen?

Risiko von Immobilienaktien – vorausgesetzt, diese repräsentieren ein gut gemanagtes, breit gestreutes und mit möglichst hohem Eigenkapital finanziertes Portfolio. Wie weit das falsche Sicherheitsverständnis gehen kann, ist darüber hinaus dadurch belegt, dass deutsche Anleger ihr Geld jahrzehntelang massiv in Offene Immobilienfonds investierten, weil diese eine stetige stabile Rendite versprochen. Erst seit einige Fonds das Geld ihrer Anleger eingefroren haben, ist dieses Verständnis von angeblicher Stabilität einer gewissen Skepsis gewichen.

### Auf einen Blick

- › Immobilienaktien bergen größere Chancen als Offene oder Geschlossene Fonds, vorausgesetzt, man kauft sie erst nach kräftigen Kursrückgängen.
- › Die Aktienkurse liegen in der Regel zwar weit unter dem jeweiligen Net Asset Value, aber das allein ist kein Grund zu kaufen.
- › Deutsche Anleger leiden unter einer ausgeprägten Aktienphobie.
- › Großanleger investieren lieber direkt in Häuser als indirekt in Immobilienaktien. Die Zahl der Aktionäre in Deutschland nimmt ab.

Einige Jahre nach Gründung der Initiative Immobilien-Aktie wurden die Promotoren eines speziellen Aktientyps aktiv: Real Estate Investment Trust (REIT). Seine hervorstechende Eigenschaft besteht aus Anlegersicht in der hohen Ertragsausschüttung. Vom allgemeinen Durchbruch in Deutschland ist der REIT jedoch noch weit entfernt. Das liegt nicht allein daran, dass er von den politischen Gremien zerredet wurde, sondern speziell auch an der fehlenden Einbeziehung von Wohnimmobilien aus

dem Bestand. Sein Image hat darunter schwer gelitten.

Gelitten hat auch das Image der Immobilienaktien insgesamt, und das ist auf eine Art Sippenhaft zurückzuführen: Solange Gagfah oder IVG für negative Schlagzeilen sorgen, färbt das negativ auch auf die übrigen Immobilienunternehmen ab. Deren Vorständen bleibt ohnehin nichts anderes übrig, als weiter fleißig um Großanleger zu werben. Ihre Erfolgchancen sind gut – und die der Anleger, die ihre Aktien nach dem nächsten Kursrückgang kaufen, ebenfalls. ←|

# Richtige Vertragsgestaltung spart Steuern

**Loch in der Kasse.** Beim Kauf einer Immobilie verlangt das Finanzamt Grunderwerbsteuer, die in den nächsten Jahren die 7 Prozent-Hürde nehmen könnte. Wer die Details beachtet, kann einen Teil der Abgaben vermeiden.

Michael Schreiber, Oberweser

Wechselt eine Immobilie den Besitzer, hält das Finanzamt die Hand auf. Es verlangt je nach Bundesland eine Grunderwerbsteuer von 3,5 bis 5 Prozent auf den vereinbarten Kaufpreis. Für Durchschnittsverdiener summiert sich die Steuerbelastung schnell auf happige Beträge. Vermieter können sich zwar einen Teil des unfreiwilligen Obolus über die Gebäudeabschreibung wieder zurückholen, denn der Steueranteil kann als Anschaffungsnebenkosten in die Abschreibung einbezogen werden. Bei Selbstnutzung der Immobilie schlägt die Zwangsabgabe aber direkt ein Loch in die Familienkasse. Mit der richtigen Vertragsgestaltung lässt sich legal jedoch zumindest ein Teil der Abgabe vermeiden.

## Steuerschuld verteilen

Nach dem Motto „Geteiltes Leid ist halbes Leid“ schulden Verkäufer und Käufer dem Fiskus per Gesetz gemeinsam die Grunderwerbsteuer. In der Praxis wird die Steuer jedoch per Vertragsklausel auf den Käufer abgewälzt. Wer sich als Erwerber nicht allein vom Fiskus in die Pflicht nehmen lassen will, vereinbart eine Kostenbeteiligung des Vorbesitzers oder – noch besser – gleich einen niedrigeren Kaufpreis.

Der Käufer einer Eigentumswohnung vergütet dem Alteigentümer im Regelfall auch dessen Anteil an der angesparten Instandhaltungsrücklage der Eigentümergemeinschaft. Diese Zahlungen un-



**Krise, Kosten, Steuer:**  
Häuser werden teuer

terliegen nach der Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs nicht der Grunderwerbsteuer (BFH, Az. II R 20/89). Ärger mit dem Finanzamt lässt sich daher leicht vermeiden, wenn die Erstattung der Reparaturrücklage im Kaufvertrag neben dem reinen Kaufpreis für die Wohnung offen ausgewiesen wird. Auch Maklergebühren (FG Köln, Az. 5 K 8151/97) oder Erschließungskosten (FG Münster vom 14.8.2003; Az. 8 K 6709/01) werden nicht

besteuert, wenn deren Höhe aus dem Kaufvertrag hervorgeht.

Wer eine Immobilie mit hochwertigem Inventar erwirbt, sollte auch den anteiligen Kaufpreis für die Möbel im Kaufvertrag offen ausweisen. Bei gewerblich genutzten Grundstücken muss der Kaufpreis für mit erworbene Betriebsvorrichtungen wie Lastenaufzüge, Maschinen oder eine Ladentheke im Kaufvertrag separat vereinbart werden. Mit

diesem einfachen Trick spart man doppelt Steuern. Der Anschaffungspreis für hochwertige Wirtschaftsgüter, die nicht Gebäudebestandteile sind, unterliegt zum einen nicht der Grunderwerbsteuer (Finanzgericht Baden-Württemberg, Az. 6 K 212/94). Zum anderen können Vermieter die Kaufsumme des Inventars neben der reinen Gebäudeabschreibung steuerlich geltend machen und schneller als das Gebäude abschreiben. Auch eine an der Fassade angebrachte Markise kostet nach einer rechtskräftigen Entscheidung des Finanzgerichts Köln vom 20.8.2003 (Az. 5 K 3894/01) keine Grunderwerbsteuer.

auf die Baukosten auch noch Grunderwerbsteuer (ständige höchstgerichtliche Rechtsprechung, zuletzt Urteil des BFH vom 29.7.2009 – Az. II R 58/07). Einen inneren Zusammenhang zwischen getrenntem Grundstückskauf- und Bauvertrag unterstellt der Fiskus immer dann, wenn zwischen ihnen ein rechtlicher oder enger sachlicher Zusammenhang besteht. Bereits 1983 hat der BGH (Urteil vom 24.11.1983 – VII ZR 34/83) entschieden, dass zwei oder mehrere Verträge als rechtliche Einheit anzusehen sind, wenn die Verträge derart voneinander abhängig sind, dass sie „miteinander stehen und fallen“.

## Auf einen Blick

- › Verglichen mit dem Kaufpreis ist sie nicht hoch. Aber sie steigt. Deshalb lohnen sich Optimierungsmöglichkeiten. Seite 36 und 37 zählen einige auf.
- › Versteuert werden Grundstück und Gebäude, nicht jedoch Maklergebühren oder Einrichtungsgegenstände.

Bescheiden zeigt sich der Fiskus nur in Ausnahmefällen. Bagatellfälle mit Kaufpreisen bis zu 2.500 Euro nimmt das Finanzamt ohne Steuerberechnung zu den Akten. Wird das Grundstück durch Erbschaft oder Schenkung erworben oder stehen auf der Verkäuferseite die eigenen Eltern, Kinder oder deren Ehegatten, bleibt der Deal ebenfalls unbehelligt. Das gilt auch, wenn der Grundbesitz vom eigenen Ehegatten gekauft oder nach einer Scheidung zur Regelung des Vermögensausgleichs übertragen wird (BFH-Urteil vom 23.3.2011 – Az. II R 33/09). Doch gerade in diesen Fällen kommen Steuerzahler vom Regen in die Traufe. Überträgt ein Ehegatte ein Mietwohngrundstück auf seinen Ex-Partner, wertet der Fiskus diesen Vorgang als Veräußerung. Fatale Folge: War im Übertragungszeitpunkt die zehnjährige Spekulationsfrist noch nicht abgelaufen, fordert das Finanzamt Spekulationssteuer ein (Verfügung der OFD Frankfurt am Main vom 5.2.2001 – S 2256 A – 16 – St II 27, FR 2001, 322). Grundstücksgeschäfte zwischen den Partnern einer nicht ehelichen Lebensgemeinschaft werden mit Grunderwerbsteuer belastet (BFH II R 72/00).

## Grunderwerbsteuersätze

**Steuerschraube angezogen.** Im Zuge der Föderalismusreform vom September 2006 wurde den Bundesländern die Möglichkeit eingeräumt, künftig die Höhe der Grunderwerbsteuer selbst festzulegen. Und immer mehr Länder machen von dieser Möglichkeit Gebrauch. Nur noch vier Bundesländer halten bislang an dem früher für alle Bundesländer gültigen Steuersatz von 3,5 Prozent fest. Alle anderen haben die Abgabe zum Teil kräftig auf bis zu 5 Prozent erhöht – in Berlin und Bremen werden schon die nächsten Erhöhungen diskutiert. Immobilienkäufer müssen deshalb deutlich höhere Abgaben einkalkulieren.

Bundesland	Grunderwerbsteuersatz
Baden-Württemberg	5,0 Prozent (seit 5.11.2011)
Bayern	3,5 Prozent
Berlin	4,5 Prozent (seit 1.1.2007)
Brandenburg	5 Prozent (seit 1.1.2011)
Bremen	4,5 Prozent (seit 1.1.2011)
Hamburg	4,5 Prozent (seit 1.1.2009)
Hessen	3,5 Prozent
Mecklenburg-Vorpommern	3,5 Prozent

Bundesland	Grunderwerbsteuersatz
Niedersachsen	4,5 Prozent (seit 1.1.2011)
Nordrhein-Westfalen	5,0 Prozent (seit 1.10.2011)
Rheinland-Pfalz	3,5 Prozent (ab 1.3.2012: 5 Prozent)
Saarland	4 Prozent (seit 1.1.2011)
Sachsen	3,5 Prozent
Sachsen-Anhalt	4,5 Prozent (seit 1.3.2010)
Schleswig-Holstein	5 Prozent (seit 1.1.2012)
Thüringen	5 Prozent (seit 7.4.2011)

Wer sein Baugrundstück gleich komplett mit Traumhaus beim Bauträger kaufen will, zahlt doppelt Steuern. Der bequeme Service hat in puncto Grunderwerbsteuer nämlich seinen Preis. Auch wenn der Grundstückskauf und die schlüsselfertige Errichtung des Hauses in getrennten Verträgen mit dem Bauträger vereinbart werden, behandelt der Fiskus beide Verträge als rechtliche Einheit und verlangt daher neben der Umsatzsteuer

Die Grundsätze gelten auch für den Erwerb bebauter Grundstücke, bei denen es lediglich um die Modernisierung, Sanierung und/oder den Ausbau eines Gebäudes geht. **Tipp:** Nur wer belegen kann, dass er bei der Auswahl des Bauunternehmers freie Hand hatte, hat gute Karten, um die Baukosten aus der Grunderwerbsteuer herauszuhalten, auch wenn er später mit dem Grundstücksverkäufer einen Bauvertrag abschließt.

## Steuerfalle bei Immobilienfonds

Eine Steuerfalle droht auch bei Geschlossenen Immobilienfonds: Kauft der Fonds Grundbesitz, kassiert der Fiskus wie bei jedermann Grunderwerbsteuer. Wird der Gesellschafterkreis des Immobilienfonds innerhalb von fünf Jahren allerdings wesentlich verändert, bittet das Finanzamt ein zweites Mal zur Kasse. Interessierte Anleger sollten sich daher vorher entsprechend informieren. ←|

# Von den Finanzgerichten

## Familiengeschäfte: Steuertarif unter Beschuss

Darlehen unter Angehörigen. Durch die Abgeltungsteuer sollte die Besteuerung von Zinseinkünften einfacher, effizienter und gerechter werden. Doch die komplizierte Regelung funktioniert im Detail nicht.

Michael Schreiber, Oberweser

Privatdarlehen zwischen nahen Angehörigen sind schon immer ein beliebtes Steuersparmodell – das gilt nach der Einführung der Abgeltungsteuer erst recht. Denn der Darlehensnehmer kann die gezahlten Schuldzinsen für den familiären Kredit als Unternehmer oder Vermieter Steuer sparend absetzen. Die Finanzverwaltung will dem kreditgebenden Verwandten den oft günstigeren Abgeltungsteuertarif von 25 Prozent jedoch nur dann einräumen, wenn der Darlehensnehmer die Kreditmittel privat verwendet. Wird das geliehene Geld dagegen für den Erwerb einer vermieteten Immobilie oder für eine Firmengründung verwendet, soll auch der Darlehensgeber seine Zinserträge mit dem persönlichen (im Zweifel höheren) Steuersatz versteuern müssen. Ob diese seit Anfang 2011 in § 32 d Absatz 2 Nr. 1 Einkommensteuergesetz verankerte Verwaltungspraxis rechtens ist, muss das Niedersächsische Finanzgericht jetzt in zwei Musterverfahren klären, die vom Bund der Steuerzahler unterstützt werden.

In einem Fall hatten die Eltern ihrem Sohn und den Enkelkindern ein Darlehen für die Anschaffung einer fremdvermieteten Immobilie gewährt. Der Darlehensvertrag war schriftlich abgeschlossen worden und beinhaltete eine fremdübliche Verzinsung. Die Eltern wollten die Zinseinnahmen mit dem pauschalen Abgeltungsteuersatz versteu-

Wird Geld zwischen Angehörigen weitergegeben, gelten besondere Rechte.



ern. Das Finanzamt wandte stattdessen den (höheren) persönlichen Steuersatz an. Hätten der Sohn und die Enkelkinder das Darlehen hingegen für eine Urlaubsreise verwendet, hätten die Zinseinnahmen bei den Eltern der günstigeren Abgeltungsteuer unterlegen und die Eltern rund 5.000 Euro Steuern gespart. Ob die steuerliche Behandlung der Zinseinnahmen bei den Eltern von der Verwendung des Darlehens abhängen darf, muss nun das Niedersächsische Finanzgericht klären (15 K 417/10).

Im zweiten Fall hatte ein Allein-Gesellschafter seiner GmbH ein Darlehen gewährt. Auch in diesem Fall verweigerte die Finanzverwaltung die Versteuerung der Zinseinnahmen mit dem Abgeltung-

steuersatz. Der Pauschaltarif wäre für den Gesellschafter günstiger gewesen als die Abrechnung mit dem persönlichen Steuersatz: Mehrsteuern rund 1.000 Euro. Das Verfahren ist ebenfalls vor dem Niedersächsischen Finanzgericht anhängig (14 K 335/10).

Kommt der Abgeltungsteuertarif zur Anwendung, dürfen Steuerzahler im Zusammenhang mit ihren Geldanlagen angefallene Werbungskosten nicht mehr steuerlich verrechnen. Ob diese Regelung rechtens ist, wird das Finanzgericht Münster in einem weiteren Musterverfahren (6 K 607/11) klären.

Steuerzahler mit ähnlich gelagerten Fällen sollten den Werbungskostenabzug oder die Anwendung der Abgeltung-

steuer beantragen, wenn dies günstiger ist. Wendet die Finanzverwaltung dennoch den ungünstigeren persönlichen Steuersatz an, kann gegen den Steuerbescheid Einspruch eingelegt und das Ruhen des Verfahrens beantragt werden. Da die Verfahren gegenwärtig erst in der ersten Instanz anhängig sind, besteht jedoch kein Anspruch auf das Ruhen des Verfahrens. ←|

### Weitere Finanzgerichtsurteile.

#### Rückgängigmachen eines Grundstückskaufvertrags

Ein mit einem Nichteigentümer geschlossener Grundstückskaufvertrag ist laut Urteil des Finanzgerichts Hamburg vom 21. Juni 2011 (Az. 3 K 12/11) auch dann im Sinne des § 16 Absatz 1 Grunderwerbsteuergesetz (GrEStG) rückgängig gemacht, wenn er später wieder aufgehoben wird und der Erwerber gleichzeitig, in aufeinanderfolgenden Urkunden, einen neuen Kaufvertrag mit dem Eigentümer abschließt. Im Streitfall ging es um die Rechtsfrage, ob die Voraussetzungen zur Rückgängigmachung des Kaufvertrags auch dann erfüllt sind, wenn aufgrund der Weiterveräußerung des Grundstücks die an den Kaufverträgen beteiligten Personen ihre ursprüngliche Rechtsposition nicht wiedererlangen. Das Finanzgericht hat die Revision zugelassen, weil es bisher zu derartigen Sachverhaltskonstellationen noch keine höchstrichterliche Rechtsprechung gibt (Az. des Bundesfinanzhofs: II R 42/11).

#### Durch Anteilsvereinigung ausgelöste Grunderwerbsteuern sind abziehbar

Mit Urteil vom 20. April 2011 (Az. I R 2/10) hat der BFH entschieden, dass die Grunderwerbsteuern, die infolge des Hinzuerwerbs von Gesellschaftsanteilen aufgrund einer Anteilsvereinigung entstehen, nicht als Anschaffungskosten zu behandeln sind, sondern sofort als Betriebsausgaben abgezogen werden können. In dem Fall musste eine GmbH Grunderwerbsteuern auf die Grundstücke einer Tochtergesellschaft zahlen, nachdem ihr deren Geschäftsanteile zu einem Teil durch eine sogenannte Sacheinlage zugeführt worden waren. ←|

Standard-  
werk



## 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 Neukomentierungen, u.a. zu Schönheitsreparaturen, zur Mieterhöhung, Eigenbedarfskündigung, zum Schriftformerfordernis und 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 | 1591 Seiten | Buch mit CD-ROM  
Bestell-Nr. E06239 | ISBN 978-3-648-01037-2  
**nur € 98,00**

**Jetzt bestellen!**  
[www.haufe.de/bestellung](http://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.**



Der neue Trend, hier exemplarisch Rewe in Köln: Supermärkte in 1A-Lagen mitten in der Stadt.

## „City“ funktioniert anders

**Asset-Management.** Nicht nur beim Wohnen, sondern auch im Einzelhandel gibt es einen Trend zurück in die Innenstädte. Doch die neuen Innenstadt-Supermärkte stellen Asset-Manager vor vielfältige Herausforderungen.

Sven Bernstein, Senior-Manager Asset-Management und Kerstin Rodewald, Managerin Asset-Management, beide Corpus Sireo

Seit einigen Jahren ist ein starker Trend zum „Leben in der Innenstadt“ zu beobachten. Nachdem die Dynamik des innerstädtischen Wohnimmobilienmarkts in den Metropolen längst in den Köpfen der Investoren und Stadtplaner angelangt ist, rückt nun der Einzelhandelsmarkt unter Ausprägung differenzierter Konzepte zunehmend ins Blickfeld: Supermarkt und Discounter sind ebenso der Dynamik der innerstädtischen Entwicklungen unterworfen. City-Supermarkt-Konzepte werden bereits erfolgreich umgesetzt. Die Supermarktkette „Rewe“ beispielsweise verzeichnet einen positiven Verlauf in der Etablierung seiner City-Supermärkte und sieht für die kommenden Jahre noch großes Entwicklungspotenzial. Weitere

Konzepte befinden sich in der Erprobung. Als ein Beispiel sei auch der jüngst in Köln eröffnete „Rewe to go“ genannt, dessen Sortiment sich auf 130 Quadratmetern fast ausschließlich auf verzehrfertige Convenience-Artikel beschränkt.

Für die Asset-Manager von Retail-Immobilien ergibt sich aus der dynamischen Entwicklung der Innenstädte eine doppelte Herausforderung. Einerseits müssen die bestehenden Einzelhandelsflächen für die neuen Betreiberkonzepte umgebaut und häufig auch erweitert werden – gerade in den dicht bebauten Innenstädten keine leichte Aufgabe. Zum anderen treffen die Ansprüche der Betreiber an die Immobilien häufig auf stadtplanerische Vorgaben, die

bis in die Regulierung des Warensortiments reichen. Auch hier sind die Asset-Manager gefragt, mit den kommunalen Entscheidungsträgern Kompromisse zu schließen oder kreative Lösungen für ihre Immobilien zu finden.

### Andere Kunden in Innenstädten

City-Supermärkte legen einen besonderen Fokus auf qualitativ hochwertige und frische Produkte. Die großflächigen Verbrauchermärkte auf der grünen Wiese sind für viele Konsumenten nur mit Einschränkungen erreichbar. Sie setzen Mobilität voraus und die Bereitschaft, einen gewissen Zeitaufwand in Kauf zu nehmen. City-Märkte hingegen



sprechen andere Zielgruppen an, vor allem berufstätige Menschen mit einem knappen Zeitbudget, Singles und ältere Menschen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind.

City-Supermärkte etablieren sich bereits seit mehreren Jahren. Weitere Marktkonzepte befinden sich in der Erprobung. Backshops mit mehrmals täglich oder auf Knopfdruck frisch aufgebackenen Backwaren, die in die Supermärkte und Discounter integriert werden, sind ein Beispiel für ein Konzept, das schon vielerorts umgesetzt wird und sich weiter dynamisch entwickelt. Die Integration eines Backshops in den Markt erfordert mehr Verkaufsfläche, sofern das vorhandene Sortiment nicht eingeschränkt werden soll. An dieser Stelle ist der Eigentümer der Immobilie oder sein Asset-Manager gefordert. Kann der Vermieter diese Mehrflächen nicht bereitstellen, kann dies zur Kündigung des Mieters führen, sofern er die Wahl hat, sein Konzept mit der anvisierten Umsatzerhöhung an einem anderen Standort umzusetzen.

## Abstimmung mit den Behörden

Überwiegend im Lebensmitteleinzelhandel bleibt festzuhalten, dass ein wesentlicher Aspekt in der Realisierung von Flächenerweiterungen die Zusammenarbeit zwischen Mieter, Vermieter und den örtlichen Behörden ist, da die Standorte der Lebensmitteleinzelhändler die Nahversorgungskonzepte der Städte wesentlich beeinflussen. So haben die zuständigen Ämter nicht selten Interesse an der langfristigen Standortsicherung und

## Auf einen Blick

- › Für Supermärkte in Innenstadtlagen müssen die bestehenden Einzelhandelsflächen für die neuen Konzepte umgebaut und häufig auch erweitert werden – in den dicht bebauten Innenstädten keine leichte Aufgabe.
- › Die Ansprüche der Betreiber an die Immobilien treffen häufig auf stadtplanerische Vorgaben, die bis in die Regulierung des Warensortiments reichen.
- › Hierauf müssen sich Asset-Manager einstellen, dann gibt es große Potenziale.

nutzen die ihnen zur Verfügung stehenden Spielräume in der Bauleitplanung. Die beteiligten Parteien, unterschiedliche Interessenlagen und damit einhergehende potenzielle Spielräume gilt es im Vorfeld durch das Asset-Management zu erkennen und abzuwägen. Können diese Interessen an einem Standort nicht überein gebracht werden, muss vielfach über eine Nachnutzung als Alternative nachgedacht werden.

Kann die Lokalpolitik auf der einen Seite unterstützend wirken, weil sie Spielräume bei gleicher Interessenlage eröffnet, so können sich Restriktionen aus der Bauleitplanung auch stark einschränkend auf das Immobiliengeschäft auswirken. Werden etablierte Standorte unterstützt, können die Bedingungen für die Ansiedlung neuer Geschäfte durch die Behörden erhebliche Einschränkungen mit sich bringen. Ein Beispiel für diese vergleichsweise schwierige Lage ist ein Objekt in der Stadt Lörrach. Die

Immobilie grenzt nahezu unmittelbar an die Innenstadt. Das Gebäude beinhaltet hauptsächlich Einzelhandelsflächen und darüber hinaus Büro- und Lagerflächen. Einige Flächen befanden sich jedoch seit Errichtung des Gebäudes im Jahr 2002 im Rohbau und waren bisher nie vermietet worden. Außerdem wurde das Asset-Management sowohl mit den baurechtlichen Einschränkungen in Bezug auf ein Sondergebiet mit eingeschränkter Nutzung als auch mit dem „Märkte- und Zentrenkonzept der Stadt Lörrach“ konfrontiert, das den Standort vom „zentralen Versorgungsbereich Innenstadt“ ausschließt und somit eine Sortiments-einschränkung für jeden potenziellen Mieter auf „nicht zentrenrelevante Sortimente“ mit sich bringt. Trotz dieser Einschränkungen wurden nun innerhalb eines halben Jahres drei neue Mieter mit Zehnjahresmietverträgen gewonnen. Dies gelang aufgrund enger Abstimmung mit der Stadt.

Aus Sicht eines Investors sind Handelsimmobilien kritisch zu prüfen, auch wenn sich das Produkt Einzelhandelsimmobilie bei Investoren nach wie vor großer Beliebtheit erfreut. Der Erfolg der Investition in eine Einzelhandelsimmobilie hängt von ihrer Drittverwendungsfähigkeit ab. Sich entwickelnde Trends lassen heute keine Prognosen zu, inwieweit eine Fläche nach Auslaufen eines langfristigen Mietvertrags noch den Ansprüchen des Mieters genügt. Vor diesem Hintergrund ist das Produkt Einzelhandelsimmobilie auch kritisch auf die vorhandenen Flächenpotenziale zu prüfen.

