www.immobilienwirtschaft.de
12-01 | 2014

Immobilien wirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

HOAI
Aus Planern werden Unternehmer

SEB und KanAm
Gelingen die neuen Fondsprodukte?

Wärmecontracting
Der mühsame Weg zum allseitigen Vorteil

Alles im Wandel

Digitalisierung, Demografie & Co.: Diese Trends ändern die Immobilienwelt

Mat.-Nr. 06228-5166

Auf der Suche nach Fach- und Führungskräften?

Die erstklassige Jobbörse in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft für Vorstände und Führungskräfte.

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9, D-97076 Würzburg
Ihre Ansprechpartnerin: Michaela Freund
Tel. 0931 2791 777, stellenmarkt@haufe.de

www.haufe.de/stellenmaerkte

Immobilien wirtschaft

DW STELLENMARKT

HAUFE.

Kommen. Gehen. In Richtung Wuppertal.

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Herbst, Jahresende, die Gedanken kreisen um Abschied und Neubeginn. Mein Vater ist dabei, von der Bühne abzutreten. Er hinterlässt einen nachdenklichen Sohn. Insgesamt wird dieses Jahr einige Nachdenkliche hervorbringen. Nicht nur Bernd Kottmann, ehemaliger Vorstandsvorsitzender der GSW, oder Wolfgang Schäfers, Noch-Vorstandssprecher der IVG, könnten Ende 2013 für sich das Fazit ziehen, dass sie vielleicht besser zu Hause geblieben wären.

Peter Ramsauer wird anscheinend auch gehen. Die Bilanz des Bundesbauministers ist durchwachsen. Seinem Engagement dafür, die Eigentümer von Bestandsgebäuden nicht zu energetischer Sanierung zu zwingen, stehen Kürzungen und Streichungen gegenüber, etwa bei der altersgerechten Modernisierung oder beim Städtebau. Ramsauers Elan wurden Grenzen gesetzt durch Föderalismus und knappe Mittel.

Andere kommen. Wenn Sie diesen Text lesen, steht die Koalition vielleicht schon. Ansonsten könnte es März werden. Die Immobilienbranche mahnt, doch viele herbeiregulierte Wohltaten werden unser Land fluten, für ein Jahr zum Paradies machen und zum befristeten Aussterben des heulenden Deutschen führen. Eigentümer und Nutzer reichen sich endlich die Hand. Mieten sind plötzlich bezahlbar und trotzdem investieren Investoren. Der Makler lässt sich allein vom Vermieter entlohnen und überzeugt ihn noch davon, die Super-Wohnung in Schwabing der Alleinerziehenden zu geben. Städte kriegen wieder mehr, Alte auch. Alles sprießt. So ist das im Frühling.

Doch der Herbst wird schneller kommen als gedacht. Wenn im Nebel die Innensicht steigt, könnte die Seifenblase platzen und die Erkenntnis wachsen, dass nicht alles, was gut gemeint sein mag, auch gelingt. Ermöglicht der Bund den Ländern die Mietpreisbremse für Gebiete mit Wohnungsmangel und die Länder dehnen dies auf Gebiete ohne solchen aus, stimmt etwas nicht. Schon streben laut einer Umfrage (Seite 42) Investoren weg von A- nach B-Stadt. Für Wuppertal freut's mich.

Ihr

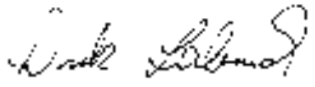


Foto: Hans Scherhaufer

Zeitzeichen. Alles wird digital und mobil. Es gibt weniger und ältere Menschen. Die Folgen vieler Trends für die Immobilienwirtschaft.

Titelthema

Sich verändernde Werte von Digitalisierung bis demografischer Wandel stellen die Immobilienbranche vor neue Herausforderungen – und vieles auf den Kopf

19 **Die Zukunft hat schon begonnen.** Future Labs und Your Way2go: Der meistdiskutierte Trend ist die Zunahme des Online-Handels – und die Antworten des stationären Einzelhandels darauf

24 **Neue Anforderungen an das Wohnen.** Das Auto als Statussymbol? Heutzutage achten viele Mieter in Großstädten eher auf Carsharing-Plätze und WLan-Anschluss

26 **Das Experteninterview.** Trotz aller Trends sollte man den Sinn für die Realität nicht verlieren, meint Prof. Dr. Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School

Union Investment. Dr. Reinhard Kutscher im Interview über die optimale Größe vom Immobilien-Publikumsfonds.

Honorarordnung 2013. Architekten und Ingenieure sind gefordert.

Szene

08 Infografik. So entwickeln sich die Mietpreise

09 Kolumne. Bürgerentscheide sind widersinnig

10 Top-News. Wohnungsgenehmigungen sind deutlich gestiegen – vor allem in Mehrfamilienhäusern

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview
28 Dr. Reinhard Kutscher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH, zu den Märkten in Zeiten historisch niedriger Zinsen

Offene Immobilienfonds
30 KanAm Grund und SEB Asset Management wagen sich mit neuen Produkten an den Markt. Kann das gut gehen?

Immobilienbanken
32 Es gibt wieder mehr Kredite – aber bald weniger Institute

Von den Finanzgerichten
34 Mallorca-Trick. Anschaffungsnebenkosten. Schuldzinsen

Building Information Modeling
36 Das digitale Effizienz-Tool ist bei einem Großprojekt in St. Petersburg im Einsatz. Minimiert es auch die Risiken?

Gebäude wie Bäume
38 Kreislaufwirtschaft im Städtebau: Neue Impulse für den Green-Building-Bereich aus den Niederlanden

HOAI 2013 – erste Praxiserfahrungen
40 Unausweichlich: Planer müssen Unternehmer werden

Foto: Reljic Aleksandra/shutterstock.com; Union Investment Real Estate; OFB Projektentwicklung GmbH; WDO

Finanzen, Markt & Management

Immobilienblase und Mietpreisbremse
42 Investoren wandern in B-Städte und einfache Lagen ab

Mapic 2013
43 Online-Handel und neuer Branchenmix waren unter den aktuellen Themen für den Retailbereich.

Standort Berlin
44 Viel los in der deutschen Hauptstadt: Sie liegt beim Wirtschaftswachstum mit Hamburg an der Spitze

Hotelmarkt
46 Lieber Budget als Fünf Sterne, aber generell ist der deutsche Hotelmarkt stark im Aufschwung

Trinkwasserverordnung und WEG
48 Wer trägt die Verantwortung für das saubere Wasser?

Umfrage zur energetischen Sanierung
50 Wenn sich der Energiestandard einer Wohnung merklich verbessert, gibt es eine Zahlungsbereitschaft beim Mieter

Fakten versus Bauchgefühl
52 Wie Marktdatenportale der Maklerexpertise helfen

Neue Hemmschuhe
56 Trotz Mietrechtsreform 2013 ändert sich beim Thema Wärme-Contracting nicht viel. Besonderes Konfliktpotenzial birgt der Übergang auf gewerbliche Wärmelieferung

Facility Management
60 Im Interview: Jeff Gravenhorst, Global CEO von ISS, dem weltweit größten FM-Unternehmen

Die akademische Seite
62 Nicht auf Datensand bauen, empfiehlt Prof. Dr. Marco Wölfle von der Steinbeis-Hochschule Berlin und der DIA

Berlin. Ob Gewerbe, ob Wohnen, ob Einzelhandel – eine Immobilien-Boomtown lässt grüßen.

Wärme-Contracting. Auf der Suche nach Win-Win-Win.

Recht

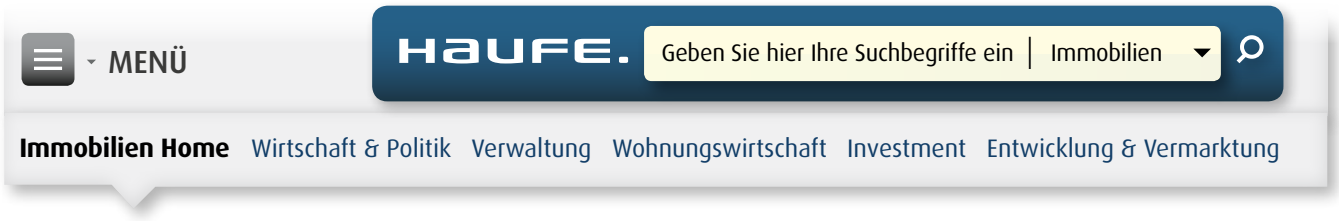
Urteil des Monats
64 Wohnungseigentumsrecht: Für Abkürzungswege auf privaten Grundstücken gelten weniger strenge Regeln

Wohnungseigentumsrecht
66 Schadensersatzansprüche nur von Gemeinschaft

WEG-Recht. Der Weg zur Abkürzung wurde erleichtert.

Rubriken

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



Neu im Dezember und Januar

www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Verwaltungsbeirat der WEG

Der Verwaltungsbeirat ist in Wohnungseigentümergemeinschaften ein Organ, das eine sehr wichtige Funktion innehat. Der Beirat kann die Willensbildung in der Gemeinschaft und die Arbeit des Verwalters erheblich beeinflussen. Lesen Sie in diesem Top-Thema, welche Aufgaben und Pflichten der Beirat hat, wie er sich zusammensetzt und welche Haftung die Beiratsmitglieder gegebenenfalls trifft.

Netzlese Immobilien: Links der Woche

Die Immobilien-Online-Redaktion sammelt für Sie jede Woche Wissenswertes aus dem World Wide Web: die Links der Woche.
Unter www.haufe.de/immobilien finden Sie jeden Montag aktuelle Links aus allen Themenbereichen der Immobilienwelt: von der HOAI über die Energieeinsparverordnung bis hin zu Gentrifikation und Erbbaurecht.

Seminare

Haufe Online-Seminar:
Reisekostenreform 2014
Donnerstag, 12. Dezember 2013,
10 Uhr, 116,62 Euro

Aufgrund der Reisekostenreform 2014 kommt es ab 1. Januar 2014 zu vielfältigen Änderungen im steuerlichen Reisekostenrecht. Betroffen sind Arbeitgeber und Arbeitnehmer gleichermaßen. Kernziel der Reisekostenreform 2014 ist, das steuerliche Reisekostenrecht einfacher handhabbar zu machen und den Verwaltungsaufwand bei der Abrechnung von Dienstreisen für alle Beteiligten zu reduzieren.
Referent: Dr. Andreas Nastke

Haufe Online-Seminar:
Eigentümerversammlung 2014
Donnerstag, 23. Januar 2014,
10 Uhr, 82,11 Euro

Die Eigentümerversammlung ist das zentrale Ereignis des Jahres in einer Wohnungseigentümergemeinschaft. Damit sie erfolgreich verläuft, ist eine gute Vorbereitung wichtig. In diesem Online-Seminar erfahren Sie, wie Sie am besten bei der Planung und Durchführung der Eigentümerversammlung vorgehen und auf welche aktuellen Themen Sie eingehen sollten.
Referent: Steffen Haase

Foto: Michael Bamberger

mipim® 25 YEARS
The world's property market

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

MIPIM IST IMMOBILIENINVESTMENT

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

> *„Die MIPIM ist eine großartige Plattform und der optimale Start ins Immobilienjahr."*
>
> **Dietrich Heidtmann,**
> Global Head Investor Relations & Capital Markets, AXA Real Estate

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

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

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

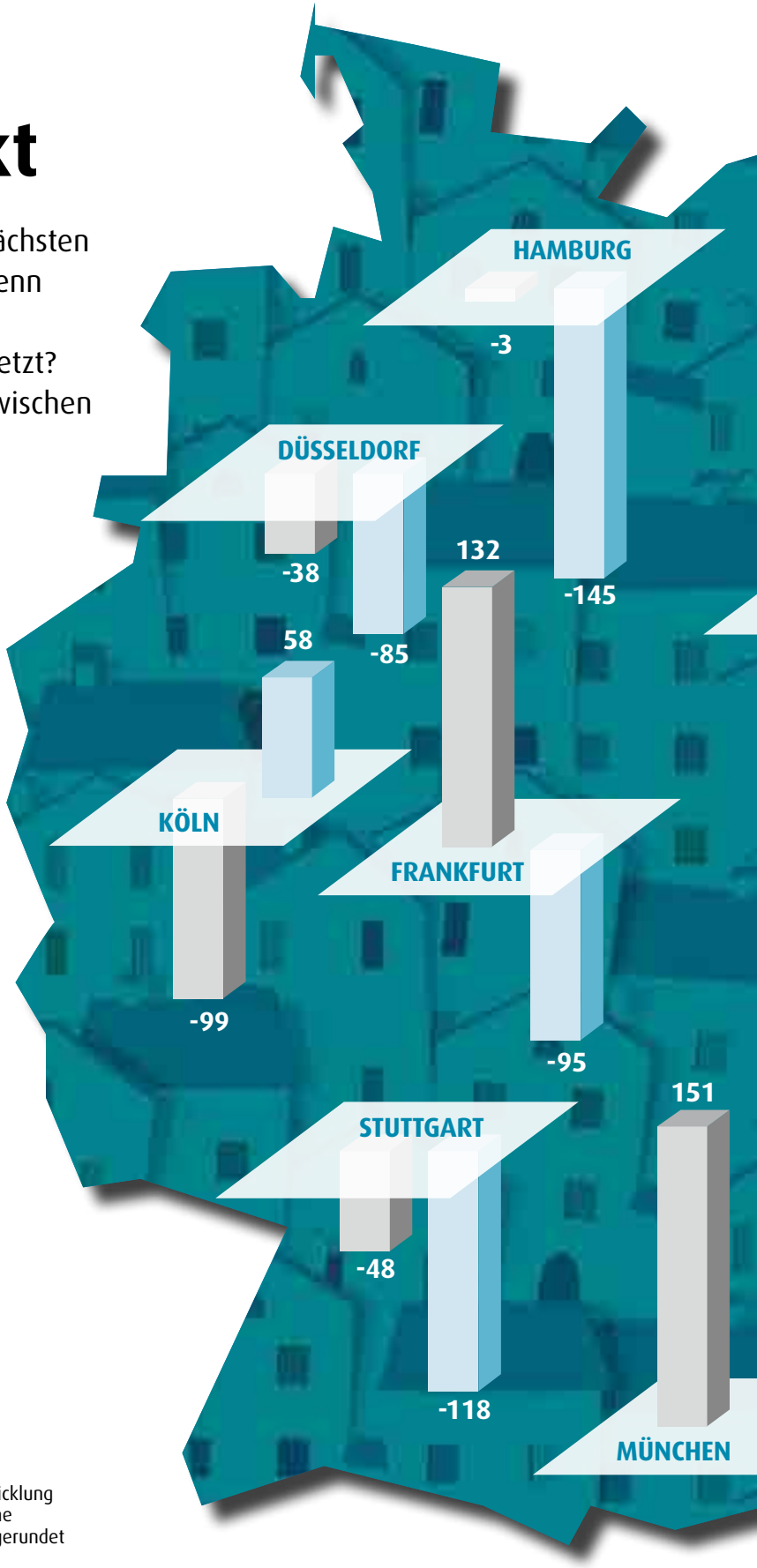
MIPIM is a registered trademark of Reed MIDEM - All rights reserved

Karte des Monats

Mietprognose Wohnungsmarkt

Wie sieht ein Blick nach vorne für die nächsten zehn Jahre in deutschen Städten aus, wenn man sie mit dem Durchschnittswert der vergangenen zehn Jahre in Beziehung setzt? Es zeigen sich deutliche Unterschiede zwischen Neubauten und Bestandsgebäuden.

Das geht aus einer Untersuchung der Patrizia Immobilien AG hervor. Nicht zuletzt wegen des bereits hohen Niveaus der Neubaumieten in den Top-7-Standorten ist in den kommenden zehn Jahren mit einer weitgehend parallelen Entwicklung im Vergleich zur Inflation zu rechnen. Die Mietsteigerungen bewegen sich mit knapp 20 Prozent somit unter dem Niveau, das im Durchschnitt der letzten zehn Jahre zu beobachten war. Für die Stadt Berlin bedeutet dies zum Beispiel, dass die Mietsteigerung bei der Wiedervermietung im Bestand jährlich rund 55 Basispunkte (linke Säule in der Grafik) und bei den Neubaumieten rund 14 Basispunkte über dem Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre liegen wird (rechte Säule). Bei der Wiedervermietung im Bestand ist nicht zuletzt wegen des anhaltenden Wunschs nach einem Zurück in die Stadt mit einer Mietsteigerung deutlich oberhalb der Inflationsrate zu rechnen. Damit wird die erwartete Mietsteigerung mit gut 25 Prozent in den kommenden zehn Jahren im Bereich des Niveaus der letzten zehn Jahre liegen.



Bestands-mieten

Neubau-mieten

Mietprognose vs. historische Mietentwicklung im Zehn-Jahres-Vergleich auf Stadtebene (Differenz in Basispunkten p.a.), Wert gerundet

Datenmaterial: PATRIZIA
Grafik: Immobilienwirtschaft
Abbildung Hintergrund:
shutterstock (Dzm1try)

Kolumne

Frank Peter Unterreiner

Nicht jeder muss bei jedem mitreden!

Allein zwei Projekte sind jüngst an einem Wochenende per Bürgerentscheid gekippt worden: die Bewerbung für die Olympischen Winterspiele in Bayern 2022 und eine Indoor-Sport- und Spielewelt für Erwachsene plus Luxus-Campingplatz in Adelberg nahe Stuttgart. In beiden Fällen überwogen die Bedenken der Bürger. In beiden Fällen wurden nennenswerte Investitionen verhindert, die dem Freistaat Bayern und der 2.000-Seelen-Gemeinde womöglich wichtige Impulse verliehen hätten. Erinnern wir uns an die Olympischen Sommerspiele in München 1972: Damals entstanden die Stadtautobahn Mittlerer Ring, U-Bahnlinien, das Olympische Dorf, der Olympiapark und vieles mehr. München machte in seiner Entwicklung einen Sprung, von dem es bis heute profitiert.

Nicht nur die Bau- und Immobilienwirtschaft gehört demnach zu den Leidtragenden, wenn ein wichtiges Projekt per Bürgerentscheid verhindert wird. Und dies wird künftig öfters der Fall sein. Die Einbindung des sogenannten mündigen Bürgers ist in Mode, in Baden-Württemberg beispielsweise soll deswegen das Zustimmungsquorum von 25 auf 20 Prozent gesenkt werden.

Natürlich ist das Volk letztendlich der Souverän, doch muss es deswegen über alles entscheiden? Hat die Mehrzahl der Bürger das nötige Fachwissen, um solche zukunftsweisenden, oft elementaren Entscheidungen souverän treffen zu können? Das darf bezweifelt werden. Visionen und Tatkraft entwickeln, selbst in schwierigen Situationen den Überblick behalten, alles Für und Wider nüchtern abwägen zu können, das ist nur einer Minderzahl gegeben.

Demokratie bedeutet nicht, dass jeder alles (mit)entscheidet. Die Entscheidungsträger, die Politiker, müssen demokratisch legitimiert sein und hoffentlich die Persönlichkeit haben, um im Namen des Volkes wichtige Entscheidungen richtig treffen zu können. Dafür werden sie auch gewählt; die Entscheidungsgewalt per Bürgerentscheid wieder zurückzudelegieren ist widersinnig. Die Bürger und auch Fachleute in die Entscheidungsfindung mit einzubeziehen, das ist freilich etwas anderes – und wünschenswert.

Unternehmen

Pramerica startet fünften US-Immobilienfonds

Das Fondsmanagement von Pramerica Real Estate Investors setzt die Serie geschlossener US-Immobilienfonds mit dem „U.S. Property Fund V“ (USPF V) fort. Es liegen 430 Millionen US-Dollar an Eigenkapitalzusagen von deutschen institutionellen Investoren vor. Investiert wird in San Diego, San Francisco und New York City. Mit den bereits getätigten und geplanten Investitionen soll bis zum Jahresende rund ein Drittel des eingeworbenen Kapitals investiert sein.

Wohnungsgenehmigungen

Starker Anstieg. Besonders legten die Genehmigungen in Mehrfamilien- und Zweifamilienhäusern zu.

Gebäudeart	Genehmigte Wohnungen: Januar – September 2013	Januar – September 2012	Veränderung gegenüber Vorjahreszeitraum: absolut	in Prozent
Wohn- und Nichtwohngebäude (alle Baumaßnahmen)	**202.123**	**178.097**	**24.026**	**13,5**
Neu errichtete Gebäude	**180.956**	**159.415**	**21.541**	**13,5**
davon:				
Wohngebäude	177.397	156.588	20.809	13,3
mit 1 Wohnung	69.461	68.746	715	1
mit 2 Wohnungen	15.808	13.838	1.970	14,2
mit 3 oder mehr Wohnungen	85.977	68.730	17.247	25,1
Wohnheime	**6.151**	**5.274**	**877**	**16,6**
darunter:				
Eigentumswohnungen	48.232	40.384	7.848	19,4
Nichtwohngebäude	3.559	2.827	732	25,9
Baumaßnahmen an bestehenden Gebäuden	21.167	18.682	2.485	13,3

Quelle: Destatis

STATISTISCHES BUNDESAMT

Wohnungsgenehmigungen steigen um 13,5 Prozent

Von Januar bis September 2013 wurde in Deutschland der Bau von 202.100 Wohnungen genehmigt. Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) mitteilt, waren das 13,5 Prozent oder 24.000 Wohnungen mehr als im Vergleichszeitraum 2012. Die im Jahr 2010 begonnene positive Entwicklung bei den Baugenehmigungen im Wohnungsbau setzte sich damit weiter fort. In Wohngebäuden wurden insgesamt 177.400 Neubauwohnungen genehmigt, das waren 13,3 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Besonders stark stieg die Zahl der genehmigten Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (plus 25,1 Prozent) und in Zweifamilienhäusern (plus 14,2 Prozent). Die Genehmigungen von Einfamilienhäusern nahmen nur leicht zu (plus 1,0 Prozent). Der umbaute Raum der genehmigten neuen Nichtwohngebäude sank von Januar bis September 2013 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 4,9 Prozent auf 151,8 Millionen Kubikmeter. Diese Entwicklung ist auf die verringerte Zahl von Genehmigungen bei den nichtöffentlichen Bauherren zurückzuführen (minus 7,5 Prozent). Für öffentliche Bauherren hingegen gab es einen Anstieg um 28,0 Prozent. Bezogen auf die Gebäudeart wurde vor allem beim Bau von Fabrik- und Werkstattgebäuden ein deutlich geringeres Bauvolumen als im Vorjahreszeitraum genehmigt (minus 18,3 Prozent).

UNTERNEHMEN

Scout24 an Hellman & Friedman verkauft

Die Deutsche Telekom verkauft die Mehrheit ihrer Online-Tochter Scout24 an Hellman & Friedman. Das berichtet die Süddeutsche Zeitung. Die US-Beteiligungsgesellschaft übernimmt demnach 70 Prozent der Anteile. Der Betreiber von Internetseiten wie Immobilienscout24 und Autoscout24 werde dabei unter Einbeziehung von Schulden mit rund zwei Milliarden Euro bewertet.

UNTERNEHMEN

PPM legt Spezialfonds über 200 Millionen Euro auf

Der Investmentmanager PPM legt gemeinsam mit der Service-KAG Hanseatische Investment-GmbH (Hansainvest) den „PPM-Immobilien-Spezialfonds 01“ auf. Der Fonds investiert in Wohnhäuser mit Geschäften in Deutschland. Das Zielvolumen liegt bei 200 Millionen Euro. Davon sind 110 Millionen Euro Eigenkapital. Der Fonds soll bis August 2015 voll investiert sein. Die strategische Ausrichtung des Fonds sieht Wohnhäuser mit einer geringen Beimischung an Geschäften in guten Innenstadtlagen in Mittel- und Großstädten mit einem guten Entwicklungspotenzial vor.

Geschwungene Acht. Das neue Bürohaus hat eine futuristische Form.

PROJEKT

Züblin baut Bürohaus am Stuttgarter Flughafen

Die Strabag-Tochter Ed. Züblin hat im Auftrag der Flughafen Stuttgart GmbH mit dem Bau des „New Office Airport Stuttgart“ begonnen. Der Auftragswert des Büroensembles, das nahezu vollständig an die Unternehmensberatung Ernst & Young als Deutschlandzentrale vermietet wird, liegt bei rund 95 Millionen Euro. Nach Plänen des Berliner Architekturbüros Hascher Jehle entstehen auf dem 17.750 Quadratmeter großen ehemaligen Gelände des Parkhauses P10 drei ineinandergreifende, gerundete Baukörper mit insgesamt rund 58.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche. Die beiden Haupt-Baukörper haben sechs beziehungsweise sieben Obergeschosse und bilden optisch die geschwungene Kontur einer liegenden Acht.

MIETPREISBREMSE: JA! - STEUERLICHE FÖRDERUNGEN: NEIN!

Der Koalitionsvertrag aus Immobiliensicht

Nach zähen Verhandlungen haben sich CDU/CSU und SPD auf einen Koalitionsvertrag geeinigt. Dieser steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der SPD-Basis. Das Ergebnis dieser Mitgliederbefragung soll am 14. Dezember 2013 verkündet werden. Falls die SPD-Basis zustimmt, werden folgende Vorhaben um Immobilien-Themen wie Miete, Immobilienverwaltung, Objektvermittlung und Bauen ihre Wirkung entfalten. Die wichtigsten Einigungspunkte für die Branche lauten kurz zusammengefasst:

Begrenzung von Mieterhöhungen

Die Länder sollen die Möglichkeit erhalten, in Gebieten mit Wohnraumknappheit die Miethöhe bei Wiedervermietung auf maximal 10 Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete zu beschränken. Erstvermietungen in Neubauten und Anschlussvermietungen nach umfassenden Modernisierungen sollen von der Mietpreisbremse ausgeschlossen sein.
Zudem soll gewährleistet sein, dass eine Wohnung mindestens zur bisherigen Miethöhe wiedervermietet werden kann. Es soll weiterhin bei der geltenden (mit der Mietrechtsänderung 2013 eingeführten) Regelung bleiben, dass die Kappungsgrenze für die Erhöhung von Bestandsmieten in von den Ländern ausgewiesenen Gebieten mit Wohnraumknappheit 15 Prozent innerhalb von drei Jahren beträgt.
Des Weiteren sollen nach Modernisierungsmaßnahmen jährlich nur noch höchstens 10 Prozent der Modernisierungskosten (bisher: 11 Prozent) auf die Miete umgelegt werden dürfen – und dies auch nur noch so lange, bis sich die Modernisierungskosten amortisiert haben. Ebenfalls soll festgestellt werden, dass für die Miethöhe, für Mieterhöhungen und für die umlagefähigen Heiz- und Betriebskosten nur die tatsächliche Wohn- beziehungsweise Nutzfläche ausschlaggebend ist.

Immobilienverwalter und Makler

Für Immobilienverwalter und Immobilienmakler sollen Mindestanforderungen und Pflichtversicherungen eingeführt werden. Außerdem sollen Verwalter bei der Einführung des Datenbankgrundbuches ein Recht zur Einsichtnahme im elektronischen Verfahren erhalten. Für Maklerleistungen soll im Übrigen das Bestellerprinzip eingeführt werden (wer bestellt, der bezahlt). Zudem soll für Makler ein Sachkundenachweis erforderlich werden.

Bauen und Sanieren

Der soziale Wohnungsbau soll laut Koalitionsvertrag wiederbelebt werden. Hierzu sollen die Länder bis Ende 2019 mit jährlich 518 Millionen Euro unterstützt werden.
Das KfW-Programm zur energetischen Gebäudesanierung soll aufgestockt, verstetigt und deutlich vereinfacht werden. In einer Entwurfsfassung des Vertrages hieß es zudem noch, dass die Gebäudesanierung auch steuerlich gefördert werden solle. Im endgültigen Dokument fehlt dieser Passus jedoch. Das Gleiche gilt im Übrigen für den Abschnitt zur Wiedereinführung der degressiven Abschreibung für den Mietwohnungsneubau.

Berlin am 27. November 2013: Sigmar Gabriel, Angela Merkel und Horst Seehofer (v.l.) stellen den Koalitionsvertrag vor.

Immobilien-Termine – ausgewählte Veranstaltungen 2014

Januar 2014

13. Januar
BIIS Jahrestagung Immobilienfonds, Frankfurt, www.biis.info

17. – 18. Januar
Münsteraner Verwalterkonferenz, Münster, www.wohnungsverwalter.de

23. – 25. Januar
22. Sprengnetter-Jahreskongress, Fulda www.sprengnetter.de

Februar 2014

10. – 12. Februar
Quo Vadis, Berlin www.heuer-dialog.de

25. – 27. Februar
Facility Management, Frankfurt am Main www.mesago.de/de/FM

28. Februar 2014,
15. EBS-Immobilienkongress, Oestrich Winkel www.ebs-immobilienkongress.de

März 2014

10. – 14. März
CeBIT, Hannover www.cebit.de

11. – 14. März
MIPIM, Cannes www.mipim.com

12. – 13. März
OpenPromos Anwenderforum, Berlin, www.openpromos.com/OPAF

April 2014

30. März – 4. April
light +building, Frankfurt am Main www.light-building.messefrankfurt.com

7. – 11. April
Energy auf der Hannover Messe 2014, Hannover www.hannovermesse.de

10. April, RICS-Focus, Berlin www.rics.org/deutschland

|→

Fotos: Flughafen Stuttgart GmbH; CDU/Laurence Chaperon

PROJEKT

ECE realisiert Logistikzentrum „Siemens Manufacturing Krefeld“

Der Projektentwickler ECE hat in Krefeld den Grundstein für ein neues, rund 32.000 Quadratmeter großes Lager- und Logistikzentrum gelegt. Mieter ist Siemens. Die Fertigstellung des Gesamtprojekts soll bis Frühjahr 2014 erfolgen. Der neue Gebäudekomplex, der neben zwei Hallen auch ein etwa 1.000 Quadratmeter großes Büro- und Sozialgebäude umfasst, ist als Zentrallager für das angrenzende Siemens-Stammwerk geplant. Die Projektentwicklung und das Projektmanagement liegen bei der ECE, die die Logistikimmobilie auf dem Investorenmarkt platzieren wird.

Siemens Manufacturing Krefeld. Das neue Lager- und Logistikzentrum soll bis Frühjahr 2014 fertig sein.

Foto: ECE Projektmanagement

GESETZGEBUNG

EnEV 2014 gilt ab Mai

Die Novelle der Energieeinsparverordnung tritt zum 1. Mai 2014 in Kraft – nach zwischenzeitlichen Änderungen am Entwurf wurde die Neuregelung nun im Bundesgesetzblatt verkündet. Von einer Verschärfung der energetischen Anforderungen sind Neubauten betroffen: Deren zulässiger Jahresenergiebedarf sinkt ab 2016 um 25 Prozent. Auch auf Verkäufer und Vermieter kommen neue Pflichten zu. In Immobilienanzeigen sind ab Mai 2014 die energetischen Kennwerte mit anzugeben. Auch müssen Verkäufer und Vermieter dem Käufer oder dem Mieter den Energieausweis übergeben und diesen bereits bei der Besichtigung vorlegen. Zudem muss im Energieausweis unter Geltung der EnEV 2014 eine Energieeffizienzklasse angegeben werden.

JONES LANG LASALLE

Banken steigern Verkaufsaktivitäten am Gewerbeimmobilienmarkt

Banken steigern ihre Verkaufsaktivitäten auf dem Gewerbeimmobilienmarkt. Keine andere Investorengruppe hat eine stärkere relative Zunahme in den letzten Jahren zu verzeichnen. Gemessen am gesamten Transaktionsvolumen auf dem deutschen Gewerbeimmobilienmarkt entfiel auf Banken im Zeitraum 2008 bis 2010 ein Verkaufsanteil zwischen 1,4 und 4,7 Prozent (1,5 Milliarden Euro). Von 2011 bis 2013 waren es nach Angaben des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle bereits 6,2 bis 8,1 Prozent (fünf Milliarden Euro). In ähnlichen Größenordnungen bewegen sich nur die Verkaufszunahmen aufseiten der offenen Publikumsfonds – von 1,5 Milliarden Euro in der Zeit von 2008 bis 2010 auf 4,5 Milliarden Euro von 2011 bis dato.

Ein sehr hoher Anteil der Bankenverkäufe entfiel auf Büroimmobilien. Mit einem Anteil von 70 Prozent in diesem Immobiliensektor liegen die Banken damit weit über dem Durchschnitt. Im Zeitraum von 2011 bis heute entfielen im gesamten Transaktionsvolumen gewerblich genutzter Immobilien demgegenüber von 68 Milliarden Euro lediglich 38 Prozent auf Büroflächen. Mehr als 3,8 Milliarden Euro der zwischen 2011 und 2013 von den Banken verkauften Immobilien lagen in den Big 7. Dies entspricht einem Anteil von 76 Prozent, zurückzuführen darauf, dass sich die Bankenengagements auf Büroimmobilien fokussierten und sich parallel dazu auch die Investorennachfrage in erster Linie auf die Ballungszentren richtete.

VERANSTALTUNG

EBS Immobilienkongress findet im Februar statt

Der diesjährige EBS Immobilienkongress wird am Freitag, 28. Februar 2014, auf Schloss Reichartshausen, dem historischen Campus der EBS in Oestrich-Winkel, stattfinden. Der im 15. Jahr angekommene Branchentreff wird sich mit dem Thema „Wohnungwirtschaft – Das unterschätzte Schwergewicht“ auseinandersetzen. Ein fester Bestandteil des Kongresses ist die Verleihung des „Aareal Award of Excellence in Real Estate Research“ durch das Real Estate Management Institute und die Aareal Bank AG. Wissenschaftlich herausragende Arbeiten in der Immobilienwirtschaftslehre werden ausgezeichnet. Weitere Informationen zum Kongress unter www.ebs-immobilienkongress.de oder auf der Facebook Page „EBS Immobilienkongress“.

Bei unseren Funk-Rauchwarnmeldern muss zur Inspektion niemand mehr in die Wohnung.

Funktions- und Umfeldkontrollen übernehmen unsere Funk-Rauchwarnmelder automatisch. Alle relevanten Daten werden per Funk übertragen – den Aufwand für Vor-Ort-Termine können Sie somit abhaken. Setzen Sie mit Techem auf eine sichere und effiziente Lösung, basierend auf technisch hochwertigen Geräten. Hier erfahren Sie mehr:

Telefon: 08 00/2 50 80 50 (kostenfrei)
www.techem.de/rauchwarnmelder

techem
Näher sein. Weiter denken.

KÖPFE

„Wer gut wirtschaften will, sollte nur die Hälfte seiner Einnahmen ausgeben, wenn er reich werden will, sogar nur ein Drittel."
Francis Bacon (1561–1626), englischer Philosoph

Dr. Klaus Boemer

Karl Moll

Jörn Stobbe

Matthias Gerloff

Reinhard Klein

Martin zu Nedden

Wolfram Tarras und Klaus Boemer neue Geschäftsführer bei Gewobag-Töchtern

Der bisherige Prokurist des Bestandsmanagements des Berliner Wohnungsunternehmens Gewobag, Wolfram Tarras, wird Geschäftsführer der Gewobag-Tochtergesellschaft VB Vermögensverwaltungs- und Betriebsgesellschaft. Tarras bildet das Führungsteam gemeinsam mit Christian Lüdtke. Auch für die Tochter Gewobag EB wurde die Geschäftsführung erweitert: Dr. Klaus Boemer wird an der Seite von Jens Goldmund die Leitung und strategische Weiterentwicklung der Geschäfte der Entwicklungs- und Baubetreuungsgesellschaft wahrnehmen.

Karl Moll, Manfred Kreuzer und Thomas Werner in Techem-Geschäftsführung

Der Energiemanager Techem hat die Geschäftsführung der Techem Energy Services GmbH erweitert. Neue Geschäftsführer sind Karl Moll für die Region Südwest, Manfred Kreuzer für die Region Ost und Thomas Werner für die Region Nordwest. Weiterhin gehören Hans-Lothar Schäfer, Steffen Bätjer und Norbert Scheller der Geschäftsführung an.

Jörn Stobbe übernimmt Vorsitz des RICS Europe Board

Der Berufsverband RICS hat Jörn Stobbe FRICS zum neuen Vorsitzenden des RICS Europe Board ernannt. Er hat das Amt für eine Dauer von drei Jahren übernommen. Stobbe ist Mitglied der Geschäftsführung von Rreef Management in Frankfurt am Main. Er übernimmt die Funktion von Robert Mayhew.

Matthias Gerloff verstärkt Geschäftsführung bei Pamera

Matthias Gerloff (42) verstärkt die Pamera Real Estate Group. Er hat als Geschäftsführer die Betreuung der deutschen institutionellen Investoren und das Fondsmanagement übernommen. Gerloff kommt von Union Investment.