Die Anpassung des Markts an demografische und gesellschaftliche Trends hat bereits viele Konzepte mit sich gebracht. Die weitere Entwicklung dieses Markts bleibt für alle Beteiligten spannend. Einige Konzepte stehen erst am Anfang ihrer Entwicklung, die heute noch nicht absehbar sind. Was bedeutet zum Beispiel der Online-Handel für das Geschäft mit den Immobilien? Welche Regelungen greifen in Bezug auf die Frage nach der Differenzierung der Umsätze aus dem Geschäft vor Ort und aus dem Online-Handel, die bei der Vereinbarung von Umsatzmieten ganz neue Dimensionen erhalten? ← |



**Sven Bernstein**

Senior Manager, seit 2007 Corpus Sireo Asset-Management Commercial GmbH (Asset-Management mit den Schwerpunkten Vermietung, Büro und Einzelhandel). Davor Tätigkeiten bei: AVW Immobilien AG, SK Corpus und GAGFAH.



**Kerstin Rodewald**

Managerin, seit 2007 Corpus Sireo Asset-Management Commercial GmbH (Asset-Management mit den Schwerpunkten Vermietung, Büro und Einzelhandel). Davor: Studium Immobilienwirtschaft und -management an der HAWK Holzwinden.

# Stadtquartiere auf dem Prüfstand

**Nachhaltigkeit.** Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) hat erstmals nicht nur einzelne Gebäude, sondern komplette Stadtviertel mit einem Zertifikat ausgezeichnet.

Gabriele Bobka, Staufen

Nach Zahlen der Vereinten Nationen (UN) werden in den nächsten 40 Jahren rund 70 Prozent der Weltbevölkerung in Städten wohnen. Dies erfordert eine weitsichtige und nachhaltige Entwicklung der Städte. Doch dies erweist sich als schwieriges Unterfangen, das Architekten, Investoren und Städte gleichermaßen fordert. Daher gewinnt die Zertifizierung als unabhängiges „Gütesiegel“ für nachhaltige Qualität nicht nur für Gebäude, sondern auch für Quartiere an Bedeutung. Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) hat nun erstmals ein neu entwickeltes Zertifikat für ganze Stadtquartiere vergeben.

Seit März 2009 hat die DGNB das neue Zertifikat „Neubau gemischte Stadtquartiere“ erarbeitet. Die Anwendungs-

fähigkeit wurde ab Oktober 2009 parallel zur weiteren Systementwicklung an konkreten Projekten getestet. Rund 30 Stadtquartiersentwicklungen aus Deutschland und dem europäischen Ausland nahmen an der Evaluierungsphase teil. Im Oktober 2011 wurden nun die ersten zwölf Quartiere zertifiziert. „Im Zentrum der zertifizierten Stadtquartiere steht häufig die Nachnutzung bereits bestehender Flächen“, erläutert Professor Werner Sobek, Vizepräsident der DGNB. Wenn zudem Altmaterialien Verwendung finden und die Regenwassernutzung in das Konzept intelligent einbezogen werde, trage das erheblich zur Ressourcenschonung bei.

„Die Kombination von Wohnen, Arbeiten und Einkaufen sowie die gute Anbindung an den öffentlichen Nahver-

## Auf einen Blick

- › Weil immer mehr Menschen in Städten leben, wird es immer wichtiger, nicht nur Gebäude, sondern auch ganze Quartiere ressourcenschonend und nachhaltig zu bauen.
- › 46 Kriterien spielen eine Rolle, die den gesamten Lebenszyklus von der Idee über die Fertigstellung bis hin zur erzeugten Stadt- und Lebensqualität umfassen.

kehr helfen die Wege kurz zu halten und so Energie und Ressourcen einzusparen“, so Sobek. Fast alle Projekte hätten in der Planungsphase auf eine aktive Bürgerbeteiligung gesetzt, ein Kriterium, das in der DGNB-Zertifizierung für Stadtquartiere bewertet wird. Das Zertifizierungssystem Neubau gemischte Stadtquartiere folgt den Grundsätzen des DGNB-Systems für Gebäude, berücksichtigt aber auch die spezifischen Themen der Stadtplanung, wie Verkehr und Landschaftsplanung. Insgesamt spielen 46 Kriterien eine Rolle, die den gesamten Lebenszyklus von der Idee über die Fertigstellung bis hin zur erzeugten Stadt- und Lebensqualität umfassen. Da Quartiersentwicklungen in der Regel mehr als zehn Jahre in Anspruch nehmen, erfolgt die Zertifizierung in drei auf den Planungs- und Bauablauf abgestimmten Stufen.

- › Phase eins wird mit Vorzertifikat für die Rahmenplanung und die Absichtserklärung abgeschlossen, da es noch keine verbindliche Planung gibt. Ziel ist eine möglichst frühe Einbindung in den Quartiersentwicklungsprozess.
- › Die Phase zwei führt zum Zertifikat



**Le Quartier Central, Düsseldorf.** Neues Leben auf einer großen Brache: Das neue Stadtviertel ist eins von zwölf Projekten, die bereits von der DGNB zertifiziert wurden.

mit dem Zusatz „Erschließung“. Es wird erteilt, wenn Straßen und Freiflächen zu etwa 75 Prozent fertiggestellt sind. Für alle weiteren Punkte müssen Absichtserklärungen auf Basis einer rechtskräftigen Bebauungsplanung vorgelegt werden.

- › Phase drei beinhaltet das Zertifikat mit dem Zusatz Quartier, das verliehen wird, sobald 75 Prozent der Hochbauten stehen. Während die Vorzertifikate jeweils eine maximale Gültigkeit von fünf Jahren haben, ist dieses Zertifikat dann unbegrenzt gültig.

Mit dem (Vor)Zertifikat in Gold wurde das neue Stadtviertel Hafen Offenbach ausgezeichnet. Der Hafen Offenbach überzeugte unter anderem mit seinem Konzept zum Einsatz regenerativer Energie, mit niedrigen CO<sub>2</sub>-Werten und vielen Grünflächen.

## DGNB-Zertifizierungen Neubau: Gemischte Stadtquartiere

### Vorzertifikate:

- › Aarau Torfeld Süd, Aarau/Schweiz
- › Ban de Gasperich, Luxemburg/Luxemburg
- › Bedburger Höfe, Bedburg
- › Belval, Esch-sur-Alzette/Luxemburg
- › Kaserne Babenhausen
- › Neue Weststadt Esslingen, Esslingen am Neckar

- › Projekt Hafen Offenbach, Offenbach am Main
- › Quartier am Mailänder Platz, Stuttgart
- › Waidmarkt Köln

### Zertifikate:

- › CityQuartier DomAquaree, Berlin
- › Le Quartier Central, Düsseldorf
- › Potsdamer Platz, Berlin

Das Zertifikat in Silber erhielt „Le Quartier Central“, das entstehende Viertel auf dem Gelände des ehemaligen Denderdorfer Güterbahnhofs in Düsseldorf. „Die Nachhaltigkeitszertifizierung bestätigt die Arbeit vieler Jahre“, sagt Ralph Schneemann, Leiter Projektentwicklung West von Eigentümer und Projektentwickler Aurelis Real Estate.

Ebenfalls in Silber glänzte das Quartier Potsdamer Platz Berlin. Bei der Planung des bereits 1998 fertiggestellten Quartiers wurde auf gesundheits- und umweltgerechte Baustoffe gesetzt, der Energieverbrauch und der Schadstoffausstoß wurden minimiert und rund drei Prozent der Bausumme in ein systematisches Ökomanagement investiert. ←|

Bei der **SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH** ist zum nächstmöglichen Zeitpunkt im Bereich Immobilien die Stelle als

## Immobilienmanager (m/w) zu besetzen.

**Das Aufgabengebiet** umfasst im Wesentlichen die Betreuung des Gesamtbestandes an gewerblichen Immobilien, die Verwaltung und Bewirtschaftung von Bürogebäuden und sonstigen Gewerbeimmobilien, die Verantwortung der Prozesse, Ergebnisse und Ziele sowie die Pflege der Prozesse und Schnittstellen zu anderen Prozessen in Zusammenarbeit mit dem Prozessmanagement. Weitere Aufgaben sind die Visualisierung von Zielen und Ergebnissen für Mitarbeiter und Geschäftsführung, die Mitwirkung bei der Gestaltung der Immobilienpolitik und -strategie, die federführende Bearbeitung des infrastrukturellen und kaufmännischen Gebäudemanagements sowie die Beratung und Unterstützung der Geschäftsführung in immobilienpolitischen und -rechtlichen Fragestellungen. Hinzu kommt die Leitung Immobilien betreffender Projekte, die Koordination von externen und internen

Dienstleistern, die Vorbereitung und Durchführung von Erwerbsvorgängen im Bereich Immobilien, einschließlich Wahrnehmung von Beurkundungsterminen sowie der Abschluss von Miet- und Pachtverträgen. Außerdem gehört die Beobachtung kommunalpolitisch entscheidender Vorgänge in den Bereichen Immobilien und Stadtplanung sowie die Zusammenarbeit mit den Liegenschaftsverwaltungen, insbesondere der Städte Ulm und Neu-Ulm zu Ihrem Aufgabengebiet.

**Wir erwarten** eine abgeschlossene Ausbildung zum Immobilienfachwirt/-betriebswirt oder eine gleichwertige Qualifikation, einschlägige Berufserfahrung, Kenntnisse in den gängigen IT-Systemen (MS-Office, SAP, CAFM, etc.) sowie Kenntnisse im Immobilienrecht.

**Wir bieten** eine leistungsgerechte Bezahlung und entsprechende Sozialleistungen.

**Haben wir Ihr Interesse geweckt?** Dann freuen wir uns auf Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen innerhalb von 14 Tagen.

**SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH**  
Personalabteilung, Postfach 38 67, 89028 Ulm  
www.swu.de

Und wir gehen weiter.

Die SWU versorgt über 200.000 Kunden mit Strom, Erdgas, Trinkwasser, Wärme, Telekommunikation und betreibt den öffentlichen Stadtverkehr. Jeder der rund 1.000 SWU Mitarbeiter engagiert sich dafür, die Nachhaltigkeit der vielfältigen Produkte und Dienstleistungen Schritt für Schritt zu verbessern. **Zusammen für eine bessere Umwelt.**

**SWU**  
Stadtwerke Ulm/  
Neu-Ulm GmbH

**SWU**

# Das schwedische „Volksheim“ ist zu klein geworden

**Skandinavien.** Die Wohnungsnot in Stockholm setzt der sozialdemokratischen Idee eines Wohlfahrtsstaats ein Ende. Die am schnellsten wachsende Metropole Europas büßt für Versäumnisse der vergangenen Jahre.

Kristina Pezzeri, Berlin

Die Bewohner des Häuserblocks im Stockholmer Süden staunten nicht schlecht über das Spektakel, das sich ihnen an einem sommerlichen Samstag-nachmittag bot: Nach und nach fuhrten Autos vor, Menschen mit vollgepackten Taschen und Kartons stiegen aus – und sammelten sich allesamt vor einer Haustür. Mehr als zwei Dutzend Paare wollten in ein und dieselbe Wohnung einziehen. Sie waren einem Betrüger auf den Leim gegangen, der zuvor von jedem Interessenten saftige Vorabzahlungen kassiert hatte. Ein Einzelfall? Womöglich. Auf jeden Fall ist es ein Musterbeispiel für die Auswüchse am Stockholmer Wohnungsmarkt. Die schwedische Hauptstadt gilt als die am schnellsten wachsende Metropole Europas, doch für die einströmenden Menschen gibt es viel zu wenig Wohnraum in der Stadt. Die Kommune hat in der Wohnungspolitik versagt.

## Stockholm platzt

„Im Großraum Stockholm ist der Neubau unzureichend im Verhältnis zum Bevölkerungsanstieg“, stellt das staatliche Amt für Wohnungswesen fest. Radio Schweden warnt vor einer „Eskalation“ des Wohnungsmangels – eine Einschätzung, die die Analystin Claudia Wörmann vom schwedischen Maklerverband bestätigt: „Wir haben ein deutliches Ungleichgewicht – es wird zu wenig gebaut und es gibt zu wenig Mietwohnungen.“ Die OECD sieht in der Misere gar eine Ge-

fahr für die wirtschaftliche Entwicklung der Region.

Stockholm zählt 850.000 Menschen, im Großraum wohnen zwei Millionen. Die Stadt ist auf Inseln gebaut. Das macht Stockholm zum einen attraktiv – fast jedes Wohnhaus hat einen Strand in Reichweite, Loipen können per U-Bahn erreicht werden. Zum anderen macht es den Bau von Häusern, Straßen und Schienenverbindungen teurer als anderswo und kompliziert. Der wirtschaftliche Aufschwung der letzten Jah-

## Auf einen Blick

- › Stockholm wächst rasant, aber in den vergangenen Jahren sind nur ein Drittel der Wohnungen gebaut worden, die zur Aufnahme aller Zuzügler notwendig gewesen wären.
- › Dadurch verschärft sich die Wohnungsnot immer mehr, die Preise steigen exorbitant an, Studierende campieren in Zelten, Familien nehmen lange Pendlerzeiten auf sich.
- › Inzwischen haben auch deutsche Investoren das Potenzial des Markts erkannt.

re hat den Zuzug enorm verstärkt. Dazu kommt eine Geburtenrate von fast zwei Kindern pro Frau: Bis 2030 sollen mehr als eine Million Menschen in Stockholm wohnen. „Wir kommen mit dem Überarbeiten der Prognosen nicht mehr hin-

terher, es sollen immer noch mehr Menschen werden“, sagt Niklas Svensson vom Stadtplanungsamt seufzend.

Zugleich sind in den vergangenen Jahren nur ein Drittel der Wohnungen gebaut worden, die zur Aufnahme aller Zuzügler notwendig gewesen wären. „Der Takt Anfang des Jahrtausends war zu niedrig“, bekennt Svensson rückblickend. Nach der Konjunkturfurche in den 1990er-Jahren kam nur langsam wieder Schwung in die Baubranche. Die Kommune, die den Markt traditionell beherrscht, hat den Zustrom nach Stockholm unterschätzt und den Neubau zu wenig gefördert. „Die Verwaltung ist immer noch viel zu passiv, anstatt aktiv Planung und Bau voranzutreiben“, bilanziert Stellan Fryxell, Architekt und Planer von Hammarby Sjöstad, dem größten Ökoviertel der Stadt. Er kritisiert, dass Investoren zu wenig Anreize erhielten – finanzieller und politischer Art. Die basisdemokratische Ausrichtung bei Bauvorhaben ziehe Projekte außerdem in die Länge. Praktisch habe jeder das Recht gegen alles Einspruch zu erheben; so verhinderten partielle Interessen Gemeinwohl, kritisiert der Architekt. Eine Sprecherin des Immobilienkonzerns Wallenstam pflichtet dem bei und stöhnt: „Von der Idee bis zum ersten Setzen des Spatens können Jahre vergehen!“

Fryxell sieht zudem in der Wirtschaftsstruktur des Landes ein großes Problem: „Der Markt wird von wenigen großen Playern dominiert, das treibt



**Stockholm.** Eng sind in Schwedens Hauptstadt nicht nur die Gassen, sondern auch der Wohnungsmarkt. Viele Menschen warten jahrelang auf eine passende Bleibe.

lange dauern, bis diese Kosten über Mieten in die Kassen der Immobilienfirmen zurückkommen. Die Kommune könnte Privatfirmen Anreize geben, solche Projekte trotzdem zu wagen; oder etwa den Bau bestimmter Wohnungstypen fördern. Das tut sie aber nicht.

Zuletzt kostete eine Eigentumswohnung in der Innenstadt im Durchschnitt mehr als 57.000 Kronen pro Quadratmeter, das sind etwa 6.270 Euro. Im noblen Stadtteil Östermalm können es auch einmal 8.000 Euro pro Quadratmeter sein. Zum Vergleich: Schon in der Region sinkt der Preis pro Quadratmeter auf etwa 3.720 Euro. Dazu kommen teils happige Monatsabgaben: Man kauft sich nämlich im Prinzip nur ein dauerhaftes Nutzungsrecht an einer Wohnung, das sogenannte Bostadsrätt. Damit wird man Teil einer Eigentümergesellschaft, an die man eine monatliche Abgabe zahlt; dazu kommen die Betriebskosten. Bei Neubauten können diese Kosten fast so hoch sein wie eine reguläre Miete.

Deutlich wird die brisante Situation vor dem jährlichen Semesterstart. Studenten bleibt oft nur, der Preise wegen ins weit entfernte Umland und in unattraktive Wohnungen zu ziehen. 80.000 Studierende konkurrieren um 12.000 Plätze in Wohnheimen. Regelmäßig geistern Bilder zeltender Studienanfänger durch die Medien. Die Königlich-Technische Hochschule hat jüngst angekündigt, Container auf dem Campus aufzubauen. Inzwischen scheint die Po- |→

die Preise in die Höhe.“ In der Tat ist in Schweden der klassische Mittelstand kaum ausgeprägt; im sozialdemokratischen Wohlfahrtsstaat wurden Existenzgründungen und Eigeninitiative nicht gefördert. Auch haben die drei kommunalen Wohnungsbauunternehmen bisher keine gute Figur gemacht. Anstatt preisgünstige Mietwohnungen für einkommensschwache Gruppen zur Verfügung zu stellen und das Geschäft mit Eigentumswohnungen Privaten zu überlassen, veräußern sie in hohem Maß Mietwohnungen, die in Eigentumswohnungen umgewandelt werden.

Die lokal regierende Partei der Moderaten verweist darauf, dass durch den Verkauf von Mietwohnungen bisher umgerechnet fast 1,8 Milliarden Euro in die Kassen der Stadt gespült worden sei – Geld, das wiederum für soziale Zwecke und Infrastruktur verwendet werden könne, so die Argumentation. Eine Sprecherin der gemeinnützigen Svenska

Bostäder bestätigt: „Die politisch Verantwortlichen ermuntern uns weiterhin, Miet- in Eigentumswohnungen zu verwandeln.“ In den vergangenen 20 Jahren ist der Anteil von Mietwohnungen von 75 auf 55 Prozent gesunken, obwohl es kaum Eigenheime in der Innenstadt gibt, sondern vorwiegend Mehrfamilienhäuser. Der Leerstand in kommunalen Wohnungen ist gleich null.

### Neue Wohnungen gibt es kaum

Das wäre an und für sich nicht schlimm – wenn nicht gleichzeitig kaum mehr Mietwohnungen gebaut würden. Für Privatinvestoren lohnt sich das Modell wegen der Baukosten nicht. Die durchschnittlichen Grundstücks- und Baukosten für Mehrfamilienhäuser lagen zuletzt bei umgerechnet fast 4.000 Euro pro Quadratmeter. Auf Brachen, etwa ehemaligen Hafentflächen, kommt die Altlastensanierung hinzu. Es würde viel zu

litik die Zeichen der Zeit erkannt zu haben. Der Baumotor soll angekurbelt werden, geplant sind bis zu 250.000 neue Wohnungen bis 2030. Im Speckgürtel sollen Siedlungen besser durch Busse und U-Bahn-Linien untereinander verbunden werden – um Ghettobildungen und Stigmatisierungen zu vermeiden. Die Wirtschaft lobt dieses neu erwachte Engagement. Wallenstam etwa sieht sich ermutigt, in Absprache mit der Kommune mehrere Hundert Mietwohnungen jährlich zu bauen. 400 seien derzeit im Bau, erklärt die Sprecherin. „Wir suchen ständig neues Bauland und hoffen, dass die Politik bei den Planungsprozessen aufs Tempo drückt.“

### Deutsche Firmen investieren

Auch deutsche Investoren hätten die Aufbruchsignale in Stockholm erkannt, bestätigt die deutsch-schwedische Handelskammer. „Die Baubranche zählt zu unseren Schwerpunkten, wir haben sehr viele Anfragen deutscher Firmen und helfen, so gut wir können“, sagt Sprecherin Malin Johansson. Sie sieht die Vormachtstellung weniger Großkonzerne in Schweden allerdings als Hindernis – oft würden Firmen mit Sitz in Deutschland nur als Sublieferanten angefragt. Leichter sei es, wenn Firmen Niederlassungen im Land eröffnen, so Johansson.

Dringend gefragt sei deutsche Kompetenz indes bei einer weiteren Mam-

mutaufgabe: Der Sanierung der in die Jahre gekommenen Wohnblocks und Hochhäuser um die Innenstadt herum, die im Zuge des „Millionenprogramms“ in den 1960er-Jahren gebaut wurden. Damals ließ die Kommune in kurzer Zeit Siedlungen mit insgesamt 180.000 Wohnungen errichten. „Deutsche Technik ist begehrt“, sagt Johansson. Dabei steht Schweden vor der gleichen Herausforderung wie Unternehmen und Politiker in Deutschland: Ökologisch, zentral

**Umzögeln bleibt nur Geduld, Risikobereitschaft und Wagemut. Im Durchschnitt dauert es 307 Wochen, bis man eine Wohnung im Zentrum von Stockholm ergattert. Und die Gefahr ist groß, Betrügnern auf den Leim zu gehen.**

und sozial geht schwer zusammen. „Erschwingliche Mietwohnungen können höchstens im älteren Bestand angeboten werden, aber auch da liegen die Wartezeiten bei bis zu 20 Jahren“, erklärt die Svenska-Bostäder-Sprecherin.

Umzögeln bleiben folglich nur Geduld, Risikobereitschaft und Wagemut. Im Durchschnitt dauert es 307 Wochen, bis man eine 40 Quadratmeter Wohnung im Zentrum ergattert, haben Makler ausgerechnet. In Berlin, aber auch in Kopenhagen und Oslo, könne man sofort umziehen. Riskieren müssen die Menschen, Betrügnern auf den Leim zu gehen: Wenn man sich eine Wohnung sofort bei der

Besichtigung sichern kann, blättert man schon einmal ein paar Tausend Kronen in bar hin. Mit Mut zur Kreditaufnahme schließlich sind die meisten Schweden aufgewachsen. Bis vor Kurzem war die gängige Praxis, ausschließlich auf Pump zu kaufen. Seit Kurzem verlangen Banken ein Eigenkapital von mindestens 15 Prozent der Kreditsumme. Gerade für junge Menschen ist dies ein Problem – sie haben das Geld nicht. Hinter der neuen Regelung steht die Sorge vor

einer Immobilienblase: Die staatliche Behörde für Kreditbürgschaften schätzt, dass die Preise für Wohnungen um 40 Prozent übersteuert sind. Ein Abflauen ist nicht in Sicht. „Viele Leute haben schon früher geglaubt, dass die Preise stagnieren“, sagt Stadtplaner Niklas Svensson. „Aber letztlich ist es immer weiter nach oben gegangen.“ Noch wiegeln die meisten Analysten ab. „Eine Immobilienblase entsteht, wenn man spekuliert“, sagt etwa Wörmann. In Schweden werde aber gekauft, um darin zu wohnen. Andreas Jonsson, Analyst bei Nordea, weist darauf hin, dass die Zinsen für Kredite bereits deutlich gestiegen seien. „Wir glauben, dass der Markt damit gedrosselt ist, da kommt keine böse Überraschung mehr“, sagt Jonsson.

Gleichzeitig sind die schwedischen Haushalte insgesamt mit 280 Milliarden Euro privat verschuldet. Das kann gut gehen – solange die Konjunktur läuft und die Menschen Arbeit haben. Aber wenn der Prozess ins Stocken gerät? Die Swedbank-Chefökonomin Cecilia Hermansson warnt davor, dass sich die Preise bei einem konjunkturellen Abschwung als höher erweisen würden als die Haushalte verkraften könnten. Das staatliche Konjunkturinstitut hat inzwischen gewarnt, dass das Wachstum nach dem diesjährigen Höhenflug im nächsten Jahr auf 1,9 Prozent abstürzen kann. ←|



**Camping als Alternative.** Für etliche Studierende in Stockholm ist das Alltag.



**Haufe Immobilien-Forum.** Eine Veranstaltung, auf der sich Experten fachlich austauschen.

# Von Wasser und Wolken

**Aus unserem Haus.** Das erste Haufe-Immobilienforum fand im Münchener Schloss Nymphenburg statt. Topthemen der Gastreferenten waren Cloud Computing, Trinkwassernovelle und Marketingstrategien.

Patrick Olscha, Stuttgart

Mehr als 50 Geschäftspartner aus Verwaltung, Genossenschaften und Wohnungsunternehmen waren Ende Oktober der Einladung in die bayerische Hauptstadt gefolgt. Im Fokus standen aktuelle Branchenthemen wie Informationstechnologie, Eigenvermarktung und Recht.

Den Auftakt zur Veranstaltung bildete die Haufe-Strategie für das kommende Jahr. Die damit verbundene Perspektive für die Immobilienbranche erläuterten Matthias Sykosch, Vorstandsvorsitzender der Haufe-Lexware Real Estate AG, und Dr. Carsten Thies, Geschäftsführer der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG. Sie präsentierten die Arbeitsplatzlösung für Anwender und traten darüber in angelegtem Dialog mit den Teilnehmern.

Den ersten Gastvortrag hielt Kay Mantzel, Audience-Marketingmanager bei Microsoft Deutschland, zum Cloud computing. Äußerst lebhaft verlief das Fachseminar zur neuen Trinkwasserverordnung. Dr. Dirk Sütterlin, Rechtsanwalt für Immobilien-, Wohnungseigentums- und gewerbliches Recht, informierte über die damit verbundenen Neuerungen für Verwalter.

## Praktische Tipps

Im parallelen Fachseminar gab Harald Assenmacher, Channel-Manager bei der humanIT Software GmbH, praktische Tipps zur Anwendung des „PowerHaus“-Zusatzmoduls „PowerAnalyzer“.

Zum kommunikativen Umgang mit Eigentümern und Mietern referierte Martina Vetter, Praxis für Psychotherapie HPG und Coaching. Sie beleuchtete vor allem die Konfliktvermeidung. Den Abschluss bildete Professor Dr. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen. Er differenzierte Hauptzielgruppen und erläuterte Chancen atypischer Marketingstrategien.

In entspannter Atmosphäre ließen Teilnehmer, Referenten und Haufe-Mitarbeiter das Immobilien-Forum bei persönlichen Gesprächen ausklingen. Nach den positiven Rückmeldungen der Gäste ist das nächste Forum im kommenden Jahr bereits in Planung. ←|

# Makler: Professionalisierung kommt

## Interview mit Hugo Sprenker

Dirk Labusch, Freiburg

**Der Verzicht auf Doppeltätigkeit und das Nachweismakeln führt nicht nur zu mehr Qualität, sondern auch zu besserem Verdienst. Teile des IVD sehen das inzwischen genauso.**



Hugo Sprenker, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD).

**Herr Sprenker, das Image der Makler ist ewiges Thema bei uns. Inzwischen haben sich sogar politische Parteien zur Wohnraumvermittlung geäußert ...**

**Sprenker:** Rot und Grün treten dafür ein, die Provision beim Vermieter zu berechnen. Das kann ich schon nachvollziehen. Im Geschäftsbereich der Gewerbeimmobilien wird die Vermittlungsprovision regelmäßig auf der Auftraggeberseite berechnet. Was ich schwieriger finde, ist, dass ein der Wirtschaft nahestehendes Institut, bei der die Immobilienwirtschaft Mitglied ist und das auch die Interessen unserer Wirtschaftsgruppe wahrnehmen soll, in einem Prospekt schreibt, wie man am besten Makler in Bezug auf die Provision umgeht. Da steht etwa drin, man möge seine Telefonnummer unterdrücken und einen Dritten anrufen lassen, um an ein Exposé zu kommen, um somit einen Nachweis und damit Provisionsansprüche zu verhindern.

**Haben sich die Makler das nicht ein Stück weit selbst zuzuschreiben?**

**Sprenker:** Nehmen wir den Mietbereich. Da mag dieser Eindruck tatsächlich entstehen: Die Mieterseite fühlt sich im Rahmen einer Wohnungsbesichtigung mit einer Kostennote in Höhe von zwei

Kaltmieten nicht gut betreut. Unser Haus hat sich aus dem Vermietungsgeschäft fast komplett zurückgezogen. Außer wir werden überwiegend vom Auftraggeber (Vermieter) bezahlt. Das ist dann eine Situation, die in unser Konzept passt.

**Aber auch im Verkaufsvermittlungsbereich gibt es Kritikpunkte. Die Nachweismakelei etwa oder das Tätigwerden ohne Auftrag.**

**Sprenker:** Es ist natürlich ärgerlich, wenn Sie als Kaufinteressent von einem Makler plötzlich ein Angebot über ein Haus erhalten, ohne dass dieser vom Hauseigentümer einen Auftrag hat. Aber das Thema ist schon deshalb für unsere Zunft kontraproduktiv, weil es die Tatsache überdeckt, dass ein guter Makler Qualität bietet. Es ist unsere Arbeit, den Kunden bis zum Notar zu begleiten. Und genau das erfordert viel hohes fachliches Können. Ein guter Makler begleitet selbst die Notarvertragsabschlüsse.

**Wie hält es Ihr Unternehmen damit?**

**Sprenker:** Früher ließen wir tatsächlich Kaufinteressenten vor einer Immobili-

enbesichtigung kommen, um von ihnen einen Nachweis zu erhalten. Wir hätten die Adresse sonst nicht freigegeben. Es war eine andere Zeit, die nur schwer im Immobilienleben funktioniert und die in Zukunft, aufgrund der Internet-

**Es wird noch ein langer Weg sein, bis es den reinen Nachweismakler nicht mehr gibt. Teile des IVD denken über Veränderungen nach.**

Angebotsformen, noch weniger funktionieren wird. Deswegen haben wir das Vermitteln ohne Auftrag in unseren Unternehmensgrundsätzen auch völlig ausgeschlossen.

**In den Statuten des IVD hat das Immobilienangebot ohne schriftlichen Auftrag noch keinen Einzug gehalten?**

**Sprenker:** Einige IVD-Mitglieder haben in Hamburg vor drei Jahren auf der Mitgliederversammlung einen Vorschlag in diese Richtung eingebracht. Doch die Diskussion die folgte, war nicht zielführend, sodass wir das Thema von der Tagesordnung genommen haben. Allerdings haben wir einen Ausschuss außerhalb von Vorstand und Präsidium gebildet, um einen möglichen Weg zu finden und eine Darstellung dieser Situation zu formulieren. Wenn uns die Politik fragt,



wie wir dazu stehen, müssen wir als Verband eine Antwort haben.

### **Passen Nachweismakler noch in die Immobilienwirtschaft und in den IVD?**

**Sprenker:** Die Mitglieder, die so arbeiten, sind teilweise in verantwortlichen Bereichen oder sie sind schon lange im Verband. Es wird deshalb noch ein langer Weg sein, das zu verändern.

### **In Ihren Unternehmensgrundsätzen statuieren Sie eine einseitige Interessenvertretung. Ausnahme nur, wenn beide Parteien einer Doppeltätigkeit zustimmen. Warum?**

**Sprenker:** Die Doppeltätigkeit ist eine unbefriedigende Situation. Der Verkäufer beauftragt uns, aber wir handeln für ihn und den Käufer. Auch den muss ich gut beraten. Neulich hätten wir fast einen Auftrag verloren, weil wir den Käufer in Bezug auf die Notarvertragsgestaltung beraten haben und dies zu einer Verzögerung in der Abwicklung führte.

### **Wie oft kommt eine Doppelvertretung bei Ihnen denn noch vor?**

**Sprenker:** Das macht kaum noch 20 Prozent der Aufträge aus.

### **Immerhin!**

**Sprenker:** Ja, aber immer mehr unserer Auftraggeber schätzen eine klare Rollenverteilung.

### **Auch wenn es für den Auftraggeber teurer ist?**

**Sprenker:** Das ist nur auf den ersten Blick so. Üblich sind in Baden-Württemberg drei Prozent vom Verkäufer, drei vom Käufer. Wenn wir den Verkäufer vertraglich exklusiv beraten, arbeiten wir für fünf Prozent. Die Auftragsabwicklung wird für unser Haus spürbar einfacher.

### **Das sind zwei Prozent mehr auf der Verkäuferseite ...**

**Sprenker:** Ja, aber wenn wir nur für ihn tätig sind, kann ich ihn besser beraten und habe kein Problem, für den Verkäufer einen Spitzenpreis zu verhandeln. Natürlich informieren wir den Käufer, aber beraten muss ich ihn nicht. Andere Län-

der haben diese Vermarktungssituation übrigens längst. Gehen Sie nach England, nach Holland oder in die Schweiz, da gibt es einen deutlich höheren Umsatzanteil im professionellen Vermittlungsbereich. Aufgrund des viel größeren Umsatzvolumens können die Makler dort geringere Vertriebskosten berechnen.

### **Bringt eine klare Auftragsituation Vermarktungsvorteile für Sie?**

**Sprenker:** Ganz klar, ja. Ich muss keinen Maklervertrag mit dem Käufer schließen und keinen Nachweis mehr führen. Ich sende dem Käufer ein Exposé zu oder er lässt es sich aus dem Internet von unserer Homepage ausdrucken. Wenngleich auch er natürlich von uns auf einem hohen fachlichen Niveau unterstützt wird, weil er einmal unser Kunde werden soll.

## **Wenn ich nur für eine Partei tätig bin, kann ich sie besser beraten und habe kein Problem für den Verkäufer einen Spitzenpreis zu verhandeln. Eine klare Auftragsituation bringt Vermarktungsvorteile.**

### **Es gibt inzwischen Modelle, da arbeiten Makler für eine Pauschale des Verkäufers. Was halten Sie davon?**

**Sprenker:** Das ist sicher ein Ansatz, aber ich frage mich, ob der Kunde für diese Pauschale gut betreut wird. Der Makler kann für das Geld sicher eine Immobilienangebotsplattform bedienen. Wenn dann irgendwann einmal ein Vertrag zustande kommt, wird es schwierig, den Verkäufer, noch weniger den Käufer, fachlich zu begleiten.

### **Mit Ihren Unternehmensgrundsätzen, die die Doppeltätigkeit ablehnen, waren Sie Vorreiter. Wie haben seinerzeit Ihre Maklerkollegen reagiert?**

**Sprenker:** Als wir damit vor über zehn Jahren begonnen haben, sind wir bei den Kollegen auf viel Widerspruch gestoßen. Das hat sich geändert. Ein aufgeklärter Kundenkreis will mittlerweile allein vertreten werden.

### **Ist eine solche Arbeitsweise auch ein Ziel des IVD? Ab wann werden im IVD nur noch Makler aufgenommen, wenn sie so arbeiten wie Sie?**

**Sprenker:** Es ist ein Ziel, das ich per-

sönlich verfolge und propagiere und das einige andere Verbandsmitglieder auch überzeugt mittragen. Ob wir das Ziel zu 100 Prozent in den nächsten zehn Jahren umsetzen können, weiß ich nicht. Aber zumindest denkt die Berufsgruppe darüber nach. Die Zahl der Kollegen steigt, die zum großen Teil ihre Aufträge ausschließlich auf der Auftraggeberseite abwickeln. Interessanterweise sind diese Firmen im Vermittlungsgeschäft sehr erfolgreich. Es sind nämlich sie, die die qualifizierteren Aufträge haben.

### **Wie wird sich der IVD in Zukunft verändern?**

**Sprenker:** Er verändert sich laufend. Es ist schon ein guter Schritt in puncto Nachweismakelei, zum ersten Mal einen Standpunkt auf Protokollebene zu

haben. Hier wird sich einiges bewegen. Es wird sich sicher auch etwas in Bezug der Mitgliedsbeiträge tun. Wir werden mittelfristig unsere Beiträge nicht mehr pauschal pro Mitglied erheben können, sondern mehr leistungsbezogen ausrichten. Allerdings werden vorerst die alten Strukturen beibehalten.

### **Wird eine Erhöhung der Grunderwerbssteuer flächendeckend kommen?**

**Sprenker:** Hier mag es Erhöhungspläne geben – siehe Koalitionsbeschluss von Rot-Schwarz in Berlin. Ich befürchte aber vielmehr eine Wertzuwachssteuer. Die nächste Regierung wird sie mit Sicherheit in irgendeiner Form einführen.

### **Was bedeutet das?**

**Sprenker:** Sie wollen ein Haus verkaufen, das Ihre Großeltern gebaut haben und 1951 eingezogen sind. Dann sollen Sie, so die Pläne, aus dem Verkaufspreis den Wertzuwachs (Herstellungskosten abzüglich Abschreibung zum Verkaufspreis) versteuern. Jede Partei hat das in ihrer Schublade. Wir werden unsere Kunden deshalb besser informieren und unsere Lobbyarbeit verstärken müssen. ←|

# Mietrecht: Die neuen Pläne

**Aktueller Referentenentwurf.** Die Vorschläge aus dem Bundesjustizministerium haben alle überrascht. Was sich ändern soll, lesen Vermieter und Verwalter hier.

Heidi Schnurr, Freiburg

In die geplante Novellierung des Mietrechts kommt wieder Bewegung. Ein weiterer Referentenentwurf des Bundesministeriums der Justiz (Stand 25. Oktober 2011) ist bekannt geworden. Das neue Papier orientiert sich an dem Entwurf vom Mai 2011. Allerdings ist er bei der Frage der energetischen Sanierung etwas mieterfreundlicher als der bisherige. Anbei die geplanten Änderungen im Einzelnen:

- › **Mietminderung:** Wenn Vermieter energetisch modernisieren, dürfen Mieter nicht die Miete mindern. So beispielsweise, wenn Vermieter die Außenfassade dämmen und es deswegen laut und etwas dunkler in der Mietwohnung ist. Der Mietminderungsausschluss soll für die Dauer von drei Monaten gelten.

Ab dem 4. Monat darf der Mieter allerdings die Miete wieder mindern wie bisher. Jedenfalls dann, wenn Vermieter bis dahin noch nicht fertig sind mit der Baumaßnahme und der Mieter seine Wohnung aus diesem Grund nicht so uneingeschränkt nutzen kann wie er das vorher konnte.

Der Minderungsausschluss gilt nur für energetische Modernisierungen, also nicht, wenn Vermieter etwa „nur“ das Bad modernisieren will. Kann der Mieter deswegen sein Bad nicht nutzen, darf er wie bisher auch während der Zeit der Bauarbeiten die Miete mindern.

- › **Mieterhöhung:** Klimaschutz allein rechtfertigt sie noch nicht. Dient eine Maßnahme „nur“ dem Klimaschutz, wirkt sie sich aber sonst nicht unmittelbar positiv auf die Mietsache aus, ist das vielmehr noch kein Mieterhöhungsgrund. Typisches Beispiel: Vermieter bauen sich eine Fotovoltaikanlage aufs Dach. Den Strom speisen sie ins öffentliche Stromnetz ein. Das muss der Mieter zwar dulden, weil es gut fürs Klima ist. Ein Mieterhöhungsgrund ist es aber nicht.

Wer hoffte, nach einer Modernisierung mehr zu bekommen als die bisherigen elf Prozent jährlich, wird enttäuscht sein. Mehr wird es auch nach der Reform nicht geben!

Der Mieter kann Modernisierungspläne aber nicht mehr so schnell durch-



„Wir begrüßen den Entwurf“, Axel Gedaschko, Vorsitzender der BSI



kreuzen. Er soll sich erst im Mieterhöhungsverfahren darauf berufen können, dass die geplante Modernisierung für ihn eine finanzielle Härte darstellt, sodass er damit Baupläne nicht bremsen kann.

## Maßnahmen gegen Mietnomaden

Schon vielen Vermietern ist es so gegangen: Der Gerichtsvollzieher ist mit dem Räumungsauftrag in der Hand wieder unverrichteter Dinge abgezogen, weil ihm ein völlig Fremder die Tür geöffnet hat, gegen den Vermieter keinen Räumungstitel haben. Damit ihnen das nicht passiert, sollen Vermieter Mitbewohner, die der Mieter ohne deren Wissen in seine Wohnung aufgenommen hat, per einstweiliger Verfügung schneller „räumen“ können als bisher.

Wer seine Kautions nicht zahlt, dem kann der Vermieter fristlos kündigen. Bisher ist das Nichtzahlen der Kautions



### In Stein gemeißelt:

Die Mieterhöhung bei Modernisierung bleibt bei elf Prozent.

umlegen, wenn es für ihn dadurch nicht teurer wird. Die Kosten von Heizung und Warmwasser dürfen also dadurch nicht steigen. Außerdem müssen Vermieter die Umstellung zuvor rechtzeitig ankündigen.

- › „Berliner Räumung“: Die sogenannte „Berliner Räumung“ soll in Gesetzesform gegossen werden. Auf die stoßen Vermieter spätestens dann, wenn sie ein Räumungsurteil gegen ihren Mieter erstritten haben und damit den Gerichtsvollzieher beauftragen wollen.

Der will vom Vermieter dann einen Vorschuss etwa für den Abtransport und das Einlagern der Möbel. Das kann richtig teuer werden! Deswegen ist geplant, dass Vermieter die Räumung darauf beschränken können, lediglich dem Mieter mit geeigneten Maßnahmen den Besitz an der Wohnung zu verwehren. Zudem beschränkt sich die Haftung für vom Mieter zurückgelassene Gegenstände nur auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit.

Kauft eine Gesellschaft oder Personengemeinschaft Mietshäuser oder Wohnungen, konnte sie einem Mieter wegen Eigenbedarfs kündigen, wenn ein Gesellschafter dort einziehen wollte. Dies soll in Zukunft nicht mehr möglich sein.

### Wie es weitergeht

Die Länder und Verbände haben jetzt Gelegenheit, bis zum 17. Januar 2012 zu dem Referentenentwurf Stellung zu nehmen. Allerdings ist der Entwurf innerhalb der Bundesregierung noch nicht abgestimmt. Dabei geht es unter anderem auch um die Frage, ob die energetische Beschaffenheit der Wohnung als ein Merkmal für die Bestimmung der ortsüblichen Vergleichsmiete ausdrücklich im Gesetz verankert werden soll. Bisher steht es jedenfalls noch nicht im Entwurf. ←|

lediglich für Gewerberaum-Vermieter ein handfester Kündigungsgrund.

Vermieter, die mit ihrem Mieter einen Mietzahlungsprozess führen, sollen eine sogenannte Hinterlegungsanordnung erwirken können. Das bedeutet: Solange der Prozess läuft, muss der Mieter die laufende Miete hinterlegen. Damit wird sichergestellt, dass Vermieter am Ende eines langwierigen Prozesses nicht auch noch ohne Miete dastehen! Hinterlegt der Mieter kein Geld, kommen Vermieter schneller an ein Räumungsurteil!

### Contracting: Verbot der Teuerung

Das bedeutet, dass Vermieter keine eigene Heizung mehr im Keller stehen haben, sondern ihre Wärme von einem darauf spezialisierten Unternehmen beziehen. Das Contracting soll fortan im Gesetz geregelt werden. Die Kosten dafür dürfen Vermieter aber nur auf den Mieter

Software für Groß und Klein.



**HV3000®** ist eines der

- zukunfts sichersten
- 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.



**Ihr Partner**  
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung**  
**Betriebskostenabrechnung**

Nutzen Sie neue  
Ertragsquellen  
durch Selbstabrechnung!

**Alles aus einer Hand:**

**Softwarelösungen**  
Heiz- und Betriebskostenabrechnung  
Heizkörpererkennung und Bewertung

**Messgeräte**  
Heizkostenventilator, Wetter- und  
Wärmestühle, Rauchwarnmelder  
Kauf, Miete, Wartung  
alle Typen aller gängigen Hersteller

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


GEMAS GmbH  
Dahlstraße 7 - 31709 Merkringen  
Tel: 07145-93550-0 | Fax: 07145-93550-10  
info@gemas.de - www.gemas.de

# Alles nur ge„cloud“?

**Informationstechnologie.** Cloud Computing gilt als Revolution in der IT-Welt. Handelt es sich dabei nur um alten Wein in neuen Schläuchen? Ein Blick hinter die Kulissen auf derzeitige Angebotsmodelle und ihren Nutzen.

Robert Betz, Global Practice Leader Real Estate, CSC

Cloud Computing ist in aller Munde. Doch legen laut Günther Seyfferle, Sprecher der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG), Anwender derzeit den Fokus eher auf Weiterentwicklung von Spezialfunktionen (siehe Immobilienwirtschaft Heft 9/2011). Allerdings sollten die IT- und Prozessverantwortliche in der Immobilienwirtschaft auch das Thema Cloud Computing frühzeitig diskutieren. Denn darin liegt echter Mehrwert. Außerdem wirkt Cloud Computing als Innovationsmotor, der Unternehmen effizienter und agiler macht.

Das Geschäft mit der Wolke ist derzeit schnell und wachstumsstark. Analysten prognostizieren einen jährlichen Anstieg von 50 Prozent. Entsprechend explodiert der Markt der Cloud-Angebote, vor allem

durch die unterschiedlichen Modelle der Anbieter aus verschiedenen Bereichen wie Hardware, Software, Netzwerk, Storage oder Systemintegration.

Um Chancen und Risiken der Wolken-IT realistischer einschätzen zu können, sollten Unternehmen sich zuerst mit einigen Begrifflichkeiten vertraut machen. Denn nicht jede Anwendung eignet sich für jeden Wolkentyp. Technische Grundlage für jede Cloud ist eine virtualisierte IT-Landschaft mit hochgradig standardisierten und weitgehend automatisierten Prozessen.

Wenn der Cloud-Provider die Steuerung der IT kontrolliert und der Zugriff über das öffentliche Internet erfolgt, handelt es sich um eine Public Cloud. Public Clouds liefern innovative IT ohne Zeit-

verzug und Investitionsrisiko frei Haus. Viele Unternehmen favorisieren jedoch die Private Cloud im eigenen Rechenzentrum. Den Betrieb kann sowohl das Unternehmen selbst oder der Provider übernehmen. Die virtualisierte Infrastruktur ist dabei entweder im hauseigenen Rechenzentrum angesiedelt oder in eine Provider-Umgebung ausgelagert – wobei die Anbindung über gesicherte Netzwerkleitungen erfolgt. Anders als bei Public Clouds verbleibt die Verantwortung für sämtliche IT-Prozesse beim jeweiligen Unternehmen. Gleichwohl brauchen sie ihre IT nicht mehr für Lastspitzen zu dimensionieren. Steigt etwa saisonbedingt der Bedarf, beispielsweise zur Nebenkostenabrechnung oder zu periodischen Arbeiten, lässt sich die Private Cloud über abgesicherte Netzwerkleitungen elastisch auf die Infrastruktur eines Cloud-Providers ausdehnen.



Es ist nicht alles neu was heute Cloud heißt – aber nützlich ist es doch.

## Hybride und Trusted Cloud

Sobald ausgewählte Public-Cloud-Dienste in eine Private Cloud eingebunden werden, handelt es sich um eine Hybride Cloud. Öffentliche und hybride Wolken lassen sich schließlich zu einer Trusted Cloud aufwerten: Ein unabhängiger Dienstleister prüft hierbei sämtliche Cloud-Bestandteile auf Integration, Service-Level-Garantien, Datensicherheit und Informationsschutz. Trusted Clouds ermöglichen die Vorteile des Wolkenmodells – ohne irgendwelche Risiken im Hinblick auf Verfügbarkeit und Compliance eingehen zu müssen.

Mit Blick auf die Geschäftsmodelle hinter der Technologie werden die Effek-

## Auf einen Blick

- › Das Geschäft mit der Wolke ist derzeit schnell und wachstumsstark. Die Analysten prognostizieren einen jährlichen Anstieg von 50 Prozent.
- › Unterschieden werden Public, Private, Hybride und Trusted Cloud.
- › Die unternehmenseigene IT realisiert in der Cloud niedrigere Gesamtkosten durch Ressourcen-Sharing beim Anbieter und bessere Service-Levels durch effizientere Wartung innerhalb vorgegebener Standards.
- › Die Cloud verändert nicht nur die IT, sondern auch das Immobilienmanagement.
- › Mit Cloud-Services können Unternehmen auftretende Belastungsspitzen in Zukunft mit neuen Technologien abfedern und interne Ressourcen effizienter einsetzen.

te von Cloud Computing noch sichtbar: In einer Cloud stellt der Anbieter dem Unternehmen Anwendungen, Infrastrukturdienste und IT-Ressourcen per Selbstbedienungsportal zur Verfügung. Dabei ist der Service aus der Wolke nach oben und unten skalierbar. Entfällt der Bedarf, kann das Unternehmen den jeweiligen Dienst einfach wieder stornieren. Der Cloud-Anbieter stellt die IT-Leistungen bedarfsgerecht und flexibel in Echtzeit als Service über das Internet oder innerhalb eines Firmennetzwerks bereit. Die Abrechnung erfolgt nach tatsächlicher Nutzung, vergleichbar mit dem Bezug von Strom und Wasser.

Die As-a-Service-Modelle bieten den Verantwortlichen die Möglichkeit, selektiv Prozesse und Technologien auszuwählen, für die dieses Anforderungsprofil besteht. Dies reicht von einzelnen Business-Prozessen (BPaaS) über abgegrenzte Software-Applikationen (SaaS) bis hin zur Auslagerung kompletter Plattformen (PaaS) oder der gesamten technischen Infrastruktur (IaaS). Immobilienunternehmen können ihre aufwendigen und teuren Technologie-Ressourcen wie die Immobilienverwaltungs-Software, das geografische Informationssystem (GIS) oder

das Computer-Aided-Facility-Management (CAFM) sowie komplette vernetzte und standardisierte IT-Umgebungen sofort nutzen – ohne zuvor eine eigene Plattform aufbauen, betreiben und weiterentwickeln zu müssen. Hierdurch sinkt das Risiko in IT-Investitionen für Spezial-Software, wie beispielsweise für Makler und Portfoliomanager, wesentlich.

## Beteiligte zusammenführen

Die Nutzergruppe der Cloud ist nicht zwangsläufig unternehmensintern fokussiert, sondern kann unterschiedliche Prozessbeteiligte, angefangen vom Eigentümer über Architekten, Facility-Manager, Energieversorger und Mieter, zusammenführen. In die Cloud gelegte und gemeinsam genutzte Handwerkerportale ermöglichen die Bündelung von Einkaufsmengen und vereinfachen die Kollaboration in den Instandhaltungsprozessen wesentlich. Die in der Cloud verfügbaren Massendaten ermöglichen übergreifendes Mietkonditions-Benchmarking und durch zentral implementierte Reporting-Modelle schnelle Rückmeldemöglichkeiten an den Mieter über den abgelesenen Energieverbrauch und dessen Abgleich mit Vergleichswohnungen. Ebenso können Corporate-Real-Estate-Manager virtualisierte Desktops zur Effizienzsteigerung der technischen Umzugsprozesse nutzen.