Reinhard Klein wird Chef der Bausparkasse Schwäbisch Hall

Der Privatkundenvorstand und stellvertretende Vorstandssprecher der Hamburger Sparkasse (Haspa), Reinhard Klein, scheidet im Laufe des ersten Halbjahres 2014 aus dem Vorstand der Haspa aus. Er wechselt zur Bausparkasse Schwäbisch Hall und wird dort den Vorstandsvorsitz übernehmen. Klein (53) folgt auf Matthias Metz, der in den Ruhestand geht.

Martin zur Nedden übernimmt Difu-Geschäftsführung

Martin zur Nedden, Präsident der Deutschen Akademie für Städtebau und Landesplanung (DASL) und zuletzt Bürgermeister und Beigeordneter für Stadtentwicklung und Bau der Stadt Leipzig, übernimmt die Geschäftsführung des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu). Zur Nedden (61) tritt damit die Nachfolge von Professor Klaus J. Beckmann an.

Klaus-Peter Hillebrand wird Honorarprofessor

Die EBZ Business School verleiht Dr. Klaus-Peter Hillebrand, Vorstandsvorsitzender der Domus AG und Vorstandsmitglied des Verbands Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen, eine Honorarprofessur für Wirtschaftsprüfung und genossenschaftliches Prüfwesen.

Christine Hager neue Vorsitzende des Vereins „Frauen in der Immobilienwirtschaft"

Christine Hager wurde zur neuen Vorsitzenden des Vereins „Frauen in der Immobilienwirtschaft" gewählt. Sie ist National Director bei Jones Lang LaSalle. Wieder in den Vorstand gewählt wurde Cornelia Eisenbacher von der Kundenbetreuung der Hypothekenbank Frankfurt, Niederlassung Berlin. Neu in den Vorstand gewählt wurde Susanne Bendfeldt, geschäftsführende Gesellschafterin der BGI Gesellschaft für Immobilienentwicklung mbH in Hamburg. Ebenfalls neu dabei sind Jovita Galster-Döring, DB Immobilien, und Rechtsanwältin Sabine Wieduwilt.

Rolf Elgeti verlässt Estavis-Aufsichtsrat

Rolf Elgeti wird seine Funktion als stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender der Estavis AG mit Wirkung zur nächsten ordentlichen Hauptversammlung niederlegen und aus dem Aufsichtsrat ausscheiden.

Fotos v.l.n.r.: Tina Merkau; Techem; RICS; Pamera; Hamburger Sparkasse; Deutsches Institut für Urbanistik

DEAL

Buwog kauft Portfolio mit 1.185 Wohnungen

Das Wohnungsunternehmen Buwog hat ein Wohnungsportfolio mit 1.185 Einheiten in Berlin und Umgebung gekauft. Hauptstandorte sind Berlin-Kaulsdorf und Strausberg. Der Kaufpreis liegt bei 50 Millionen Euro. Das Portfolio hat eine Gesamtmietfläche von 79.422 Quadratmetern. Die Bruttorendite beläuft sich nach Angaben von Buwog auf 8,62 Prozent. Das Paket stammt aus einer Insolvenzmasse. Der Erwerb bedarf noch der kartellrechtlichen Genehmigung.

PLASSMANNS BAUSTELLE

Kündigung. Eine Eigenbedarfskündigung kann gerechtfertigt sein, wenn der Vermieter, der im Haus, in dem sich die vermietete Wohnung befindet, selbst eine Wohnung bewohnt und ein weiteres Zimmer benötigt, in dem seine Frau schlafen kann, denn er selbst sei notorischer Schnarcher. Der Einwand des Mieters, der Vermieter schnarche ja nicht erst seit gestern, blieb erfolglos. AG Sinzig, Urteil vom 6.5.1998, Az.: 4 C 1096/97

IMMOBILIENFONDS (1)

ImmobilienWerte platziert Studentenwohnfonds

Das Emissionshaus „ImmobilienWerte Hamburg“ hat 14,4 Millionen Euro eingeworben und den „FHH Immobilien 15 – Studieren und Wohnen II“ platziert. Mit einem Gesamtkapital von 23,15 Millionen Euro investiert der Fonds in zwei neue Studentenapartmentanlagen in Mainz und Darmstadt. Die zu errichtenden Anlagen werden insgesamt über rund 298 Wohneinheiten verfügen. Gebaut werden die Studentenwohnhäuser von der GBI AG. Das Objekt in Darmstadt soll Ende 2014, das in Mainz Anfang 2015 fertiggestellt werden.

IMMOBILIENFONDS (2)

KanAm startet Fonds „Leading Cities Invest“

Mit einem „cash call“ für den Erwerb von vier Immobilien in den Städten Berlin, London, Paris und Brüssel geht KanAm Grund mit einem neuen offenen Immobilienfonds, dem „Leading Cities Invest“, an den Start. Der „cash call“ läuft voraussichtlich bis Ende Januar 2014. In der letzten Novemberwoche hat das Unternehmen außerdem, wie bereits angekündigt, zum fünften Mal an die Anleger des „KanAm grundinvest“-Fonds ausgeschüttet.

Immobilien-Termine – ausgewählte Veranstaltungen 2014

Mai 2014

08. – 09. Mai
Deutscher Immobilien Kongress, Berlin, www.deutscher-immobilien-kongress.de

14. Mai, Tag der Immobilienwirtschaft, Berlin
www.zia-deutschland.de

21. – 23. Mai
Haufe Kongress für die Wohnungswirtschaft,
Bremen, www.haufe.de/immobilien/wohnungswirtschaft

Juni 2014

04. – 06. Juni
Aareon Kongress,
Garmisch-Partenkirchen,
www.aareon-kongress.com

25. – 26. Juni
21. Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft,
Hamburg,
www.immobilien-forum.com

26. Juni
IVD Jahreskongress,
Schwetzingen, www.ivd.net

September/Oktober 2014

11. – 12. September
German Council Congress,
Berlin
www.gcsc.de

18. – 19. September
22. Deutscher Verwaltertag, Berlin
www.ddiv.de

06. – 08. Oktober
Expo Real 2014,
München,
www.exporeal.net

November 2014

07. November
5. Mainzer Immobilientag, Mainz,
www.fh-mainz.de/technik

12. – 14. November
MAPIC, Cannes,
www.mapic.com

20. – 21. November
Cimmit,
Frankfurt am Main,
www.cimmit.de

www.rics.org/deutschland

Mustergutachten ja, Testgutachten nein

Probegutachten. Die RICS stellt klar, dass die Abgabe einer indikativen Wertermittlung vor Auftragserteilung nicht mit der Professionalität von Gutachtern vereinbar ist.

Prof. Dr. Gerrit Leopoldsberger FRICS MAI, Frankfurt am Main

Prof. Dr. Gerrit Leopoldsberger

Auf eine Unsitte, die sich in einigen europäischen Immobilienmärkten eingebürgert hat, reagierte das RICS Europe Virtual Valuation Network jüngst mit einer Stellungnahme. Dem Gremium gehören Wertermittler aus 16 europäischen Ländern an.

Im Rahmen der Auftragsvergabe von größeren Bewertungsaufträgen ist es allgemein üblich, dass die Informationen über die Qualifikation der Gutachter, ein „track record" und natürlich wettbewerbsfähige Honorarangebote abzugeben sind. Darüber hinaus kann die Aufforderung zur Abgabe eines anonymisierten Mustergutachtens sinnvoll sein, wenn damit sichergestellt werden soll, dass der jeweils angebotene Gutachtenumfang den Anforderungen des Auftraggebers und seiner Wirtschaftsprüfer oder Aufsichtsbehörden gerecht wird.

Mit Professionalität unvereinbar

Nicht akzeptabel wird es jedoch, wenn für Einzelobjekte oder Teilportfolios Testgutachten erstellt werden sollen, damit der Auftraggeber bereits vorab eine Einschätzung zur Ergebnishöhe gewinnen kann. Es mag verständlich sein, dass Auftraggeber ein Interesse an solchen Informationen haben. Gleichwohl ist es mit der Professionalität des Gutachterwesens unvereinbar.

Nach Einschätzung des RICS Europe Virtual Valuation Network werden Testgutachten in der Regel mit entsprechenden Ausschlüssen versehen – dennoch stellen sie Gutachten dar, auch wenn dies nicht immer allen Beteiligten bewusst ist. Es sind somit auch an Testgutachten die gleichen Qualitätsanforderungen zu stellen, wie sie an reguläre Gutachten zu stellen sind, und dies unabhängig davon, ob die Testgutachten kostenlos erstellt wurden oder nicht.

Das Einhalten der allgemeinen Qualitätsanforderungen wird regelmäßig erschwert, da vor Auftragsvergabe die Informationen über die Objekte in der Regel nicht in allen Einzelheiten vollständig bekannt sind. Der Gutachter muss folglich mit Annahmen arbeiten und kann die übliche Prüfung von Objektfakten entsprechend „oberflächlich" oder gar nicht durchführen. Damit verstoßen die Gutachter nicht nur gegen die ethischen Grundsätze, sondern sehr häufig auch gegen die Vorgaben der eigenen Versicherungen.

Da „nicht auszuschließen" ist, dass Auftraggeber die Entscheidung über die Gutachtenvergabe vom Ergebnis der Testgutachten abhängig machen und dieser Umstand für alle Gutachtenautoren offensichtlich ist, ist bereits mit der Durchführung von Testgutachten die Unabhängigkeit der Gutachter infrage zu stellen. Im Regelfall ist es gerade diese Unabhängigkeit, aufgrund derer Bewertungen an externe Gutachter vergeben werden.

Auch für Auftraggeber riskant

Aufseiten der Auftraggeber ist ebenfalls ein Verstoß gegen ethische Standards festzustellen, wenn die Vergabe nicht nach objektiven Kriterien, sondern „ergebnisorientiert" erfolgt. Das ist für die Staatsanwaltschaften in künftigen Verfahren mit Sicherheit ein „gefundenes Fressen".

Fazit: Im Interesse aller Beteiligten und insbesondere im Interesse der Sachverständigen ist es, Ansinnen zur Abgabe von Testbewertungen nicht zu folgen. Stattdessen gilt es, die eigene Unabhängigkeit sowie die klassischen Unterscheidungskriterien von Qualifikation, Erfahrung und natürlich auch eines marktgerechten Honorars in den Fokus zu stellen. ←|

RICS Bewertungsseminar 2014

Am Donnerstag, 23. Januar 2014, bietet die RICS Deutschland ein halbtägiges Seminar an, das sich mit aktuellen Entwicklungen im Gutachterwesen befasst. Experten beleuchten in Vorträgen und einem offenen Diskussionsforum Themen wie AIFM, Basel III, IFRS 13 und globale Bewertungsstandards. Austragungsort ist das Steigenberger Metropolitan Hotel in Frankfurt am Main.

Programm und Anmeldeinformationen unter www.rics.org/deutschland

Foto: RICS

Städte und Wohnen – eine Gemeinschaftsaufgabe

Wohnen. Das Quartier der Zukunft ist flexibel, kooperativ und kommunikativ. Alle öffentlichen und privaten Akteure müssen an seiner Entwicklung mitwirken, meint der Deutsche Verband.

Dr. Jürgen Heyer, Präsident des Deutschen Verbands

Dr. Jürgen Heyer

Dass in städtischen Wachstumsregionen zur Entspannung der Märkte dringend mehr Wohnungsneubau notwendig ist, ist „common sense". Doch der reine Neubau greift alleine zu kurz. Genauso wichtig ist die Entwicklung sozial durchmischter, energieeffizienter, städtischer Quartiere mit hoher Lebensqualität. Dazu müssen wir familien- und altersgerechten Wohnraum für jeden Geldbeutel schaffen, den Energieverbrauch in den Gebäuden senken, Verkehrsanbindung und Mobilität organisieren sowie eine ausreichende Nahversorgung gewährleisten. Dies kann keiner allein. Wir brauchen deshalb eine kooperative und flexible Stadtentwicklung, die alle Akteure mit ihren Potenzialen verknüpft.

Kompakte „Mesocity"

Laut Prof. Dr. Dr. Klaus Töpfer haben Städte mit ihren Problemen und ihrer Wirtschaftskraft für die zukünftige Entwicklung eine Schlüsselrolle. Der ehemalige Vize-Chef der Vereinten Nationen und Exekutivdirektor von deren Umweltprogramm fordert, dass Städte flexibler auf den Klimawandel oder auf soziale Veränderungen reagieren. Denn in einer schrumpfenden, älter und bunter werdenden Gesellschaft verschieben sich die Maßstäbe. Während Besitz an Bedeutung verliert, werden Teilen – zum Beispiel in Form von Car-Sharing – und kommunikative Strukturen immer wichtiger. Dass neue Trends längst ihre Spuren in unseren Städten hinterlassen, zeigt das bisherige Statussymbol Auto: Waren autogerechte Städte früher das Nonplusultra, so sind für die jüngere Generation das Smartphone oder der WLAN-Zugang die entscheidenden Kriterien.

Auch der demografische Wandel erfordert ein beherztes Handeln. Aktuell gibt es viel zu wenig barrierearme Wohnungen. Das kurzfristige Investitionsvolumen dafür wird auf 40 Milliarden Euro geschätzt. Angesichts immer älterer Menschen und der schwindenden Ressourcen ist die kompakte „Mesocity" das Stadtmodell der Zukunft. Im Vergleich zur ausufernden „Megacity" gewinnt sie durch kurze Wege und damit auch einen geringen Ressourcenverbrauch.

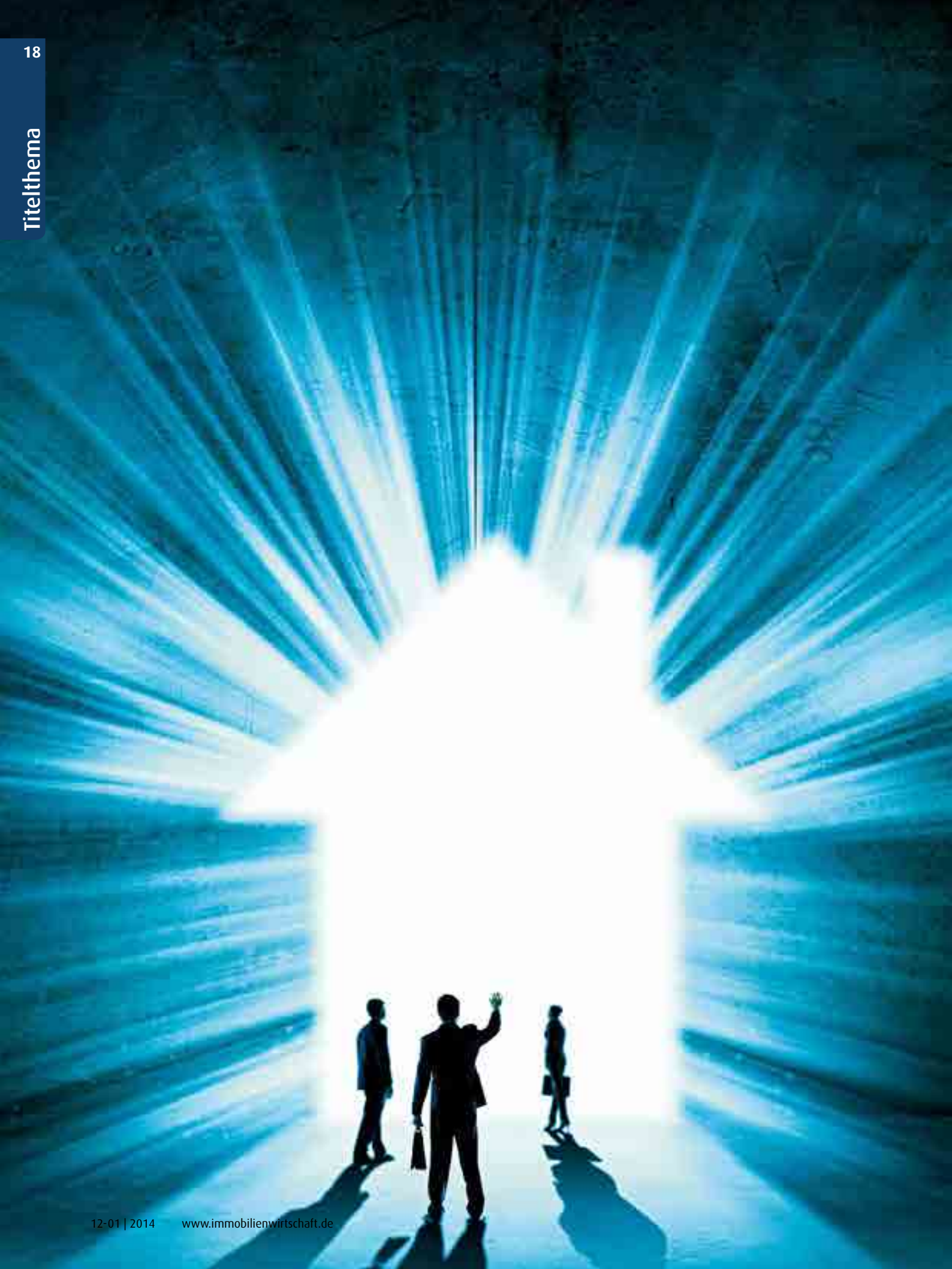
Trotz der großen Bedeutung von urbanen Qualitäten darf aber die Aufmerksamkeit für den ländlichen Raum mit seiner sinkenden Bevölkerung nicht vernachlässigt werden. Neben der Anpassung ländlicher Infrastrukturen müssen Städte für ihre umliegenden Regionen mehr Funktionen übernehmen. Auch beim Neubau von genügend bezahlbaren Wohnungen gilt es, Stadtrand und Umland einzubeziehen.

Entscheidend ist, Wohnungsneubau und soziale Quartiersentwicklung miteinander zu verknüpfen. In Hamburg soll die soziale Durchmischung beispielsweise mit einem Drittelmix bei neu gebauten Wohnungen gelingen. Ein Drittel eines Neubauprojekts ist sozialer Wohnungsbau, ein Drittel sind frei finanzierte Mietwohnungen und ein Drittel sind Eigenheime.

Flexible Planungen erforderlich

Wichtige Instrumente für die Quartiersentwicklung sind also flexible Planungsentwürfe, eine enge Kooperation zwischen Stadt und Wohnungswirtschaft und die Einbindung der Bewohner. Dabei müssen sich alle beteiligen – sowohl kommunale Wohnungsgesellschaften als auch private Unternehmen und Genossenschaften. Erforderlich sind nicht nur Leuchtturmprojekte, sondern Maßnahmen in der Breite. Dafür ist die Aufstockung der Städtebauförderung und des Programms „Soziale Stadt" dringend geboten. Städte, Länder und Bund müssen gemeinsam ihre Verantwortung für die Quartiersentwicklung über einen gebündelten Mitteleinsatz übernehmen. Das machte die Jahrestagung des Deutschen Verbands im Oktober 2013 in Hamburg deutlich, bei der die Teilnehmer über die Quartiere der Zukunft diskutierten. ←|

Foto: DV



Titelthema
Alles im Wandel

Trends und ihre Auswirkungen. Werte ändern sich schneller als jemals zuvor. Die Technik gibt neue Impulse. Und der demografische Wandel stellt viele althergebrachte Annahmen auf den Prüfstand: Die Immobilienwirtschaft sieht sich grundlegenden Umwälzungen gegenüber.

Christian Hunziker, Berlin

Auf einen Blick

- Die Immobilienbranche beschäftigt sich derzeit häufig mit einem wichtigen Trend: den Auswirkungen der Digitalisierung. Zu offensichtlich sind die dramatischen Veränderungen, die vor allem der Einzelhandel dadurch durchläuft.
- Aber auch andere Trends haben Folgen: Vom demografischen Wandel sind zum Beispiel Büroimmobilien betroffen. Das sollten Projektentwickler und Investoren berücksichtigen.
- Bei Wohnimmobilien muss die Immobilienwirtschaft die veränderten Lebensgewohnheiten der Menschen betrachten.
- Eine noch wenig beachtete Entwicklung sind die klimatischen Veränderungen – und damit eine klimagerechte Stadtentwicklung.

In den Einkaufszentren Limbecker Platz in Essen und Alstertal in Hamburg hat die Zukunft schon begonnen. Seit Frühjahr 2013 probiert dort der Shopping-Center-Gigant ECE mit seinen „Future Labs“ aus, wie sich die Online-Welt mit dem guten alten Einkaufszentrum vereinen lässt. Die Kunden können mithilfe eines speziell entwickelten Touch Screens auf einem vier mal vier Meter großen Bildschirm in der Mall Modetipps abrufen, ihre Kinder virtuell in die Welt der Riesen eintauchen lassen und kostenlos per WLAN im Internet surfen. Und wenn sie einen bestimmten Laden suchen, müssen sie sich nicht mehr zum Informationsschalter bemühen, sondern laden sich dank des 3-D-Wegeleitsystems „Your Way2go“ den schnellsten Weg zum gesuchten Store als 3-D-Animation aufs Handy.

Mit den „Future Labs“ reagiert ECE auf die Digitalisierung – und damit auf einen der momentan meistdiskutierten Trends. Globalisierung, demografischer Wandel, Urbanisierung und Nachhaltigkeit sind weitere Schlagworte, welche die Debatte prägen – und die manchmal so inflationär verwendet werden, dass nicht mehr klar ist, was die Begriffe wirklich bedeuten und welche konkreten Auswirkungen sie haben. Dabei ist die Beschäftigung mit Trends gerade für die Immobilienbranche essenziell: Ein Gebäude, das heute geplant und gebaut wird, steht auch noch in Jahrzehnten, wenn die Ansprüche der Nutzer und die Potenziale der Technik möglicherweise ganz andere sein werden als heute.

Digitalisierung wirft Fragen auf

Dass sich die Immobilienbranche derzeit hauptsächlich mit einem Trend – nämlich den Auswirkungen der Digitalisierung – befasst, ist kein Zufall. Zu offensichtlich sind die dramatischen Veränderungen, die vor allem der Einzelhandel durch die neuen Kommunikationsmittel durchläuft. Ein Umsatzplus von nicht weniger als 30 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum verzeichneten nach Angaben des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels (bvh) die Online-und Versandhändler im zweiten Quartal dieses Jahres. „Wir erleben zurzeit Veränderungsprozesse, die erhebliche Auswirkungen auf das Einkaufsverhalten und die Handelsunternehmen haben“, konstatiert deshalb Michael Reink, Bereichsleiter beim Handelsverband Deutschland (HDE) – und damit, so ist zu ergänzen, natürlich auch auf Entwickler und Eigentümer von Einzelhandelsimmobilien.

Hat der stationäre Einzelhandel also keine Zukunft mehr? Doch, antwortet IVG-Chefresearcher Dr. Thomas Beyerle unter Bezug auf eine aktuelle Studie seines Hauses: „Wir kommen zu dem klaren Ergebnis, dass die vom Online-Handel ausgehende Gefahr für den stationären Einzelhandel zwar real ist, aber nicht sein zwingendes Aus bedeuten wird.“ Von „Fluch und Segen zugleich“ spricht Andreas Pohl, Mitglied des Vorstands der Deutschen Hypo, die dem E-Commerce ebenfalls eine Studie gewidmet hat: „Zum einen verlagern sich Umsatzanteile zugunsten des Online-Handels, zum anderen bieten Multi-Channel-Konzepte klassischen Einzelhändlern die Möglichkeit, ihre Umsätze über den Online-Verkauf zu steigern.“ |→

Foto: Sergey Nivens/shutterstock.com

„Stationärer und digitaler Handel rücken zusammen“, bestätigt Steffen Hofmann, Head of Retail Deutschland bei Henderson Global Investors. Die Auswirkungen der Digitalisierung hängen nach Ansicht Hofmanns dabei nicht so sehr vom Einzelhandelskonzept (Einkaufszentrum, Fachmarktzentrum, Supermarkt, Discounter) ab, sondern vielmehr vom Sortiment. „Flächenanpassungsbedarf“, erläutert Hofmann, „gibt es beispielsweise bei Elektronikhändlern und Buchhandlungen, die heute weniger Fläche benötigen als noch vor ein paar Jahren.“

Dabei sind laut Hofmann noch längst nicht alle Auswirkungen geklärt. Intensiv diskutiert wird nach seinen Worten beispielsweise, „ob Läden jetzt mehr oder eher weniger Lagerfläche brauchen“. Für einen Zuwachs spricht, dass Händler verstärkt daran arbeiten, Waren, die Kunden im Internet bestellt haben, im stationären Geschäft abholen zu lassen. Andererseits scheint eine Verringerung der Lagerfläche möglich, weil es Ansätze gibt, die Waren komplett außerhalb der teuren Einkaufsstraßen zu lagern.

Grundsätzlich prognostiziert Einzelhandelsexperte Hofmann, „dass zweit- und drittklassige Einzelhandelslagen durch die Digitalisierung unter Druck geraten werden, während die Top-Lagen weiterhin stark nachgefragt sein werden“. Dabei überlagern sich die Auswirkungen der Digitalisierung mit denen des demografischen Wandels: Laut der IVG-Studie wird der Bevölkerungsrückgang in weiten Teilen der Bundesrepublik zu einer Verringerung der Verkaufsfläche führen. „Die perspektivischen Flächenbereinigungen um nahezu 15 Prozent der vorhandenen Einzelhandelsflächen in den neuen Bundesländern sollten von jedem Mittel- bis Langfristinvestor bereits heute in der Fondsstrategie antizipiert werden“, empfiehlt Dr. Thomas Beyerle.

Demografie beeinflusst Büromarkt

Auch Büroimmobilien sind vom demografischen Wandel betroffen. Denn angesichts des Umstands, dass weniger junge Leute auf den Arbeitsmarkt drängen, müssen die Unternehmen den Bewerbern eine attraktive Arbeitsatmosphäre bieten. „Bei der jüngeren Generation besteht eine große Bereitschaft, in offenen Bürostrukturen zu arbeiten, während Einzelbüros nicht mehr zwingend gefragt sind“, erläutert Ken Kuhnke, Leiter Vermietungsmanagement bei HIH Hamburgische Immobilien Handlung. Die Folge sei ein „Trend zu Open Space“. Büroflächen seien heute ganz anders gestaltet als noch vor einigen Jahren, konstatiert Kuhnke: „Gemeinsame, meist abteilungsübergreifende Aufenthaltsflächen werden zunehmend attraktiv und innovativ gestaltet und sollen bewusst zum Informationsaustausch und Interagieren der Mitarbeiter beitragen.“

Das alles sollten Projektentwickler und Investoren berücksichtigen. „Bei Ankäufen von Bestandsimmobilien“, erläutert Kuhnke, „ist es ein wichtiges Kriterium, |→

K-LAN Gebäude, Real I.S. AG. Innovative Lösungen lassen sich durch Umbauten auch in Bestandsgebäuden umsetzen – wie hier in Düsseldorf.

Vodafone Campus. Die neue Deutschlandzentrale des Mobilfunkanbieters kennt keine Einzelbüros mehr, nur noch Open-Space-Arbeitsplätze.

Fotos: Real I.S. AG; Vodafone

Jetzt gleich anfordern!

Per Fax: 0800/50 50 446

Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

Empfehlen Sie jetzt die Immobilienwirtschaft. Ihr Geschenk wartet bereits auf Sie.

TRAVELITE 4-Rollen-Trolley „Vector“

> 4 kugelgelagerte 360 Grad Leichtlaufrollen
> Kofferschale aus schlagfestem, kratzfesten ABS
> Vollständig versenkbares Leichtmetall-Teleskopgestänge
> Integriertes Kombinationsschloss
> Farbe: anthrazit
> Gewicht: ca. 3,9 kg
> Maße: ca. B40 x H67 x T25 cm

Ihre Prämie

☐ **Ja, ich habe einen Abonnenten geworben.** Bitte schicken Sie meine Prämie an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft-Abonnent bin.

Name, Vorname

Straße, Nr

PLZ | Ort

Telefon

☐ **Ja, ich abonniere die Immobilienwirtschaft** für mind. 1 Jahr zum Preis von € 144,80 inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr

PLZ | Ort

Telefon

Ich zahle ☐ per Rechnung ☐ bequem per Bankeinzug

Kontonummer | BLZ

Name der Bank

Datum | Unterschrift

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

Bestellnummer: A06228_DIR
Werbenummer: 02974213
Prämienbestellnummer: 5819806

HAUFE.

ob sich innovative Bürokonzepte umsetzen lassen." Hinzu kommen veränderte Anforderungen an den Standort. „Für die meisten jungen Mitarbeiter ist es sehr wichtig, in zentraler Lage zu arbeiten, wo beispielsweise Einkaufsmöglichkeiten oder das Fitness-Studio leicht erreichbar sind", berichtet Kuhnke. Diese zentralen – und damit teureren – Lagen können sich die Unternehmen leisten, da sie als Folge der flexiblen Bürokonstellationen weniger Fläche benötigen.

Dass diese Überlegungen mittlerweile in der Praxis angekommen sind, verdeutlicht der Vodafone Campus in Düsseldorf. Die Anfang dieses Jahres bezogene Deutschlandzentrale des Mobilfunkanbieters kennt keine Einzelbüros mehr, sondern nur noch Open-Space-Arbeitsplätze. Doch auch in Bestandsgebäuden lassen sich innovative Lösungen umsetzen, wie das ebenfalls in Düsseldorf gelegene Bürogebäude K-LAN beweist. Die Fondsgesellschaft Real I.S. ließ dieses gut zehn Jahre alte Objekt so umbauen, dass es jetzt verschiedene Arbeitswelten – darunter auch Co-Working-Flächen für Freiberufler – sowie großzügige Gemeinschaftsflächen aufweist.

„Mit K-LAN möchten wir ein idealtypisches Arbeitsumfeld für eine neue Generation von Arbeitnehmern schaffen und einen ersten Schritt in die digitale Welt von morgen machen", sagt Andreas Heibrock, Mitglied der Geschäftsleitung von Real I.S. Grundlage dafür war eine Untersuchung über die Auswirkungen gesellschaftlicher Veränderungen auf die Büro- und Arbeitswelt, mit der die Fondsgesellschaft die Beratungsgesellschaft Thomsen Group International Strategy Consultants beauftragte. Ein zentrales Ergebnis dieser Studie fasst Heibrock so zusammen: „Wer langfristig erfolgreich am Markt vermieten will, muss die Ansprüche der Nutzer kennen und ihnen entsprechen."

Die Zyklen verkürzen sich

Genau deshalb wird die Sanierung von Bestandsgebäuden einer der großen Trends der nächsten Jahre sein, ist Helge Scheunemann überzeugt, Chef-Researcher bei Jones Lang LaSalle (JLL) Deutschland.

Hinter dieser These steckt eine Erkenntnis, die JLL mit ihrem Research-Programm Offices 2020 gewann: „Eine Mischung aus Nachhaltigkeit, neuen Technologien und sich verändernden Arbeitsweisen", heißt es in der Zusammenfassung der Ergebnisse, „wird den Lebenszyklus einer Immobilie fundamental verkürzen und eine enorme Nachfrage im Bereich Modernisierung/Sanierung auslösen." |→

Foto: CA Immo Deutschland

Stuttgart 21 und die Folgen

Es ist noch nicht lange her, da beförderte die Debatte um Stuttgart 21 das Thema Partizipation ganz nach oben auf die Hitliste der Trends. Mittlerweile ist es ruhiger geworden um Bürgerbeteiligung – zu Unrecht, wie Prof. Thomas Dilger findet, ehemaliges Präsidiumsmitglied des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA): „Es ist unverzichtbar, die Bürger frühzeitig und professionell in Planungs- und Entscheidungsprozesse einzubinden."

Dabei sei vor allem eines wichtig, betont Wilhelm Brandt, Inhaber des Beratungsunternehmens Markenguthaben in Frankfurt am Main: „Man muss sich klar sein, ob man über Bürgerbeteiligung oder über Bürgerwiderstand redet." Wenn es Bürgern nur darum gehe, ein Vorhaben zu verhindern, sei ein Online-Portal kein sinnvolles Instrument der Bürgerbeteiligung, „da man dann den Leuten, die zu hundert Prozent gegen ein Projekt sind, eine Plattform gibt".

Projektentwickler müssten als ersten Schritt eine gründliche Analyse des gesellschaftlichen Umfelds ihres Vorhabens vornehmen, empfiehlt Brandt, der als langjähriger Pressesprecher der Vivico und dann der CA Immo Deutschland zahlreiche Großprojekte kommunikativ positioniert hat. „Anschließend muss man Kernbotschaften formulieren und das ganze Team dahinter versammeln." Diese Strategie müsse man konsequent umsetzen – und dürfe dabei die Bürger nicht unterschätzen: „Sie sind gut organisiert, kreativ und effizient."

Allerdings haben die vom ZIA in einer Studie untersuchten Bürgerbegehren nur einen begrenzten Einfluss ausgeübt: In 75 Prozent der Fälle habe das Begehren keinerlei Veränderungen am Bauvorhaben zur Folge gehabt. Daraus dürfe man aber nicht den Schluss ziehen, Bürgerbeteiligung zu vernachlässigen, sagt Dilger: „Sie trägt zu mehr Legitimität und Akzeptanz von Investitionsentscheidungen bei. Projektentwickler sind daher gut beraten, in den Dialog zu investieren."

Wilhelm Brandt, Inhaber des Beratungsunternehmens Markenguthaben in Frankfurt am Main

Mit dem Haufe Software-Berater finden Sie per Knopfdruck die passende Software. Versprochen.

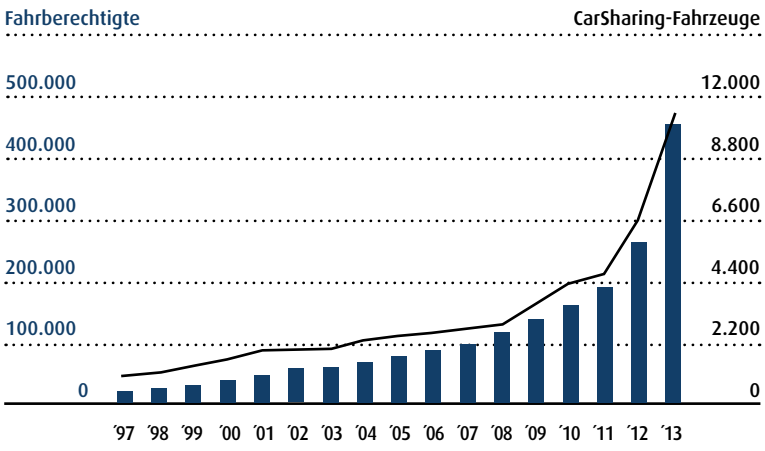
Ob Hausverwaltung oder Wohnungsgenossenschaft – mit dem interaktiven Software-Berater von Haufe finden Sie schnell und unkompliziert heraus, welche Software zu den Anforderungen Ihres Unternehmens passt. Einfach eingeben und Vorschlag per Klick erhalten.

Jetzt gleich informieren
www.haufe.de/realestate

HAUFE.

CarSharing-Entwicklung in Deutschland

Die Zahl der „Auto-Teiler“ steigt. 48 Prozent der Großstadtbewohner in Deutschland sind überzeugt, dass sich dieser Trend weiter fortsetzen wird.



Daten jeweils zum 1. Januar des Jahres

Quelle: Bundesverband Car Sharing

„Sich verändernde Arbeitsweisen“ – das bedeutet laut Scheunemann, dass nicht mehr jeder Mitarbeiter einen festen Arbeitsplatz braucht, da es die Technik erlaubt, überall zu arbeiten. Außerdem machten es die Anforderungen der Nachhaltigkeit erforderlich, permanent am Gebäude zu arbeiten. Das gelte auch für die begehrten Core-Immobilien: Selbst Eigentümer von langfristig vermieteten, modernen Gebäuden dürften die Hände nicht in den Schoß legen, sondern müssten „laufend investieren, um den Core-Standard zu halten“.

Besonders deutlich wird die Verkürzung der Zyklen bei Einzelhandelsimmobilien, wie Martin Eberhardt FRICS festhält, Geschäftsführer von Bouwfonds Investment Management Deutschland: Früher hätten die Eigentümer von einzelhandelsgenutzten Immobilien ihre Objekte nach zehn bis 15 Jahren einer grundlegenden Anpassung unterziehen müssen, mittlerweile aber habe sich dieser Turnus auf fünf bis zehn Jahre verkürzt. Als Gründe dafür nennt Eberhardt die Alterung der Gesellschaft, die Aspekte der Nachhaltigkeit und natürlich den E-Commerce. Aus diesem Anpassungsdruck aber leiten sich nach Überzeugung von Eberhardt Chancen für Investoren ab: Bouwfonds prüft derzeit, ob Nachfrage nach einem Fonds besteht, der in das Refurbishment von in die Jahre gekommenen Einkaufszentren investiert.