Der mit Cloud-Services eingeläutete Paradigmenwechsel lässt unternehmenseigene IT-Abteilungen zukünftig nicht mehr einfach nur IT bereitstellen. Sondern diese planen und organisieren Geschäftsprozesse mit verschiedenen Partnerunternehmen. Sie bekommen einen direkt zugewiesenen Ansprechpartner, niedrigere Gesamtkosten durch Ressourcen-Sharing beim Anbieter und bessere Service-Levels durch effizientere Wartung innerhalb vorgegebener Standards.

Obwohl Cloud Computing in seinen Grundzügen eine Weiterentwicklung bestehender Modelle ist, so schafft es durch seine konsequente Anwendung weiteren Freiraum. Dieser erlaubt die noch stärkere Konzentration auf das immobilienwirtschaftliche Kerngeschäft. ←|

# Sie suchen Fach- und Führungskräfte in der Wohnungswirtschaft?

**Dann schalten Sie in DW Die Wohnungswirtschaft!**

[www.dw-web.info/stellenmarkt](http://www.dw-web.info/stellenmarkt)

**DW Die Wohnungswirtschaft** richtet sich vor allem an kaufmännische und technische Führungskräfte in Wohnungsunternehmen, die in der DW konkrete Problemlösungen und Informationen für die tägliche Praxis finden.

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



DW Print & Web

1x buchen,  
2x präsent!

**Fordern Sie unsere aktuellen Mediadaten an!**

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

**DW STELLENMARKT**

# Digitales Monstrum ante portas

**E-Bilanz.** Der Versuch, Steuerbürokratie abzubauen, ist ehrenwert. Aber es wird für die Unternehmen nicht einfach. Fast die Hälfte von ihnen schläft noch. Dabei ist es an der Zeit, sich in Buchführung und IT umzustellen. Sonst droht ein böses Erwachen.

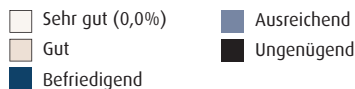
Brigitte Schöne, Geschäftsführerin, DKB IT-Services GmbH

Der an sich lobenswerte Ansatz der Bundesregierung, die Steuerbürokratie zu erleichtern, hat mittlerweile konkret Gestalt angenommen: Ab 2013 wird die E-Bilanz zwingend vorgeschrieben. Mit dem sogenannten Anwendungsschreiben zur „Elektronischen Übermittlung von Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen sowie zur Veröffentlichung der Taxonomie“ vom 28. September 2011 hat das Bundesministerium der Finanzen (BMF) einen vorläufigen Schlusspunkt gesetzt: Die Zeit von Verbändeanhörungen, Pilotprojekten und diversen Nachbesserungen ist vorbei, die Finanzbehörden in Bund und Ländern sind sich über die künftige Handhabung von § 5b Einkommensteuergesetz (EStG) in der Fassung des Steuerbürokratieabbaugesetzes 2008 einig. Und schon für das Wirtschaftsjahr 2012 soll es losgehen mit der Übermittlung von relevanten Unternehmensdaten auf „amtlich vorgeschriebenem Datensatz durch Datenfernübertragung“.

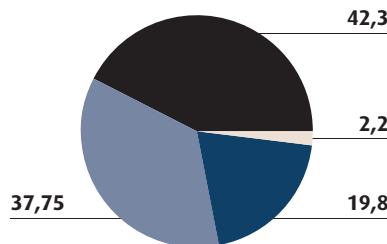
Bedenklich erscheint insbesondere die stark erweiterte Informationspflicht der Unternehmen gegenüber den Finanzbehörden. Sie führt zu einer signifikanten Mehrbelastung der Wirtschaft. Ähnlich verhält es sich mit den massiven Eingriffen in die Buchführung. Das Buchwerk wird damit mehr und mehr auf die Belange der Finanzverwaltung ausgerichtet. Gleichzeitig rückt die Information innerhalb des Unternehmens sowie die-jenige für Gläubiger

## Wie gut sind Sie vorbereitet?

**Umfrage zur E-Bilanz.** Ende April 2011 führte Deloitte eine Umfrage unter 1.000 Unternehmen durch mit der Bitte um Selbsteinschätzung zum Thema E-Bilanz. Dieser Stand der Entwicklung dürfte sich bis heute kaum geändert haben.



Angaben in Prozent.



und Anteilseigner in den Hintergrund. Bei den zirka 1,3 Millionen bilanzierungspflichtigen Unternehmen in Deutschland dürfte sich deshalb die Begeisterung über diese Art von Entbürokratisierung sehr in Grenzen halten. Denn die E-Bilanz stellt sich in der Praxis als echte Herausforderung dar. Denn zum einen erhöht sich die Anzahl der Pflichtangaben und -felder um bis zu 700 Prozent. Das meinen Experten großer Wirtschaftverbände. Des Weiteren gliedert sich das Datenschema für Jahresabschlussdaten,

die Taxonomie, in eine Kerntaxonomie für alle Unternehmensformen und in Branchentaxonomien. Diese unterteilen sich wiederum in Spezialtaxonomien für Banken und Versicherungen sowie in Ergänzungstaxonomien etwa für die Wohnungswirtschaft.

Die Ergänzungstaxonomie für die Wohnungswirtschaft bringt es neben zirka 900 Pflichtfeldern (Achtung: Pflichtfelder bedeuten jetzt Mussfelder!) auf immerhin knapp 5.000 Unterpunkte und -zeilen, die mit Daten befüllt sein wollen, und sei es nur mit einem digitalen „Nicht zutreffend“. Nach § 5b EStG ist die elektronische Übermittlung von Jahresabschlussdaten erstmals für die Wirtschaftsjahre ab 2011 vorgesehen. Da sich der Umstellungszeitraum für die betroffenen Unternehmen als deutlich zu knapp erwies, hat sich das BMF zur – sie heißt tatsächlich so – „Anwendungszeitpunktverschiebungsverordnung (AnwZpvV)“ vom 20. Dezember 2010 durchgerungen. Demnach gilt die neue Regelung erstmals für die Wirtschaftsjahre ab 2012.

## Zu kurz gesprungen?

Möglicherweise ist aber auch dies immer noch zu kurz gedacht: Im finalen Anwendungsschreiben vom 28.9.2011, bindende Regelung für die Finanzbehörden der Länder, hat das BMF eine „Nichtbeanstandungsregelung für 2012“ formuliert. Das heißt: Reicht das Unternehmen die Jahresabschlussunterlagen für das

## Den Kosten auf der Spur mit Energiemonitoring von Techem

### Auf einen Blick

- › Die E-Bilanz weitet die Informationspflichten für Unternehmen stark aus.
- › Für 2012 wird die Papierform noch „geduldet“, ab 2013 ist die E-Bilanz zwingend vorgeschrieben.
- › Über 900 Mussfelder sind für die Wohnungswirtschaft digital zu befüllen.
- › Die Umstellung auf die E-Bilanz erfordert einen nicht zu unterschätzenden Zeit- und Investitionsaufwand.

Wirtschaftsjahr 2012 in alter Form auf Papier ein, werden die Finanzbehörden das akzeptieren – auch wenn die neue Taxonomie-Gliederung noch nicht angewendet und damit eine Vielzahl von Daten nicht mitgeteilt wird. Aber ab 2013 gibt es dann kein Entrinnen mehr.

### Konkreter Handlungsbedarf

Art und Umfang der nunmehr taxonomisch gegliederten Daten zeitigen in der Wirtschaft erhebliche Umstellungsarbeiten. Experten sprechen von einem gesamtwirtschaftlichen Aufwand in Milliardenhöhe. Das dürfte leider auch richtig sein: Die Größenordnung wird bereits bei durchschnittlichen Kosten von 1.000 Euro je Unternehmen erreicht, wobei Fachleute diesen Betrag eher bei 10.000 Euro pro Umstellung sehen. Ob und wenn ja welche Einspareffekte bei den Finanzbehörden dem gegenüberstehen, ist zurzeit nicht bekannt.

Unabhängig davon ist festzuhalten, dass der Ersatz von Papier durch elektronische Datenübertragung auch im Bereich der Unternehmensbesteuerung der richtige Grundgedanke ist. Deshalb muss jetzt getan werden, was zu tun ist. Die neue Regelung erfordert zunächst:

- › das Einrichten von mehr als hundert geänderter oder neuer Buchungskonten zur regelkonformen Abbildung des neuen Zahlenwerks
- › die weit differenziertere Buchführung und Erstellung von Jahresabschlüssen



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

**Techem. Energie clever nutzen.**  
**Telefon: 0 18 02 / 50 80 50 \***  
**E-Mail: [service@techem.de](mailto:service@techem.de)**

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

**techem**

- › eine Übernahme des Gliederungsschemas der E-Bilanz mit Überleitungen aus den bisherigen Konten in das zukünftige Buchführungsprogramm.
- › einen spürbaren Umstellungs-, Organisations- und Schulungsaufwand
- › eine enge Zusammenarbeit der Mitarbeiter aus den Unternehmensbereichen Rechnungswesen, Steuern mit Steuerberatern und IT.

### Zwei Lösungswege für die IT

Wer sich mit den Feinheiten der Steuer-Taxonomie oder mit einfachen „Mussfeldern“, „rechnerisch notwendigen Feldern“ oder gar „Summenmussfeldern“ nicht weiter befassen möchte, wird sich nach einer geeigneten IT-Lösung umsehen müssen. Dafür stehen grundsätzlich zwei Lösungswege zur Verfügung.

Erstens: Änderung der bisher genutzten Software im Kontenplan und durch Programmierung der geforderten E-Bilanzstrukturen, gegebenenfalls ergänzt durch die formatgerechte Exportfunktion für das Finanzamt. Zweitens: Erwerb einer E-Bilanz-gerechten Anpassungs-Software von spezialisierten Anbietern als Schnittstellenlösung. Der Einsatz einer derartigen Software verlangt die einmalige Einrichtung einer sogenannten Kontenbrücke. Diese liefert dann auch eine formatgerechte E-Bilanz für das ELS-TER-Portal. In beiden Fällen ist eine organisatorische Umstellung der täglichen Kontierung aller Buchungsvorfälle auf die neue Struktur der E-Bilanz sicherzustellen. Dieser Schritt sollte zwingend in den nächsten Monaten eingeleitet werden. Die Umstellung der Buchungslogik braucht ihre Zeit. Und ab Januar 2013 muss sie in der Branche laufen.

Die Unternehmen werden es sicherlich schaffen, die Angaben zu Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Haftungsverhältnissen, Ergebnisverwendung, Kapitalkontenentwicklung und vieles mehr digital an das Finanzamt zu übermitteln. Sie dürfen auch nicht anders. Sie sind es, die das Steuerbürokratieabbau-gesetz 2008 praktizieren und mit Leben erfüllen müssen – irgendwann einmal auch zur eigenen Erleichterung. ←|

# Mehr Kombi bitte

**Contracting.** Es ist einfach: Anpassen der Gebäudetechnik, Optimierung der Anlagen, Senken der Instandhaltungs- und Betriebskosten. Doch viele Potenziale bleiben ungenutzt.

Jörg Seifert, Freiburg

Warum alles selbst machen, wenn es doch Experten gibt, die dies qua Spezialisierung besser können. Die Weitergabe der firmeneigenen Tätigkeiten, etwa im Bereich der Energieversorgung, an einen externen Dienstleister wäre so ein Bereich. Auf gut Neudeutsch nennt man diesen Contracting. Der Dienstleister – auch Contractor genannt – beliefert den Contracting-Nehmer. Für einen vertraglich vereinbarten Zeitraum beliefert der Contractor etwa ein Firmengebäude mit Energie und/oder gleich auch der Anlagentechnik.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Contracting-Nehmer muss nicht in die Anlagentechnik investieren. Das übernimmt, falls gewünscht, der Contractor. Planung, Anschaffung und Betrieb der Anlagen übernimmt, falls gewünscht, auch der Contractor. Der Contracting-Nehmer nutzt sie nur. Er kann sich somit ganz auf seine eigentlichen Kompetenzen konzentrieren und Mehrwerte schaffen. Seine liquiden Mittel stehen für seine Kernkompetenzbereiche zur Verfügung. Neueste energieeffiziente Technik kann eingesetzt werden. Der Energieverbrauch wird gesenkt und die Umwelt geschützt.

## Energieliefer-Contracting

Schaut man sich den Markt an, so zeigt allein nachstehende Übersicht, dass Wärme-Contracting – oft auch als Energieliefer-Contracting bezeichnet – bislang einen Großteil des Markts bestimmt. Über 20.000 Verträge gibt es laut Eigenangaben der Anbieter. Die meisten haben Techem, Cofely und RWE abgeschlossen. Kleinere Anteile haben Ein-

spar- und Finanzierungs-Contracting sowie technisches Anlagenmanagement. Maßnahmen zur besseren energetischen Effizienz von Gebäuden sind in der Regel nicht im Aufgabenfeld des Contractors angesiedelt. Dieses ist hauptsächlich im Bestand sinnvoll und wird vornehmlich für kommunale Gebäude praktiziert. Nur acht von 19 Teilnehmern bieten dies allerdings bislang in Kombination an. Bei der ersteren und verbreitetsten Variante übernimmt der Contractor die Energieerzeugungsanlage auf eigene Kosten und eigenes Risiko. Das Risiko wird häufig durch langfristige Vertragsbeziehungen (fünf bis 20 Jahre) abgemildert. Doch auch in Bezug auf die Fristen scheint sich im Markt etwas zu bewegen: Es gibt bereits Anbieter (thermorent) mit minimalen Vertragslaufzeiten ab einem Jahr.

In der Regel wird der Contractor nach einem auszuhandelnden Verteilschlüssel aus den eingesparten Energiekosten entlohnt. Bis seine geplante Gewinnmarge erreicht ist, ist vieles möglich: Anpassen der Gebäudetechnik, Optimierung oder Austausch der Anlagen, Senken der Betriebs- und Instandhaltungskosten. Der Contracting-Nehmer profitiert so von vielen Maßnahmen in Kombination mit einem verbesserten technischen Niveau seiner Liegenschaften. Weiterer Vorteil am Vertragsende: Die neuen Anlagen gehen dann in den Besitz des Immobilieneigentümers über. |→

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



[www.haufe.de/immobilien/marketplace](http://www.haufe.de/immobilien/marketplace)

## Marktübersicht:

Firmenname	
Internet	
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	
Produktname	
Kernzielgruppe	
Verträge für Wärme-Contracting	
Minimale Vertragslaufzeit	
Minimal zu beheizende Fläche in m²	
Kombi. Anlagen- und Einspar-Contracting	
Erdwärme	
Fernwärme	
Sonstige erneuerbare Energien	
Neue Features 2011/2012 (Auswahl)	

Firmenname	
Internet	
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	
Produktname	
Kernzielgruppe	
Verträge für Wärme-Contracting	
Minimale Vertragslaufzeit	
Minimal zu beheizende Fläche in m²	
Kombi. Anlagen- und Einspar-Contracting	
Erdwärme	
Fernwärme	
Sonstige erneuerbare Energien	
Neue Features 2011/2012 (Auswahl)	





Arcanum Energy Management GmbH	Cofely Deutschland GmbH	E.ON Mitte Wärme GmbH	EANCO GmbH	e:duo GmbH
www.arcanum-energy.de	www.cofely.de	www.eon-mitte-waerme.com	www.eanco-gmbh.de	www.e-duo.de
Dirk Hoghe	Uwe Heß	Matthias Färber	Herr Denkler, Herr Hummelt	regionale Ansprechpartner
Arcanum Bio Contract	Energieliefer-/Energiespar-Contracting	Energieliefercontracting, auch als „Bio-Contracting“ durch den Einsatz von Bioerdgas möglich	Wärme- und BHKW-Contracting	Energieliefer-Contracting
Wohnungswirtschaft, kommunale Einrichtungen, Industrie	Immobilienwirtschaft (Wohnung und Gewerbe)	siehe Einsatzbereiche	Wohnimmobilien und Gewerbe	Immobilienwirtschaft
15	rund 4.100	ca. 1.000	20	über 2.000
5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	15 Jahre	5 Jahre
300 m <sup>2</sup>	500 m <sup>2</sup>	ca. 1.200 m <sup>2</sup> insgesamt (ca. 10 – 20 WE)	500 m <sup>2</sup>	2.500 m <sup>2</sup>
ja	ja	nein	ja	ja
	nein	nein	ja	
	ja	ja	ja	ja
Bioerdgas	Holzackschnitzel, Landschaftspflegeholz	Kraft-Wärme-Kopplung, Bioerdgasaufbereitung, Bioerdgas-BHKW, feste Biomasse-Anlagen (Holz-Hackschnitzel, Pellets)		Holzackschnitzel
				Heizungs-EKG, Energiedatenmanagement bis auf Mieter/Nutzerebene



EGC Energie- und Gebäudetechnik Control GmbH & Co. KG	enercity Contracting GmbH	ESB Wärme GmbH	FAMIS Gesellschaft für Facility Management und Industrieservice mbH	HOCHTIEF Energy Management GmbH
www.egc-fm.de	www.enercity-contracting.de	www.esb.de	www.famis-gmbh.de	www.hochtief-energymanagement.de
Dipl.-Kfm. Dirk Pitz	Hr. Jörg Wegener	Steffen Otto	Jürgen Bauer-Schemenauer	Sascha Flormann
	enercity Wärmeservice Klassik/ Direkt		FAMIS	Energieliefer- und Einspar-Contracting
	WoWi, Gewerbe, öffentl. Einrichtungen, Industrie	Hotellerie, Kommunen, Wohnungswirtschaft, soz. Einrichtungen	Industrie, Büro/Gewerbe, Kommunen, Gesundheitswesen	Industrie, private und öffentliche Liegenschaften
ca. 900	ca. 1.600	> 400	70	ca. 150
individuell	5 Jahre	10 Jahre	5	3 Jahre
gibt es nicht	ca. 2.000 m <sup>2</sup>	nein		20.000 m <sup>2</sup>
ja	derzeit nicht	nein	ja	ja
ja	nein	nein	ja	ja
ja	ja	ja	ja	ja
Biogas	Holzackschnitzel, Biomethan, Biogas	Hackschnitzel, Biogas, CO <sub>2</sub> -neutrales Erdgas	ja	Biomasse, Biogas, Bio-Erdgas
Stromversorgungsnetze, Kraft-Wärme-Kopplung	Inbetriebnahme mehrerer Biogaserzeugungsanlagen	KWK-Technologie/ Gaswärmepumpe		

Alle Daten beruhen auf Anbieterangaben (Stand: November 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf, Ivan Seifert

## Marktübersicht: Contracting 2011/2012



Firmenname	NGT Contracting GmbH	OVE Objekt-Versorgung mit rationellem Energieeinsatz; GmbH & Co. KG	RWE Energiedienstleistungen GmbH
Internet	www.ngt-contracting.de	www.ove.de	www.rwe-energiedienstleistungen.de
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	Stefan Bolle	Fritz Thormählen	Norbert Neuhaus
Produktname	NGT-Contracting	Wärmelieferung	RWE Energie-Contracting
Kernzielgruppe	Krankenhäuser, Kommunen, Wohnungswirtschaft, Hotels, Gewerbe	Wohnungswirtschaft, Soziale Einrichtungen	Industrie, Gewerbe, Wohnungswirtschaft, Städte und Gemeinden
Verträge für Wärme-Contracting	ca. 200	> 200	rd. 3.000
Minimale Vertragslaufzeit	5 Jahre	15 Jahre	ab 4 Jahre
Minimal zu beheizende Fläche in m <sup>2</sup>	ca. 5.000 m <sup>2</sup>	1.000 m <sup>2</sup>	objektabhängig
Kombi. Anlagen- und Einspar-Contracting	ja	nein	ja
Erdwärme	ja	nein	ja
Fernwärme	ja	nein	ja
Sonstige erneuerbare Energien	Biogas, Kraft-Wärme-Kopplung	Holzhackschnitzel, Pellets	Biogas, Holzhackschnitzel, Biomethan
Neue Features 2011/2012 (Auswahl)		Strom-Contracting mit BHKW, SmartMetering-Messwesen	RWE-Contracting-4-Flex: Vollständige Flexibilisierung von Contracting-Angeboten



Firmenname	swb Services GmbH & Co. KG	Techem Energy Contracting GmbH	thermorent Wärmeversorgung GmbH
Internet	www.swb-services.de	www.techem.de/contracting	www.thermorent.com
Ansprechpartner Kunden und Interessenten	Thomas Klein		Axel Göbl
Produktname		System-Contracting	thermorent-Wärmeversorgung
Kernzielgruppe	Immobilienwirtschaft, mittelständische Industrieunternehmen	Wohnungswirtschaft, Gewerbeimmobilienwirtschaft	Wohnungsbau
Verträge für Wärme-Contracting	einige Hundert (ca. 600 MW ges.)	5.547	ca. 230
Minimale Vertragslaufzeit		kundenspez., i.d.R. ab 5 Jahren	1 Jahr
Minimal zu beheizende Fläche in m <sup>2</sup>		rund 2.000 m <sup>2</sup>	ca. 500 m <sup>2</sup>
Kombi. Anlagen- und Einspar-Contracting	nein	ja	in der Regel nein
Erdwärme	ja		ja
Fernwärme	ja		ja
Sonstige erneuerbare Energien		Biomethan in Verbindung mit Kraft-Wärme-Kopplung	
Neue Features 2011/2012 (Auswahl)		Techem Einspargarantie	



<b>Sauter FM GmbH</b>	<b>Stadtwerke Düsseldorf AG</b>
www.sauter-fm.de	www.swd-ag.de
Herr Werner Ottilinger	s.o.
<b>Energie-Liefer-/ -Einspar-Contracting</b>	<b>Nah-Wärme 50 kW-1 MW, Contracting ab 1 MW</b>
	Produkte für alle Zielgruppen
	85 > 1 MW, 600 1 kW-0,9 9 MW
	2 Jahre Contracting Light
	1.100 m <sup>2</sup>
	ja
ja	ja
ja	ja
	Holzackschnitzel
Energiebewusstes FM	Minutenreserve, BHKW, Effizienz- untersuchung, Photovoltaik

<b>Urbana Energietechnik Aktiengesellschaft &amp; Co. KG</b>
www.urbana.ag
Harald Zimmermann
<b>Energieliefer-Contracting</b>
Wohnungswirtschaft
ca. 700
10 Jahre
15.000 m <sup>2</sup>
über Tochtergesellschaft UEE
nein
ja
Holzackschnitzel
Biomethan, Energiemanagement

Alle Daten beruhen auf Anbieter-  
angaben (Stand: November 2011).  
Konzeption: Jörg Seifert; Dokumen-  
tation: Michaela Burgdorf, Ivan Seifert



## Sie sind Immobilien- verwalter. Werden Sie Schutzengel.

### Rauchwarnmelder vom Spezialisten für die Wohnungswirtschaft

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

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

## Graffiti „Warum“

# Auf den Grund gehen

**Gute Fragen.** Warum gibt es überhaupt etwas und nicht vielmehr nichts? Warum arbeite ich für Ziele, deren Sinn ich nicht erkenne? Immer wieder Schulterzucken. Und warum gibt es beispielsweise Immobilienblasen?



Laura Henkel, Freiburg

Warum-Fragen können ratlos machen. „Warum ist der Schnee weiß und nicht durchsichtig, wenn es gefrorenes Wasser ist?“ Hätten Sie eine Antwort gewusst?

In der Immobilienbranche gibt es viele Fragen nach dem Grund. Warum haben Makler so ein schlechtes Image? Warum hat die Wowex nicht überlebt? Warum gibt es so hässliche Architektur? Diese Fragen hätten wir – wenn auch schlicht – beantworten können. Aber wir

haben auch solche gefunden, deren Antwort wir nicht sofort parat hatten.

### Warum Retroarchitektur?

Hier fragten wir dann schlaue Autoren. Etwa danach: „Warum liegt Retroarchitektur im Trend?“ Eine Antwort: Weil es die nostalgische Begeisterung für die gute alte Zeit gibt (Seite 64). Oder „Warum gibt es nirgendwo in Europa so

viele Hochhäuser wie in Frankfurt?“ Eine Antwort: Das erklärt sich aus der Historie heraus (Seite 61). „Warum gibt es eigentlich Immobilienblasen?“ Keine Antwort, nur eine Feststellung: Gäbe es keine selbstreferentielle Finanzwirtschaft, würde sich das niemand fragen (Seite 62).

Manche Fragen bleiben unbeantwortet. Trotzdem sollten wir natürlich weiterfragen. Und bedenken: Die Warum-Frage ist eine der produktivsten. |→

# Eine Stadt im Höhenrausch

**Frankfurt.** Nirgendwo sonst in Europa trifft man auf eine solche Hochhausdichte wie in Manhattan. Warum, das ist eine lange Geschichte. Sie begann mit der amerikanischen Besatzungsmacht und ihr Ausgang ist offen.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Vom Osten aus betrachtet, mit der Flößerbrücke im Vordergrund, wirkt die Frankfurter Skyline, als sei sie immer schon so geplant gewesen. Von wegen, das krasse Gegenteil ist der Fall. Hochhausrahmenplan hin oder her, die Stadt mit der größten Wolkenkratzerdichte Europas hat ihr Aussehen vielen Plänen, architektonischen Moden wie auch Zufällen zu verdanken. Und erst in Zukunft wird sich zeigen, ob die zurzeit von der Stadt favorisierte Cluster-Bildung, also die Verdichtung des Stadtkerns, nicht doch noch von der Zerfaserung abgelöst wird, etwa über das Europaviertel hinaus oder in Richtung Ostend.