Neue Anforderungen ans Wohnen

Von entscheidender Bedeutung ist die Analyse von Trends auch für die Entwickler von Wohnimmobilien. Demonstrieren lässt sich das am Beispiel der Neubauquartiere Le Flair und Quartis Les Halles in Düsseldorf, welche die Interboden Innovative Lebenswelten realisiert hat. Wer dort einzieht, erhält Zugang zu einer App, die über Smartphone, Tablet und Tischcomputer Zugang zu quartiersspezifischen Informationen und Dienstleistungen bietet. So können die Bewohner zum Beispiel erfahren, wann der Aufzug gewartet wird, aber sich auch mit Nachbarn zum Skat verabreden.

„Wir bei Interboden haben früh erkannt, dass Social Media ein wichtiges Thema in der Immobilienwirtschaft wird“, begründet Prokurist Detlef Bloch, warum Interboden die App Animus – die im Oktober mit dem Enterprise Mobility Award 2013 ausgezeichnet worden ist – entwickelt hat. Dabei gehe es jedoch nicht darum, die persönliche Kommunikation zu ersetzen, betont Bloch: Der Service-Point bleibe weiterhin mit Mitarbeitern besetzt.

Noch ein anderes Angebot im Quartier Le Flair nimmt einen Trend auf: Die Bewohner können im Rahmen eines Carsharing-Projekts ein Elektroauto nutzen. Allerdings ist das eigene Auto nach Einschätzung Blochs auch heute noch wichtig. „Menschen, die in die Stadt ziehen, beschäftigen sich jedoch nicht zuletzt wegen der steigenden Benzinpreise auch mit dem Thema Carsharing.“

Eine Studie, die f21, ein Büro für Zukunftsfragen, erarbeitet hat, geht noch weiter: „Der Automarkt in industrialisierten Ländern wie Deutschland ist gesättigt“, lautet ihre zentrale These. 48 Prozent der Großstadtbewohner in Deutschland, das hat eine repräsentative Umfrage der BHW Bausparkasse ergeben, sind überzeugt, dass Carsharing wichtiger wird. Und 60 Prozent erwarten, dass in Zukunft mehr Abstellräume für Fahrräder gebraucht werden als für Autos. Was wie Zukunftsmusik klingt, wird zum Teil schon heute umgesetzt. Beim Wohnungsbauvor-

Foto: Interboden Innovative Lebenswelten GmbH & Co. KG

Quartier Le Flair. Die Bewohner können ein Elektroauto nutzen und bekommen wichtige Infos über eine App.

haben Max und Moritz in Berlin-Friedrichshain zum Beispiel sieht der Projektentwickler Die Wohnkompanie Berlin GmbH für 420 Wohnungen lediglich 78 Autostellplätze vor (was rechtlich zulässig ist, da das Land Berlin die Stellplatzpflicht abgeschafft hat). Dafür werden die Aufzüge so dimensioniert, dass die Bewohner ihren Drahtesel in die eigene Wohnung mitnehmen können, wo ausreichend Platz für das Fahrrad zur Verfügung steht.

Wann allerdings der richtige Zeitpunkt ist, um neue Trends umzusetzen, ist eine schwierige Frage. „Noch wäre es zu früh, überall Elektrozapfsäulen einzurichten", verdeutlicht dies Interboden-Prokurist Detlef Bloch. „In unseren Quartieren planen wir die Tiefgaragen aber so, dass die Bewohner einen Elektroanschluss für ihren Pkw nachrüsten können, sollten sich Elektroautos durchsetzen."

Gemischt genutzte Quartiere

Dass Stadtbewohner nicht mehr unbedingt ein eigenes Auto brauchen, hängt mit dem Trend zusammen, auch im Neubau gemischt genutzte Quartiere zu schaffen. Ob Leipziger Platz Quartier in Berlin, Milaneo in Stuttgart, Europaviertel in Frankfurt am Main, Waidmarkt-Quartier in Köln oder Baumkirchen Mitte in München – überall ist eine Mischung aus Büros, Läden, Wohnungen und teilweise Hotels vorgesehen. „Innerstädtische Immobilien mit einer Nutzungsmischung aus Handel, Gastronomie, Büro/Dienstleistung und Wohnen erfreuen sich zunehmender Beliebtheit", bestätigt ein Sprecher der Patrizia AG, die zusammen mit CA Immo Deutschland das 130.000 Quadratmeter große Quartier Baumkirchen Mitte in München entwickelt. „Dafür spricht unter anderem, dass das Mietausfallrisiko durch die Diversifikation der Nutzungen deutlich geringer ist als bei Mononutzungen." |→

Fortsetzung auf Seite 27

iX

iX-Haus – Die Softwarelösung

für die Immobilienwirtschaft

NEMETSCHEK Crem

www.crem.nemetschek.com // info@crem.nemetschek.com // Tel: +49 2102 / 5546 - 260

Wer sah ‚Zurück-in-die-Stadt' voraus?

Interview mit Prof. Dr. Günter Vornholz

Christian Hunziker, Berlin

...Niemand. Dennoch ist die Auseinandersetzung mit Trends wichtig. Sie sollte aber mit einer gehörigen Portion Realitätssinn einhergehen, meint der Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School – University of Applied Sciences in Bochum. Ein Gespräch über Digitalisierung, Nachhaltigkeit und falsche Prognosen.

„Bürgerbeteiligung ist Teil der sozialen Nachhaltigkeit."

Herr Prof. Vornholz, welches sind die wichtigsten Trends in der Immobilienwirtschaft?
Vornholz: Zunächst: Es gibt nicht den Immobilienmarkt und die Immobilienwirtschaft. Mit pauschalen Aussagen sollte man deshalb vorsichtig sein. Wer über langfristige Trends spricht, muss differenzieren nach Objekten, Lagen und anderen Kriterien. Um das am Beispiel Demografie zu verdeutlichen: Die pauschale Aussage, dass die Deutschen weniger, älter und bunter werden, gilt nicht für alle Märkte.

Sind nicht trotzdem grundlegende Trends festzustellen?
Vornholz: Gewiss. Neben dem demografischen Wandel sind beispielsweise Digitalisierung und Nachhaltigkeit wichtige Trends, aber auch der Wertewandel. Die Gesellschaft individualisiert sich, und die Milieus differenzieren sich aus. Ein Beispiel: Wenn wir über Digitalisierung sprechen, müssen wir festhalten, dass nur ein Teil der Konsumenten E-Commerce nutzt.

Ist die Digitalisierung also gar kein entscheidender Trend?
Vornholz: Nun, bei der Digitalisierung ist unwahrscheinlich viel möglich, aber es wird nur ein Teil davon akzeptiert und noch weniger nachgefragt. Das hängt auch damit zusammen, dass Wohnungsmieter nicht unbedingt bereit sind, für Leistungen, die die Digitalisierung möglich macht, zu bezahlen.

Ich höre aus Ihren Worten eine gewisse Skepsis heraus. Wird die Beschäftigung mit Trends überschätzt?
Vornholz: Im Gegenteil – es ist wichtig, sich mit Trends zu beschäftigen. Man sollte dabei aber den Realitätssinn nicht verlieren. Manchmal kommt es mir vor, als wären Utopisten zugange.

Wie verhält es sich mit der Nachhaltigkeit? Ist sie tatsächlich ein Trend oder nur ein Modewort ohne tiefere Bedeutung?
Vornholz: Für mich ist Nachhaltigkeit ein ganz wichtiges Thema. Oft wird der Begriff in der Immobilienwirtschaft aber benutzt, ohne den ursprünglichen Sinn deutlich zu machen. Es wird manchmal so getan, als sei ein Gebäude schon nachhaltig, wenn etwas weniger Heizöl verbraucht wird. Nachhaltigkeit umfasst jedoch viel mehr – neben ökologischen auch ökonomische und soziale Aspekte.

Über Bürgerbeteiligung wird derzeit nicht mehr so viel diskutiert wie auf dem Höhepunkt der Debatte um Stuttgart 21. Ist Partizipation trotzdem ein Trend für die Zukunft?
Vornholz: Ich hoffe, dass die Bürgerbeteiligung nicht vernachlässigt wird. Denn sie ist Teil der sozialen Nachhaltigkeit. Ob sie die Zukunft prägen wird? Da sind die Zukunftsforscher gefragt.

Damit werfen Sie eine grundsätzliche Frage auf: Wie kann man die Trends identifizieren, die nicht nur die letzten Jahre geprägt haben, sondern auch in Zukunft wichtig bleiben?
Vornholz: Das ist unwahrscheinlich schwierig und man muss sich dafür ins stille Kämmerlein zurückziehen und in Ruhe darüber nachdenken. Die Welt ist so vernetzt, dass es schwierig ist, zu einer Einschätzung zu kommen. Dass sich auch Experten irren können, beweist der von niemandem vorhergesehene Trend zurück in die Stadt. Lange gingen die Bevölkerungsprognosen davon aus, die Zahl der Menschen in den großen Städten werde abnehmen.

Ist die Immobilienbranche eigentlich bereit, sich mit diesen grundsätzlichen Fragen auseinanderzusetzen? Oder bleiben viele Unternehmen auf die schnelle Rendite fokussiert?
Vornholz: Die Immobilie ist an sich eine langfristige Angelegenheit. Doch leider hat durch das Investmentbanking in einigen Teilbereichen ein kurzfristiges Gewinnmaximierungsverlangen überhand genommen. Aber auch wenn es schwierig ist: Die Branche muss sich intensiv mit langfristigen Entwicklungen beschäftigen. ←|

Foto: EBZ Business School – University of Applied Sciences; Patrizia Immobilien AG

Baumkirchen München. Ein Beispiel für ein gemischt genutztes Quartier – was sich zunehmender Beliebtheit erfreut.

Gänzlich unproblematisch ist die Nutzungsmischung indes nicht. „Der Wunsch nach Trennung der Nutzungen auch innerhalb ein und derselben Immobilie ist weiterhin aktuell, um zum Beispiel Realteilungen zu ermöglichen oder störender Einflüsse der Nutzungen untereinander wenigstens teilweise Herr zu werden", hält der Patrizia-Sprecher fest.

Ist diese Voraussetzung gegeben, so begeistern sich durchaus Investoren für gemischte Quartiere. So hat zum Beispiel ein geschlossener Fonds von Immobilienwerte Hamburg (vormals Fondshaus Hamburg) das Stadtquartier Westarkaden in Freiburg erworben.

Klimatische Veränderungen

Von den kommunalen Behörden sind solche Mischnutzungen gern gesehen – nicht zuletzt aus ökologischen Gründen. Denn immer mehr Kommunen setzen sich mit einem Trend auseinander, der in der öffentlichen Debatte derzeit eine eher untergeordnete Rolle spielt: der Klimaveränderung. Und die stellt nicht zuletzt Entwickler und Eigentümer von Immobilien vor große Herausforderungen. „Eine Großstadt wie Frankfurt braucht eine klimagerechte Stadtentwicklung, da es in erster Linie die Städte sein werden, die von den Folgen der Klimaerwärmung am härtesten getroffen werden", formuliert es Olaf Cunitz, Bürgermeister und Planungsdezernent der Stadt Frankfurt am Main.

Bereits 2011 beschloss deshalb die Bankenmetropole ihre „Frankfurter Anpassungsstrategie". „Es zeichnet sich ab, dass es in Frankfurt am Main zukünftig mildere und feuchtere Winter, zahlreichere und heftigere Unwetter sowie stärkere und länger andauernde Hitzeperioden im Sommer geben wird", heißt es in der Anpassungsstrategie. Deswegen müsse die klimaverträgliche Nachverdichtung im Bestand Priorität vor der weiteren Außenentwicklung haben und sämtliche Neubaugebiete müssten daraufhin geprüft werden, ob Wärmeschutz und Verschattung ausreichend berücksichtigt seien.

Sind das nun lediglich hehre Sonntagsreden ohne Praxisbezug? Offenbar nicht. Jedenfalls spielen bei der Quartiersentwicklung Baumkirchen Mitte in München ökologische Erwägungen eine wichtige Rolle: Nur die Hälfte der Grundstücksfläche wird bebaut, während der Rest als ökologische Vorrangfläche erhalten bleibt. Und auf dem Dach sind für alle Bewohner nutzbare Dachgärten vorgesehen – und das gemeinschaftliche Gärtnern mitten in der Stadt („Urban Gardening") soll ja ebenfalls ein Trend sein. ←|

SIGOTRON
SOFTWARE & CONSULTING

«Die Software-Experten für Ihre Immobilien»

ImmoVISION Pro

Die SIGOTRON ist seit 1987 eines der führenden Unternehmen mit Fokus Immobilien-Software.
Vom einfachen Verwaltungsprogramm bis zur vollumfänglichen Gesamtapplikation passt sich unsere modular aufgebaute Lösung Ihren Bedürfnissen individuell an.
Sie als Experte entscheiden, welche Funktionen für Ihr Tagesgeschäft wichtig sind.

Unser Produkt ImmoVision Pro, mit modernster Technologie entwickelt, leistet für die Steuerung und Abwicklung der Unternehmensprozesse moderne und fachgerechte Abläufe und Ergebnisse.

Nähere Informationen finden Sie auf unserer Homepage **www.sigotron.com**
SIGOTRON GmbH | Industriestrasse 2a | D-82110 Germering b. München
Tel. +49 89 894 410 50 | info@sigotron.com

Unsere Highlights:
» Modular einsetzbare Gesamtlösung
» Schnittstellen zu Fremdapplikationen
» Effizientes Vertragswesen
» Flexibles Flächenmanagement
» Integriertes Rechnungswesen
» Buchungstransparenz bis auf Stufe Beleg
» Pacht/ Pfründenpacht
» Bau/ Erbbau
» Individuelles Reporting
» Management-Informations-System (MIS)
» Dokument-Management-System (DMS)
» Individuelle Customizing-Funktionen

Das Finanz-Interview

von Norbert Jumpertz

„Je größer Immobilien-Publikumsfonds sind, desto besser“

Dr. Reinhard Kutscher

Serie

Die Union Investment Real Estate GmbH ist der Asset Manager der genossenschaftlichen Bankengruppe für Immobilienanlagen. Der Vorsitzende der Geschäftsführung, Dr. Reinhard Kutscher, über die Herausforderungen der Märkte in Zeiten historisch niedriger Zinsen.

Herr Dr. Kutscher, die Europäische Zentralbank (EZB) hat erneut die Leitzinsen gesenkt. Wie beurteilen Sie dies?
Kutscher: Manche Marktteilnehmer dürfte sie überrascht haben. Doch die Inflationsrate im Euroraum ist im Oktober auf 0,7 Prozent gesunken und liegt daher deutlich unter dem maximal zulässigen Wert von zwei Prozent. Die Situation in Deutschland täuscht, in den Krisenländern sieht es alles andere als rosig aus. Da sah sich die EZB wohl genötigt, ein Zeichen zu setzen.

Was bedeutet dieser Schritt für die Immobilienmärkte?
Kutscher: Auf die Immobilienmärkte hat der Schritt erst einmal keine Auswirkungen. Aber er ist ein Signal – nämlich dass die Zinsen noch eine ganze Zeit lang niedrig bleiben werden. Das ist doch positiv, weil das Immobilienanlagen noch attraktiver macht für Investoren.

Müssen Sie EZB-Präsident Draghi nicht dankbar sein?
Kutscher: Na ja. Sie haben bestimmt auch gelesen, dass einer Studie der Bundesbank zufolge in vielen deutschen Städten die Preise für Immobilien bereits zu teuer sein sollen. Die Untersuchung bezog sich allerdings auf Wohnimmobilien. Aber auch die Nachfrage nach Gewerbeimmobilien ist stark. Die Preisentwicklung bewegt sich aber noch im Rahmen. Gesucht sind Immobilien in den Segmenten Core und Core Plus. Um alles andere machen die meisten Investoren noch einen Bogen.

Gilt das auch für Union Investment Real Estate?
Kutscher: Ja. Doch das ist bereits seit jeher die Strategie unseres Hauses. Wir waren noch nie opportunistisch unterwegs. Zudem spielt das Timing eine entscheidende Rolle. In Zeiten eines Nachfrageüberhangs muss man besonders selektiv vorgehen und spezielle Chancen nutzen.

Welchen Anteil hat die Projektentwicklung an Ihren Immobilienaktivitäten?
Kutscher: Von den 26 Objekten, die wir 2012 erworben haben, entfielen 13 auf Projektentwicklungen. Das entspricht einem Volumen von einer Milliarde Euro.

Ist ein Engagement in der Projektentwicklung nicht viel zu riskant?
Kutscher: Nein. Denn es hat den großen Vorteil, dass man einen starken Einfluss

Dr. Reinhard Kutscher

ist seit November 1999 Mitglied und seit 2009 Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH. Er blickt auf eine langjährige Erfahrung im Immobiliengeschäft zurück, unter anderem als Vorstand der Union Investment Real Estate und Geschäftsführer der Deutschen Grundbesitz-Investmentgesellschaft, der Kapitalanlagegesellschaft für Offene Immobilienfonds der Deutschen Bank.

Fotos: Union Investment Real Estate

darauf hat, wie Gebäude konzipiert werden. Vor dem Kauf versichern wir uns zudem, dass die Immobilie marktgängig ist.

Nachhaltigkeit ist ein Thema, an dem auch Ihr Haus nicht vorbeikommt. Was verstehen Sie konkret darunter?
Kutscher: Nachhaltigkeit hat für uns nicht nur etwas mit Umweltverträglichkeit zu tun, sondern sie ist auch soziokulturell und ökonomisch motiviert. Sie war eigentlich schon immer ein Teil unserer Investmentstrategie. Inzwischen ist es bei neuen Objekten ein Muss, sich die Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards über entsprechende Zertifikate attestieren zu lassen.

Und wie sieht es mit älteren Immobilien aus?
Kutscher: Da wäre eine externe Zertifizierung zu aufwendig. Wir haben daher auf Basis der DGNB- und LEED-Kriterien ein eigenes vereinfachtes Verfahren – den Sustainability Investment Check (kurz: SI-Check) – entwickelt.

Seit dem 22. Juli 2013 gilt das neue Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB). Welche Konsequenzen ziehen Sie daraus?
Kutscher: Im Prinzip keine. Die neuen Rückgaberegeln für Anteile sind eine nachvollziehbare Reaktion der Politik auf die Fondsschließungen einiger Wettbewerber. Wir mussten keinen Publikums-Immobilienfonds dauerhaft schließen und abwickeln. Unser Liquiditätsmanagement hat stets hervorragend funktioniert: sowohl bei hohen Zu- als auch bei hohen Abflüssen.

Die Konkurrenz setzt auf eine prägnantere Profildefinition bei neuen Produkten. Von dort ist zu hören, die Zeit der großen „Fondstanker" sei vorbei. Wann verpassen Sie Ihren Fonds zumindest einen neuen Marketing-Anstrich?
Kutscher: Wir sind mit unserem Produktangebot – UniImmo: Deutschland, UniImmo: Europa sowie UniImmo: Global – optimal aufgestellt. Kontinuität ist Ausdruck von Seriosität. Wir sind überzeugt, dass große, volumenstarke Fonds viele Vorteile haben. Die Wertentwicklung einzelner Objekte schlägt nicht so stark auf die Fondsrendite durch.

Gibt es keine Obergrenze beim Fondsvolumen?
Kutscher: Nein. Je größer und volumenstärker Offene Immobilien-Publikumsfonds sind, desto besser. Ein großer, breit diversifizierter Fonds bietet die Sicherheit und Stabilität, die Privatanleger sich wünschen. ←|

Energetische Gebäudesanierung für Vermieter und Investoren.

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

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

Investitionsbank Berlin
Leistung für Berlin.

Fondstanker sind noch immer zeitgemäß

Offene Immobilienfonds. Sachwertinvestments sind bei Anlegern gefragt. KanAm Grund und SEB Asset Management wollen die Gunst der Stunde nutzen. Die Konkurrenz verfolgt gespannt, ob ihnen das gelingt.

Norbert Jumpertz, Staig

Auf einen Blick

- Offene Immobilienfonds können sich über hohe Mittelzuflüsse freuen. Allein bis Ende September sammelten sie bei Anlegern in diesem Jahr mehr als 3,5 Milliarden Euro ein.
- Nach KanAm Grund will jetzt auch SEB AM zwei neue Offene Immobilienfonds auflegen. Sie sollen mit zielgruppenorientierten Anlageprofilen bei Interessenten punkten.
- Die Konzepte für die neuen Fondsprodukte klingen innovativ, bei genauer Betrachtung sind sie es eigentlich nicht. Und die Fonds müssen Immobilien womöglich teuer einkaufen.

Die Immobilienwirtschaft in Deutschland blickt äußerst zufrieden zurück auf 2013: In fast allen Segmenten – egal ob es sich um Wohn- oder Gewerbeimmobilien handelte – liefen die Geschäfte ausgezeichnet. Für 2014 ist die Branche ebenfalls optimistisch gestimmt. Das gilt auch für die Anbieter von Offenen Immobilienfonds. Die Mittelzuflüsse sprudeln kräftig. Bis Ende September flossen nach Angaben des Bundesverbands Immobilien und Asset Management (BVI) in diesem Jahr gut 3,5 Milliarden Euro in Offene Immobilienfonds. Bei einigen Fonds, wie dem UniImmo: Deutschland, traten die Manager sogar auf die Bremse und lehnten die Annahme neuer Anlegergelder ab, da sie sich auf die Schnelle nicht vernünftig investieren lassen. Denn eine hohe Liquiditätsquote drückt auf die Rendite. Ohnehin ist die bei den meisten Offenen Immobilienfonds – nur wenige schafften auf Jahresbasis einen Wertzuwachs von mehr als drei Prozent (Stand: 30. September 2013) – eher mager.

Ob ein Investment Erfolg versprechend ist, hängt vor allem von den Mieterträgen und vom Verkauf der Objekte ab, die sich im Portfolio eines Offenen Immobilienfonds befinden. „Eine Vermietungsquote von deutlich über 90 Prozent sollte ein Fonds schon vorweisen können", findet Sonja Knorr, Analystin für Offene Immobilienfonds bei Scope Analysis.

Doch die ist laut Scope bei vielen Offenen Immobilienfonds rückläufig. „Wir erwarten im kommenden Jahr keine signifikante Verbesserung der Situation", zeigt sich Knorr wenig optimistisch. Selbst in Deutschland gelinge es nicht jedem Fonds – selbst von denen, die nicht abgewickelt werden –, Anschlussmietverträge problemlos einzufädeln.

Aber das irritiert das Gros der Anleger offenbar kaum. Und so geht die Fondsbranche mit dem neuen Kapitalanlagegesetzbuch (KAGB) im Rücken in die Offensive. „Die historisch niedrigen Zinsen lassen Offene Immobilienfonds in den Augen vieler sicherheitsorientierter Investoren als Anlageform lukrativ erscheinen", vermutet Knorr.

Mit dem Leading Cities Invest offeriert KanAm Grund den ersten Offenen Immobilienfonds seit Infkrafttreten des KAGB. Konkurrent SEB Asset Management (SEB AM) will so schnell wie möglich mit zwei Produkten nachziehen. Zurzeit laufe noch das Zulassungsverfahren bei der BaFin, teilt die Fondsgesellschaft auf Anfrage mit. Daher gibt sie sich wenig auskunftsfreudig und hat bislang erst wenige Details herausgerückt: Im Investmentfokus der Variante „Modul Basis", so heißt es, sollen langfristig vermietete Immobilien in guter Lage innerhalb Deutschlands stehen. Das „Modul Chance" hat dagegen Europa als Zielregion im Visier und setzt auch auf Objekte mit Wertsteigerungspotenzial.

Auf Bedürfnisse zuschneiden

Durch die beiden Produktvarianten sei es möglich, dass Anleger ihre Immobilieninvestments besser auf ihre Chancen- und Risikoprioritäten abstimmen könnten, erklärt SEB AM. Die Frankfurter wollen künftig ihre Fonds generell mehr auf die speziellen Bedürfnisse bestimmter Anlegergruppen zuschneiden.

Punkten möchten sie ferner mit neuen Fondsideen im Spezialfondsgeschäft. Wegen des stark gesunkenen Zinsniveaus halten auch institutionelle Investoren wie Versicherungen, Pensions- und Versorgungskassen sowie Family Offices verstärkt nach aussichtsreichen Anlagemöglichkeiten an den Immobili-

Foto: Motimo/shutterstock.com

enmärkten Ausschau. Erst im Juli hatte SEB einen Fonds für Stiftungen aufgelegt, weitere Produkte sollen womöglich im kommenden Jahr folgen.

Stärkere Produktdifferenzierung

Dass es bei Offenen Immobilienfonds zu einer stärkeren Produktdifferenzierung kommt, davon ist auch KanAm Grund überzeugt. Der Leading Cities Invest basiert auf einem breiteren regionalen Investmenthorizont als die beiden neuen, von SEB AM konzipierten Konkurrenzfonds. Er setzt auf wachstumsstarke Metropolregionen in Europa und Nordamerika.

„Wir erfahren sehr viel Zuspruch von Anlegern und Vertrieben", freut sich Hans-Joachim Kleinert, geschäftsführender Gesellschafter von KanAm Grund. Der Vertriebsstart scheint also gelungen zu sein. Und Michael Birnbaum, Sprecher von KanAm Grund, fügt hinzu: „Die Zeit der großen Fondstanker mit einer Größe von zehn Milliarden Euro und darüber ist vorbei." Sie seien viel zu schwerfällig, um ihr Immobilienportfolio ständig zu optimieren. Aus diesem Grund will KanAm Grund den Leading Cities Invest spätestens bei einem Fondsvolumen von 2,5 Milliarden Euro deckeln.

Dieser Ansicht widerspricht nicht nur Reinhard Kutscher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate (siehe Finanzinterview Seite 28), sondern ebenso Scope-Analystin Sonja Knorr. „Größere Fonds haben den Vorteil, dass sie ihr Immobilienportfolio stärker diversifizieren und Mittelabflüsse besser abfedern können", argumentiert sie. So fielen Abwertungen im Immobilienvermögen weniger ins Gewicht als bei kleineren Immobilienfonds. Beim Management von Immobilienan- und -verkäufen täten sich die sogenannten „Fondstanker" ebenfalls nicht zwangsweise schwerer. „Das ist in erster Linie eine Frage des Know-how und der Organisationsstruktur", betont Knorr. Sie hält es allerdings nicht für ausgeschlossen, dass die neuen, auf den ersten Blick stärker fokussiert erscheinenden Offenen Immobilienfonds auf Resonanz bei Anlegern stoßen.

Die Fondswelten wachsen stärker zusammen. Knorr verweist auf das Investmenthaus Cartella, das Fonds mit dem klaren Fokus auf Nutzungsarten und Regionen aufgelegt hat, jedoch ausschließlich für institutionelle Investoren. „Warum sollten derartige Produkte für Privatanleger nicht interessant sein und aufgelegt werden?", fragt sie.

Ob und wann andere Kapitalanlagegesellschaften dem Beispiel von KanAm Grund und SEB AM folgen, lässt sich noch nicht abschätzen. Nach Ansicht von Knorr ist das stark davon abhängig, wie die Neulinge von KanAm Grund und SEB AM bei Anlegern ankommen.

Keine idealen Startbedingungen. Nun, da sich die neuen Fonds auf Kauftour begeben, haben sich die Preise stark erhöht.

Konzept nicht so neuartig

„Es ist geschickt, wie KanAm Grund ihr Konzept vermarktet", räumt die Analystin ein. Eigentlich sei dieses ja gar nicht so neuartig, wie es auf den ersten Blick erscheine. „Denn", so die Fondsexpertin weiter, „für die Auswahl von Immobilien hätten auch die Standortfaktoren schon immer eine ausschlaggebende Rolle gespielt." Nur habe man das im Marketing bisher nicht so sehr in den Vordergrund gerückt wie jetzt KanAm Grund.

Und noch etwas gibt Knorr zu bedenken: „Wenn sich die Fonds in diesem und im nächsten Jahr mit frischem Anlegergeld in der Tasche auf Kauftour für Objekte begeben, geschieht das in einigen Regionen nicht unbedingt zum günstigsten Zeitpunkt." Die Immobilienmärkte sind vielerorts „bereits gut gelaufen". Nicht nur in den deutschen Big-Five-Standorten haben sich die Preise spürbar erhöht. In London droht sogar die Überhitzung. Das sind nicht gerade ideale Startbedingungen für das Newcomer-Trio. ←|

Weg von der Selbstbeschränkung

Banken. In Deutschland stärkt die gute Branchenkonjunktur die Kreditvergabe. Auch andere europäische Länder werden attraktiver. Höhere Kreditvolumina sollen sinkende Margen ausgleichen. Es gibt mehr Immobilienkredite – und bald auch weniger Institute.

Norbert Jumpertz, Staig

An den Immobilienmärkten hat sich ein Stimmungswandel vollzogen. Während es für Investoren noch im vergangenen Jahr oft nicht leicht war, ihre Finanzierungsvorstellungen bei Banken durchzusetzen, kommen die Finanzierer ihnen nun auch einmal entgegen. „Das liegt vor allem an Kreditinstituten, die wegen der Finanzmarktkrise ihr Neugeschäft stark einschränken mussten und dieses wieder auf ein normales Maß hochgeschraubt haben“, erklärt Holger Lösken, Immobilienmarktspezialist der Beratungsgesellschaft Ernst & Young.

Als weiteren Grund führt er an, dass sich verstärkt Nicht-Banken wie Versicherungen und Versorgungseinrichtungen als Immobilienkreditfinanzierer engagieren. „Sie können so höhere Renditen erwirtschaften, als wenn sie ihre finanziellen Reserven in Staatsanleihen oder Pfandbriefe investieren“, so Lösken. Das Wettbewerbsklima ist rauer geworden. „Die Kreditmargen sind bereits leicht gesunken und beim Beleihungsauslauf ist man großzügiger geworden“, hat Jörg Schürmann, Leiter Corporate Finance von Jones Lang LaSalle, beobachtet.

Beleihungsquoten von 70 Prozent

Stimmen Objektqualität und -lage, akzeptieren Immobilienfinanzierer wieder Beleihungsquoten von bis zu 70 Prozent. Auch bei der Objektqualität wächst die Bereitschaft, Abstriche hinzunehmen. „Es liegt auf der Hand, dass manche Banken zunehmend versuchen werden, geringere Kreditmargen durch ein höheres Kreditvolumen aufzufangen“, sagt Schürmann. Der sich abzeichnende Trend wird jedoch Geldhäusern wenig schmecken, die auf risikoarmes Geschäft fixiert sind. „Der Genossenschaftsbanken- und Sparkassensektor waren starke Stabilisatoren für die Immobilienfinanzierung während und nach der Finanzmarktkrise, da sie sich wegen hoher Spareinlagen günstig refinanzieren konnten“, so Lösken. Aber dieser Vorteil hat nach der Normalisierung der Refinanzierungssituation erheblich an Bedeutung verloren.

Stark gebeutelt durch die Finanzkrise, wurden einige Spezial-Immobilienfinanzierer. Die Hypo Real Estate (HRE) musste mit staatlichen Milliardenhilfen aufgefangen werden. Faule Kredite wurden in eine Bad Bank ausgelagert. Die HRE wurde neu aufgestellt. Das Kerngeschäft der Immobilienfinanzierung wurde in der Deutschen Pfandbriefbank (pbb) gebündelt.

Ein anderes einstiges Schwergewicht kam durch die Finanzmarktkrise ebenfalls schwer unter die Räder: die Eurohypo. Sie ist quasi von der Bildfläche verschwunden und firmiert nun als Hypothekenbank Frankfurt, die von ihrer Mutter Commerzbank abwickelt wird. Und sie hat angekündigt, sich fast komplett aus der gewerblichen Immobilienfinanzierung zurückzuziehen. Selbst die Deutsche Bank agiert allenfalls verhalten als Kreditgeber in diesem Segment.

Ganz anders sieht es bei der Aareal Bank aus. Im Gegensatz zu Eurohypo und HRE kam der Immobilienspezialist relativ glimpflich durch die Finanzkrise. „Eigentlich hätte die Aareal Bank deren Folgen sogar aus eigener Kraft stemmen

Deutsche Immobilienbanken. Stimmen Objektqualität und -lage, akzeptieren Immobilienfinanzierer wieder Beleihungsquoten von bis zu 70 Prozent.

Auf einen Blick

- Das Wettbewerbsklima unter den Immobilienbanken ist rauer geworden. Die Kreditmargen sind gesunken, die Beleihungsausläufe steigen wieder.
- Die Aareal Bank und die Deutsche Pfandbriefbank sind zwei große Spezial-Immobilienfinanzierer, die die gute Immobilienkonjunktur zur geschäftlichen Expansion nutzen wollen.
- Die Deutsche Pfandbriefbank muss bis 2015 privatisiert werden. Ein Börsengang ist unwahrscheinlich, eine Übernahme durch die Aareal Bank wäre schon eher denkbar.

Fotos: Deutsche Bank; NordLB; Aareal Bank Group

können“, ist Michael Seufert, Aktienanalyst der NordLB, überzeugt. Die Staatseinlage von 525 Millionen Euro sei aus Vorsichtsgründen in Anspruch genommen worden. Hiervon wurden 225 Millionen Euro zurückgezahlt.

„Die Aareal Bank ist gut kapitalisiert“, betont Seufert. Und sie sei clever aufgestellt, was die Refinanzierung ihrer Geschäftsaktivitäten betreffe. Dieses Kompliment zielt auch auf deren Tochter Aareon, einem Spezialisten für Sie ist zum Beispiel dann als Partner interessant, wenn ein Investor Shopping-Center in mehreren Ländern – etwa in Deutschland, Frankreich und Polen – errichten möchte und die Finanzierung hierfür „aus einer Hand“ wünscht. „Von der wirtschaftlichen Erholung, die sich momentan in Europa, aber auch in den Krisenstaaten abzeichnet, könnte die Aareal Bank aufgrund ihres Geschäftsmodells besonders stark profitieren“, so Pläsier.

Abrechnungssysteme zum Einzug von Mietforderungen, die von Unternehmen der Wohnungswirtschaft gern genutzt werden.

Ihnen wird darüber hinaus angeboten, ihre freie Einlagen bei der Aareon zu parken. „Das findet großen Zuspruch und erschließt der Aareal Bank eine zusätzliche Refinanzierungsoption, deren Volumen sich inzwischen auf rund sieben Milliarden Euro summiert“, sagt Seufert.

Aber auch strategisch sehen Marktkenner das Kreditinstitut gut aufgestellt. Sie sind daher wenig verwundert, dass der Aktienkurs in den vergangenen Monaten um mehr als 80 Prozent zugelegt hat. Die aktuelle Marktkapitalisierung beträgt 1,7 Milliarden Euro (Stand: 11. November 2013). „Die Aareal Bank ist ein profilierter Spezialist für strukturierte gewerbliche Immobilienfinanzierungen“, erklärt Andreas Pläsier, Aktienanalyst bei Warburg Research.

Im ersten Halbjahr des laufenden Geschäftsjahres hat sich das Neugeschäft gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum auf 6,7 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Damit rangiert die Aareal Bank unter den Top Five der Immobilienbanken in Deutschland. Haupttreiber war vor allem das Geschäft in den europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich und Großbritannien sowie den USA. „2014 dürfte die Aareal Bank das Neugeschäft auf diesem hohen Niveau halten, wenn die gute Immobilienkonjunktur anhält“, gibt sich Pläsier optimistisch.

Die Zeichen stehen auf Expansion

Bei der dem Bund gehörenden pbb stehen die Zeichen ebenfalls auf Expansion. In den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres konnte sie ihr Neugeschäft gegenüber dem entsprechenden Vergleichszeitraum im Vorjahr um 90 Prozent auf 5,5 Milliarden Euro steigern. Fast 80 Prozent hiervon entfallen auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Für 2014 ist die pbb ebenfalls, was die Entwicklung des Geschäftsvolumens betrifft, zuversichtlich.

„Viele Immobilienbanken richten ihren Blick fast ausschließlich auf Prime- und Core-Assets. Für uns ist auch der unmittelbar angrenzende Bereich interessant“, sagt pbb-Immobilienvorstand Bernhard Scholz. Über 90 Prozent aller Objekte gehörten nicht zum First-Class-Segment und es gebe „hochattraktive Chancen gerade in B-Städten und regionalen Zentren wie Hannover, Münster oder Nürnberg“. Die will die pbb nutzen.