## Wie alles begann

Alles begann mit den amerikanischen Besatzern, die nach dem 2. Weltkrieg in der Mainmetropole ihr Hauptquartier aufschlugen. Das hatte praktische Gründe, denn die Stadt lag logistisch günstig. Die Amis hatten alles andere im Sinn, als den Deutschen ihre Architektur vorzuschreiben. Aber dafür halfen sie, nachdem nicht wie erwartet Frankfurt, sondern Bonn mithilfe von Tricks des ersten Bundeskanzlers Konrad Adenauer zur Hauptstadt der Bundesrepublik erkoren worden war, mit, dass wenigstens die Deutsche Bundesbank ihren Sitz in Frankfurt bekam. Das war die Initialzündung für den Zustrom von Banken und damit für den Bau von Bürohäusern.

Den Anfang bildete das 1950 genehmigte, 1954 fertiggestellte, 69 Meter hohe Fernmeldehochhaus mitten in der Stadt, wo heute „Frankfurt Hoch Vier“ steht, eine in der Spitze 120 Meter hohe Kom-

Hoch, höher, am höchsten!  
Alles begann mit den  
amerikanischen Besatzern.

bination aus Büros, Hotel, Palais und angrenzendem Einkaufszentrum „My Zeil“. Über den Standort und das Aussehen des Fernmeldehochhauses entbrannte ein Streit, dass es Jahre dauerte, bis man sich darauf einigte, Hochhäuser nach amerikanischem Vorbild zu bauen, ergänzt um einen Tupper der deutschen Moderne.

## In der Höhe nach oben offen

Trotz aller Differenzen war anschließend der Weg in der Höhe nach oben offen. Das Zürich-Haus, wo heute der Opernturm steht, brachte es zu Beginn der 60er-Jahre schon auf 70 Meter. Danach begann der Höhenrausch. War vorher der Dom mit seinen 97 Metern lange Zeit das Maß aller Dinge, und höher zu bauen als unanständig galt, so schoss das erste

Commerzbank-Hochhaus in der City schon über 100 Meter in die Höhe. Sein 1997 fertiggestelltes Pendant markierte einen Höhenrekord: Über 258 Meter, damit gut zwei Meter höher als der nach amerikanischen Vorbildern gebaute Messeturm und gut 103 Meter höher als die Zwillingstürme der Deutschen Bank.

2014 will die Europäische Zentralbank, jetzt auf drei Bürotürme in der Innenstadt verteilt, ihr neues Hochhaus im Ostend beziehen. Dessen Höhe von 185 Metern nimmt sich im Vergleich zur Commerzbank und zum Messeturm bescheiden aus. Der Clou besteht aber darin, dass die Entscheidung für das Ostend die Hochhauszerfaserung fördert und so der von der Stadt bevorzugten Cluster-Bildung widerspricht. Was auch immer daraus wird, es bleibt spannend. ←|



# Alles nur heiße Luft

**Immobilienblasen.** In den USA, in Spanien, Irland sind sie geplatzt. Was Deutschland angeht, wird viel über sie diskutiert, mehr nicht. Warum sind noch nicht einmal die teuren Münchner Immobilien im Blasenstadium?

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Wer in diesem Jahr zuerst die Idee hatte, dem deutschen Immobilienmarkt eine Blase anzudichten, ist nicht bekannt. Der oder die Betreffende müsste sich dafür jedenfalls schämen. Denn die Preise an den heterogenen Märkten für Gewerbeimmobilien steigen oder fallen mal so, mal so, ohne dass sie insgesamt als übertrieben hoch bezeichnet werden könnten. Und zieht man beispielsweise den Hypoport-Index für die Preise von Wohnimmobilien heran, ist gerade mal ein leichter Anstieg bei Neubauten seit 2009 und bei Bauten im Bestand seit 2010 zu erkennen.

Aber warum haben dann das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) im Auftrag des Bundesfinanzministeriums und die Internet-Plattform Immobilienscout24 im eigenen Auftrag Blasenindikatoren speziell für Immobilien entwickelt? Weil ja eine Blase entstehen könnte, und dann hätte man ein Frühwarnsystem in der Hand, das im Fall DIW der Fiskal- und Geldpolitik als Hilfe zum Ablassen der heißen Luft aus der Blase dienen würde und im Fall Immobilienscout24 immerhin zur Orientierung dienen dürfte, ob gerade Wohnungsmieten

oder -preise im Verhältnis untereinander zu hoch sind.

## Reines Modewort

Blase, das ist in Bezug auf Immobilien ein Modewort, unter dem nicht alle dasselbe verstehen. Also erst einmal beim Online-Lexikon Wikipedia nachgeschaut: „Hierbei kommt es auf einem regional und nutzungsspezifisch abgegrenzten Teilssegment des Immobilienmarkts zu einer deutlichen Überbewertung von Immobilien, die sich durch einen dramatischen Preisverfall innerhalb kurzer Zeit normalisiert.“ Danach erfahren wir, dass es „kreditinduzierte“ und „fiskalinduzierte“ Immobilienblasen gibt. Als deutsche Banken die Hundert- und noch mehr Prozent-Finanzierung propagierten, wuchsen beide zu einer Doppelblase zusammen – mit der bekannten Folge, dass ihre Kunden auf einmal mit gar nicht zimperlichen Verwertungsgesellschaften konfrontiert waren, denen die Banken ihre Kredite abgetreten hatten.

Der Online-Dienst [bau-fi-info24](#) spezifiziert: „Als Immobilienblase wird eine spekulative Übertreibung auf einem Immobilienmarkt verstanden, die sich durch einen signifikanten und nicht

Ein fortgeschrittenes Stadium der Blasenbildung ist in den USA oder Spanien erkennbar.



durch realwirtschaftliche Umstände zu rechtfertigenden Preisanstieg ausgezeichnet. Wesentliches Merkmal ist dabei ein Anstieg der Immobilienpreise unabhängig von objektspezifischen Kriterien.“ Also wie in den neuen Bundesländern nach der Wende generell bei Wohn- und Gewerbeimmobilien oder in den USA bis 2007 bei Eigenheimen (siehe Kasten).

## Viel billiges Geld

Lässt man die größten Blasen des 20. und 21. Jahrhunderts Revue passieren, fällt auf, dass Immobilien dabei zwar auch eine große Rolle spielten, dann aber nicht so dominant waren, dass man vor allem den mit ihnen jonglierenden Spekulanten die Schuld an den anschließenden Krächen zuschieben könnte. Denn jede Blasenbildung beginnt mit viel billigem Geld und/oder steuerlichen Anreizen, kredit- und/oder fiskalinduziert eben. Am Anfang machen die ganz Cleveren mit, im Geschäft mit Immobilien etwa Projektentwickler der ersten Stunde, ihre steuerlichen Berater, Banken und Initiatoren mit einer immer größer werdenden Vertriebsgefolgschaft. Dann lassen sich zunehmend Kunden überzeugen oder überreden, es entsteht ein Herdentrieb, Risiken werden verdrängt, Kontrollen umgangen. „Gier frisst Hirn“, wie es im Branchenjargon so unschön heißt.

Von all dem ist der deutsche Immobilienmarkt insgesamt noch weit entfernt, sieht man von der einen oder anderen Übertreibung bei Wohn- und Einzelhandelsimmobilien in München und demnächst wohl auch in den anderen deutschen Metropolen ab. Doch München heute ist nichts im Vergleich zu Spanien, Irland, USA, Dubai und anderen Ländern gestern, zu Zürich und Genf heute oder wahrscheinlich zu halb China morgen, wo die kreditinduzierte Blasenbildung sich schon in einem fortgeschrittenen Stadium befindet.

Außerdem gibt es, anknüpfend an die Definition von bau.fi-info24, in München und anderswo in Deutschland keinen allgemeinen Anstieg der Immobilienpreise „unabhängig von objektspezifischen Kriterien“. Gerade München

## Die größten Blasen des 20. und 21. Jahrhunderts

- › **1913** entsteht in den USA das Federal Reserve-System, eine von privaten Banken ausgehandelte Lizenz zur beliebigen Geldvermehrung, die bis heute für eine gigantische Dollar-Blasenbildung rund um den Erdball sorgt.
- › **1923** erleidet Deutschland eine Hyperinflation. Die Geldblase platzt, auch Immobilieneigentümer werden zur Kasse gebeten.
- › **1929** platzt die Aktienblase in den USA und anderswo mit einem lauten Knall, weil Groß- und Kleinanleger sich über Aktienkäufe auf Kredit verspekuliert haben. Die Folge: Weltwirtschaftskrise.
- › **1948** kommt es in Deutschland zur Währungsreform. Wer westdeutsche Immobilien und die richtigen Aktien besitzt, kann aufatmen, während Papiergeld, Anleihen und Lebensversicherungen wegen der in den 30er- und 40er-Jahren aufgestauten Inflation fast vollständig an Wert verlieren.
- › **1970** zerfällt die Investmentgesellschaft IOS, die besonders den deutschen Markt mit dubiosen Fonds versorgt hat. Ihre rüden Verkaufsmethoden werden später von Banken und Sparkassen nachgeahmt.
- › **1980** erreichen die Preise von Gold und Silber Rekordhöhen und stürzen dann tief ab.
- › **1987** Crash an den Weltbörsen. Von da an pumpt das amerikanische Federal Reserve-System erst unter Alan Greenspan und später unter Ben Bernanke die internationale Staatsschuldenblase mit Geldgeschenken auf.
- › **1990** beginnt die Luft aus der japanischen Immobilien- und Aktienblase zu entweichen. Dauer: Bis heute.
- › **1995**, ein Jahr nach der Pleite des Baulöwen Jürgen Schneider, endet fürs Erste der deutsche Immobilienboom, der 1949 mit der steuerlichen Förderung über Abschreibungen begonnen hat und mit dem Fördergebietsgesetz zu Beginn der 90er-Jahre seinem Höhepunkt entgegenstrebt. Die Folge: Jede Menge Firmen- und Privatinsolvenzen.
- › **2000** platzt die internationale Aktienblase.
- › **2008** kommt es im Gefolge der geplatzen amerikanischen Häuserblase und der Pleite der US-Bank Lehman Brothers zur globalen Finanzkrise. Sie reißt auch Immobilienmärkte nach unten, wie in Spanien und Irland. Abhilfe: Konjunkturprogramme und noch mehr Staatsschulden.
- › **2010** Der Euro gerät ins Wanken, weil mehrere Euro-Länder viel zu hohe Schulden haben. Die Europäische Zentralbank macht es wie ihre amerikanische Schwester: Sie bläst das Finanzsystem mit Geld auf.
- › **2011** werden die alten Staatsschulden einiger Euro-Länder gestrichen und viel höhere neue gemacht. Die Folge: Anleger fliehen in Gold und Immobilien. Dauer: Bis auf Weiteres.

hat einen besonders starken Zuzug an qualifizierten Arbeitskräften, die sich nicht nur teure Klamotten aus dem Areal rund um die Frauenkirche leisten können, sondern von Fall zu Fall auch eine schicke Eigentumswohnung in den Stadtteilen Alt-Bogenhausen, Lehel oder Schwabing.

Analog gilt auch für Büros: Nicht die Spur einer allgemeinen Blasenbildung, stattdessen klare Differenzierung zwischen einerseits Core, also Büros in Toplagen mit moderner Ausstattung einschließlich Gold- oder Platinzertifikat für

Nachhaltigkeit, und andererseits Nicht-Core von Value Ad bis Opportunistic. Wobei durch die mit der Qualität der Immobilien abnehmende, auch wegen der Staatsschuldenkrise eingeschränkte Bereitschaft der Banken, Nicht-Core zu finanzieren, die Differenz zu Core noch größer werden lässt.

Fazit: Es wird noch Jahre dauern, bis am deutschen Immobilienmarkt eine Blase entstehen könnte, die auch nur in etwa mit den bisherigen großen Blasen seit 1913 zu vergleichen wäre. Andere Märkte sind da aktuell viel mehr gefährdet. ←|

# Reine Heilung der Wunden?

**Retroarchitektur.** Viele deutsche Städte stellen den Charme ihrer historischen Altstadt, die im Krieg zerstört worden war, wieder her. Warum liegen solche Rekonstruktionen noch immer im Trend?

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Rekonstruktionen. Schon die Wortbedeutung hat zahlreiche Facetten, und jede Maßnahme, die auf die öffentliche Tagesordnung kommt, ruft gegensätzliche Reaktionen hervor, von mit missionarischem Eifer gepaarter Begeisterung bis zu Häme und Ablehnung als Geschichtsfälschung oder anbietende Geschäftemacherei. Interessanter ist das Phänomen, das erst die Voraussetzung für Rekonstruktionen jeglicher Art bildet: Die Zerstörung. Als unkritisch werden Natur- oder naturähnliche Gewalten erachtet wie etwa die Luftstöße der Düsenjäger, die die Decke der barocken Wieskirche in Bayern einstürzen ließen. Sie wieder herzustellen, stand nie infrage. Diffiziler schon die Dresdner Frauenkirche, deren Trümmer dem DDR-Regime als Mahnmal dienten, ehe die Kirche im Zuge einer internationalen Wiedergut-

machungaktion mit britischer Beteiligung wieder aufgebaut werden konnte. Auslöser der Zerstörung waren wie in den meisten anderen Fällen vom Berliner Stadtschloss bis zur Frankfurter Altstadt die Bombardements des Zweiten Weltkriegs. Die Vernichtung jedoch, die erst den Keim für die Wünsche nach Heilung der Wunden legte, fand später statt, sei es als demonstrative Sprengung der Reste und Überbauung mit der Repräsentanz eines neuen Staats wie in Berlin oder als ebenso demonstrative Überbauung des abgeräumten Trümmerfelds mit der Repräsentanz einer neuen technokratischen Gesellschaftsordnung wie in Frankfurt.

Beides war Ausdruck eines Zukunftsversprechens. Versprechen auf eine neue, bessere Welt, auf Wachstum und Wohlstand für alle. Nachdem schon in den 1980er-Jahren in Westdeutschland der Verdacht aufkeimte, dass der Club of Rome 1972 recht gehabt haben könnte

mit der Warnung vor den Grenzen des Wachstums, gaben die „blühenden Landschaften“ der Wendezeit dem Optimismus noch einmal Auftrieb. Inzwischen ist es auch damit vorbei. Was jetzt fehlt angesichts globaler Verwerfungen, ist ein Zukunftsversprechen, das den Namen verdient und Antworten darauf gibt, wie eine Gesellschaft, die auf ein „immer weiter vorwärts“ aufgebaut ist, den Weg zurück an ein rettendes Ufer finden soll. Rekonstruktionen könnten demnach gelesen werden als Versuche der Menschen, sich Vergangenheiten zu basteln, die zu noch als möglich erachteten Zukünften passen könnten.

## Zweifelhafte Substitute

Rekonstruktionen von Geschichte wie in der Frankfurter Altstadt nach dem Vorbild der nach 1933 „aufgeräumten“ Neuen Altstadt oder in Berlin, wo der neue Stadtraum und das alte Schloss nicht mehr aufeinanderpassen, weil dessen Hauptfassade jetzt an einer Nebenstraße läge, sie alle bleiben zweifelhafte, entlarvende Substitute. Aber Antworten geben sie keine. ←|

Mit Rekonstruktionen basteln Menschen Vergangenheiten.



## Special Projektentwicklung

### Inhalt

Wie geht es 2012 im Projektentwicklermarkt weiter? Welche Unternehmen gehen mit großen Bauvorhaben an den Start, wer sucht Mieter oder Käufer? Fakt ist: Spektakuläre Projektentwicklungen werden auch weiterhin die Ausnahme bleiben, die Investoren setzen auf Sicherheit.

### Core, Core, Core ...



- 65**
- Büroneubau weiter rückläufig
  - Neue Rekorde bei Wohnungsbau und Hotels
  - 66 - Spekulative Neubauten bleiben die Ausnahme
  - 67 - Nachhaltige Stadtquartiere entstehen

... und kein Ende in Sicht.



- 68**
- Weniger Entwicklungen durch die Kreditkrise
  - 69 - Einzelhandel geht immer
  - 70 - Neue Chance: Entwicklung von Konversionsflächen

# Langeweile macht liebenswert

**Development.** Der Projektentwicklungs-Markt in deutschen A-Städten für 2012 zeigt: Investoren setzen weiterhin auf Core-Immobilien.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Auch 2012 werden sich die Baukräne in den „Big-Seven“-Standorten Deutschlands drehen. Toplagen und Topqualität stehen bei Investoren aber wiederum im Fokus. Neben Wohnimmobilien und Shopping-Centern als herausragende Asset-Klasse stehen großteilige Stadtteilentwicklungen und insbesondere Refurbishments im Mittelpunkt der kommenden Monate und Jahre.

Projektentwicklungen gelten als Rückgrat der Immobilienwirtschaft. Neue oder revitalisierte Flächen werden dem Markt zugeführt, Bedürfnisse und Anforderungsprofile von Nutzern aufgegriffen und umgesetzt. Deutschland gilt unter Investoren als vergleichsweise stabiler Standort. Zu den volumenstärksten Entwicklern 2010/11 gehört CA Immo (Vivico) mit 198.000 Quadratmetern und 265.000 Quadratmetern betreuter Flächen allein in Hamburg und Frankfurt/Main. Berlin und Hamburg zählen zu den Städten mit den insgesamt größten Projektvolumina, jeweils um die vier Millionen fertiggestellter oder in Bau oder Planung befindlicher Flächen. Spitzenreiter München weist sogar 4,8 Millionen Quadratmeter im Neubau auf.

### Büroneubau weiter rückläufig

Während Büros als Klassiker im Neubau jedoch weiter im Abwärtstrend sind, werden neue Rekorde bei Hotelneubauten und im Segment Wohnen erreicht. Regionale Akteure |→

### Auf einen Blick

- › Neben Wohnimmobilien und Shopping-Centern stehen insbesondere großteilige Stadtentwicklungen und Refurbishments derzeit im Mittelpunkt des Investoreninteresses.
- › Vor allem spektakuläre Neubauten bleiben weiterhin die Ausnahme, Core-Projekte sind gefragt.
- › Die Kreditkrise hat das Entwicklergeschäft deutlich erschwert.
- › In den sieben großen deutschen Städten sind derzeit 9,4 Prozent weniger Flächen in Planung oder im Bau als vor einem Jahr.



„Die Investoren sind äußerst selektiv unterwegs und werden sich nach wie vor auf Topobjekte an Topstandorten konzentrieren.“

Dr. Christoph Husmann,  
HtP-Geschäftsführer

sind am aktivsten. Je größer das Vorhaben, je internationaler ausgerichtet sind die Entwickler.

Wer ist 2012 mit großen Bauvorhaben am Start, wer sucht Mieter oder Käufer? In den sieben deutschen A-Städten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart) sind momentan nach Angaben der Analysten von Bulwien Gesa Bürogebäude, Hotels, Einkaufszentren und Wohnimmobilien mit insgesamt 13 Millionen Quadratmetern Fläche in Bau oder in Planung (Stand: September 2011). Das sind 9,4 Prozent weniger Flächen als vor einem Jahr. Das Volumen der geplanten Flächen reduziert sich um 3,4 Prozent. Andreas Schulten, Vorstand von Bulwien Gesa, ist Optimist: Der Projektentwicklungsmarkt bleibe einigermaßen unbehelligt durch die Krise. Finanzierungsschwierigkeiten und damit Projektaufgaben oder -aufschübe habe es immer schon gegeben.

Zu den sehr aktiven Projektentwicklern zählt wie schon 2010/11 (654.000 Quadratmeter Projektvolumen) weiter auch Hochtief. „Unser Augenmerk liegt auf inflationsgesicherten, nachhaltigen Core-Produkten“, sagt Rainer Eichholz, Vorstandsmitglied der Hochtief Solutions AG, in der der Essener Konzern

seit diesem Frühjahr unter anderem das Immobiliengeschäft gebündelt hat. Die alte Regel gilt im Haus weiterhin: Keine spekulativen Neubauten, 40 bis 50 Prozent Vorvermietung als Voraussetzung für den Baustart.

Über ein Drittel der Hochtief-Projekte seien bereits vor Fertigstellung verkauft. „In diesen Fällen wollen sich Käufer die Produkte frühzeitig sichern“, erklärt HtP-Geschäftsführer Dr. Christoph Husmann die Motivation von Investoren. Dies nutze letztlich beiden: Der neue Eigentümer garantiere dem Entwickler im Gegenzug die Projektfinanzierung in Form von baubegleitenden Zahlungen. Aber: Solch ein Vorhaben funktioniert laut Husmann nur im Core-Sektor. „Die Investoren sind äußerst selektiv unterwegs und werden sich nach wie vor auf Topobjekte an Topstandorten konzentrieren, zunehmend steigt jedoch auch die Nachfrage im Value-ad-Bereich.“

### Spekulative Neubauten bleiben die Ausnahme

Spekulative Neubauten bleiben die Ausnahme und führen dann zum Erfolg, wenn sich zwei Partner sinnvoll ergänzen. HtP und HiH Hamburgische Immobilien Handlung haben es in Köln getan: Das Gespann aus Developer und Investor gab den Startschuss für den Bau zweier Bürohäuser, ohne zuvor nur einen Quadratmeter Fläche vermietet zu haben. Als die Sanierungsarbeiten inklusive Teilabriss am ehemaligen Lufthansa-Hochhaus unweit der Messe am rechten Rheinufer begannen, war das Gebäude zwar verkauft, aber noch nicht vermietet. Erst viele Monate später wurde mit dem Leverkusener Chemiekonzern Lanxess für das „maxCologne“, wie das Gebäude heute heißt, der Ankermieter gefunden. Dafür wurden von HtP zwei vorhandene Gebäude aus den 1970er-Jahren – das Hochhaus und die Rheinetagen – von Grund auf revitalisiert. Es entstanden 48.000 Quadratmeter Mietfläche.



**maxCologne in Köln.**  
Neues Gesicht für das ehemalige Lufthansa-Hochhaus am Rheinufer.



**MainTor „The Riverside Financial District“.** Vor einigen Wochen starteten in Frankfurt die Bauarbeiten für eines der derzeit größten Projekte in Deutschland.

Zu den aktuellen Großprojekten der Essener zählt das Loftwerk in Eschborn in unmittelbarer Nähe der Mainmetropole Frankfurt. Auf einem 52.000 Quadratmeter großen Grundstück soll eine insgesamt etwa 130.000 Quadratmeter große Bruttogrundfläche entstehen, der Helfmann-Park. Der Name des Quartiers geht zurück auf die Helfmann-Brüder, die in Frankfurt die spätere Hochtief Aktiengesellschaft gründeten und zwischen 1896 und 1973 auf diesem Grundstück eine Ziegelei betrieben. Bis heute wurden fast 84.000 Quadratmeter Bruttogrundfläche in vier Bauabschnitten fertiggestellt, voll vermietet und verkauft. Mit dem Loftwerk realisiert HtP die fünfte Immobilie im Helfmann-Park. Das Bürohaus wird insgesamt 14.600 Quadratmeter Bruttogrundfläche umfassen.

Weitere Vorhaben von HtP im Wohnsegment: Das „Quartier 21“ in Hamburg, Die 21 Bestandsgebäude, pavillonartige Häuser des ehemaligen Krankenhauses, werden zu Stadthäusern ausgebaut und durch 15 Neubauten ergänzt. Die Bauarbeiten sollen bis zum Jahr 2012 abgeschlossen sein. Mit dem Wohnviertel „le flair“ zwischen den Düsseldorfer Stadtteilen Pempelfort und Derendorf werden innerhalb einer weitläufigen Parklandschaft mehr als 800 Wohneinheiten mit etwa 80.000 Quadratmetern Wohnfläche entstehen. Die fünf Bauabschnitte umfassen auch das Büro- und Geschäftshaus DreiEins mit 6.500 Quadratmetern Bruttogrundfläche.

Wohl eines der größten Bauvorhaben in Deutschland startete die Deutsche Immobilien Chancen (DIC) vor wenigen Wochen mit dem ersten Bauabschnitt des auf rund 580 Mio. Euro taxierten Maintor-Projekts. Auch benannt als „The Riverside Financial District“ wird das Großbauprojekt in Frankfurt am Main auf einem rund 21.000 Quadratmeter großen Grundstück mehrere Gebäude, darunter drei Hochhäuser, mit einer Nutzungsmischung aus Büros, Wohnungen, Gastronomie und Gewerbe vereinen. Die Fertigstellung des Bauensembles ist für 2015 geplant.