Dass man so rigoros voranprescht, hat sicher auch mit dem Jahr 2015 zu tun. Spätestens dann muss die verstaatlichte Bank privatisiert sein. Möglich sind ein Börsengang oder ein Verkauf. Einen Börsengang halten Marktkenner trotz der boomenden Aktienmärkte für unwahrscheinlich, also bleibt nur der Verkauf. Doch an wen?

„Ein Erwerb der pbb durch die Aareal Bank könnte Sinn machen“, findet Aktienanalyst Pläsier. Dadurch ließen sich Synergien heben: Denn bislang ist die Präsenz der Aareal Bank in Deutschland eher schwach (Kreditportfolioanteil: 15 Prozent), für die pbb ist die Bundesrepublik der Kernmarkt schlechthin (Kreditportfolioquote: 50 Prozent). ←|

Von den Finanzgerichten
Bundesfinanzhof stoppt Mallorca-Steuertrick

Auslandsimmobilien. Der BFH hat einem weit verbreiteten Steuersparmodell einen Riegel vorgeschoben. Die Nutzung insbesondere einer spanischen Ferienimmobilie kann in Deutschland fortan zu beträchtlichen Einkommensteuerforderungen führen.

Steuerersparnis ade. Das Feriendomizil kann zukünftig ins Geld gehen.

Michael Schreiber, freier Journalist

Mit Urteil vom 12. Juni 2013 (Az. I R 109-111/10) hat der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass die Nutzung einer spanischen Ferienimmobilie in Deutschland zu beträchtlichen Einkommensteuerforderungen führen kann, wenn die Immobilie einer spanischen Kapitalgesellschaft gehört und deren Gesellschafter als Nutzende der Immobilie in Deutschland wohnen.

Damit hat der BFH einem weit verbreiteten Steuersparmodell einen Riegel vorgeschoben. Beim Ankauf einer spanischen Ferienimmobilie war es bisher gängige Praxis, eine spanische Kapitalgesellschaft zu errichten und als Eigentümerin der Immobilie „vorzuschalten". Vorzugsweise diente dieser Gestaltungskniff dazu, die in Spanien beim späteren Verkauf der Immobilie oder einer Weitergabe innerhalb der Familie fällige Wertzuwachs– und Erbschaftsteuern zu sparen. Oft diente die vorgeschobene Kapitalgesellschaft aber auch der Haftungsbeschränkung und zur Wahrung der Identität der eigentlichen Eigentümer. Dieses Gestaltungsmodell kann jedoch in Deutschland steuerlich teuer werden, weil für die Immobiliennutzung meistens keine oder zumindest keine marktgerechte Miete gezahlt wird und der Mietverzicht der Kapitalgesellschaft gegenüber ihren Anteilseignern dann eine steuerpflichtige verdeckte Gewinnausschüttung der Gesellschaft auslöst. Die Gesellschaft verzichtet nämlich in aller Regel nur aus Gründen des gesellschaftlichen Näheverhältnisses auf eine entsprechende Vermögensmehrung.

In dem jetzt entschiedenen Streitfall ging es um eine deutsche Familie, die im Jahr 2000 auf Mallorca für rund 1,2 Millionen Euro ein 1.000 Quadratmeter großes Grundstück mit einem 160 Quadratmeter großen Einfamilienhaus und einem Schwimmbad erwarb, „dazwischen" aber eine spanische Sociedad Limitada – vergleichbar einer deutschen GmbH – „geschaltet" hatte. Die Familie nutzte das Anwesen zu Urlaubszwecken, ohne Miete zu zahlen. Das Finanzamt nahm an, dass die kostenlose Nutzung der Immobilie steuerpflichtige verdeckte Gewinnausschüttungen der Gesellschaft an ihre Gesellschafter nach sich zog. Obwohl eine spanische Kapitalgesellschaft auf Mieteinnahmen verzichtet, steht der Bundesrepublik Deutschland das Besteuerungsrecht an solchen Gewinnausschüttungen zu. Konkret ging es für die Jahre 2001 bis 2005 um Beträge in Höhe von rund 78.000 Euro jährlich. Der BFH hat die Rechtsauffassung der Finanzverwaltung bestätigt.

Beim geplanten Erwerb einer ausländischen Ferienimmobilie sollten Kaufinteressenten die neue Rechtsprechung beachten. Das gilt insbesondere für Objekte in Spanien. Die Gefahr einer Nachversteuerung in Deutschland vermindert sich auch nach dem neuen deutsch-spanischen Abkommen zur Vermeidung der Doppelbesteuerung nur dann, wenn die Nutzung in Spanien tatsächlich besteuert wird. Eine in Spanien gezahlte Steuer wäre dann auf die in Deutschland fällige Steuerschuld anzurechnen. ←|

BVVG Land zum Leben

Sie suchen Grundstücke für Ihr Haus auf dem Land?
Wir haben die passende Immobilie für Sie.

Auch Flächen für Wind- und Solarenergieanlagen finden Sie bei uns.

Infos unter
www.bvvg.de

BVVG
Bodenverwertungs- und -verwaltungs GmbH

Weitere Finanzgerichtsurteile. Anschaffungsnebenkosten & Schuldzinsen

Anschaffungsnebenkosten bei unentgeltlichem Erwerb

Kommen bei einem Nachlass im Zusammenhang mit einem vermieteten Grundstück Anschaffungsnebenkosten auf den Nachlassnehmer zu, können diese im Rahmen der Absetzungen für Abnutzung (AfA) abziehbar sein. Das hat der BFH mit Urteil vom 9. Juli 2013 (Az. IX R 43/11) entschieden. Die Klägerin und ihr Bruder hatten von ihren Eltern mehrere Grundstücke geerbt. Den Nachlass teilten sie in der Weise auf, dass die Klägerin zwei mit Wohngebäuden bebaute, vermietete Grundstücke als Alleineigentümerin erhielt. Die Kosten hierfür (unter anderem Notar- und Grundbuchkosten) machte sie bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung geltend. Das Finanzamt lehnte dies ab, da Kosten, die mit einem unentgeltlichen Erwerb zusammenhingen, generell nicht abziehbar seien. Dies entsprach der langjährigen, durch ein Schreiben des Bundesministeriums der Finanzen geregelten Rechtspraxis. Das Finanzgericht hatte der Klage stattgegeben. Auch der BFH gab der Klägerin recht und verwarf die gegenteilige Rechtsansicht der Finanzverwaltung. Die Kosten für die Auseinandersetzung dienten dem Erwerb des Alleineigentums an dem Vermietungsobjekt. Sie seien deshalb wie bei einem teilentgeltlichen Erwerb in voller Höhe als Anschaffungsnebenkosten abziehbar. Dass der unentgeltliche Erwerber im Übrigen die Anschaffungs- und Herstellungskosten seines Rechtsvorgängers fortschreiben muss (§ 11d Absatz 1 Einkommensteuer-Durchführungsverordnung), steht dem nicht entgegen. Die Anschaffungsnebenkosten erhöhen allerdings nur anteilig die Bemessungsgrundlage für die Gebäudeabschreibung. Soweit die Umschreibungskosten auf den miterworbenen Grundstücksanteil entfallen, kann keine Abschreibung beansprucht werden.

Schuldzinsen auch nach Verkauf der Immobilie weiter absetzbar

Nach einem Urteil des Finanzgerichts Niedersachsen vom 30. August 2013 (Az. 11 K 31/13) wird durch den Verkauf einer bislang vermieteten Immobilie der wirtschaftliche Zusammenhang der Schuldzinsen zu den ursprünglich durch Vermietung und Verpachtung veranlassten Aufwendungen nicht aufgehoben. Dies gelte – entgegen dem BMF-Schreiben vom 28. März 2013 – auch bei einer Veräußerung nach Ablauf der zehnjährigen Spekulationsfrist. Auch in diesem Fall könnten die anfallenden Zinsaufwendungen für Restdarlehen weiterhin als nachträgliche Werbungskosten bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung berücksichtigt werden, wenn der beim Verkauf erzielte Erlös für die Immobilie nicht zur Ablösung aller bestehenden Hypotheken ausgereicht hat. Eine Abziehbarkeit von Schuldzinsen nach dem Immobilienverkauf hatte der BFH bereits mit Urteil vom 20. Juni 2012 (Az. IX R 67/10) bestätigt – allerdings nur für Fälle, bei denen die Veräußerung innerhalb der zehnjährigen Spekulationsfrist erfolgt ist. Ob auch in anderen Fallkonstellationen ein Abzug möglich ist, hatte der BFH offengelassen. Die Finanzverwaltung will die neue BFH-Rechtsprechung deshalb nur in den Fällen einer steuerbaren Veräußerung anwenden. Das FG Niedersachsen vertritt hier eine andere Auffassung.

Digitales Effizienz-Tool

Building Information Modelling (BIM). In St. Petersburg entstehen acht Millionen Quadratmeter neue Wohnfläche. Der BIM-Einsatz beschleunigt das Projekt: Der Planungsaufwand kann um bis zu 30 Prozent verringert werden.

Steffen Sendler, Partner und Geschäftsführer bei Drees & Sommer

Narvskaya Zastava. Eines der sechs Quartiere, die vollständig erneuert werden.

Auf einen Blick

- BIM ist ein digitales Planungstool, das unter anderem ein 3-D-Entwurfsmodell der einzelnen Gebäude ermöglicht.
- Das Tool erstickt Planungsfehler bereits im Keim, nachträgliche Änderungen werden damit verhindert und alle Beteiligten so effizient wie möglich koordiniert.
- Die Gebäude werden zunächst als digitaler Prototyp „gebaut". Damit lassen sich mögliche Risikoquellen bereits vor der Umsetzung aufdecken. Auch bei Änderungen während des Planungsprozesses zeigt das Modell sofort, wie sich diese auf das Gesamtvorhaben auswirken.

Die Fünf-Millionen-Einwohner-Metropole St. Petersburg hat sich zu einem florierenden Wirtschaftsraum entwickelt, der unvermindert neue Unternehmen und Arbeitskräfte anzieht. Doch Platz zur Unterbringung der Zuzügler fehlt. Aus diesem Grund hat die Stadtregierung von St. Petersburg ein umfangreiches Wohnungsbauprogramm auf den Weg gebracht: Bis 2025 soll die Metropole acht Millionen Quadratmeter zusätzliche Wohnfläche bekommen. Realisiert wird das Großprojekt von der „St. Petersburg Renovation" (SPbR), einem russischen Projektentwickler, der rund 8,5 Milliarden Euro in das Vorhaben investiert. Ziel ist es, die Quartiere zu modernisieren und hochwertigen Wohnraum zu schaffen. 1.200 moderne, energieeffiziente Häuser werden dafür neu gebaut. Gleichzeitig werden Gebäude aus den 1960er bis -80er Jahren umfassend modernisiert. In den renovierten Vierteln sollen über fünf Prozent der Bevölkerung von St. Petersburg leben.

Planungsfehler ersticken

Die neuen Wohneinheiten sollen durch Nachverdichtung der bestehenden Stadtquartiere sowie durch die Erschließung und Bebauung von noch unbebauten Stadtgebieten entstehen. Sowohl mehrgeschossiger sozialer Wohnungsbau als auch Luxuslofts stehen auf der Agenda. Für das Projektmanagement ist dies eine besondere Herausforderung, vor allem das Zeitmanagement muss stimmen.

Drees & Sommer wurde für das Planungs- und Projektmanagement für sechs dieser Quartiere beauftragt. Das Unternehmen wendet bei diesem Projekt das Buildung Information Modeling (BIM) an. BIM ist ein digitales Planungstool, das unter anderem ein 3-D-Entwurfsmodell der einzelnen Gebäude ermöglicht. Grund: Der russische Auftraggeber hat hohe Anforderungen an Effizienz, Effektivität und Professionalität bei der Umsetzung dieses Megaprojekts gestellt. Das Tool soll Planungsfehler bereits im Keim ersticken. Nachträgliche Änderungen werden damit verhindert und alle Beteiligten werden so effizient wie möglich koordiniert. Die 3-D-Planung stellt zudem eine integrierte Datenbasis zu Gebäuden, Kosten und Terminen von der Planung bis zum Betrieb bereit.

Bestandsaufnahme im System

Beim Großprojekt in St. Petersburg wird BIM für alle 22 Quartiere in den neun Stadtbezirken implementiert und soll eine Laufzeit von über zwölf Jahren ha-

Foto: SPbR

ben. Dabei wird bereits die Bestandsaufnahme in das System integriert. Die bestehende Infrastruktur und die Topografie der einzelnen Stadtviertel werden ebenfalls erfasst.

Im Gegensatz zur in Russland üblichen Generalunternehmer-Vergabe werden die Planungsleistungen für dieses Projekt in Einzelvergaben beauftragt. Pro Quartier sind bis zu zwölf Fachplaner involviert. Alle Planer sind dazu verpflichtet, die Planungsunterlagen mit der Software Autodesk Revit/ AutoCAD Civil 3D zu erstellen. Damit ist sichergestellt, dass die verschiedenen Fachplanungen der einzelnen Gewerke miteinander kompatibel sind und in ein Gesamtmodell integriert werden können. Um auch die Terminschiene immer im Blick zu haben, hat sich SPbR für den Einsatz der Terminplanungssoftware Primavera entschieden. Diese verfügt über Schnittstellen zu BIM und ermöglicht es, die Terminpläne schnell an Veränderungen anzupassen.

Risikoquellen aufdecken

Die Gebäude werden zunächst als digitaler Prototyp „gebaut". Damit lassen sich mögliche Risikoquellen bereits vor der Umsetzung aufdecken. Auch bei Änderungen während des Planungsprozesses – beispielsweise der Einsatz anderer Baumaterialien oder andere Gebäudehöhen als ursprünglich geplant – zeigt das Modell sofort, wie sich diese auf das Gesamtvorhaben auswirken. Schließlich lassen sich damit Materialmengen oder strukturelle Anpassungen sofort quantifizieren. Damit gewinnt das Projekt an Planungssicherheit. Schließlich ist sofort klar, wann es zu Verzögerungen oder Verteuerungen kommen kann.

Der Projektmanager nutzt dieses Modell, um jederzeit Informationen zu Kosten, Terminen und Qualitäten aus dem System zu ziehen – und zwar für das gesamte Vorhaben.

Um sicherzustellen, dass alle relevanten Informationen einfließen, unterstützen BIM-Experten die Planer und den Kunden. Erforderlich ist dies, da einige internationale Planer noch wenig Erfahrung mit dieser Methode haben. Zudem ist eine BIM-Implementierung kein reiner Top-down-Prozess, bei dem definierte Vorgaben stringent heruntergebrochen werden. Vielmehr müssen die Beteiligten die Einzelheiten iterativ im Dialog entwickeln.

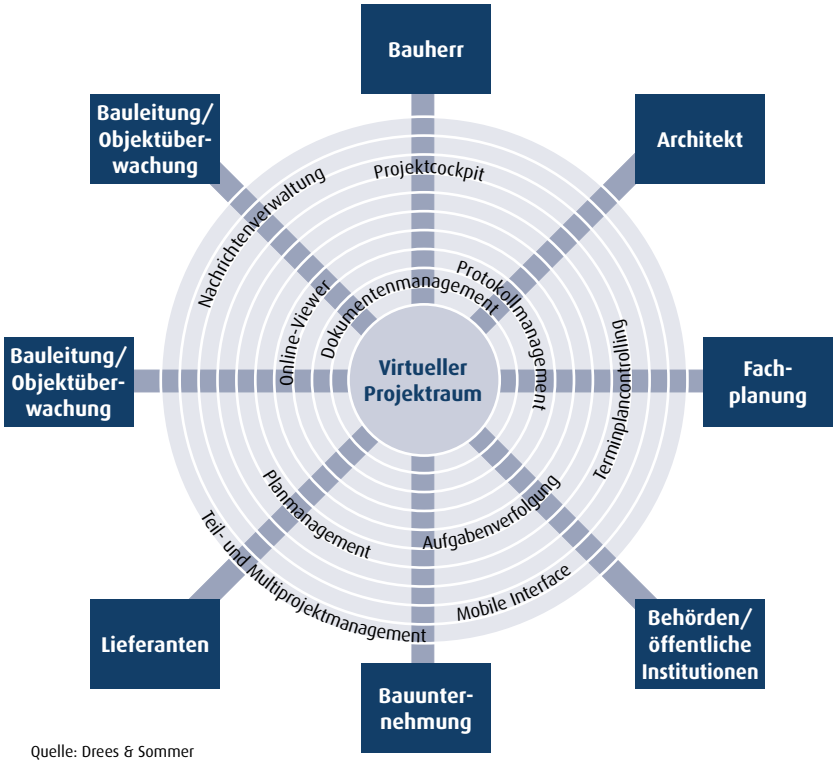
Der Auftraggeber sieht einen hohen Wiederholungsgrad von einzelnen Komponenten für die technische und strukturelle Entwicklung vor. Mit BIM lässt sich die Planung insofern erheblich beschleunigen, dass bestehende Module als sogenannte „library objects" in das System integriert und dort direkt mit Größen, Formen und technischen Daten verknüpft werden. Diese Module können dann wiederholt in die Planung der verschiedenen Viertel integriert werden.

Mit Simulationen und Berechnungen verschiedener Planungsvarianten wird eine höhere Entwurfsqualität erreicht und eine deutlich genauere Kostenkalkulation erstellt. Durch die dreidimensionale Darstellung aller Bauteile und den hohen Standardisierungsgrad werden zudem Planungsfehler – zum Beispiel Kollisionen von Leistungen – früh erkannt und können ausgeräumt werden. Mit Simulationen von haustechnikrelevanten Klima-, Wärme- und Kälteabläufen sowie Lüftungsfunktionen wird beispielsweise auch die technische Gebäudeausrüstung bestmöglich geplant.

Der Einsatz von BIM soll nicht mit der Realisierung der Bauvorhaben enden, sondern darüber hinaus auch Informationen zum Betrieb und dem Facility Management der Gebäude bereitstellen. Beispielsweise werden unter anderem Daten über Heizung und Lüftung, der Wasserbedarf der Grünanlagen und die Wartungsanleitungen für technische Anlagen bereitgestellt. ←|

Building Information Modeling

Mit Building Information Modeling (BIM) soll die Vielschichtigkeit komplexer Projekte besser dargestellt werden. Das hilft bei der Umsetzung.



Quelle: Drees & Sommer

Gebäude wie Bäume

Kreislaufwirtschaft. Im ersten Moment klingt es absurd: Städte wie Wälder zu konzipieren. Doch in den Niederlanden ist dies bereits architektonische Realität. Sie bringt bahnbrechende Innovationen für den Green-Building-Bereich.

Theresa Liedtke, EPEA Internationale Umweltforschung GmbH, Hamburg

Auf einen Blick

- Bisherige Lösungen im „Green Building"-Sektor sind oftmals nicht umfassend. Das hoch gedämmte Passivhaus zum Beispiel konzentriert sich ausschließlich auf Energieeffizienz.
- Cradle to Cradle (C2C) ist eine Innovationsplattform zur Kreislaufwirtschaft, die entwickelt wurde, um Produkte, Prozesse und Systeme so zu gestalten, dass sie ökologisch, sozial und ökonomisch gewinnbringend sind.
- Der Grundgedanke ist, dass Materialien einem immerwährenden Kreislauf zugefügt werden.
- Bei C2C-Bauprojekten soll auch das Risiko für Investoren sinken.

Aktuell dienen zwei Drittel der Energieflüsse der Errichtung und Instandhaltung von Gebäuden. Das heißt, dass im intelligenten Design von Gebäuden und Städten die Zukunft unseres Planeten liegt. Im Park 20|20 in Hoofddorp (Niederlande) werden bereits Gebäude wie Bäume gebaut. Bürogebäude, Wohnraum und Verkaufsfläche werden zum Wald – sie wirken sich positiv auf die Umwelt aus. Das Cradle-to-Cradle-Konzept (von der Wiege zur Wiege) macht diese im ersten Moment absurd klingende Architektur-Idee zur Realität und bringt damit bahnbrechende Innovationen für den „Green Building"-Bereich.

Bisherige Lösungen im „Green Building"-Sektor sind oftmals nicht umfassend. Das hoch gedämmte Passivhaus zum Beispiel konzentriert sich ausschließlich auf Energieeffizienz. Es fällt bei der Isolierung eine große Menge an Dämmmaterial an, das oft bedenkliche Chemikalien enthält. Durch die Dämmung wirken sich Ausgasungen verheerend auf die Innenraum-Luftqualität aus. Ausgasungen von Tapeten und Teppichen und Schimmelbildung sorgen dafür, dass Messungen der Innenraum-Luftqualität in versiegelten Passivhäusern oft drei- bis achtmal schlechter sind als in Innenstädten.

Ein immerwährender Kreislauf

Cradle to Cradle (C2C) ist eine Innovationsplattform zur Kreislaufwirtschaft, die vom deutschen Chemiker Michael Braungart und vom amerikanischen Architekten William McDonough entwickelt wurde, um Produkte, Prozesse und Systeme so zu gestalten, dass sie ökologisch, sozial und ökonomisch gewinnbringend sind. Fünf Prinzipien sind für das Cradle-to-Cradle-Design grundlegend:

- Materialien werden als biologische oder technische Nährstoffe für den sicheren Gebrauch definiert.
- Systeme werden so entwickelt, dass biologische und technische Nährstoffe sicher und dauerhaft wiederverwendet werden können.
- Für alle Prozesse werden ausschließlich erneuerbare Energien verwendet.
- Wasser wird als wertvolle Ressource betrachtet.
- Es gilt Respekt gegenüber allen Menschen und natürlichen Systemen.

Der Grundgedanke dieses Designkonzepts für Produkte und Produktionsprozesse ist, dass Materialien einem immerwährenden Kreislauf zugefügt werden und Menschen und Produkte nützlich für Gesellschaft und Natur sind. Ein sehr positiver Denkansatz, der an unsere menschliche Intelligenz und Kreativität appelliert und der genau betrachtet einer ökologisch-industriellen Revolution entspricht.

Zunächst sieht C2C alle Produkte in Materialkreisläufen. Diese können aus natürlichen oder aus technischen Nährstoffen bestehen. Natürliche Materialien, sogenannte biologische Nährstoffe, produzieren keinen Müll, sondern kehren als Nährstoffe in den biologischen Kreislauf zurück. Technische Materialkreisläufe entstehen, wenn Materialien so konzipiert sind, dass sie fortwährend in den geschlossenen industriellen Kreisläufen wiederverwendet werden. Je reiner Materialien sind, desto besser ist das möglich. Ziel des Ganzen ist es, Ressourcen sinnvoll und immerwährend zu verwenden und somit keinen Müll zu produzieren. Ressourcen müssen dann nicht effizient und sparsam verwendet werden – sie stehen ja immer und immer wieder als neue Ressourcen zur Verfügung.

Pro Gebäude 900 Bestandteile

Aktuell besteht ein Haus aus etwa 800 bis 900 Bestandteilen. Stahlkonstruktionen bestehen beispielsweise aus Gemischen aus Kupfer, Molybdän, Nickel, Chrom und Vanadium. Die Metalle lassen sich kaum voneinander trennen, sodass Recycling meistens Downcycling bedeutet: Spezifische Eigenschaften der benutzten

Metalle gehen verloren. Es muss also weiter an der Materialreinheit gearbeitet werden. Das bedeutet erst einmal, dass sinnvolle und qualitativ hochwertige Materialien entwickelt werden müssen, die sowohl von der Reinheit als auch vom Energiekonzept her langfristig sinnvoll sind. Hightech, Forschung und die freie Marktwirtschaft können nicht mehr nur zur Gewinnabschöpfung genutzt werden, sondern zur Entwicklung wirklicher Lösungen für eine nachhaltige Gesellschaft.

Für viele Produkte kann es sinnvoll sein, Dienstleistungskonzepte für deren Verwendung zu entwickeln, statt die Produkte selbst zu verkaufen. Diese können somit besser recycelt werden und der Hersteller kann die Verantwortung für die Materialbestandteile übernehmen. Beispielsweise kauft ein Bauherr kein Fenster als Produkt, sondern 15 Jahre Schalldämmung und Ausblick. Auch für Solaranlagen, Armaturen oder Weißware ist das denkbar.

Während die meisten „Green Building"-Strategien darauf fokussiert sind, den Energieverbrauch in einem Gebäude zu minimieren, geht es bei C2C darum, die Energieproduktion eines Gebäudes, dessen Luftqualität, Vielfalt und das Wohlgefühl für Bewohner oder Nutzer zu maximieren. Zur Produktion der Materialien werden nur erneuerbare Energien genutzt. Um einen positiven Umweltnutzen der C2C-Gebäude zu erreichen, können Solarzellen als Ziegel genutzt oder durch Grasdächer Sauerstoff produziert werden.

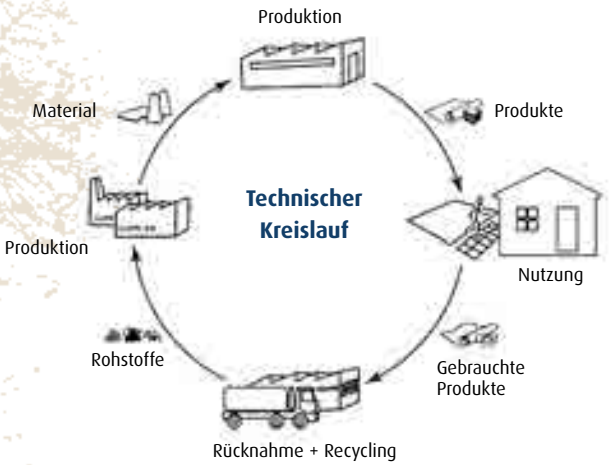
Das C2C-Prinzip wird bereits in der Herstellung vieler einzelner Produkte angewendet (unter anderem Teppiche, Fenster). Im Park 20|20 entsteht nun eine C2C Gebäudelandschaft mit Büros, Appartements und Verkaufsflächen. Ein zentrales integriertes Energiesystem nutzt erneuerbare Energiequellen, reduziert so CO_2-Emissionen und sorgt für saubere Luft in den Gebäuden. Durch eine Wassermanagement- und -aufbereitungsanlage kann Regenwasser für Wasserspülungen genutzt und der Wasserverbrauch reduziert oder beinahe autonom bestritten werden. Auch die Abfallentsorgung im Park wird koordiniert, um sicherzustellen, dass die biologischen und technischen Nährstoffe zurück in den jeweiligen Kreislauf gelangen. Wie der Park 20|20 zeigt, ist das Cradle-to-Cradle-Konzept nicht nur ökologisch, sondern auch ökonomisch wertvoll.

Risiko für Investoren sinkt

Doch welche Rolle spielen Architekten und Investoren bei C2C-Bauprojekten? Das Risiko für Investoren sinkt, weil sie nicht mehr nur in Büro- oder Wohnraum investieren, sondern auch in Rohstoffe. Sollte ein Bauprojekt scheitern, bleibt eine Materialbank bestehen, aus der für weitere Investitionen geschöpft werden kann. Auch für Architekten ergeben sich ganz neue Möglichkeiten: Umbau und Renovierungen werden von Anfang an mit eingeplant, weil viele Komponenten (zum Beispiel Fenster) als Dienstleistungen eingebaut werden. Wenn Renovierungen anstehen, sind die Materialien bereits vorhanden und müssen nur in einer neuen Dienstleistung zur Verfügung gestellt werden. Kosten sinken so und die Möglichkeiten, innovativ und kreativ zu leben und zu arbeiten, steigen. ←|

Kreislauf beim Bau von Gebäuden

Grundlage des Cradle-to-Cradle-Prinzips ist ein immerwährender Kreislauf von natürlichen und technischen Rohstoffen.



Quelle: EPEA Internationale Umweltforschung

Aus Planern werden Unternehmer

Veränderte Rahmenbedingungen. Architekten und Ingenieure müssen seit der letzten Änderung der HOAI ihre wirtschaftlichen Kompetenzen stärken. Denn auch ihre Auftraggeber denken um. Was nun zu tun ist.

Rainer Trendelenburg, wiko Bausoftware GmbH, Freiburg

In den vergangenen Jahrzehnten hat sich der Berufsalltag von Architekten und Ingenieuren infolge des technischen Fortschritts und durch angepasste juristische Rahmenbedingungen nachhaltig gewandelt. So hat zum Beispiel die Informatik Organisation und Prozesse im Planungsbüro deutlich verändert und auch enorme Auswirkung auf die Berufsbilder, die Personalstruktur und die Ausbildung mit sich gebracht. Derzeit vollzieht sich ein weiterer Wandel, der die bisherigen Privilegien des Honorarrechts teilweise reduziert und den Planer vor neue unternehmerische Herausforderungen stellt.

2009 wurde mit der sechsten Novellierung der Honorarordnung für Architekte und Ingenieure HOAI eine Entwicklung eingeleitet, die die Pflichten aus dem Werkvertragsrecht beibehält, aber weite Teile der Architekten- und Ingenieurleistungen als frei vereinbar betrachtet. Zudem wurde die Kostenberechnung als Honorargrundlage festgelegt. Eine Anpassung dieser Kostenberechnung und damit des Honorars bedurfte nach § 7 (5) HOAI der schriftlichen Vereinbarung der Vertragsparteien. Der bisherige Automatismus, dass die festgestellten Kosten zu Anpassungen von Honoraransprüchen und damit gegebenenfalls zu einer Vergütung von Mehraufwendungen führen, wurde abgeschafft.

Höhere Qualität erforderlich

Mit der siebten Novellierung der HOAI 2013 wurde diese Tendenz des Preisrechts weiter fortgeschrieben und verschärft. Auch blieben die Beratungsleistungen in der nicht verbindlichen Anlage eins zur freien Vereinbarung geregelt und deren Beauftragung ist explizit schriftlich zu vereinbaren.

Zur Sicherung der Honoraransprüche ist heute auf eine wesentlich höhere Qualität in die Vertragsgestaltung zu achten. Die Dokumentation der Kostenberechnung muss gewährleisten, dass nachvollziehbar ist, welche Aufgabenstellung und Qualitäten dieser zugrunde liegen. Nur so können Änderungen am Leistungsumfang auch zur Anpassung der anrechenbaren Baukosten führen.

Die erforderliche Schriftlichkeit für alle Leistungen erfordert ein frühzeitiges Agieren des Auftragnehmers. Sie stellt die eingeübten Verhaltensweisen in der Branche völlig auf den Kopf. War es doch häufig geübte Praxis, mit der Projektarbeit zu beginnen und nach der ersten Unterschrift des Bauherrn auf Grundlage der HOAI Honorarforderungen geltend zu machen.

Hilfestellung ist oft noch nötig

Nun ist es zwingend nötig, mit Beginn des Auftrags aktiv mit dem Auftraggeber zu verhandeln und damit die Leistungen, wenn auch zu einem hohen Anteil im Rahmen des Preisrechts der HOAI, zu vereinbaren, sprich: zu verkaufen. Es ist festzustellen, dass sehr viele Architekten und Ingenieure sich hiermit schwertun und großer Unterstützungsbedarf besteht. Hilfestellung kann zum Beispiel der kostenlose Excel-Honorarkoffer geben, den die wiko Bausoftware GmbH Freiburg mit der Arbeitsgruppe Bürokosten und Honorare der Architektenkammer Baden-Württemberg entwickelt hat.

Neue Herausforderungen.
Zur Sicherung der Honoraransprüche ist auf eine höhere Qualität der Vertragsgestaltung zu achten.

In den ersten Kontakten mit dem Bauherrn werden systematisch dessen Ziele hinsichtlich Raumprogramm, Qualitätsstandards und Budget festgehalten und dokumentiert.

Schrittweise führt dies zur ersten Budgetierung und Honoraraufstellung und damit zu den Vertragsinhalten. Gemeinsam kann festgelegt werden, welche Leistungen positiv zum Projekterfolg beitragen können. Die einzelnen Positionen können bereits kalkuliert und beauftragte Leistungen markiert und in die Honoraraufstellung übernommen werden. Damit ist auch dokumentiert,

Auf einen Blick

- Zur Sicherung der Honoraransprüche ist heute eine wesentlich höhere Qualität in die Vertragsgestaltung zu legen.
- Die erforderliche Schriftlichkeit für alle Leistungen erfordert ein frühzeitiges Agieren des Auftragnehmers.
- Die Entwicklungen der HOAI erfordern auch ein Umdenken beim Bauherrn.
- Es ist davon auszugehen, dass durch die Harmonisierung der EU die HOAI weiter in Richtung individuelle Vertragsfreiheit geöffnet wird.

welche Leistungen im Honorar nicht enthalten sind.

In der Vergangenheit schuldete der verantwortliche Planer im Wesentlichen vier „statische" Stufen der Kostenplanung. Spätestens die HOAI 2013 fordert nun eine völlig neue Qualität der Kostensteuerung und im Übrigen auch Terminsteuerung. In Anlage 10 zu § 34 Absatz 1 und in § 35 Absatz 6 sind diese Erfordernisse zu erkennen. So wird bereits in der Leistungsphase zwei nicht mehr nur eine Kostenschätzung nach DIN 276 gefordert, sondern auch deren Abgleich mit den finanziellen Rahmenbedingungen. In der Leistungsphase sechs wird eine „Kostenkontrolle durch Vergleich der vom Planer bepreisten Leistungsverzeichnisse mit der Kostenberechnung" gefordert. Schon mit der sechsten Novelle der HOAI wird zudem in Leistungsphase acht eine „Kostenkontrolle durch Überprüfen der Leistungsabrechnung der bauausführenden Unternehmen im Vergleich zu den Vertragspreisen und dem Kostenanschlag" gefordert, in der siebten Novelle wurden die Anforderungen weiter präzisiert.

Auch zur Sicherung eigener Honoraransprüche empfiehlt es sich dringend, zwei Instrumente der Projektsteuerung konsequent zu nutzen. Die in der HOAI geforderte Gegenüberstellung der Rechnungsprüfung zu den Auftragssummen einschließlich Nachträgen erfolgt im Rahmen eines Baukostencontrollings.

Alle Leistungen auch vergüten

Alle Vertragswerte und Nachträge werden hier nachvollziehbar fortgeschrieben und dem Budget gegenübergestellt. Eine integrierte Baubuchhaltung ermöglicht die Rechnungsprüfung auf Vertragsebene und eine stete Kostenprognose. Multiple Kontierungen ermöglichen zu jedem Zeitpunkt die Erstellung von Kostennachweisen nach unterschiedlichen Kriterien. So kann ausgewiesen werden, welche durch den Bauherrn verursachten Änderungen zu einer Fortschreibung der Kostenberechnung und damit der anrechenbaren Baukosten führen.

Mit den lückenlosen Buchungen und nachvollziehbaren Kontierungen und Nachweisen einer Fachlösung kann der Planer auch aus kaufmännischer Sicht die Anforderungen eines Controllings erfüllen, welche über Excel und viele AVA-Programme wegen nicht dokumentierter Änderungen häufig offen bleiben.

Eine große Anzahl von Planungsbüros bemisst den Anteil nicht vergüteter Leistungen oft zwischen 25 und 40 Prozent der Gesamtleistung. Ist die Vertragslage sorgfältig dokumentiert, hilft ein aktives Nachtragsmanagement, diesen Anteil zu verringern. Eine Reduktion um nur fünf Prozent entspricht in der Regel einer Verdopplung bis Verdreifachung des Bürogewinns. Die hiermit verbundenen Leistungen werden meist sowieso erbracht. Ein solches Nachtragsmanagement sollte direkt in das interne Projektcontrolling und Vertragswesen integriert sein. Projektleiter und Mitarbeiter müssen erkennen, ob die geforderten Leistungen auch beauftragt sind. Nur so können frühzeitig Honoraransprüche geltend gemacht werden. Die Einschätzung der Erfolgsaussicht zeigt die weiteren Honorarpotenziale des Büros auf. Die Verfolgung der Nachträge kann auch projektübergreifend organisiert und dokumentiert werden.

Umdenken bei den Bauherren

Die jüngsten Entwicklungen der HOAI erfordern auch ein Umdenken beim Bauherrn. Der Gesetzgeber hat das Honorarrecht gewollt so fortgeschrieben, dass weite Teile der Leistungen wie bei jedem Dienstleister der Vertragsfreiheit unterliegen. So müssen auch die Auftraggeber akzeptieren, dass weite Teile der Planungs- und Beratungsleistungen nicht mehr im Rahmen eines gesetzlich geregelten Honorars für Grundleistungen abgegolten sind.

Transparenz und Augenmaß sind gefordert, um dieser Entwicklung Rechnung zu tragen. Nur über faire Vereinbarungen kann schlussendlich der Erfolg des Bauprojekts sichergestellt werden. Aktuelle Erfahrungen zeigen, dass sowohl bei privaten wie auch bei öffentlichen Auftraggebern hierfür sehr unterschiedliche Akzeptanz anzutreffen ist.

Es ist davon auszugehen, dass im Rahmen der Harmonisierung der EU die HOAI als Regelwerk weiter in Richtung individuelle Vertragsfreiheit geöffnet wird. Eine gute Organisation und geeignete Geschäftslösungen müssen Erfahrungswerte und Kalkulationsgrundlagen bereithalten und den Vertrieb von Planungsleistungen unterstützen. Nur Planer, welche auch die unternehmerischen Management- und Verkaufsqualitäten entwickeln, werden langfristig im Wettbewerb bestehen können. ←|

Investoren orientieren sich neu

Umfrage & Analyse. In wichtigen deutschen Metropolen gibt es Hinweise auf eine Blase. Mit der Einführung der Mietpreisbremse werden Investoren abwandern. Wenn auch vorerst nur in die B-Städte oder schlechtere Lagen.

Frank Wojtalewicz, d.i.i. Deutsche Invest Immobilien GmbH

Wohnungsinvestoren müssen sich neu orientieren. Laut einer aktuellen Umfrage stimmen über 40 Prozent der Investoren der Aussage zu: „Wohnungsinvestoren werden künftig stärker in B-Städten, die nicht von der Mietpreisbremse betroffen sind, oder in einfache Lagen mit hohem Cashflow investieren." Das ist in der Tat eine naheliegende Konsequenz aus dem politischen Vorhaben, für die Wiedervermietung eine „Mietpreisbremse" zu implementieren.

Diese Bremse soll in den Ballungsräumen wie Hamburg, München oder Frankfurt am Main gelten, wo ein akuter Wohnraummangel herrscht. Dort sind die Renditen jedoch in den vergangenen Jahren ohnehin so stark gesunken, dass sich Investitionen dort kaum noch rechnen. Laut einer Analyse von Feri Eurorating sind in den vergangenen fünf Jahren die Wohnungspreise in München, Hamburg, Berlin und Frankfurt am Main deutlich stärker gestiegen als die Mieten, was als Warnsignal für eine Übertreibung gewertet werden kann.

In vielen sogenannten B-Städten verhält es sich dagegen laut der Feri-Analyse genau umgekehrt: Die Mieten dort sind viel stärker gestiegen als die Hauspreise. Aus Sicht von Investoren bieten gerade jene Standorte, wo die Preise noch nicht so stark gestiegen sind, deutlich mehr Chancen als die beliebten Metropolen.

Kein „buy and hold" mehr

Eine zweite Konsequenz aus dem politischen Vorhaben zur Mietenregulierung ist, dass Investoren zusätzliche Ertragsquellen im Wohnungssegment generieren sollten. Eine bloß passive „buy and hold"-Strategie ohne aktives Asset Management ist unter den neuen Rahmenbedingungen nicht zielführend. Die Renditen von sieben Wohnungsspezialfonds, die derzeit am Markt sind, liegen nur bei 3,5 Prozent. Der Grund dafür ist erstens, dass sich die Fonds fast allesamt auf die großen Ballungsräume mit hohen Einkaufspreisen fokussiert haben und dass sie zweitens ihre Erträge ausschließlich aus der Bewirtschaftung generieren.

Standort Wuppertal: Möglicherweise boomt es dort in der Zukunft

Zusätzliche Ertragsquellen, so etwa die Aufstockung von Wohngebäuden oder die Aufteilung und der anschließende Verkauf an Selbstnutzer, Kapitalanleger und Mieter wurden von vielen institutionellen Investoren in der Vergangenheit vernachlässigt. Wenn die Mieten nicht mehr in den Himmel wachsen, dann wird das aktive Asset Management umso wichtiger.

Ein Aspekt wird regelmäßig übersehen: Sieht man die Dinge aus der Sicht des Mieters, dann ist nicht die Nettokaltmiete, die jetzt begrenzt wird, maßgeblich für seine Kostenbelastung, sondern die Warmmiete.

Die Immobilienwirtschaft sollte sich dafür einsetzen, dass Mietanhebungen dann über die politisch gesetzten Grenzen hinaus möglich sind, wenn der Eigentümer durch geeignete Maßnahmen die Nebenkosten begrenzt hat. Denn welchen Anreiz haben Eigentümer noch, durch das bessere Aushandeln von Verträgen mit Aufzugsbetreibern, Energielieferanten etc. Kosten einzusparen, wenn er die Kaltmiete nicht ausreichend anheben kann?

Investoren müssen sich ab sofort umorientieren. Gewinnen werden alle Städte, in denen die Regelung nicht gelten wird – und das werden die meisten Städte sein, da sich der akute Wohnraummangel auf wenige Ballungsräume konzentriert. Dies belegte eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft, wonach nur 15 von 80 Millionen Bundesbürger in Regionen leben, in denen das Wohnen in den vergangenen Jahren tatsächlich teurer geworden ist. ←|

Keine Euphorie, kein Klagen

Mapic 2013. Auf der Messe in Cannes wurden neben Online-Handel und neuem Branchenmix viele aktuelle Themen des Retailbereichs diskutiert. Der Mangel an guten Investitionsobjekten war hingegen (noch) kein Thema.

Birgitt Wüst, Freiburg

Wenn hierzulande die Tage kürzer werden und das Wetter nass und kalt, ist es an der Côte d'Azur meist noch angenehm warm und sonnig. So zählt die Sonnenbrille für viele der Besucher der Mapic – in diesem Jahr 8.300 aus 70 Ländern – denn auch mit zu den wichtigsten Reiseutensilien. Immerhin: Man sah viele ernsthafte Gespräche, die Stimmung war durchaus arbeitsmäßig. „Die Handels- und Immobilienszene ist aktuell weder von übermäßiger Euphorie noch von starkem Wehklagen geprägt, man geht seinen Geschäften in einem wirtschaftspolitisch nicht immer einfachen Umfeld nach. Da bleibt nicht viel Zeit für Blabla", meint Dieter Bullinger, Geschäftsleiter der Schweizer Debecon GmbH.

Italien und Spanien im Aufwind

Zum schönen Wetter an der Mittelmeerküste passte in diesem Herbst die deutlich verbesserte Stimmung der europäischen Shopping-Center-Industrie. Gemäß der jüngsten Befragung des International Council of Shopping Centers (ICSC) zeigt sich die Branche für das Weihnachtsgeschäft recht zuversichtlich. Der Hintergrund: die leicht verbesserte wirtschaftliche Lage in der Eurozone. Dies gilt, wenn auch in abgeschwächter Form, auch für die krisengeschüttelten Länder Südeuropas. Inzwischen rücken Core-Handelsimmobilien in Italien und Spanien in den Fokus internationaler Investoren, wenngleich Länder mit stabilen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen weiterhin die beliebtesten Investitionsziele sind. So belegt Deutschland gemäß dem aktuellen European Shopping Centre Investment Report von Savills den ersten Platz unter den bevorzugten Zielmärkten für Shopping-Center-Investments, gefolgt von Großbritannien, Frankreich und Norwegen.

Foto: V. DESJARDINS IMAGE & CO

Blauer Himmel, internationales Flair. Die Mapic findet im Filmfestivalpalast statt.

Unterdessen stehen die Zeichen bei vielen Retailern weiter auf Expansion, insbesondere in Deutschland, wo die Konsumneigung weiterhin ansteigt. „Das führt zu einem deutlichen Expansionsdrang nationaler und internationaler Händler. Gleichzeitig steigt der Appetit von Investoren an fast allen Asset-Klassen im Retail-Segment und die Zahl der aktiven Investoren steigt weiter an und wird deutlich internationaler", berichtet Stephan Jung, Director Retail Consultancy, Savills Deutschland.

Mangel an guten Objekten

Dem gegenüber stehe eine leicht rückläufige Anzahl neuer Projekte, was einerseits den Preisdruck erhöht und andererseits das Interesse an guten Bestandsobjekten steigert. „Es ist erkennbar, dass viele europäische Player ihre Entwicklungsaktivitäten aufgeben oder zurückfahren", bestätigt Debecon-Chef Bullinger. Tatsächlich beschäftigte sich die Konferenz während der drei Messetage ausführlich mit den Themen demografischer Wandel, Online-Handel und Handelsimmobilien, Anreicherung des Branchenmixes in Einkaufszentren durch Gastronomie und Entertainment und weiteren Herausforderungen – der von vielen Investoren beklagte „Mangel an guten Handelsimmobilien" kam dagegen kaum zur Sprache. Sicher ein Manko angesichts des vielen Kapitals, bedauert Bullinger. „Irgendwann in den nächsten Jahren wird das wohl dazu führen, dass – wer kaufen will – erst mal Developments vorfinanzieren muss", meint Bullinger. „Das kann noch spannend werden." ←|

Berlin: In vielen Dingen spitze

Marktentwicklung. Es boomt: Die Gewerbeinvestments sind 2013 gegenüber dem starken letzten Jahr um 38 Prozent gewachsen. Der Büromarkt erlebt einen Nachfrageüberhang. Auch der Einzelhandel erfährt weiterhin Interesse.

Gabriele Bobka, Staufen

Die Berliner Wirtschaft legte im ersten Halbjahr um 0,5 Prozent zu. Im Vergleich der Bundesländer lag die Hauptstadt damit gemeinsam mit Hamburg beim Wirtschaftswachstum erneut an der Spitze. Auch demografisch punktet die Spreemetropole: Von den 3,5 Millionen Einwohnern sind rund 40 Prozent jünger als 35 Jahre. Menschen aus 186 Nationen leben und arbeiten hier.

Der Berliner Gewerbeinvestmentmarkt war laut Savills in den ersten drei Quartalen der umsatzstärkste deutsche Investmentmarkt. Mit einem Transaktionsvolumen von 2,38 Milliarden Euro wurden nochmal knapp 38 Prozent mehr investiert als im bereits starken Vorjahreszeitraum. „Große Volumina ausländischen Kapitals fließen noch immer in den Berliner Markt, da hier im bundesweiten Vergleich die meisten Investmentprodukte im Markt sind“, sagt Ulrich Denk, Investmentberater und Researcher bei Grossmann & Berger Berlin.

Bereinigung des Portfolios

Die internationalen Private Equity Fonds, Banken und Asset Manager hätten das sehr gute Marktumfeld für die Bereinigung ihrer Portfolios genutzt und stellten rund 50 Prozent der Verkäufer. Auf Käuferseite seien die ausländischen Marktteilnehmer mit rund 28 Prozent vertreten gewesen. „Da der Berliner Markt durch viele, sehr unterschiedliche Teilmärkte gekennzeichnet ist, agieren ausländische Investoren vermehrt zusammen mit deutschen Partnern“, ergänzt Andreas Wende MRICS, COO und Head of Investment bei Savills Deutschland.

Mit einem Flächenumsatz von rund 326.000 Quadratmetern verfehlt nach Zahlen von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) der Berliner Büromarkt das Vorjahresergebnis um knapp 14 Prozent. Neben einer etwas geringeren Nachfrage im großflächigen Segment sei hierfür auch das mangelnde Angebot verantwortlich. Besonders in den mittleren Preisklassen fehlten größere zusammenhängende Flächen in den zentralen Lagen. „Dass dennoch ein hohes Interesse besteht, belegt die Vielzahl kleinerer und mittlerer Abschlüsse, die zu diesem guten, im langjährigen Vergleich leicht überdurchschnittlichen Ergebnis verholfen haben. Insgesamt wurde in den Größenklassen bis 5.000 Quadratmeter sogar mehr als im Vorjahr umgesetzt“, erklärt Jan Dohrwardt, Berliner BNPPRE-Niederlassungsleiter. Der mit Abstand größte Abschluss geht auf das Konto der Deutschen Rentenversicherung Bund, die in Wilmersdorf ein neues Bürogebäude mit rund 25.000 Quadratmeter errichtet.

Aktuell stehen rund 970.000 Quadratmeter kurzfristig zur Anmietung zur Verfügung und damit so wenig wie zuletzt Mitte der 1990er-Jahre. Besonders die Teilmärkte in der City und der Top-City waren gefragt: Hier reduzierte sich das Leerstandsvolumen um 26 Prozent und 17 Prozent.

„Insbesondere die Nachfrage nach Einzelhandelsimmobilien seitens institutioneller Investoren und auch von Privatinvestoren und Family Offices war ungebrochen hoch“, berichtet Steffen Pulvermacher, Associate Director bei Savills und verantwortlich für das Investmentgeschäft in Berlin. Zum Einzelhandelstransaktionsvolumen von gut einer Milliarde Euro trugen laut Savills mit 520 Millionen Euro Geschäftshäuser, insbesondere auf dem Kurfürstendamm, bei. Laut Grossmann & Berger waren jedoch auch „peripherer“ gelegene Objekte in den traditionellen Einkaufsstraßen wie der Schlossstraße stark nachgefragt. Insgesamt entfielen auf die Teilmärkte Mitte, Mitte 1a, Ku'damm und Potsdamer Platz rund 48 Prozent des Transaktionsvolumens.

Die Projektentwickler in der Metropolregion Berlin-Potsdam profitieren von der Attraktivität Berlins. Im vergangenen Jahr erreichte die Stadt mit einem Transaktionsvolumen von 7,3 Milliarden Euro einen neuen Rekordwert, so eine aktuelle Studie von BulwienGesa und Hochtief Projektentwicklung. Da-

Auf einen Blick

- Der Berliner Gewerbeinvestmentmarkt war in den ersten drei Quartalen der umsatzstärkste deutsche Investmentmarkt.
- Mit einem Transaktionsvolumen von 2,38 Milliarden Euro wurden nochmal knapp 38 Prozent mehr investiert als im bereits starken Vorjahreszeitraum.
- Im Büromarkt gibt es einen Nachfrageüberhang: Mit einem Flächenumsatz von rund 326.000 Quadratmetern verfehlte er das Vorjahresergebnis um 14 Prozent.
- Beim Einzelhandel ist die Nachfrage durch institutionelle und private Investoren und durch Family Offices ungebrochen hoch.

Fotos: OFB Projektentwicklung GmbH; Hochtief Projektentwicklung

Drei von vielen – In Berlin wird investiert

Alexander Quartier

Die OFB Projektentwicklung will bis 2016 in Berlin-Mitte zwischen Alexanderplatz und Jannowitzbrücke ein Büro- und Hotelensemble mit rund 23.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche (BGF) verwirklichen. Dafür hat das Unternehmen von der Berliner Degewo ein rund 5.000 Quadratmeter großes Grundstück erworben. Geplant sind drei achtgeschossige Baukörper mit unterschiedlicher Fassadengestaltung. Die Entwürfe stammen von KSP Jürgen Engel Architekten. Etwa 8.000 Quadratmeter sollen auf Büro- und 15.000 Quadratmeter auf Hotelflächen entfallen, wobei die genaue Aufteilung noch variabel sei.

Wohnen statt Exerzieren

Auf dem rund 32.000 Quadratmeter großen Grundstück der ehemaligen Steubenkaserne in Berlin-Zehlendorf realisiert ein Joint Venture von Hochtief Projektentwicklung und Kondor Wessels bis 2017 rund 280 Neubauwohnungen. Das neue Wohnquartier „Cedelia" umfasst 17 Gebäude mit Miet- und Eigentumswohnungen. Die Anlage wird durch 232 Tiefgaragenstellplätze, 133 oberirdische Stellplätze und ein kleines Nahversorgungszentrum ergänzt. Bauherr ist die HKP Dahlemer Weg Verwaltungs Gesellschaft. Die Entwürfe stammen von den Architekturbüros Hilmer & Sattler und Albrecht sowie nps tchoban voss.

Den Kurfürstendamm im Blick

Unmittelbar am Kürfürstendamm entwickelt Strabag Real Estate mit dem Upper West bis 2016 ein gemischt genutztes Gebäudeensemble mit Büros, Einzelhandel und Hotel. Für 250 Millionen Euro entstehen ein 120 Meter hoher Turm mit Blick auf die Kaiser-Wilhelm-Gedächtniskirche und ein siebengeschossiges Riegelgebäude mit insgesamt 53.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche (BGF). Ankermieter ist die Hotelkette Motel One, die hier mit rund 580 Zimmern auf 18 Etagen das bislang größte Haus der Gruppe betreiben wird. „Berlin gehört neben Destinationen wie London oder Paris zu den europäischen Top-Reisezielen und verspricht auch für die Zukunft weiteres Wachstumspotenzial", sagt Dieter Müller, CEO der Motel One Group. Die darüberliegenden 14 Geschosse im Turm und die oberen sechs der acht Etagen im Riegelgebäude sind als Büroflächen vorgesehen. Im Riegelgebäude stehen 5.500 Quadratmeter für Einzelhandel im Erdgeschoss, im erstem Untergeschoss und im ersten Obergeschoss zur Verfügung. Architekt für den städtebaulichen Entwurf und die Fassadenplanung ist Professor Christoph Langhof, die Entwurfs- und Objektplanung haben KSP Jürgen Engel Architekten übernommen. Finanziert wird das Ensemble von HSH Nordbank und pbb.

bei verzeichnete das Wohnsegment ein Transaktionsvolumen von 3,1 Milliarden Euro und näherte sich dem gewerblichen Umsatz merklich an.

Die Spitzenmieten steigen

„Der Wohnungsmarkt in Berlin und Potsdam wird in erster Linie von lokal agierenden Projektentwicklern gestaltet, die angesichts der gestiegenen Nachfrage immer größere Projekte realisieren", stellt Gordon Gorski, HTP-Niederlassungsleiter Berlin-Brandenburg, fest. „Wir erwarten einen Anstieg des Gesamtfertigstellungsvolumens im Geschosswohnungsbau von aktuell jährlich circa 2.000 Einheiten auf annähernd 5.000 Wohnungen im Jahr 2016", prognostiziert Andreas Schulten, Vorstandsmitglied von BulwienGesa. Dieses Angebot treffe auf eine anhaltend hohe Nachfrage, was sich nicht zuletzt an der Entwicklung der Mieten und Kaufpreise zeige. In Berlin seien die Spitzenmieten im Wohnsegment seit 2005 kontinuierlich gestiegen. Ende 2012 lag sie bei 15,30 Euro pro Quadratmeter, etwa neun Prozent höher als Ende 2011.

Auf Wachstumskurs befindet sich auch der Markt für Büroentwicklungen. Der kontinuierliche Leerstandsabbau schlägt sich auch in der Entwicklung der Spitzenmieten in diesem Segment nieder. Sie stiegen 2012 auf 22 Euro pro Quadratmeter. „Infolge der anhaltend hohen Nachfrage ist auch weiterhin mit steigenden Mieten und einem Renditeniveau von unter fünf Prozent zu rechnen", so Gorski.

Die Fokussierung der internationalen Retailer auf bestimmte Lagen wie den Hackeschen Markt in Berlin-Mitte führt dort laut CBRE zu steigenden Mieten und zu Gentrifizierung. Diese Entwicklung werde durch internationale, vertikalisierende Retailer getrieben, die aufgrund ihrer Distribution und Logistik klare Wettbewerbsvorteile im Verhältnis zu lokalen und regionalen Einzelhändlern aufweisen, sagt Andreas Malich, Einzelhandelsexperte bei CBRE in Berlin. Die insgesamt 353 Ladenlokale rund um den Hackeschen Markt böten auch zukünftig den Trendlabels, aber auch lokalen Konzepten nicht ausreichend Raum zur Expansion. „Das Gebiet um den Hackeschen Markt wird allerdings auch weiterhin als Europas Szenelage Nummer eins funktionieren, allerdings aufgeteilt in konsumige, trendige und designorientierte Bereiche", so Malich. ←|

Griff nach den Sternen

Hospitality. Bei ausländischen Investoren ist der deutsche Hotelmarkt nach wie vor beliebt. Auch Deutsche investieren kräftig. Ein Ende des Wachstums ist nicht in Sicht, vor allem nicht bei Budgethäusern.

Gabriele Bobka, Staufen

Deutschland ist bei in- und ausländischen Übernachtungsgästen beliebt. Die Zahl der Übernachtungen stieg in diesem Jahr nach Angaben des Branchenverbands Dehoga bereits um ein Prozent auf 322,8 Millionen. Sie steuert auf ein neues Rekordergebnis zu. Die Umsätze im Hotelgewerbe hielten mit den gestiegenen Übernachtungszahlen jedoch nicht Schritt, sondern legten lediglich um 0,1 Prozent zu. Dennoch erzielten die Betriebe in den ersten sechs Monaten gemäß STR Global eine durchschnittliche Zimmerauslastung von 64,2 Prozent (plus 0,8 Prozent) und steigerten ihren RevPAR um 1,2 Prozent auf 61 Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der durchschnittliche Netto-Zimmerpreis bewegte sich mit 95 Euro um 0,4 Prozent über dem Vorjahresniveau.

Überdurchschnittliches Niveau

Punkten konnten insbesondere Hotels in den Großstädten. Nach einer Analyse des Beratungsunternehmens Fairmas verbesserten sich im Oktober gegenüber dem Vorjahresmonat Auslastung (Occ), Netto-Zimmerpreis (ADR) und Erlös pro Zimmer (RevPar) in Frankfurt, München, Köln/Bonn, Düsseldorf, Leipzig und Dresden. Lediglich in der Hauptstadt Berlin ging der RevPar um vier Prozent zurück. Die Hauptursache sieht Fairmas im Umzug des ehemals in Berlin stattfindenden Diabetes-Kongresses nach Barcelona. In Köln/Bonn dagegen konnten die Hoteliers ihren Zimmererlös um 54 Prozent auf 105 Euro erhöhen. In Düsseldorf legte der RevPar um 56 Prozent auf 124 Euro zu. In Frankfurt stieg er um 21 Prozent auf 102 Euro und in Hamburg um elf Prozent auf 86 Euro. Im internationalen Vergleich liegen die erzielten Netto-Zimmerpreise in deutschen Städten allerdings immer noch auf einem relativ niedrigen Niveau. Neben der Stabilität des deutschen Wirtschaftsraums trägt dies sicher zu der hohen Nachfrage seitens internationaler Investoren bei.

Auf einem überdurchschnittlichen Niveau bewegte sich laut Jones Lang LaSalle das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt. In den ersten neun Monaten legte es um 73 Prozent auf rund 925 Millionen Euro zu. Im ersten Quartal fiel insbesondere der Verkauf des Queens-Moat-Portfolios für 300 Millionen Euro an Investoren um die israelische Fattal Group ins Gewicht. „Nach kurzer Atempause haben in den Sommermonaten sowohl höherpreisige Einzeldeals als auch kleine Portfolioverkäufe dazu beigetragen, dass sich das Transaktionsvolumen weiter auf einem erfreulichen Niveau bewegt“, berichtet Ursula Kriegl, Leiterin Hotels & Hospitality Group von Jones Lang LaSalle, Deutschland. Das Gros der Investoren kam aus den Reihen der institutionellen Anleger und finanzierungsunabhängigen vermögenden Privatpersonen.

Mit 19 von 31 Transaktionen zeichneten diese beiden Anlegergruppen für rund 480 Millionen Euro und damit für über die Hälfte aller Transaktionen verantwortlich. Inländische Käufer dominieren, gemessen an der Anzahl der Transaktionen, mit einem Anteil von über 60 Prozent. „Die Entwicklung des vergangenen Quartals zeigt die hohe Bereitschaft der Investoren, weiterhin Kapital in Hotelimmobilien anzulegen“, so Kriegl. Entsprechend optimistisch falle die Prognose für das Gesamtjahr aus. Ein höheres Ergebnis als im Vorjahr sei möglich.

Die größten Chancen sieht die Branche bei den Economy-Hotels, die größten Risiken im Segment der Fünf-Sterne-Hotels, so der Hotel-Sentiment-Index 2014 des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) und von Deloitte & Touche. „Das Potenzial auf dem Hotelmarkt ist noch nicht ausgeschöpft. Im Gegenteil: Wir erwarten ein beschleunigtes Wachstum im Vergleich zu den vergangenen drei Jahren. Dabei werden sowohl Neuentwicklungen als auch Konvertierungen als Wachstumsstrategie verfolgt“, sagt Matthias Niemeyer MRICS, Vorsitzen-

Auf einen Blick

- Die Zahl der Übernachtungen ist in diesem Jahr um ein Prozent auf 322,8 Millionen gestiegen und steuert damit auf ein neues Rekordergebnis zu.
- Auf einem überdurchschnittlichen Niveau bewegte sich auch das Transaktionsvolumen auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt. In den ersten neun Monaten legte es um 73 Prozent auf rund 925 Millionen Euro zu.
- Die größten Chancen sieht die Branche bei den Economy-Hotels, die größten Risiken im Segment der Fünf-Sterne-Hotels.
- Für die Zukunft erwartet die Branche gar ein beschleunigtes Wachstum.

Foto: Maritim Hotelgesellschaft mbH

der der Plattform Hotelimmobilien des ZIA. Limitierend auf weiteres Wachstum wirkten sich die Anzahl der geeigneten Standorte, die Grundstückspreise, Baurestriktionen und die Vertragsart aus. Aus der Umfrage ergibt sich ein Trend zu sogenannten Mixed-Use Immobilien. Dabei können sich Hotelketten mehrheitlich eine Kombination aus Büro und Hotel vorstellen, während Entwickler auf die Kombination von Einzelhandel und Hotel oder Wohnen und Hotel setzen.

Potenzial der B-Standorte

Hotelgäste zieht es in Deutschland nicht nur in die Top-Metropolen. Auch in den sogenannten Sekundärstandorten konnten Hotels im vergangenen Jahr über 25,6 Millionen Übernachtungen verbuchen. Das entspricht einem Zuwachs von über 44 Prozent innerhalb der vergangenen zehn Jahre, so das Ergebnis der aktuellen Hotour-Langzeitanalyse. Dabei ist Hannover mit einer Steigerung der Übernachtungszahlen von 65 Prozent innerhalb der vergangenen zehn Jahre unangefochten die Nummer eins. Da die Landeshauptstadt allerdings immer noch unter den Überkapazitäten, die im Zuge der Weltausstellung entstanden sind, leidet, liegt die Bettenauslastung bei bescheidenen 42 Prozent. Neu ist, dass Mannheim im Zehn-Jahres-Vergleich den Sprung auf den zweiten Platz geschafft hat. Die Quadrate- und Universitätsstadt generiert als solider Wirtschaftsstandort mit einem stark ausgeprägten Industriesektor einen großen Anteil an Geschäftsreisenden. Seit 2003 hat die Übernachtungsnachfrage um 60 Prozent zugelegt. Auch Leipzig und Essen schafften es unter die Top Ten. In beiden Städten legte die Nachfrage seit 2003 um 54 Prozent zu.

Die Bilanz der Researcher für die Sekundärstandorte fällt daher insgesamt positiv aus: Trotz höherer Übernachtungszahlen gab es, nicht zuletzt aufgrund schwieriger Finanzierungsbedingungen, kaum eine nennenswerte Ausweitung des Angebots. Mittelfristig stehen nun einige Neueröffnungen an.

Das geringere Angebot steigert die Attraktivität von Hotels mit Renovierungsbedarf und fördert neue Angebotsformen wie Doppel-Hotels. Internationale Aufmerksamkeit erzielte der Deal des Queens-Moat-Portfolios mit 20 Häusern, die zu den ältesten Markenhotels hierzulande zählen. In Köln saniert Lammerting Immobilien das im Jahr 1893 errichtete Dom-Hotel. Es soll ab Ende 2014 unter der Marke „Althoff Hotel Collection“ als Fünf-Sterne-Plus-Hotel neu eröffnen. In Nürnberg entwickelt der Berliner Immobilienentwickler GBI für 19 Millionen Euro ein Doppel-Hotel mit den Marken Hampton by Hilton (80 Zimmer) und Holiday Inn Express (124 Zimmer). Betreiber beider Häuser wird Foremost Hospitality. Eigentümer ist der zur Deka gehörende Investmentfonds WestInvest. „Hotelbetreiber werten Konzentrationen an bestimmten Standorten – ähnlich wie bei Einkaufsstraßen oder Automeilen innerhalb der Stadt – durchaus positiv“, sagt GBI-Vorstand Reiner Nittka. Beide Hotels gehörten dem in Nürnberg stark unterrepräsentierten Budget-Segment an, wenn auch mit unterschiedlichen Akzenten.

Pachtvertrag als Besonderheit

Der Wert einer Hotelimmobilie hängt wesentlich vom Erfolg des mit ihr verbundenen Hotelbetriebs ab. Das heute in der Praxis übliche Auseinanderfallen von Eigentümer und Betreiber spiegelt sich in der im Vertrag festgelegten Verteilung der Chancen und Risiken wider.

Die in Deutschland vorherrschende Vertragsform ist nach wie vor der Festpachtvertrag. Varianten sind der umsatz- und der ergebnisabhängige Pachtvertrag. Der Pachtvertrag hat dinglichen Charakter und ist an das Grundstück gebunden und nicht an die Person des Grundstückeigentümers. In den angelsächsisch geprägten Ländern dominiert dagegen der Managementvertrag. Darin überträgt der Eigentümer einem Hotelmanager die Betriebsführung. Das Betriebsrisiko liegt somit allein beim Eigentümer. Zudem entfaltet der Managementvertrag keinen dinglichen Charakter. Wird das Hotel vom Eigentümer veräußert, entfällt die Geschäftsgrundlage. Eine weitere Betriebsform ist das international bereits weit verbreitete Franchising, das auch in Deutschland immer mehr an Bedeutung gewinnt. Mit dem Franchisevertrag sichert sich der Betreiber eines Hotels das Recht, das Haus unter einem bestimmten Brand zu führen. Zusätzlich bietet der Franchisegeber wie Best Western in der Regel auch eine umfassende Verkaufs- und Marketingorganisation an. ←|

Maritim Hotel Berlin. Die Hauptstadt ist als Reiseziel und Investitionsmarkt beliebt.

Eigentümer oder Gemeinschaft?

Trinkwasserverordnung. Wer haftet für die Wasserqualität, wenn nur einzelne Wohnungen vermietet werden? Ein Gericht meint, niemand. Zwei aktuelle Entscheidungen betonen, es sei der vermietende Eigentümer. Doch beides ist falsch.

Alexander C. Blankenstein, Rechtsanwalt, Düsseldorf

Die Vorschrift des § 14 Nummer 3 der Trinkwasserverordnung verpflichtet „den Unternehmer und sonstigen Inhaber einer ... Großanlage zur Trinkwassererwärmung ... zur systemischen Untersuchung, sofern sie Trinkwasser im Rahmen einer gewerblichen oder öffentlichen Tätigkeit abgeben". Wie selbstverständlich ist bislang überwiegend angenommen worden, Adressatin der Untersuchungspflichten sei die Wohnungseigentümergemeinschaft, soweit eine oder mehrere Wohnungen vermietet seien. Zwei aktuelle amtsgerichtliche Entscheidungen stellen diesen Grundsatz allerdings infrage.

Vermietung als „gewerbliche Tätigkeit"?

Das Amtsgericht (AG) Nürtingen (Az. 19 C 1338/12 WEG) geht zunächst davon aus, die bloße Vermietung einer Eigentumswohnung sei keine „gewerbliche Tätigkeit" im Sinne der Bestimmung des § 3 Absatz 1 Nummer 10 Trinkwasserverordnung. Insoweit betreffe die Trinkwasserverordnung in aller Regel weder die Eigentümergemeinschaft noch vermietende Eigentümer.

Sowohl nach dem Verordnungstext als auch nach der Absicht des Verordnungsgebers ist diese Auffassung indes falsch. Das AG Nürtingen überliest offensichtlich das Wort „Vermietung" oder legt die Bestimmung des § 3 Absatz 1 Nummer 10 derart aus, dass die Vermietung gewerblich erfolgen müsste, um den Anwendungsbereich der Trinkwasserverordnung zu eröffnen. Eine derartige Auslegung verbietet sich indes bereits vor dem Hintergrund, dass es sich bei der Vermietung nur in den seltensten Fällen um eine gewerbliche Tätigkeit handelt. In aller Regel stellt die Vermietung nämlich schlichte Vermögensverwaltung dar, selbst wenn eine Wohnung tage- oder wochenweise an unterschiedliche Nutzer vermietet wird. Etwas anderes gilt lediglich dann, wenn Art und Weise der Vermietung eine unternehmerische Organisation erfordert.

Das ist etwa der Fall, wenn die Wohnung in einem Feriengebiet im Verband mit einer Vielzahl gleichartig genutzter Wohnungen einer einheitlichen Wohnanlage liegt und die Werbung für kurzfristige Vermietung an laufend wechselnde Mieter (hotelmäßiges Angebot) sowie die Verwaltung einer Feriendienstorganisation übertragen sind (BFH, Beschluss vom 17.3.2009, Az.: IV B 52/08). „Klassische" Vermietung weist hingegen nur in seltenen Fällen einmal das Merkmal der Gewerblichkeit auf.

Der Verordnungsgeber hatte aber gerade auch den Schutz der „klassischen" Mieter vor Augen: „Von einer gewerblichen Tätigkeit im Sinne der Trinkwasserverordnung ist immer dann auszugehen, wenn das Zurverfügungstellen von Trinkwasser unmittelbar (etwa zum Trinken oder Waschen) oder mittelbar (etwa durch die Zubereitung von Speisen mit Trinkwasser) aus einer Tätigkeit resultiert, für die ein Entgelt geleistet wird. ... Beispiele sind die Vermietung von Wohnraum (auch nur für kurze Zeit wie bei einer Ferienwohnung)" (BR-Drucksache 530/10, Seite 63). Konsequenterweise benennt die Trinkwasserverordnung ausdrücklich die Vermietung als gewerbliche Tätigkeit und zieht diese vor die Klammer „einer sonstigen selbständigen, regelmäßigen und in Gewinnerzielungsabsicht ausgeübten Tätigkeit".

Verantwortung für sauberes Wasser. Sie lässt sich nicht nur den vermietenden Eigentümern aufbürden.

Wer muss die einzelnen Maßnahmen umsetzen?

Die Vorschriften der Trinkwasserverordnung sind im Bereich des Eigentums also bereits dann zu beachten, wenn lediglich eine einzige Wohnung in einer Wohnanlage vermietet wird. Hiermit ist freilich noch nichts darüber ausgesagt, wer die nach der Trinkwasserverordnung erforderlichen Maßnahmen tatsächlich zu ergreifen und umzusetzen hat.

Das AG Hoyerswerda (Az. 1 C 289/12) sieht als Adressatin wohl nicht die Eigentümergemeinschaft, sondern den oder die vermietenden Eigentümer, das AG Nürtingen – wenn überhaupt – ebenfalls. Auch diese Auslegung widerspricht der Intention des Verordnungsgebers. Dieser sieht als Verpflichtete die Eigentümer in Gemeinschaft, auch wenn Wohnraum nur teilweise vermietet ist: „Wohnungseigentümer in Gemeinschaft müssen dieser Pflicht nachkommen, wenn ... Wohnraum im die Trinkwassererwärmungsanlage betreffenden Gebäude auch nur teilweise vermietet ist. ... Wenn alle Wohnungen von den ... Eigentümern selbst bewohnt werden, liegt keine gewerbliche Tätigkeit ... vor. Wenn

Auf einen Blick

- Die Auslegung, der vermietende Eigentümer sei Adressat der Trinkwasserverordnung, widerspricht der Absicht des Verordnungsgebers.
- Adressat ist vielmehr die Gemeinschaft, zumal der einzelne Eigentümer nicht Inhaber der Wasserversorgungsanlage ist.
- Es liegt nahe, dass nur die vermietenden Eigentümer die Kosten der Beprobung tragen müssen. Diese können jedoch auf die Mieter umgelegt werden.

hingegen – ggf. auch nur einzelne – Eigentumswohnungen vermietet werden, liegt eine Abgabe von Trinkwasser im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit im Sinne § 3 Nummer 10 TrinkwV 2001 vor, so dass die Voraussetzungen für eine Untersuchungspflicht nach § 14 Absatz 3 der Trinkwasserverordnung erfüllt sind."

Einzig der vermietende Eigentümer kann es nicht sein

Adressat der Pflichten nach der Trinkwasserverordnung kann der einzelne vermietende Wohnungseigentümer bereits deshalb nicht sein, weil er nicht Inhaber der Wasserversorgungsanlage ist. Inhaber bzw. Eigentümer sind vielmehr sämtliche Wohnungseigentümer in Höhe ihres jeweiligen Miteigentumsanteils. Da die Eigentümergemeinschaft nach der Bestimmung des § 10 Absatz 6 Satz 3 WEG die gemeinschaftsbezogenen Pflichten der Wohnungseigentümer wahrnimmt, ist diese auch Verpflichtete nach der Trinkwasserverordnung.