Es handelt sich dabei um die Neubebauung des zwei Hektar großen Degussa-Areals zwischen Main, Städtischen Bühnen, Weißfrauenstraße und Karmeliterkloster. Zum ersten Bauabschnitt zählen der Abriss des zuvor von der Degussa genutzten Bürobestands und die Revitalisierung des alten Degussa-Hochhauses am Willy-Brandt-Platz. Der 46 Meter hohe Büroturm wird nach seiner Umgestaltung unter dem Namen „Primus“ vermarktet. Nach den Worten des DIC-Vorstandsvorsitzenden Ulrich Höller FRICS ist „Primus“ bereits an einen privaten Investor veräußert worden. „Wir haben das Objekt durch den Verkauf erfolgreich vermarktet und erfüllen, was wir immer gesagt haben: Mit einer Vorvermarktung beginnen wir.“

## Nachhaltige Stadtquartiere entstehen

Der Waidmarkt ist das erste Kölner Stadtquartier, das mit einem Gütesiegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) ausgezeichnet wird (siehe zu dem Thema auch Seite 42). Im Oktober 2011 hat der Frankfurter Projektentwickler Fay Projects auf der „Expo Real“ in München dafür das DGNB-Vorzertifikat „Neubau Stadtquartiere“ in Silber bekommen. Auf über 60.000 Quadratmetern wird ein urbanes Quartier errichtet – im alten Viertel der Tuchfärber soll künftig wieder arbeiten, wohnen und leben stattfinden. Bis Ende 2012 soll der nachhaltige Mix aus Wohnen, Arbeiten und Einkaufen stehen.

Außer Waidmarkt sind aktuell der E.ON-Neubau in Regensburg und ein Bürogebäude am neuen Flughafen Berlin-Brandenburg International im Portfolio. Am BBI-Standort entsteht auf etwa 4.300 Quadratmetern Grundstücksfläche zurzeit ein Bürozentrum mit über 23.000 Quadratmetern Geschossflächen. Das größte Infrastrukturprojekt der Metropolregion Berlin-Brandenburg bietet reichlich Anlagefantasie. „Wir werden den Airport in Zukunft weiter als Topinvestitionsstandort in der Hauptstadt etablieren“, ist Dr. Manfred A. Körtgen, |→

Geschäftsführer Betrieb/BBI der Berliner Flughäfen, überzeugt. Die Zahlen versprechen zumindest enormes Potenzial für zukünftige Projekte. Im Stadtteil Schönefeld will man die Einwohnerzahlen auf lange Sicht verdoppeln, etwa 20.000 Beschäftigte sollen mit dem Start des Flugbetriebs am 3. Juni 2012 ebenfalls durchstarten. Nach dem Willen der Betreiber soll als Erstes der ungeliebte Name BBI aus den Köpfen der Bürger verschwinden.

### Kreditkrise hat Entwicklergeschäft erschwert

BBI-Sprecher Ralf Kunkel verspricht sich einiges für die Zukunft. Nach Airberlin und easyjet hat nun auch Lufthansa Flagge gezeigt und will den Standort verstärkt anfliegen. Damit habe man die drei großen Player an Bord. Während die Infrastruktur steht und der Probetrieb in wenigen Wochen losgehen kann, ist der Mieterbereich mit Ladengeschäften und Gastronomie jetzt in der heißen Phase der Realisierung. Ralf Kunkel spricht von 150 kleinteiligen Räumen, mit Anbietern von Borchardt bis Louis Vuitton. Auch ein Steigenberger-Hotel (Projektentwickler ist ECE) werde pünktlich zum Flugbeginn eröffnen. Ein Erbbaurechtsvertrag mit einer Laufzeit von 60 Jahren wurde zwischen der ECE und den Berliner Flughäfen geschlossen. Damit starten die Hamburger EZH-Spezialisten in ein neues Geschäftsfeld. Weitere Hotelprojekte sind laut Alexander Otto in Dresden und München in Planung. Sein Prinzip: „Topstandorte und Premium-Hotelanbieter.“ Die eigentliche Akquise und die Vermarktung der Areale Airport Center (16 Hektar) und Business (109 Hektar) sind die nächsten He-

erausforderungen. Erbpacht- und Leasing-Grundstücke gilt es attraktiv zu vermarkten für einen weiteren Nutzungsmix aus Büros, Freizeit und Wohnen. Bis zu 148.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche können insgesamt allein auf dem Airport-City-Gelände realisiert werden. Investoren und Entwickler sind naturgemäß erst mal abwartend, inwieweit sich die mittlerweile guten Prognosen für den Flughafen verstetigen und somit ein Investment lukrativ machen.

Die Kreditkrise hat das Entwicklergeschäft indes ohne Zweifel nachhaltig erschwert. Glück hat derjenige, der bankenunabhängig aus dem vorhandenen Eigenkapital schöpfen kann. Gestiegene Eigenkapitalanforderungen an Projektentwickler seitens der Banken sorgen immer häufiger für eine Finanzierungslücke bei den Projektentwicklern. Geschlossene Fonds könnten diese Lücke schließen, wirbt Michael Günther MRICS, Leiter Akquisition Immobilien des Fondshauses Hamburg. Mit dem Fonds Aktiv Select Deutschland habe man bereits erste Exits mit weit über der Prognose liegenden Renditen verwirklichen können. Derzeit hat der Hamburger Initiator den Nachfolger Aktiv Select Deutschland II mit einem geplanten Volumen von rund 30 Millionen Euro im Vertrieb. Die Regeln für ein Engagement des Investors, wie beispielsweise des Fondshauses Hamburg, sind relativ klar. Nicht nur Größenordnung und Lage der Bauvorhaben müssen stimmen. Damit ein FHH-Fonds zum Käufer wird, sollte das Grundstück gesichert, die architektonische Planung stehen und das Baurecht plausibel sein.

Als Büroimmobilienstandort gehört Düsseldorf zu den Top Fünf in Deutschland, trotz verhältnismäßig geringer



Spitzenmieten und einem der größten Büroflächenangebote in Deutschland. Der Neubau im Düsseldorfer Seestern ist derzeit eines der größten Bauprojekte in Deutschland, und mit einem Volumen von rund 300 Millionen Euro war der Verkauf des Vodafone Campus Düsseldorf an die Deutsche Fonds Holding die größte Transaktion des Jahres 2010 in Düsseldorf. Auf dem knapp 27.000 Quadratmeter großen Grundstück entstehen bis Ende 2012 ein ellipsenförmiges, 19-geschossiges Hochhaus und drei weitere Gebäude. Vodafone mietet die etwa 90.000 Quadratmeter Büroflächen für mindestens 20 Jahre und beteiligt sich selbst mit 12 Millionen Euro an dem Fonds.



Foto: mfi

„Shopping-Center müssen, auch um gegen den wachsenden Online-Handel zu bestehen, Aspekte wie Erlebnis, Emotion und eine Wohlfühlatmosphäre durch eindrucksvolle Architektur bieten.“  
Dr. Christof Glatzel,  
Vorstand mfi

## Shopping geht immer

Jones Lang LaSalle notierte bis Ende September ein aufgelaufenes Transaktionsvolumen bei Handelsimmobilien von rund 8,4 Milliarden Euro. In den ersten drei Quartalen sei bereits ein Volumen erreicht worden, das über den Gesamtjahresergebnissen der Jahre 2008 bis 2010 liegt. Berücksichtigt sind alle Anlageklassen von Geschäftshäusern über Shopping-Center und Warenhäuser bis hin zu Fachmarktprodukten. Jörg Ritter, Leiter Einzelhandelsinvestment Deutschland bei Jones Lang LaSalle: „Die gute Stimmung bei den Verbrauchern, die Möglichkeit der geografischen Diversifizierung und die oftmals über lange Jahre gesicherten Mieterträge sprechen unverändert für Investitionen in einzelhandelsgenutzte Immobilien.“ Insgesamt konzentriert sich die Nachfrage auch in diesem Segment eindeutig auf Core. Ein Stück „gefühltes“ Mailand

soll demnächst in Stuttgart entstehen. Milaneo wird das neue Stadtquartier heißen, das ab Herbst 2014 innerstädtisches Wohnen, Einzelhandel, Gastronomie, Hotellerie und Büros miteinander verbinden soll. Die Facts: DGNB-Pilotprojekt für Quartiers-Zertifizierungen, rund 550 Millionen Euro Investitionsvolumen, 420 Wohnungen, ein Hotel und insgesamt rund 43.000 Quadratmeter Verkaufsfläche. Baubeginn soll nach derzeitigem Planungsstand im Frühjahr 2012 sein. Die Eröffnung des Shopping-Centers ist für Herbst 2014 geplant. Die Gesamtfertigstellung soll im Frühjahr 2015 erfolgen. Nach der Eröffnung sollen rund 1.500 neue Arbeitsplätze entstehen. Dr. Christof Glatzel, Vorstand mfi, erklärt die Herausforderungen für Shopping-Center des 21. Jahrhunderts. „Shopping-Center müssen, auch um gegen den wachsenden Online-Handel zu bestehen, Aspekte wie Erlebnis, Emotion und beispielsweise eine Wohlfühlatmosphäre durch eindrucksvolle Architektur bieten.“ Laut einer aktuellen Studie von Savills hat das Angebot an europäischen Shopping-Center-Flächen in den vergangenen sieben Jahren um durchschnittlich 22,4 Prozent zugenommen. Die Neubaufertigstellungen von Shopping-Centern in Europa werden allerdings bis 2013 um durchschnittlich 12,5 Prozent pro Jahr nachgeben, in Deutschland sogar um 21 Prozent.

Bei Supermärkten und Discountern sind hoch frequentierte Lagen mit guter verkehrstechnischer Erreichbarkeit und Sichtbarkeit, gute Anlieferungsmöglichkeiten für Sattelzüge mit 40 Tonnen Gesamtgewicht gefragt – etwa beim Discounter Lidl. „Wir suchen ständig geeignete Flächen“, heißt es. Expansion finde auch an kleinen Standorten ab 5.000 Einwohnern aufwärts mit gutem Einzugsgebiet statt. Die Verkaufsflächen sind bundesweit standardisiert und in der Regel zwischen 700 bis 1.300 Quadratmeter groß.

Bei der Edeka-Gruppe, an Regionalstandorten wie Bremen auch unter der Vertriebschiene „aktiv Markt“ unterwegs, differenziert man nach „Normalkunden“ und sogenannten Taschenkunden in der City, die keine Großeinkäufe durch die Einkaufspassagen schleppen wollen. In aller Regel setzt der Lebensmitteleinzelhändler auf Mindestlaufzeiten von 15 Jahren, an manchen Standorten ist man seit über 75 Jahren als Marke bekannt. Uwe Trocha vom Geschäftsbereich Expansion hat nicht nur in Bezug auf Expansionsgebiet, Einwohnerzahl im Kern- und Einzugsgebiet sowie, je nach Lage, |→



Foto: ECE

**Premium-Hotel.** Am Flughafen Berlin-Brandenburg International entsteht derzeit auch ein Steigenberger Hotel, das pünktlich mit dem Flugbetrieb an den Start gehen soll.



**Wissenschafts-Campus Skylab.** Neuer Meilenstein in der Heidelberger Bahnstadt – und zu 100 Prozent spekulativ gestartet.

Grundstücksgröße und Verkaufsfläche klare Zielvorgaben. Der allgemeine Trend in den Verkaufszahlen sei leicht moderat steigend. In der Wesermetropole sei man beispielsweise im Vergleich zu anderen Regionen noch deutlich unterrepräsentiert. Daher plane man allein hier mittelfristig sieben neue Märkte.

### Konversionsflächen: Eine Ehe auf Zeit

In der Metropolregion Rhein-Neckar werden in naher Zukunft mit dem Abzug der US-Streitkräfte ab 2015 Konversionsflächen von etwa 825 Hektar frei. Die Neugestaltung dieser Areale gilt es zu planen und zu entwickeln. Axel Kunze von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben zieht Parallelen zum wahren Leben: „Konversion ist eine Ehe auf Zeit, die ohne das notwendige Vertrauen zwischen den Partnern nicht funktioniert.“ Wichtigstes Büroprojekt in der Region ist zurzeit wohl das „skylabs“ des Investors, der Max-Jarecki-Stiftung. Das von viel Lokalempathie getriebene 60 Millionen Euro-Investment mit 19.000 Quadratmetern Büro- und Laborflächen ist Meilenstein der Heidelberger Bahnstadt und wurde in diesem Fall ohne vorhandene Infrastruktur zu 100 Prozent spekulativ gestartet. Das Herzstück des neuen Wissenschafts-Campus ist das größte Bauprojekt in der Bahnstadt, einem Areal, das mit 160 Hektar vergleichbar groß ist wie die Hamburger Hafencity.

Die Dieringer & Scheidel-Unternehmensgruppe errichtet in Mannheim in den Quadraten Q 6 und Q 7 ein Stadtquartier, „wie es Mannheim noch nicht gesehen hat“. Auf einer Bruttogrundfläche von etwa 142.000 Quadratmetern wird nach dem Willen aller Beteiligten ein „einzigartiges Shopping-Erlebnis „mit exklusivem Wohnen, Büros, Gesundheit, Wellness und einem Vier-Sterne-Superior-Hotel entstehen. Das Investitionsvolumen beläuft sich hier auf etwa 260 Millionen Euro.

Thomas Beyerle, Head of Research bei der IVG AG, sieht unterm Strich 2012 wenig Platz für spektakuläre neue Projektentwicklungen. Vor allem größere Stadtteilentwicklungen würden für Bewegung beim Neubau sorgen, der deutliche Fokus liege seit geraumer Zeit im Segment Wohnimmobilien, in dem sich die IVG aber bewusst weiterhin raushalte. Am Büromarkt erwartet Beyerle für 2012 bei gleichzeitigem Anlagedruck neue Höchstwerte bei den Kaufpreisen. Nachdem das Konzernergebnis im dritten Quartal 2011 wieder schwarze Zahlen erreichte, könne die IVG wieder aktiver ins Marktgeschehen eingreifen, erläutert Vorstandssprecher Dr. Wolfgang Schäfer. Mit dem Kauf des Objekts „Silberturm“ in Frankfurt/Main Ende Oktober 2011 über eine Investorengemeinschaft unter Führung der IVG konnte auch die Umsetzung der Investment-Plattform-Strategie der IVG Immobilien AG Erfolg aufweisen. Die Deutsche Bahn wird das zuvor von der Dresdner Bank genutzte Objekt (etwa 40 Millionen Euro Invest) 2012 im Wesentlichen beziehen. „Die Themen 2012 und weit darüber hinaus werden – wenn größere Projekte laufen – Refurbishments sein, der Büroneubau weiter zurückgeschraubt werden“, so Beyerle.

### Münchener Lebensart

Richtfest konnte kürzlich das „Palais an der Oper“ im Zentrum Münchens verkünden. LBBW Immobilien und Accumulata Immobilien Development investieren rund 350 Millionen Euro. Nach der für Herbst 2012 geplanten Fertigstellung sollen 23.000 Quadratmeter Nutzfläche für Büros, Wohnungen und Einzelhandel zur Verfügung stehen. Erste Nutzer stehen fest: Der Taschenhersteller Louis Vuitton wird eine 1.300 Quadratmeter große Filiale eröffnen und seine Deutschlandzentrale von Düsseldorf nach München verlegen. ←|

# Aktuelles Recht

## Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen  
seit 1997 finden Sie unter



[www.immobilienwirtschaft.de](http://www.immobilienwirtschaft.de)  
unter: Rechtsprechungsdatenbank

## Wohnungseigentumsrecht

Das Hochverwaltungskommissar  
■ 2011

- 73.1 Heizkostenverteilung**  
Eingeschränkter Ermessensspielraum bei Abänderung
- 73.2 Zweckbestimmung**  
Keine Wohnnutzung eines „Hobbyraums“
- 74.1 Anwaltsgebühren**  
Anwalt erhält Mehrvertretungsgebühr  
bei Anfechtungsklage
- 74.2 Verwalterbestellung**  
Unzulässige Beschränkung bei vereinbarten  
Sonderhonoraren in der Teilungserklärung
- 74.3 Rohrsanierung**  
Keine Epoxidharzbeschichtung bei Rohrrinnensanierung
- 75.1 Jahresabrechnung**  
Gesonderte Heizkostenabrechnung in  
Einzelabrechnungen zu berücksichtigen

## Maklerrecht

- 72.1 Stillschweigender Maklervertrag**  
Ausdrückliches Provisionsverlangen immer erforderlich

## Mietrecht

ALMUT KONIG  
Rechtsanwältin

- 75.2 Modernisierungserhöhung**  
Fälligkeit des Modernisierungszuschlags  
vor Rechnungsbegleichung
- 76.1 Winterdienst**  
Vergütungsanspruch auch bei Schlechterfüllung  
des Winterdiensts
- 76.2 Kautions**  
Verjährung des Rückzahlungsanspruchs  
einer überzahlten Kautions
- 77.1 Ersatzansprüche**  
Fehlende Verpflichtung zu Schönheitsreparaturen
- 77.2 Asbestbelastung**  
Asbest in Trennwänden: Keine Mietminderung
- 77.3 Geschäftsraummiets**  
Fristlose Kündigung bei Weigerung  
Umsatznachweise vorzulegen

## Urteil des Monats

### Stillschweigender Maklervertrag

Ein Maklervertrag kommt nur dann zustande, wenn ausdrücklich eine Provision verlangt wird.



**Der stillschweigende Abschluss eines Maklervertrags erfordert auch dann ein ausdrückliches Provisionsverlangen, wenn dem Kunden das nunmehr hinsichtlich der Größe und Eigentumsverhältnisse veränderte Grundstück Jahre zuvor provisionspflichtig angeboten wurde.**

OLG Frankfurt am Main, Urteil vom 25.3.2011, Az.: 19 U 217/10

**Fakten:** Der Makler hatte erfolgreich den Nachweis einer Kaufgelegenheit über ein Hausgrundstück erbracht. Das entsprechende Objekt war dem Käufer bereits drei Jahre zuvor von dem Makler angeboten worden, wobei es damals jedoch noch nicht bebaut war. Der Käufer hatte vom Erwerb des Grundstücks Abstand genommen. Zum damaligen Zeitpunkt hatte der Makler ausdrücklich darauf hingewiesen, dass im Fall des Abschlusses des notariellen Kaufvertrags eine Provision in bestimmter Höhe an ihn zu zahlen sei. Ob im Vorfeld des aktuellen Nachweises eine entsprechende Aufklärung erfolgte, konnte der Makler nicht mehr sagen. Der Käufer jedenfalls bestritt das. Dem Makler konnte die Pro-

vision vorliegend nicht zugesprochen werden. Es bedarf stets eines objektbezogenen Hinweises des Maklers auf die Provisionspflichtigkeit seiner Maklertätigkeit. Ohne einen solchen objektbezogenen Hinweis kann der Maklerkunde im Einzelfall davon ausgehen, dass der Makler bereits aufgrund eines Maklervertrags mit dem Anbieter der konkreten Immobilie von diesem vergütet wird. Der Umstand, dass der Makler den Erwerber anlässlich seiner erfolglos gebliebenen Maklertätigkeit drei Jahre zuvor auf die Provisionspflichtigkeit seiner Maklertätigkeit hingewiesen hatte, reichte nicht aus. Insoweit fehlte bereits der zeitliche Zusammenhang zu der aktuellen Nachweistätigkeit, um eine Fortwirkung des Provisionsversprechens annehmen zu können. Des Weiteren lag der neuerlichen Nachfrage des Erwerbers auch ein neues Kaufinteresse zugrunde. Auch an einer wirtschaftlichen Identität des nachgewiesenen Grundstückes mit dem drei Jahre zuvor besichtigten Grundstück fehlte es, weil sich die das Kaufobjekt betreffenden Verhältnisse zwischenzeitlich wesentlich geändert hatten. Eine wesentliche Verän-

derung des Grundstücks lag vor, da nunmehr ein Hausgrundstück und nicht nur ein Baugrundstück zum Verkauf stand. Auch hatte inzwischen der Grundstückseigentümer gewechselt. Diese Umstände erforderten den Abschluss eines neuen Maklervertrags, mithin auch ein neues ausdrückliches Provisionsverlangen.

**Fazit:** Stets erfordert ein konkludent geschlossener Maklervertrag, dass der Makler vor seiner Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit auf die Provisionspflichtigkeit seiner Tätigkeit ausdrücklich hinweist und der Maklerkunde in Kenntnis dessen Leistungen des Maklers in Anspruch nimmt und diese sonach ursächlich sind für den Abschluss des Hauptvertrags. Wie die Entscheidung deutlich macht, gilt dies objektbezogen für jedes vom Makler angebotene Objekt. Wurde dem Maklerkunden ein nunmehr erworbenes Objekt bereits einmal angeboten, hatte er aber ausdrücklich Abstand von einem Erwerb genommen, bedarf es auch in diesem Fall eines erneuten ausdrücklichen Provisionsverlangens, will der Makler nicht leer ausgehen.



# Wohnungseigentumsrecht

## Heizkostenverteilung [73.1]

### Eingeschränkter Ermessensspielraum bei Abänderung

**Die Entscheidungsfreiheit der Wohnungseigentümer über die Abänderung eines Kostenverteilungsschlüssels nach § 16 Abs. 3 WEG ist durch den nach der Heizkostenverordnung zulässigen Maßstab begrenzt. Die Vorschriften der Heizkostenverordnung sind gemäß § 3 Satz 1 Heizkostenverordnung im Verhältnis der Wohnungseigentümer zwingend anzuwenden. Da es sich bei § 7 Abs. 1 Satz 2 HeizKV um eine zwingende Norm handelt, die für alle Gebäude, die die tatbestandlichen Voraussetzungen erfüllen, für Abrechnungsperioden ab dem 1. Januar 2009 gilt, haben die Wohnungseigentümer bei der Kostenverteilung keinen Ermessensspielraum mehr.**

AG Düsseldorf, Urteil vom 21.3.2011, Az.: 292a C 7251/10

**Fakten:** Die Eigentümergemeinschaft wird durch ein Blockheizwerk mit Wärme und Warmwasser versorgt. Die Heizungsanlage steht im Eigentum des Energieversorgers. Die Heizkosten wurden in der Vergangenheit zu 50 Prozent nach Wohnfläche und zu 50 Prozent nach erfasstem Verbrauch auf die Eigentümer umgelegt. Auch die in die Jahresabrechnung 2009 eingestellten Heizkosten wurden zu 50 Prozent nach Wohnfläche und zu 50 Prozent nach gemessenem Verbrauch abgerechnet. Sowohl in einer Eigentümerversammlung als auch mit entsprechendem Schreiben wies ein Eigentümer die Verwalterin darauf hin, dass die Heizkosten aufgrund der seit 1.1.2009 in Kraft getretenen novellierten Heizkostenverordnung seiner Meinung nach zwingend zu 70 Prozent nach Verbrauch und zu 30 Prozent nach Wohnfläche umzulegen seien. Trotzdem wurde die Abrechnung der Heizkosten wie praktiziert beschlossen. Dieser Beschluss wurde seitens des Eigentümers angefochten – mithin erfolgreich.

Der angefochtene Beschluss hatte den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung nicht entsprochen. Die Voraussetzungen für die Anwendbarkeit des § 7 Abs. 1 Satz 2 HeizKV, nämlich ein Gebäude, das das Anforderungsniveau der Wärmeschutzverordnung vom 16. August 1994 nicht erfüllt, mit einer Öl- oder Gasheizung versorgt wird und in dem die freiliegenden Leitungen der Wärmeverteilung überwiegend gedämmt sind, waren unstrittig gegeben. Die Eigentümer waren daher vorliegend nicht berechtigt, im Hinblick auf die Heizkosten einen von § 16 Abs. 2 WEG abweichenden Kostenverteilungsschlüssel durch Stimmenmehrheit zu beschließen. Denn die Entscheidungsfreiheit der Eigentümer über die Abänderung eines Kostenverteilungsschlüssels nach § 16 Abs. 3 WEG ist durch den nach der Heizkostenverordnung zulässigen Maßstab begrenzt. Die Vorschriften der Heizkostenverordnung sind gemäß § 3 Satz 1 Heizkostenverordnung im Verhältnis

der Eigentümer zwingend anzuwenden. Da es sich bei § 7 Abs. 1 Satz 2 HeizKV um eine zwingende Norm handelt, die für alle Gebäude, die die tatbestandlichen Voraussetzungen erfüllen, für Abrechnungsperioden ab dem 1. Januar 2009 gilt, haben die Eigentümer bei der Kostenverteilung keinen Ermessensspielraum mehr. Hieraus ergibt sich ein Anspruch des klagenden Eigentümers aus § 21 Abs. 4 WEG auf eine Verteilung der Heizkosten zu

70 Prozent nach Verbrauch, denn nur eine der Heizkostenverordnung genügende Abrechnung entspricht dem Interesse der Gesamtheit der Eigentümer.

**Fazit:** Die Grundsätze dieser Entscheidung sind im Übrigen auch für eine Wärmeversorgung im Rahmen eines sogenannten Wärme-Contractings zu beachten, was sich auch aus dem Wortlaut der Bestimmung des § 7 Abs. 3 HeizKV ergibt.