Der einzelne vermietende Eigentümer kann auch deshalb nicht Adressat der Trinkwasserverordnung sein, weil ihm nicht die Entscheidung darüber obliegt, in welchen Bereichen des gemeinschaftlichen Trinkwasserleitungssystems und auf welche Art und Weise nun Probeentnahmestellen eingerichtet werden. Diese Entscheidung unterliegt vielmehr der Beschlussfassung der Eigentümer.

Da die Einrichtung von Probeentnahmestellen einen Eingriff in das gemeinschaftliche Eigentum darstellt, müssen Gewährleistungsrechte auch bei der Wohnungseigentümergemeinschaft verbleiben. Wollte man den einzelnen vermietenden Wohnungseigentümer als Adressaten der Trinkwasserverordnung ansehen, würde sich auch die wahrhaft schizophrene Frage stellen, ob denn ein später vermietender Wohnungseigentümer etwa einen Anspruch gegen den erstvermietenden Wohnungseigentümer auf Mitteilung der Beprobungsergebnisse hätte oder er für eine neue „eigene" Beprobung sorgen müsste.

Gerade aufgrund der gemäß § 13 Absatz 1 WEG dem Eigentum immanenten grundsätzlichen Vermietungsbefugnis eines Wohnungseigentümers müssen durch die Gemeinschaft die Voraussetzungen geschaffen werden, um eben eine Vermietung in Übereinstimmung mit gesetzlichen Vorschriften und Anforderungen zu ermöglichen.

Kosten der Beprobung trägt der Vermieter

Ausgehend von der Tatsache, dass kostenverursachende Maßnahmen der Trinkwasserverordnung nur durchgeführt werden müssen, wenn eine oder mehrere Sondereigentumseinheiten vermietet sind, liegt es freilich nahe, nur die vermietenden Wohnungseigentümer als Veranlasser zur Kostentragungspflicht heranzuziehen. Dieser Auffassung ist jedenfalls das AG Hoyerswerda.

So man diese auch im Ansatz zu teilen vermag, ist jedenfalls zu differenzieren: Die Kosten der Beprobung des Trinkwassers sind als „Kosten der Wasserversorgung" gemäß § 2 Nummer 2 BetrKV, zumindest jedoch als „sonstige Betriebskosten" gemäß § 2 Nummer 17 BetrKV im Rahmen der Betriebskostenabrechnung auf Mieter umlegbar.

Die Kosten der Einrichtung der Probeentnahmestellen allerdings nicht. Bei Letzteren ist weiter zu beachten, dass sie als Dauereinrichtung sämtlichen potenziell vermietenden Wohnungseigentümern zur Verfügung stehen. Zumindest ihre Kosten sind daher von sämtlichen Eigentümern zu tragen.

Ob es tatsächlich ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht, die Kosten der periodischen Beprobung des Trinkwassers durch ein Fachlabor nur den zum Zeitpunkt der Untersuchung vermietenden Wohnungseigentümern aufzubürden, wird erst dann einigermaßen sicher zu beurteilen sein, wenn sich auch die Obergerichte mit dieser Thematik beschäftigt haben werden. ←|

Mieter würden mehr bezahlen

Umfrage. Wird energetisch saniert, gibt es auch Bereitschaft, mehr Miete zu zahlen. Die exklusive Untersuchung zeigt zudem, welchen Einfluss Modernisierung auf den Verkehrswert einer Immobilie hat.

Dr. Carolin Dörr, PricewaterhouseCoopers, Berlin und Prof. Dr. Ellen Roemer, Hochschule Ruhr West, Mülheim/Ruhr

Experten sind der Meinung, dass die von der Bundesregierung proklamierte Energiewende nur durch die Förderung von mehr Energieeffizienz machbar ist. Ein kürzlich veröffentlichter Sonderbericht der Internationalen Energieagentur (IEA) unterstreicht, dass ein Schwerpunkt auf die Energieeffizienz von Gebäuden zu legen sei, da diese das größte Potenzial zur Reduzierung der CO_2-Emissionen bärgen. Nach Schätzungen der Deutschen Energie-Agentur GmbH (dena) können Energiekosten in Deutschland bis zum Jahr 2020 um 128 Milliarden Euro gesenkt werden. Dafür wären allerdings Investitionen von 100 Milliarden Euro notwendig.

Was sich theoretisch gut anhört, kann jedoch häufig in der Praxis nicht ohne Weiteres umgesetzt werden. Saniert ein Eigentümer eine Wohnimmobilie, müssen diese Investitionen auf die Mieter umverteilt werden. Das Gesetz gibt den Eigentümern zwar einen gewissen Spielraum für die Erhöhung der Mieten. Letztendlich kann es aber auch zu einem sogenannten Investor-Nutzer-Dilemma kommen.

In solch einem Dilemma befinden sich Eigentümer, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften gezwungen werden, energetische Modernisierungsmaßnahmen durchzuführen, zum Beispiel aufgrund der EnEV 2014. Die Eigentümer müssen für das Investitionsvolumen zunächst selbst aufkommen, können aber nur zeitverzögert und teilweise auch nur begrenzt die Kosten auf die Mieter umlegen. Der Mieter kommt andererseits sofort in den Genuss einer energieeffizienteren Wohnung, die ihm mehr Wohnkomfort und Einsparungsmöglichkeiten bei den Heizkosten bieten kann. Die Umlage der Investitionen auf die Mieter könnte sich demnach als Achillesferse entpuppen.

Umfrage unter 1000 Mietern

Demzufolge ist zu fragen, ob bei Mietern die Bereitschaft existiert, höhere Mieten zu zahlen, wenn energetische Maßnahmen in einer Wohnung durchgeführt werden, wie hoch der Nutzen einzelner Maßnahmen für den Mieter ist und welche Mietpreiserhöhung ein Mieter für einzelne energetische Maßnahmen in Kauf nehmen würde – und wie sich letztendlich durch eine veränderte Zahlungsbereitschaft der Verkehrswert der Immobilie ändert. Diesen Fragen widmete sich eine kürzlich veröffentlichte Forschungsarbeit. Dabei wurden mehr als 1.000 Mieter nach ihrer Zahlungsbereitschaft befragt – allerdings nicht direkt, da dies regelmäßig zu Verzerrungen führt. Die Befragung wurde stattdessen indirekt mithilfe der Conjoint-Analyse durchgeführt – einem statistischen Verfahren, bei dem die Befragten ihre Präferenz zu unterschiedlichen Produkten äußern dürfen. Aus den Präferenzurteilen wird für jeden einzelnen Bestandteil – auch für die Preise – ein sogenannter Teilnutzenwert errechnet. Auf diese Weise werden die Befragten nicht direkt zu ihrer Zahlungsbereitschaft befragt, sondern verdeckt, da ganz allgemein nach der Präferenz gefragt wird.

Als Produkt wurde den Probanden ein Referenzgebäude vorgestellt, das dem durchschnittlichen deutschen Mehrfamilienhaus, Baujahr 1970, in seinen energetischen Eigenschaften und mit einer Nettokaltmiete von fünf Euro pro Quadratmeter entspricht. Die Probanden wurden indirekt gefragt, ob sie die Referenzwohnung mit geänderten energetischen Eigenschaften bei einer angepassten Gesamtmiete anmieten würden. Als energetische Modernisierungen wurden ihnen eine Fassadendämmung von 100 oder 160 Millimetern, zweifach- oder dreifachverglaste Fenster, eine Solarthermieanlage und der Einsatz einer Wärmepumpe angeboten. Zuvor wurden die Probanden über die Heizkostenreduktion, die Komfortgewinne, die verbesserte Raumluftqualität und die Entwicklung der Heizkostensteigerung in den vergangenen Jahren informiert.

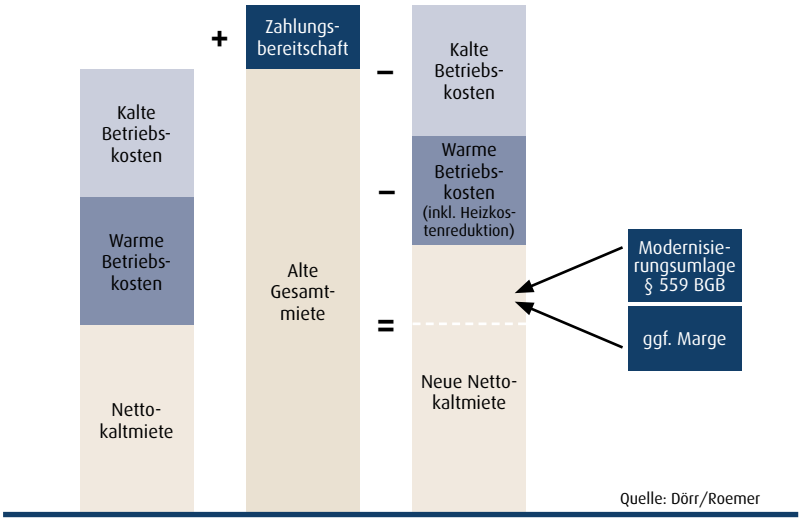
Ausgehend von einer Basismiete von 635 Euro, generierte die Solarthermie-

Auf einen Blick

- Mieter sind vor allem bereit, mehr Miete zu bezahlen, wenn in ihrem Haus eine Solarthermieanlage eingebaut wird oder eine bessere Wärmedämmung.
- Die ermittelte Zahlungsbereitschaft kann sogar über die durch die Modernisierung herbeigeführten eingesparten Heizkosten hinausgehen.
- Die Akzeptanz für energetische Maßnahmen bei den Mietern steigt, je qualitativ besser die Modernisierung ist.
- Diese Erkenntnisse haben auch monetär Auswirkungen auf den Verkehrswert der Immobilie.

Sanierung. Einfluss auf den Verkehrswert

Falls die Zahlungsbereitschaft des Mieters für eine Sanierung die Modernisierungsumlage übersteigt, kann für den Investor gegebenenfalls noch eine Marge entstehen – zumindest bei nicht so kostenintensiven Maßnahmen.



Dämmung ist beliebt. Mieter würden dafür 2,6 Prozent mehr Miete zahlen.

anlage mit 2,8 Prozent die höchste Zahlungsbereitschaft. Das heißt, die Mieter wären bereit, 2,8 Prozent mehr für eine Wohnung mit einer Solarthermieanlage zu zahlen. Gefolgt von der 160 Millimeter Dämmung mit plus 2,6 Prozent Zahlungsbereitschaft, der Wärmepumpe mit plus 2,5 Prozent, der Dreifachverglasung mit plus 2,0 Prozent und der 100 Millimeter Dämmung mit plus 1,3 Prozent. Schlusslicht war die Zweifachverglasung mit plus 1,0 Prozent. Die ermittelte Zahlungsbereitschaft kann dabei sogar über die potenziell durch die Modernisierung herbeigeführten eingesparten Heizkosten hinausgehen.

Monetäre Auswirkungen

Weiterhin ergab die Umfrage, dass die Akzeptanz für eine energetische Maßnahme steigt, je qualitativ besser die Modernisierung ist. Diese Erkenntnisse helfen Eigentümern, nicht nur geplante Modernisierungen nach den Wünschen ihrer Mieter auszurichten, sondern haben auch monetär Auswirkung auf den Verkehrswert der Immobilie. Die monatliche Gesamtmiete, die der Mieter bereit ist zu zahlen, stellt dem Grunde nach nichts anderes als die maximale Zahlungsbereitschaft dar, die im Ertragswertverfahren als Rohertrag oder Nettokaltmiete erfasst ist. Überträgt man nun die prozentualen Zahlungsbereitschaften auf die Gesamtmiete, abzüglich der nach Modernisierung neu ermittelten warmen Betriebskosten und der unveränderten kalten Betriebskosten, erhält man eine neue Nettokaltmiete. Diese neu ermittelte Nettokaltmiete kann je nach Modernisierung nicht nur die Modernisierungsumlage gemäß § 559 BGB enthalten, sondern gegebenenfalls noch eine Marge, falls die Zahlungsbereitschaft des Mieters die Modernisierungsumlage übersteigt (siehe Grafik).

Eine Marge entsteht natürlich nicht bei allen Modernisierungen. So steigt die Gesamtmiete zum Beispiel bei den kostenintensiven Maßnahmen wie beim Einsatz einer Solarthermieanlage oder einer Wärmepumpe durch die elfprozentige Umlage so stark an, dass die Zahlungsbereitschaft des Mieters nicht ausreicht, um eine Marge entstehen zu lassen. Weniger kostenintensive Maßnahmen wie die Zweifachverglasung enthalten jedoch die Chance, dass durch den Komfortgewinn und das modernere Aussehen des Gebäudes eine Marge entsteht, die sich auch in einem höheren Verkehrswert widerspiegelt.

Vorläufiges Fazit

Die Forderung nach Energieeffizienz und gleichzeitiger Kostenneutralität für Mieter ist aus Investorensicht ein fast unlösbarer Drahtseilakt. Hohe Investitionskosten auf der einen und Probleme bei der Umlegung der Modernisierungskosten auf der anderen Seite bewegen die Investoren zu einem abwartenden, ja schon fast hinauszögernden Verhalten. Eine ganzheitliche Betrachtung einer Modernisierungsentscheidung hilft jedoch, den Nutzen für den Mieter zu maximieren und damit die Immobilie an den Wünschen des Markts auszurichten. Solche strategischen Überlegungen können anschließend durch höhere Verkehrswerte, höher als sie rein durch die Modernisierungsumlage entstehen, belohnt werden. Für zukünftige Entscheidungen gilt es für den Investor, nicht rein nach Modernisierungszyklus und gesetzlichen Rahmenbedingungen zu entscheiden, vielmehr hat er die Chance, sein Portfolio nachhaltig am Markt auszurichten. ←|

Foto: Elzbieta Sekowska/shutterstock.com

Fakten versus Bauchgefühl

Marktanalysen. Makler treffen bei der Immobilienakquise zunehmend auf gut informierte Verkäufer. Die Objektvermittler müssen mit fundierten Kenntnissen überzeugen. Doch woher bekommen sie eigentlich verlässliche Marktdaten?

Alexander Heintze, München

Makler in Deutschland haben ein Problem. In den Zeiten vor dem Internet hatten sie einen Wissensvorsprung gegenüber den Käufern und Verkäufern. Informationen zu Wohnqualitäten, Preisentwicklungen, Angebot und Nachfrage liefen exklusiv über ihren Tisch. Heute wissen die Kunden zunehmend, was ihre Immobilie wert ist. Zumindest glauben sie das. Bei Immowelt, Immonet oder Immobilienscout24 lassen sich mit ein paar Klicks die aktuellen Angebotspreise einer Stadt aufrufen, vergleichen und so die eigene Immobilie einordnen. „Immobilienmärkte sind heute durch das Internet viel transparenter als noch vor zehn Jahren. Ich treffe täglich auf zumindest gefühlt besser informierte Verbraucher", weiß der Ratinger Makler Rainer Bethke.

Den Kunden ernst nehmen

Dieses Halbwissen macht den professionellen Immobilienvermittlern das Leben schwer. Vor allem, wenn die Immobilie weniger wert ist, als die Angebotspreise im Netz den Verkäufer glauben lassen. „Auch wenn die Informationen manchmal nur wenig mit der Realität vor Ort übereinstimmen, muss ich den Kunden ernst nehmen", sagt Bethke. Dann gehe es vor allem darum, mit fundierten Daten zu überzeugen. Denn, so weiß Simon Ockert vom Maklerunternehmen Schürrer und Fleischer in Bruchsal, hat sich erst mal ein Preispunkt im Kopf des Verkäufers festgesetzt, ist er nur noch sehr schwer davon abzubringen. Nur die eigenen Daten und ein Bauchgefühl, wie sich die Preise und Lagen entwickeln könnten, reichen als Argumentationsgrundlage nicht mehr aus. Darum nutzen immer mehr Makler, aber auch Bauträger und Hausverwaltungen, externe Analysen, um den Markt besser einschätzen zu können. Es habe sich gezeigt, dass der Makler mit Marktdaten und Preisinformationen beim Kunden punkten könne, meint Dr. Peter Hettenbach vom Institut Innovatives Bauen (IIB) in Schwetzingen.

Das von Schürrer und Fleischer Immobilien eingesetzte Akquisitionsinstrument „Lokaler Marktbericht & Wettbewerbsanalyse" greift auf das Portal „wohnmarktanalyse.de" zu. Seit März bieten die Kölner FlowFact AG und das Institut Innovatives Bauen (IIB) im Internet die Möglichkeit an, Analysen zu einzelnen Immobilien auf Knopfdruck zu erstellen. Nach Eingabe der Daten bekommt der Makler eine Übersicht mit Informatio-

Marktdatenanbieter – Unterschiedlichste Ansätze

Makler, Bauträger und Hausverwaltungen nutzen externe Analysen, um den Markt besser einschätzen zu können. Besonders verlässliche Preisinformationen punkten beim Kunden.

Firma/Portal	Leistung
Wohnpreis www.wohnpreis.de	Objekt- und Preisvergleiche durchführen
Wohnmarktanalyse www.wohnmarktanalyse.com	Analyse zu einzelnen Immobilien in Form einer Übersicht mit Informationen zu Lagequalität (Übersichtskarte mit farblicher Unterscheidung), Preisentwicklung, Verweildauer und Vergleichsobjekten. Übersicht der Minimal- und Maximalpreise der letzten zwölf und 24 Monate sowie tagesaktuell.
Immobilien-Marktdaten-Vertriebs GmbH (IMV) www.imv-online.de	Auswertung diverser Immobilienanzeigenmärkte. Tägliche bundesweite Auswertung von über 700.000 Immobilienangeboten. Miteinbeziehung der Angebote aus den Tageszeitungen. Marktanalyse mit Charts und Preisen. Objekthistorie.
Geoport www.geoport.de	Amtliche Bodenrichtwerte der Gutachterausschüsse. Zahlreiche Karten und Liegepläne. Auskünfte zu Bau- und Altlasten, Flächennutzungspläne und Grundbuchauszüge.
Immobilienscout24 (Marktnavigator) www.immobilienscout24.de/de/immobilienbewertung/gewerbliche-anbieter/marktnavigator-kp.jsp	Aktuelle Angebotspreise einer Stadt aufrufen und vergleichen. Daten zu Nachfrage, soziodemografische Informationen wie Kaufkraft und Bevölkerungsentwicklung.
Immowelt www.immowelt.de	Aktuelle Angebotspreise einer Stadt aufrufen und vergleichen.
Immonet www.immonet.de	Aktuelle Angebotspreise einer Stadt aufrufen und vergleichen.

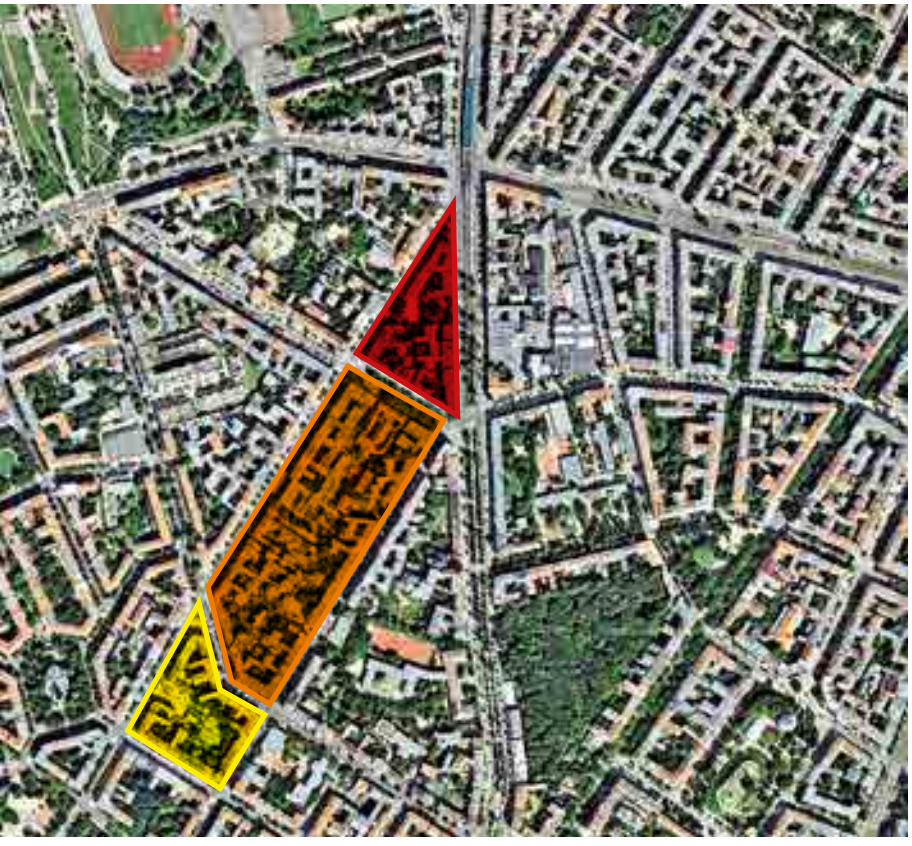
Quelle: Redaktion

nen zu Lagequalität, Preisentwicklung, Verweildauer und Vergleichsobjekten. Kernaussage ist eine Übersichtskarte, die anzeigt, welche Qualität die Lage einer Immobilie hat. Dazu bedient sich das Portal einer farblichen Unterscheidung von einfacher Lage bis zu Luxusgegenden. Die Einfärbung ermöglicht eine erste Einschätzung des Standorts.

Spanne besser als Durchschnitt

Innerhalb der Lagen werden dann tagesaktuell die möglichen Preisspannen mit Ober- und Untergrenzen aufgezeigt. Zusätzlich gibt es eine Übersicht der Minimal- und Maximalpreise der letzten zwölf und 24 Monate. Solche Preisspannen sind deutlich aussagekräftiger als die oftmals vor allem in Zeitungen gängige Darstellung von Durchschnittspreisen, die gerade in den Großstädten durch extrem teure oder extrem einfache Lagen verzerrt werden. Auch die durchschnittliche Verweildauer der Angebote in den diversen Immobilienportalen wird bei allen angebotenen Objekten der letzten 24 Monate erfasst. Daraus lässt sich die Marktgängigkeit des Objekts ableiten. In einer Karte lassen sich zudem Vergleichsobjekte aus dem Umfeld des gesuchten Objekts anzeigen.

Anhand dieser Daten traut sich das IIB sogar eine Prognose für das nächste Jahr zu. Solche Vorausschreibungen sind allerdings mit Vorsicht zu genießen. Mitentwickler Hettenbach verweist auf die besondere Datengüte, da die Informationen nicht nur von verschiedenen Immobilienportalen bezogen werden, sondern auch durch Einzelrecherchen und über Kooperationen mit lokalen Partnern abgestimmt würden. Makler müssen für den Service 24,80 Euro plus Mehrwertsteuer für eine Wohnmarktanalyse bezahlen. Bei einer Vielzahl von Objekten kann das zu einem echten Kostenfaktor werden.



Übersichtskarten. Immobilienanalysen enthalten nutzwertige Informationen zu Lagequalität, Preisentwicklung, Verweildauer, Vergleichsobjekten und vielem mehr.

Auf einen Blick

- Das Internet wandelt zuvor unwissende Verkäufer in wissende Informierte. Makler müssen deshalb ihre Argumentationsgrundlage verbessern.
- Eigenes Expertenwissen sollte mit externen Marktdaten und Preisinformationen angereichert werden.
- Externe Anbieter bieten Informationen zu Lagequalität, Preisentwicklung, Verweildauer und vielem mehr.
- Schwachstellen im Leistungsangebot: Es fehlen Stadt-Rahmendaten, Bewertungen von Mikrostandorten und der Vergleich von realisierten Verkaufspreisen.

Eine Alternative ist wohnpreis.de, das ebenfalls vom IIB angeboten wird. Das Angebot richtet sich allerdings in erster Linie an private Eigentümer und konzentriert sich stark auf die Immobiliensuche über die einzelnen Immobilienportalen hinweg. Zudem lassen sich Objekt- und Preisvergleiche durchführen.

Tageszeitungen und Amtsdaten

Eine weitere Quelle ist die Internetseite der Immobilien-Marktdaten-Vertriebs GmbH aus Reichertshausen. Die IMV wertet seit 18 Jahren diverse Immobilienanzeigenmärkte aus. Nach eigenen Angaben werden täglich bundesweit über 700.000 Immobilienangebote aus hunderten Printmedien und dem Internet ausgewertet. Damit greift auch IMV auf die bekannten Portale zu, ergänzt die Daten allerdings um die Angebote in Tageszeitungen. Über verschiedene Einstellungen lässt sich auch hier eine Marktanalyse mit Charts und Preisen zusammenstellen. Insbesondere liefert IMV eine Objekthistorie, mit der Makler ersehen können, wie lange und zu welchen Preisen eine Immobilie bereits am Markt angeboten wurde. Die Kosten bei IMV werden individuell je nach Anfrage berechnet. |→

Marktinformationen liefert auch Geoport aus Dortmund. Der Dienst bietet unter anderem die amtlichen Bodenrichtwerte der Gutachterausschüsse sowie zahlreiche Karten und Liegepläne. Die Auskünfte zu Mieten werden aus den Angaben der Angebote und Gesuche aus Immobilienscout24 und den Berechnungen des Hamburger Beratungsunternehmens F+B erstellt. Nach Angaben von Geoport stellen mehr als 120 verschiedene Lieferanten ihre Daten ein. Im Gegensatz zu anderen Angeboten gibt es bei Geoport unter anderem auch Auskünfte zu Bau- und Altlasten, Flächennutzungspläne und Grundbuchauszüge. Gezahlt wird nach Abruf. Die Basisinformationen zur Lage kosten ab 39 Euro. Hinzu kommen Kosten für viele einzelne Informationen.

Viele Marktanalysen greifen auf die Daten von Immobilienscout24 und seinen Konkurrenten zu. Dort sieht man kein Problem darin. „Wir stellen unsere Marktinformationen selbstverständlich Kunden und Kooperationspartnern zur Verfügung", bestätigt ein Immoscout-Unternehmensprecher.

Durch die Daten navigieren

Dabei hat das Portal mit dem Markt-Navigator selber ein Werkzeug für die Marktanalyse entwickelt. Das Informationssystem basiert auf über zwölf Millionen Angeboten und über acht Millionen Gesuchen. Dabei werden nicht nur die Objekte von Immobilienscout24 gelistet, sondern auch die der anderen Portale sowie die Wohnungen und Häuser, die in den Tageszeitungen angeboten werden. Außerdem finden sich neben den Daten zu Angebot und Nachfrage auch soziodemografische Informationen wie Kaufkraft und Bevölkerungsentwicklung.

Die meisten Informationen zeigt der Marktnavigator als Karten auf Basis von Google Maps an, so etwa Mieten, Preise oder soziodemografische Daten. Auch Gesuchs-Angebots-Diagramme sind im Angebot. Immobilienprofis zahlen für die Dienstleistung 99 Euro netto pro Monat und Bundesland. Jedes weitere Bundesland kostet 49 Euro im Monat.

Eine Schwachstelle haben alle Marktanalysen. Sie vergleichen nur anhand der Angebotspreise. In boomenden Märkten mit einem Nachfrageüberhang, wie sie derzeit für viele Regionen in Deutschland vorherrschen, liegen Angebots- und tatsächlich realisierte Verkaufspreise meist nicht weit auseinander. Anders sieht es in schwächeren Marktphasen aus. Hier können die Abweichungen zwischen Wunschpreis des Verkäufers und tatsächlich vor dem Notar beurkundetem Preis durchaus schon mal bis zu 20 Prozent und mehr betragen. Die Aussagekraft der Portale ist damit begrenzt und nur über einen Zeitverlauf wirklich sinnvoll. Das glättet Abweichungen etwas, verhindert sie aber nicht.

Schwäche: Mikrostandorte

Auch eine Bewertung von Mikrostandorten liefert keines der Portale vollumfassend. Doch der lokale Makler weiß, ob das fragliche Objekt in einer ansonsten sehr teuren Straße aufgrund der Bausubstanz deutlich weniger wert ist.

Die meisten Immobilienportale arbeiten zudem mit Durchschnittspreisen. Das kann zu starken Preisverzerrungen führen, wenn etwa in einer Region sanierte Objekte als günstigere Neubauten angeboten werden oder die Zahl der Fertighäuser ohne Grundstück hoch ist. Die Portale versuchen das zu vermeiden, indem sie bei der Wohnmarktanalyse die günstigsten und die teuersten Angebote ignorieren.

Dennoch bieten die Analysen Maklern Mehrwert. Das bestätigt der Kölner Makler Roland Kampmeyer. „Marktferne Einschätzungen von Eigentümern können wir per Marktnavigator mit mehr oder weniger großräumigen Vergleichen weitgehend berichtigen", erklärt er. In Summe sei es die Verbindung von objektiven Daten und persönlicher Expertise, die beim Kunden überzeuge. „Mit den Preis- und Mietkarten sowie dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage kann ich zum Beispiel Eigentümern aufzeigen, wieso etwa Preise, die vielleicht im benachbarten Düsseldorf üblich sind, sich so ohne Weiteres nicht in Ratingen durchsetzen lassen", ergänzt Makler Bethke. Kampmeyer hebt noch einen anderen Vorteil der Marktanalysen hervor. Auf ihrer Basis lassen sich sehr gut eigene Marktberichte erstellen. Mit diesen positioniere er sich als lokaler Experte.

Als nutzwertige zusätzliche Information würde sich Bethke noch die Aufnahme der aktuellen energetischen Standards in die Marktdaten wünschen. Bei Immobilienscout denkt man zumindest darüber nach, wenn in Zukunft die Angaben der Energieausweise in den Exposés gesetzlich vorgeschrieben sein werden. ←|

Experten-Tipps

Dr. Peter Hettenbach, IIB
„Wir liefern belastbare Preise und keine Datensammlung. Dafür verzichten wir auf Durchschnittspreise und bereinigen die Daten um Ausreißer nach oben und nach unten."

Rainer Bethke, Makler Ratingen „Immobilienmärkte sind heute durch das Internet viel transparenter als vor zehn Jahren. Als Makler treffe ich täglich auf zumindest gefühlt besser informierte Verbraucher."

Fotos: iib Institut innovatives Bauen Dr.Hettenbach GmbH; RheinProjekt-Immobilien

Alles Wichtige mach ich selbst!

LEXWARE

Einfach erfolgreich

Erst recht, wenn es um meine Finanzen geht.

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

Neue Hemmschuhe

Contracting. Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten ist in der Theorie vorhanden. In der Praxis sieht es häufig anders aus. Daran ändert auch die Mietrechtsreform nichts Wesentliches. Weitere Konflikte sind vorprogrammiert.

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt am Main

Die Geschichte von James Watt und Matthew Boulton über die Marktimplementierung der Dampfmaschine mittels Kostenersparnis gegenüber der traditionellen Antriebsweise mit Pferden ist bekannt. Sie wird aus heutiger Sicht als Geburtsstunde für das Contracting in Anspruch genommen.

Und die Idee klingt nach wie vor höchst verlockend. Sie erscheint als der mögliche Königsweg bei der fälligen Modernisierung überalterter Heizungsanlagen im Bestand. Sie verspricht vor allem merkliche Energieeinsparung und Energieeffizienzerhöhung im Zusammenhang mit der Energiewende. Tatsächlich realisierte Einsparpotenziale sollen Investitionen in moderne Anlagentechnik und qualifizierte Betriebsführung finanzieren. Geht diese Modellrechnung auf, entstehen neue Geschäftsfelder. Der physische Austausch eines oftmals hoffnungslos überalterten Anlagenbestands refinanziert sich aus dem deutlich reduzierten Energieverbrauch.

Win-Win-Win-Win? … leider nur in der Theorie

Theoretisch lässt sich eine Win-Win-Situation für alle Vertragsteilnehmer herstellen. Es müssten eigentlich auch alle Beteiligten profitieren: die Immobilieneigentümer, die Mieter, die Contractoren und sogar die Umwelt. Bedauerlicherweise zeigt die Realität nach 30 Jahren Contracting-Erfahrung eine nahezu ausgewogene Win-Win-Situation lediglich in den seltensten Fällen.

Neue Anlagentechnik ohne Eigeninvestition

Der Contractor gewinnt regelmäßig in dem Moment, wenn seine Kalkulation sich im Betriebsalltag bewährt. Der Eigentümer kann dann gewinnen, wenn er ohne nennenswertes eigenes finanzielles Engagement eine neue Anlagentechnik und eine kompetente Betriebsführung erhält. Der Mieter könnte an den vielfältigen Vorzügen teilhaben, wenn auch er an der tatsächlichen Energieeinsparung partizipiert. Das tritt dann ein, wenn die Warmmiete langsamer ansteigt als ortsüblich. Zusätzlich müssten die energetischen Betriebskosten weniger stark ansteigen als der durchschnittliche Preisanstieg der zur Wärmeversorgung allgemein verwendeten Brennstoffe.

Mit anderen Worten: Contracting-Modelle können für alle betroffenen Marktteilnehmer dann vorteilhaft sein, wenn es einem qualifizierten Contractor gelingt, mehr Kosten einzusparen, als er selbst verursacht. Darüber hinaus muss das realisierte Einsparpotenzial angemessen zwischen Contractor, Vermieter und Mieter verteilt werden.

Unerkannte Anreize blockieren die Geschäftsidee

Der Erfahrung nach gelingt dies jedoch nur in den wenigsten Fällen. In der Praxis finden sich Konstellationen, in denen der Contractor bei den Energielieferanten durch die Bündelung des Bedarfs einer Vielzahl von Nachfragern hohe Rabatte erzielt. Die Höhe dieser Rabattierung bemisst sich am Umfang der Energieabnahme. Mithin besteht in dieser Konstellation – für Vermieter und Mieter oftmals unerkannt – kein Anreiz für den Contractor, den Energieverbrauch tatsächlich zu reduzieren. Oftmals unseriöse Praktiken einzelner Anbieter – wie

Auf einen Blick

- Contracting gehört zu einem Kernbaustein der Mietrechtsreform 2013.
- Kernstück der Reform sind rechtliche Regelungen für die künftige Auslagerung der Wärmeversorgung auf einen Contractor, der eine separate (Nahwärme) oder im Haus befindliche Heizstation erneuert oder modernisiert und diese betreibt und wartet.
- Die Erfordernisse der Wärmekostenneutralität und der Effizienzverbesserung bergen besonderes Konfliktpotenzial beim Übergang auf die gewerbliche Wärmelieferung.

Das Erfordernis der Wärmekostenneutralität birgt besonderes Konfliktpotenzial. Contracting-Anbieter und Eigentümer sehen darin einen neuen Hemmschuh für die Umsetzung von Contracting-Modellen. Es wird die Gerichte auf Jahre hinaus beschäftigen.

Foto: WDO

Contracting-Variante. Oftmals kann alleine durch qualifizierte Betriebsführung bestehender Anlagen deutliches Einsparpotenzial realisiert werden.

etwa das Schein-Contracting – haben dem eigentlich vielversprechenden Konzept schweren Schaden zugefügt und ein Imageproblem hinterlassen. Seriöse Contractoren spüren die daraus resultierenden Vorbehalte bei ihrem Marktauftritt.

Neue Rechtslage nach der Reform

Nun gilt es dennoch, den in weiten Teilen veralteten Bestand von Wärmeerzeugungsanlagen jeder Art zu erneuern. Außerdem soll zur Erfüllung der politisch gewollten Klimaschutzziele beigetragen werden. So erblickte auch der Gesetzgeber in Contracting-Modellen ein mögliches Mittel zur Modernisierung. In der Folge gehört die Regelung der gewerblichen Wärmelieferung durch Dritte – anstelle des traditionellen Heizkessels im Eigentum des Vermieters – zu einem Kernbaustein der Mietrechtsreform 2013. Nach einem rund zweieinhalbjährigen Gesetzgebungsverfahren regelt nunmehr seit 1. Mai 2013 § 556c BGB den Übergang von der Eigenversorgung auf das gewerbliche Contracting bei bereits bestehenden Mietverhältnissen. Ergänzt wird das Mietrechtsänderungsgesetz durch die Wärmelieferverordnung. Diese ist nach heftigen Kontroversen am 1. Juli 2013 in Kraft getreten. Dabei gibt es eine gut nachvollziehbare intensive Auseinandersetzung der Marktteilnehmer und ihrer Verbände. Sie beruht auf dem bereits beschriebenen Verteilungskonflikt und den Überlegungen zur gegenseitigen Risikoübernahme.

Wesentliche Regelungsinhalte und Sonderregelungen

Nicht erfasst von den Neuregelungen werden Mietverträge, bei deren Abschluss die Mietsache bereits im Wege des Contractings versorgt wurde. Sonderregelungen gelten zudem für den Bereich des preisgebundenen Wohnraums. Kernstück der Reform sind rechtliche Regelungen für die künftige Auslagerung der Wärmeversorgung auf einen Contractor, der eine separate (Nahwärme) oder im Haus befindliche Heizstation erneuert oder modernisiert und diese betreibt und wartet. Von dieser Station liefert er die Wärme an den Vermieter, der diese seinerseits an seine Mieter weiterleitet und von diesen die |→

ANZEIGE

Kosten einzieht. Somit beschreibt die Reformrechtslage nicht die Konstellation der sogenannten Direktabrechnung.

Während bei der traditionellen Eigenversorgung durch den Vermieter der Mieter nur die „reinen Heizkosten" nach § 7 II HeizkostenV zu tragen hat, kommen beim Contracting nach § 7 IV HeizkostenV im Entgelt für die Wärmelieferung auch die Gewinne des Contractors, Investitionskosten und Kosten für Reparatur und Instandhaltung hinzu.

Praktische Erfahrungen liegen noch nicht vor

Eine weitere Ausprägung in Gestalt des „Betriebsführungscontracting" sieht § 556c I Satz 2 BGB vor. Hiernach ist eine Auslagerung der Wärmeversorgung auch ohne Austausch der Anlage möglich. Unter der Voraussetzung, dass die Bestandanlage im Zeitpunkt der Umstellung einen Jahresnutzungsgrad von mindestens 80 Prozent aufweist, darf der Contractor sich auf die Optimierung der Betriebsführung im Bestand beschränken, soweit er sich dabei an das Gebot der Kostenneutralität hält. Veröffentlichungen zeigen, dass die Mehrzahl der erdgas- oder heizölbetriebenen Kesselanlagen diesen Mindestjahresnutzungsgrad nicht erreicht, sodass vor einer Entscheidung für ein reines Betriebsführungscontracting entsprechende Berechnungen im konkreten Einzelfall vorzunehmen sind.

Die angestrebte Win-Win-Situation für alle Beteiligten lässt sich somit nur erreichen, wenn zum einen sich die Ausgangskalkulation des Contractors auch vor dem Hintergrund der regelmäßig langen Vertragslaufzeiten als belastbar erweist. Des Weiteren muss der Vermieter von Investitionskosten im Zusammenhang mit der Anlagenmodernisierung wirksam entlastet werden. Zugleich muss das Entgelt für die Wärmelieferung so ausfallen, dass der Mieter für die Wärmeversorgung nicht mehr bezahlt als vorher. Die Umwelt profitiert, wenn durch die neue Technik und die bessere Betriebsführung weniger Ressourcen verbraucht werden. Der Gesetzgeber erkannte im Mieter den schwächsten Marktteilnehmer. Denn Contractor und Eigentümer haben es im Rahmen der Privatautonomie in der Hand, angemessene Vertragskonditionen auszuhandeln. Die Umwelt wird durch Vorschriften vor Schadstoffen oder Lärm geschützt. Für den Mieter jedoch bestand das Risiko, dass die Auslagerung der Wärmeversorgung auf einen Dritten ihn möglicherweise über Gebühr belasten könnte. Um dieses Risiko zu minimieren und die Akzeptanz von Contracting-Modellen zu erhöhen, formulierte der Gesetzgeber in § 556c I Nummer 2 das neue Erfordernis der „Wärmekostenneutralität".

Praktische Erfahrungen – insbesondere gerichtliche Entscheidungen – liegen noch nicht vor. Es ist jedoch bereits absehbar, dass dieses Erfordernis der Wärmekostenneutralität besonderes Konfliktpotenzial birgt und die Gerichte auf Jahre hinaus beschäftigen wird. Anbieter von Contracting-Lösungen und Eigentümer sehen in dieser Voraussetzung einen neuen Hemmschuh für die Umsetzung von Contracting-Modellen. Eine absolute Wärmekostenneutralität auf Dauer kann es insbesondere bei langfristigen Verträgen nicht geben. Entsprechend der Eigenversorgung durch den Vermieter ändern sich auch für den Contractor die Brennstoffkosten. Da § 24 AVBFernwärmeV auch für das „neue Contracting" gelten soll, muss auch der Contractor die Möglichkeit haben, eventuell steigende Brennstoffkosten an den Abnehmer weiterzugeben. Die rechtlichen Probleme stecken in vielfältiger Weise in der Abgrenzung und im unterschiedlichen Nutzerverhalten, welches beispielsweise bei einem Mieterwechsel zu Tage tritt. Bezieht sich das Erfordernis der Kostenneutralität auf einzelne Wohnungen, Gebäudeteile oder das gesamte Haus?

Weiteres Konfliktpotenzial bietet das Erfordernis der „Effizienzverbesserung" aus § 556c I Nummer 1. Dieses neue gesetzliche Erfordernis „mit verbesserter Effizienz" soll hervorheben, dass im Vergleich zum alten Zustand der Eigenversorgung der Übergang auf gewerbliche Wärmelieferung mit einem Effizienzgewinn verbunden sein muss.

Der Gesetzgeber ließ Konkretisierung vermissen

Für ein Fazit ist es leider immer noch zu früh. Die Konfliktfelder zwischen den Beteiligten waren bereits während des Gesetzgebungsverfahrens erkennbar. Der Gesetzgeber hat manches an wünschenswerter Konkretisierung offengelassen und somit den Gerichten Arbeitsbelastung und Verantwortung zugewiesen. Die berechtigten Belange des Mieterschutzes können im Ergebnis dazu führen, dass die Anreize für Contractoren und Eigentümer nicht ausreichen, um die beabsichtigte breite Modernisierungswelle auszulösen. ←|

Contracting: Die Beteiligten

Drei Varianten ausgelagerter gewerblicher Wärmeversorgung von vermieteten Immobilien:

	Betriebsführung	Contracting	Direktabrechnung
Anlageneigentümer	Vermieter	Contractor	Contractor
Vertragspartner des Contractors	Vermieter	Vermieter	Mieter
Abrechnung	Heizkostenabrechnung	Heizkostenabrechnung	Wärmeabrechnung

Quelle: WDO

Jetzt können Sie abrechnen

Machen Sie sich **Fit für Reisekosten 2014:**

- Erfahren Sie im **Online-Seminar** alles Wissenswerte zur Reform und den Gestaltungsmöglichkeiten für die Praxis
- Prüfen Sie Ihr Wissen im enthaltenen **e-Training** indem Sie Fragen zum Thema beantworten
- Setzen Sie die Änderungen zu den Reformthemen mit dem integrierten **Rechner** und den **Arbeitshilfen** korrekt in der Praxis um

Jetzt fit machen unter:
www.haufe.de/reisekosten2014

Oder rufen Sie an: 0800 72 34 244 (kostenlos)

HAUFE.

„Wir gestalten Veränderung“

Interview mit Jeff Gravenhorst

Prof. Michael May, HTW Berlin

ISS, gegründet 1901 in Kopenhagen, ist heute mit mehr als 530.000 Mitarbeitern das weltweit größte Facility-Service-Unternehmen. Ein Gespräch mit dem Global CEO von ISS am Rande der bedeutendsten internationalen Facility Management Konferenz und Ausstellung World Workplace 2013 in Philadelphia.

„Ich bin Seiteneinsteiger im FM.“

Herr Gravenhorst, wie sind Sie zum Facility Management gekommen?
Gravenhorst: Wie viele andere bin ich auch Seiteneinsteiger im FM. Ich habe meine Karriere 1986 bei Arthur Anderson LLP im Bereich Consulting und Management in einer Zeit begonnen, in der viele Innovationen – wie die Einführung lokaler Netzwerke – den Unternehmensalltag veränderten. Hier sowie später auch bei Alto, einem Hersteller von Reinigungsgeräten, hatte ich bereits Kontakt zu Unternehmen aus der FS-Branche. ISS war damals einer unserer größten Kunden. So trat ich 2002 meine Tätigkeit bei ISS UK Limited als CFO an, seit 2010 habe ich die Position des Group CEO von ISS A/S weltweit inne.

Vor welchen Herausforderungen standen Sie bei ISS?
Gravenhorst: Bei nahezu konstanten Preisen für unsere Services, aber mit der Zeit steigenden Löhnen für unsere Mitarbeiter wurde mir schnell bewusst, dass wir Dinge auf eine neue Weise tun müssen – eine typische Aufgabe des Change Managements. Wir standen vor der Herausforderung, die Effizienz zu steigern. Dies war nur möglich durch eine Bündelung unserer klassischen Dienstleistungen zu neuen Produkten. Diese mussten flexibel an die Branche und Situation unserer Kunden anpassbar und auch von unseren Mitarbeitern beherrschbar sein, was mit einem permanenten Schulungsaufwand einhergeht. Nach Jahren der Akquisition von ungefähr 600 Unternehmen und dem damit verbundenen Wachstum und Problemen folgte ab etwa 2008 die Konzentration auf die Vereinheitlichung unserer Dienstleistungen als Integrated Services, mit denen wir schon bald 25 Prozent unseres Umsatzes erzielten.

„Deutschland ist für uns ein wichtiger Markt. Wir beschäftigen hier 11.000 Mitarbeiter – womit wir hierzulande nicht zu den größten Anbietern zählen. Doch bei den Facility Services mit seinen vielen leistungsfähigen Dienstleistern werden wir weiter mitspielen.“

Wie beschreiben Sie Facility Management?
Gravenhorst: FM von einem allgemeinen Standpunkt bedeutet das Bereitstellen und Managen eines Tools zur Unterstützung des Kerngeschäfts einer Organisation. Von der ISS-Warte aus bedeutet FM die Sicherung von Service Performance und nicht etwa nur die Lieferung von Dienstleistungen. Grundlegend für jeden unserer Mitarbeiter ist hierbei das Verstehen der Geschäftsziele der Kunden. So wird etwa ein Raum nicht einfach gereinigt, damit er sauber ist, sondern damit er für den vom Kunden vorgesehenen Zweck angemessen zur Verfügung steht. Um dieses Verständnis zu wecken, sind permanente Investitionen in das Wissen unserer Mitarbeiter nötig. Zusätzlich spielt moderne Technologie eine wichtige Rolle, indem sie die Funktion eines „enablers“ einnimmt.

Wie sehen Sie die Position von ISS in Deutschland?
Gravenhorst: Deutschland ist ein wichtiger Markt und damit auch für uns von Bedeutung. Wir beschäftigen in Deutschland rund 11.000 Mitarbeiter, womit wir hier nicht zu den größten Anbietern zählen. Deutschland gehört zu den entwickelten Märkten im Bereich der Facility Services mit einer großen Palette leistungsfähiger Dienstleister. Es

Fotos: ISS; ifmaglobal

ist nicht ganz einfach, auf einem solchen Markt als ausländisches Unternehmen Fuß zu fassen. Ungeachtet dessen haben wir in Deutschland große international agierende Kunden, zum Beispiel in der Automobilbranche. Deshalb werden wir hier auch weiterhin präsent sein.

In den letzten Jahren wurden mit der EN 15221 europäische Normen im FM entwickelt. Beeinflusst das Ihre FM-Aktivitäten?
Gravenhorst: Zunächst einmal ist es gut, dass es diese Standards gibt. Sie helfen der FM-Industrie, sich weiterzuentwickeln. Für uns als einem Blue-Chip-Unternehmen wird hierdurch die Chancengleichheit mit unseren Wettbewerbern verbessert. Das begrüßen wir. Als Nächstes steht nun die weitere Internationalisierung im Rahmen einer ISO-Normierung an, wobei die europäischen Ergebnisse und Erfahrungen unbedingt Beachtung finden sollten.

Sie haben auf der World Workplace ein neues Buch vorgestellt, den ISS 2020 Vision Report: „New Ways of Working – the workplace oft the future", der im Rahmen von Forschungen mit dem Copenhagen Institute for Futures Studies erstellt wurde. Warum unterstützen Sie als FS-Unternehmen solch umfangreiche Forschungen?
Gravenhorst: Wir machen dies, um den Markt zu beeinflussen und weiterzuentwickeln. Wir möchten, dass unsere Gesellschaft auf die vor uns liegenden Veränderungen am Arbeitsplatz vorbereitet ist und wir möchten diese Zukunft aktiv mitgestalten. Dies ist auch der Grund, weshalb wir uns in internationalen FM-Verbänden wie IFMA und EuroFM engagieren.

Sie sprechen in diesem Zusammenhang von Megatrends. Welche sind das?
Gravenhorst: Um nur die wichtigsten zu nennen: globaler Wettbewerb, Kampf um die besten Talente, neue Technologien als Enabler für Kollaboration und Veränderung, Diversität der Arbeitskräfte, Gesundheit und Wohlbefinden am Arbeitsplatz und natürlich Nachhaltigkeit.

Welches sind die Faktoren, die den Arbeitsplatz der Zukunft am nachhaltigsten beeinflussen werden?
Gravenhorst: Hier gibt es zahlreiche Herausforderungen sowohl im organisatorischen Bereich als auch bei neuen Technologien oder bei Anforderungen an künftige Generationen von Mitarbeitern und deren Ansprüche an das Arbeitsumfeld.

Sie erwähnen Technologie als Enabler. Inwieweit setzen Sie heute bereits mobile Endgeräte ein und ist BYOD bereits ein Thema für ISS?
Gravenhorst: Der Einsatz von Smartphones und Tablets für bestimmte Serviceaufgaben wie die Instandhaltung bei unseren Mitarbeitern ist noch nicht Standard, nimmt aber ständig zu. Bring Your Own Device (BYOD) wird in unserem Unternehmen noch nicht praktiziert. Ich bin aber davon überzeugt, dass dieser Trend sich durchsetzen wird, sobald Sicherheitsbedenken weitgehend ausgeräumt werden können.

Welche Erwartungen haben Sie an die Ausbildung künftiger Facility Manager?
Gravenhorst: In der Vergangenheit haben sich die Hochschulen und andere Bildungsträger zu sehr auf technische Fähigkeiten konzentriert. Wir brauchen Facility Manager, die darüber hinaus grundlegende Leadership-Kenntnisse und -Qualitäten besitzen und in komplexen Zusammenhängen und Prozessen denken. Hier sehe ich nicht nur Ausbildungs-, sondern auch Forschungsbedarf.

Im kommenden Jahr, vom 4. bis 6. Juni 2014, wird in Berlin die European FM Conference (EFMC 2014) stattfinden, die diesmal unter dem Motto „Innovation, Integration and Vision" steht. Welches wird Ihre Rolle hierbei sein?
Gravenhorst: In den vergangenen Jahren war ISS nicht nur einer der Hauptsponsoren der EFMC, sondern wir haben uns auch aktiv auf der begleitenden Ausstellung sowie im Kongressprogramm mit unseren Leistungen und Ergebnissen präsentiert. Ich hoffe, dass uns dies im kommenden Jahr ebenfalls wieder gelingen wird. ←|

Messe und Kongress. Der internationale Facility Management World Workplace fand 2013 in Philadelphia statt.

Die akademische Seite

Nicht auf Datensand bauen, dann wird Marktforschung belastbar

Prof. Dr. Marco Wölfle

Statistik ist einfach. Durchschnittswerte ausrechnen ist schließlich keine schwere Sache. Auch eine Kundenbefragung schafft jedes Unternehmen irgendwie. Man braucht ja nicht für alles gleich Akademiker. Oder doch?

Prof. Dr. Marco Wölfle, Center for Real Estate Studies der Steinbeis-Hochschule Berlin und der Deutschen Immobilien-Akademie

Aktuell wird wieder über die Immobilienblase diskutiert. Es wird behauptet: Der deutsche Immobilienmarkt geriete bald aufgrund niedriger Zinsen und aktueller Rahmenbedingungen in eine ähnliche Lage wie der US-Immobilienmarkt des Jahres 2007. Doch so genau weiß das keiner. Es liegen keine allgemeingültigen Prognosen über die genaue Entwicklung auf dem Immobilienmarkt vor.

Denn den Immobilienmarkt als Ganzes gibt es nicht. Allgemeine Aussagen machen keinen Sinn, weil Märkte eine regionale oder lokale Dimension haben. Ein Markt ist ein komplexes System. Und diejenigen Anbieter und Nachfrager, die in eine Stichprobe eingehen, bestimmen die ermittelten Ergebnisse.

Ein Immobilienunternehmen benötigt aber klare Aussagen à la: „Wenn wir den Preis um fünf Prozent erhöhen, verlieren wir zehn Prozent der Interessenten für ein Bauprojekt." Einerseits sollen Entscheidungen über künftige Handlungen nicht dem Zufall überlassen bleiben. Anderseits könnte jedoch bei einer anderen Stichprobe ein abweichender Durchschnitt ermittelt werden. Je unterschiedlicher die Befragten sind, desto größer ist das Risiko. Die Belastbarkeit statistischer Kennzahlen lässt sich besser darstellen, wenn angegeben wird, wie weit einzelne Werte von diesen Kennzahlen abweichen können, etwa durch Streuungsmaße. Ein zu „fester Glaube an die Zahlen" und möglicherweise dramatische Fehlentscheidungen lassen sich so vermeiden.

Statistik mit Sachverstand

Angenommen, die Ergebnisse einer Kundenbefragung zeigen im Vergleich zum Vorjahr eine deutliche Verschlechterung der Bewertungen. Ein Unternehmen investiert daraufhin enorme Summen und Aufwand in eine Imagekampagne. Bei näherer Betrachtung mit statistischem Sachverstand stellt sich dann heraus, dass die Ausgaben unnötig waren. Das gilt etwa im Falle eines Maklers, der nur fünf Personen in diesem und dem vorherigen Jahr befragt hat. Von diesen fünf Personen hat sich nun eine mit dem Makler zerstritten. Deren Bewertung fällt im Vergleich zur Vorjahresumfrage negativ aus. Zwar ließe sich das Problem durch eine repräsentative Stichprobe mit mehr Befragten lösen. Was ist aber zu tun, wenn zu einem Sachverhalt nicht mehr Personen befragt werden können? Dann muss bei der Verwendung der Daten wenigstens ein Bewusstsein darüber herrschen, wie stark das Gewicht eines einzelnen Werts ist.

Auch ein Immobilieninvestor kann keine allgemeingültigen Schlüsse etwa aus dem Monatsbericht der Bundesbank ziehen. Denn sein statistischer Fokus muss genau auf den Teilmarkt gerichtet werden. Mit einer einfachen Durchschnittsbeurteilung liegt er im Durchschnitt eher falsch als richtig.

Konkret haben in strukturschwachen Regionen merkliche demografische Veränderungen bereits eingesetzt. In Süddeutschland aber wird die Nachfrage nach Immobilien je nach Prognosegrundlage und verwendeter Studie wenigstens bis 2020, aber möglicherweise bis 2030 steigen. Vor solchem Hintergrund ist auch die aktuelle Diskussion um die Immobilienblase zu verstehen. Es gilt, immer auf den Grund der Daten zu sehen. Der erste Schritt zu eigenen, kleinen Kundenbefragungen ist ein besseres Bewusstsein über Streuung in den Daten. Folgeschritte für vertiefende Erkenntnisse lassen sich in Statistikseminaren machen. Sollte dafür die Zeit nicht reichen, gilt ein altes kaufmännisches Prinzip: „Guter Rat ist meist günstiger als schlechte Entscheidungen." ←|

Aktuelles Recht
Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

64.1 Unbefugte auf Grundstück
Die Verkehrssicherungspflicht der Eigentümer wird in diesem Fall stark eingeschränkt

65.1 Abnahme von Gemeinschaftseigentum
Ermächtigungsklausel zugunsten des Erstverwalters ist unwirksam

65.2 Kostenverteilung
Keine Kostenbelastung noch nicht fertiggestellter Wohnungen

65.3 Kostenverteilungung
„Ca."-Wohnflächen sind ungeeigneter Verteilungsmaßstab

65.4 Veräußerungszustimmung
Bei Beiratszustimmung ist Bestellung wie beim Verwalter nachzuweisen

66.1 Schaden am Gemeinschaftseigentum
Nur Gemeinschaft kann Schadensersatzansprüche geltend machen

66.2 Nutzungsbeschränkung
Wettbüro stört mehr als „Laden"

66.3 Instandhaltung und Instandsetzung
Bei Dringlichkeit kann Ladungsfrist verkürzt und ggf. kann auf Alternativangebote verzichtet werden

66.4 Ferienanlage
Grundsätzlich Anspruch auf Briefkasten

Maklerrecht

67.1 Nachweismakler
Umfang der Maklerpflichten

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

67.2 Formularmietvertrag
Zum Umfang der Verpflichtung des Mieters auf Frostfreihaltung

67.3 Konkurrenzschutz
Unterschiedliche Kampfsportarten als „gleiche Dienstleistungen"?

68.1 Kündigung
Privater Gitarrenunterricht in einer Wohnung ohne Erlaubnis unzulässig

68.2 Wärme-Contracting
Keine Auskunft zu Energielieferungskosten des Vorlieferanten

69.1 Formularmietvertragsklausel
Ausnahmsloses Verbot, Hunde und Katzen zu halten, ist unwirksam

69.2 Gewerbemietraum
Keine Räumung von Gewerberäumen durch einstweilige Verfügung

Urteil des Monats

„Unbefugte“ auf Grundstück: Verkehrssicherungspflicht niedrig

Wird ein Privatgrundstück als Abkürzungsweg genutzt, sind an die Verkehrssicherungspflichten der Gemeinschaft keine hohen Anforderungen zu stellen.

Wird ein Privatgrundstück (hier: Garagenvorplatz) mit Duldung der Eigentümer von Passanten aus Bequemlichkeit zur Abkürzung begangen, besteht bei Schneeglätte in der Regel keine Räum- und Streupflicht nach den Grundsätzen, wie sie etwa für dem allgemeinen Fußgängerverkehr gewidmete Gehwege gelten. Eine solche Pflicht wird auch nicht dadurch begründet, dass die benachbarten öffentlichen Verkehrsflächen ebenfalls nicht von Eis und Schnee geräumt sind.

OLG Hamm, Urteil vom 16.5.13, Az.: 6 U 178/12

Fakten: Ein Passant macht gegen die Wohnungseigentümergemeinschaft Schadensersatzansprüche geltend. Er war auf dem zur Anlage gehörenden Garagenvorplatz ausgerutscht. Der Garagenvorplatz schließt sich unmittelbar an eine kleine öffentliche Straße an, die den Garagenvorplatz teilweise umschließt. Er wird regelmäßig von Fußgängern als Abkürzung benutzt. Am Unfalltag war weder der Gehweg, der sich auf der gegenüberliegenden Straße befindet, noch der Garagenvorplatz von Schnee geräumt. Die Klage hatte keinen Erfolg. Der Schadensersatzanspruch scheiterte daran, dass es an der Verkehrssicherungspflichtverletzung der Eigentümergemeinschaft mangelte. Eine Duldung der Nutzung eines Privatgrundstücks durch Unbefugte kann genügen, um Sicherungspflichten auch gegenüber nur geduldeten Nutzern zu begründen. Aber zu welchem Umfang? Die Verkehrsfläche muss nicht schlechthin frei von Mängeln sein, an den Inhalt der Sicherungspflichten dürfen bei bloßer Duldung privaten Verkehrs auch keine allzu hohen Anforderungen gestellt werden. Die Anforderungen, die an die konkreten Sicherungsmaßnahmen auf einem dem allgemeinen Fußgängerverkehr gewidmeten öffentlichen Gehweg gestellt werden, können hierauf nicht übertragen werden. Eine Räum- und Streupflicht für private Wege oder Plätze ohne wirkliches Verkehrsbedürfnis mit reiner Abkürzungs- oder Bequemlichkeitsfunktion ist in der Regel zu verneinen.

Fazit: Die Verkehrssicherungspflicht gilt zunächst für solche Wege, die nach dem Willen der Eigentümergemeinschaft für den öffentlichen Verkehr vorgesehen sind. Darüber hinaus besteht aber durchaus eine Verkehrssicherungspflicht – zumindest in gewissem Umfang – für solche Wege, die von der Eigentümergemeinschaft nicht geschaffen wurden, sondern durch ständiges Begehen oder Befahren entstanden sind und dies von der Eigentümergemeinschaft zumindest in einer Weise geduldet wurde, dass die Allgemeinheit davon ausgehen darf, die Benutzung des Weges verstoße nicht gegen den Willen der Gemeinschaft. Will sich die Gemeinschaft oder der Wohnungseigentumsverwalter in Fällen wie diesem vor einer Haftung schützen, hilft nur ein eindeutiges und ausdrückliches Verbot. Im Übrigen aber werden an die Verkehrssicherung keine hohen Anforderungen gestellt. Der „Trampelpfad“ muss jedenfalls nicht schlechthin gefahrlos und frei von Mängeln sein. Stehen – wie im Sachverhalt der Entscheidung zu entnehmen – öffentliche Straßen und Wege zur Verfügung und wird das Gemeinschaftseigentum lediglich als Abkürzung genutzt, können an seine Schnee- und Eisfreiheit freilich keine höheren Anforderungen gestellt werden als an diejenige der zur Verfügung stehenden Gehwege und Straßen.

Wohnungseigentumsrecht

Abnahme von Gemeinschaftseigentum (65.1)

Ermächtigungsklausel zugunsten des Erstverwalters ist unwirksam

Eine von einem Bauträger in Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines Erwerbsvertrags verwendete Klausel, die die Abnahme des Gemeinschaftseigentums durch einen vom Bauträger bestimmbaren Erstverwalter ermöglicht, ist unwirksam.
BGH, Beschluss vom 12.9.2013, Az.: VII ZR 308/12

Fakten: Einige Jahre nach Errichtung der Wohnanlage zeigten sich Undichtigkeiten an den Dächern. Die Eigentümergemeinschaft nahm den Bauträger entsprechend auf Gewährleistung in Anspruch. Dieser erhob die Einrede der Verjährung. Die Erwerbsverträge enthielten jeweils gleichlautende Regelungen zur Abnahme des Gemeinschaftseigentums. Insoweit war unter anderem geregelt, dass das Gemeinschaftseigentum als abgenommen gilt, wenn entweder alle Käufer oder anstelle von Käufern ein Sachverständiger oder der bestellte Verwalter oder der Verwaltungsbeirat das Gemeinschaftseigentum abnimmt. Ob und wann das Gemeinschaftseigentum abgenommen wurde, war im Rechtsstreit streitig geblieben. Der Bauträger behauptete jedenfalls, der damalige von ihm eingesetzte Erstverwalter hätte das Gemeinschaftseigentum abgenommen.
Die Klage der Gemeinschaft war erfolgreich. Die vom Bauträger behauptete Abnahme des Gemeinschaftseigentums durch den Erstverwalter war nämlich unwirksam, weil der Erstverwalter durch die Abnahmeregelung in den Erwerbsverträgen nicht wirksam zu einer solchen Abnahme bevollmächtigt worden war. Von daher konnte auch nicht von der Verjährung der Gewährleistungsansprüche ausgegangen werden. Die Abnahmeregelung in den Kaufverträgen war als Allgemeine Geschäftsbedingung unwirksam, weil sie die Eigentümer entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteiligt. Als teilender Eigentümer hat der Bauträger die Möglichkeit, den ersten Verwalter bereits in der Teilungserklärung zu bestellen. Dabei kann er einen Erstverwalter bestellen, der mit ihm wirtschaftlich oder rechtlich verbunden ist. So verhielt es sich auch hier. Das begründet für die Erwerber die Gefahr, dass ein solcher Verwalter die Voraussetzungen der Abnahmefähigkeit des Gemeinschaftseigentums nicht neutral prüft, sondern zugunsten des Bauträgers verfährt, wodurch der entscheidenden Einfluss auf die Abnahme nehmen könnte.

Fazit: Gerade die Möglichkeit, dass der teilende Bauträger den Erstverwalter in der Teilungserklärung bestellen kann, hat den Gesetzgeber im Rahmen der WEG-Reform aus dem Jahr 2007 bewogen, eine Verkürzung des Erstbestellungszeitraums auf maximal drei Jahre festzusetzen. Wegen des ursprünglichen Gleichlaufs von Erstbestellungszeitraum und Mängelgewährleistung von fünf Jahren, war eine interessengerechte Verfolgung von etwaigen Gewährleistungsansprüchen durch den vom Bauträger eingesetzten Erstverwalter eben gegen den Bauträger zumindest gefährdet. So nun aber dieser „bauträgernahe" Erstverwalter auch die Möglichkeit hat, das Gemeinschaftseigentum mit verbindlicher Wirkung für die Eigentümer bzw. die Eigentümergemeinschaft abzunehmen, ist eine mögliche Interessenkollision ebenfalls nicht ausgeschlossen. Entsprechende Abnahmeregelungen in Kaufverträgen sind demnach also unwirksam, da sie in aller Regel Formularverträge darstellen, die der Inhaltskontrolle Allgemeiner Geschäftsbedingungen unterliegen.

Kostenverteilung (65.2)

Keine Kostenbelastung noch nicht fertiggestellter Wohnungen

Die WEG-Eigentümer haben die Befugnis, den Verteilungsmaßstab für die Betriebs- und Verwaltungskosten zu ändern. Sie haben jedoch nicht die Befugnis zur Begründung einer erstmaligen Kostentragungspflicht für eine noch nicht fertiggestellte Wohnung unter Abänderung der Teilungserklärung.
AG Bonn, Urteil vom 26.10.2012, Az.: 27 C 98/12

Kostenverteilung (65.3)

„Ca."-Wohnflächen sind ungeeigneter Verteilungsmaßstab

Eine Regelung in der Gemeinschaftsordnung, wonach die Mehrzahl der Kostenpositionen im Wirtschaftsplan nach der „jeweiligen Wohnfläche" verteilt wird, ist nichtig, da der Begriff der „jeweiligen Wohnfläche" zu unbestimmt ist. Dies ist insbesondere der Fall, wenn es sich um Circaangaben handelt, die in keiner Weise eingegrenzt sind, und außerdem eine Gesamtfläche angegeben wird, die sich rechnerisch nicht mit der Addition der Einzelflächen deckt.
AG Charlottenburg, Urteil vom 17.5.2013, Az.: 73 C 156/12

Veräußerungszustimmung (65.4)

Bei Beiratszustimmung ist Bestellung wie beim Verwalter nachzuweisen

Ist durch die Gemeinschaftsordnung bestimmt, dass die Veräußerung eines Sondereigentums zusätzlich der Zustimmung des Verwaltungsbeirats bedarf, ist neben der Zustimmung auch die Bestellung der Erklärenden zu Beiratsmitgliedern nachzuweisen. Dieser Nachweis kann in entsprechender Anwendung des § 26 Absatz 3 WEG geführt werden.
OLG Hamm, Beschluss vom 13.3.2013, Az.: I-15 W 311/12

Schaden am Gemeinschaftseigentum (66.1)

Nur Gemeinschaft kann Schadensersatzansprüche geltend machen

Wird das Gemeinschaftseigentum im Bereich des Sondereigentums eines Wohnungseigentümers beschädigt, so ist allein die Eigentümergemeinschaft legitimiert, entsprechende Schadensersatzansprüche geltend zu machen.
AG Idstein, Urteil vom 22.4.2013, Az.: 32 C 3/13

Fakten: Aus der Wohnung eines Wohnungseigentümers trat Wasser aus und beschädigte das darunterliegende Badezimmer eines anderen Wohnungseigentümers. Im Auftrag der Wohnungseigentümergemeinschaft wurden sodann entsprechende Reparaturen in den beiden Badezimmern durchgeführt. Die jeweiligen Rechnungsbeträge begehren die übrigen Wohnungseigentümer nunmehr von dem schädigenden Wohnungseigentümer erstattet, da eine Undichtigkeit des Spülkastens im Badezimmer von dessen Wohnung zu dem Wasserschaden geführt habe.
Auf das Argument des in Anspruch genommenen Wohnungseigentümers, eine marode Leitung im Gemeinschaftseigentum hätte zu dem Wasseraustritt geführt, kam es gar nicht an, da die übrigen Wohnungseigentümer bereits nicht aktiv legitimiert waren. Ihnen fehlte die Prozessführungsbefugnis. Die Klage war also bereits unzulässig. Denn für sogenannte „geborene" gemeinschaftsbezogene Rechte ordnet § 10 Absatz 6 Satz 3 WEG die Ausübungsbefugnis des teilrechtsfähigen Verbands an. Dies bedeutet, dass die Befugnis zur Ausübung von Rechten aus der Kompetenz der Wohnungseigentümer ausgegliedert und der Gemeinschaft zugeordnet wird. Es besteht hier also eine ausschließliche Gemeinschaftsbezogenheit, weshalb auch von „geborenen" gemeinschaftsbezogenen Rechten und Pflichten gesprochen wird. Diese Ausübungsbefugnis umfasst insbesondere die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen wegen der Beschädigung von Gemeinschaftseigentum. Diese Zuordnung der Ausübungsberechtigung zum Verband ist zwingend.

Fazit: Zwar ist das Gemeinschaftseigentum nicht der teilrechtsfähigen Gemeinschaft der Wohnungseigentümer, sondern den einzelnen Wohnungseigentümern über ihren jeweiligen Miteigentumsanteil zugeordnet. Gleichfalls aber kommt einzelnen oder den einzelnen Wohnungseigentümern – auch in ihrer Gesamtheit – nicht die Befugnis zu, Ansprüche wegen einer Beschädigung des Gemeinschaftseigentums eigenständig geltend zu machen. Im Fall der Beschädigung des Gemeinschaftseigentums durch Dritte oder auch Wohnungseigentümer selbst hat der Verwalter vielmehr die Beschlussfassung über eine gerichtliche Inanspruchnahme des Schädigers durch die Gemeinschaft zu initiieren, so der Schädiger nicht freiwillig zum Schadensersatz bereit ist.

Manchmal braucht Instandsetzung Eile ...

Nutzungsbeschränkungen (66.2)

Wettbüro stört mehr als „Laden"

Bei einer typisierenden Betrachtungsweise stört ein Wettbüro in einer als „Laden" bezeichneten Teileigentumseinheit mehr als die zweckbestimmungsgemäße Nutzung, sodass der Betrieb eines Wettbüros untersagt werden kann.
AG München, Urteil vom 18.4.2012, Az.: 482 C 24227/11

Instandhaltung und Instandsetzung (66.3)

Bei Dringlichkeit kann Ladungsfrist verkürzt und auf Alternativangebote verzichtet werden

Im Fall besonderer Dringlichkeit ist der Verwalter zur Abkürzung der Einladungsfrist (hier: auf neun Tage) berechtigt. Dies gilt namentlich dann, wenn die zuständige Behörde nach Inaugenscheinnahme von korrosionsbedingten Schäden an der Tiefgaragenstatik eine kurze, wenn auch mehrwöchige Anhörungsfrist gesetzt hat. Eine dringend erforderliche, auch angesichts drohenden behördlichen Einschreitens keinen weiteren Aufschub duldende Sanierungsmaßnahme kann eine direkte Auftragsvergabe auch ohne Einholung von Konkurrenzangeboten noch als Maßnahme ordnungsmäßiger Verwaltung erscheinen lassen, wenn deren Betrag zwar hoch erscheint (hier: 45.000 Euro), aber die anteilige Kostenlast der einzelnen Wohnungseigentümer angesichts der Größe der Wohnanlage nicht weiter ins Gewicht fällt.
LG Düsseldorf, Urteil vom 14.3.2013, Az.: 19 S 88/12

Ferienanlage (66.4)

Grundsätzlich Anspruch auf Briefkasten

Auch der Eigentümer einer Ferienwohnung hat unter dem Gesichtspunkt ordnungsgemäßer Verwaltung einen Anspruch auf Duldung der Installation eines eigenen Briefkastens.
LG Itzehoe, Urteil vom 12.4.2013, Az.: 11 S 98/12

Foto: auremar/shutterstock.com

Maklerrecht

Nachweismakler (67.1)

Umfang der Maklerpflichten

Die vom Makler entfaltete Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit muss für den Abschluss des Hauptvertrags nicht allein oder hauptsächlich, aber mitursächlich geworden sein. Hat der Makler den ersten Kontakt mit dem Interessenten hergestellt, so hat er mitursächlich zum Abschluss des Kaufvertrages beigetragen.
OLG München, Urteil v. 17.4.2013, Az.: 3 U 5060/12

Fakten: Der Makler hatte im Auftrag des Verkäufers ein Inserat über ein Immobilienobjekt geschaltet. Diesem Inserat waren weder Anschrift des Objekts noch Name und sonstige Angaben über den Verkäufer zu entnehmen. Ein Interessent meldete sich bei dem Makler. Der vermittelte daraufhin einen Besichtigungstermin zwischen Verkäufer und Interessent. Letzterer hatte das Objekt schließlich erworben. Der Verkäufer verweigerte dem Makler jedoch die Provision. Ein Provisionsanspruch bestehe nicht, weil der Makler ihm zu keinem Zeitpunkt die Kontaktdaten des Interessenten und späteren Käufers mitgeteilt habe. Dem konnte sich das Gericht nicht anschließen und sprach dem Makler die Provision zu.
Die Tätigkeit des Maklers war zumindest mitursächlich für den Abschluss des Kaufvertrags. Die vom Makler entfaltete Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit muss für den Abschluss des Hauptvertrags nicht allein oder hauptsächlich, aber mit ursächlich geworden sein. Es genügt aber nicht, dass die Maklerleistung auf irgendeinem Wege adäquat-kausal für den Abschluss des Hauptvertrags ist; dieser muss sich vielmehr bei wertender Beurteilung durch den Tatrichter zumindest auch als Ergebnis einer dafür wesentlichen Maklerleistung darstellen. Der Makler hatte das Objekt inseriert, dem späteren Erwerber das Objekt im Beisein des Verkäufers gezeigt und so den ersten Kontakt des späteren Erwerbers zum Verkäufer hergestellt. Insoweit war es unerheblich, dass der Makler nur ein „nicht näher konkretisiertes Inserat“ geschaltet hatte. Ansonsten nämlich könnte der Verkaufsmakler immer umgangen werden, wenn sich die Identität des inserierten Objekts aus der Anzeige des Maklers ergeben würde.