## Zweckbestimmung [73.2]

### Keine Wohnnutzung eines „Hobbyraums“

**Es entspricht allgemeiner Auffassung in Rechtsprechung und Literatur, dass die Nutzung eines in der Teilungserklärung als Teileigentum und Hobbyraum ausgewiesenen Raums zu – nicht nur vorübergehenden – Wohnzwecken unzulässig ist.**

BGH, Beschluss vom 16.6.2011, Az.: V ZA 1/11

**Fakten:** Ein Ehepaar ist Eigentümer einer Wohnung sowie eines im Untergeschoss der Wohnanlage gelegenen und in der Teilungserklärung als Teileigentum und Hobbyraum bezeichneten Raums. Zwei ihrer drei Kinder übernachteten in dem Hobbyraum. Die Eigentümergemeinschaft nahm das Ehepaar auf Unterlassung dieser Nutzung in Anspruch – mithin erfolgreich. Bei der in der Teilungserklärung ausgewiesenen Bezeichnung als Hobbyraum handelt es sich um eine Zweckbestimmung mit Vereinbarungscharakter. Eine abweichende Nutzung ist deshalb nur zulässig, wenn sie bei typisierender Betrachtung nicht mehr beeinträchtigt als die in der Teilungserklärung vorgesehene Nutzung. Insoweit entspricht es allgemeiner Auffassung in Rechtsprechung und Literatur, dass

die Nutzung eines in der Teilungserklärung als Teileigentum und Hobbyraum ausgewiesenen Raums zu nicht nur vorübergehenden Wohnzwecken unzulässig ist. Die Wohnnutzung stellt insoweit eine intensivere und konfliktrichtigere Nutzung dar. Unerheblich ist, ob es im konkreten Fall zu Beeinträchtigungen kommt.

**Fazit:** Unerheblich ist auch, ob etwa eine entsprechende behördliche Genehmigung zur Umnutzung vorliegt. Diese ist nämlich im Verhältnis des Wohnungseigentümers zur Gemeinschaft bedeutungslos. Weiter kann ein entsprechender Unterlassungsanspruch nicht verjähren. Dies folgt daraus, dass die Verjährungsfrist bei einem auf dauernde Unterlassung gerichteten Anspruch mit jeder Zuwiderhandlung neu beginnt.

**Anwaltsgebühren [74.1]****Anwalt erhält Mehrvertretungsgebühr bei Anfechtungsklage**

Dem Rechtsanwalt, der die übrigen Eigentümer in einem Beschlussanfechtungsprozess vertritt, steht die Mehrvertretungsgebühr nach Nr. 1008 RVG-VV zu. Der Umstand, dass der Verwalter dem Rechtsanwalt der übrigen Eigentümer Auftrag zu deren Vertretung erteilt hat, kommt keine Bedeutung zu. Die Mehrvertretungsgebühr fällt immer dann an, wenn der Rechtsanwalt für mehrere Auftraggeber tätig geworden ist. Ob es einen oder mehrere Auftraggeber gibt, hängt nicht davon ab, wer dem Anwalt den Auftrag erteilt hat. Auch wenn eine Person für eine Personenmehrheit den Auftrag erteilt, sind die mehreren Personen Auftraggeber des Rechtsanwalts. Daran ändert nichts, dass das gerichtliche Verfahren über die Beschlussanfechtung einem Verbandsprozess ähnelt. Entscheidend ist, dass in dem Individualprozess gegen die übrigen Eigentümer mehrere Personen – und nicht etwa der „Rest des Verbands“ – als notwendige Streitgenossen auf der Beklagtenseite stehen und sich anwaltlich vertreten lassen.

BGH, Beschluss vom 15.9.2011, Az.: V ZB 39/11

**Verwalterbestellung [74.2]****Unzulässige Beschränkung bei vereinbarten Sonderhonoraren in der Teilungserklärung**

Die Festlegung einer Zusatzvergütung entsprechend der HOAI für den Verwalter im Fall von Sanierungsarbeiten in der Teilungserklärung ist geeignet, die Bestellung eines geeigneten gewerblichen Verwalters zu den verkehrsüblichen Bedingungen für die Zukunft zu beeinträchtigen und berührt damit den Kernbereich der nicht abdingbaren Bestimmung des § 20 Abs. 2 WEG.

OLG Frankfurt/Main, Beschluss vom 10.11.2010, Az.: 20 W 309/07

**Fakten:** Die Teilungserklärung sieht folgende Regelung vor: „Werden am gemeinschaftlichen Eigentum Reparaturen mit einem Wert von über 5.000 Euro ausgeführt, so hat der Verwalter Anspruch auf eine zusätzliche Vergütung. Diese berechnet sich nach der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI).“ Diese Bestimmung ist nichtig. Nach ihr sind nämlich die Eigentümer grundsätzlich verpflichtet, ihre Zustimmung zum Abschluss eines den vereinbarten Richtlinien entsprechenden Verwaltervertrags zu erteilen. Dies verstößt aber gegen den

Grundsatz der Unabdingbarkeit der Verwalterbestellung in § 20 Abs. 2 WEG. Nichtig sind jedenfalls auch Regelungen in einer Gemeinschaftsordnung, die die Bestellung eines Verwalters zu den üblichen Bedingungen mittelbar ausschließen oder erschweren.

**Fazit:** Die gesetzliche Kompetenz der Eigentümerversammlung zur Bestellung eines Verwalters zu den ortsüblichen Bedingungen kann durch Regelungen in der Teilungserklärung beziehungsweise der dazugehörigen Gemeinschaftsordnung nicht wirksam beschränkt werden.



Vorsicht Innenrohrsanierung. Kein Epoxidharz verwenden.

**Rohrsanierung [74.3]****Keine Epoxidharzbeschichtung bei Rohrrinnensanierung**

Epoxidharz enthält Komponenten, die gesundheitsschädlich sind. Es kann daher das Gleichgewicht des Hormonsystems des Menschen stören. Wird bei einer Innenrohrsanierung eine Epoxidharzbeschichtung vorgenommen, rechtfertigt dies daher eine monatliche Mietminderung von 20 Prozent.

AG Köln, Urteil vom 20.4.2011, Az.: 201 C 546/10

**Fakten:** Vorliegend wurde eine erforderliche Wasserrohrsanierung durchgeführt. Dabei wurde eine Epoxidharzbeschichtung im Inneren der Rohre aufgebracht. Einer der Mieter minderte deshalb die Miete. Er war der Auffassung, nunmehr liege ein Mangel der Mietsache vor, da die Beschichtung das menschliche Hormonsystem beeinträchtigt. Das Gericht gab dem Mieter recht. Der Mieter war zur Minderung der Miete in Höhe von 20 Prozent monatlich berechtigt, da die Rohrrinnensanierung mithilfe des Baustoffs Epoxidharz vorgenommen wurde und Epoxidharz Komponenten enthält, die gesundheitsschädlich sind. Das Gericht bezog sich dabei auf einen Artikel der freien Enzyklopädie Wikipedia zum Thema Epoxidharz. Danach besteht die Harzkomponente aus den Stoffen Bisphenol A und Epichlorhydrin. Bisphenol A wird als endokriner Disruptor

verdächtig, was bedeutet, dass dieser Stoff wie ein Hormon wirken und so das Gleichgewicht des Hormonsystems des Menschen stören kann. Gerichtsbescheid war ferner, dass solche endokrinen Disruptoren schon in geringsten Mengen zu Störungen im endokrinen System führen können. Der Stoff Epichlorhydrin ist laut Wikipedia weiterhin bekannt als giftig und im Tierversuch krebserzeugend. Daher stand zur Überzeugung des Gerichts fest, dass das Wasser in der Wohnung des Mieters als Trinkwasser nicht und zur Körperhygiene nur bedingt geeignet war.

**Fazit:** Für Verwalter heißt es insoweit aufgepasst: Steht eine Rohrsanierung an, sollte selbstverständlich auf den Baustoff Epoxidharz verzichtet werden. Die Eigentümer sind unbedingt entsprechend aufzuklären, um eine verlässliche Grundlage für ihre Beschlussfassung zu haben.

## Jahresabrechnung [75.1]

### Gesonderte Heizkostenabrechnung in Einzelabrechnungen zu berücksichtigen

**Auch eine gesondert erstellte Heizkostenabrechnung muss in den Jahresgesamt- und in den Jahreseinzelnabrechnungen berücksichtigt und es müssen zumindest in den Jahreseinzelnabrechnungen Jahresendsalden ausgewiesen werden. Andernfalls widersprechen sowohl die gesonderte Heizkostenabrechnung als auch die Jahresrestabrechnung einer ordnungsgemäßen Verwaltung und sind für unwirksam zu erklären.**

LG München I, Urteil vom 8.8.2011, Az.: 1 S 4470/11

**Fakten:** Vorliegend ist die Jahresabrechnung aufgeteilt in eine gesonderte Heizkostenabrechnung und eine Restjahresabrechnung. Die Heizkostenabrechnung umfasst dabei nur die zweite Jahreshälfte, die Restabrechnung betrifft das gesamte Wirtschaftsjahr. Ein Eigentümer hatte den Genehmigungsbeschluss über diese „Jahresabrechnung“ angefochten. Vor dem Amtsgericht hatte er insoweit Erfolg, dass der Genehmigungsbeschluss lediglich hinsichtlich der „Restjahresabrechnung“ für ungültig erklärt wurde. Mit seiner Berufung begehrte der Eigentümer, dass auch die Genehmigung der Heizkostenabrechnung für ungültig erklärt wird. Seine Berufung hatte Erfolg. Die Genehmigung der Jahresabrechnung war auch hinsichtlich der Heizkosten für ungültig zu erklären. Dies folgte bereits daraus, dass das Amtsgericht mit Ausnahme der Heizkosten die Genehmigung der Jahresabrechnung für ungültig erklärt hatte. Insoweit verblieb letztlich nur noch eine einzelne Position der Abrechnung. Eine singuläre Ausgabenposition ist aber keine Abrechnung mehr, auch kein selbstständiger Rest einer solchen. Sie kann also nicht isoliert aufrecht erhalten bleiben. Vielmehr ist aufgrund der Fehlerhaftigkeit

der Jahresabrechnung diese insgesamt für ungültig zu erklären. Auch widersprach die Abtrennung der Heizkostenabrechnung von der Restabrechnung ordnungsgemäßer Verwaltung. Sie ist schon mit dem Wortlaut des § 28 Abs. 3 WEG unvereinbar, wonach eine Jahresabrechnung zu erstellen ist, nicht mehrere Teilabrechnungen. Die Aufteilung hat überdies zur Folge, dass kein Gesamtsaldo ausgewiesen wird, der das Gesamtergebnis des Wirtschaftsjahres für die WEG und das Einzelergebnis für den Eigentümer ausweist.

**Fazit:** Die gesamte Abrechnung ist deswegen für den Eigentümer auch nicht mehr verständlich. Ein Abgleich mit dem tatsächlichen Kontostand wird durch die Aufspaltung in mehrere Teilabrechnungen erheblich erschwert. Die Nachvollziehbarkeit des Rechenwerks wird noch dadurch vermindert, dass der Heizkostenabrechnung ein anderer Abrechnungszeitraum als der Restabrechnung zugrunde lag. Die Begrenzung der Heizkostenabrechnung auf die zweite Hälfte des Abrechnungsjahres stellte einen Verstoß gegen die Grundsätze ordnungsgemäßer Verwaltung dar. Nach § 28 Abs. 5 WEG ist das ganze Jahr abzurechnen.

## Mietrecht

### Modernisierungserhöhung [75.2]

#### Fälligkeit des Modernisierungszuschlags vor Rechnungsbegleichung

**Der Vermieter kann den Modernisierungszuschlag ab Fertigstellung der Arbeiten und noch vor Begleichen der Rechnungen vom Mieter verlangen. Der Vermieter muss die Kosten abziehen, die er fiktiv für konkret fällige Instandsetzungsarbeiten erspart hat.**

LG Berlin, Urteil vom 31.5.2011, Az.: 63 S 433/10

**Fakten:** Der Mieter hatte die vom Vermieter verlangte Modernisierungserhöhung nicht bezahlt, der Vermieter verlangt Zahlung der Mietrückstände. Das Gericht gibt dem Vermieter in diesem Fall recht. Der Mieter hat nämlich nicht dargelegt, welche konkreten Kostenpositionen er aus den Aufstellungen des Vermieters bestreitet. Der Vermieter hatte detaillierte Tabellen vorgelegt, aus denen sich die einzelnen Gewerke und Einzelleistungen sowie die Aufteilung in Instandsetzungs- und Modernisierungskosten ergeben. Der Vermieter muss von den Modernisierungskosten nur solche Kosten abziehen, die er fiktiv für konkret fällige Instandsetzungskosten gespart hat. Der Mieter hätte im Einzelnen begründen müssen, bei welchen Positionen der Instandsetzungsanteil fehlerhaft ermittelt worden sein soll. Entgegen dem vom Mieter eingebrachten Privatgutachten kommt es hinsichtlich der Baukosten auf die tatsächlich beim Vermieter angefallenen Baukosten und nicht auf „marktübliche Einheitspreise“ an. Der Sachverständige hatte hier auch solche Instandsetzungskosten abgezogen,

die nach der durchschnittlichen Lebenserwartung der verschiedenen Bauteile erst zukünftig fällig geworden wären. Für die Umlagefähigkeit der Modernisierungskosten kommt es auch nicht darauf an, ob diese von dem Vermieter bereits an die Werkunternehmer bezahlt wurden. Es reicht, dass die Kosten mit Herstellung des Werks im Rahmen des Werkvertrags angefallen sind.

**Fazit:** Die gesetzliche Regelung soll dem Vermieter einen ausreichenden Anreiz dafür bieten, in die Modernisierung des Wohnungsbestands zu investieren. Um möglichst zeitnah die Umlage der Modernisierungskosten zu erreichen, sollte der Vermieter im Vorfeld die voraussichtlichen Kosten gut kalkulieren und dem Mieter drei Monate vor Baubeginn möglichst exakt mitteilen. Sobald die Bauarbeiten beendet sind, kann der Vermieter die für die Wohnung des Mieters jeweils entstandenen Kosten zu elf Prozent jährlich in Form einer monatlichen Mieterhöhung auf den Mieter umlegen. In der Mieterhöhung muss der Vermieter die für die einzelnen Gewerke

und Einzelleistungen entstandenen Kosten auflisten und von den Kosten die jeweils fiktiv gesparten Instandhaltungskosten abziehen. Dabei muss er nur die zum Zeitpunkt der Modernisierungsarbeiten konkret notwendigen Instandsetzungskosten abziehen. Bei der Umlage der Modernisierungskosten kommt es jedoch nur auf die konkret angefallenen Kosten an. Es gibt keinerlei Beschränkung des Vermieters auf marktübliche Baukosten. Entscheidend ist, dass die Baumaßnahmen eine Moder-

nisierung im Sinne des BGB darstellen.

Die Entscheidung hat hier nicht berücksichtigt, dass der Vermieter öffentliche Fördermittel ebenfalls in Abzug bringen muss. Hat der Vermieter die Mieterhöhungskosten nicht konkret drei Monate vor Baubeginn schriftlich mitgeteilt oder liegt die tatsächliche Mieterhöhung über zehn Prozent über der angekündigten Erhöhung, verschiebt sich die Fälligkeit der Mieterhöhung um weitere sechs Monate auf neun Monate ab Fertigstellung der Bauarbeiten.

### Winterdienst [76.1]

#### Vergütungsanspruch auch bei Schlechterfüllung des Winterdienstes

**Der Winterdienstvertrag ist ein Geschäftsbesorgungsvertrag mit dienstvertraglichem Charakter. Bei Schlechterfüllung entfällt der Vergütungsanspruch nicht nach § 326 BGB.**

LG Berlin, Urteil vom 22.6.2011, Az.: 85 S32/11

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Folgen der Schlechterfüllung eines Winterdienstvertrags. Der Vertrag war auf die Übernahme der Pflicht zur Schnee- und Glättebekämpfung und der Verkehrssicherungspflicht nach dem Straßenreinigungsgesetz gerichtet. Der Winterdienst wurde häufig verzögert und nicht in ausreichendem Umfang geleistet. Das Gericht stellt klar, dass der Winterdienstvertrag ein Geschäftsbesorgungsvertrag mit dienstvertraglichem und nicht mit werkvertraglichem Charakter ist. Geschuldet waren damit Maßnahmen, bei deren Beachtung sich der für Dritte gefahrlose Zustand des Gehwegs einstellt und nicht ein bestimmter Erfolg. Der Vergütungsanspruch ist nicht gemäß § 326 Abs. 1

BGB wegen Nichterfüllung entfallen, da diese der hier vorliegenden Schlechterfüllung nicht entspricht. Im Rahmen des Dienstvertrags wird auch die Schlechterfüllung als Erfüllung angesehen.

**Fazit:** Beim Dienstvertrag ist die Arbeitsleistung als solche geschuldet, beim Werkvertrag die Herbeiführung eines vereinbarten gegenständlich fassbaren Arbeitsergebnisses. Beim Dienstvertrag wird nur die Tätigkeit, beim Werkvertrag der Erfolg geschuldet. Trotz des schlecht geleisteten Winterdienstes muss der Vermieter die vereinbarte Vergütung bezahlen, auch die Folgekosten für die Schlechtleistung muss er selbst tragen. Dem Vermieter bleibt nichts anderes, als den Winterdienstvertrag zu kündigen.

### Kautions [76.2]

#### Verjährung des Rückzahlungsanspruchs einer überzahlten Kautions

**Soweit die vom Mieter einer Wohnung erbrachte Kautions drei Monatsmieten übersteigt, steht ihm – unabhängig von der Beendigung des Mietverhältnisses und der Rückgabe der Mietsache – ein Bereicherungsanspruch zu, der binnen drei Jahren seit Ablauf des Jahres verjährt, in dem der Mieter den überschüssigen Betrag gezahlt hat.**

BGH, Urteil vom 1.6.2011, Az.: VIII ZR 91/10

**Fakten:** Die Parteien streiten über die Rückzahlung einer Kautionsüberzahlung. Zu Beginn des Mietverhältnisses hatte der Mieter eine Kautions in Höhe von sechs Monatsmieten erbracht. Wegen regelmäßig unpünktlicher Mietzahlungen hatte der Vermieter das Mietverhältnis fristlos, hilfsweise ordentlich gekündigt. Der Mieter widersprach der Kündigung und gestattete dem Vermieter, einen Teilbetrag aus der Kautions als Vorauszahlung auf die künftige Miete zu verwenden. Der Vermieter kündigte erneut und begehrt im Klageweg Räumung und Herausgabe der Mieträume. Widerklagend verlangt der Mieter Rückzahlung der überzahlten Kautionsanteile. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Das Mietverhältnis ist wirksam gekündigt. Dass der Mieter dem Vermieter gestattete, einen Teilbetrag aus der überzahlten Kautions als Vorauszahlung auf die künftige Miete anzurechnen, kann die regelmäßig verzögert und wiederholt unvollständige Mietzahlung nicht ausgleichen. Der Vermieter muss den überzahlten Kautionsbetrag nicht zurückzahlen, auch soweit er die nach § 551 Abs. 1 BGB zulässige Höchstgrenze von drei Monatsmieten übersteigt. Der Vermieter hat insoweit die Einrede der

Verjährung erhoben. Die Kautionsabrede war unwirksam, soweit sie die bei einem Wohnraum-Mietverhältnis maximal zulässige Höhe von drei Monatsmieten überstieg. Der daraus resultierende Bereicherungsanspruch verjährt aber in drei Jahren mit Ablauf des Jahres, in welchem der Mieter von den den Anspruch begründenden Umständen erfahren hat. Auf die Kenntnis der Rechtswidrigkeit der Vereinbarung kommt es ebenso wenig an wie auf die Kenntnis des Bereicherungsanspruchs.

**Fazit:** Der BGH weist auf die für die fristlose Kündigung wegen Pflichtverletzung gemäß § 543 Abs. 3 BGB notwendige erfolglose Abmahnung hin, welche hier allerdings erfolgt war. Hinsichtlich der Verjährung des Kautionsrückzahlungsanspruchs stellt der BGH klar, dass die Verjährung beginnt, wenn der Mieter einen Betrag als Kautions bezahlt, welcher drei Monatsmieten übersteigt. Auf die rechtliche Einordnung der Rechtsfolgen dieser Zahlung durch den Mieter kommt es nicht an, er muss also nicht erkennen, dass ihm durch die Überzahlung des gesetzlich zulässigen Kautionsbetrags ein Zahlungsanspruch aus ungerechtfertigter Bereicherung zusteht.

### Ersatzansprüche [77.1]

#### Fehlende Verpflichtung zu Schönheitsreparaturen

**Ersatzansprüche des Mieters wegen Schönheitsreparaturen, die er während des Mietverhältnisses ausgeführt hat, weil er dache dazu verpflichtet zu sein, verjähren nach § 548 Abs. 2 BGB binnen sechs Monaten ab Beendigung des Mietverhältnisses.**

BGH, Urteil vom 4.5.2011, Az.: VIII ZR 195/10



Schönheitsreparaturen. Ersatzanspruch des Mieters verjährt schnell

**Fakten:** Der Mietvertrag aus dem Jahr 2000 enthielt eine Formalklausel, die den Mieter zur Durchführung von Schönheitsreparaturen nach einem starren Fristenplan verpflichtete. Die Mieter ließen die Wohnung am Ende des Mietverhältnisses vor der Rückgabe für knapp 2.700 Euro renovieren. Später erfuhren sie, dass sie zur Ausführung dieser Arbeiten wegen der Unwirksamkeit der Schönheitsreparaturklausel nicht verpflichtet gewesen waren. Der Vermieter wendet gegen den geltend gemachten Ersatzanspruch Verjährung ein. Der BGH bestätigt den Vermieter in seinem Recht: Der wegen der rechtsgrundlos durchgeführten Schönheitsreparaturen geltend gemachte Ersatzanspruch unterliegt der kurzen Verjährungsfrist des

§ 548 Abs. 2 BGB. Danach verjähren sämtliche Ansprüche des Mieters auf Ersatz von Aufwendungen oder auf Gestattung der Wegnahme einer Einrichtung in sechs Monaten nach der Beendigung des Mietverhältnisses, auch solche, die dem Mieter aufgrund einer unwirksamen Vertragsklausel entstanden sind. Für den Beginn der Verjährungsfrist kommt es nur auf den Zeitpunkt der Beendigung des Mietverhältnisses und nicht auf den Zeitpunkt der Kenntnis von der Unwirksamkeit der Formalklausel an.

**Fazit:** Die kurze Verjährung soll bald nach Beendigung des Mietverhältnisses Klarheit über bestehende Ansprüche im Zusammenhang mit dem Zustand der Mietsache schaffen.

### Asbestbelastung [77.2]

#### Asbest in Trennwänden: Keine Mietminderung

**Asbestfasern in Trennwänden der Mietwohnung stellen einen Mietmangel dar, der den Vermieter zur Instandsetzung verpflichtet. Ist die aus der Faserbelastung resultierende Gebrauchsbeeinträchtigung unerheblich, kommt eine Mietminderung nicht in Betracht.**

LG Berlin, Urteil vom 3.12.2010, Az.: 63 S 42/10

**Fakten:** Die Asbestbelastung beeinträchtigt zwar den vertraglich geschuldeten Gebrauch der Räume. Das bloße Vorhandensein von Asbest in festgebundener Form stellt für sich allein

aber keinen erheblichen Mangel dar.

**Fazit:** Werden (Möbelbefestigung) nur wenige Fasern freigesetzt, besteht meist keine konkrete Gefahr.

### Geschäftsraummiete [77.3]

#### Fristlose Kündigung bei Weigerung Umsatznachweise vorzulegen

**Verweigert der Geschäftsraummieter bei vereinbarter Umsatzmiete die Vorlage testierter Jahresabschlüsse und anderer Umsatznachweise, kann der Vermieter den Mietvertrag fristlos kündigen.**

LG Berlin, Urteil vom 25.3.2011, Az.: 12 O 449/10

**Fakten:** Der Vermieter eines Verkaufspavillons in einem Bahnhofsgebäude kündigte dem Mieter fristlos, nachdem sich dieser geweigert hatte, seine Umsatzzahlen anhand testierter Jahresabschlüsse oder anderweitig zuverlässig nachzuweisen. Im Mietvertrag war eine Umsatzmiete vereinbart, auf die eine monatliche Festmiete geleistet wird. Der Mieter ist nach dem Mietvertrag verpflichtet, dem Vermieter seine Umsatzzahlen zu melden, anhand derer die eigentliche Umsatzmiete berechnet wird. Die Modalitäten zur Meldung der Umsätze sind ebenfalls vertraglich geregelt. Der Vermieter hatte Zweifel an der Richtigkeit der vom Mieter übermittelten Umsatzzahlen. Selbst wenn die Vorlage der Gewinn- und

Verlustrechnung nicht ausdrücklich als erforderlicher Nachweis zum Beleg der Umsatzzahlen im Mietvertrag aufgeführt ist, ergibt eine verständige Auslegung des Vertrags die Pflicht zu deren Vorlage auf Verlangen des Vermieters. Die Verweigerung der Einsichtnahme in diese Unterlagen stellt eine wesentliche Vertragsverletzung des Mieters dar, welche nach zuvor erfolgter Abmahnung zur fristlosen Kündigung berechtigt.

**Fazit:** Die Entscheidung hinsichtlich der Fristlosigkeit der Kündigung ist streng und erklärt sich wohl dadurch, dass die Vereinbarungen hinsichtlich der Mietzahlung als eine der wichtigsten Vertragsbestandteile zu werten sind.

## Mein Klassiker

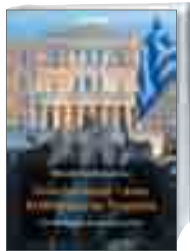


Helmut Kurz ist Fondsmanager von Immobilienaktienfonds beim Bankhaus Ellwanger & Geiger.

## Griechenland – eine europäische Tragödie

**Buch von Wassilis Aswestopoulos**

Die Schuldenkrise in Griechenland beherrscht die Nachrichten. Die Vielzahl der Empfehlungen, wie mit der Verschuldung Griechenlands umzugehen ist, sind erdrückend und leider bleiben viele Ratschläge oberflächlich. Als Manager von REIT- und Immobilienaktienfonds bin



„Ich schätze das Buch, weil es eine erfrischende Mischung ist. Der Autor verliert sich nicht im Theoretischen, sondern nennt alle Details.“

ich am Kapitalmarkt aktiv. Daher reichen mir oberflächliche Informationen zu Geschehnissen nicht aus. Es ist als Fondsmanager wichtig, sich selbst ein genaues Bild der Lage zu machen. Auf fundierte, aber dennoch unterhaltsame Weise gelingt das mit dem Buch „Griechenland – eine europäische Tragödie“. Der Autor, Wassilis Aswestopoulos, ist in Deutschland geboren und aufgewachsen, sein Vater ist gebürtiger Grieche. Dieser besondere Hintergrund ermöglicht ihm eine differenzierte Auseinandersetzung mit dem Thema.

Aswestopoulos beschreibt, wie es zu der aktuellen Misere kommen konnte. Er kritisiert die Machtverhältnisse in Griechenland, wo seit mehr als 100 Jahren nur wenige Familien-Clans das Sagen

haben. Er legt den Finger auf jede Wunde, sei es Vetternwirtschaft, Korruption, Bürokratiemonster oder Subventionsabhängigkeit. Doch er verteufelt das Land nicht, sondern benennt ebenso klar die Probleme, die erst die Europäische Union nach Griechenland gebracht hat.

In der gegenwärtigen Lage gibt es nach Ansicht des Autors nur eine Lösung: Einen klaren Schnitt für Griechenland. An einer geordneten Insolvenz führe kein Weg vorbei, denn das Land renne fortwährend hinter seinem Schuldendienst her. Damit trifft er auch meine Meinung. Zugegeben: Die Gläubiger würden von einem solchen Schritt hart getroffen. Hier müssten vermutlich einige Staaten eingreifen, um systemrelevante Banken zu stützen. Die Institute aber zu retten, indem Griechenland mehr und mehr Geld zur Verfügung gestellt wird, ist der falsche Ansatz.

Ich schätze das Buch, weil es eine erfrischende Mischung ist. Wassilis Aswestopoulos nennt stets Ross und Reiter, er verliert sich nicht im Theoretischen, sondern berichtet über konkrete Details. Gerade weil er so facettenreich zu erzählen weiß, gerade weil er Aktuelles und Vergangenes geschickt miteinander verknüpft, könnte Aswestopoulos' Buch zum Klassiker werden.

**Wassilis Aswestopoulos: Griechenland – eine europäische Tragödie, Ambition Verlag, 1. Auflage 2011, 240 Seiten, ISBN: 978-3942821100, 24,99 Euro**

## Neue Bücher

### Immobilienmärkte und Immobilienbewertung

Das Buch enthält Beiträge zur Entwicklung und Analyse von Immobilienprodukten, Immobilienmärkten und zur Immobilienbewertung. Autoren sind Wissenschaftler und Praktiker, die meisten von ihnen Dozenten der Deutschen Immobilien Akademie.



**Hans-Hermann Francke/Heinz Rehkugler, Verlag Franz Vahlen, 2. Auflage 2011, 483 S., ISBN 978-3-8006-3808-6, 49,80 Euro**

### IZ-Karrierefürer 2011/12

Der „IZ-Karrierefürer 2011/12 für die Immobilienwirtschaft“ richtet sich an Young Professionals, Berufseinsteiger, Studierende und Studieninteressenten. Die wichtigsten Arbeitgeber der Immobilienwirtschaft präsentieren sich mit ihren Porträts den Berufseinsteigern. Außerdem werden die immobilienwirtschaftlichen Studiengänge in Deutschland vorgestellt.



**IZ-Karrierefürer, Verlag Immobilien Zeitung GmbH, 2011, 516 S., ISBN 978-3940219138, 29 Euro**

### Immo-Monitoring 2012

In der 20. Ausgabe des Immo-Monitorings geht es unter anderem um die Erfolgsgeschichte des Schweizer Immobilienmarkts – und um deren Ursachen. Daneben werden weitere Themen behandelt, zum Beispiel die Preisentwicklung bei Renditeliegenschaften, Luxuswohnen und indirekte Immobilienanlagen.



**Immo-Monitoring 2012, Herbstausgabe, 206 S., zu beziehen über Wüest & Partner AG, Zürich, www.wuestundpartner.com, 260 Euro**

## Die Reform der Offenen Immobilienfonds 2010/2011

Sind Offene Immobilienfonds noch zukunftsfähig? Nachdem sich das Produkt über fast fünf Jahrzehnte erfolgreich am Investmentmarkt behauptet hat, befinden sich aktuell diverse Offene Immobilienfonds in der Phase der Aussetzung oder bereits in der Abwicklung. Als externer Auslöser kann dafür die Immobilien- und Finanzmarktkrise identifiziert werden, der Gesetzgeber sieht jedoch auch produktinterne Probleme gegeben, weshalb im Frühjahr 2010 die Novellierung des Investmentgesetzes zur Neuordnung der Offenen Immobilienfonds angestoßen wurde. Das Buch „Die Reform der Offenen Immobilienfonds 2010/2011“ analysiert die Produkteigenschaften der Offenen Immobilienfonds auf Basis der aktuellen Gesetzgebung und gibt einen Überblick über den gesamten Gesetzgebungsprozess – vom Diskussionsentwurf 2010 bis hin zum Gesetzabschluss 2011.

**Andrea Hirt, Logos Verlag Berlin, 2011, 140 S., ISBN 978-3-8325-2864-5, 35 Euro**



## Techem Energiekennwerte 2011

Die jährliche Studie von Techem gibt einen Überblick zum Energieverbrauch in deutschen Haushalten. Die Analyse basiert auf Daten aus dem Jahr 2010. Die Werte wurden bei regelmäßiger Auswertung von Verbrauchsabrechnungen von rund 1,6 Millionen Wohnungen in 130.000 Mehrfamilienhäusern anonymisiert erhoben. Die Ergebnisse sollen einen Einblick über die energetische Situation des Gebäudebestands in Deutschland liefern. Im Vergleich zu den Vorjahren wurde die Studie erweitert: Neu ist zum Beispiel die Gebäudeklassifizierung, die Aussagen zum energetischen Standard der Häuser ermöglicht. Erstmals wurde in der aktuellen Ausgabe auch der Kalt- und Warmwasserverbrauch der Bewohner dargestellt. Darüber hinaus wurden die Heiz- und Nebenkosten im Zusammenhang mit ihren Einflussfaktoren wie Bezugsmenge oder Gebäudegröße erläutert.

**Energiekennwerte 2011, zu beziehen über energiekennwerte@techem.de, 25 Euro**



## Aus unserem Haus

### Sicherheit in allen Mietrechtsfragen

Das Standardwerk für Mietrecht gibt es jetzt bereits in der 12. Auflage – vollständig aktualisiert und überarbeitet. Alle Probleme des Mietrechts von A wie Abnahme bis Z wie Zahlungsverzug werden bearbeitet. Hier finden Vermieter oder Mieter auf mehr als 1.200 Seiten umfassend Antworten auf alle wichtigen Rechtsfragen. So geht es zum Beispiel um Schönheitsreparaturen und um die Frage, welche Vertragsklauseln den Mieter zur Renovierung verpflichten. Weiterhin wird die Pflicht zur Vorlage eines Energieausweises erläutert, ebenso wie die Betriebskostenabrechnung, das neue Grundsatzurteil des BGH zur Tierhaltung oder die Frage, was der Vermieter bei der Auswahl von Mietinteressenten aufgrund des Gleichbehandlungsgesetzes beachten muss. Zudem werden mehr als 8.000 Gerichtsentscheidungen von Experten ausführlich erläutert.

**Rudolf Stürzer, Michael Koch, Verlag Haufe-Lexware, 12. Auflage 2011, 1200 S., ISBN 978-3-648-01774-6, 29,95 Euro inkl. CD-ROM**



## Impressum

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

### Abonnenten-Service und Vertrieb

Service-Center Freiburg:  
Tel. 0180 5050169\*  
Fax 0180 5050441\*

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

### Redaktion

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

### Redaktionsteam

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

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

### Journalisten im Heft

Gabriele Bobka  
Beatrix Boutonnet  
Dr. Gudrun Escher  
Norbert Jumpertz  
Kristina Pezzeri  
Frank Peter Unterreiner  
Hans-Jörg Werth

### So erreichen Sie die Redaktion

Tel. 0761 898-3507  
Fax: 0761-89899-3507  
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de  
www.immobilienwirtschaft.de

### Grafik/Layout

Stefanie Kraus

### Titel

Leontura/Gettyimages

### Anzeigen

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

### Anzeigenleitung

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

### Key Account Management

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

### Anzeigendisposition

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

### Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: [www.haufe.de/mediacenter](http://www.haufe.de/mediacenter)

### Bezugspreis

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

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

### Urheber- und Verlagsrechte

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

### Bildnachweise

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

### Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN 1614-1164

### Erscheinungsweise

10 x jährlich

### Verbreitete Auflage

17.706 Exemplare im 3. Quartal/2011

**Druck:** Echter Druck Center, Würzburg

## Termine ...

## ... vom „Mietrecht 2012“ bis zur „Quo Vadis“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
	Tagung Mietrecht 2012 – Aktuelle Rechtsprechung und Trends	<b>17.-18.1.2012 Bochum</b>	350 Euro	EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Telefon 0234 9447-500, <a href="http://www.e-b-z.de">www.e-b-z.de</a>
<b>TOP-TERMIN</b>	<b>CIMMIT 2012</b> – 22. Jahresauftaktkongress der Immobilienwirtschaft mit den Themen: Perspektivbarometer – M&A in der Immobilienbranche – Internationalisierung – Projektentwicklung – Wohnungswirtschaft – Emerging Trends – Finanzierung – Fremdkapital – Dachfonds – Ausländische Performance – Anlagetrends institutioneller Investoren	<b>19.-20.1.2012 Frankfurt am Main</b>	2.499 Euro	IIR Deutschland/Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3539, <a href="http://www.cimmit.de">www.cimmit.de</a>
	Sprengnetter Jahreskongress Immobilienbewertung 2012 mit den Themen: marktkonforme Immobilienbewertungen, Erbbaurechtsbewertung, Sachwertrichtlinie und NHK 2010, Energieeinsparverordnung und Steuerrecht	<b>19.-21.1.2012 Fulda</b>	559 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, <a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a>
	Münsteraner Verwalterkonferenz 2012	<b>20.-21.1.2012 Münster</b>	149*/180** Euro	BVI Service Gesellschaft mbH, Telefon 030 308729-18, <a href="http://www.bvi-service.de">www.bvi-service.de</a>
	12. EUROFORUM-Jahrestagung Die Logistik-Immobilie	<b>30.-31.1.2012 Leipzig</b>	1.699 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 02111 9686-3661, <a href="http://www.euroforum.de">www.euroforum.de</a>
<b>TOP-TERMIN</b>	<b>QUO VADIS 2012</b> – 22. Deutscher Jahresauftakt für die Entscheider der Immobilienwirtschaft	<b>6.-8.2.2012 Berlin</b>	2.580 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211-469050, <a href="http://www.heuer-dialog.de">www.heuer-dialog.de</a>
	E-world energy & water Kongress	<b>7.-9.2.2012 Essen</b>		con energy agentur gmbh, Telefon 0201 1022-236, <a href="http://www.e-world-2012.com">www.e-world-2012.com</a>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	Strategisches Facility Management	<b>12.-13.1.2012 Köln</b>	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, <a href="http://www.managementcircle.de">www.managementcircle.de</a>
	Wirtschaftlichkeit und Rentabilität in der Objektverwaltung	<b>18.-19.1.2012 Köln</b>	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
	Hausverwaltungs-Management (Grundlagen)	<b>24.1.2012 Ulm</b>	399 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, <a href="http://www.haufe.de/realestate">www.haufe.de/realestate</a>
	Hausverwaltungs-Management (für Fortgeschrittene)	<b>25.1.2012 Ulm</b>	399 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, <a href="http://www.haufe.de/realestate">www.haufe.de/realestate</a>
	Grundlagen Mietrecht	<b>26.-27.1.2012 Stuttgart</b>	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>
	Mietrechtsänderung 2012	<b>3.2.2012 Mannheim</b>	229 Euro	IBR-Seminare, Telefon 0621 12032-18, <a href="http://www.ibr-online.de/IBR-Seminare">www.ibr-online.de/IBR-Seminare</a>
	Investitionsrechnung bei Immobilienprojekten, mit Fallstudien zu energetischen Sanierungsmaßnahmen	<b>6.2.2010 Dresden</b>	295*/355** Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-690, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
	Besteuerung von Immobilieninvestments	<b>6.2.2012 Düsseldorf</b>	1.299 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 02111 9686-3539, <a href="http://www.euroforum.de">www.euroforum.de</a>
	BWL-Crashkurs für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	<b>7.-8.2.2012 Dortmund</b>	490*/590** Euro	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-690, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>
	Geschäftsraummiete aktuell Vertragsgestaltung – Rechtsprechung – Neueste Entwicklungen	<b>9.2.2012 Frankfurt am Main</b>	599 Euro	Beck-Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, <a href="http://www.beck-seminare.de">www.beck-seminare.de</a>

\* Mitglieder \*\* Nichtmitglieder



## Unternehmensindex

<b>A</b>		<b>I</b>	
Aberdeen Property Investors	14	IC Group	32
ABN Amro	32	IFM Immobilien AG	82
Accumulata Immobilien		immobilien-experten-ag	14
Development	70	ImmobilienScout24	10, 16, 62
Adler Real Estate AG	82	Industriefinans Forvalting AS	15, 23
Airberlin	68	Industriefinans Real Estate	
AMA Capital Partners LLC	23	GmbH	15, 23
apple	3	International Campus AG	13
Aurelis Real Estate	43	IVG Immobilien AG	3, 33, 34, 35, 70
AXA	26		
<b>B</b>		<b>J</b>	
Bilfinger Berger	15	Jones Lang LaSalle	14, 69
BNP Paribas Real Estate	14		
Borchardt	68	<b>K</b>	
Bulwien Gesa	66	KanAm	27
		KfW	18
<b>C</b>		Knight Frank	11
CA Immo	65		
CB Richard Ellis GmbH	12	<b>L</b>	
CB Richard Ellis Group Inc.	12	Lanxess	66
CBRE GmbH	12	LBBW Immobilien	70
CBRE Group Inc.	12	Leimdörfer	14
Citigroup	32	Lidl	69
Cofely	56	Lloyd Fonds AG	23
Cofely Deutschland GmbH	14	Louis Vuitton	68, 70
Commerz Real	14	Lufthansa	66, 68
Commerzbank	61	Lührmann Düsseldorf	
Concept Bau GmbH	12	GmbH & Co. KG	14
Concept Bau-Premier GmbH	12		
Credit Suisse	26 ff.	<b>M</b>	
Cushman & Wakefield	32	mfi	69
		Microsoft Deutschland	47
<b>D</b>		<b>N</b>	
DEGI	26 ff.	NEP Partners	14
Degussa	67	Nordea	46
Deloitte	10		
Deutsche Bahn	70	<b>P</b>	
Deutsche Bank	15, 22, 32, 61	Patrizia	34
Deutsche EuroShop	33, 34	Persen Skei	14
Deutsche Fonds Holding	69	Pinsent Masons LLP	23, 24
Deutsche Immobilien			
Chancen (DIC)	67	<b>R</b>	
Dieringer & Scheidel-		Re/Max	10
Unternehmensgruppe	70	Real I.S. AG	22
Dresdner Bank	70	Rewe	41
DTZ	3, 15	RWE	56
<b>E</b>		<b>S</b>	
E.ON	67	Sachsenfonds-Gruppe	15, 23
easyjet	68	SAP	52
ECE	68	Savills	14, 69
Edeka-Gruppe	69	Schaeffler-Gruppe	15
Ellwanger & Geiger	78	Scope	26, 28
Eurohypo	32	SEB	26 ff., 35
		Steigenberger	68
<b>F</b>		Storescouts	14
Fay Projects	67		
Feri EuroRating Services	21	<b>T</b>	
Fondshaus Hamburg	68	Techem	56
		thermorent	56
<b>G</b>		THOMSEN GROUP	22
Gagfah	12, 35	Treveria Asset Management	32
GSW Immobilien AG	12		
		<b>U</b>	
<b>H</b>		UBS	27 ff.
Hannover Leasing	23, 24	Union Investment Real	
Hatfield Philips	32	Estate GmbH	82
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG	47	Universal-Investment	14
Haufe-Lexware Real Estate AG	47		
HeidelbergCement	35	<b>V</b>	
HiH Hamburgische		Vivico	65
Immobilien Handlung	66	Vodafone	22, 69
Hochtief Aktiengesellschaft	67		
Hochtief Solutions AG	66		
Hopag Hotel Property AG	14		
Horden Cherry Lee Architects Ltd.	23		
HTP HOCHTIEF Projekt-			
entwicklung	66, 67		
humanIT Software GmbH	47		
Hypoport	62		

## Vorschau auf ...

### ... Februar 2012



Türkei 2012. Reicht die Abdeckung mit Shopping-Centern?

#### Retail

### Wo soll die Türkei noch wachsen?

Das Land am Bosphorus weist ein jährliches Wachstum von sechs bis neun Prozent auf. Was bedeutet das für die deutschen Immobilien-Player? Eine Marktanalyse mit Fokus auf den Einzelhandelsbereich.

#### Bewertung und Rating

### Alle Macht den Ratingagenturen?

Wie steht es um die diversen Geschäftsmodelle, die die Unternehmen der Immobilienwirtschaft betreffen? Was hat sich hier in den letzten Jahren getan? Woher kommen die Abweichungen zwischen Bewertungen und tatsächlichem Kaufpreis? Das deutsche Bewertungssystem im internationalen Vergleich.

**Die Februar-Ausgabe erscheint am 3. Februar 2012, Anzeigenschluss ist der 9. Januar 2012.**

### ... März 2012

#### Germany „Country of honour“

### Mipim 2012

Die besondere Bedeutung des Investitionsstandorts Deutschland. Deutsche Aussteller auf der Mipim mit O-Tönen und Standnummern. Diesjährige Schwerpunkte der Ge-



werbeimmobilienmesse in Cannes: Die größere Rolle von Logistik- und Infrastrukturunternehmen. Der neue Pavillon „Building Innovation“. Außerdem: Eine Analyse der Aussteller nach Herkunftsländern und Branchensegmenten.

**Die März-Ausgabe erscheint am 2. März 2012, Anzeigenschluss ist der 6. Februar 2012.**

Foto: ECE, Reed MIDEM

# Geheimnisse

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

## ... von Immobiliengesellschaften



**Dr. Heiko Beck** ist Geschäftsführer der Union Investment Real Estate GmbH in Hamburg.



**Georg Glatzel** ist Vorstandsvorsitzender der IFM Immobilien AG in Heidelberg.



**Axel Harloff** ist Vorstand der Adler Real Estate AG in Hamburg.

### Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

**Beck:** Ich hoffe auf offen, verlässlich und loyal.

**Glatzel:** Anspruchsvoll, zielstrebig, mit einem anstrengenden Blick für Details.

**Harloff:** Wir arbeiten sehr vertrauensvoll zusammen. Meine Wertschätzung meiner Kollegen beruht auf Gegenseitigkeit.

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

**Beck:** Mit Donald Trump, um zu hören, wie man mit US-amerikanischen Immobilien bald wieder richtig Rendite machen kann.

**Glatzel:** Mit Nicolas Berggruen, weil er ein außergewöhnliches Gespür für besondere Immobilien und deren Nutzungen hat.

**Harloff:** Immer gerne mit Developern zum Austausch. Mehr noch aber derzeit mit immobilienfinanzierenden Bankern.

### Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

**Beck:** Am liebsten am Jungfernstieg in Hamburg.

**Glatzel:** Meistens verbringe ich auch die Mittagszeit im Büro oder ich bin beim Business-Lunch mit Geschäftspartnern.

**Harloff:** Welche Mittagspause? Aber Spaß beiseite: Wir stecken derzeit in so vielen Transaktionen. Manchmal reicht es für einen Stehimbiss, etwa im Hanseviertel der Hamburger City.

### Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstandes

**Beck:** Gemeinsam die notwendige Veränderungsbereitschaft für die neuen Herausforderungen aufbringen.

**Glatzel:** Mehr Kreativität und den Mut noch öfter neue, ungewöhnliche Wege zu gehen.

**Harloff:** Dass sich die Immobilieninvestitionen am Ende rechnen! Nur sehr selten gelingt der rasche „Dreh“. Wegen der Langfristigkeit des Geschäfts sollten wir vor allem sehr gut rechnen können.

**Ihr Statement zum Stereotyp: „Außerhalb von Wohnimmobilien ist substanzielles Immobiliengeschäft zurzeit kaum möglich.“**

**Beck:** Der geht deutlich an der Lebenswirklichkeit vorbei. Bei echter Marktkennntnis lässt sich auch etwa mit Büro- und Einzelhandel derzeit gutes Geschäft machen.

**Glatzel:** Klare Strategie, Know-how und konsequente Arbeit mit der Immobilie sind Erfolgsfaktoren für alle Projekte – gleich welcher Art und zu welcher Zeit.

**Harloff:** Wir können Gegenteiliges berichten! In diesem Jahr sind uns bereits zwei bedeutende Transaktionen im gewerblichen Immobilienbereich gelungen. ←|

**mipim**<sup>®</sup>  
The world's property market

6 - 7 - 8 - 9  
**M Ä R Z**  
**2012**

**Cannes**  
Palais des Festivals

[www.mipim.com](http://www.mipim.com)

## Wir freuen uns darauf Deutschland - Ehrengast 2012

WIR DANKEN FÜR IHRE UNTERSTÜTZUNG:

In Partnerschaft mit



COMFORT



CORPUS SIREO  
REAL ESTATE

DekaBank

ERNST & YOUNG  
Quality In Everything We Do

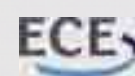


STADT FRANKFURT AM MAIN

STUTTGART



City of Munich



KONTAKT: Claudia Roehl - +49 30-280 18 555 - [mipim@runze-casper.de](mailto:mipim@runze-casper.de)

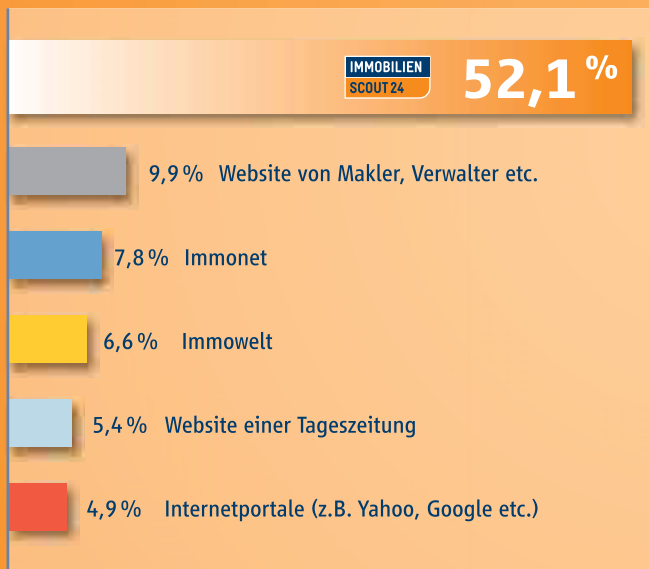
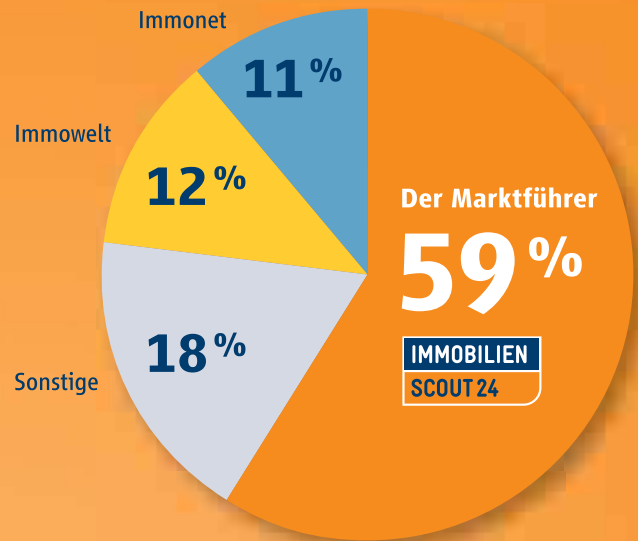
© Yun Arcus

# Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

## Die intensivste Nutzung:

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

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



Mehrfachnennungen möglich.

## Die meisten Abschlüsse:

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

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

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

[www.immobilienscout24.de/vario](http://www.immobilienscout24.de/vario)

[www.immobilienscout24.de](http://www.immobilienscout24.de)

**IMMOBILIEN  
SCOUT 24**

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