Fazit: Die Entscheidung spiegelt die herrschende Meinung wider. Dem Verkaufsauftrag lag ein zeitlich befristeter Alleinauftrag zugrunde. Die Tatsache, dass der Kaufvertrag erst nach Ablauf der zeitlichen Befristung erfolgte, war ebenfalls unschädlich. Maßgeblich war vielmehr der noch während der Laufzeit erfolgte Nachweis. Die Ursächlichkeit der Maklertätigkeit wirkte grundsätzlich über den Zeitpunkt der Beendigung des Alleinauftrags fort.

Mietrecht

Formularmietvertrag (67.2)

Zum Umfang der Verpflichtung des Mieters auf Frostfreihaltung

Zu der Frage, ob der Mieter aufgrund formularvertraglicher Regelungen verpflichtet ist, Regenrinnen und -fallrohre eisfrei zu halten.
LG Berlin, Beschluss vom 29.7.2013, Az.: 8 U 257/12

Fakten: Die Parteien streiten sich nach einem Wassereintritt in die Produktions- und Lagerhalle. Im Mietvertrag ist geregelt „Der Mieter haftet …, wenn … Abflussleitungen … unsachgemäß behandelt, die Räume nicht ausreichend gegen Frost geschützt werden. Leitungsverstopfungen bis zum Hauptrohr hat der Mieter auf jeden Fall auf seine Kosten zu beseitigen.“ Außerhalb der Frostperiode könne er die Miete nicht mindern. Das Gericht gibt dem Mieter überwiegend recht. Nach dem Sachverständigengutachten kann es in Tauwetterlagen zur Durchfeuchung des Dachs kommen, welche einen Mietmangel darstellt. Der Mieter ist aufgrund der formularvertraglichen Vereinbarungen nicht verpflichtet, die Regenrohre von Vereisungen freizuhalten. Außerhalb der Durchfeuchtungszeiten fällt die Mietminderung geringfügiger aus.

Fazit: Der Vermieter hatte hier seine Formularklausel sehr weit ausgelegt und war der Meinung, dass er aus der Kombination der Verpflichtung zur Frostfreihaltung der Räume und der Verpflichtung zur Beseitigung von Leitungsverstopfungen die Verpflichtung konstruieren könne, Regenrinnen und -fallrohre eisfrei zu halten. Dieser Auffassung hat das Gericht eine Absage erteilt.

Konkurrenzschutz (67.3)

Unterschiedliche Kampfsportarten als „gleiche Dienstleistungen“?

Ein zur fristlosen Kündigung berechtigender Grund kann sich daraus ergeben, dass dem Mieter eines Gewerberaums der vertraglich gewährleistete Konkurrenzschutz verweigert wird. Der Vermieter verletzt gegenüber einem Mieter, der vertragsgemäß eine Kampfkunstschule betreibt, den versprochenen Konkurrenzschutz dann, wenn er im gleichen Objekt Räume an einen Dritten vermietet, der Dienstleistungen anbietet, die den Dienstleistungen des Mieters ähneln. Entscheidend ist hier, dass beide Kampfschulen unterschiedliche asiatische Kampfkünste anbieten, die das Interesse desselben potenziellen Kundenstamms wecken.
OLG Düsseldorf, Urteil vom 19.2.2013, Az.: 24 U 157/12

Kündigung (68.1)

Privater Gitarrenunterricht in einer Wohnung ohne Erlaubnis unzulässig

Unter den nach der Verkehrsanschauung zu bestimmenden Begriff des „Wohnens" fallen nur solche beruflichen Tätigkeiten des Mieters, die in einer nicht nach außen in Erscheinung tretenden Weise ausgeübt werden. Geschäftliche Aktivitäten des Mieters, die der Mieter in ausschließlich zu Wohnzwecken vermieteten Räumen ausübt und die nach außen in Erscheinung treten, muss der Vermieter nicht ohne vorherige Vereinbarung dulden. Eine Verpflichtung des Vermieters, eine vertragswidrige Nutzung der Mieträume zu gestatten, kommt nur dann in Betracht, wenn von der beabsichtigten Tätigkeit – was der Mieter darzulegen und zu beweisen hat – keine weitergehenden Einwirkungen auf die Mietsache oder Mitmieter ausgehen als bei einer üblichen Wohnnutzung

BGH, Urteil vom 10.4.2013, Az.: VIII ZR 213/12

Fakten: Die ursprüngliche Mieterin war 1954 eingezogen, 2006 zog der Sohn in die Wohnung ein, um die Mutter bis zu ihrem Tod 2011 zu pflegen. Wegen der Pflege konnte er seinen Beruf als Musiklehrer an der Musikschule nicht mehr in vollem Umfang ausüben und gab Gitarrenunterricht in der Wohnung. Eine Erlaubnis dafür hatte er beim Vermieter nicht eingeholt. Er hatte dem Vermieter den Tod der Mutter angezeigt und den Eintritt in das Mietverhältnis erklärt. Weniger als einen Monat später kündigte der Vermieter fristlos mit der Begründung, der Mieter habe über mehrere Jahre hinweg ohne Erlaubnis in der Wohnung an drei Werktagen in der Woche zehn bis zwölf Schülern Gitarrenunterricht erteilt und die Wohnung damit entgegen dem vertraglichen Zweck gewerblich genutzt. Wegen des durch den Unterricht verursachten Lärms sei es zu den Hausfrieden unzumutbar beeinträchtigenden Streitigkeiten mit Mitmietern gekommen. Der Vermieter verlangt Räumung. Alle Instanzen geben dem Vermieter recht. Das Erteilen von Gitarrenunterricht in der Wohnung ohne Erlaubnis des Vermieters ist ein wichtiger Grund zur außerordentlichen Kündigung gemäß § 563 Absatz 4 BGB. Unter den Begriff des Wohnens fallen lediglich berufliche Tätigkeiten, welche der Mieter – etwa im häuslichen Arbeitszimmer – in einer nicht nach außen in Erscheinung tretenden Weise ausübt. Nach Art und Umfang liegt hier eine vertragswidrige geschäftliche Aktivität mit Publikumsverkehr vor, für deren Zulässigkeit die Erlaubnis des Vermieters erforderlich gewesen wäre. Der Vermieter war hier auch nicht verpflichtet, eine Genehmigung zu erteilen, da eine solche Pflicht nach Treu und Glauben nur dann besteht, wenn der Mieter nachweist, dass auf die Mietsache oder auf die Mitmieter keine über die übliche Wohnnutzung hinausgehenden Einwirkungen entstehen.

Fazit: Genehmigungsfreie Tätigkeiten in einer Wohnung sind nach der Rechtsprechung zum Beispiel die Unterrichtsvorbereitung eines Lehrers, die Telearbeit eines Angestellten, die schriftstellerische Tätigkeit eines Autors sowie der Empfang oder die Bewirtung von Geschäftsfreunden. Im Einzelfall kann der Vermieter nach der Rechtsprechung des BGH nach Treu und Glauben verpflichtet sein, eine Erlaubnis zur teilweisen gewerblichen oder (frei)beruflichen Nutzung zu erteilen, wenn der Mieter darlegen und beweisen kann, dass keine weitergehenden Einwirkungen auf die Mietsache oder Mitmieter ausgehen als bei einer üblichen Wohnnutzung. Das gilt zum Beispiel für Tätigkeiten ohne Mitarbeiter und ohne ins Gewicht fallenden Kundenverkehr.

Wärme-Contracting (68.2)

Keine Auskunft zu Energielieferungskosten des Vorlieferanten

Der Vermieter, der einen Wärmelieferungsvertrag mit einem Contractor abgeschlossen hat, ist dem Mieter gegenüber nicht zur Vorlage der dem Contractor von dessen Vorlieferanten ausgestellten Rechnung verpflichtet.

BGH, Urteil vom 3.7.2013, Az.: VIII ZR 322/12

Fakten: Die Parteien streiten über die Betriebskostenabrechnung hinsichtlich der Heizkosten bei Wärme-Contracting. Der Mieter möchte kontrollieren, ob die ihm in Rechnung gestellten Wärme-Contractingkosten angemessen sind, und will dazu auch wissen, welche Kosten dem Contractor in Rechnung gestellt wurden. Das Gericht verneint diesen Anspruch. Zu der jährlichen Abrechnung über die vorausgezahlten Betriebskosten, zu welcher der Vermieter gemäß § 566 Absatz 3 Satz 1 BGB verpflichtet ist, gehört auch, dass der Vermieter dem Mieter die Überprüfung der Abrechnung ermöglicht. Hiervon umfasst ist die Einsichtnahme in die Abrechnungsunterlagen, darunter auch Verträge des Vermieters mit Dritten, soweit deren Heranziehung zur sachgerechten Überprüfung der Nebenkostenabrechnung und zur Vorbereitung etwaiger Einwendungen gegen die Nebenkostenabrechnung gemäß § 556 Absatz 3 Sätze 5 und 6 BGB erforderlich ist. Der Vermieter, der einen Wärmelieferungsvertrag mit einem Contractor abgeschlossen hat, ist aber nicht zur Vorlage der dem Contractor von dessen Vorlieferanten ausgestellten Rechnung verpflichtet. Insoweit gilt nichts anderes als bei unmittelbarem Energiebezug durch den Vermieter, bei dem der Mieter ebenfalls keinen Anspruch auf Auskunft darüber hat, zu welchem Preis und zu welchen Konditionen zum Beispiel der Heizöllieferant das Heizöl seinerseits von seinem Vorlieferanten bezieht.

Fazit: Der BGH stellt klar, dass der Mieter nur Anspruch auf Einsicht in den vom Vermieter mit dem Wärme-Contractor abgeschlossenen Wärmelieferungsvertrag hat. Will er die Einhaltung des Wirtschaftlichkeitsgebots prüfen, muss er die ihm in Rechnung gestellten Kosten mit den Preisen anderer Wärmelieferanten vergleichen. Der Vermieter muss die nicht umlagefähigen Kosten des Wärme-Contractings nachvollziehbar herausrechnen.

Den kann man doch wirklich nicht verbieten ...

Formularmietvertragsklausel (69.1)

Ausnahmsloses Verbot, Hunde und Katzen zu halten, ist unwirksam

Eine allgemeine Geschäftsbedingung in einem Mietvertrag über Wohnräume, die den Mieter verpflichtet, „keine Hunde und Katzen zu halten", ist wegen unangemessener Benachteiligung des Mieters unwirksam.

BGH, Urteil vom 20.3.2013, Az.: VIII ZR 168/12

Fakten: Der Mieter ist Mitglied der Wohnungsbaugenossenschaft, welcher die Wohnung gehört, und hält seit 2009 einen kleinen Shi-Tzu-Malteser-Mischling mit einer Schulterhöhe von 20 cm, der auf ärztliches Anraten für den Sohn des Mieters angeschafft wurde. Diesen Umstand hatte der Mieter vor Abschluss des Mietvertrags dem Vermieter offenbart. Der Mietvertrag enthält die vorgedruckte Klausel: „Mit Rücksicht auf die Gesamtheit der Nutzer und im Interesse einer ordnungsgemäßen Bewirtschaftung des Gebäudes, des Grundstücks und der Wohnung bedarf das Mitglied der vorherigen Zustimmung der Genossenschaft, wenn es Tiere hält, soweit es sich nicht um übliche Kleintierhaltung handelt (z.B. Fisch, Hamster, Vögel), es sei denn in § 16 ist etwas anderes vereinbart." In § 16 des Mietvertrags steht: „Das Mitglied ist verpflichtet, keine Hunde und Katzen zu halten." Der Mieter zog mit seiner Familie und dem Hund ein. Störungen der Nachbarn durch den Hund wurden nicht geltend gemacht. Der Vermieter forderte den Mieter schriftlich auf, das Tier binnen vier Wochen abzuschaffen. Der Mieter legte Unterschriften der übrigen Mieter vor, dass diese keine Einwände gegen die Hundehaltung haben. Der Klage des Vermieters auf Unterlassung der Hundhaltung wies der BGH letztinstanzlich ab. Die maßgebliche Vorschrift sei unwirksam, da sie den Mieter unangemessen benachteilige. Ein ausnahmsloses Verbot einer Katzen- und Hundehaltung schränkt die Gebrauchsbefugnis des Mieters unzulässig ein. Der Mieter ist auch nicht gehindert, sich auf die Unwirksamkeit des formularmäßigen Ausschlusses der Hunde- und Katzenhaltung zu berufen, allein weil er den Vertrag unterzeichnet hat, ohne auf eine Streichung der Klausel zu dringen. Der Vermieter hat hier nicht bewiesen, dass der Mieter den Mietvertrag in dem Wissen unterschrieben hat, der Hund werde von dem Vermieter nicht geduldet. Aus der Unwirksamkeit der Formularklausel folgt hier vielmehr die Anwendung der gesetzlichen Regelung, welche eine umfassende Abwägung der Interessen beider Mietvertragsparteien und anderer Hausbewohner oder Nachbarn erfordert.

Fazit: Ob eine Tierhaltung zum vertragsgemäßen Gebrauch im Sinne von § 535 Absatz 1 BGB gehört, erfordert eine umfassende Abwägung der Interessen des Vermieters und des Mieters sowie der weiteren Beteiligten. Bei einer Hunde- und Katzenhaltung kann – anders als bei Kleintieren, die in geschlossenen Behältnissen gehalten werden können – eine Beeinträchtigung der Vermieterbelange oder eine Störung anderer Hausbewohner nicht grundsätzlich ausgeschlossen werden. Es muss eine umfassende Abwägung im Einzelfall erfolgen, welche Art, Größe, Verhalten und Anzahl der Tiere, Art, Größe, Zustand und Lage der Wohnung und des Hauses, in dem sich die Wohnung befindet, Anzahl, persönliche Verhältnisse, Alter, berechtigte Interessen der Mitbewohner und Nachbarn und Anzahl und Art anderer Tiere im Haus, bisherige Handhabung durch den Vermieter sowie besondere Bedürfnisse des Mieters berücksichtigen muss. Der Mieter muss das Vorliegen einer vorrangigen Individualabrede über die Gestattung der Tierhaltung beweisen.

Gewerbemietraumrecht (69.2)

Keine Räumung von Gewerberäumen durch einstweilige Verfügung

§ 940a Absatz 2 ZPO findet auf Gewerbemietverhältnisse keine Anwendung.

KG Berlin, Beschluss vom 5.9.2013, Az.: 8 W 64/13

Fakten: Der Vermieter hatte im Wege der einstweiligen Verfügung die sofortige Räumung und Herausgabe der im ersten Obergeschoss eines Einkaufszentrums gelegenen Ladenfläche verlangt. Das Gericht hat den Antrag abgelehnt. Nach dem Wortlaut der Norm ist gesetzlich ausdrücklich die Räumung von Wohnraum geregelt. Gegen eine Anwendung der Norm auch auf Gewerbemietverhältnisse spricht auch die Gesetzessystematik. Der Gesetzgeber stellte zur Begründung der Einführung der Vorschrift auf die Situation des Vermieters von Wohnraum ab.

Fazit: Der Referentenentwurf schweigt zu der Frage, warum die Räumungsverfügung des § 940 Absatz 2 ZPO nicht auch auf die Gewerbemiete erstreckt wurde. Es besteht zwar ein praktisches Bedürfnis nach einer solchen Verfügung auch im Gewerbemietrecht, allerdings zurzeit keine Möglichkeit, diese nach der jetzigen Gesetzeslage zu realisieren.

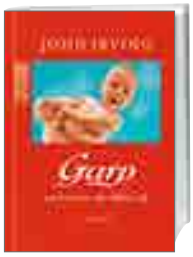
Mein Klassiker

Joachim Stumpf, Geschäftsführer IPH Handelsimmobilien und BBE Handelsberatung

Garp und wie er die Welt sah

Buch von John Irving

Mein absoluter Lieblingsautor ist John Irving. Gefragt nach meinem persönlichen Buchklassiker, fällt die Wahl auf seinen ersten Roman „Garp und wie er die Welt sah". Der Text erzählt die Lebensgeschichte des Schriftstellers Garp und lässt sich zu Recht als „Jahrhundertroman" bezeichnen, weil er die wesentlichen Strömungen des 20. Jahrhunderts thematisiert. So spielen zum Beispiel die Frauenbewegung und die Liberalisierung der Gesellschaft eine zentrale Rolle. „Garp und wie er die Welt sah" zeigt die Bandbreite des Lebens und ist dabei eine schonungslose Analyse menschlichen (oder männlichen) Daseins. Denn Irving macht deutlich, wie sehr der Feminismus das Selbstverständnis der Männer angreift: Garp muss beispielsweise als Frau verkleidet an der „feministischen" Beerdigung seiner Mutter teilnehmen, da hier nur Frauen erlaubt sind. Irving ist einer der ersten männlichen Autoren, der sich in seinen Texten mit der Frauenemanzipation beschäftigt, und diesen Mut finde ich beeindruckend.



„Nur wer den Blick hinter die Kulissen wagt, kommt zu nachhaltigen Erkenntnissen. Gleichzeitig hilft eine ordentliche Portion Humor, die Dinge auch mal aus einer anderen Perspektive zu sehen. Das habe ich von „Garp" gelernt."

Auch auf stilistischer Ebene ist der Roman äußerst vielschichtig: Im Text sind Garps Kurzgeschichten und Romane ganz oder in Teilen abgedruckt. Dadurch lässt sich nachvollziehen, wie Garp seine Welt wahrnimmt und künstlerisch verarbeitet. Gleichzeitig ist das jedoch ein ironischer Kommentar auf den Roman selbst, denn es wird deutlich, dass „Garp und wie er die Welt sah" auch nur ein Produkt der Fantasie John Irvings ist. Dieser besondere, oft selbstironische Humor Irvings gefällt mir sehr gut.

Natürlich ist ein fachlicher Transfer des Buchs in die Immobilienwirtschaft schwer möglich. Die tiefgründige und ungeschönte Darstellung der Realität im Roman lässt mich aber durchaus Parallelen zu meiner täglichen Arbeit ziehen. In der Immobilienwirtschaft haben wir es oft auch mit Fakten zu tun, die nicht immer schön sind, die es aber gründlich zu analysieren gilt. Nur wer den Blick hinter die Kulissen wagt, kommt zu nachhaltigen Erkenntnissen. Gleichzeitig hilft eine ordentliche Portion Humor, die Dinge auch mal aus einer anderen Perspektive zu sehen. Das habe ich von „Garp" gelernt.

John Irving, rororo Verlag, 2012, 1.120 Seiten, ISBN: 978-3-499-25839-8, 12,00 Euro

Neue Bücher

Der Verwaltungsbeirat in der Praxis

In Deutschland gibt es mehr als 250.000 Verwaltungsbeiräte. Dieser Ratgeber klärt über viele wichtige Fakten zu Themen wie beispielsweise Aufgaben, Rechte, Pflichten sowie Umgang mit Haftungsrisiken auf. Zusätzlich stehen Checklisten und Formulare als praktische Arbeitshilfen zur Verfügung.

Steffen Haase, Grabener Verlag, 6. Auflage 2013, 176 S., ISBN 978-3-925573-569, 24 Euro

Neue Fallstudien zur Wertevermittlung von Immobilien

Die 2. Auflage dieses Werks hält neben der Thematik der Grundstücksbewertung Beispielgutachten für sie bereit. Des Weiteren beinhaltet das Buch Bewertungsfälle und ein breites Spektrum an Bewertungsmethoden. Eine CD-ROM, die den kompletten Buchinhalt benutzerfreundlich aufbereitet, ist inklusive.

Dipl.-Ing. Dr. Roland Fischer, Prof. Dr. habil. Hans Jürgen Lorenz, Bundesanzeiger Verlag, 2. Auflage 2013, ca. 886 Seiten, Buch mit CD-ROM, ISBN 978-3-89817-897-6, 98 Euro

Die Verwalterabrechnung nach dem Wohnungseigentumsgesetz

Dieser Band thematisiert Fragen, die sich aus Sicht der Wohnungseigentümer nach Vorlage der Jahresabrechnung stellen, sowie die Rechtsprechung des BGH etwa zur Instandhaltungsrücklage. Für die anwaltliche Praxis werden verfahrensrechtliche Fragen und die Beitreibung rückständiger Wohngelder einschließlich Zwangsvollstreckung behandelt.

Georg Jennißen, Verlag C.H. BECK, 7. Auflage 2013, 411 S., ISBN 978-3-406-64275-3, 35 Euro

Aus unserem Haus

Münchener Prozessformularbuch Mietrecht

Dieser Band beinhaltet alle relevanten Formulare für den gerichtlichen Alltag. Insbesondere für Rechtsanwälte bietet der Band eine wertvolle Unterstützung bei der Formulierung von Anträgen und Schriftsätzen und gewährleistet einen schnellen Zugang zur Antrags- und Klagetechnik im Mietrecht. Ein Autorenteam aus Rechtsanwälten und Richtern führt sie schnell und sicher zu ihrem Ziel. Die Neuauflage enthält die Mietrechtsreform 2013 mit dem MietRÄndG zur energetischen Modernisierung und zur vereinfachten Räumung. Zusätzlich wurden die Teile zum Wohnraummietrecht ausgebaut und eine neue übersichtliche Gliederungsstruktur eingearbeitet. Dazu gibt es eine CD-ROM, welche zahlreiche, umfangreiche Musterformulare enthält und durch schnelles Suchverfahren am PC Zeitgewinn bringt.

Dr. Ulf Börstinghaus (Hrsg.), Verlag C.H.BECK, 4. Auflage 2013, 1106 Seiten, in Leinen mit CD-ROM, ISBN 978-3-406-62941-9, 129 Euro

Mietrechtsänderungsgesetz

Seit Mai 2013 gibt es das „Gesetz über die energetische Modernisierung von vermietetem Wohnraum und über die vereinfachte Durchsetzung von Räumungstiteln", kurz das Mietrechtsänderungsgesetz. Die Umsetzung dieser Mietrechtsform in die Praxis ist oft gar nicht so einfach. Daher werden in diesem Fachbuch alle Neuregelungen der Reform erläutert und konkrete Handlungsmöglichkeiten für Vermieter, Verwalter und Rechtsanwälte mit dem Beratungsschwerpunkt Mietrecht beleuchtet, um bei der Umsetzung des neuen Rechts zu helfen. Des Weiteren wird ein gutes Leseverständnis durch viele Beispiele und Mustertexte unterstützt. Auch online werden Arbeitshilfen angeboten: Es werden Musterschreiben, Checklisten, Synopsen und Gesetzesmaterialien zur Verfügung gestellt.

Detlef Sterns, Melanie Sterns-Kolbeck, Verlag Haufe-Lexware, 1. Auflage 2013, 200 Seiten, ISBN 978-3-648-01768-5, 34,95 Euro

Praxishandbuch Wohnungseigentum

Dieses Praxishandbuch hilft Wohnungseigentümern, jede Situation richtig zu handhaben. Es beleuchtet hierfür wichtige Fakten rund um die Rechte und Pflichten von Eigentümern, Sonder- und Gemeinschaftseigentum, die Wohnungseigentümerversammlung, die vermietete Eigentumswohnung, Steuern und Versicherung bei Wohnungs- und Teileigentum und vieles mehr. Auch Grundbegriffe des Wohnungseigentums werden erklärt. Für eine intensive Unterstützung stehen zusätzlich Arbeitshilfen online zu Verfügung, welche aktuelle Musterverträge und -formulare sowie Gesetze behandeln. Das neue Praxishandbuch wird seinen Benutzern häufig den Gang zum Anwalt ersparen können. Zu allen Fragen und Problemen, die auftreten können, geben die Autoren praxisnahe Ratschläge.

Rudolf Stürzer, Michael Koch, Verlag Haufe-Lexware, 4. Auflage 2014, 402 Seiten, ISBN 978-3-648-04191-8, 34, 95 Euro

Impressum

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

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

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König
Michaela Burgdorf
Hanna Forgber

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Alexander Heintze
Christian Hunziker
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout
Hanjo Tews

Titel
ReljicAleksandra/shutterstock.com

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

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

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von der „BIIS Jahrestagung Immobilienfonds“ bis zum „Sprengnetter Jahreskongress 2014“

Veranstaltungstitel	Termin/Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter/Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
BIIS Jahrestagung Immobilienfonds 2014	**13.1.2014 Frankfurt am Main**	450 Euro	BIIS GmbH, Telefon 069 2980289-0, **www.biis.info**
DCONex 2014 – Messe und Kongress für Schadstoff Management	**15.-17.1.2014 Essen**	275 Euro (inkl. MwSt)	AFAG Messen und Ausstellungen GmbH, Telefon 0911 98833-320, **www.dconex.de**
Münsteraner Verwalterkonferenz 2014	**17.-18.1.2014 Münster**	149*/180** Euro	BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 308729-17, **www.bvi-verwalter.de**
21. Handelsblatt Jahrestagung Energiewirtschaft 2014	**21.-23.1.2014 Berlin**	2.799 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3433, **www.handelsblatt-energie.de**
Innovations-Tagung für Immobilienmakler	**22.1.2014 Fulda**	79 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, **www.sprengnetter.de**
6. Immobilienforum München 2014	**22.1.2014 München**	1.295 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de/immo-muenchen**
22. Sprengnetter-Jahreskongress 2014	**23.-25.1.2014 Fulda**	585 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, **www.sprengnetter.de**
TOP-TERMIN **Deutscher Handelsimmobilien-Kongress** – mit den Themen-Highlights: Konsumtrends und politische Rahmenbedingungen, Multichannel, zukünftige Planung von Handelsimmobilien, Zukunft des innerstädtischen Einzelhandels und Expansion.	**28.-29.1.2014 Berlin**	1.290 Euro	Management Forum der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Telefon 069 2424 - 4799, **www.managementforum.com/handelsimmobilien**
14. Euroforum-Jahrestagung – Die Logistik-Immobilie	**28.-29.1.2014 Duisburg**	1.799 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3465, **www.euroforum.de/logistik**
Büroimmobilienmarkt Deutschland	**29.-30.1.2014 Köln**	1.799 Euro	IIR Deutschland, Telefon 0211 9686-3539, **www.iir.de/bueroimmobilie**
3. Wintertagung des DDIV	**2.-7.2.2014**	690*/790** Euro	Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 3009679-0, **www.ddiv.de**
TOP-TERMIN Quo Vadis 2014	**10.-12.2.2014 Berlin**	2.700 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 469050, **www.heuer-dialog.de/quovadis**
E-World of Energy & Water	**11.-13.2.2014 Essen**	60 Euro (Tageskarte)	con|energy Agentur GmbH, 0201 1022-236, **www.e-world-essen.com**
Seminare und Schulungen			
Intensivseminar: Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Immobiliensteuerrecht	**13.-14.1.2014 Berlin**	880 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223884, **www.tvs-berlin.de**
Die neue Trinkwasserverordnung: Verschärfte Pflichten für Vermieter, Eigentümer und Verwalter	**16.1.2014 Nürnberg**	270*/335** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 07031 866107-0, **www.vhw.de**
BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft	**20.-21.1.2014 Stuttgart**	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Der Gewerberaummietvertrag – Gestaltungstipps aus Vermietersicht	**21.1.2014 Berlin**	270*/335** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 07031 866107-0, **www.vhw.de**
Die neue EnEV	**21.1.2014 Stuttgart**	215*/295** Euro	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, **www.ifbau.de**
Praxisseminar ImmobilienVerwaltung 2014 „Grundlagen“	**29.1.2014 Frankfurt am Main**	339 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, **www.haufe.de/realestate**
More than words: Immobilien-Englisch	**4.-5.2.2014 Frankfurt am Main**	1.995 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de/11-76587**
Technisches Facility Management	**10.-11.2014 München**	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Professionelles Immobilienmanagement	**13.-14.2.2014 Köln**	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A
Aareal Bank . . . . . 13, 32 ff.
Aareon 33
Aberdeen Asset Management 11
Arthur Anderson LLP 60
Autoscout24 10

B
BGI Gesellschaft für Immobilienentwicklung mbH 14
BHW Bausparkasse 24
BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) . 44
Bouwfonds Investment Management Deutschland 24
BulwienGesa . . . . . 44 ff.
Buwog 15

C
CA Immo Deutschland 25
Cartella 31
CBRE 45
Commerzbank 32
con|energy agentur gmbh 74

D
DB Immobilien 14
Debecon GmbH 43
Deka 47
Deloitte & Touche 46
Deutsche Bank 32
Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena) 48
Deutsche Hypo 19
Deutsche Telekom 10
Deutschen Pfandbriefbank (pbb) . 32 ff.
Domus AG 14
Drees & Sommer 36

E
ECE 12, 19
Ed. Züblin 10
Ernst & Young 10, 32
Estavis AG 14
Eurohypo 32

F
F+B GmbH 54
Fairmas 46
Fattal Group 46
Feri Eurorating 42
FlowFact AG 52
Flughafen Stuttgart GmbH 10
Fondshaus Hamburg 27

G
GBI AG 15, 47
Geoport 54
Gewobag EB 14
Grossmann & Berger 44

H
Hamburger Sparkasse (Haspa) 14
Hanseatische Investment-GmbH (Hansainvest) 10
Hascher Jehle Architekten 10
Hellman & Friedman 10
Henderson Global Investors 20
HIH Hamburgische Immobilien Handlung 20
Hochtief Projektentwicklung . . . 44 ff.
Hotour 47
Hypo Real Estate (HRE) 32
Hypothekenbank Frankfurt 14, 32

I
Immobilien-Marktdaten-Vertriebs GmbH 53
Immobilienscout24 . . . . . 10, 52 ff.
Immobilienwerte Hamburg . . . 15, 27
Immonet 52
Immowelt 52
Interboden Innovative Lebenswelten 24
IPH Handelsimmobilien und BBE Handelsberatung 70
ISS A/S 60
ISS UK Limited 60
IVG 19

J
Jones Lang LaSalle (JLL) Deutschland 13, 14, 22, 32, 46

K/L
KanAm Grund . . . . . 15, 30 ff.
Lammerting Immobilien 47
Lloyds Banking Group 11

M/N
Mesago Messe Frankfurt GmbH . . . 74
NordLB 33

P
Pamera Real Estate Group 14
Patrizia Immobilien AG 8, 25
PPM Investment Management . . . 10
Pramerica Real Estate Investors 9

Q/R
Queens Moat Houses Holding 47
Real I.S. 22
Rreef Management 14

S
Savills Deutschland 11, 43, 44
Schürrer und Fleischer Immobilien 52
Schwäbisch Hall 14
Scope Analysis 30
Scottish Widows Investment Partnership (SWIP) 11
Scout24 10
SEB Asset Management (SEB AM) 30 ff.
Siemens 12
Strabag 10

T
Techem Energy Services GmbH . . . 14
Thomsen Group International Strategy Consultants 22

U
Union Investment Real Estate GmbH 14, 28, 31
VB Vermögensverwaltungs- und Betriebsgesellschaft 14

V
Vodafone 22

W
Warburg Research 33
wiko Bausoftware GmbH 40
Wohnkompanie Berlin GmbH 25

Vorschau auf...

... Februar 2014

Foto: Vaillant GmbH, Remscheid

Muss es gleich eine ganze Anlage sein?

Energieeffizienz

Kleine Maßnahme groß im Kommen

Weg von den großen Sanierungsfahrplänen. Wie sich sowohl die Energie- als auch die Unternehmensbilanz verbessert. Ein Marktüberblick über aktuelle Technik, und neue Trends: Marktbewegungen, aktuelle Gesetzeslage, Strategien der Marktteilnehmer.

Immobilienbörsen

Wie viel kostet's? Wer zahlt?

Die wichtigsten Immobilienportale in Unterschieden: monatliche Besucherzahlen, regionale Stärken, Vermarktungstools und Preis. Wo herrscht ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis? Welche Börse passt zu welchen Immobilien? Was ändert sich mit dem Scout24-Deal?

Die Februar-Ausgabe erscheint am Dienstag, den 4. Februar 2014, Anzeigenschluss ist der 13. Januar 2014.

... März 2014

Computer Aided Facility Management (CAFM)

Neue Technologie macht den Markt

Firmenzusammenschlüsse und neue Technologien verändern den deutschen Markt für Informationstechnologie im Facility Management. Loy & Hutz entwickelt ein neues Framework, Planon kooperiert mit Aareon, Conject mit Argus. Die GEFMA zertifiziert. Ein Update der aktuellen Marktentwicklungen aus CAFM-Sicht.

Die März-Ausgabe erscheint am Mittwoch, den 4. März 2014, Anzeigenschluss ist der 7. Februar 2014.

Geheimnisse

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

... Messeveranstalter

Stefanie Hamm
Geschäftsführerin
con|energy agentur gmbh,
E-world energy & water

Maria Hasselman
Leiterin Brandmanagement
Light + Building für
Immobilienwirtschaft

Johann Thoma
Vorsitzender der Geschäftsführung der Mesago Messe Frankfurt GmbH

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

Hamm: Oft begeistern mich neue, spannende Projekte. Manchmal mute ich mir – und meinem Team – etwas zu viel zu.
Hasselman: Hartnäckigkeit.
Thoma: Süßspeisen und italienische Rotweine. Außerdem „kümmere" ich mich gerne zu sehr um zu viel.

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

Hamm: Mit jemandem, der ein wirklich gutes und innovatives Konzept für ökologischen Wohnungsbau entwickelt hat.
Hasselman: Es gibt hier so viele interessante Persönlichkeiten, da fällt es schwer, sich auf eine festzulegen. Kann ich eine Liste einreichen?
Thoma: Nicht einmal, sondern immer wieder mit meiner Lebenspartnerin. Sie ist gelernte Bauingenieurin.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Hamm: Schwer zu sagen, da ich ziemlich viel unterwegs bin. Sollte ich aber in unserem Büro in Essen sein, sehr gerne bei einem der vielen guten Italiener in Rüttenscheid.
Hasselman: Wenn ich in meinem Büro in Frankfurt bin, dann findet man mich regelmäßig in einem unserer beiden Mitarbeiterrestaurants. Aber ab und an greife ich auch gerne zum guten alten Pausenbrot am Schreibtisch.
Thoma: Wenn nicht im Büro, dann in einem der kleinen internationalen Restaurants rund um Mesago im Stuttgarter Westen.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Hamm: Allen immer ein offenes Ohr für die aktuellen Themen.
Hasselman: Dass uns die Themen und Märkte weiterhin erhalten bleiben und uns die Lust an diesem tollen Job niemals abhanden kommt.
Thoma: Dass wir immer genau zuhören, was unsere Kunden wollen.

Ihr Statement zum Stereotyp: „Die Präsenzmessen leiden sehr an den neuen Möglichkeiten, sich auch online zu informieren!"

Hamm: Provokante Antwort: Präsenzmessen sind trotz dieser neuen Möglichkeiten eine wichtige Kommunikationsplattform mit wachsender Bedeutung.
Hasselman: Die digitalen Möglichkeiten eignen sich hervorragend, um auf Messen hinzuweisen. Doch nichts ersetzt das persönliche Gespräch.
Thoma: Ein veraltetes Stereotyp. Messen profitieren von gut informierten Teilnehmern. Bei komplexen Sachverhalten bleibt der persönliche Kontakt unverzichtbar.

Abrufbar unter
www.immobilienwirtschaft.de

Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

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

HAUFE.

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

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

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

PROFITIEREN SIE VON DER INTENSIVSTEN NUTZUNG!

63 %

Der Marktführer

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN SCOUT 24

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien