

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

FLÜCHTLINGE Kommunen, Unternehmen und Gesetzgeber werden kreativ
BEWERTUNGSRECHT 100.000 Euro Abweichung. Wann ist ein Gutachten falsch?
KABELNETZE Der letzte Meter – Geschäftsmodell für Wohnungsgesellschaften

STAND & PROGNOSE

Wohin führt die Wärmewende?



Haufe.de/immobilien

Das Haufe Themenportal für Immobilienfachleute bietet Ihnen schnell und bequem den Zugang zu allen top-aktuellen Fachnachrichten und -informationen. Sie behalten spielend den Überblick über relevante News und weiterführende Inhalte.

Jetzt informieren:
www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

Quantität – der neue Wert



„Alles überbordend: TV-Programme, Meinungsmacher, Studien. Gerade die werden immer belangloser. Aber vielleicht wollen wir das ja so ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

schon heute gibt es viel. Viel von allem. TV- und Radioprogramme, Telefonanbieter, Meinungsmacher. Viele Investoren treffen sich beim Crowdfunding. Zu allem wird von vielen etwas gesagt. Das Leben ist ein Kaleidoskop von Stimmen geworden.

Dass es im Team meist besser läuft als alleine, dass man sich selbst nicht mehr traut, sondern gerne dem Schwarm, ist ein Zeitphänomen. Die Zukunft könnte dem Begriff „viel“ noch eine ganz andere Bedeutung geben. Zu lesen ist davon, dass in den nächsten 50 Jahren zentralisierte Geschäftsbetriebe gegenüber dezentralen Modellen an Bedeutung verlieren, von einer künftigen Ära, in der viele Menschen zu Hause, in Büros und Fabriken ihre eigene grüne Energie produzieren und sie in einem „Energie-Internet“ mit anderen teilen werden – und das ist nicht nur die Meinung einiger versponnener Esoteriker.

Was es auch viel gibt, sind Studien. Eine der TAG will herausgefunden haben, dass zwei Drittel der Mieter ihre Wohnung lieben. Vor wenigen Monaten war eine Untersuchung noch zum gegenteiligen Ergebnis gekommen. Weitere Highlights: Die Postbank bekam raus, das Abzahlen eines Häuschens funktioniere im Kyffhäuserkreis am schnellsten. Und das DIW sieht die spekulative Wohnungsblase nun endlich in Moers und Solingen angekommen. Solingen? Das birgt Sprengstoff.

Übrigens beträgt die voraussichtliche Höhe der durchschnittlichen Ausgaben von Männern auf Weihnachtsmärkten in diesem Jahr 81,30 Euro, so eine Statista-Studie im November. Mich persönlich hätten ja noch die Unterschiede bei Männern im Kyffhäuserkreis und in Solingen interessiert. Ich glaube, das lass ich mal untersuchen ...

Ihr

12-01.2015

MARKT & POLITIK

Szene 08

Flüchtlingsunterkünfte

Die aktuellen Flüchtlingswellen stellen die Kommunen vor große Herausforderungen und haben auch Auswirkungen auf die Immobilienbranche. 10

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene 16

Das Interview

Joanna Fisher, Mitglied der ECE-Geschäftsführung, über die Zukunftsfähigkeit von Shoppingcentern. 18

Einzelhandelsstandorte

In Zeiten von E-Commerce sind im Einzelhandel neue Konzepte und alternative Standorte gefragt. 20

Immobilien & Steuern

Betreiber von Photovoltaikanlagen sind den Regelungen des Umsatzsteuergesetzes unterworfen. 23

Investment in Pflegeheime

Eine Anlageform mit Zukunft? 24

Kolumne Eike Becker

„Die teuerste Tombola der Welt“: Über die so genannten Architektenwettbewerbe. 26

VERMARKTUNG & BEWERTUNG

Szene 28

Index für Gewerbeimmobilien

GIMX: Hinter dieser Abkürzung verbirgt sich ein neuer Index für Gewerbeimmobilien, der den Markt transparenter machen soll. 30

Maklerrecht

Denkmalschutz: Der Makler muss über laufende Verfahren informieren. 34

Bewerterrecht

100.000 Euro zu hoch bewertet? Na und! Wann Sachverständige Schadenersatz zahlen müssen. 35

TITELTHEMA
WOHIN FÜHRT DIE
WÄRMEWENDE?

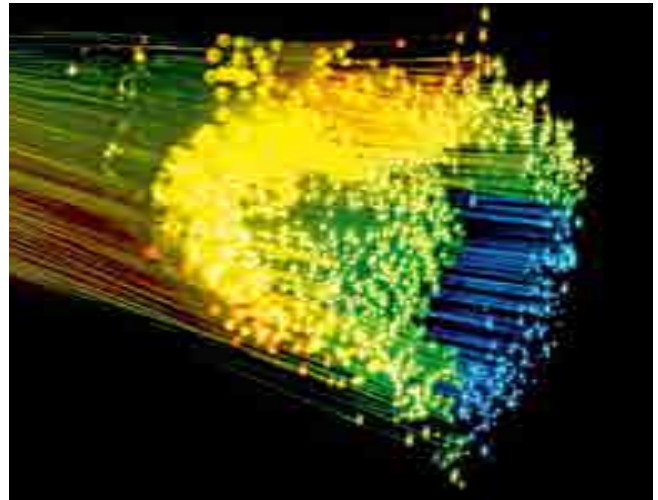
Die Energiewende ist hochkomplex. Sie wird auch mit der Immobilienwirtschaft nur partiell gelingen. Eine Standortbestimmung.

52



RUBRIKEN:

Editorial 03; Online 06; RICS 14; Deutscher Verband 15; Tipps, Humor, Meinung 70; Termine 71; Vorschau, Impressum 73; Mein liebster Urlaubsort 74



18 **„SHOPPEN HAT ERLEBNISCHARAKTER“**
 Joanna Fisher, Managing Director, ECE, zur Frage, wie es Shoppingcentern gelingt, zum Mittelpunkt der näheren Umgebung werden.

38 **DER LETZTE METER**
 Die Aufrüstung der Datennetze wird Milliarden kosten. Wer soll das bezahlen? Erste Investoren wollen den Wohnungsgesellschaften ihre Infrastruktur abkaufen. Eine gute Idee?

IMMOBILIENMANAGEMENT

Szene 36

Digitalversorgung

Investoren wollen den Wohnungsgesellschaften ihre Kabelinfrastruktur abkaufen. Sollen diese dies zulassen? Welche Alternativen gibt es? **38**

Facility Management

Strategische Überlegungen zu einem wertsteigernden FM. **42**

Aktuelle Rechtsprechung

Urteil des Monats: Ein einzelner Wohnungseigentümer kann die Sanierung des Gemeinschaftseigentums verlangen, sofern diese notwendig ist. **45**

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 50

TITELTHEMA

Wärmewende: Rahmenbedingungen & Handlungsmöglichkeiten

Zwischen zentraler und dezentraler Versorgung sowie konventioneller und regenerativer Wärmeerzeugung. **52**

Stimmen aus dem Markt

Strategien der Messdienstleister, Energie-lieferanten und Gerätehersteller. **58**

Cloud Computing

Property Management ist cloudaffin. Vorteile der Public-,Private-und Hybrid-lösungen für den Immobilienprofi. **60**

Brandmeldeanlagen

Ein neues Urteil sorgt für Furore und könnte für Gewerbebetriebe deutliche Kostenersparnisse bringen. **62**

PERSONAL & KARRIERE

Szene 64

Internationale Ausbildung

Zwei Länder, zwei Abschlüsse: Internationale Aus- und Weiterbil-dungen sind für die Karriere unerlässlich. **66**

Recruitment

Wie angelt man sich geeignete Mitarbeiter? In Zeiten des Fachkräftemangels ist das gar nicht mehr so einfach. **69**

www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

THEMEN | DEZ./JAN. ▼



TOP-THEMA



BGH-Rechtsprechungsübersicht

Das Jahr neigt sich dem Ende zu – ein Jahr, in dem sich in der Rechtsprechung des BGH zum Mietrecht, zum Wohnungseigentumsrecht und zu angrenzenden Rechtsgebieten einiges getan hat. So ist nun höchstrichterlich geklärt, dass Wohnungseigentümer dringend erforderliche Sanierungsmaßnahmen am Gemeinschaftseigentum nicht unter Hinweis auf finanzielle Probleme verweigern dürfen. Außerdem herrscht Klarheit, dass Ersatz für die Schließanlage nach Verlust eines Schlüssels den tatsächlichen Austausch der Anlage voraussetzt. Und auch der Schwarzarbeit will der BGH einen Riegel vorschieben. Diese Urteile sowie viele andere 2014 verkündete Entscheidungen sind in der BGH-Rechtsprechungsübersicht chronologisch und nach Themen geordnet zusammengefasst.

RÜCKBLICK

Die beliebtesten News des Jahres

Welche Themen waren im Jahr 2014 besonders wichtig? Die Online-Redaktion hat ausgewertet, welche News in diesem Jahr am häufigsten gelesen wurden. Die Ergebnisse finden Sie auf haufe.de/immobilien. In einigen Rubriken gab es ein bestimmendes Thema, das während des gesamten



Jahres für hohe Klickzahlen sorgte – zum Beispiel das Thema Mietpreisbremse. In anderen Rubriken bilden die beliebtesten News ein überraschend breites Spektrum ab.

SEMINAR

HAUFE-ONLINE-SEMINAR

Änderungen

zum Jahreswechsel

Mittwoch, 17. Dezember 2014,
10 Uhr, 116,62 Euro

Zum Jahreswechsel steht eine Reihe von Änderungen in den Bereichen Arbeitsrecht, Lohnsteuer und Sozialversicherung an. Verwalter, die Personal beschäftigen, müssen up to date sein. Dieses Online-Seminar bietet einen Überblick über die wichtigsten Änderungen.

Referent: RA Thomas Muschiol

HAUFE-ONLINE-SEMINAR

Wie Sie unangenehme Dinge ansprechen

Montag, 19. Januar 2015,
10 Uhr, 116,62 Euro

Um nichts drücken wir uns so gerne herum wie um Kritik. Wir sagen ungern, was uns stört. Machen Sie sich frei, sprechen Sie die Dinge an. Dann nimmt Ihr Umfeld Sie als kompetent wahr. Wie geht kritisieren? Kann Kritik auch positiv sein? Wie kann Kritik motivieren?

Referent: Leif Ahrens

NEWSLETTER



Registrieren Sie sich jetzt für unsere kostenlosen Newsletter. Der

Newsletter Immobilienwirtschaft bietet Top-News für die gesamte Immobilienbranche. Mit dem Newsletter Immobilienverwaltung haben Sie alle aktuellen Themen und die neueste Rechtsprechung rund um Vermietung, Verwaltung und Bewirtschaftung im Blick. Und mit dem Newsletter Wohnungswirtschaft gibt es aktuelle Informationen zu Inhalten der DW – „Die Wohnungswirtschaft“.

Experten Know-how für die Immobilienbranche



1329 Seiten
ISBN 978-3-648-04507-7
Bestell-Nr. E06526
Print: € 59,- [D]

432 Seiten
ISBN 978-3-648-05030-9
Bestell-Nr. E06533
Buch: € 39,95 [D]



221 Seiten
ISBN 978-3-648-04580-0
Bestell-Nr. E06812
Buch: € 39,95 [D]
eBook: € 35,99 [D]



Für Praxis und Ausbildung

Sowohl für Praktiker als auch für die Aus-, Weiter- und Fortbildung für Immobilienkaufleute: Die Haufe Fachbücher für die Immobilienwirtschaft sind schon lange unverzichtbar. Die Autoren sind renommierte Immobilien-Experten und lassen keine Frage unbeantwortet. Detaillierte Erklärungen und die Arbeitshilfen online sorgen stets für praktische Umsetzbarkeit.

Jetzt informieren: www.haufe.de/fachbuch (Bestellung versandkostenfrei),
0800 5050445 (Anruf kostenlos) oder in Ihrer Buchhandlung

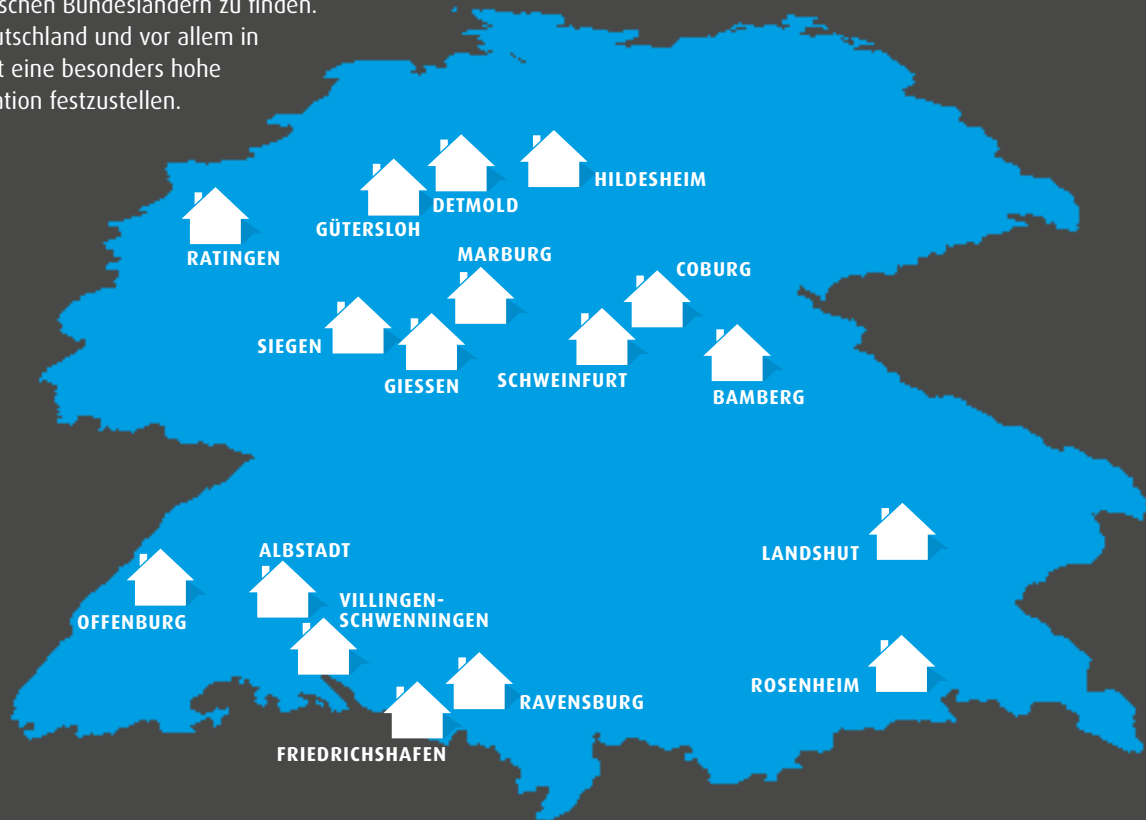
HAUFE.

Markt & Politik

Preisexplosion bei Bestands- oder Neubauwohnungen in Städten unter 100.000 Einwohnern

Steigen die Immobilienpreise in regionalen Teilmärkten besonders stark, so kann das als erstes Indiz für eine spekulative Preisblase gewertet werden. Außergewöhnliche Preisentwicklungen sind fast ausschließlich in den westdeutschen Bundesländern zu finden.

In Süddeutschland und vor allem in Bayern ist eine besonders hohe Konzentration festzustellen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: DIW Wochenbericht 47 / 2014

KONGRESSE

Neue Cimmit, alte Sorgen

Es war ein beachtlicher Neustart jenes einst legendären Immobilienkongresses: Herbst statt Frühling, hochkarätige Referenten, mit Tobias Just ein souverän-schnodderiger Moderator, zukunftsweisende Themen und zum Teil neue Formate. Aber was nützt all das, wenn die Teilnehmer ausbleiben? Auch wenn die Liste anderes auszudrücken scheint, es waren schon am Nachmittag des ersten Tages nicht mehr als 50 Gäste anwesend. Das dürfte keinen großen Gewinn für den Veranstalter abwerfen, und die Frage nach der nächsten Cimmit wird sich einmal mehr stellen.

Inhaltlich klüger ist man auch nach der Cimmit nur ein bisschen: Kommt die Zinswende oder nicht? Oder kommt sie nur in den USA? Alle Thesen wurden vertreten. Sieht die Zukunft der Finanzmarktregulierung tatsächlich so düster aus wie befürchtet? Immerhin ist man auf dem neuesten Stand der Spekulation, mehr ist nicht zu erwarten. Der neue Termin ist positiv, weit genug weg von Quo Vadis und Handelsblattkonferenz. (La)

40

In 40 deutschen Städten sieht das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) Anzeichen für übertriebene Preiserhöhungen bei Bestands- und Neubauwohnungen.

BRANDENBURG ERHÖHT GRUNDERWERBSTEUER AUF 6,5 PROZENT

Die neue rot-rote Landesregierung in Potsdam will die Grunderwerbsteuer in Brandenburg von derzeit fünf Prozent auf 6,5 Prozent anheben. Mit den erwarteten Mehreinnahmen in Höhe von etwa 50 Millionen Euro sollen Investitionen in Bildung und die Infrastruktur des Landes bezahlt werden. In dem Sinne äußerte sich jüngst Finanzminister Christian Görke (Linke). Damit will die neue Regierung ihre Versprechen im Koalitionsvertrag einhalten. Nach der jüngsten Steuerschätzung muss das Land bis 2018 mit mehr als einer halben Milliarde Euro weniger auskommen als zuvor erwartet.

GESETZGEBUNG

Gutachten hält Mietpreisbremse für verfassungswidrig

Die Mietpreisbremse ist nicht mit dem Grundgesetz vereinbar – dies meinen drei Professoren der Berliner Humboldt-Universität. Im Auftrag von Haus & Grund hatten sie den Gesetzentwurf zur Mietpreisbremse unter die Lupe genommen. Der Verband Haus & Grund hat ein Rechtsgutachten vorgestellt. Das von drei Professoren der Berliner Humboldt-Universität verfasste Gutachten kommt zu dem Ergebnis, dass die geplante Mietpreisbremse verfassungswidrig sei.

Nach Meinung der Gutachter verletzt die geplante Mietpreisbremse das Eigentumsrecht der Haus- und Wohnungseigentümer sowie die Vertragsfreiheit von Mietern und Vermietern. Auch sei das Gesetz nicht geeignet, die Wohnungsknappheit zu bekämpfen.

Wesentliche Gründe für die Verfassungswidrigkeit sind nach Auffassung der Gutachter folgende Punkte:

- › Die Mietpreisbremse schütze nicht Mieter, sondern finanzstarke Wohnungssuchende, die sich künftig mehr Wohnraum zu geringeren Mieten leisten könnten.
- › Beliebte Stadtteile würden durch die Mietbegrenzung noch attraktiver. Die Nachfrage steige weiter.
- › Mit der Mietpreisbremse könne die Wirtschaftlichkeit der Wohnraumver-

mietung nicht mehr sichergestellt werden. Vermieter würden sich vom Markt zurückziehen.

- › Durch die gedrosselten Neuvertragsmieten gehe der Marktbezug der zukünftigen Mietpreise verloren. Die ortsübliche Vergleichsmiete werde ausgehebelt. Damit werde ein Kern des sozialen

Mietrechts zur Regelung von Mieterhöhungen in bestehenden Mietverhältnissen unbrauchbar.

Haus & Grund-Präsident Rolf Kornemann kündigte an, der Verband werde vor das Bundesverfassungsgericht ziehen, wenn die Mietpreisbremse tatsächlich Gesetz werde.

KOLUMNE

Investoren schützen, nicht nur die Natur



Frank Peter Unterreiner

Naturschutz ist wichtig. Aber die Belange der Wirtschaft auch. Und die Verhältnismäßigkeit sollte gewahrt werden. Daran mangelt es zunehmend. Während zu Beginn der Industrialisierung die Belange des Naturschutzes kaum eine Rolle spielten, ist es heute andersherum. Doch Extreme sind nie gut. Inzwischen werden Bürokomplexe um einen Baum herum geplant, Aufkommen von seltenen Käfern oder Molchen blockieren die Ausweisung von dringend benötigten Gewerbegebieten oft über Jahre, vorsorglich in Auftrag gegebene Gutachten verteuern Projekte um Hunderttausende. Zwei krasse Beispiele bietet das Buch „Neinsagerland“ von Rainer Knaubers. Beim Ausbau der A 44 wurde ein Tunnel gebaut, um eine Kolonie von Kammolchen zu schützen. Kosten: 50 Millionen Euro. 10 000 Euro pro Molch. Beim Ausbau des Frankfurter Flughafens wurde ein Fledermaus-Gutachten für drei Millionen Euro beauftragt. Ermittelt wurde eine einzige Fledermaus. Für einen Bruchteil des Geldes hätte anderswo mehr für die Tierwelt bewirkt werden können. Planerische Unsicherheit belastet Staat und Privatwirtschaft. Besonders fatal ist dies, wenn eine Produktion aufgebaut werden muss, bereits Mitarbeiter eingestellt sind und Liefer- oder Darlehensverträge unterschrieben wurden. Eine Güterabwägung zwischen den Interessen des Naturschutzes und der Wirtschaft findet viel zu selten statt.

Autor Knaubers liefert hier eine gute Begründung: Das Thema „Wirtschaft“ wird heute in Schulen (aber nicht nur da) viel zu oft auf Verbraucherfallen, kritischen Konsum und ökologischen Fußabdruck reduziert. Oft gibt es ganze Stadtviertel, die sich in einer Art bunter Alternativökonomie eingerichtet haben. Dafür schwindet das industrielle und marktwirtschaftliche Bewusstsein. Wir machen uns zu wenig bewusst, warum es uns in Deutschland so gut geht.



Flüchtlingsheime: Kreativität contra Container

Dank der starken Zuwanderung wächst Deutschland wieder. Doch die Ankunft zahlreicher Asylbewerber und Armutsflüchtlinge stellt die Kommunen und die Immobilienwirtschaft vor erhebliche Herausforderungen. Beispiele aus verschiedenen Städten zeigen, mit welchen Strategien die Verantwortlichen darauf reagieren.



Das heruntergekommene Wohnhaus in Dortmund ist nach der Sanierung (Bild rechts) nicht mehr wiederzuerkennen und heute ein soziales Vorzeigeprojekt.

SUMMARY » 2013 betrug die Nettozuwanderung nach Deutschland 437.000 Personen. Jeder fünfte Einwohner Deutschlands hat einen Migrationshintergrund. » **Menschen mit Migrationshintergrund** beeinflussen den Markt auch als Käufer von Eigentumswohnungen. Manche Immobilieneigentümer sehen die Zuwanderer als Chance. » **Eine Änderung des Baugesetzbuches** ermöglicht den Bau von Asylbewerberunterkünften in Gewerbegebieten.

Es gab lange Gesichter bei den Verantwortlichen der Expo Real, als sie im Oktober kurzfristig die Absage des Besuchs von Bundesbauministerin Dr. Barbara Hendricks zur Kenntnis nehmen mussten. Für den Messe-Mittwoch hatte sich die SPD-Politikerin auf dem Branchentreff in München angekündigt – doch dann war sie in Berlin gefragt, weil sich das Bundeskabinett mit der Unterbringung von Asylbewerbern befasste. Nicht wenige Vertreter der Immobilienwirtschaft reagierten darauf verständnislos, ungefähr nach dem Motto: Da sind die wichtigsten Investoren, Projektentwickler und Finanzierer versammelt – und die zuständige Ministerin kümmert sich lieber um ein so abwegiges Thema wie die Unterbringung von Flüchtlingen.

Gemach, gemacht. Einmal abgesehen von der menschlichen Dimension des Flüchtlingselends hat die starke Zuwanderung nach Deutschland auch eine bedeutende immobilienwirtschaftliche Komponente. Allein in den ersten zehn Monaten des Jahres 2014 beantragten 135.000 Menschen Asyl in Deutschland, 60 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Und 2013 verzeichneten die Statistiker eine Nettozuwanderung von insgesamt 437.000 Menschen, so viele wie seit 1993 nicht mehr. Darunter waren neben gut verdienenden, von Anfang an bestens integrierten Menschen auch zahlreiche Asylbewerber und Armutszuwanderer insbesondere aus Südosteuropa.

HERAUSFORDERUNG ARMUTSFLÜCHTLINGE

Kein Wunder, dass die anhaltende Zuwanderung Kommunen und Wohnungsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen stellt. „Das größte Problem“, sagt Dr. Ulrich Maly, Oberbürgermeister von Nürnberg und Präsident des Deutschen Städtetages, „sind die Unterkünfte“ – und zwar sowohl für Asylbewerber als auch für Armutsfüchtlinge.

Gerade die Armutsfüchtlinge aus Rumänien und Bulgarien „leben zum Teil in überfüllten Wohnungen und in verwahrlosten Immobilien“, heißt es beim Deutschen Städtetag. „Viele zahlen horrenden Summen an Vermieter von heruntergekommenen Immobilien.“ Was das konkret bedeutet, zeigte sich im Oktober in München. Dort stießen die Behörden im Stadtteil Kirchtrudering auf eine Unterbringungssituation, die Oberbürgermeister Dieter Reiter (SPD) als „unglaubliche Form der Ausbeutung mitten in München“ bezeichnete: Im Speicher und im Keller eines Zweifamilienhauses hausten etwa 30 Personen auf engstem Raum und unter katastrophalen hygienischen Verhältnissen. Die Behörden beendeten diese „eklatanten und zum Teil gefährdenden Missstände“ unverzüglich – und damit auch das mutmaßlich mit einer extrem hohen Rendite verbundene Geschäftsmodell des Vermieters.

Andere Städte kennen schon länger solche Wohnhäuser, in denen skrupellose Vermieter Schlafplätze für monatlich mehrere hundert Euro anbieten. Mannheim, Duisburg und Dortmund sind nur einige der Kommunen, die ein besonders beliebtes Ziel von Armutszuwanderern aus Rumänien und Bulgarien sind. In Dortmund zum Beispiel waren im Oktober 2014 knapp 7.000 Menschen aus Rumänien und Bulgarien offiziell gemeldet, darunter, wie Frank Bußmann, der stellvertretende Leiter der städtischen Pressestelle, betont, auch Menschen mit guter Qualifizierung. Fast zwei Drittel der in Dortmund gelandeten Bulgaren und Rumänen leben jedoch im Stadtbezirk Innenstadt-Nord, der von einer schwierigen sozialen Situation geprägt ist.

MODELL IN DORTMUND Schon 2011 begann die Stadt Dortmund mit der Entwicklung einer Strategie, die zur Gründung einer „Koordinierungsgruppe EU-Armut- »



zuwanderung“ führte. Diese Strategie beinhaltet unter anderem, Lösungen für Problemimmobilien zu suchen. Eine solche Lösung fand sich beispielsweise für das heruntergekommene, überbelegte Wohnhaus in der Brunnenstraße 51 in der Nordstadt, das in seinem heutigen sanierten Zustand nicht mehr an seine Vergangenheit als Schandfleck erinnert.

Möglich machte dieses Erfolgsmodell, das mit dem Preis „Soziale Stadt 2014“ ausgezeichnet worden ist, eine Kooperation zwischen der Stadt Dortmund, dem Wohnungsunternehmen Dogewo21 und der Stiftung Soziale Stadt. 2013 erwarb die Dogewo21 – sie gehört als Tochter der Stadtwerke-Holding zum kommunalen Verbund – das verwahrloste Objekt von einem privaten Eigentümer und bereitete die Sanierung vor.

KOMPLIZIERTES MODELL Dabei kam ein auf den ersten Blick umständliches Modell zum Tragen: Das Wohnungsunternehmen verkaufte die Immobilie an die Stiftung Soziale Stadt, die bei der Sanierung Langzeitarbeitslose und schlecht qualifizierte Jugendliche einsetzte. Nach Abschluss der Arbeiten veräußerte die Stiftung die Immobilie zurück an das Wohnungsunternehmen, das die zehn Zwei-Zimmer-Wohnungen für 5,10 Euro pro Quadratmeter vermietet. Die Stiftung ihrerseits verwendet den Verkaufserlös, um weitere vergleichbare Projekte zu initiieren. Umsetzen ließ sich das Modell allerdings nur, weil sich das Land Nordrhein-Westfalen mit 572.000 Euro aus dem Wohnraumförderprogramm am rund eine Million Euro teuren Vorhaben beteiligte.

Eher ungewollt kam die Berliner Wohnungsbaugesellschaft Gewobag in den Besitz einer solchen Problemimmobilie. Das Haus in der Scharnweberstraße 111 im Stadtteil Reinickendorf war Teil eines Portfolios, das die im Landeseigentum befindliche Gewobag 2013 übernahm. „Bedrückend“ seien die Verhältnisse damals gewesen, heißt es bei der Gewobag: Die Bewohner, größtenteils aus Rumänien stammende Roma-Familien, lebten auf

„Wohnungseigentums-politik kann ein Stück erfolgreicher Integra-tionspolitik sein.“

Andreas J. Zehnder, Vorstandsvorsitzender des Verbands der Privaten Bausparkassen (VPB)

engstem Raum. Die Gewobag entschied sich, das Wohnhaus nicht nur zu sanieren, sondern unter Beteiligung der Roma-Familien auch künstlerisch zu gestalten. Dies übernahm die von der Gewobag gegründete Initiative „Urban Nation“, die sich zum Ziel gesetzt hat, mit künstlerischen Mitteln zur Aufwertung von Häusern und Quartieren beizutragen.

„Es geht uns darum, den Roma-Familien zu helfen, sich in ihr Lebensumfeld zu integrieren und sich so eine Zukunftsperspektive zu verschaffen“, sagt Dr. Monika Lücke, Beauftragte für Integration und Migration des Berliner Senats. „Ein freundliches, nachbarschaftliches Wohnumfeld ist dabei von zentraler Bedeutung.“ Die Senatsverwaltung für Arbeit, Integration und Frauen war ebenso ins Vorhaben mit dem Namen „Bunte 111“ involviert wie das Bezirksamt Reinickendorf und der Verein Phinove, der Roma und Sinti betreut. Mit den Familien schloss die Gewobag reguläre Mietverträge ab.

INNOVATIVE WEGE GESUCHT Doch mit Blick auf die zehntausenden von Asylbewerbern, die allein in den letzten Monaten nach Deutschland gekommen sind, reichen solche Einzelmaßnahmen nicht aus. Allenthalben in Deutschland suchen deshalb Kommunen nach Wegen, die Unterkunftsproblematik zu lösen. Das Land Berlin beispielsweise rief im November Vermieter von ganz normalen Wohnungen dazu auf, ihre Apartments an Flüchtlinge zu vermieten. Darüber hinaus legte der Senat sechs Grundstücke am Stadtrand fest, auf denen Container-

dörfer für Asylbewerber entstehen sollen. Das rief zwar umgehend Protestdemonstranten auf den Plan, freut aber manche Unternehmen: Container-Anbieter wie Containex und Siko zählen mittlerweile ganz offiziell auch Flüchtlingscontainer zu ihren Angeboten.

PROTEST GEGEN FLÜCHTLINGE Protest gibt es im noblen Hamburger Stadtteil Harvestehude, wo die Stadt aus dem ehemaligen Kreiswehersatzamt ein Flüchtlingsheim machen will. Dem Widerstand nicht angeschlossen hat sich Uwe Schmitz, Vorstandsvorsitzender der Frankonia Eurobau, die ganz in der Nähe ihr exklusives Wohnprojekt Sophienterrassen realisiert: „Es ist sinnvoll, die Flüchtlinge in einem funktionierenden Umfeld unterzubringen und nicht in Problemvierteln“, schreibt Schmitz auf der Projektwebsite der Sophienterrassen. Ähnlich sieht das der Verband baden-württembergischer Wohnungs- und Immobilienunternehmen (vbw): Nach seinen Worten sind viele Mitgliedsunternehmen bereit, Flüchtlinge in ihren Beständen unterzubringen.

Dass manche Immobilieneigentümer im Zustrom von Asylbewerbern sogar eine Chance sehen, verdeutlicht ein Beispiel aus Leipzig. Dort hat die Golden Gate GmbH vorgeschlagen, die in ihrem Eigentum befindliche ehemalige Bundeswehrklinik in Leipzig-Wiederitzsch in ein Asylzentrum umzuwandeln. Der Golden Gate GmbH, die mittlerweile einen Antrag auf Insolvenz in Eigenverwaltung gestellt hat, war es zuvor nicht gelungen, andere Nutzungskonzepte für das Objekt zu realisieren.

Dafür, dass der Bau von Asylbewerberunterkünften beschleunigt werden kann, hat der Bund im Oktober die Voraussetzungen geschaffen – an eben jenem Tag, an dem Ministerin Hendricks die Immobilienbranche in München versetzte. Das Bundeskabinett beschloss damals, eine Initiative des Bundesrats zu unterstützen, wonach solche Unterkünfte auch dann im Innenbereich zugelassen werden können, wenn sie sich nicht in die nähere Umgebung einfügen. Das betrifft nach

Angaben des Bundesbauministeriums beispielsweise Büro- oder Geschäftshäuser – möglicherweise also eine Chance für Eigentümer leer stehender Objekte dieser Art. Darüber hinaus wollen Bund und Länder das Baugesetzbuch so ändern, dass Flüchtlingsunterkünfte unter bestimmten Voraussetzungen auch in Gewerbegebieten errichtet werden dürfen.

AUSLÄNDER ALS TREIBER DES MARKTS Bei allen Problemen durch die Zuwanderung sollte allerdings nicht übersehen werden, dass Menschen ausländischer Herkunft auch für Bewegung auf dem ganz normalen Immobilienmarkt sorgen. Das betrifft nicht nur Personen und Unternehmen ausländischer Herkunft, die ihr Geld in

als sicher geltende deutsche Immobilien investieren, sondern auch Menschen mit Migrationshintergrund, die seit Längerem in Deutschland leben. Eine vom Verband der Privaten Bausparkassen (VPB) in Auftrag gegebene Untersuchung hat jedenfalls gezeigt, dass 43 Prozent der Teilnehmer an der (allerdings ausschließlich auf Deutsch durchgeführten und deswegen nur beschränkt repräsentativen) Befragung in der eigenen Immobilie wohnen. Das sind fast so viele wie im Bundesdurchschnitt (46 Prozent). „Wohneigentumspolitik“, sagt dazu VPB-Vorstandsvorsitzender Andreas J. Zehnder, „kann ein gutes Stück erfolgreicher Integrationspolitik sein.“ «

Christian Hunziker, Berlin

135

tausend Menschen beantragten allein in den ersten zehn Monaten des Jahres 2014 Asyl in Deutschland, 60 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum.



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

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

Telefon: 0800/9 07 05 05 (kostenfrei)
www.techem.de/waermeservice



techem

Näher sein. Weiter denken.



Mehrwert für Mitglieder durch Vernetzung und Wissenstransfer

RICS Die RICS Regionalgruppe Stuttgart feierte vor über 100 geladenen Gästen am 30. Oktober 2014 in den Räumlichkeiten der Dualen Hochschule Baden-Württemberg ihr 15-jähriges Bestehen. Mitveranstalter war die Akademie der Immobilienwirtschaft (ADI Stuttgart), die ebenfalls ihr 15-jähriges Jubiläum feierte.

www.rics.org/deutschland

Beim Jubiläum gab es Gratulationen und Urkunden für 15 Jahre RICS Regionalgruppe Stuttgart, unter anderem vom Vorstandsvorsitzenden der RICS Deutschland, Martin Eberhardt FRICS (Bild rechts).

Vor 15 Jahren gründeten Ulrich Jacke FRICS, Andreas Ruf MRICS und Rainer Reddehase FRICS die Regionalgruppe Stuttgart. Beratend war in den ersten Jahren Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS tätig. Die erste Veranstaltung für die Immobilienwirtschaft in der Region Stuttgart fand am 18. März 1999 bei der Flüwo Bauen & Wohnen eG in Stuttgart-Degerloch statt. Dr. Thomas Beyerle erläuterte damals den Immobilienmarkt Deutschland. Daher passte es bei der Jubiläumsveranstaltung ganz gut, dass Jürgen Rieger, Geschäftsführer der Süddeutsche Wohnen GmbH, den neuen Wohnungsmarktbericht Baden-Württemberg präsentierte, den die Südewo zusammen mit JLL soeben herausgebracht hat. Inzwischen stand die 100. Veranstaltung der RICS Regionalgruppe an: Sie wurde am 8. Dezember 2014 zusammen mit der HypZert in den Räumlichkeiten der LBBW in Stuttgart ausgerichtet. Prof. Dr. Dieter Rebitzer berichtete über Immobilienrisiken.

Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS (wissenschaftlicher Leiter) ließ bei seiner Rede bei der Jubiläumsveranstaltung die Gründungsgeschichte der ADI Revue passieren. Es war ihm damals besonders wichtig gewesen, die Akkreditierung der ADI durch die RICS zu bekommen. Der beste Absolvent der ADI, Dominick Mock, wurde mit dem 8. Real-Estate-Stuttgart-Award geehrt, den die Real Estate Stuttgart Chartered Surveyors GmbH verleiht. Zusätzlich wurde noch die beste Projektgruppe der ADI für das Projekt „Rathausgarage Stuttgart“ ausgezeichnet.

LEBENSLANGES LERNEN Durch die immobilienbezogenen Veranstaltungen und Immobilien-Exkursionen erfüllt die RICS Regionalgruppe Stuttgart einen großen Wunsch der Mitglieder nach „lebenslangem Lernen“. Dies ist wichtig für die Mitglieder, damit sie ihren jährlichen Fortbildungsverpflichtungen nachkommen können.

Für den „großen Neujahrsempfang der Immobilienwirtschaft“, den die DG Hyp zusammen mit den immobilienwirtschaftlichen Verbänden am 21. Januar 2015 ausgerichtet, hat sich bereits Prof. Dr. Margot Käßmann als Rednerin angekündigt. Der „kleine Neujahrsempfang der RICS-Vollmitglieder“ findet dann am 28. Januar 2015 statt. «

Rainer Reddehase FRICS, Stuttgart





Deutscher Verband für Wohnungswesen,
Städtebau und Raumordnung e.V.

Gemeinsam für ein altersgerechtes Quartier

Damit mehr ältere Menschen bis ins hohe Alter zu Hause leben können, müssen alle Akteure im Quartier an einem Strang ziehen – eine Kooperation, von der alle profitieren, meint der Deutsche Verband.

www.deutscher-verband.org

Der demografische Wandel stellt nicht nur unser Zusammenleben, sondern auch die deutsche Wohnungswirtschaft vor tiefgreifende Herausforderungen. Die meisten Menschen möchten so lange wie möglich zu Hause wohnen bleiben. Damit dies trotz körperlicher Einschränkungen und Pflegebedarf möglich ist, brauchen wir viel mehr altersgerechte Wohnungen. Mehr noch: Es müssen auch Hilfen im Haushalt, medizinische Versorgung, Einkaufsmöglichkeiten und Gemeinschaftsaktivitäten im Quartier angeboten werden. Denn es wird tendenziell weniger Angehörige geben, die sich kümmern. Diese Aufgaben können Wohnungs- und Sozialwirtschaft, ehrenamtliche Organisationen und Kommunen nur gemeinsam bewältigen. Wie aber lässt sich eine solche Zusammenarbeit gewinnbringend für alle gestalten?

LÜCKE WIRD WEITER WACHSEN. Betrachtet man die etwa 2,5 Millionen Haushalte, in denen ältere Menschen mit stark eingeschränkter Mobilität leben, so stehen diesen nur rund 700.000 altersgerechte Wohnungen gegenüber. Diese Lücke wird ohne deutlichen Ausbau des altersgerechten Bestandes bis 2030 auf 2,25 Millionen wachsen. Denn die Zahl der Haushalte, die eine altersgerechte Wohnung brauchen, steigt auf 3,36 Millionen an, 2050 sogar über vier Millionen. Richtig ist deshalb die Wiedereinführung des Bundeszuschusses zum KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen“, auch wenn die bislang vorgesehene Bundesförderung von 54 Millionen bis 2018 nur ein Tropfen auf den heißen Stein ist. Auch die geplante Anhebung des Zuschusses für Umbaumaßnahmen aus der Pflegeversicherung auf 4.000 Euro ist ein längst fälliger Schritt.

Allein in Gebäude zu investieren reicht aber nicht aus. Es müssen auch Angebote für ältere Menschen „gleich um die Ecke“ gebündelt werden. Dies gelingt beispielsweise durch Quartierskonzepte: So können alle Beteiligten gemeinsam überlegen, welche Angebote es tatsächlich gibt und was noch fehlt. Dabei ist vor allem die Kommune als neutraler Moderator gefragt. Auch Dienstleistungen, Beratung oder Betreuung im direkten Umfeld müssen künftig stärker bei Wohnkonzepten berücksichtigt werden, was nur in Kooperation mit der Sozialwirtschaft gelingt. Für viele Ältere steht jedoch nicht nur die Pflege, sondern vor allem die Angst vor Vereinsamung im Vordergrund. Hierfür sind Vereine, Quartiersmanagement und vorhandene Gemeinschaftsräume wichtig.

ALLE PROFITIEREN VON ZUSAMMENARBEIT Von einer solchen Zusammenarbeit profitieren alle: Kommunen, indem sie die Akzeptanz für lokale Maßnahmen im Viertel erhöhen. Wohnungsunternehmen erreichen Mieterstabilität, Kundenzufriedenheit und ein positives Image. Die Mieter müssen nicht oder erst später in stationäre Einrichtungen umziehen. Die Akteure der Sozialwirtschaft schließlich können weitere Kundengruppen erschließen und ihre Angebote durch die Einbindung von Ehrenamtlichen erweitern.

In einer Expertengruppe hat der Deutsche Verband im Rahmen des EU-Projekts „Helps“ Handlungsempfehlungen für die erfolgreiche Kooperation im altersgerechten Quartier erarbeitet: Im Mittelpunkt stehen Konzepte, der Mehrwert der Zusammenarbeit, Finanzierungsmöglichkeiten und die Aufgabe der öffentlichen Hand. Zudem ist der Deutsche Verband die Geschäftsstelle des vom Bundesfamilienministerium aufgelegten Programms „Anlaufstellen für ältere Menschen“, bei der Wohnungswirtschaft, Träger und Kommunen dabei unterstützt werden, Informations- und Beratungsangebote für ältere Menschen auszubauen. «



Ingrid Matthäus-Mayer ist Vorsitzende der Expertengruppe des Projekts „Helps“ des Deutschen Verbands

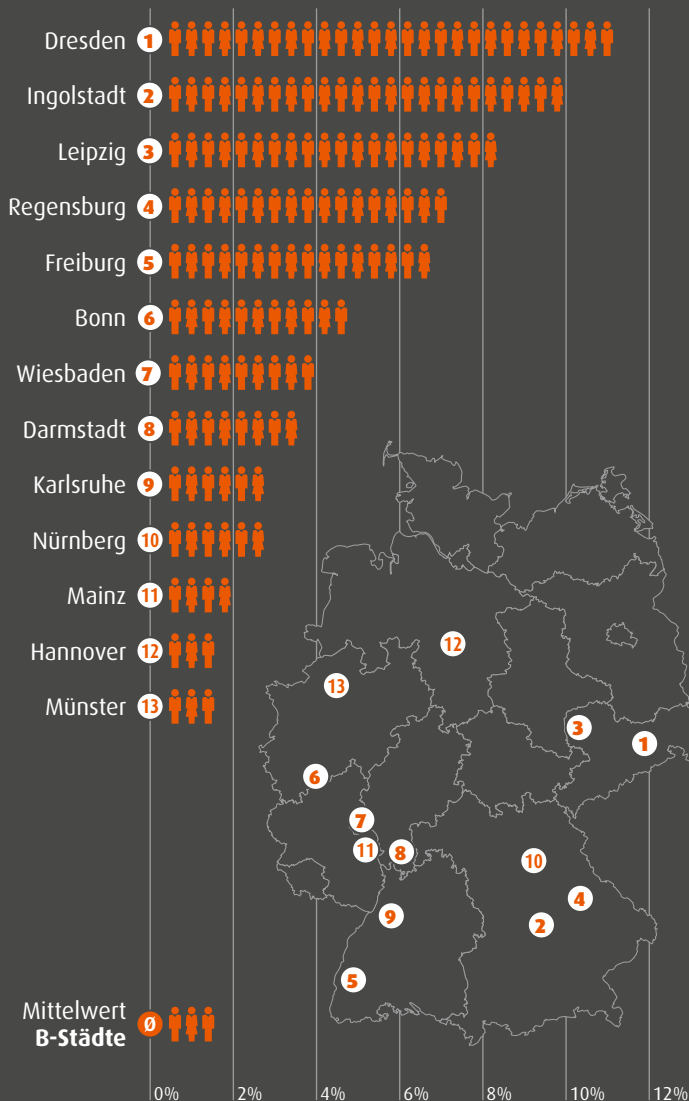
Ingrid Matthäus-Mayer, Deutscher Verband

Investment & Entwicklung

B-Standorte für Gewerbeimmobilien

Die Immobilien-Experten des IW Köln erwarten, dass die Attraktivität der meisten B-Standorte weiterhin hoch sein wird. Denn nach aktuellen Prognosen wird die Einwohnerzahl dort bis 2030 entgegen dem allgemeinen Trend um 1,6 Prozent zulegen. Besonders starke Zuwächse sind für Dresden, Ingolstadt und Leipzig zu erwarten. Für die Studie wurden Daten für 20 Städte ausgewertet.

Prognose der Zunahme der Einwohnerzahlen der B-Städte zwischen 2012 und 2030



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft Köln

UNTERNEHMEN

Deutsche Annington plant Gagfah-Übernahme

Die Deutsche Annington will die Gagfah kaufen. Falls die Übernahme gelingt, würde hierzulande der zurzeit größte Immobilienkonzern mit insgesamt 350.000 Wohnungen entstehen. Das Angebot soll noch vor Weihnachten ausgesprochen werden und bis zum 21. Januar 2015 laufen. Im Management sollen sowohl Thomas Zinnöcker, Gagfah-Chef, als auch sein Finanzvorstand Gerald Klinck sitzen. Rolf Buch, der Chef der Deutschen Annington, soll das neue Unternehmen leiten.



So soll die Neue Mitte Altona einmal aussehen.

HAMBURG

1600 Wohnungen in Altona

Im Hamburger Stadtteil Altona wird ein neues Wohnquartier gebaut. Wie das „Hamburger Abendblatt“ berichtet, ist es das zweitgrößte Bauprojekt der Hansestadt nach der Hafencity. Bis zum Frühsommer 2015 werden noch Wettbewerbe für die geplanten rund 1.600 Wohnungen abgeschlossen. Auf dem Gelände eines ehemaligen Güterbahnhofs und alten Brauereiflächen sollen in einem ersten Bauabschnitt die Wohnungen sowie Flächen für Gewerbetreibende und Einzelhändler entstehen. In einem zweiten Bauabschnitt werden weitere rund 3.500 Wohnungen hinzukommen. Dazu muss aber die Deutsche Bahn erst noch den Fernbahnhof Altona verlagern. Der neue Bahnhof soll 2023 in Betrieb gehen.

UNION INVESTMENT KAUF UND VERKAUF

Der institutionelle Publikumsfonds „Uninstitutional German Real Estate“ von Union Investment hat das Bürogebäude „Charlottenstraße 14+15“ am Checkpoint Charlie in Berlin gekauft. Verkäufer ist eine US-amerikanische Investmentgesellschaft. Das zurzeit vollständig an eine große Versicherungsgruppe vermietete neungeschossige Gebäudeensemble mit einer Gesamtfläche von rund 7.000 Quadratmetern befindet sich in zentraler Lage im so genannten „Charlotten-Carree“. **Außerdem hat der Fondsanbieter zwei Gewerbeparks in Frankfurt und in Langen für den „Unimmo: Deutschland“ an die Immobiliengesellschaft Beos veräußert.**

Köpfe



Bernhard Berg



Ute Jürgensen

Bernhard Berg (55) ist zum Geschäftsführer der Hannover Leasing Investment GmbH bestellt worden.

In dieser Funktion wird er die Aktivitäten im Bereich der Sachwertbeteiligungen für institutionelle Investoren verantworten. Die Hannover Leasing Investment GmbH ist eine 100-prozentige Tochter der Hannover Leasing und besitzt seit März 2014 die Erlaubnis für die Tätigkeit als Kapitalverwaltungsgesellschaft. Berg war vor seinem Wechsel zur Hannover Leasing Investment GmbH seit 2010 Sprecher der Geschäftsführung der IVG Institutional Funds GmbH, die sich auf das Geschäft mit Offenen Immobilienspezialfonds fokussierte. Zuvor war er mehrere Jahre in immobilienwirtschaftlichen Führungspositionen bei der Generali Deutschland Immobilien GmbH, bei der Areal Bank, bei der R+V Versicherungsgruppe sowie bei den Provinzial Versicherungsanstalten tätig.

Ute Jürgensen hat mit Wirkung zum 1. November die Leitung des Bereichs Investment bei Hamburg Trust übernommen. Sie ist seit Ende 2012 beim Unternehmen. Jürgensen folgt auf Lutz Wiemer, der das Unternehmen verlassen hat. Ute Jürgensen war zuvor viele Jahre für die ECE-Gruppe tätig, unter anderem als Asset Managerin Shopping Center und zuletzt als Head of Transaction Management mit dem Schwerpunkten Logistik, Büro und Wohnen.

BERLIN-KÖPENICK

Buwog plant 650 Wohnungen

Die Wohnungsgesellschaft Buwog hat als Bauherrin das Wohnprojekt „52° Nord“ in Berlin-Köpenick vorgestellt. Auf rund 100.000 Quadratmetern entstehen bis zum Jahr 2022 in zehn Bauabschnitten 650 Eigentumswohnungen und Reihenhäuser. Die Fertigstellung des ersten Bauabschnitts ist für April 2017 geplant. Die Wohnungen werden sowohl Selbstnutzern als auch Kapitalanlegern zum Kauf angeboten, sodass zumindest ein Teil der Wohnungen perspektivisch auch den zunehmend angespannten Köpenicker Mietwohnungsmarkt entlasten wird.

RECHTSPRECHUNG FÜR INVESTOREN

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Dr. Philipp Pröbsting,
Düsseldorf

BRANDSCHUTZKLAPPEN

Arglistiges Verschweigen eines Baumangels durch fehlerhafte Abrechnung

OLG Jena, Urteil vom 12.02.2014, 7 U 458/13 (rechtskräftig)

Die Beklagte hatte Brandschutzklappen einzubauen. Am 14. Dezember 1998 kam es zur Abnahme der 15 Klappen. Die Beklagte wies in der Schlussrechnung 25 Exemplare aus. Sie gab an, sie habe sich bei der Erstellung der Schlussrechnung am eigenen Leistungsverzeichnis orientiert, nicht jedoch am späteren Aufmaß, aus dem die tatsächliche Anzahl hervorging. 2010 stellte ein Gutachter die tatsächliche Anzahl Brandschutzklappen fest. 2011 – zwölfmonatig Jahre nach der Abnahme – erhob die Klägerin Klage auf Ersatz der Instandsetzungskosten – mit Erfolg. Das OLG stellt klar, dass das Gewerk der Beklagten mangelhaft war, weil zu wenige Brandschutzklappen verbaut waren, ferner, dass die Ansprüche der Klägerin – trotz Abnahme im Jahr 1998 – nicht verjährt waren. Die Beklagte habe die Klägerin arglistig getäuscht (§ 634a Abs. 3 BGB), sodass die Verjährungsfrist erst mit Kenntnis der Klägerin hiervon zu laufen begonnen habe.

PRAXISRELEVANZ: Auch lange nach dem vermeintlichen Ablauf der Verjährungsfrist können Haftungsansprüche noch „durchschlagen“. Die Hürden für die Annahme des arglistigen Verschweigens eines Mangels sind niedrig. Neu ist, dass das OLG in seinem Urteil für die Annahme der Arglist bei der Abrechnung der Beklagten ansetzte. Die fehlerhafte Abrechnung der Beklagten sei arglistig gewesen. Hieraus folge, dass sie auch den Baumangel selbst arglistig verschwiegen habe.

Das Urteil ist rechtskräftig. Es wird die Erhebung des Arglisteinwands zukünftig deutlich erleichtern. Ausführenden Unternehmen ist daher zu Vorsicht zu raten: Frühe Einbeziehung des Bauherrn in auftretende Probleme ist neben einer beweisfesten Dokumentation das stärkste Mittel gegen den Arglistvorwurf. Für Bauherren bedeutet das Urteil, dass auch nach dem vermeintlichen Ablauf der Verjährungsfrist genau zu prüfen ist, ob nicht noch Ansprüche mit Verweis auf die Arglist geltend gemacht werden können.

Die Center der Zukunft

Die ECE ist Europas größter Shoppingcenter-Betreiber. Auch in Deutschland sind die Hanseaten der Konkurrenz davongeeilt, hierzulande managen sie fast 100 Shoppingcenter. 2015 feiert die ECE ihr 50-jähriges Firmenbestehen. Die Zukunftsperspektiven von Shoppingcentern erläutert **Joanna Fisher**, Mitglied der ECE-Geschäftsführung.

Frau Fisher, das Weihnachtsgeschäft ist für viele Einzelhändler die umsatzstärkste Zeit des Jahres. In Shoppingcentern dürfte das nicht anders sein? Für die meisten Mieter in Shoppingcentern trifft das zu. Wir haben besondere Serviceangebote getestet, um den Kauf von Weihnachtsgeschenken zum Erlebnis zu machen und Kunden zu inspirieren. Viele fragen sich jedes Jahr: Was soll ich bloß schenken? Deswegen haben wir zum Beispiel in 18 Centern Scouts durch alle Geschäfte geschickt, damit sie Geschenkideen suchen. Geschulte Geschenkberater können nun Besuchern bei der Suche nach passenden Geschenken helfen.

Wer entscheidet, welche Events in einem Shoppingcenter stattfinden? Die Centermanager planen frühzeitig die vielen Höhepunkte eines Jahres. Lokale Aktionen gehören dazu genauso wie hochprofessionelle Events, die sich ein Center nur leisten kann, da wir durch unsere Größe erhebliche Synergieeffekte realisieren können. Ein typisches Beispiel hierfür ist das Street Art Festival, welches dieses Jahr in der Hamburger Meile gestartet wurde.

Shoppingcenter ringen nicht nur in der Vorweihnachtszeit um die Aufmerksamkeit der Kunden. Wie lässt sich die gewinnen? Shoppingcenter müssen Marktplatzcharakter haben. Sie sollten der Mittelpunkt ihrer näheren Region sein. Je besser das gelingt, desto höher ist ihre Attraktivität. Vor 50 Jahren, als die ersten Shoppingcenter in Deutschland eröffnet wurden, standen Bedarfskäufe im Mittelpunkt. Heute muss Shoppen Spaß machen. Das Entertainment ist längst unverzichtbarer Bestandteil jedes erfolgreichen Shoppingcenter-Konzepts.

Ein Shoppingcenter sollte eine zentrale, dominante Lage haben. Die sind jedoch

nicht in unbegrenzter Menge verfügbar. Welche Konsequenzen ergeben sich daraus? Wir haben 2014 vier Center eröffnet, für 2015 sind acht Neueröffnungen geplant. Das zeigt, es gibt nach wie vor Chancen im Markt. Viel bedeutsamer als Neuentwicklungen sind Refurbishments, um bestehende Center fit für die Zukunft zu machen. Dabei kann das Investitionsvolumen durchaus so groß sein wie bei einem kompletten Neubau. So wird das Marstall-Center in Ludwigsburg im nächsten Jahr nach einem Umbau – Kosten: 90 Millionen Euro – wieder eröffnet.

Solche Projekte kann die ECE kaum alleine durchführen. Wer ist als Kooperationspartner mit von der Partie? Die ECE gehört der Familie Otto und ist so aufgestellt, dass wir auch große Projekte allein realisieren können. Wir nehmen aber bei zahlreichen Projekten dennoch Partner mit an Bord. Das können institutionelle Investoren wie Versorgungswerke ebenso sein wie Immobilien-Aktiengesellschaften, vermögende Privatpersonen oder Fonds.

Wie werden solche Kooperationen überhaupt eingefädelt? Man kennt sich in der Branche und weiß, was zur Investitionsstrategie der einzelnen Akteure passen würde. In der Regel interessieren sich mehrere Partner für ein Projekt, die dann die Details akribisch prüfen und mit uns über die Konditionen verhandeln.

Die ECE (Assets under Management 2014: 27 Milliarden Euro) ist der größte Betreiber von Shoppingcentern in Europa. Was können Sie besser als Ihre Konkurrenz? Als familiengeführtes Unternehmen können wir sehr langfristig und partnerschaftlich denken und arbeiten. Nationale und internationale Investoren schätzen Kooperationen mit uns. Besonders wichtig ist ferner, dass wir

„Vor 50 Jahren standen in den Shoppingcentern Bedarfskäufe im Mittelpunkt. Heute muss Shoppen Spaß machen.“



ZUR PERSON Joanna Fisher ist Managing Director Center Management bei der ECE und in dieser Funktion für das Bestandsgeschäft des Unternehmens verantwortlich.

alle Leistungen von der Projektentwicklung über die Architektur, den Bau und die Vermietung aus einer Hand anbieten. Selbst das Facility Management erledigen fast immer unsere eigenen Mitarbeiter. Das sichert Qualität und gewährleistet, dass wir neue Herausforderungen aus unterschiedlichen Blickwinkeln angehen können. Aus unserer Größe ergeben sich zudem Synergieeffekte, beispielsweise beim Vorantreiben von Innovationen, wie wir sie in unseren Future Labs erproben, etwa Center-Apps oder das RFID-Parken, wodurch für Stammkunden das Parken vereinfacht wird. Ferner sind unser Image und unsere internationale Aufstellung bei der Suche nach neuen, attraktiven Einzelhändlern von Vorteil.

Können Sie konkretisieren, worauf es dabei ankommt? Die Lebenszyklen im Handel haben sich deutlich verkürzt. Wir müssen daher ständig im Blick haben, welche Konzepte gerade in Mode kommen und welche an Attraktivität verloren haben, um unsere Leerstandsquote niedrig zu halten. In Deutschland liegt sie im Durchschnitt unter einem Prozent. Haben Mieter Probleme, gehen wir frühzeitig auf sie zu. Wir analysieren mit ihnen die Verkaufsumsätze, manchmal sogar die Kalkulation und überlegen, wie die Situation verbessert werden kann.

Der Online-Handel floriert. Welche Folgen hat dieser Boom für die Zukunft der Shoppingcenter? Shoppingcenter müssen ihre Stärken kennen und vielleicht noch konsequenter in die Waagschale werfen. Convenience und Erlebnischarakter des Shoppens werden noch stärker in den Vordergrund rücken. Online- und Shoppingcenter-Welt sind jedoch keine Gegensätze: Waren online zu bestellen und im Store abzuholen, in den sozialen Netzwerken zu kommunizieren sind längst Bestandteil unserer Marketingstrategie.

Wodurch unterscheidet sich ein Shoppingcenter in Deutschland von einem in Italien oder anderswo in Europa? Deutschland hat es verstanden, seine Städte durch klare Regelungen im Baurecht zu schützen. Die meisten Shoppingcenter liegen hier in der Innenstadt, nicht weit weg von Fußgängerzonen, während sie im Ausland viel häufiger auf der grünen Wiese zu finden sind. Auch im Branchen-Mix gibt es Unterschiede. So sind in Istanbul Shoppingcenter ohne großen Entertainmentbereich samt Kino und Foodcourt undenkbar. Und die Verkaufsfläche ist deutlich größer: Sie beträgt bei vielen Centern um die 100.000 Quadratmeter.

Bislang ist die ECE, was die Wachstumsregionen betrifft, nur in der Türkei und

in Katar präsent. Können Sie sich auch Engagements in anderen Ländern wie Marokko oder Tunesien vorstellen? Wir denken darüber nach, aber konkrete Pläne gibt es noch nicht. Zunächst wollen wir vor allem die Präsenz in europäischen Kernmärkten – wie Italien und Spanien – stärken. Dort shoppen die Menschen ebenso gern wie in Deutschland. Daher sehen wir, trotz der aktuell nicht gerade rosigen wirtschaftlichen Situation, Potenzial. Zumal regional die Verhältnisse recht unterschiedlich sind. So steht Oberitalien wirtschaftlich besser da als manche deutsche Region, Barcelona braucht sich vor München nicht zu verstecken.

Was wird sich hinsichtlich der Aktivitäten der ECE in den kommenden zehn Jahren ändern? Deutschland wird unser wichtigster Kernmarkt bleiben. Das Auslandsgeschäft wird sich jedoch dynamischer entwickeln. Aktuell liegen von insgesamt rund 160 Shoppingcentern, die wir betreiben, rund 100 in Deutschland. Vielleicht wird das Verhältnis 2025 dann 50 zu 50 sein. Eine konkrete Zielmarke haben wir uns aber nicht gesetzt.

Die ECE entwickelt nicht nur Shoppingcenter, sondern auch Büro-, Logistik- und Hotelimmobilien. Wollen Sie diese Aktivitäten zukünftig weiter ausweiten? Das Geschäft mit anderen Gewerbeimmobilien ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Es ist aber nicht nur ein weiteres Standbein, sondern eine wichtige Abrundung unserer Kernkompetenz. Schließlich entwickeln und betreiben wir rund um ein Shoppingcenter immer öfter gemischt genutzte Immobilien und Quartiere, für die wir entsprechende Experten im Haus benötigen. Das ist auch im Wettbewerb ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. «

Norbert Jumpertz, Staig

Mini-Baumärkte in City-Lagen

Seit gut zwei Jahrzehnten zeigt der Einzelhandel in Deutschland kein reales Wachstum. Um auf dem Markt Umsatzsteigerung zu erzielen, muss das individuelle Wachstum fokussiert werden. Daraus ergibt sich für den Handel der Bedarf, neue Konzepte, neue Vertriebsformen und neue Standorte zu entwickeln.

Die aktuelle Situation im Einzelhandel bedeutet für Investoren, dass sie sich in Zukunft nicht nur sorgfältig in Standortanalysen einarbeiten müssen. Vielmehr müssen sie auch die Konzepte der Betreiber prüfen, vor allem hinsichtlich deren Fähigkeit, auf die dynamische Entwicklung im Handel zu reagieren.

Stärkster Motor für diese Entwicklungen ist die Technologie. Sie beeinflusst zum wesentlichen Teil das Verbraucherverhalten und Handelsmanagement. Verbraucher benutzen immer häufiger mobile Apps oder das Internet, um einzukaufen. Electronic- und Mobile-Commerce sind jedoch nicht ausschließlich als Rivalen zum stationären Handel zu verstehen, sie müssen aber im Rahmen eines Multi-Channel-Ansatzes beachtet werden. Die zunehmende Verschmelzung und Überlagerung beider Kanäle macht eine strikte Trennung zwischen Online und Offline nicht mehr möglich. Viele stati-

onäre Einzelhändler bieten aktuell ihre Produkte im Internet an. Auf der anderen Seite forcieren immer mehr Händler, die ursprünglich rein im E-Commerce- oder Versandhandels-Bereich tätig waren, den Sprung in den stationären Handel.

DIE DIGITALISIERUNG DES HANDELS Ob Smartphone, Tablet-PC, Laptop oder stationäres Ladengeschäft: Die Kunden nutzen verschiedene Zugangswege, um Produkte zu erwerben, und der Wettbewerb vollzieht sich auf allen Kanälen. Deswegen ist es für den stationären Handel wichtig, seine Aktivität auf all jene Kanäle auszuweiten. Eine sinnvolle, produktive Integration der Medien stellt die aktuelle Herausforderung im Einzelhandel dar, vor allem den richtigen Anteil der Online- und Offline-Aktivitäten rund um die Uhr festzulegen. Die meisten Konzepte befinden sich noch in der Testphase. Ein Beispiel für einen Multi-Channel-Ansatz

Abbildung links:
Shoppingcenter werden trotz E-Commerce auch in Zukunft gut laufen, prognostizieren Experten – weshalb es weiterhin Projektentwicklungen gibt. Neue Standorte und Konzepte sind gefragt. Im Zentrum von Aachen baut ECE derzeit das „Aquis Plaza“. Das 290-Millionen-Euro-Projekt soll spätestens im Frühjahr 2016 fertig sein.

Abbildung rechts:
Im Frühjahr 2015 soll in Kaiserslautern das Einkaufszentrum „K-in-Lautern“ eröffnet werden, mit 100 Geschäften und 21.000 Quadratmetern Verkaufsfläche mitten in der Innenstadt, direkt neben dem ehemaligen Karstadt-Haus.



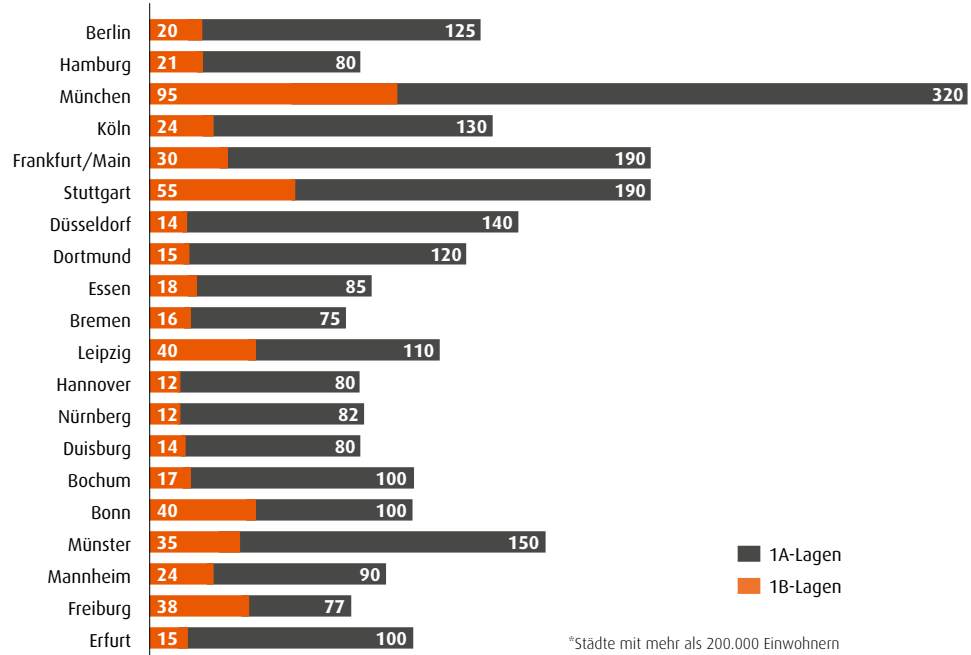
SUMMARY » Stärkster Motor für die Entwicklungen im Einzelhandel ist die Technologie. **» Handelsunternehmen** entwickeln sich zunehmend zu Technologieunternehmen mit neuen Geschäftsmodellen und Marketingstrategien. **» Eine Herausforderung für Fachmarktbetreiber** wird die Verlinkung ihrer Online- und Offline-Aktivitäten sein. In diesem Zuge kann man sich in Zukunft auch neue Standortkonzepte der bisher rein großflächigen Bau- und Gartencenter vorstellen, etwa in Form von Mini-Baumärkten in City-Lagen.

ist der Pop-up-Store von Ebay in Berlin-Mitte. Eine Auswahl der Produkte, die auf Ebay angeboten werden, wird im Ladengeschäft präsentiert. Über QR-Codes neben den Produkten können die Artikel im Laden mit dem Smartphone mobil gekauft werden.

Der Multi-Channel-Ansatz verändert das Informationsverhalten der Kunden und bringt neue Erwartungen im Bereich Beratung, Verkauf und Service hervor. Handelsunternehmen entwickeln sich zunehmend zu Technologieunternehmen mit neuen Geschäftsmodellen und Marketingstrategien. Der Trend geht zur Digitalisierung der Verkaufsfläche. Gänzlich neue – digital unterstützte – Services werden entwickelt: Mobiles Bezahlen, mobile Kundenkarten, Home Delivery sind nur einige solcher Beispiele. Manche Unternehmen setzen außerdem auf „Augmented Reality“, eine computergestützte Erweiterung der Realitätswahrnehmung. **»**

Quelle IVD-Gewerbe-Preisspiegel 2013/2014

Einzelhandelsmieten in 1A- und 1B-Lagen der Großstädte 2013
 Monatliche Nettokaltmieten von Ladenflächen (>100 m²) in Euro/m²



Fotos: ECE



Nach zwei Jahren Bauzeit hat das Einkaufszentrum Milaneo kürzlich in Stuttgart Eröffnung gefeiert. Es ist mit rund 200 Geschäften eines der größten Shoppingcenter in der baden-württembergischen Landeshauptstadt. Das Einkaufszentrum hat 43.000 Quadratmeter Verkaufsfläche.

EINZELHANDELSMIETEN

Laut IVD-Gewerbe-Preis-Spiegel 2014/2015 verzeichneten Metropolen und größere Städte bei den Einzelhandelsmieten Steigerungen um bis zu vier Prozent, in Kleinstädten unter 30.000 Einwohnern gingen die Mieten indes um 0,44 Prozent zurück. Die höchsten Einzelhandelsmieten werden nach wie vor mit großem Abstand in München gezahlt. Mit 320 Euro pro Quadratmeter liegt die Schwerpunktmiete 130 Euro vor dem zweitplatzierten Frankfurt am Main mit 190 Euro pro Quadratmeter. An dritter Stelle folgt bereits Münster mit 160 Euro pro Quadratmeter noch vor den Rhein-Metropolen Düsseldorf und Köln mit 140 Euro beziehungsweise 130 Euro pro Quadratmeter. Zwischen den Ladenmieten in 1A- und 1B-Lagen der deutschen Großstädte zeigen sich deutliche Unterschiede. Grund für die Schere zwischen den beiden Preisniveaus sind die Ladenmieten für Flächen in den Top-1A-Lagen, die die Anbieter von Luxusmarken aus dem In- und Ausland zu zahlen bereit sind.

Die technologischen Entwicklungen wirken sich auf jedes Einzelhandels-Segment unterschiedlich aus. So werden die größten Umsatzverschiebungen in den E-Commerce im Non-Food-Bereich prognostiziert. Doch auch hier sollte man differenzieren, denn es gibt in diesem Bereich weiterhin stationäre Handelsformate, die sich gut entwickeln.

MINI-BAUMÄRKTE IN DER CITY Obwohl beispielsweise die Marktanteile bei Tierbedarf online sehr stark steigen, gibt es Anbieter, die mit großflächigen stationären Zoofachmärkten eine einzigartige Erlebniswelt mit Serviceeinrichtungen bis hin zur Tiermedizin bieten. Die Differenzierung über Auswahl und Erlebnis ist eine Reaktion im stationären Fachmarkt-bereich. In Zukunft kann man sich auch neue Standortkonzepte der bisher rein großflächigen Bau- und Gartencenter vorstellen, etwa in Form von Mini-Baumärkten in City-Lagen.

Auch Shoppingcenter werden weiterhin gut laufen, machen aber angesichts der aktuellen Trends einiges durch. Dem Showrooming kommt im Shoppingcenter verstärkt eine Schlüsselrolle zu. Schon jetzt geht rund einem Drittel der Online-Käufe ein Besuch in einem stationären Laden voraus. Händler aus dem E-Commerce machen sich das Touch- und Feel-Erlebnis zunutze und präsentieren in einem Ladengeschäft eine Auswahl ihrer Produkte, die dann mit Hilfe eines QR-Codes via Smartphone gekauft werden können. Käufergruppen, die dem E-Commerce kritisch

gegenüberstehen, können auf diese Weise erreicht werden. In die genau entgegengesetzte Richtung geht das Konzept des ursprünglich reinen Online-Händlers Cyperport: Er lässt seinen Kunden die Möglichkeit offen, online bestellte Ware in einer der derzeit 14 Filialen abzuholen.

SUPERMÄRKTE BLEIBEN ZUKUNFTSFÄHIG

Die Zuwächse im Online-Handel mit Lebensmitteln sind hoch, allerdings auf niedrigem Niveau. Es sprechen viele Gründe dafür, dass die Marktanteile niedriger als beispielsweise in Großbritannien bleiben und in Deutschland das Filialnetz engmaschig bleibt. Viele Verbraucher wünschen sich Lebensmittel, die frisch, regional und nachhaltig sind. Die Lebensmittelhändler bieten außer den beschränkten Öffnungszeiten wenig Schwächen, die vom Online-Handel zum kurzfristigen Erfolg genutzt werden könnten. So gibt es geringe Preisanreize, Lebensmittel im Internet zu kaufen, da der Preisdruck bei Lebensmitteln hoch ist und Margen für die Betreiber gering sind. Deswegen wird der E-Commerce mit Lebensmitteln auch in Zukunft ein Nischenprodukt bleiben. Jedoch entwickeln immer mehr Supermärkte E-Commerce-kompatible Konzepte: Zum Beispiel mit Services wie Click & Collect, bei denen eine Online-Bestellung in eine Einzelhandelsfiliale geliefert wird. Für Investoren heißt das, dass es sich lohnt, weiterhin in Supermärkte zu investieren.

Nahezu alle Betreiber im Lebensmittelbereich passen derzeit ihre Flächenstrategien für städtische Räume an. Der Grund dafür ist die Reurbanisierung: Die Betreiber ziehen in die Städte, dahin, wo die Menschen wohnen. Neben Supermärkten zieht es auch großflächige Konzepte und Discounter verstärkt ins Stadtzentrum. Die neuen Einzelhandelskonzepte im Lebensmitteleinzelhandel zeichnen sich durch eine geringere Verkaufsflächengröße aus. «

Joachim Stumpf, Geschäftsführer der BBE Handelsberatung GmbH und IPH Handelsimmobilien GmbH

Immobilien & Steuern

Photovoltaikanlagen und Umsatzsteuer

Die Einspeisung von regenerativer Energie gegen eine Vergütung stellt eine unternehmerische Betätigung dar. Die Betreiber von Photovoltaikanlagen (PV-Anlagen) sind damit den Regelungen des Umsatzsteuergesetzes unterworfen.

Investoren von PV-Anlagen verzichten meist auf die Anwendung der Kleinunternehmerbesteuerung. Selbst dann, wenn die Grenzen der Kleinunternehmergemeinschaft – bei den Betreibern kleinerer PV-Anlagen – nicht überschritten sind. Die Regelungen des EEG haben dabei entscheidenden Einfluss auf die umsatzsteuerrechtliche Behandlung der Umsätze und den Vorsteuerabzug des Betreibers.

Während bis 31.12.2008 nur der tatsächlich eingespeiste Strom vergütet wurde und der vom Erzeuger dezentral verbrauchte Strom nicht durch das EEG begünstigt war, ergab sich durch die Veränderungen des EEG für die in der Zeit vom 01.01.2009 bis 31.03.2012 ans Netz angeschlossenen Anlagen auch eine Vergütung des dezentral (z.B. für private Zwecke) verbrauchten Stroms.

In diesem Modell wurde von einer vollständigen Lieferung des erzeugten Stroms an den Netzbetreiber und einem Rückkauf (Rücklieferung) des dezentral verbrauchten Stroms ausgegangen. Für die Anlagen, die seit dem 01.04.2012 an das

Netz gegangen sind, ergibt sich nunmehr wieder nur eine Vergütung des tatsächlich in das Netz eingespeisten Stroms.

Diese – sich aus den unterschiedlichen Förderbedingungen des EEG ergebenden – unterschiedlichen Vergütungsstrukturen wirken sich nicht nur auf die Besteuerung der Ausgangsumsätze des Betreibers der PV-Anlage aus, sondern haben auch einen unmittelbaren Einfluss auf die Vorsteuerabzugsberechtigung und auf Zuordnungsentscheidungen. Die Unterschiede lassen sich wie folgt darstellen:

› **Inbetriebnahme der PV-Anlage zwischen 01.01.2009 und 31.03.2012:** Da der gesamte erzeugte Strom als in das Netz eingespeist galt, war die PV-Anlage zwingend dem Unternehmen zuzuordnen – ein Zuordnungswahlrecht, ausgeübt durch bestimmte Dokumentationspflichten, ergab sich nicht. Da der dezentral verbrauchte Strom als vom Netzbetreiber an den Unternehmer (für dessen nichtunternehmerischen Bereich) geliefert galt, ergaben sich keine weiteren Rechtsfolgen.

› **Inbetriebnahme der PV-Anlage bis zum 31.12.2009 sowie ab dem 01.04.2012:** Nur die tatsächlich eingespeiste Energiemenge wird als Lieferung gegenüber dem Leistungsempfänger (im Regelfall der Netzbetreiber) steuerbar und steuerpflichtig ausgeführt. Soweit nicht der insgesamt erzeugte Strom in das Netz eingespeist wird, wird die PV-Anlage nicht ausschließlich für unternehmerische Umsätze verwendet.

Abhängig davon, ob der Unternehmer den nicht eingespeisten Strom für private Zwecke oder nichtwirtschaftliche Zwecke verwendet, ergibt sich bei Leistungsbezug ein Aufteilungsgebot für die PV-Anlage oder ein Zuordnungswahlrecht. Soweit die PV-Anlage berechtigterweise dem Unternehmen voll zugeordnet worden ist, muss der dezentral verbrauchte Strom als unentgeltliche Wertabgabe nach § 3 Abs. 1b Satz 1 Nr. 1 UStG besteuert werden. Weitere Informationen unter <http://bit.ly/1xJDrzi> «

StB Prof. Rolf-R. Radeisen, Berlin

NEUE PAUSCHALEN

Steuerliche Anerkennung von Umzugskosten

In einem aktuellen Schreiben hat das BMF neue Pauschalen festgelegt. Für Umzüge, die vor dem 28.02.2015 beendet werden, gilt jeweils Folgendes:

BMF, Schreiben v. 06.10.2014, IV C 5 - S 2353/08/10007

Der Höchstbetrag, der für die Anerkennung umzugsbedingter Unterrichtskosten für ein Kind nach § 9 Abs. 2 Bundesumzugskostengesetz (BUKG) maßgebend ist, beträgt bei Beendigung des Umzugs

- › ab 01.03.2014 **1.802 Euro**
- › ab 01.03.2015 **1.841 Euro**.

Der Pauschbetrag für sonstige Umzugsauslagen nach § 10 Abs. 1 BUKG beträgt:

- a) für Verheiratete, Lebenspartner und Gleichgestellte i. S. d. § 10 Abs. 2 BUKG bei Beendigung des Umzugs
 - › ab 01.03.2014 **1.429 Euro**
 - › ab 01.03.2015 **1.460 Euro**
- b) für Ledige, die die Voraussetzungen des § 10 Abs. 2 BUKG nicht erfüllen, bei Beendigung des Umzugs
 - › ab 01.03.2014 **715 Euro**
 - › ab 01.03.2015 **730 Euro**.

Ein lohnender Hype?

Der Markt für Pflegeimmobilien in Deutschland entwickelt sich positiv und könnte in den kommenden Jahren weiter an Fahrt aufnehmen. Das Investment verspricht gute Renditen. Allerdings gibt es auch noch ungelöste Probleme.

Bestehende Pflegeheime stoßen an ihre Grenzen, Neubauten sind lukrativ, aber oft schwierig zu realisieren.

Eine Studie von Patrizia prognostiziert einen wesentlichen Bedarfszuwachs stationärer Pflegeplätze bis 2030. Hochrechnungen ergeben, dass bis dahin fast ein Drittel der deutschen Bevölkerung über 65 Jahre alt sein wird. Etwa 3,4 Millionen Menschen werden Pflege in Anspruch nehmen müssen. Vor allem in deutschen Ballungszentren und bevölkerungsreichen Regionen nimmt die Zahl der Senioren zu. Aber auch in einigen ländlich geprägten Kreisen ist mit hohen Bedarfszuwachsen zu rechnen. Die Zahlen der aktuellen Auslastung und des künftigen Bedarfszuwachses sind Indikatoren dafür, wo Investments in Pflegeimmobilien besonders lohnenswert sind. Diese Regionen befinden sich vor allem in der nördlichen Hälfte Deutschlands, in Baden-Württemberg und in der Metropolregion München.

Gemäß den genannten Zahlen ist es nicht verwunderlich, dass das Interesse der Anleger an Pflegeimmobilien in Deutschland zunimmt. Die Nachfrage

inländischer und ausländischer Investoren ist hoch, die Preise steigen. Zumal die Asset-Klasse Pflegeimmobilie als stabiles Investment gilt, weil sie durch Mietverträge von 20 bis 25 Jahren Laufzeit gekennzeichnet ist. Zusätzlich werden Pflegeimmobilien vom Staat gefördert und refinanziert. Verfügt ein pflegebedürftiger Bewohner nicht über ausreichende finanzielle Mittel, garantiert der Sozialversicherungsträger die Deckung der Kosten.

Alles in allem entwickelt sich der Markt für Pflegeimmobilien in Deutschland recht positiv und könnte in den nächsten Jahren noch weiter an Fahrt aufnehmen. Ein hemmender Faktor sind allerdings noch nicht durchgängig etablierte Investitionsstandards und mangelnde Transparenz. Zudem erschweren bundesweit ungleiche Regulierungen den Markteintritt.

KOMPLIZIERTER MARKTEINTRITT Zurzeit gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Landesheimrechte mit baulichen Vorschriften. Zusätzlich wird darüber diskutiert, die Rolle der Kommunen künftig zu stärken, sodass der Abstimmungsbedarf weiter zunehmen könnte. Insgesamt ergibt sich daraus eine hohe Komplexität für alle Marktakteure – Investoren wie Betreiber.

Es wäre wünschenswert, dass die Politik zu einer einheitlichen Regulierung auf Bundesebene zurückkehrt und dadurch mehr Verlässlichkeit schafft. Bis dahin ist die intensive Beschäftigung mit den lokalen Gegebenheiten, Gesetzen und Regelungen unerlässlich. Investitionen in Pflegeimmobilien sind daher nicht in diversifizierten Portfolios geeignet, es sei denn, Anleger gehen den Weg über kompetente Partner.

Wie sich die Regulierungen seitens der Politik auf den Neubau von Pflegeheimen auswirken, wird am Beispiel von Nordrhein-Westfalen deutlich. Aufgrund hoher Auslastung bestehender Senioren-



SUMMARY » 3,4 Millionen Pflegebedürftige wird es in Deutschland bis 2030 geben, bestehende Seniorenheime kommen schon jetzt an ihre Grenzen. » **Bundesweit uneinheitliche Regelungen** erschweren jedoch den Markteintritt und hemmen Neubauprojekte. » **Interessant für Investoren** sind neben reinen Pflegeheimen auch Immobilien, die Pflege und Wohnen verzahnen. Sie werden an Bedeutung zunehmen.

heime und des prognostizierten hohen Mehrbedarfs eignet sich das Bundesland eigentlich als Investitionsziel. Jedoch herrscht seit Jahren Stillstand beim Neubau. Verschiedene politische Vorgaben führen dazu, dass Investitionen erschwert werden. Erst jüngst wurde ein Gesetz verabschiedet, das erhebliche Auswirkungen auf die Investition in Pflegeheime haben wird.

In vielen Fällen lohnt sich der Neubau eines Pflegeheims mehr als die Modernisierung eines bestehenden Gebäudes. Ältere Pflegeheime sind mit den aktuell geltenden Standards verglichen oft zu klein, zu alt oder weisen zu wenige Einzelzimmer auf.

VERZAHNUNG VON PFLEGE UND WOHNEN Neben Pflegeheimen gewinnen auch seniorengerechte Wohnimmobilien als Investitionsobjekte an Relevanz. Denn in Deutschland gilt schon seit einigen Jahren gewissermaßen der Grundsatz „ambulant vor stationär“. Ein Grund dafür ist der Fachkräftemangel in der Pflege, der sich bis 2030 weiter zuspitzen wird. Doch seniorengerechte Wohnungen sind schon jetzt Mangelware. Dies bietet für Investoren die Chance, außerhalb des klassischen Pflegeheimsektors zu investieren.

Auch die Schnittstelle zwischen seniorengerechtem Wohnen und Altenpflege wird in Zukunft noch interessanter werden. Die Verzahnung beider Segmente in nebeneinander liegenden Gebäuden gewinnt an Bedeutung. Einerseits entwickeln ambulante Pflegedienste mehr und mehr Wohn-Pflege-Modelle, andererseits setzen Betreiber stationärer Pflegeeinrichtungen verstärkt auf ambulante Pflegeangebote. In neuen Objekten sind Seniorenwohnungen innerhalb von Pflegeimmobilien oft schon integriert. Und eine Ausweitung dieser Angebote wird von Politik und Pflegeheimbetreibern zunehmend verfolgt. Aus diesem Grund spricht viel dafür, die derzeit typischen Pflegeimmobilienfondsprodukte mit Angeboten aus dem Wohnsegment zu erweitern. Wohnimmobilien erzielen zwar eine geringere Rendite als Betreiberimmobilien, jedoch sind integrierte Modelle altersgerechter Wohnformen für Betreiber erfolversprechend und damit auch aus Investorensicht sinnvoll.

Für Investoren sind Investitionen in Wohn-Pflege-Modelle vorerst jedoch nur als Beimischung interessant. Zum einen wegen der noch schwach erfüllten Investitionskriterien, zum anderen wegen des noch vergleichsweise geringen Produktangebots. Doch durch die Ausbreitung integrierter Wohn-Pflege-Modelle in Deutschland ergeben sich in den beiden Segmenten – Pflegeimmobilie und seniorengerechtes Wohnen – vielversprechende Investitionschancen. «



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

Frankfurt am Main
10. – 14. 3. 2015

Water + Energy Elements of Success.

Die ISH ist die Weltleitmesse für den Verbund aus Wasser und Energie. Nur hier finden Sie zukunftsweisende Technologien mit höchstem individuellem Nutzungskomfort. Besuchen Sie die führende Leistungsschau für nachhaltige Sanitärösungen, innovatives Baddesign sowie energieeffiziente Heizungs-, Klima-, Kälte- und Lüftungstechnik in Kombination mit erneuerbaren Energien.

www.ish.messefrankfurt.com



Die teuerste Tombola der Welt



Deutschland hat wunderschöne Innenstädte! Viele sind stolz auf ihre Baukultur! Veränderungen am Stadtkern werden immer sorgfältiger geplant und intensiver abgestimmt. Dabei ist ein tieferes Verständnis für die Stadt als gesellschaftliches Anliegen entstanden.

Die Oper in Hamburg ist kein Wettbewerb. Aber die Hafencity, der Potsdamer/Leipziger Platz in Berlin, die neue Altstadt in Frankfurt am Main, alles Wettbewerbe. Heute regieren politisch und architektonisch versierte Stadtbauräte. Sie sind die Supermen und Wonderwomen der Immobilienbranche. Über Wettbewerbe und Bebauungspläne mit städtebaulichen Verträgen sorgen sie dafür, dass kein Bauherr mehr machen kann, was nur er will.

Da Wettbewerbe von privaten Bauherren zumeist nicht gefordert werden können, geht der Deal wie folgt: Du, Bauherr, veranstaltest einen Wettbewerb, und dafür bekommst du von uns möglicherweise ein höheres Baurecht. Der Wettbewerb kostet ja nicht viel! Etwa ein Prozent der Bausumme. Die Architekten dürfen sich schon freuen, wenn sie auf den Listen der Stadtplanung stehen. Vielleicht werden sie ja für die nächste Tombola ausgewählt, die sie zwar selber bezahlen, nicht aber veranstalten.

Auch die Architektenkammern fordern Wettbewerbe. Die Gründe sind nachvollziehbar: Qualitätssicherung! Gerechteres Vergabesystem! Keine Mauseleien! Junge Büros beteiligen! Etc. Wettbewerbe sind sinnvoll. Sie führen zu Auswahlmöglichkeiten und damit gewissen Qualitätssteigerungen. Vor allem führen sie durch eine Machtverschiebung vom Bauherrn zur Stadt zurück

zu einer städtischen Kontrolle über das Baugeschehen. Aber für die Architekten sind sie oft ein wirtschaftlich gefährlicher Weg.

EINE BRANCHE BLUTET AUS! Bis zu 50 Prozent der Leistungen eines Architekturbüros werden nicht bezahlt. Manche nennen das Reise nach Jerusalem, andere Wettbewerb. Die Architektenberufsverbände betreiben eine Politik auf Kosten des eigenen Berufsstandes. Weltweit offene, unbezahlte Wettbewerbe zu fordern erscheint schon für Außenstehende praxisfern. Eine Politik allein für die vielen Mikro-Start-up-Büros führt in der Konsequenz zu einer Entprofessionalisierung des eigenen Berufsstandes.

Denn es sind die Architekten, die einen großen Teil ihrer Arbeitskraft, Lebensenergie und Finanzen mit unglaublichem Idealismus in diese Art von teurer Lotterie stecken. Durch diese Verfahren werden unsere urbanen Zentren tatsächlich besser. Aber das alles geschieht unter unsinnig hohem Einsatz der Architekten und zu einem gigantischen Preis! Das in Deutschland praktizierte Wettbewerbswesen ist ineffizient, nicht nachhaltig und brutal teuer für die Architekten. Statistische Gewinnaussichten eines hochqualifizierten Wettbewerbsbüros: 9 verlorene Wettbewerbe, ein 1. Preis, 13 verlorene Wettbewerbe, ein Auftrag!

ARCHITEKTEN KÖNNEN GUT VERLIEREN, KÖNNEN AUCH GUT UMSONST. Diese Haltung führt zur Selbstausschöpfung des Berufsstandes. Ein unglaublich hoher Aufwand mit hohen Gesamtkosten für die Architekten: Bei zehn teilnehmenden Architekten:

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 mit Helge Schmidt gemeinsam das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin.

Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

250.000 Euro. Der Bauherr (50.000 Euro) und die Stadt (5000 Euro) kommen günstiger zum Ziel. Die Last wird größer, denn die Anforderungen sind in den letzten Jahren enorm gestiegen. Der Aufwand für Erhalt und Entwicklung unserer Innenstädte kann nicht allein von Architekten getragen werden. Deutschland ist stolz auf seine Wettbewerbskultur. Doch die ist durch die Entwicklungen der letzten Jahre zu einer Ausbeutungskultur mutiert. Wie bei „Deutschland sucht den Superstar“, nur dass hier die Kandidaten die Sendung bezahlen.

Die Architekten haben sich durch das Wettbewerbswesen daran gewöhnt, dass ein großer Teil ihrer Leistung nicht bezahlt wird. Und wenn doch, dann mit Beträgen, die gerade für die Modellbauer reichen. Rein objektiv beste Lösungen gibt es in der Regel für eine Aufgabe nicht. Je nach Vorliebe des Baudezernenten schlägt das Pendel ziemlich unvorhersagbar für die Teilnehmer in die eine oder andere Richtung aus.

DIE VERFAHREN WERDEN KOMPLIZIERT ORGANISIERT Zunächst werden aufwändige, möglichst nichtssagende Ausschreibungen von Spezialisten erstellt. Aber die Beurteilungskriterien der Vorprüfung sind Schall und Rauch, wenn die Jury zusammenkommt. Zwischenpräsentationen, bei denen die Juroren zumeist nicht anwesend sind und die Rückfragen von anderen beantwortet werden, verwirren nur und sollten nicht allzu ernst genommen werden. Der Bauherr ist in der ungewohnten Situation einer Jurysitzung häufig den Profis taktisch und sprachlich unterlegen.

Die tatsächlichen Beurteilungskriterien werden während der Jurysitzung spontan erarbeitet. Die Juryarchitekten diskutieren zwar wortgewaltig, wollen es sich aber nur ungern mit den Mächtigen verderben und suchen gerne gemeinsame Lösungen mit dem Baudezernenten.

Macht wird ausgeübt durch Rollenzuschreibungen. Es geht zu wie in der Oper. Die Architekten werden zu Bittstellern, die in der Regel geköpft werden, aus Bauherren werden Ping, Pang und Pong, die bei Hofe zu Wohlstand und Baurecht gelangen, die Juroren freuen sich, dass sie überhaupt im Chor mitsingen dürfen, und die Baudezernenten entscheiden wie Prinzessin Turandot. Ziemlich anachronistisch, denn wir leben nicht mehr im Feudalismus. Deshalb möchte kaum einer heute bei der Ausübung von Macht als mächtig erkannt werden.

Darum gibt es Ausschreibungen, Vorprüfungen, Auswahlkommissionen für die Teilnehmer, Kolloquien, Kollegien, Zwischenpräsentationen, Endpräsentationen, Workshops, Schulterblicke, Baukommissionen und Jurys, um Macht unsichtbar werden zu lassen. Heraus kommt bei alledem viel zu oft rundherum abgestimmter Durchschnitt. Im Ergebnis geht es um die Vermeidung von Ausreißern nach oben und unten. Der Zeitaufwand für die Beteiligten pro Wettbewerb ist sehr unterschiedlich verteilt:

- Baudezernent: 1 Tag.
- Jury: zusammen 14 Tage.
- Bauherr: 1 Monat.
- Architekten: jeder drei Mann-Monate, zusammen bei zehn Teilnehmern 2 1/2 Jahre.

Eine gewaltige Leistung, die zu 90 Prozent gemacht wird, um aussortiert zu werden! Das ist eine völlig inakzeptable Situation!

WIE KÖNNTE ES BESSER LAUFEN? 1. Ganz oben auf der Liste: Die so genannten Wettbewerbe sollten nicht weiter als Akquisition der Architekten diskreditiert werden, sondern müssen als urheberrechtlich geschützte Gutachten für sich auskömmlich bezahlt werden. Bei der Bemessung der Honorare sollten auch keine Studentenstundensätze zugrunde gelegt werden, sondern die von korrekt bezahlten Architekten in professionellen Büros.

2. Weiter sollten die geforderten Leistungen kritisch überprüft und radikal eingeschränkt werden. Denn wer braucht zusätzlich Tiefgaragenlösungen, wenn es eigentlich um die Fassade geht?

3. Auch der Aufwand für die Vorprüfung sollte radikal reduziert werden. Sie produziert häufig genug scheinbar objektive Vergleichsfakten, die von den entscheidenden städtebaulich architektonischen Kriterien ablenken.

Mir geht es dabei um Fairness unter den Planungspartnern. Die Gewichte sind deutlich zu Ungunsten der Architekten verrutscht und belasten diese so stark, dass sie nur noch mit Mühe ihren eigenen Ansprüchen und den für die Gesellschaft so wichtigen Aufgaben gerecht werden können. Die Baudezernenten, Architektenkammern und Bauherrenvertreter müssen deshalb das Zusammenspiel der Planungspartner neu justieren. Denn ein System, das den Idealismus, das Wissen und die unbedingte Leistungsbereitschaft der ambitionierten Architekten nicht honoriert, kann nicht gerecht und nachhaltig erfolgreich sein. «

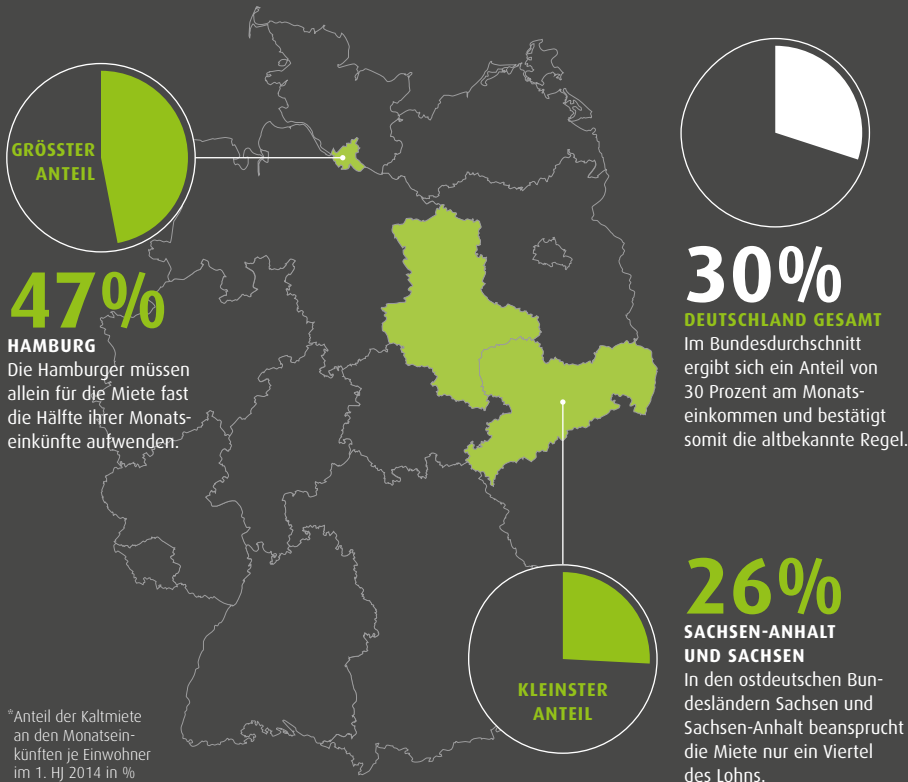
Wettbewerbe in ihrer bisherigen Form lassen die Architekten ausbluten. Die Partner müssen ihr Zusammenspiel neu justieren.

Vermarktung & Bewertung

Die Kaltmiete

In welchem Bundesland ist ihr Anteil an den Monateinkünften am höchsten/niedrigsten?*

Datenbasis für die Berechnung der durchschnittlichen Angebotspreise waren die im ersten Halbjahr 2014 inserierten Angebote auf immonet.de. Die Mietpreise sind Nettokaltmieten bei der Neuvermietung für unmöblierte Wohnungen in Deutschland mit 60-120 Quadratmetern.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Immonet GmbH, GfK

50

Prozent der Eigentümer sehen im Bestellerprinzip eine Lösung für das schlechte Maklerimage. So eine aktuelle Studie von Immonet.de. 57 Prozent glauben, dass die Makler durch das Bestellerprinzip besser in der Lage sind, die Interessen ihres Auftraggebers zu vertreten.

IMMOWELT.DE

Wohnungspreise gehen um bis zu 26 Prozent zurück

In zehn von 14 Großstädten sind die Preise für Eigentumswohnungen inflationsbereinigt nicht oder kaum gestiegen. Das zeigt eine 10-Jahres-Analyse des Immobilienportals immowelt.de. Ein besonders deutlicher Preisverfall fand in Essen statt.

Gefühlt kennen die Immobilienpreise in Deutschland nur eine Richtung: steil bergauf. Doch zwischen 2004 und 2014 sind die Angebotspreise in fast jeder zweiten Stadt gesunken. In einigen Großstädten gingen sie sogar um mehr als 20 Prozent in den Keller: Leipzig (minus 22 Prozent), Dortmund (minus 24 Prozent) und Essen (minus 26 Prozent).

UNGENUTZTER WOHNRAUM

In Brandenburgs Provinz bleiben viele Wohnungen leer

In den ländlichen Gegenden in Brandenburg stehen zahlreiche Wohnungen leer. Das geht aus einer Antwort des Infrastruktur-Ministeriums auf eine parlamentarische Anfrage hervor. Am höchsten ist der Leerstand im Osten des Bundeslandes.

In Forst und Guben (Spree-Neiße) waren zuletzt 15,4 beziehungsweise 14 Prozent der Mietwohnungen frei. Aber auch in Wittenberge (Prignitz, 14,7 Prozent) oder Lauchhammer (Oberspreewald-Lausitz, 11,6 Prozent) standen viele Wohnungen leer. Vorteil sind laut Ministerium äußerst niedrige Mietpreise in der märkischen Provinz von teils unter 4,50 Euro pro Quadratmeter. Das Land Brandenburg will den Mietanstieg in gefragten Gegenden stärker begrenzen, als es die Bundesregierung plant.

SAVILLS ERÖFFNET BÜROS IN STUTTGART

Der Immobiliendienstleister Savills eröffnet zum 01.01.2015 Büros in Stuttgart. Das fünfköpfige Team unter Leitung von Dr. Frank Urfer, Director Investment und verantwortlich für das Investmentgeschäft von Savills in München, soll das Transaktionsgeschäft mit gewerblichen Immobilien in Baden-Württemberg weiter ausbauen. Verkaufsmandate über 300 Millionen Euro für die Region Stuttgart sind nach Angaben des Unternehmens bereits gesichert. Die Expansion stellt einen weiteren Schritt der Wachstumsstrategie des Deutschlandgeschäfts in Deutschland dar.

BESTELLERPRINZIP

Auch Bundesregierung fordert Nachbesserungen

Neben dem Bundesrat hat nun auch die Bundesregierung gefordert, dass der Gesetzentwurf zum so genannten „Bestellerprinzip“ im Wohnraumvermittlungsgesetz nachgebessert wird.

Dies geht aus der Gegenäußerung der Bundesregierung zu der Stellungnahme des Bundesrates zum Mietrechtsnovellierungsgesetz hervor. „Die Bundesregierung hat erkannt, dass die vom Bundesrat skizzierten Praxisfälle nicht mit dem Koalitionsvertrag und vor allem nicht mit der Marktpraxis zusammenpassen“, sagt Jens-Ulrich Kießling, Präsident des Immobilienverbands IVD.

Ein Makler dürfe dem aktuellen Gesetzentwurf zufolge von einem Mieter nur dann eine Provision verlangen, wenn er ausschließlich für ihn auf die Suche nach einer Wohnung geht. Insbesondere in Großstädten hätten Makler allerdings viele Kunden mit ähnlichen Suchprofilen. Ein Provisionsanspruch bestünde in diesem Fall nicht. Im zweiten Fall sucht ein Makler eine Wohnung für einen Interessenten, der diese jedoch ablehnt. Der Makler kann diese Wohnung, die er in seinem Portfolio hat, nach dem bisher vorliegenden Entwurf nicht provisionspflichtig anbieten

– auch wenn sie perfekt zu den Anforderungen eines anderen Mieters passe, so der IVD-Präsident.

Der IVD begrüßt daher die Forderungen der Bundesregierung und des Bundesrats, den Gesetzentwurf dahingehend zu ändern, dass ein Makler in bestimmten Fällen einen neuen Auftrag vom Interessenten einholen kann. Der Rechtsausschuss des Bundestages und das Bundesjustizministerium seien nun gefordert, eine Lösung zu finden, die der Vertragsfreiheit Raum für wirtschaftliches Handeln lässt.

Neben dem Bundesrat hat nun auch die Bundesregierung gefordert, dass der Gesetzentwurf nachgebessert wird.



MAKLER-RECHT/BEWERTER-RECHT

Aktuelle Urteile

Seite 34, 35

Aufklärungspflicht des Maklers:

Er muss über laufendes Denkmalschutzverfahren informieren.

Verkehrswertgutachten auf dem

Prüfstein: OLG Schleswig hebt Sachverständigen-Haftung aus.

ANZEIGE

Gemeinsam erfolgreich für begeisterte Kunden. Dafür stehen deutschlandweit 14.400 Mitarbeiter in mehr als 300 Märkten und in der Kölner Zentrale. Als nachhaltiges Unternehmen sind uns unsere Mitarbeiter besonders wichtig: Wir fördern ihre Fähigkeiten und bilden sie konsequent weiter. toom Baumarkt gehört zur REWE Group, einem der bedeutendsten Handels- und Touristikkonzerne in Europa.

Für den zentralen Funktionsbereich Immobilien suchen wir aktuell Mitarbeiter (m/w)

Projektleiter Bautechnik

Die bautechnische Funktionalität unserer Filialen ist Ihr zentrales Thema. Als Profi beurteilen Sie die örtlichen Gegebenheiten und sorgen für eine schnelle Hilfe bei akuten Problemen oder organisieren langfristige Entwicklungsmaßnahmen ...

Projektleiter Expansion

Sie finden für unsere Neubaukonzepte Standorte und entwickeln diese in Verbindung mit Projektentwicklern und Investoren. Zur Optimierung unseres Immobilienportfolios verhandeln Sie mit unseren Vermietern ...

Analyst/Controller Immobilien

In dieser Stabsfunktion beraten Sie den Bereichsleiter Immobilien und den Leiter Expansion mittels Standort-, Markt- und Investitionsanalysen und reporten über einschlägige Kennzahlen ...

Wir bieten Ihnen interessante Positionen in einer offenen Unternehmenskultur und einem kollegialen Team, mit herausfordernden Aufgaben und Entwicklungschancen in einem großen Unternehmen mit zahlreichen Sozialleistungen.

Bewerben Sie sich jetzt unter Angabe Ihres frühestmöglichen Eintrittstermins und der Quellenangabe dieser Anzeige – **bevorzugt online** über den Bewerbungs-Button in der ausgeschriebenen Stelle auf unserer Homepage:

www.toom-baumarkt.de/karriere

toom Baumarkt GmbH
Personalbetreuung Herrn Bach
Humboldtstraße 140–144
51149 Köln

Den Gewerbemarkt durchleuchten

Während es bei Wohnimmobilien genaue Marktbeobachtungen gibt, sieht es im Gewerbebereich eher mau aus. Der neue Index GIMX soll das ändern.

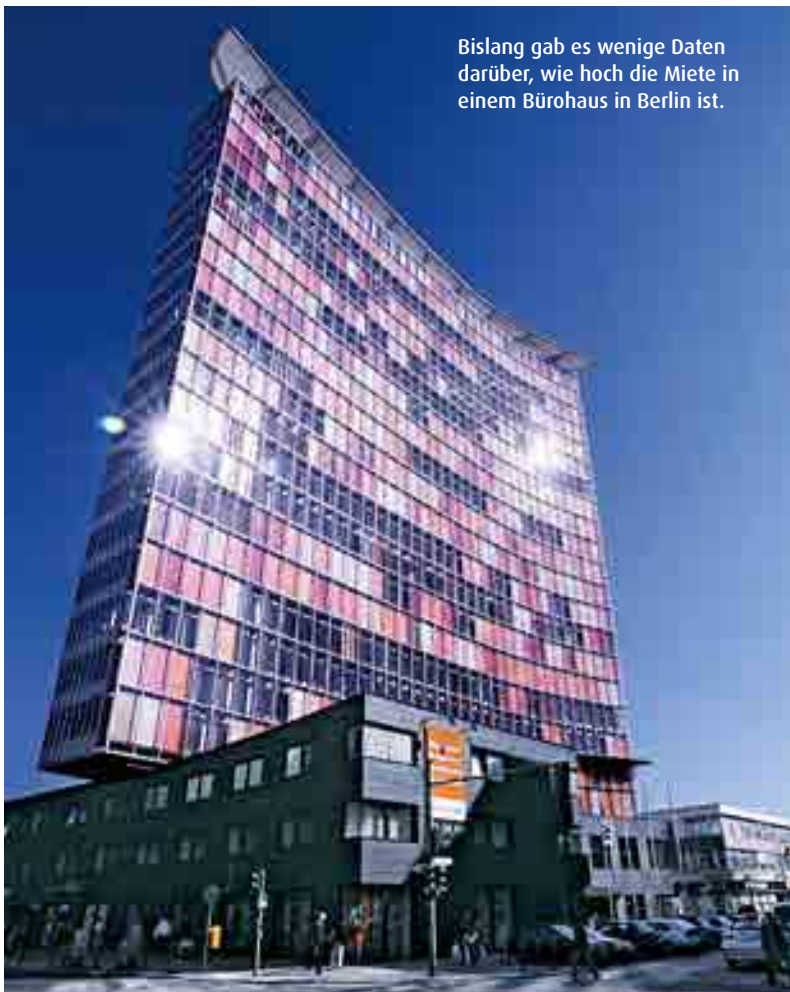
In München wohnt es sich besonders teuer, während in Dortmund die Mieten eher niedrig sind. Diese Bestandsaufnahme ist wenig überraschend, über die Mietentwicklung von Wohnimmobilien liegen viele verlässliche Informationen vor. Auch die mediale Aufmerksamkeit ist enorm hoch. Aber auch Gewerbeimmobilien weisen eine hohe Relevanz für die Wirtschaft auf. Sie sind eine wichtige Anlageklasse für Investoren, sie dienen als Kreditsicherheit und bestimmen über die Mieten als Teil der Kostenstruktur der Unternehmen auch die Güterpreise

mit. Die Beobachtung der Entwicklung der Mietpreise von Gewerbeimmobilien liefert somit wichtige Einblicke in das Marktgeschehen. Aber sobald es um Gewerbemieten geht, ist die Transparenz deutlich geringer. Dafür gibt es einen triftigen Grund: Es fehlt schlicht und einfach an verlässlichen Daten.

Diese Lücke möchte das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) schließen. Es hat im Auftrag von ImmobilienScout24 mit dem GIMX (Gewerbeimmobilienindex) einen Mietpreisindex für Gewerbeimmobilien entwickelt. Die Daten von ImmobilienScout24 erfassen auch kleinteilige Immobilien, die Indizes heben sich dadurch von existierenden Marktberichten ab, die meist nur große Flächen ab 200 Quadratmetern, die Spitzenmieten oder die Spitzenlagen beobachten.

ZWÖLF STÄDTE SIND ERFASST Die Mietpreisbeobachtung des GIMX umfasst die zwölf größten Städte in Deutschland. Dazu gehören die vier Millionenstädte Berlin, Hamburg, München und Köln, außerdem die A-Standorte Düsseldorf, Frankfurt am Main und Stuttgart. Hinzu kommen die größten der B-Standorte. Diese umfassen Dortmund, Essen und Bremen. Aus den neuen Bundesländern vervollständigen Leipzig und Dresden die Städteauswahl und sollen so ein abgerundetes Bild der Mietpreisbeobachtung der deutschen Großstädte ermöglichen.

In der Analyse für den Zeitraum 2008 bis 2013 stiegen die Indizes für Gewerbemieten in Hamburg am stärksten. So verteuerten sich die Mieten für Büroflächen um fast 24 Prozent, der Teilindex für Einzelhandelsflächen stieg sogar um annähernd 26 Prozent. Ursache dafür ist einerseits die überproportional steigende Beschäftigung in Büroberufen, andererseits profitiert der Hamburger Einzelhandel von der stetig wachsenden Bevölkerung. Die Hansestadt ist die zweitgrößte »



Bislang gab es wenige Daten darüber, wie hoch die Miete in einem Bürohaus in Berlin ist.

Revitalisierung und Expansion

Die Supermarktkette tegut... will mit einer Aufwertung der Bestandsmärkte, einem neuen Vertriebskonzept und einer Expansion auch außerhalb der bisherigen Kernmärkte ihren Marktanteil erweitern. **Alexander Wilhelm** zeigt die Entwicklungsstrategien auf.

tegut... fokussiert eine Expansion im Süden Deutschlands, was sind Ihre Ziele? Seitdem wir ein Teil der Genossenschaft Migros Zürich sind, haben wir eine deutlich höhere Schlagkraft und verstärken unsere Expansion. Gerade im Süden Deutschlands und in Ballungsgebieten können wir noch Potenzial heben. Als Vollsortimenter, der einen Umsatzanteil von 25 Prozent durch Bio-Produkte erwirtschaftet, schaffen wir es, den Kunden in den Ballungsräumen das zu bieten, was diese erwarten.

Liegt Ihr Fokus derzeit nur auf dem Süden Deutschlands? Nein, auch im bestehenden tegut...-Land gibt es für uns noch weiße Flecken. Gerade im Rhein-Main-Gebiet erfahren wir großen Zuspruch. Dies sieht man auch daran, dass wir uns in den letzten Monaten drei exzellente Standorte in Frankfurt sichern konnten. Die Investoren schätzen neben dem Angebot von guten Lebensmitteln auch unser neues Ladenkonzept.

Wie sehen die tegut...-Märkte mit dem neuen Ladenkonzept denn aus? Das neue Konzept orientiert sich noch stärker als bisher an den Themen Nachhaltigkeit, Regionalität, Qualität und Servicefreundlichkeit. Der erste Pilotmarkt entstand in der Wiesbadener City. Ab 2015 werden alle neuen und revitalisierten tegut...-Märkte mit dem neuen Ladenkonzept ausgestattet. Auch Nachhaltigkeit wird bei tegut... großgeschrieben. Daher finden die Kunden viele regionale Produkte und vor allem eine breite Auswahl an Bio-Produkten über das gesamte Sortiment. Unsere Märkte betreiben wir mit 100 Prozent Ökostrom und verwenden nachhaltige und schadstoffarme Baustoffe.

Seit 2013 gehört tegut... zur Genossenschaft Migros Zürich. Welche Veränderungen gehen damit einher? tegut... hat schon im ersten Jahr nach der Übernahme mit seinen rund 290 Märkten deutlich zum Einzelhandelsumsatz der Migros Zürich beigetragen. Migros möchte sich langfristig über tegut... im deutschen Einzelhandelsmarkt engagieren. Hierzu wurde die Expansionsabteilung personell aufgestockt. Wir prüfen jedes Standortangebot individuell und sind flexibel, was die Anpassung unserer Konzepte an die Bedürfnisse der Menschen vor Ort und der Investoren angeht. Durch die Einbindung in die kapitalstarke Migros Gruppe können wir zudem unseren Marktauftritt

zeitnah und umfassend an die Anforderungen des modernen, kundenorientierten Einzelhandels anpassen.

tegut... ist bei Kommunen ein gefragter Partner. Mit welchen Konzepten und Größenformaten ist das Unternehmen am Markt aktiv? Bereits seit 1982 macht sich tegut... Gedanken über schmackhafte und gesunde Lebensmittel und führt bis zu 30 Prozent Bioprodukte im Sortiment. Die langjährige Kompetenz, die Regionalität, das Nachhaltigkeitskonzept, die Flexibilität der Flächenformate, aber auch unser soziales Engagement werden von den Kommunen honoriert. Insgesamt konzentrieren wir uns auf drei Größen: den Lebensmittelfachmarkt mit mindestens 1.200 bis 2.500 Quadratmetern auf einer Ebene, das Nahversorgerformat im ländlichen Raum und das innerstädtische City-Format mit 350 bis 800 Quadratmetern und einige Kleinläden, die wir als Integrations- und Sozialprojekt verstehen, da hier die Anwohner, unterstützt von tegut... die Geschäftsführung selbst in die Hand nehmen und häufig mit Integrationsbetrieben zusammengearbeitet wird.



Alexander Wilhelm

ist seit 2013 Leiter Expansion/Bau/Immobilien und Mitglied der Geschäftsführung von tegut...

Kontakt:

www.tegut.com
expansion@tegut.com
Tel. 0661-104 600

„Die Einbindung in die kapitalstarke Migros-Gruppe erhöht unsere Schlagkraft. Wir setzen daher noch stärker auf Expansion.“

11%

Der Top-12-GIMX für Büro ist zwischen 2008 und 2013 um 11,0 Prozent gestiegen und somit stärker als der GIMX für Einzelhandel (plus 6,8 Prozent).

deutsche Großstadt, und ihre Bewohner haben das höchste Einkommen unter den sieben bedeutendsten Wirtschaftsstandorten in Deutschland.

Eine ähnlich hohe Kaufkraft haben die Münchner. Die bayerische Landeshauptstadt profitiert zudem von einer steigenden Nachfrage ausländischer Filialisten nach Einzelhandelsflächen. All das hat auch in München die Mieten für Einzelhandelsimmobilien nach oben getrieben (plus 15 Prozent). Grundsätzlich kann man sagen, dass die Gewerbemieten in den meisten Großstädten gestiegen sind – nur die Mieten für Einzelhandelsflächen in Essen, Leipzig und Dresden gaben nach. Auch die Büroflächen haben sich nicht flächendeckend rasant verteuert, in Frankfurt etwa sind sie nur geringfügig gestiegen. Diese Entwicklung lässt sich direkt auf die Finanzkrise zurückführen: So sanken die Mieten für Büroflächen zwischen 2008 und 2011 am Main um mehr als 13 Prozent.

Neben den Einzelindizes für die deutschen Großstädte wird für beide Segmente auch jeweils ein Top-12-Index berechnet. Diese geben einen aggregierten Einblick in die Entwicklung des Marktgeschehens in den betrachteten Großstädten, allerdings erlauben sie keine Rückschlüsse auf die

Mietentwicklung für ganz Deutschland. Der Top-12-GIMX für Büro ist zwischen 2008 und 2013 um 11,0 Prozent gestiegen und somit stärker als der GIMX für Einzelhandel (plus 6,8 Prozent). Hinter dieser Entwicklung steht ein stetiger Anstieg der Bürobeschäftigung in den letzten Jahren, der sich in einer steigenden Nachfrage nach Büroflächen und schließlich in steigenden Mieten äußert.

GRUNDLAGE SIND DIE ANGEBOTSMIETEN

Der GIMX wird mit Hilfe eines vom IW Köln entwickelten hedonischen Modells auf Grundlage der Angebotsmieten von Büro- und Einzelhandelsflächen, die über ImmobilienScout24 vermarktet werden, ermittelt. Der GIMX liefert zunächst auf Halbjahresbasis Indexwerte für den Zeitraum 2008 bis 2013. Die Indizes sollen zukünftig regelmäßig erscheinen und damit die bestehenden Indizes von ImmobilienScout24 erweitern.

Zur Beobachtung der Mieten und Preise von Immobilien haben sich hedonische Verfahren als methodischer Standard etabliert. Der wesentliche Vorteil hedonischer Ansätze ist, dass alle inserierten Immobilien einer Periode in die Marktbeobachtung eingehen, denn das Verfahren berücksichtigt die unterschiedliche Qualität der meist ausgesprochen heterogenen Immobilien. So umfasst die Datenbasis des GIMX sämtliche Immobilientypen der Segmente Büro und Einzelhandel. Über eine Geocodierung können alle Immobilien vollständig verortet und ihrer Lage entsprechend exakt zugeordnet werden.

DIE LAGE BLEIBT ENTSCHEIDEND So erwies sich bei der Analyse des IW Köln insbesondere die Lage als ein entscheidender Standortfaktor und ein Kriterium für die Miete einer Immobilie. Denn mit der Wahl eines bestimmten Standorts legt ein Einzelhändler in der Regel langfris-

tig die Erfolgchancen seines Geschäfts fest. Auch in der Geschäftswelt kommt es auf die Lage an, so sind beispielsweise die räumliche Nähe zu den Büros der Geschäftspartner und Face-to-Face-Kontakte für den Geschäftserfolg von besonderer Bedeutung.

Deshalb sind die besonders begehrten Lagen auch durch höhere Mieten gekennzeichnet als die Mieten in weniger gefragten Gebieten. Diese so genannten Central Business Districts entstammen der Grundidee des Stadtstrukturmodells des US-amerikanischen Ökonomen William Alonso. Neben der Distanz der einzelnen Inserate zum nächstgelegenen Central Business District fließt in die Berechnungen der Gewerbeimmobilienindizes auch die Erreichbarkeit ein. Diese wird operationalisiert durch die Entfernungen zu ausgewählten Merkmalen wie dem Hauptbahnhof, dem ÖPNV oder der Autobahn.

ImmobilienScout24 veröffentlicht bereits regelmäßig Informationen über die Miet- und Preisentwicklung von Wohnimmobilien. Diese Indizes laufen unter dem Namen IMX (Immobilienindex). Die IMX-Familie umfasst Miet- und Preisindizes für Wohnungen und Wohnhäuser. Der neue Gewerbeimmobilienindex (GIMX) erweitert dieses Angebot um die Mietentwicklung der Gewerbesegmente Büro und Einzelhandel.

Die Ergebnisse erhöhen die Transparenz des Marktes und bieten sowohl den Marktteilnehmern als auch den Akteuren der Wirtschaftspolitik ein zusätzliches Informations- und Steuerungsinstrument. Zukünftig werden die Indizes GIMX (Büro) und GIMX (Einzelhandel) halbjährlich über die „Transparenzoffensive Immobilienwirtschaft“ veröffentlicht. «

Dr. Philipp Deschermeier,
Institut der deutschen Wirtschaft, Köln

SUMMARY » Das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) hat im Auftrag von ImmobilienScout24 mit dem GIMX (Gewerbeimmobilienindex) einen Mietpreisindex für Gewerbeimmobilien entwickelt. Die Daten erfassen auch kleinteilige Immobilien. » Der GIMX wird mit Hilfe eines hedonischen Modells auf Grundlage der Angebotsmieten von Büro- und Einzelhandelsflächen ermittelt.



„Das Handbuch **Grundstücks- und Gebäudewertermittlung für die Praxis** ist mein täglicher Begleiter bei der Erstellung von Wertgutachten. Für mich ein Handbuch, das den Titel „... für die Praxis“ zu Recht trägt!“

Michael Otto

Diplom-Kaufmann Immobilienökonom (ebs), Sachverständiger für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken (TÜV)

In nur 3 Schritten zu sicheren Immobiliengutachten

Mit dem Standardwerk erstellen Sie kompetent Wertermittlungsgutachten und überprüfen sicher Fremdgutachten. Es bietet Ihnen umfangreiches Fachwissen plus wertvolle Arbeitshilfen in einem.

Sicher, schnell und sofort einsetzbar:

- › Praxiserprobte Mustergutachten aufrufen.
- › Mit dem „Simultan“-Rechner Ertrags-, Sach- und Liquidationswerte berechnen.
- › Mustergutachten individuell anpassen und ausdrucken.

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen.
www.haufe.de/wertermittlung

HAUFE.

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER

Aufklärungspflicht des Maklers über Denkmalschutzverfahren

Der 4. Zivilsenat des Oberlandesgerichts Oldenburg hat ein Urteil des Landgerichts Osnabrück (Az. 3 O 2547/13) bestätigt und damit einen Makler zur Rückzahlung von knapp 20.000 Euro verurteilt.

OLG Oldenburg, Beschluss vom 10.07.2014, Az. 4 U24/14



Ein Makler muss den Kunden über Prüfungstätigkeiten der Stadt in Bezug auf den Denkmalschutz informieren.

wolle im Rahmen eines Besichtigungstermins überprüfen, ob ein formelles Denkmalschutzverfahren eingeleitet wird. Diese Information hätte nicht verschwiegen werden dürfen, zumal dem Makler durch die Nachfrage des Klägers bewusst gewesen sei, dass es diesem auf die Denkmalschutzzeigenschaft des Gebäudes ankam. Der Beschluss ist rechtskräftig.

FAZIT: Der Makler hätte den Maklerkunden über Prüfungstätigkeiten der Stadt in Bezug auf den Denkmalschutz des Objektes informieren müssen. Ein Makler erscheint auch dann lohnunwürdig, wenn er in einem für den Auftraggeber wichtigen Punkt vorsätzlich oder grob leichtfertig falsche Angaben macht, wozu insbesondere unvollständige Informationen gehören. Die Aufklärungspflicht gilt in diesem Fall unabhängig davon, ob bereits ein formelles Denkmalschutzverfahren eingeleitet worden ist. Der Umfang der Aufklärungspflicht ist nämlich unter Berücksichtigung der Umstände des Einzelfalls nach Treu und Glauben der Verkehrssitte zu bestimmen.

Der Makler hat insofern sämtliche wertbildende oder aber für den Maklerkunden im Einzelfall kaufentscheidende Informationen, die dem Makler bekannt sind, weiterzugeben. «

SACHVERHALT: Der Kläger (Maklerkunde) hatte ein Haus in N. erworben und beim Makler nachgefragt, ob dieses Haus unter Denkmalschutz stehe.

Dies verneinte der Makler zutreffend. Er verschwieg dabei aber, dass die Stadt als Denkmalschutzbehörde beim Verkäufer bereits angekündigt hatte, das Gebäude zur Prüfung der Denkmalschutzsituation zu besichtigen. Nachdem der Kläger das Objekt erworben hatte, wurde es tatsächlich unter Denkmalschutz gestellt.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Aus Sicht des LG Osnabrück und des OLG Oldenburg hat der Makler wegen der unvollständigen Auskunft seinen Provisionsanspruch verwirkt. Er hätte den Kläger darüber aufklären müssen, dass die Stadt mit der Frage des Denkmalschutzes des Objektes befasst

war. Nach der Rechtsprechung des BGH habe ein Makler seinen Provisionsanspruch dann verwirkt, wenn er durch eine vorsätzliche oder zumindest grob leichtfertige Verletzung wesentlicher Vertragspflichten den Interessen seines Auftraggebers in schwerwiegender Weise zuwiderhandelt und sich damit seines Lohnes als unwürdig erweist (BGH v. 18.02.1976 - IV ZR 209/75, WM 1976, 477; v. 15.03.1989 - IVa ZR 2/88, WM 1989, 918).

Dazu gehöre auch, so die Richter weiter, wenn der Makler in einem für den Auftraggeber wichtigen Punkt vorsätzlich oder grob leichtfertig falsche oder unvollständige Angaben mache. Dabei gelte die Aufklärungspflicht unabhängig davon, ob bereits ein formelles Denkmalschutzverfahren eingeleitet gewesen sei. Sie umfasse vielmehr auch die Information, die Stadt

Bewerterrecht

Präsentiert von:



Prof. Dr. Karin Kaiser
Wirtschaftsprüferin, Steuerberaterin,
Heikendorf

Sind 100.000 Euro für die Immobilienbewertung bedeutungslos?

Verkehrswertgutachten und Sachverständigenhaftung auf dem Prüfstein: OLG Schleswig hebt Sachverständigen-Haftung nach § 839a BGB aus.

Oberlandesgericht Schleswig, Urteil vom 31.03. 2014, Az. 17 U 42/13

SACHVERHALT: Ein Sachverständiger ist gemäß §839a BGB zum Schadensersatz verpflichtet, wenn er vorsätzlich oder grob fahrlässig ein unrichtiges Gutachten erstellt hat. Ein wichtiger Anwendungsfall ist der Erwerb einer Immobilie im Rahmen des Zwangsversteigerungsverfahrens, denn in einem solchen Fall hat der Kaufinteressent keine rechtlichen Möglichkeiten, das Objekt vorher zu besichtigen. Er kann das Objekt lediglich auf Basis des zugrunde liegenden Verkehrswertgutachtens kaufen.

Das Oberlandesgericht Schleswig hat eine Schadensersatzklage abgewiesen, in der es um die Haftung eines von der Handelskammer Hamburg öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für die Bewertung von Grundstücken geht. Der Beklagte hatte für eine Immobilie einen Verkehrswert in Höhe von 274.000 Euro ermittelt und dabei einen Sanierungsstau von 30.000 Euro in Abzug gebracht. Ein von der Klägerin beauftragter Gutachter ermittelte dann einen Sanierungsbedarf von fast dem Zehnfachen. Davon hätte nach Auffassung der Klägerin ein Betrag von rund 195.000 Euro von dem Beklagten als Sanierungsbedarf berücksichtigt werden müssen.

Ein weiterer Fehler des Beklagten bestand nach Auffassung der Klägerin darin, dass er das Bewertungsobjekt als „Einfamilienhaus mit zwei Einliegerwohnungen im Dachgeschoss“ dargestellt hatte. Tatsächlich handelte es sich lediglich um ein ausgebautes Dachgeschoss, was der Beklagte ohne Weiteres hätte erkennen müssen.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das OLG Schleswig stützte seine ablehnende Entscheidung im Wesentlichen auf das Verkehrswertgutachten des von ihm beauftragten Sachverständigen S. Dieser ermittelte in seinem Gutachten einen Verkehrswert von 275.000 Euro und landete damit fast punktgenau auf dem streitigen Verkehrswert des beklagten Kollegen. Dass der Gutachter S. dabei von einer fast 100 Quadratmeter größeren Bruttogrundfläche als der Beklagte ausging und über die Alterswertminderung einen Sanierungsrückstau von rund 75.000 Euro, also mehr als das Doppelte des Beklagten unterstellte, war für das OLG Schleswig uninteressant. Es beurteilte beide Gutachten als richtig, weil der Verkehrswert im Wesentlichen übereinstimmend ermittelt worden war.

Nach Auffassung des OLG Schleswig war es auch nicht relevant, ob von einem Renovierungsbedarf von 30.000 Euro bzw. von 80.000 Euro oder mehr ausgegangen werde. Es sei dann nur beschrieben, dass solche Kosten anfallen könnten, nicht aber, ob diese aus der Perspektive eines Kaufinteressenten wirklich wertprägend seien. Im Streitfall sei in erster Linie die begehrte Wohnlage des Hausgrundstücks für den Verkehrswert ausschlaggebend und mithin der Sanierungsstau nicht in dem Maße wertprägend, wie die Klägerin meine. Dabei negierte das OLG Schleswig völlig, dass die gute Lage bereits im Bodenwert berücksichtigt war, was der Beklagte in seinem streitigen Gutachten auch ausdrücklich dargelegt hatte.

Für das OLG Schleswig spielte es auch keine Rolle, dass der Beklagte von zwei

Einliegerwohnungen im Dachgeschoss ausgegangen war, obwohl tatsächlich nur ein ausgebautes Dachgeschoss mit einer Küche vorlag. Es vertrat, der private Nutzer könne die Räumlichkeiten verwenden, wie er sie vorfinde, oder nach seinen Bedürfnissen und Erwartungen mit entsprechendem Aufwand umbauen.

FAZIT: Die Klägerin hat Nichtzulassungsbeschwerde vor dem BGH eingelegt.

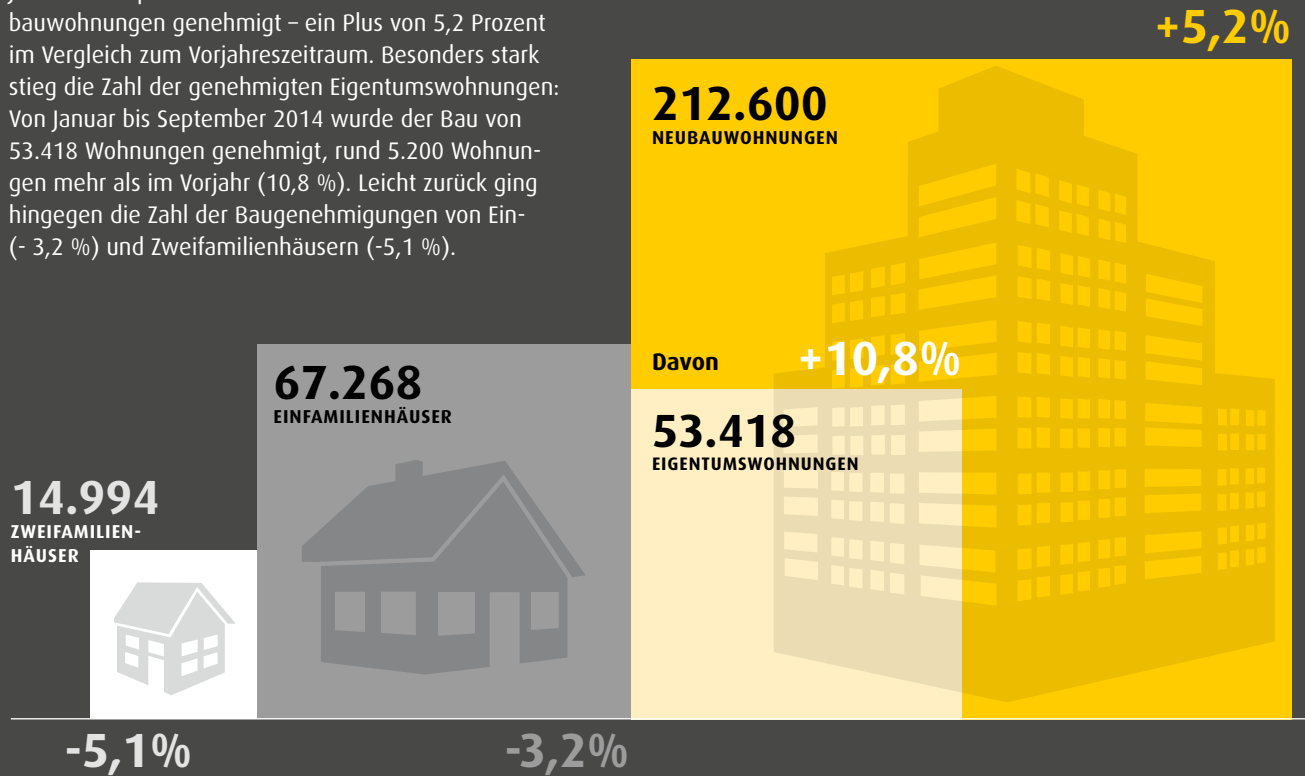
Sollte es bei der durch das OLG Schleswig geschaffenen Rechtslage bleiben, dann hätte dies unübersehbare Folgen für den Immobilienmarkt. Die Richtigkeit eines Verkehrswertgutachtens würde auf den Preis reduziert werden. Dies würde zu dem absurden Ergebnis führen, dass ein Verkehrswertgutachten sowohl ein renovierungsbedürftiges freistehende Einfamilienhaus als auch ein gut erhaltenes Reihenhauses in ähnlicher Lage beschreiben könnte. Die berechtigten Nutzungsinteressen der Käufer würden unter den Tisch fallen. Es wäre auch gleichgültig, welchen Betrag der Käufer bis zu einer sachgerechten Nutzung des Objektes investieren müsste. Das Kostenrisiko könnte von dem Käufer nicht mehr kalkuliert werden. Die Sachverständigenhaftung nach § 839a BGB wäre vollständig ausgehebelt worden. Damit würde auch das Zwangsversteigerungsverfahren als wichtiges Instrument der Gläubigerbefriedigung außer Kraft gesetzt werden.

Es ist zu hoffen, dass der BGH das Urteil des OLG Schleswig richtig einzuschätzen versteht und allen die unabsehbaren Folgewirkungen erspart bleiben. «

Immobilienmanagement

Deutlich mehr Eigentumswohnungen genehmigt

Baugenehmigungen 2014: Insgesamt wurden von Januar bis September 2014 bundesweit 212.600 Neubauwohnungen genehmigt – ein Plus von 5,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Besonders stark stieg die Zahl der genehmigten Eigentumswohnungen: Von Januar bis September 2014 wurde der Bau von 53.418 Wohnungen genehmigt, rund 5.200 Wohnungen mehr als im Vorjahr (10,8 %). Leicht zurück ging hingegen die Zahl der Baugenehmigungen von Ein- (-3,2 %) und Zweifamilienhäusern (-5,1 %).



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

HAUS & GRUND MÜNCHEN

Betriebskostenabrechnung bis Jahresende zustellen

Hauptstreitthema zwischen Vermieter und Mieter sind nach der jüngsten Statistik des Deutschen Mieterbundes für 2013 die Betriebskosten. Jede dritte Beratung drehte sich um die Betriebskostenabrechnung. Nun – vor Jahresende – ist es wichtig, die zwölfmonatige Abrechnungsfrist zu beachten.

Die Betriebskostenabrechnung für das Kalenderjahr 2013 muss dem Mieter spätestens bis zum 31.12.2014 zugestellt werden. Danach ist der Vermieter von der Geltendmachung der Nachforderung ausgeschlossen.

IMMOBILIENVERWALTER

Neues Mess- und Eichgesetz zum 1. Januar 2015

Das novellierte Mess- und Eichgesetz (MessEG) tritt zu Beginn des nächsten Jahres in Kraft. Die neue Mess- und Eichverordnung (MessEV) setzt entsprechend dem bereits im Juli 2013 gebilligten MessEG zur Neuregelung des gesetzlichen Messwesens europarechtliche Vorgaben um. Sie soll künftig die Verwendungsüberwachung von Messgeräten vereinfachen. Damit gelten ab Januar neue Pflichten für Immobilienbesitzer, Wohnungseigentümergeinschaften sowie Haus- und Immobilienverwalter. Darauf weist der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) hin. Im Rahmen ihrer ordnungsgemäßen Verwaltungstätigkeit sind Haus- und Immobilienverwalter verpflichtet, Eigentümer und Wohnungseigentümergeinschaften über die neue Anzeigepflicht zu informieren. Bei Nichtinformation haftet der Verwalter gegebenenfalls wegen schuldhafter Pflichtverletzung.

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

ANZEIGE



Der gemeinsame Sitz wird in Wiesbaden sein.

WIESBADEN

Hessen legt Bau- und Liegenschaftsverwaltung zusammen

Der hessische Finanzminister Thomas Schäfer (CDU) will die Bau- und Liegenschaftsämter des Landes zusammenlegen, um damit die Landesverwaltung zu straffen. Der Landesbetrieb wird seine Arbeit Anfang 2016 aufnehmen. Sitz ist Wiesbaden. Die Fusion von Hessischem Baumanagement und Hessischem Immobilienmanagement werde die Effizienz in der Verwaltung erhöhen, Doppelstrukturen abbauen und durch die Einsparung von voraussichtlich 50 Stellen auch Kosten verringern, betonte der Minister.

RECHT

Aktuelle Urteile

finden Sie ab Seite 45

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

- 45 Urteil des Monats:** Sanierungsanspruch des einzelnen Wohnungseigentümers.
Sondernutzungsrechte: Keine Begründung durch Beschluss.
46 Gemeinschaft: Bauliche Veränderung – Beseitigungsanspruch.
Veräußerungszustimmung: Verwalter kann Schufa-Auskunft verlangen.
Legionellenprüfung: Kostentragung auch der nicht vermietenden Wohnungseigentümer.
47 Veräußerungszustimmung: Veräußerung an Ehegatten (und weitere Urteile).

MIETRECHT

- 48 Urteil des Monats:** Unwirtschaftliche Heizungsanlage kein Mangel der Mietsache.
Behördliche Anordnung: Nutzungsuntersagung bei vermieteten Gewerberäumen.
49 Gläubigerbenachteiligung: Insolvenz des Mieters.
Geschuldeter Zustand: Mängel im Mietpreis.
Mangelhafte Mietsache: Trotzdem Ausübung der Verlängerungsoption.
Suizidgefahr: Einstellung der Zwangsräumung.

HAUFE-BUCHTIPP



BETRIEBSKOSTEN IN DER PRAXIS

inkl. Arbeitshilfen online

Mit diesem Standardwerk können Vermieter und Verwalter die Betriebskosten schnell, einfach und korrekt abrechnen. Die Autorinnen erklären jeden Schritt der Abrechnung und listen die umlagefähigen Kosten übersichtlich auf. Detaillierte Informationen auf dem neuesten Rechtsstand und zahlreiche Praxisbeispiele dienen der fehlerfreien Betriebskostenabrechnung. Die Inhalte sind: Positionen der Betriebskostenabrechnung, umlagefähige Kosten und Verteilerschlüssel, Einwendungen des Mieters, Heiz- und Warmwasserkostenabrechnung. Zudem gibt es Arbeitshilfen online: Formulare, Musterbriefe und die Betriebskosten- und Wohnflächenverordnung. Mit den Folgen der EnEV 2014 und den aktuellen BGH-Urteilen.

Birgit Noack, Martina Westner

Haufe-Lexware, 7. Auflage 2014,
ISBN: 978-3-648-05538-0, 324 Seiten, 29,95 Euro

Wohnungsgesellschaften verkaufen Datennetze – na und?

Statt der bestehenden Kupferkabelnetze sind für den zunehmenden Kommunikationsverkehr neue Glasfaserkabel angesagt.



Die Aufrüstung der Kabelnetzwerke wird in den kommenden Jahren Milliarden Euro kosten. Investoren wollen nun zu diesem Zwecke den Eigentümern deren Infrastruktur abkaufen. Sollen diese dies zulassen? Welche Alternativen gibt es?

Seit September versucht nun der Streaming-Dienst Netflix, auch deutsche Kunden für das Fernsehen im Internet zu begeistern. Um den Anschluss nicht zu verpassen, hat der Pay-TV-Anbieter Sky bereits angekündigt, sein Online-Angebot ebenfalls auszubauen. Zulauf verzeichnen nicht nur Online-Fernsehsender, sondern auch Online-Videotheken wie Amazon, Maxdome oder Watchever. Das Angebot wächst und damit die Probleme für viele Wohnungsgesellschaften. Denn in vielen Gebäuden dominieren immer noch alte Kupferleitungen. Die damit vornehmlich betriebene DSL-Technik macht mit knapp 23,3 Millionen Anschlüssen rund 82 Prozent der Anschlüsse aus. Dahinter folgen knapp 4,8 Millionen Breitbandanschlüsse der Kabelnetzbetreiber. Die schnellen Glasfaseranschlüsse erreichen bisher nur etwa 1,4 Millionen Haushalte.

Noch ist die Nachfrage nach schnellen Datenverbindungen in Deutschland eher verhalten. Nach den Zahlen der Bundesnetzagentur nutzten 2013 gerade einmal zehn Prozent der Haushalte Breitbandanschlüsse, die Datenübertragungsraten von bis zu 30 Mbit/s und mehr zuließen. Die ganz schnellen Anschlüsse mit Datenübertragungsraten von 100 Mbit/s und mehr wurden nur von gut einem Prozent der Haushalte genutzt. Noch fehlen anscheinend die Anwendungen, die solch schnelle Verbindungen notwendig machen. Doch das wird sich in den kommenden Jahren ändern.

So stellt die Deutsche Telekom bis 2018 ihr gesamtes Netz auf Internettelefonie, sogenannte IP-Telefonie, um. Hinzu kommen immer mehr Fernsehangebote wie Netflix, die das TV-Programm oder Video-auf-Abruf-Dienste über das Internet verbreiten. Weitere Anwendungen wie Cloud-Dienste, High-Speed-Online-Spiele, Online-Videotheken, das künftige 3D-TV-Streaming oder Videokonferenzen lasten das Internet immer mehr aus. Eng in den bestehenden Leitungen wird es auch, wenn sich Smart-Haus-Angebote zur Steuerung von Licht, Herd und Rollläden oder die so genannte Maschine-zu-Maschine-Kommunikation irgendwann durchsetzen werden.

VIEL BEWEGUNG IN DEN DATENNETZEN Seit der Liberalisierung der Deutschen Bundespost in den 1980er Jahren hat sich bei den Datennetzen viel getan. Die regionalen Netze (die „Ebene drei“) werden in den Bundesländern überwiegend von den Kabelkonzernen Kabel Deutschland, Unitymedia KabelBW, Tele Columbus oder PrimaCom betrieben. Doch die Kundenzugänge über die Hausanschlüsse („Ebene vier“ oder auch „letzte Meile“) gehören teilweise noch den Wohnungsbaugesellschaften. Diese müssen mit der rasanten Entwicklung Schritt halten. Schon heute

SUMMARY » Die Telekommunikations- und Fernsehnetze stoßen künftig immer häufiger an ihre Kapazitätsgrenzen. » **Der Ausbau** hin zu modernen Glasfasernetzen ist teuer. » **Institutionelle Investoren** buhlen darum, den Wohnungsgesellschaften diese Netze abzukaufen. » **Erste börsennotierte Wohnungsunternehmen** haben bereits Erfahrungen gesammelt. » **Für die Unternehmen bedeutet das** größere finanzielle Spielräume, aber auch mehr Abhängigkeit.

steigt die abgewickelte Verkehrsmenge über Breitbandanschlüsse in Festnetzen deutlich an. Ende 2012 lag sie noch bei rund sieben Milliarden Gigabyte. Pro Anschluss und Monat entspricht das einem durchschnittlich genutzten Datenvolumen von rund 21 Gigabyte. Nach Berechnungen der Bundesnetzagentur waren es Ende 2013 schon deutlich über acht Milliarden Gigabyte.

Die bestehenden Kupferkabelnetze sind für diesen Kommunikationsverkehr nicht ausgelegt. Bei zunehmender Belegung kann das zu verärgerten Mietern führen, wenn Geschwindigkeit und Zuverlässigkeit der Internetverbindung nicht den Erwartungen entsprechen. Mieter werden kaum akzeptieren, wenn die gewünschte Fernsehsendung zwischendurch stoppt, weil der Computer auf die Signale aus dem Internet warten muss.

HUNDERTE MILLIARDEN EURO NÖTIG Doch der Ausbau ist teuer. Nach einer Studie der niederländischen Bouwfonds Investment Management wären europaweit geschätzte 200 bis 250 Milliarden Euro nötig, um die Kommunikationsinfrastruktur flächendeckend auf den neuesten Stand zu bringen. Allein für Deutschland geht die Bundesnetzagentur von einem Investitionsvolumen im oberen zweistelligen Milliardenbereich aus. Weder die Netzbetreiber noch die Stadtwerke oder Wohnungsgesellschaften als Eigentümer der Netze oder zumindest Teilen davon können diese Summen aufbringen.

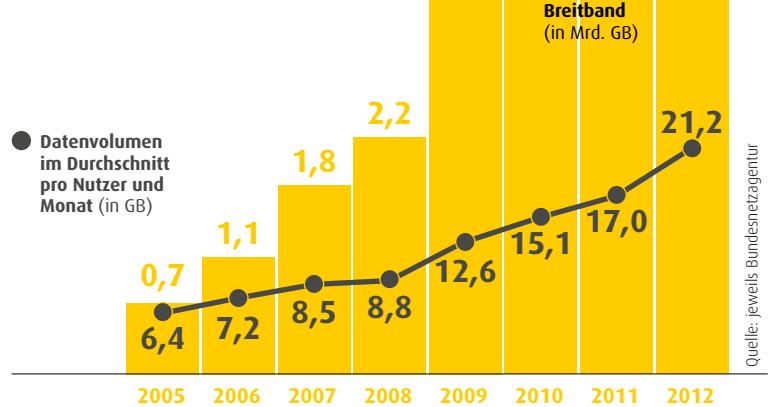
Darum entdecken erste professionelle Investoren diesen Markt für sich. Sie buhlen bei Netzbetreibern, aber auch bei Stadtwerken und Wohnungsgesellschaften um die so genannte passive Telekommunikationsinfrastruktur wie Kabel. Die Eigentümer sollen diese Anlageobjekte im Sale-and-lease-back-Verfahren veräußern. Auf der Käuferseite stehen institutionelle Investoren wie Lebensversicherungen und

Pensionskassen. Diese haben wegen der Niedrigzinsphase Probleme, die einst gegebenen Renditezusagen einzuhalten, und suchen nach Alternativen zu kaum noch verzinsten Staatsanleihen.

Bisher war die Bereitschaft, diese passive Festnetzinfrastruktur, wie Kabelnetzwerke aus Kupfer oder Koaxialkabel, zu verkaufen, nur bei den großen Wohnungsunternehmen vorhanden. Einer der Vorreiter war die Berliner Wohnungsgesellschaft GSW Immobilien. Kurz vor dem Börsengang lagerte die GSW ihre Telekommunikationsinfrastruktur in die Tochtergesellschaft BMH Berlin Mediahaus aus und verkaufte den Kabelnetzbetreiber an Kabel Deutschland. Rund 60.000 Haushalte in Berlin werden seitdem von Kabel Deutschland versorgt.

AUSLAGERUNG DER MEDIALEN INFRASTRUKTUR Auch bei der Gagfah ist „ein Großteil der medialen Infrastruktur durch mediale Anbieter erworben worden“, wie das Unternehmen auf Anfrage mitteilt. Die Kabelnetzbetreiber tragen seitdem auch die Kosten des Ausbaus und der Modernisierung. Die Deutsche Wohnen hat das Geschäftsfeld ebenfalls zu 100 Prozent ausgelagert. Nachfrage von Investoren gebe es gelegentlich, »

Datenvolumen Breitband in Festnetzen



ANZEIGE

GEMAS
Spezialist für Energieeffizienz mit Auszeichnung

Ihr Partner für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufigkeit, Rauchwärmehäufigkeit
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

GEMAS GmbH
Domänenstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Schulung - Dienstleistungen - Messgeräte - Heizkostenabrechnung - Software

Experten



„Erste Tendenzen der Telekommunikationsunternehmen, die passive Kommunikationsinfrastruktur auszulagern und sich stärker auf die innovationsgetriebenen Geschäftsbereiche zu konzentrieren, sehen wir schon heute.“

Martin Eberhardt FRICS,
Geschäftsführer der Bouwfonds
Investment Management
Deutschland



„Generell stellt das Eigentum an Gebäudenetzen für Wohnungsunternehmen als Gebäudeeigentümer ein strategisches Asset dar.“

Claus Wedemeier,
GdW-Referent für Multimedia
und IT

erklärt Lars Dormeyer, Geschäftsführer der Deutsche Wohnen Construction and Facilities GmbH. Ob das Geschäft zum Verkauf steht oder verkauft werden soll, dazu machte das Unternehmen keine Angaben.

Andere Unternehmen setzen auf Kooperationen. Seit Ende 2012 baut zum Beispiel die Deutsche Telekom für die Deutsche Annington das Glasfasernetz für insgesamt 171.000 Haushalte aus. Bisher sind 60.000 Wohnungen mit einem schnellen Zugang ausgestattet. Etwa 20.000 Wohneinheiten sollen bis Ende 2014 noch mit Glasfaseranschlüssen durch die Telekom ausgestattet werden. Dafür investiert die Telekom einen dreistelligen Millionenbetrag. Die letzten Meter für den klassischen DSL-Telefonanschluss sind allerdings nicht Bestandteil der Kooperation. Vielmehr verlegt die Telekom Glasfaserleitungen bis zum jeweiligen Haus. Dort findet dann eine Weiterverteilung des TV-Signals statt. „Darüber hinaus werden in zahlreichen Häusern die Glasfaserleitungen vom Keller bis in die Wohnungen verlängert“, so die Deutsche Annington. „Mit der Glasfaser erhöhen wir die Attraktivität unserer Wohnungen und sind technologischer Vorreiter in der deutschen Immobilienwirtschaft“, erklärte Wijnand Donkers, damaliger Vorstandsvorsitzender der Deutschen Annington, zu jener Zeit.

In Herne haben fünf große Wohnungsunternehmen, Herne Gesellschaft für Wohnungsbau mbH, Ketteler Baugenossenschaft Herne eG, Wohnungsgenossenschaft Herne-Süd eG, Wohnungsverein Herne eG sowie die Wohnungsgenossenschaft Selbsthilfe Wanne-Eickel eG, die Versorgung ihrer Wohnungen über Glasfasernetz an die Firma Pepcom vergeben, die bundesweit für Wohnungsunternehmen regionale Glasfasernetze errichtet und betreibt. Seit dem Frühjahr werden über 6.700 Wohnungen an die neue Infrastruktur angeschlossen. Anlass war das Auslaufen der Versorgungsverträge mit den bisherigen Kabelnetzbetreibern.

VERBANDSKRITIK Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen sieht den Verlauf durchaus kritisch. „Generell stellt das Eigentum an Gebäudenetzen für Wohnungsunternehmen als Gebäudeeigentümer ein strategisches Asset dar“, erklärt Claus Wedemeier, GdW-Referent für Multimedia und IT. „Nach bisherigen Erfahrungen haben sich vor allem zwei Geschäftsmodellvarianten bewährt: Im ersten Fall liegen Netzbetrieb und Netzeigentum – auf die Laufzeit begrenzt – beim Betreiber, im zweiten Fall liegt das Netzeigentum beim Wohnungsunternehmen und der Netzbetrieb beim Dritten“, sagt Wedemeier. Liegt das Netzeigentum beim Betreiber, empfiehlt der GdW, das Eigentum auf die Laufzeit des Vertrages zu begrenzen, damit das Dispositionsrecht letztlich beim Wohnungsunternehmen verbleibt. „Sofern die Übertragung des Netzeigentums auf Investoren oder andere Dritte auf einen definierten Zeitraum begrenzt wird, würde das Modell einer bereits bestehenden Variante eines Gestattungsvertrages nahekomen und vergleichbare Win-win-Situationen ermöglichen“, so Wedemeier.

LIQUIDITÄT WIRD FREI Der Verkauf kann für die Unternehmen auch Vorteile haben. So wird bisher gebundene Liquidität frei und auch die Modernisierung der Netze muss nicht aus eigener Tasche bezahlt werden. „Zentraler Nachteil für Wohnungsunternehmen ist der mit einem Verkauf von Infrastrukturen in ihrem Gebäude verbundene Verlust an künftigen strategischen Gestaltungsmöglichkeiten“, gibt Wedemeier zu bedenken. Zudem würden sich für Wohnungsunternehmen komplexere Vertragsbeziehungen ergeben, da sie im Regelfall gegenüber ihren Mietern eine Medienversorgung sicherstellen müssten. So forderte GdW-Präsident Axel Gedaschko bereits auf der diesjährigen Computermesse Cebit Wahlfreiheit für den Mieter zwischen Telefonkabel, Kabelfernsehtz und Glasfaser. «

Alexander Heintze, München



»Neben dem täglichen Blick ins Haufe Portal und dem Newsletter ist **die Printversion ein fachliches Muss** für alle am deutschen Immobilienmarkt.«

Dr. Thomas Beyerle,
Managing Director
Catella Property Valuation GmbH

Das sagen unsere zufriedenen Leser zur neuen immobilienwirtschaft!

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:

☎ 0800/72 34 253 (kostenlos)

🌐 www.immobilienwirtschaft.de/miniabo

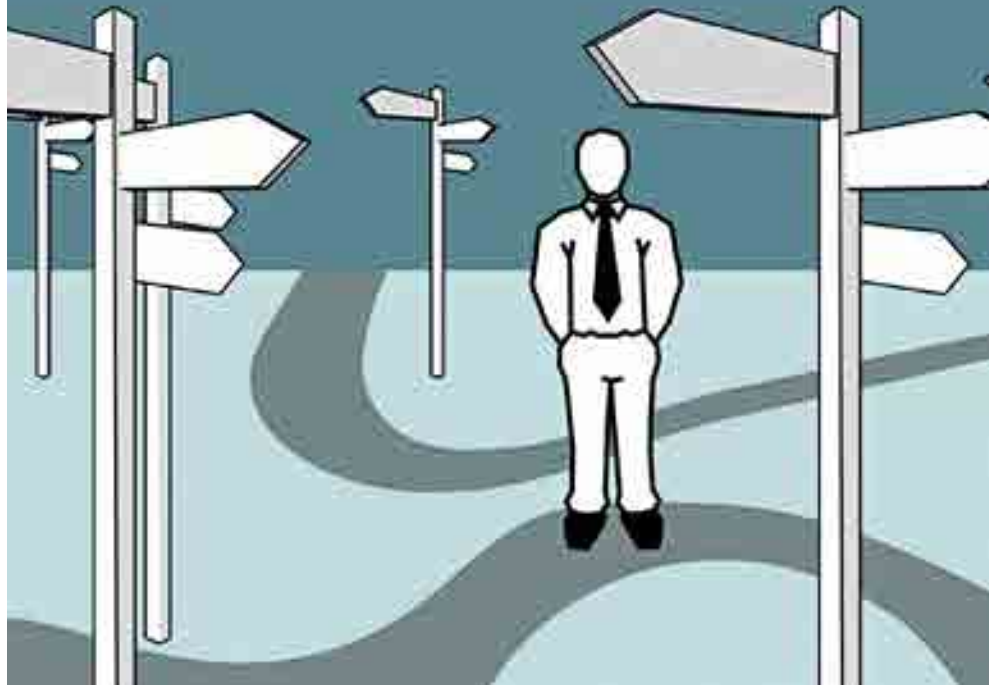


HAUFE.

Es geht um mehr als Werterhalt

Nahezu alle Unternehmen stehen vor derselben Herausforderung: Die notwendigen Immobilien müssen unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten optimal betrieben werden. Nur, wie geht das? Strategische Überlegungen zu einem wertsteigernden Facility Management.

Unternehmen müssen erkennen, wo ihr Facility Management steht. Danach wird entschieden, welche Inhalte entlang des Entwicklungspfad in welcher Reihenfolge anzugehen sind.



Konjunkturelle Dellen in der Realwirtschaft führen vielfach immer wieder zu analogen Verhaltensweisen. Gleichsam wie ein Mantra werden Optimierungspotenziale, Outsourcing, Dienstleisterwechsel und Kostenreduzierungsprogramme gepredigt. Doch sparen will gelernt sein, oder anders ausgedrückt stellt sich doch auch im Facility Management (FM) die Frage nach einem intelligenten Sparen, nach der Umsetzung von Strategien. Doch strategisch denken ist nicht gleichbedeutend mit strategischem Handeln. Dabei stehen nahezu alle Unternehmen vor derselben Herausforderung: Wie können betriebsnotwendige Im-

mobilien unter betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten optimal betrieben und bewirtschaftet werden? Eine RICS-Studie bringt es auf den Punkt: „It could be said that the FM industry knows the cost of everything, but the business value little.“¹

EIN PLÄDOYER FÜR STRATEGIE Facility Management ist auf der operativen Ebene im Wesentlichen verantwortlich für die kontinuierliche, verlässliche und auch wirtschaftliche Erbringung von immobilienbezogenen Dienstleistungen. Letztendlich sollte – sofern portfoliostrategisch sinnvoll – auch der Werterhalt der Immobilien von Bedeutung sein.

1.) Ware, J.P. and P. Carder, Raising the Bar: Enhancing the Strategic Role of Facilities Management. 2012, London: RICS - Royal Institution of Chartered Surveyors.

SUMMARY » Facility Management ist dann mehr als eine reine Kostenposition, wenn es seinen Beitrag und Nutzen auch bewerten kann. » Dafür ist eine **klare Formulierung der FM-Strategie** entlang der kerngeschäftlichen Kennzahlen als Derivat der Unternehmensstrategie notwendig. » Es hilft dabei die **Nutzung von Reifegradmodellen** zur strategischen Positionsbestimmung sowie der Balanced Scorecard oder FM Value Map zur FM-Strategieableitung, -formulierung, -entwicklung und -kontrolle. » FM wird bei allen **unternehmensstrategischen Entscheidungen** involviert. » FM im besten Sinn und Verständnis erfordert eine **neue Sichtweise** sowie eine neue hierarchische Integration.



INPUT-OUTPUT-IMPACT-MODELL (IOI) IM FACILITY MANAGEMENT

Organisation

RESSOURCEN (INPUT) = Potenzialdimension

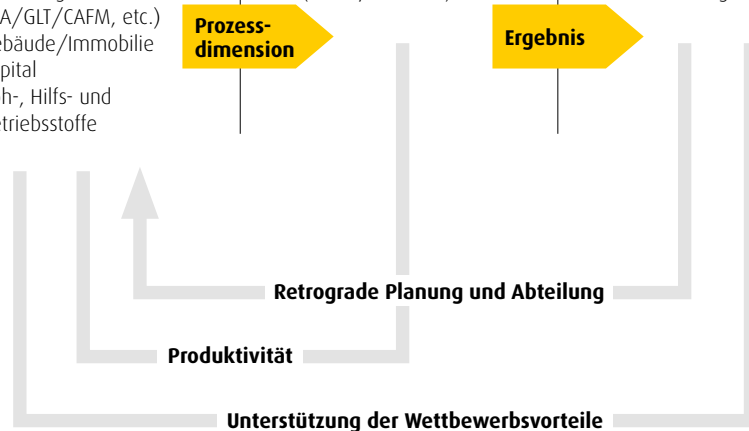
- › Personal in Form von Stunden und Qualifikationsprofilen
- › Technologie (GA/GLT/CAFM, etc.)
- › Gebäude/Immobilie
- › Kapital
- › Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe

LEISTUNGEN (INPUT) = Ergebnisdimension

- › Produkte und Dienstleistungen der Erbringung von Facility Services (Facility Products)

EFFEKTE (IMPACT) = Wirkungsdimension

- › Auswirkungen für das Unternehmen auf Basis der kerngeschäftlichen Anforderungen



Quelle: Bernhold, T. in Anlehnung an den Heijer, A. und de Jonge, H.

„Der Facility Manager ist der Vertreter des Eigentümers, der einerseits unter Abwägung verschiedener Interessen und Aspekte, wie etwa der Lebenszykluskostenausrichtung oder der Drittverwendungsfähigkeit eine moderierte und strukturierte Verbindung zum Eigentümer schafft. Zum anderen gilt es, neben der strategiekonformen Entwicklung des Gebäudes einen gesteuerten wirtschaftlichen und rechtssicheren Gebäudebetrieb sowie die Koordination und die Erbringung der Facility Services sicherzustellen,“ meint Wolfgang Keßler, Leiter Corporate Real Estate Management, Infraseriv GmbH & Co. Höchst KG.

Im Kern stellt sich die Frage, nach welchen SLAs Leistungen erbracht werden, welche Anzahl von Dienstleistern in der Beschaffungsstrategie die richtige ist oder auch, welche Flächenkonzeptionen angebracht sind, um das Kerngeschäft ideal zu unterstützen. Zumeist wird jedoch von den vorhandenen Ressourcen nach „oben“ geplant in der Hoffnung, dass diese Ausprägungen wohl zur Strategie passen werden. Vielmehr müsste aber das Facility Management anfangen, die Unternehmensstrategie und das Kerngeschäft zu verstehen und zu fragen, welchen Beitrag es leisten muss, damit dieses besser, effektiver oder effizienter funktioniert.

Damit einhergehend erscheint es ebenfalls sinnvoll, nicht nur die Kosten der FM-Leistungen um Blick zu haben, sondern sich gerade eben an den kerngeschäftlichen Kennzahlen auszurichten und messen zu lassen. Wenn klar ist, dass durch eine Prozessoptimierung im Facility Management und eine veränderte bauliche Situation Passagiere an einem Flughafen zehn Minuten mehr Zeit zum Konsumieren haben und damit einhergehend auch Umsätze in den umliegenden Geschäften steigen, dann dürften sich Kennzahlen wie Nutzerzufriedenheit, Prozesskennzahlen und gegebenenfalls auch Mieten positiv verändern. Dann wird deutlich, wel- »



„Der Facility Manager schafft eine strukturierte Verbindung zum Eigentümer.“

Wolfgang Keßler, Leiter Corporate Real Estate Management, Infraseriv GmbH & Co. Höchst KG

chen Beitrag FM zum Kerngeschäft leistet. Denn FM ist mehr als Kosten zur Sicherstellung des Immobilienbetriebs. Wenn der Input an Ressourcen im Rahmen geplanter und strukturierter Prozesse zu einem dem Kerngeschäft nützlichen Ergebnis oder zu einer Verbesserung dieser Situation führt, dann entfaltet FM wahren Nutzen. Dann kann Facility Management im Ergebnis auch einen Beitrag zur Unterstützung der Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtunternehmens leisten.

Dessen ungeachtet spielen finanzielle Überlegungen, gerade im unterstützenden Bereich, immer eine gravierende Rolle. Eine strategische Perspektive negiert das auch keineswegs, stellt diese Perspektive jedoch in einen größeren Kontext. Im FM gelten analoge Maßstäbe wie im sonstigen betriebswirtschaftlichen Bereich auch: Zu Beginn muss vielfach eine Investition erfolgen, etwa in die Entwicklung und Umsetzung einer globalen Beschaffungsstrategie, die Auswirkungen monetärer und qualitativer Natur sind dann aber zeitlich



„Geschickt genutzt kann FM die Wettbewerbsfähigkeit verbessern.“

Christian Schlicht, Leiter Corporate Real Estate Management, Adolf Würth GmbH & Co.KG

versetzt festzustellen. Internationale Studien belegen dabei, dass gerade durch die Zentralisierung und Entwicklung ganzheitlicher Beschaffungsstrategien nachweislich finanzielle Mittel ohne qualitative Verluste eingespart werden können.

VERÄNDERUNGSBEDARF Die notwendigen Veränderungen sind vielfältig und facettenhaft. Ein neues Selbstverständnis und eine veränderte hierarchische Positionierung der FM-Funktion mit der Möglichkeit und dem Freiraum zur Gestaltung erscheinen jedoch zwingend; gegenwärtig vielfach in Subfunktionen untergebracht, spricht viel für eine strukturelle Aufwertung.

Die Abkehr von der reinen Kostenorientierung erfordert aber auch den Nachweis, dass FM diese Impulse für das Kerngeschäft entfalten und umsetzen kann. Die gesamte Branche scheint an dieser Stelle gut beraten, dieses inhaltliche Vakuum empirisch zu füllen und Belege für die Wirksamkeit zu erbringen. Dem strategischen Denken muss

nun auch strategisches Handeln folgen und FM muss erkennen, welche Kennzahlen und Leistungen Wirkung für die Organisation entfalten. Daneben müssen auch mutige Wege der leistungsspezifischen Veränderung (Outsourcing) und ein vitales Bekenntnis zum Markt sowie eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Dienstleistern im Verständnis strategischer Partnerschaften erfolgen.

NUTZUNG VORHANDENER INSTRUMENTE

Zuletzt stellt sich die Frage, was zu tun ist und welche Instrumente bereits heute vorhanden sind, diesen Veränderungsprozess zu forcieren und zu begleiten. Auf zwei Instrumente und Methoden sei hier besonders hingewiesen. Zum einen geht es um die Nutzung der Balanced Scorecard als Instrument der Transformation der unternehmensstrategischen Vorgaben in messbare strategische Ziele im FM. Zum anderen ist die grundsätzliche Bestimmung der strategischen Position auf einem kritischen Entwicklungspfad in Form von Reifegradmodellen eine unerlässliche Maßnahme.

Letztere versetzt Unternehmen in die Lage zu erkennen, wo ihr Facility Management steht, welche Themen bereits gut aufgenommen und adressiert wurden und welche Inhalte entlang des Entwicklungspfades in welcher Reihenfolge zu tun wären. Die Balanced Scorecard versetzt Unternehmen wiederum in die Lage, gezielt FM-Strategien in Korrespondenz zur Unternehmensstrategie zu entwickeln und die Wirksamkeit dergleichen jeweils zu überprüfen. Dabei sind die Kennzahlen vor allem entlang der kerngeschäftlichen Kennzahlen zu bilden, um die Wirksamkeit der Maßnahmen bewerten zu können. Seine volle Wirkung entfaltet Facility Management zu dem Zeitpunkt, wo der Vorstand selbst die Einschätzung hat, dass jede unternehmensstrategische Entscheidung unter Beteiligung des Facility Managements zu treffen sei. «

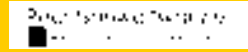
Prof. Dr. rer. pol. Torben Bernhold, FH Münster; Geschäftsführender Gesellschafter der ISFM GmbH

Wohnungseigentumsrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein
Fachanwalt für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht, Düsseldorf



Urteil des Monats: Sanierungsanspruch des einzelnen Wohnungseigentümers

Ein einzelner Wohnungseigentümer kann die Sanierung des gemeinschaftlichen Eigentums verlangen, sofern diese zwingend erforderlich ist und sofort erfolgen muss. Verzögern die übrigen Eigentümer die Beschlussfassung über eine solche Maßnahme schuldhaft, können sie sich Schadensersatzpflichtig machen.

BGH, Urteil v. 17.10.2014, V ZR 9/14

FAKTEN: Die Wohnung der Eigentümerin des Kellergeschosses weist seit Langem Feuchtigkeitsschäden auf, mittlerweile ist sie unbewohnbar. Ursache hierfür sind in erster Linie Planungsfehler. Die Eigentümerin hatte vergeblich die Beschlussfassung über eine entsprechende Sanierung der Wohnung unter Bildung einer Sonderumlage begehrt. Nunmehr hat sie den entsprechenden Negativbeschluss angefochten.

Das Amtsgericht hatte die beiden weiteren Eigentümer entsprechend des weiteren Antrags der Kellergeschosseigentümerin verurteilt, der anteiligen Aufbringung der Kosten für die Sanierung der Kellergeschosswohnung durch die Eigentümer und zu diesem Zweck der Bildung einer

Sonderumlage zuzustimmen sowie Schadensersatz aufgrund der verzögerten Renovierung der Kellergeschosswohnung zu zahlen. Ferner hatte es die Pflicht der beiden Eigentümer zum Ersatz künftiger Schäden der Kellergeschosseigentümerin festgestellt. Auf die Berufung der beiden Eigentümer hatte das Landgericht das Urteil aufgehoben und die Klage abgewiesen. Es war der Ansicht, die Kostenbelastung überschreite die „Opfergrenze“ der betagten und finanzschwachen Eigentümer. Dem konnte sich der BGH nicht anschließen. Die Kellergeschosseigentümerin kann jedenfalls sowohl die Zustimmung zur anteiligen Kostentragung als auch zur Bildung der Sonderumlage verlangen. Jeder Eigentümer hat einen Anspruch auf

ordnungsmäßige Instandhaltung und Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums. Für die Berücksichtigung finanzieller Schwierigkeiten oder des Alters einzelner Eigentümer ist in solchen Fallkonstellationen kein Raum.

FAZIT: Der BGH hat entschieden, dass eine Ersatzpflicht der Eigentümer für solche Schäden an dem Sondereigentum in Betracht kommt, die dadurch entstehen, dass die gebotene Beschlussfassung über die Vornahme zwingend erforderlicher Maßnahmen unterbleibt. Eine Haftung kann diejenigen Eigentümer treffen, die schuldhaft entweder untätig geblieben sind oder gegen die erforderliche Maßnahme gestimmt bzw. sich enthalten haben.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

SONDERNUTZUNGSRECHTE

Keine Begründung durch Beschluss

Die Begründung eines Sondernutzungsrechts ist ausschließlich durch Vereinbarung der Wohnungseigentümer möglich. Lediglich ein Beschluss der Wohnungseigentümer ist hierfür mangels Beschlusskompetenz nicht ausreichend.

LG Hamburg, Urteil v. 09.04.2014, 318 S 117/13

FAKTEN: Zugunsten einer Wohnungseigentümerin wurde ein Sondernutzungsrecht an einem Kellerraum durch Beschluss begründet. Die Sondereigentumseinheit wurde dann veräußert, der Kellerraum „mitverkauft“. Einer der übrigen Eigentümer beehrte nun Herausgabe des Raums an die Gemeinschaft gegenüber der Neueigentümerin. Die Klage war erfolgreich. Die Eigentümerin hatte kein Sondernutzungsrecht an diesem Raum erworben. Der alte Beschluss ist nämlich nichtig. Nach der Rechtsprechung des BGH ist die Begründung von Sondernutzungsrechten im Beschlusswege von vornherein unwirksam.

FAZIT: Häufiges Argument zur Verteidigung der eigenen günstigen Rechtsposition bei einstimmigen Beschlüssen: Es handele sich gar nicht nur um einen Beschluss, sondern um eine Vereinbarung. Selbst wenn man einer derartigen Argumentation im Einzelfall folgen wollte, wäre eine entsprechende Vereinbarung jedenfalls dann hinfällig, wenn es zu einem Eigentümerwechsel gekommen ist. Da derartige schuldrechtliche Vereinbarungen nicht ins Grundbuch eingetragen werden, entfalten sie nämlich keine Bindung gegen Rechtsnachfolger.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

EIGENTÜMERGEMEINSCHAFT

Bauliche Veränderung: Beseitigungsanspruch

Die Gemeinschaft kann einen einem Eigentümer zustehenden Anspruch auf Beseitigung einer baulichen Veränderung durch Beschluss der Wohnungseigentümer an sich ziehen. Ein Anspruch auf eine entsprechende Durchsetzung durch die Gemeinschaft besteht aber nur in engen Ausnahmefällen.

LG Köln, Urteil v. 28.08.2014, 29 S 233/13

FAKTEN: Einer der Eigentümer hatte eigenmächtig eine bauliche Veränderung vorgenommen, nämlich einen Saunaaufbau. Einer der übrigen Eigentümer störte sich hieran und hatte eine Beschlussfassung über eine gerichtliche Durchsetzung der Beseitigung dieser Veränderung durch die Gemeinschaft initiiert. Der Beschlussantrag wurde mehrheitlich abgelehnt. Der Eigentümer wollte darauf die übrigen Eigentümer verpflichten, einer gerichtlichen Durchsetzung durch die Gemeinschaft zuzustimmen. Die Klage war erfolglos. Der Anspruch auf Beseitigung einer baulichen Veränderung steht allein den einzelnen Eigentümern gegen den jeweiligen Störer zu. Die Gemeinschaft kann zwar diesen Individualanspruch an sich ziehen. Ein einzelner Eigentümer kann ein solches Vorgehen der Gemeinschaft aber nur in engen Ausnahmefällen verlangen.

FAZIT: Die Richter konnten keinen entsprechenden Ausnahmefall annehmen. Soweit der klagende Eigentümer behauptet hatte, die Beseitigung des Saunaaufbaus stelle eine Maßnahme der ordnungsgemäßen Instandsetzung und Instandhaltung dar, weil die Substanz des gemeinschaftlichen Eigentums betroffen sei, konnte dem nicht gefolgt werden.

VERÄUSSERUNGSZUSTIMMUNG

Verwalter kann Schufa-Auskunft verlangen

Ist nach einer Vereinbarung die Zustimmung des Verwalters zur Veräußerung erforderlich, kann der vom veräußernden Eigentümer die Vorlage einer Schufa-Auskunft des potenziellen Erwerbers verlangen.

LG Köln, Beschluss v. 08.09.2014, 29 T 96/14

FAKTEN: Der Verwalter teilte dem veräußernden Eigentümer mit, dass eine lapidare Mitteilung des potenziellen Erwerbers über sein Vermögen nicht ausreiche. Er forderte von ihm eine Schufa-Auskunft hinsichtlich des Erwerbers. Der veräußernde Eigentümer erhob Klage gegen den Verwalter mit dem Ziel, diesen zur Erteilung der Veräußerungszustimmung zu verurteilen. Die hatte keinen Erfolg. Wenn dann bereits einigermaßen konkret absehbar erhebliche finanzielle Belastungen durch umfangreiche Sanierungsmaßnahmen auf den einzelnen Eigentümer zukommen, entspricht es einem berechtigten Interesse des Verwalters, auch die diesbezügliche Bonität zu klären. Insofern konnte der Verwalter auch berechtigterweise auf noch ausstehende Prüfungen verweisen.

FAZIT: Die Entscheidung verdeutlicht erneut, dass der Verwalter im Einzelfall durchaus berechtigt ist, seine Zustimmung zur Veräußerung einer Eigentumseinheit von der Vorlage etwa von Einkommensnachweisen oder auch Schufa-Auskünften abhängig zu machen. Im Zweifelsfall sollte der Verwalter auch derart verfahren.

LEGIONELLENPRÜFUNG

Kostentragung auch der nicht vermietenden Eigentümer

Es widerspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, nur die vermietenden Wohnungseigentümer mit den laufenden Kosten der Legionellenprüfung zu belasten.

AG Heiligenstadt, Urteil v. 20.12.2013, 3 C 331/13

FAKTEN: Die Eigentümer hatten beschlossen, die Kosten der jährlich durchzuführenden Untersuchung des Trinkwassers auf Legionellen lediglich den vermietenden Eigentümern aufzubürden. Eine Eigentümerin hat den Beschluss angefochten. Die Klage war erfolgreich. Der Beschluss widerspricht ordnungsgemäßer Verwaltung und entspricht nicht dem Interesse der Gesamtheit der Eigentümer. Eine Differenzierung danach, welche Wohnungen vermietet werden, widerspricht dem Wesen des Eigentums. Der einzelne Eigentümer einer Wohnung gehört der Eigentümergemeinschaft als selbstständiges Rechtssubjekt an. Der Eigentümer ist als Einzelperson Eigentümer, gleichzeitig aber auch Teilhaber einer Bruchteilsgemeinschaft. Es ist also systemwidrig, nur den einzelnen Eigentümer zu betrachten. Die Umlegung der laufenden Kosten der Legionellenprüfung auf die vermietenden Eigentümer ist nicht sachgerecht.

FAZIT: Es wird diskutiert, ob die Kosten der Legionellenprüfung auf den Mieter umlegbar sind. Selbst wenn man von einer Umlagefähigkeit ausgeht, ist zu berücksichtigen, dass nur Betriebskosten umlagefähig sind, die laufend entstehen.

VERÄUSSERUNGSZUSTIMMUNG

Veräußerung an Ehegatten

Ausnahmen von einem nach § 12 Abs. 1 WEG vereinbarten Zustimmungserfordernis bedürfen des Nachweises in der Form des § 29 Abs. 1 S. 2 GBO.

KG, Beschluss v. 20.05.2014, 1 W 234/14

FAKTEN: Nach den Bestimmungen der Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung ist zur Veräußerung des Sondereigentums die Zustimmung des Verwalters nach der Bestimmung des § 12 WEG erforderlich. Einer Verwalterzustimmung bedarf es nach den maßgeblichen Regelungen allerdings nicht bei einer Veräußerung an Ehegatten. Einer der Wohnungseigentümer wollte seine Eigentumswohnung seiner Frau verkaufen. Das Grundbuchamt lehnte allerdings die Eigentumsumschreibung mit der Begründung ab, das Bestehen der Ehe sei nicht nachgewiesen. Der Wohnungseigentümer legte Beschwerde ein – mithin erfolglos.

Zur Veräußerung des Wohnungseigentums ist nach den Regelungen der Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung grundsätzlich die formgerechte Zustimmung des Verwalters erforderlich. Eine Ausnahme besteht lediglich für die Veräußerung an den Ehegatten. Soweit sich der Verkäufer nun auf das Vorliegen einer solchen Ausnahme berufen will, muss er diese nach der Bestimmung des § 29 Abs.1 S.2 GBO durch öffentliche Urkunden nachweisen. Zwar ist der notarielle Kaufvertrag eine öffentliche Urkunde, er erbringt aber keinen Nachweis für den Bestand der Ehe. Zum Nachweis des Bestehens der Ehe ist eine aktuelle Eheurkunde vorzulegen.

FAZIT: Wenn in der Teilungserklärung bzw. Gemeinschaftsordnung die Zustimmung des Verwalters zur Veräußerung einer Sondereigentumseinheit erforderlich ist, im konkreten Fall aber seine Zustimmung nicht erforderlich ist, weil eine in der Vereinbarung definierte Ausnahme hiervon vorliegt, hat der Verwalter mit der Veräußerung nichts zu tun. Begehrt das Grundbuchamt etwa die Vorlage von Urkunden, die gerade diesen Ausnahmefall belegen, ist dies Sache des veräußernden Wohnungseigentümers.

FALSCHES ENTSCHEIDEN

Gericht und Willkür

Eine richterliche Entscheidung verletzt das Willkürverbot, wenn Rechtsanwendung oder Verfahren unter keinem denkbaren Aspekt rechtlich vertretbar sind. Das ist der Fall, wenn das Gericht eine offensichtlich einschlägige Vorschrift nicht berücksichtigt und im Ausgangsverfahren entscheidet, obwohl der klagende Wohnungseigentümer nicht aktivlegitimiert war, da der geltend gemachte Anspruch von der Eigentümergemeinschaft hätte geltend gemacht werden müssen. Es stellt weiter einen Verfassungsverstoß dar, wenn das Verfahren nicht an die WEG-Abteilung des Amtsgerichts abgegeben wurde.

BVerfG, Beschluss v. 28.07.2014, 1 BvR 1925/13

HAUSGELDZAHLUNG

Bis zur Umschreibung im Grundbuch

Der veräußernde Eigentümer hat bis zur Umschreibung des Eigentums im Grundbuch die Hausgelder zu zahlen. Abweichende Vereinbarungen sind unerheblich. Da die Eigentumsumschreibung im Grundbuch meist zögerlich erfolgt, sehen gängige Regelungen in den notariellen Verträgen vor, dass der Erwerber mit Übergabe der Wohnung zur Hausgeldzahlung verpflichtet ist. Trotzdem ist der Veräußerer bis zur Eigentumsumschreibung im Außenverhältnis zur Gemeinschaft verpflichtet, die Hausgelder zu zahlen. Er hat aber einen Freistellungsanspruch im Innenverhältnis gegen den Erwerber.

AG Herne, Urteil v. 16.12.2013, 28 C 46/13

GEPRÄGE DER WOHNANLAGE

Zum maßgeblichen Trittschallniveau

Sofern sich aus der Teilungserklärung einer Wohnungseigentümergeinschaft keine Regelungen zum Trittschallniveau entnehmen lassen, ist für den maßgeblichen Trittschallwert grundsätzlich auf die Ausgabe der DIN 4109 abzustellen, die zum Zeitpunkt der Errichtung des betreffenden Gebäudes galt. Im Einzelfall kann ein höheres Trittschallniveau maßgebend sein, wenn sich aus der Gemeinschaftsordnung entsprechende Regelungen ergeben oder die Anlage aufgrund tatsächlicher Umstände ein besonderes Gepräge erhalten hat.

LG Itzehoe, Urteil v. 18.03.2014, 11 S 101/12; Revisionszulassung

Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Unwirtschaftliche Heizungsanlage kein Mangel der Mietsache

Dass eine dem vertragsgemäßen Zustand der Mietsache entsprechende Heizungs- und Belüftungsanlage hohe Energiekosten verursacht, ist bei der Beurteilung, ob ein Mangel der Mietsache vorliegt, nicht von Bedeutung, wenn die Anlage dem bei der Errichtung des Gebäudes maßgeblichen technischen Standard entspricht und fehlerfrei arbeitet. Das gilt auch bei einem gewerblichen Mietverhältnis. BGH, Urteil v. 18.12.2013, XII ZR 80/12

FAKTEN: Die Entscheidung betrifft ein in Berlin gelegenes Gebäude, das zu DDR-Zeiten errichtet und im Februar 2007 zu Gewerbebezwecken vermietet wurde. Der Mieter minderte die Miete mit der Begründung, dass die Heizungsanlage überdimensioniert sei und unwirtschaftlich arbeite. Der BGH lehnte die Minderung ab. In der instanzgerichtlichen Rechtsprechung und der Literatur ist streitig, ob dieser Grundsatz auch hinsichtlich der vom Vermieter geschuldeten Beschaffenheit einer Heizungsanlage gilt. Teilweise wird vertreten, der Mieter könne mangels einer entgegenstehenden Vereinbarung erwarten, dass die Mietsache hinsichtlich ihrer Beschaffenheit und Einrichtungen einen

Mindeststandard aufweise, der heutigen Vorstellungen entspricht. Die ganz herrschende Meinung steht demgegenüber auf dem Standpunkt, dass der energetische Zustand des Gebäudes und die damit in Zusammenhang stehenden Energiekosten für die Gewährleistung keine Rolle spielen. Der BGH teilt diese Ansicht. Eine Ausnahme gilt nur dann, wenn der Vermieter eine bestimmte energetische Beschaffenheit oder einen bestimmten Energiebedarf zugesichert hat. In diesem Fall muss der Vermieter für das Vorhandensein der zugesicherten Eigenschaft einstehen, mit der weiteren Folge, dass dem Mieter die Gewährleistungsrechte zustehen, wenn die zugesicherte Eigenschaft fehlt. Unter

Umständen könne eine unwirtschaftlich arbeitende Heizungsanlage gegen den Wirtschaftlichkeitsgrundsatz verstoßen und damit bei der Abrechnung der Betriebskosten von Bedeutung sein. Dem Mieter stehe jedoch kein Anspruch auf Modernisierung der Anlage zu; deshalb sei er auch nicht zur Minderung berechtigt.

FAZIT: Eine nach heutigem Standard unzureichende Möglichkeit zur Steuerung und Regulierung der Heizungsanlage ist ebenfalls nicht als Mangel zu bewerten. Maßgeblich ist auch insoweit nur, dass die Anlage dem zur Zeit ihrer Errichtung geltenden Standard entspricht. Derselbe Grundsatz gilt für den Wärmeschutz.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

BEHÖRDLICHE ANORDNUNG

Vermietete Gewerberäume: Nutzungsuntersagung

Verstößt die Nutzung der Mietsache gegen öffentlich-rechtliche Vorschriften, so gilt der Grundsatz, dass die für die Überwachung zuständige Behörde vor dem Eigentümer bzw. Vermieter zunächst den Mieter bzw. Pächter als Handlungsstörer heranzuziehen hat. Anders ist es, wenn die Wirksamkeit der Maßnahme eine andere Reihenfolge gebietet.

BayVGH, Beschluss v. 28.07.2014, 2 Cs 14.1326

FAKTEN: Zwischen Eigentümer und Mieter besteht ein Mietverhältnis über ein zu Lagerzwecken genutztes Gebäude. Die betreffenden Räume dürfen aufgrund öffentlich-rechtlicher Vorschriften nur dann zu dem vereinbarten Zweck genutzt werden, wenn ein zweiter Rettungsweg vorhanden ist. Da dieser Rettungsweg fehlt, hat die Bauaufsichtsbehörde gegen den Eigentümer eine sofort vollziehbare Nutzungsuntersagung erlassen. Hiergegen hat der Eigentümer Klage erhoben, mit der er unter anderem beantragt, die aufschiebende Wirkung anzuordnen. Der Antrag hatte Erfolg: Wird eine vermietete Immobilie unter Verstoß gegen öffentlich-rechtliche Vorschriften genutzt, muss die Behörde nach pflichtgemäßem Ermessen entscheiden, ob sie den Eigentümer oder den Mieter auf Unterlassung der gesetzwidrigen Nutzung in Anspruch nimmt. Es gilt der Grundsatz, dass „zunächst der Mieter bzw. Pächter als Handlungsstörer ... vor dem Eigentümer bzw. Vermieter als Zustandsstörer heranzuziehen“ ist.

FAZIT: Anders ist es, wenn die Wirksamkeit der Maßnahme eine andere Reihenfolge gebietet, was beispielsweise der Fall sein kann, wenn das Objekt ständig wechselnden Personen überlassen wird.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

GLÄUBIGERBENACHTEILIGUNG

Insolvenz des Mieters

Unterlässt es der Schuldner, dessen Konten durch seinen Gläubiger gepfändet sind, ein weiteres Konto zu eröffnen und Zahlungen seiner Schuldner auf dieses freie Konto zu leiten, steht diese Unterlassung einer Rechtshandlung nicht gleich.

BGH, Urteil v. 16.01.2014, IX ZR 31/12

FAKTEN: Zwischen einem Grundstückseigentümer als Vermieter und einer GmbH als Mieterin bestand ein Mietvertrag über Gewerberäume. Ab Juli 2005 war die Mieterin nicht mehr in der Lage, die Miete zu bezahlen. Der Vermieter erwirkte wegen der Mietrückstände ein Versäumnisurteil, aus dem er die Zwangsvollstreckung im Wege der Pfändung der Geschäftskonten der Mieterin betrieb. Dies war deshalb möglich, weil die Kunden der GmbH fällige Zahlungen weiterhin auf das gepfändete Konto überwiesen. Nunmehr hat der Insolvenzverwalter die aufgrund des Pfändungs- und Überweisungsbeschlusses erfolgten Zahlungen gegenüber dem Vermieter angefochten.

Nach § 133 Abs. 1 InsO ist eine Rechtshandlung anfechtbar, die der Schuldner in den letzten zehn Jahren vor dem Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens mit dem Vorsatz, seine Gläubiger zu benachteiligen, vorgenommen hat, wenn der andere Teil vermuten konnte, dass die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners drohte und dass die Handlung die Gläubiger benachteiligte. Gleichwohl erfüllt das Verhalten der Mieterin nach der Ansicht des BGH nicht den Tatbestand des § 133 Abs. 1 InsO. Der BGH führt aus, dass eine Gleichstellung der Unterlassung mit einer Rechtshandlung voraussetze, dass die Unterlassung bewusst und gewollt erfolge, und dass der Unterlassende die Benachteiligung der übrigen Gläubiger in Kauf genommen hat; es genügt nicht, dass die Bevorzugung eines einzelnen Gläubigers lediglich hingenommen wird.

FAZIT: Unterlässt es der Schuldner, dessen Konten durch seinen Gläubiger gepfändet sind, ein weiteres Konto zu eröffnen und Zahlungen seiner Schuldner auf dieses freie Konto zu leiten, steht diese Unterlassung einer Rechtshandlung also nicht gleich.

WEGEN MÄNGELN DER WOHNUNG

Niedriger Mietpreis: Minderung möglich?

Ist zwischen den Parteien vereinbart, dass der Mietzins im Hinblick auf die „Renovierungsbedürftigkeit“ der Mietsache besonders niedrig angesetzt wird, so umfasst der Begriff der „Renovierungsbedürftigkeit“ nicht nur die so genannten Schönheitsreparaturen, sondern alle Schäden und Abnutzungen, die der Mietsache anhaften. Der beim Vertragsschluss bestehende Zustand gilt dann als der vertraglich geschuldete Zustand. Der Mieter ist wegen der Schäden und Abnutzungen nicht zur Minderung berechtigt. Ebenso steht ihm kein Zurückbehaltungsrecht an der Miete zu.

OLG Koblenz, Beschluss v. 22.05.2014, 3 U 182/14

MANGELHAFTHEIT MIETSACHE

Trotzdem Ausübung der Verlängerungsoption

Bei Ausübung einer Verlängerungsoption verliert der Mieter gem. § 536b BGB die Gewährleistungsrechte, wenn die Mietsache mangelhaft ist und er die Option in fahrlässiger Unkenntnis der Mängel ausübt, ohne sich seine Rechte vorzubehalten. Bei einer Mieterhöhung leben die Gewährleistungsrechte wieder auf. Dies gilt aber nur, wenn die neue Miete außer Verhältnis zum Gebrauchswert der mangelhaften Sache steht. Hiervon ist auszugehen, wenn der Mieter in der Vergangenheit nicht gemindert hat, weil er trotz der Mängel die vereinbarte (niedrige) Miete für angemessen hielt.

OLG Koblenz, Beschluss v. 21.07.2014, 2 U 901/13

SUIZIDGEFAHR

Einstellung der Zwangsäumung

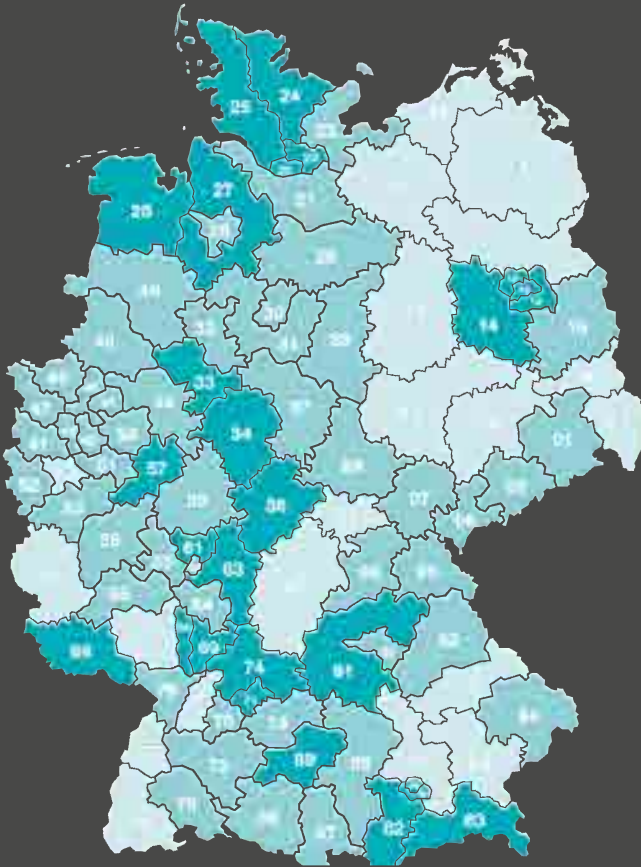
Auf Antrag des Räumungsschuldners kann das Vollstreckungsgericht die Zwangsäumung ganz oder teilweise aufheben, untersagen oder einstweilen einstellen, wenn die Maßnahme unter voller Würdigung des Schutzbedürfnisses des Gläubigers wegen ganz besonderer Umstände eine Härte bedeutet, die mit den guten Sitten nicht vereinbar ist. Liegt zwischen dem Erlass des Räumungstitels und dem Vollstreckungsschutzantrag bereits ein längerer Zeitraum (hier: ca. 18 Monate), so muss das Gericht das Verfahren mit der größtmöglichen Beschleunigung führen.

BVerfG, Beschluss v. 29.07.2014, 2 BvR 1400/14

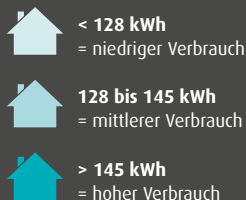
Technologie, IT & Energie

Energieverbrauch für Raumheizwärme 2013

Hohe Verbräuche zeigen etwa die nord- und nordwest-deutschen Küstenregionen und Hamburg, die Alpenregion und München. Regionen mit niedrigen Verbräuchen sind neben den neuen Bundesländern unter anderem Unterfranken, Niederbayern, Schwarzwald, Pfälzer Wald und Eifel.



Durchschnittlicher Quadratmeterverbrauch von Raumheizwärme in Deutschland nach Postleitzahlregionen



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Techem/www.techem.de



GdW-Präsident Gedaschko

GdW

Steigende Energiepreise als Preistreiber beim Wohnen

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V. hat zum Auftakt des Tages der Wohnungswirtschaft in Berlin aktuelle Daten zu Miet- und Energiepreisen vorgestellt. GdW-Präsident Axel Gedaschko wurde auf dem Verbandstag vorzeitig für weitere fünf Jahre im Amt bestätigt. „Die größten Preiserhöhungen für die Mieter entstehen durch steigende Energiepreise, Stromkosten und Steuern“, sagte GdW-Präsident Axel Gedaschko. Dies seien die entscheidenden Stellschrauben, um Wohnen in Deutschland weiterhin bezahlbar zu halten. Die öffentliche Diskussion müsse diese Aspekte intensiver beleuchten und den Markt nicht nur von einer Seite betrachten.

„Die klassischen nativen Apps werden zunehmend von WebApps abgelöst“,

schreibt Nicolas Schulmann, Vorstand der FioSystems AG, in der exklusiven Online-Kolumne Digital Real Estate unter www.haufe.de/immobilien.

HAUSBANK MÜNCHEN SCHLIESST NEUE KOOPERATIONEN MIT ISTA UND TEHEM

Die Hausbank München bietet gemeinsam mit der ista Deutschland GmbH und der Techem Energy Services GmbH eine gemeinsame Lösung zur digitalen Integration der Heizkostenabrechnung in die Betriebskostenabrechnung oder Jahresabrechnung. Sie eignet sich für alle Verwalter, die mit der Branchensoftware VS3 der Hausbank arbeiten und ihre Heiz-/Warmwasser- und Kaltwasserkostenabrechnungen von diesen beiden Dienstleistern erstellen lassen. Durch eine weitgehend automatisierte Übertragung der Daten für die Heizkostenabrechnung wird der Aufwand für die Erstellung der Betriebskostenabrechnung erheblich reduziert und das Fehlerpotenzial minimiert.

E-WORLD ENERGY & WATER

Messe-Top-Thema: Smart Energy

Bei der E-world energy & water stehen die Zeichen weiter auf Wachstum: Bereits zum 15. Mal in Essen veranstaltet, hat sie sich inzwischen als europäische Leitmesse der Energiewirtschaft etabliert. 620 Aussteller aus 25 Ländern und 23.500 Fachbesucher aus 70 Nationen haben zuletzt den Branchentreffpunkt genutzt. Allein der Themenbereich „Smart Energy“ wird 2015 um 25 Prozent zulegen. Die intelligente und effiziente Nutzung von Energie ist damit erneut eines der Topthemen.

Vom 10. bis 12. Februar 2015 werden allein rund 100 Aussteller der E-world gezielt zu intelligent steuerbaren Netzen

(smart grids), intelligenten Zählern (smart metering), vernetzter Haustechnik und Energiespeicherung informieren. Etliche Branchengrößen werden ihre innovativen Lösungen vorstellen – darunter Energietechnik-Spezialist ABB, die IT-Dienstleister Bosch Software Innovations und Reisewitz, Energie-Datenspezialist Thüga Metering-Service sowie der Kommunikationskonzern und Smart M2M-Betreiber Telefonica.

Neben Global Playern wie E.ON, RWE, General Electric, Siemens oder Telekom zählen ebenfalls regionale Versorger wie EnBW, Mainova und RheinEnergie zu den



Weitere Informationen:
www.e-world-essen.com

Ausstellern auf dem Messegelände. Auch in Essen dabei sind Technikanbieter oder Dienstleister wie Bosch, Schneider Electric, Viessmann, Diehl Metering und TÜV Nord. Im Mittelpunkt der E-world energy & water stehen innovative Produkte und Dienstleistungen der Strom- und Gaswirtschaft.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



ENERGIEVERSORGUNGSUNTERNEHMEN

Erhöhte Begründungsanforderungen bei Strom- und Gaspreiserhöhung

EuGH Urteil vom 23.10.2014 in den verbundenen Rechtssachen C-359/11; C-400/11

In zwei Ausgangsfällen klagten Verbraucher gegen ihre Energielieferanten. Als Haushaltskunden bezogen sie von 2005 bis 2008 Elektrizität oder Gas im Rahmen von Grundversorgungsverträgen. Als Tarifkunden handelt es sich um Verbraucher, die in den Anwendungsbereich von Standardvertrags-

bedingungen fallen – auch ohne Kenntnis der Regelungsdetails. Der EuGH verpflichtet Grundversorger, vor Preisanpassungen detailliert über deren „Anlass, Voraussetzung und Umfang“ zu informieren.

PRAKTISCHE BEDEUTUNG: Abgesehen von der nach wie vor in Deutschland schwach ausgeprägten Wechselbereitschaft fallen Kunden auch dann in den Regelungsrahmen der Grundversorgung, wenn es bei einem beabsichtigten Lieferantenwechsel zu Problemen kommt. Dieser Mechanismus soll den Energieabnehmer davor schützen, dass der Altversorger nicht mehr liefert, während der neue die Versorgung noch nicht aufgenommen hat. Somit kommt es in der Praxis auch zu Fällen der tendenziell teuren Grundversorgung, wenn eigentlich ein Lieferantenwechsel beabsichtigt ist.

Der EuGH hat nach Vorlage durch den Bundesgerichtshof entschieden, dass die Grundversorgungsverordnungen (GVV) für Strom und Gas in Deutschland mit den entsprechenden europäischen Binnenmarkt Richtlinien nicht vereinbar sind.

Unter Berücksichtigung der Rechtsauffassung des EuGH wird der BGH für Deutschland diese Fälle nunmehr abschließend entscheiden. Eine Besonderheit der EuGH-Entscheidung liegt darin, dass Tarifkunden bei unzureichender Begründung von Preisanpassungen Rückzahlungsansprüche auch für die Vergangenheit geltend machen können.

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

1. Unverzüglich verzögerungsunterbrechende Maßnahmen ergreifen, da bereits zum kommenden Jahreswechsel Rückzahlungsansprüche von einer möglichen Verjährung betroffen sein können.
2. Wettbewerblich organisierter Bezug von Strom und Gas kann wirksam dazu beitragen, den Kostenanstieg zu begrenzen. Allerdings sind hierbei die rechtlichen Rahmenbedingungen sorgfältig zu beachten, um die teure Grundversorgung zu vermeiden und Doppelbelieferungen auszuschließen. Zum Umfang der Informationspflicht bei Sondervertragskunden vgl. EuGH Urteil vom 21.03.2013 Rs. C-92/11 „RWE Vertrieb“.

ENERGIEMARKT

Wärmewende unter Spannung

Die Energiewende ist hochkomplex. Sie wird auch mit der Immobilienwirtschaft nur partiell gelingen. Denn zu groß sind die Gegensätze zwischen zentraler und dezentraler sowie konventioneller und regenerativer Wärmeerzeugung. Wie sehen die Rahmenbedingungen aus? Welche Handlungsmöglichkeiten gibt es?

Die Wende dient beim Segeln dazu, größere Kurskorrekturen vorzunehmen. Prägendes Merkmal einer Wende ist, dass bei diesem Manöver das Schiff durch den Wind dreht. Seit den Ereignissen im japanischen Kernkraftwerk Fukushima Daiichi im März 2011 stieg, weltweit mit unterschiedlicher Intensität, die Skepsis gegenüber der zivilen Nutzung der Kernenergie – auch in Deutschland. Nachdem noch kurz zuvor – im Herbst 2010 – die Reststrommengen und somit die Laufzeiten der Nuklearanlagen erhöht oder verlängert worden waren, hat sich im Zusammenhang mit dem so genannten Ausstiegsbeschluss vom August 2011 der Begriff der Energiewende etabliert.

Unter Aspekten des Klimaschutzes, hier vor allem einer Reduzierung des Ausstoßes so genannter klimaschädlicher Gase, wird parallel der Ausstieg aus der Verwendung fossiler Brennstoffe thematisiert. Im Fokus steht hierbei vor allem die Verstromung von Stein- und Braunkohle (Dekarbonisierung). In den letzten Wochen findet sich vermehrt der Begriff der Wärmewende (so etwa unter Punkt 4.5.3 „Bildungsinitiative für Gebäudeeffizienz“ in dem Entwurf des Aktionsprogramms Klimaschutz 2020 des Bundesbauministeriums vom 12.11.2014). Im Folgenden sollen durch Annäherungen an das Phänomen Wärmewende deren Implikationen für die Immobilienwirtschaft untersucht werden.

Im Zusammenhang mit der letzten Wahl zum Deutschen Bundestag – so eine mögliche Weise der Annäherung – wurde die Erwartung geweckt, dass es gelingen könnte, durch einen veränderten Ressortzuschnitt der Bundesministerien eine deutliche Konzentration energiepolitisch relevanter Fragen unter dem Dach eines einzigen Ministeriums zu erreichen. Man will damit Abstimmungs- oder Reibungsverluste bei der Ausarbeitung der anstehenden komplexen Regelungszusammenhänge bei der

Ausgestaltung der Energie- und Wärmewende unter besonderer Beachtung der Klimaschutzziele vermeiden. Zudem herrscht die Hoffnung, somit möglichst zeitnah in sich stimmige Gesetzesvorhaben zu erhalten.

Ob dies gelungen ist, wird von den Marktteilnehmern der Immobilienwirtschaft derzeit höchst unterschiedlich bewertet. Es scheint fraglich, ob der gegenwärtig erstmalig gewählte Ressortzuschnitt über das Jahr 2017 hinaus Bestand haben wird. Die Grafik auf Seite 54 zeigt eine Schwerpunktverantwortlichkeit für allgemeine energiewirtschaftspolitische Themen beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), während die Zuständigkeit für Klimaschutz und Umwelt, aber auch für Bauen, Wohnen und Stadtentwicklung beim Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) angesiedelt wurde. Von dieser Zweiteilung ist die Immobilienwirtschaft in besonderem Maße betroffen.

DOPPELZUSTÄNDIGKEITEN So können etwa viele Aspekte der Wärmewende keinem der beiden Ministerien eindeutig oder ausschließlich zugeordnet werden und auch die Immobilienwirtschaft weiß nicht genau, woher sie ist. »



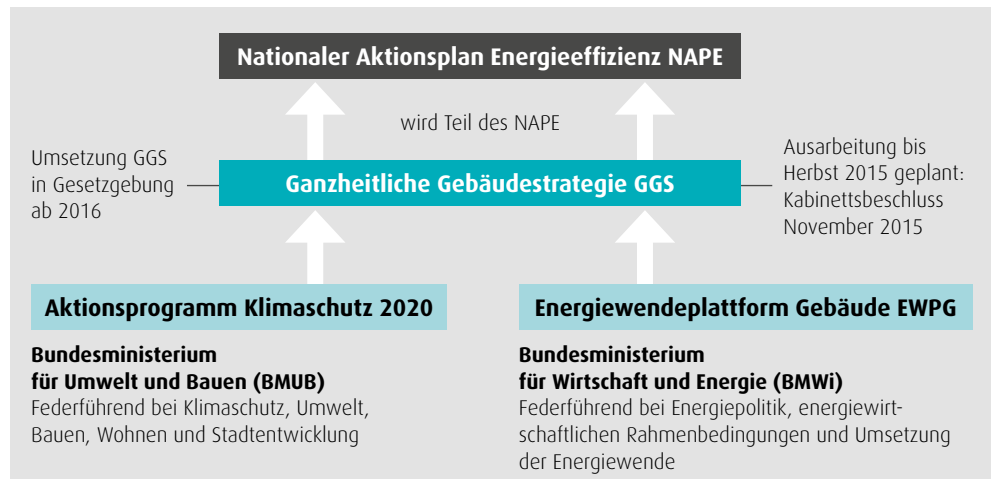


SUMMARY » Bei der Weiterentwicklung der **energierechtsrechtlichen Rahmenbedingungen** lässt sich nunmehr eine gewisse Struktur erkennen. » Für den Wärmemarkt sind in der Folge der Energiewende **tiefgreifende Umbrüche** zu erwarten. Die tradierten Versorgungsmodelle verändern sich, während **neue Angebote der Wärmeerzeugung** entstehen. » Die Frage, ob **dezentrale Erzeugungsstrukturen** in relativer Nähe zu den versorgten Objekten gegenüber der traditionellen Fernwärmeversorgung vorzuzugung sind, kann nicht allgemeinverbindlich beantwortet werden. » So erscheint die **sinnvolle Verwendung der Abwärme**, etwa aus Kohleverstromung und Müllverbrennung, sowie die Nutzung industrieller Prozesswärme sinnvoll. » Die **Ideallösung** zur Umsetzung der Energiewende kann es nicht geben. Es bedarf der **qualifizierten Einzelfallbetrachtung** unter angemessener Berücksichtigung der jeweiligen Besonderheiten vor Ort.

DER NATIONALE AKTIONSPLAN ENERGIEEFFIZIENZ – STATUS QUO

Beschluss Bundeskabinett vom 03.12.2014 zum Monitoringbericht Energiewende + fünf Einzel- oder Sofortmaßnahmen:

- CO₂-Gebäudesanierungsprogramm/Förderung – Schwerpunkt Nichtwohngebäude
- Energieberatung + Information – Qualitative und quantitative Verbesserung/Kommunikationskampagne
- Energieeffizienzlabel – für Heizungen aller Art nach Vorbild Energieeffizienzklassen nach EnEV
- Energieeinsparrecht, Bauordnungsrecht – Evaluation EnEV-Politik, Vereinfachung, Vollzug EnEG, EnEV, EEWärmeG
- Übergeordnete Themen – Energetische Stadtsanierung Baukostenentwicklung



Das Schema rückt das Aktionsprogramm Klimaschutz 2020, die Energiewendeplattform (EWPG), die Ganzheitliche Gebäudestrategie (GGS) und den Nationalen Aktionsplan Energieeffizienz in einen Gesamtzusammenhang und bildet eine Rangordnung ab. Hierbei sollen Aktionsprogramm (BMUB) und EWPG (BMWi) die Grundlagen für die gemeinsame GGS bilden, die von beiden Ministerien getragen wird. Aus der GGS sollen künftige Gesetzgebungsvorhaben – auch mit Relevanz für die Wärmewende – abgeleitet werden.

Quelle: WDO 11/2014

Während beispielsweise seitens des BMUB in den vergangenen Wochen ein forciertes Ausstieg aus der Kohleverstromung thematisiert wurde, mahnte das BMWi zur Vorsicht. Eine preisgünstige und sichere Energieversorgung verträgt möglicherweise nicht den nahezu zeitgleichen Ausstieg aus der Atomkraft und die Abkehr von fossilen Brennstoffen. Die extrem volatile Verfügbarkeit von Elektrizität auf der Grundlage von Sonne und Wind wird in der aktuellen Diskussion oftmals unzureichend berücksichtigt.

Bei der Fortschreibung und Weiterentwicklung der energiewirtschaftsrechtlichen Rahmenbedingungen lässt sich nunmehr eine gewisse Struktur erkennen. Allerdings sorgen die zahlreichen unterschiedlichen Initiativen gegenwärtig noch für Verunsicherung im Markt. Das oben stehende Schema will daher zur Klärung der komplexen Sachlage für die Immobilienwirtschaft beitragen.

FÖRDERMASSNAHMEN NOTWENDIG Aus der ganzheitlichen Gebäudestrategie sollen künftige Vorhaben abgeleitet werden. Hierzu zählen insbesondere das Energieeinsparungsgesetz (EnEG), die Energieeinsparverordnung (EnEV), das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) sowie das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG). Ob das bisher erfreulich eindeutige Wirtschaftlichkeitsgebot in § 5 I EnEG in der bewährten Form erhalten bleibt, ist noch ungewiss. Aus grundsätzlichen ordnungspolitischen Überlegungen erscheint es jedoch zweifelhaft, von den Marktteilnehmern Investitionsentscheidungen zu verlangen, die sich – gemessen an der Lebensdauer von Komponenten der Gebäudehülle und der Gebäudetechnik – „nicht rechnen“.

Ohne weitere Fördermaßnahmen werden solche Vorgaben keine durchgreifende Marktakzeptanz erreichen. In diesem Zusammenhang ist ein Blick auf die Energiepreisentwicklung unvermeidbar (siehe Grafiken Seite 56). Nur bei Annahme möglichst realitätsnaher Energiepreisszenarien ist eine Aussage zur Einhaltung des Wirtschaftlichkeitsgebots überhaupt möglich. Hierbei gilt es zu betonen, dass sich „die Energiepreise“ überaus unterschiedlich entwickeln.

RECHTSRAHMEN FÜR DIE FERNWÄRMEWIRTSCHAFT Weiterhin offen ist auch die Frage einer Zusammenlegung von EnEV und EEWärmeG in ein gemeinsames Regelwerk. Die Fördermittel für die energetische Gebäudesanierung sollen sich tendenziell zugunsten der Nichtwohngebäude verschieben. Während die rechtlichen Rahmenbedingungen für die leitungsgebundene Energieversorgung mit Elektrizität und Gas nach 1998 mehrfach und grundlegend verändert und funktionsfähige wettbewerbliche Strukturen angelegt wurden, bedarf der Rechtsrahmen für die Fernwärmewirtschaft weiterhin grundlegender Reformen. Hier besteht ungebrochen ein natürliches Monopol im Sinne der Netzökonomie mit wettbewerbsfeindlichen Strukturen und Spielräumen für die Preissetzung, die durch den Markt nicht hinreichend kontrolliert werden. Die Fernwärmewirtschaft unterliegt im Vergleich zu Strom und Gas zudem weder der Netzregulierung noch der besonderen kartellrechtlichen Missbrauchsaufsicht. Im Gegensatz zu den Verordnungen für Strom und Gas ist die antiquierte AVBFernwärmeV in Teilen kundenfeindlich. »



- Inklusive aktueller Informationen
- zur Mietpreisbremse
 - zur Regelung der Kappungsgrenzen in den Bundesländern
 - zur Nachrüstpflicht bei Rauchmeldern

Mit Haufe haben Sie alle Verwalteraufgaben im Griff. Versprochen!

Die einzigartige Online-Wissensdatenbank **VerwalterPraxis Professional** bietet Ihnen:

- > komplettes Fachwissen zu Wohnraum- und Gewerbemiete, Wohnungseigentum oder Sanierung
- > rechtssichere Arbeitshilfen für jede Verwalteraufgabe
- > effiziente Online-Weiterbildung mit Zertifikat
- > exzellenten Service durch Experten- und Anwalts-Hotline

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen.

Tel. 0800 72 34 249 (kostenlos)

www.haufe.de/verwalterpraxis-professional

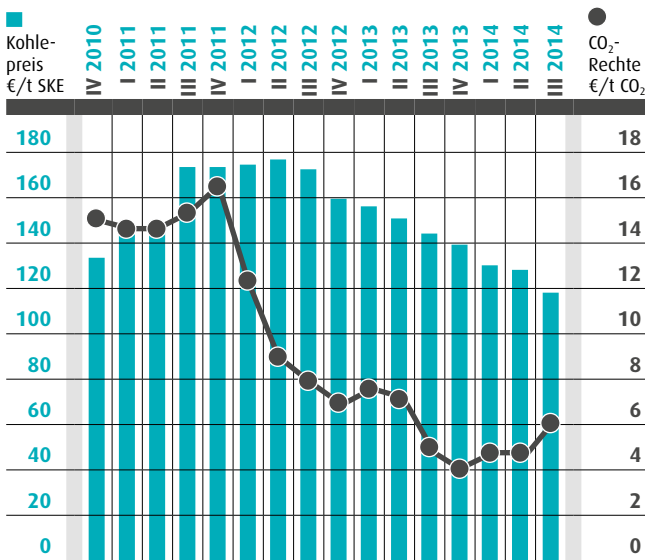
HAUFE.

PREISENTWICKLUNGEN & EMISSIONSRECHTE

Während sich die Strompreise innerhalb einer Dekade, bei fast linearem Anstieg, verdoppelt haben, sind gerade in jüngerer Zeit bei Öl und Kohle sowie bei den CO₂-Zertifikaten deutliche Preisrückgänge zu verzeichnen.

KOHLEPREIS UND CO₂-RECHTE 2010 - 2014

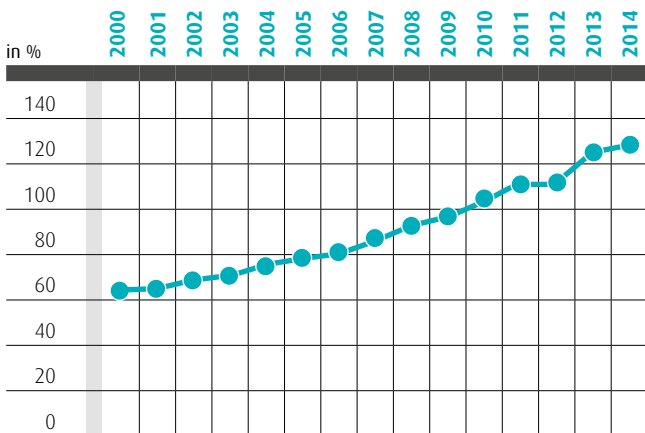
Kohlepreis in Euro/t SKE
Preis CO₂-Emissionsrechte in Euro/t CO₂



Quelle: Markterhebung wdo

STROMPREISENTWICKLUNG 2010 - 2014

Verbraucherindizes (2010 = 100%)



Datengrundlage: Destatis; Preise, Daten zur Energiepreisentwicklung, Lange Reihen von Januar 2000 - September 2014

Weiterhin fehlen verbindliche Vorgaben zur Energieeinsparung und Energieeffizienz im Zusammenhang mit dem Betrieb von Fernwärmenetzen.

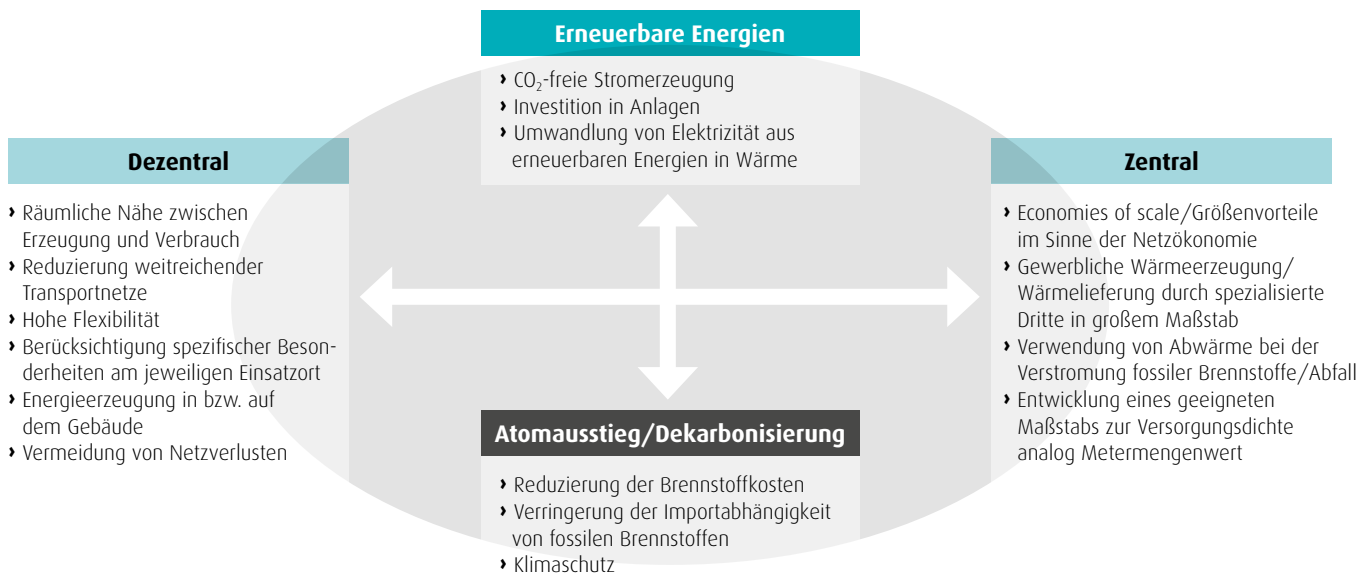
HANDLUNGSBEDARF AUCH BEI GAS UND STROM Aber auch bei den Rahmenbedingungen für Strom und Gas besteht weiterhin Optimierungspotenzial, in Teilen möglicherweise sogar Handlungsbedarf. So hat der Europäische Gerichtshof in seinem Urteil vom 23.10.2014 gerade Deutschland, als dem selbsternannten Vorreiter in Sachen Energiewende, sowohl im Strom als auch im Gasbereich Verstöße bei der Umsetzung der europäischen Binnenmarkttrichtlinien in nationales Recht bescheinigt. Die Grundversorgungsverordnungen (GVV) für Strom und Gas verstießen im Rahmen der Grundversorgung für Tarifkunden über Jahre hinweg gegen verbindliche europarechtliche Vorgaben. Die vor wenigen Tagen erfolgte Novellierung dieser Verordnungen genügt möglicherweise den europarechtlichen Vorgaben ebenfalls nicht. So weist beispielsweise der Bund der Energieverbraucher e.V. darauf hin, dass auch diese neuen Verordnungen nicht den Anforderungen genügen, die der EuGH an wirksame Preisänderungen stellt.

Auch für den Wärmemarkt sind in der Folge der Energiewende tiefgreifende Umbrüche zu erwarten. Die tradierten Versorgungsmodelle verändern sich, während neue Angebote der Wärmeerzeugung entstehen. Hinzu treten Dienstleistungen in vielfältiger Ausprägung. Vor dem Hintergrund der Mietrechtsreform in Verbindung mit der Wärmelieferverordnung soll die gewerbliche Wärmelieferung durch Dritte (Contracting) dazu beitragen, Effizienzpotenziale bei Bestandsanlagen durch qualifizierte Betriebsführung zu heben und den großen Altbestand von Heizungsanlagen zu modernisieren. Gegenwärtig arbeiten Verbände wie der BBU e.V., die AGFW e.V., der VfW e.V. und das ESCO-Forum im ZVEI an einem Leitfaden zur Einführung der gewerblichen Wärmeversorgung in der Wohnungswirtschaft.

ZENTRAL ODER DEZENTRAL? Die Frage, ob dezentrale Erzeugungsstrukturen in relativer Nähe zu den versorgten Objekten gegenüber der traditionellen Fernwärmeversorgung vorzugswürdig sind, kann nicht allgemeinverbindlich beantwortet werden. So erscheint auch und gerade in Zeiten der Wärmewende die sinnvolle Verwendung der Abwärme, beispielsweise aus Kohleverstromung und Müllverbrennung, sowie die Nutzung industrieller Prozesswärme sinnvoll. Diese ohnehin entstehende Abwärme eignet sich zur Wärmeversorgung von Immobilien unterschiedlicher Nutzung in Neubau und Bestand unter der Voraussetzung, dass sie sich im Wettbewerb mit anderen Formen der Wärmeversorgung messen kann. Ein geeignetes Hilfsmittel für eine flexible Grenzziehung zwischen Nahwärme (dezentrale Lösung) und Fernwärme (zentrale Lösung) könnte der aus dem Wasserkartellrecht bekannte Maßstab des „Metermengenwertes“ unter angemessener Berücksichtigung geologischer und geogra-

WÄRMEWENDE – EIN SPANNUNGSFELD ZWISCHEN VIER POLEN

Eine Standortbestimmung zwischen zentraler und dezentraler Wärmeversorgung sowie konventioneller und regenerativer Wärmeerzeugung: Auf dem Weg zur Wärmewende existiert ein Spannungsfeld zwischen vier Polen. Niemals können alle Zielvorgaben gleichzeitig erreicht werden. Ergo: Diese Wende wird allen anderen Beteuerungen zum Trotz auch mit der Immobilienwirtschaft nur partiell gelingen.



Quelle: WDO 11/2014

fischer Besonderheiten bieten. Zentrale großtechnische Anlagen der Wärmeerzeugung benötigen für ihre Wirtschaftlichkeit hinreichend verdichtete Abnehmerstrukturen und Energiebedarfe. Bereits diese Überlegungen zeigen, dass es die Ideallösung zur Umsetzung der Wärmewende nicht geben kann. Es bedarf der qualifizierten Einzelfallbetrachtung unter angemessener Berücksichtigung der jeweiligen Besonderheiten vor Ort.

Ein sensibles Thema der Wärmeversorgung von Immobilien betrifft das Verhältnis von Hygiene oder Gesundheitsvorsorge und Energieeinsparung im Bereich der Trinkwarmwasserversorgung (TWWV). Es besteht verbreitet eine Verunsicherung bezüglich des so genannten Legionellenschutzes. Hier sollte – unter strenger Beachtung des technischen Regelwerkes DVGW 551 (04/2004) – die Maßgabe gelten: Gesundheitsschutz geht vor Energieeinsparung. Allerdings nur so weit, als dies zur Gewährleistung einer einwandfreien Trinkwarmwasserqualität tatsächlich notwendig ist. Hier sollte die Formel gelten: So viel wie notwendig – so wenig wie möglich. Neben Legionellenschutz und Energieeinsparung sollte im Zusammenhang mit der Wärmeversorgung auch die technische Lebensdauer der Anlagenkomponenten der TWWV Beachtung finden. Abhängig von gewähltem Temperaturniveau, Wasserqualität und Material der Rohrleitungen kann eine „Überwärmung“ zu einer signifikanten Verkürzung der Lebensdauer der Anlagenkomponenten führen.

SKEPSIS GEGENÜBER WÄRMEDÄMMUNG Bei der energetischen Ertüchtigung der Gebäudehülle von Bestandsgebäuden ist eine zunehmende Skepsis gegenüber einer extensiven Wärmedämmung (WDVS) zu beobachten. Bei der Sanierung erhaltenswerter Bausubstanz sollte bei Verwendung von Systemen der Innendämmung nach dem Grundsatz verfahren werden: Außen (ggf. Dämmputz) so viel wie möglich – innen so wenig wie nötig. Gelingt es, den erhaltenswerten Charakter des Gebäudes zu bewahren und gleichzeitig den Wärmeenergiebedarf und somit die Bewirtschaftungskosten wirksam zu begrenzen, können diese Gebäude dauerhaft im Markt gehalten werden.

Ein Spannungsfeld besteht zudem zwischen dem Ausstieg aus der Verwendung fossiler Brennstoffe zur Wärmeversorgung (Dekarbonisierung) und dem verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien. Moderne und rechtmäßig errichtete Anlagen zur Kohleverstromung bedürfen eines stabilen, verlässlichen Ordnungsrahmens für ihren weiteren Betrieb. Investitionen in Versorgungssicherheit und Verfügbarkeit müssen sich rechnen. Gerade diese Anlagen spielen gegenwärtig bei fernwärmeversorgten Quartieren noch eine besondere Rolle. Denn auch deren Eigentümer und Nutzer haben in der Vergangenheit auf eine langfristig sichere Wärmeversorgung vertraut und Dispositionen getroffen. «

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt am Main



Jan-Christoph Maiwald,
Vorstandsvorsitzender der Verwaltung URBANA AG

„Langfristig erfolgreiche Energieeffizienz beginnt nach unserer Erfahrung immer mit der kontinuierlichen Messung.“

Herr Maiwald, wo sehen Sie Ihre immobilienwirtschaftliche Expertise in Zusammenhang mit der Energie- und Wärmewende?

Wir haben eine langjährige Erfahrung im Bereich der dezentralen Energieerzeugung. Im Speziellen in städtischen Quartieren. Auf dieser Erfahrung aufbauend haben wir Lösungskonzepte für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft entwickelt, die einen wirtschaftlichen Weg in die Energiewende bieten.

Alle von uns betriebenen Heizzentralen statten wir mit intelligenten Messsystemen aus. Unser Ziel sind optimierte Nutzungsgrade der Wärmeerzeugungsanlagen und der Aufbau einer fundierten Datenbasis, auf deren Grundlagen die Chancen für Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen geprüft werden. Denn langfristig erfolgreiche Energieeffizienz beginnt nach unserer Erfahrung immer mit der kontinuierlichen Messung.

Was halten Sie von so genanntem Mieterstrom?

Durch den Einbau dezentraler Stromerzeugungseinheiten und die daran gekoppelte Vor-Ort-Vermarktung im Quartier erreichen wir Gewinn für alle Beteiligten: bei Vermietern (Senkung der spezifischen Warmmiete), bei Mietern (günstigen Strom für den Haushalt), bei Kommunen (Verbesserung der CO₂-Bilanz) und bei uns, der URBANA (weiterer Ausbau unseres Mieterstrommodells). Wir arbeiten mit unseren Kunden aus der Wohnungswirtschaft immer an individuellen Lösungen zum optimalen Energieeinsatz.



Manfred Greis,
Generalbevollmächtigter, Viessmann Werke GmbH & Co. KG

„Von den enormen Effizienzen profitieren Mieter durch niedrige Nebenkosten und Eigentümer durch eine wertbeständige Immobilie.“

Herr Greis, welchen Beitrag kann die Immobilienwirtschaft zum Gelingen der Energiewende leisten?

Von den knapp 40 Millionen Wohneinheiten in Deutschland sind rund 22 Millionen (56 Prozent) Mietwohnungen. Diese Zahlen machen deutlich, welchen großen Beitrag die Immobilienwirtschaft zum Erreichen der energie- und klimapolitischen Ziele leisten kann – erst recht, wenn man sich vor Augen hält, dass kaum 25 Prozent der Heizungsanlagen in Deutschland dem Stand der Technik entsprechen. Mehr als 70 Prozent aller Mehrfamilienhäuser wurden vor 1978 errichtet und verfügen zumeist über eine veraltete Anlagentechnik. Wenn dieses enorme Effizienzpotenzial gehoben wird, profitieren davon alle: die Mieter von bezahlbaren Nebenkosten und die Eigentümer von einer wertbeständigen, leicht zu vermietenden Immobilie.

Welche Perspektive sehen Sie für Nahwärme-Lösungen?

Nahwärmenetze leisten einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Wärmeversorgung von Städten und Ballungszentren. Um Akzeptanz in der Bevölkerung zu erreichen, sollte bereits in der Planungsphase die jeweilige Eigentümerstruktur berücksichtigt werden und der Anschluss auf freiwilliger Basis erfolgen. Für den Einsatz in einzelnen Wohnblocks oder in Stadtquartieren bieten sich insbesondere Kraft-Wärme-Kopplungssysteme an, die neben Wärme auch Strom erzeugen und daher besonders wirtschaftlich arbeiten. Weitere Effizienzpotenziale können durch die Einkopplung von Umgebungs- oder Abwärme mit Hilfe von Wärmepumpen genutzt werden. Brennwertkessel für Gas oder Öl kommen dann nur noch bei besonders hohem Wärmebedarf zum Einsatz. Für den Einsatz in der Immobilienwirtschaft bietet Viessmann maßgeschneiderte Systemlösungen mit Wärmeerzeugern für alle Energieträger.

Die Fragen stellte Jörg Seifert, Freiburg

Achim SüdmeierVorstand B2B und
Absatzportfoliomanagement
RWE Vertrieb AG

„Energiewende ohne Wohnungswirtschaft funktioniert nicht. Hier gilt es, die Effizienzen bei Strom- und Wärmeverbrauch zu heben!“

Herr Südmeier, wie kommt die Wohnungswirtschaft bei der Energie- und Wärmewende ins Spiel?

Energiewende ohne die Wohnungswirtschaft wird nicht funktionieren. Hier gilt es, die Effizienzen beim Strom- und Wärmeverbrauch zu heben! Kurzum, Energiewirtschaft und Wohnungswirtschaft sind natürliche Partner.

Inwieweit können dezentrale Wärmeversorgungskonzepte die bislang vorherrschenden zentralen Konzepte ergänzen oder ersetzen?

Dies ist eine Frage der Gesamtenergieverbrauchssituation (Strom und Wärme) in einem Quartier. Bei einer Gesamtanalyse kommt heraus, welche Lösungen vorteilhaft sind!

Was kann Ihre Firma dazu beitragen?

Mit Quartierpower bieten wir ein innovatives Energiekonzept, bei dem ganze Wohnsiedlungen oder Quartiere von günstigeren Kosten aus kombinierter Wärme- und Stromerzeugung profitieren.

Hans-Lothar Schäfer,Vorsitzender der Geschäftsführung
Techem GmbH

„Dezentrale Versorgung kann Wärme- und Stromerzeugung verbinden. Kraft-Wärme-Kopplung ist rund 40 Prozent effizienter als getrennte Erzeugung.“

Herr Schäfer, beschreiben Sie bitte den Bezug Ihrer Firma zur Energie- und Wärmewende.

Wir leisten seit über 60 Jahren Erfassung und verbrauchsabhängige Abrechnung von Wärme und Wasser, was bereits bis zu 20 Prozent Einsparung ermöglicht. Heute sind wir entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Wärmeversorgung in Immobilien aktiv: Angefangen vom Brennstoffeinkauf und der Wärme- und Stromerzeugung über die Erfassung und Abrechnung der Verbräuche von Wärme und Wasser bis hin zum Energiemonitoring und der Verbrauchsreduzierung durch selbstlernende Einsparsysteme im Wärmebereich.

Wie stehen Sie zu dezentralen Wärmeversorgungskonzepten?

Dezentrale Wärmeversorgung ist für die Zukunft unabdingbar. Sie ermöglicht es zum einen, die Wärmewende weg von der einzelnen Immobilie auf größere Liegenschaften oder ganze Quartiere zu verlagern, was größere Einsparpotenziale bietet. Zum anderen bietet dezentrale Versorgung die Möglichkeit, Wärme- und Stromerzeugung miteinander zu verbinden. Kraft-Wärme-Kopplung ist rund 40 Prozent effizienter als die getrennte Erzeugung. Wo immer dieses Konzept umsetzbar ist, ist es darum ein hervorragender Hebel, um im Immobilienbestand und im Neubau die Energiewende voranzubringen. Deshalb sollten die Regularien angepasst werden, die die Wirtschaftlichkeit des Konzeptes einschränken.

Wir bieten seit über 20 Jahren Contracting an, seit über zehn Jahren zählen dazu auch Blockheizkraftwerke für die dezentrale Erzeugung von Wärme und Strom. Aktuell erzeugen wir so in über 50 Blockheizkraftwerken genug Strom, um über 20.000 Haushalte versorgen zu können.



Property Management ist cloud-affin

Egal ob für einen Immobilienfonds oder eine Wohnungsgesellschaft erbracht oder auch als Dienstleistung für Dritte: Das Property Management profitiert in vielfältiger Weise von den neuen Cloudlösungen. Das gilt besonders dann, wenn es mit einer Vielzahl von Kunden an verschiedenen Standorten kommuniziert.

GLOSSAR

Cloud Computing: Arbeiten mit Software und Zugriff auf Daten, die nicht auf dem lokalen Rechner installiert beziehungsweise gespeichert sind.

Public Cloud: Cloud-Lösungen, die komplett auf Services und Infrastrukturen externer Partner setzen.

Private Cloud: Cloud-Lösungen, die in eigenen Rechenzentren der jeweiligen Nutzer vorgehalten werden.

Hybrid Cloud: Verbindung von Elementen von Public Cloud und Private Cloud.

O b und in welcher Form Cloud Computing vorteilhaft sein kann, hängt in starkem Maße vom Geschäftsmodell des Unternehmens ab. Wer dabei frühzeitig eine auf das eigene Unternehmen abgestimmte Cloud-Strategie entwickelt, erspart sich unnötige Kosten und Zeitverluste wegen ungeeigneter Cloud-Lösungen, die später aufwändig an die tatsächlichen Bedürfnisse des Unternehmens angepasst werden müssen.

PUBLIC, PRIVATE ODER HYBRID CLOUD?

Grundsätzlich stehen zwei verschiedene Cloud-Modelle zur Verfügung. Bei der Public Cloud werden Services von externen Anbietern genutzt, die sich theoretisch an jedem beliebigen Standort befinden können. Diese Lösung erfordert seitens der betreffenden Unternehmen den geringsten Aufwand für die Schaffung einer eigenen Cloud-Infrastruktur, da kein eigenes Rechenzentrum erforderlich ist. Dadurch ist jedoch eine starke Abhängigkeit von externen Partnern gegeben. Das konträre Modell dazu ist die Private Cloud, bei der das Unternehmen sämtliche IT-Services inklusive Infrastrukturen und Virtualisierungstechniken im eigenen Rechenzentrum betreibt. Der notwendige technische Aufwand ist dabei deutlich größer – aber auch die Unabhängigkeit.

In der Praxis entscheiden sich viele Unternehmen jedoch nicht strikt für eine der beiden Lösungen, sondern bevorzugen Hybrid Clouds, die Elemente beider Modelle miteinander verbinden. Gerade weil die Grenzen zwischen beiden Lösungen in der Praxis oft fließend sind, sollten Unternehmen ihre Anforderungen und die technische Umsetzung sorgfältig planen und dabei insbesondere die für ihre eigene Geschäftstätigkeit kritischen Prozesse im Blick behalten.

Das Hauptargument für Cloud Computing sind Effizienzgewinne bei den unternehmensinternen Prozessen. An erster

Stelle steht dabei die Möglichkeit, zu jeder Zeit und von jedem Standort aus auf die Unternehmensdaten zugreifen zu können. Gerade dieser Aspekt stellt für Immobilienunternehmen oft den wichtigsten Vorteil beim Cloud Computing dar. Das gilt sowohl für Gesellschaften, die selbst größere Immobilienbestände verwalten, als auch für immobiliennahe Dienstleister, die ihre Kunden und deren Objekte an unterschiedlichen Standorten betreuen. Eine Cloud-Lösung kann hierbei den Zeitaufwand und den Bedarf an interner Kommunikation spürbar reduzieren.

CLOUD IM PROPERTY MANAGEMENT

Ein typischer Bereich, in dem Immobilienunternehmen mittels Cloud Computing ihre Leistungsfähigkeit steigern können, ist beispielsweise das Property Management – ganz gleich, ob es sich dabei um die entsprechende interne Funktion eines großen Immobilienfonds oder einer Wohnungsgesellschaft handelt oder um ein Unternehmen, das entsprechende Leistungen ausschließlich als Dienstleister für Dritte erbringt. Auch Unternehmen, die mit einer Vielzahl von Kunden an verschiedenen Standorten kommunizieren müssen, können dies mit Cloud-Lösungen häufig günstiger realisieren als mit einer herkömmlichen IT-Infrastruktur.

Die starke Verbreitung mobiler Endgeräte wie Smartphones und Tablets bietet dabei zusätzliche Potenziale, die mittels entsprechender Cloud-basierter Softwarelösungen erschlossen werden können, ohne zusätzliche IT-Strukturen schaffen zu müssen. Statt eines einmaligen hohen Investitionsaufwands fallen lediglich gut kalkulierbare monatliche Kosten für die in der Cloud angemietete Software an. Besonders komfortabel und nutzerfreundlich ist es, wenn zahlreiche unterschiedliche Dienste auf einer Plattform so zusammengeführt werden, dass jeder der Beteiligten wie auf einem Marktplatz

SUMMARY » Cloudbasierte Unternehmenslösungen liegen im Trend. » Manche Marktteilnehmer haben Befürchtungen wegen möglicher **Sicherheitsrisiken**. » Ob und in welcher Form **Cloud Computing vorteilhaft** sein kann, hängt vom Geschäftsmodell des Unternehmens und von dessen Anforderungen ab. » Man unterscheidet zwischen **Public- und Private-Cloud**-Lösungen; Hybrid Clouds verbinden beide miteinander. » **Insbesondere im Property Management** bieten sich in der Cloud neue Effizienz- und Wachstumspotenziale.



Cloud Computing: Eine intelligente Vernetzungslösung für mobile Prozesse verbindet alle Beteiligten rund um das professionelle Immobilienmanagement auf einer gemeinsamen Plattform, welche die Kommunikation einfach und effektiv gestaltet.



Digitaler Marktplatz: Wie bei einem Shop-in-Shop-System bildet der digitale Marktplatz die Basis für alle individuellen Dienste und Anwendungen.

Quelle: Promos Consult

das für ihn Interessante und Notwendige auswählen kann. Die Palette der Möglichkeiten reicht dabei von der mobilen Objekt- und Kundenbetreuung – etwa im Rahmen von Besichtigungen, Mängelmeldungen oder Wohnungsabnahmen – über Interessenten- und Mieterportale bis hin zu Themen wie Winterdienstkontrolle, Koordination von Handwerkern oder Baufortschrittsüberwachung.

GUT SKALIERBAR Auch die Skalierbarkeit der in der Cloud genutzten Dienste ist für Immobilienunternehmen ein wichtiges Argument. Denn cloudbasierte Lösungen können mit dem Immobilienportfolio und dem betreuten Kundenstamm „mitwachsen“, ohne dass mit dem Überschreiten bestimmter Kapazitätsgrenzen umfangreiche Investitionen in neue IT-Systeme und Softwarelösungen notwendig werden. Auch die Tatsache, dass die eigenen personellen Ressourcen im Bereich IT mit Cloud Computing in überschaubarem

Rahmen gehalten werden können und dennoch stets entsprechendes Know-how auf dem neuesten Stand der Technik zur Verfügung steht, ist für viele Immobilienunternehmen attraktiv, weil sie sich so stärker auf ihr Kerngeschäft fokussieren können.

KRITISCHE ERFOLGSFAKTOREN Entscheidend ist insbesondere die Abhängigkeit vom jeweiligen Cloud-Anbieter und seiner fachlichen Kompetenz. Zudem sind die wirtschaftliche Solidität des Anbieters sowie die Zuverlässigkeit und die Kapazität der verfügbaren Internetverbindungen wichtig. Dazu kommen eventuell notwendige Anpassungen von eigenen Prozessen an die in der Cloud genutzte Software. Professionelle Begleitung löst derartige Kompatibilitätsanforderungen jedoch zuverlässig. Sicherheitsrisiken im Hinblick auf den Datenschutz sind vor allem dort relevant, wo Daten im Ausland gespeichert werden. Ausfallrisiken aufgrund von Hardwarepro-

blemen, Stromausfällen und dergleichen können dagegen durch Redundanz und unterbrechungsfreie Stromversorgung weitestgehend reduziert werden.

FLEXIBILITÄT UND LEICHTERES WACHSTUM

Insgesamt betrachtet, bietet Cloud Computing vor allem für diejenigen Immobilienunternehmen interessante Vorteile, die Wert auf eine flexibel nutzbare und erweiterbare IT-Infrastruktur legen. Entweder sind sie in ihrem Alltagsgeschäft auf dezentrale Zugriffsmöglichkeiten angewiesen oder wollen in starkem Maße wachsen. Vorausgesetzt, der „Umzug in die Cloud“ basiert auf einer soliden, an die Bedürfnisse des Unternehmens angepassten Cloud-Strategie und wird systematisch umgesetzt, dann erschließen sich damit Effizienz- und Wachstumspotenziale, die ohne Nutzung der Cloud kaum erreichbar sein dürften. «

Jens Kramer, Promos consult, Berlin

Brandmelder: Rechtswidrige Praxis

Das Bundeskartellamt hat für Brandmeldeanlagen in Gewerbeimmobilien einen richtungsweisenden Beschluss gefasst. Die Konzessionspraxis der Gemeinden ist wettbewerbswidrig. Der Markt ist nun offen für Drittanbieter. Das verspricht merkliche Kostensenkungen im Bereich Feuerschutz.

„Die Betreiber werden mit immensen Kosten belastet, da andere qualifizierte Fachbetriebe vom Markt ausgeschlossen werden.“

Dr. Urban Brauer, Geschäftsführer des BHE Bundesverband Sicherheitstechnik

Der Ausbruch eines Feuers ist das größte Risiko einer Gewerbeimmobilie. Geringste Defekte an der Technik und Elektronik – von der hochleistungsfähigen Beleuchtung über Computer bis hin zum Kaffeekocher in der Küchenzeile – können zum Beispiel einen Schwelbrand auslösen. Einrichtungen, Warenbestände und Dekorationen auf engstem Raum bieten zudem Flammen reichlich Nahrung. Eine Brandmeldeanlage, die direkt bei der Feuerwehr Alarm auslöst, ist ein absolutes Muss und in der Regel sogar behördlich vorgeschrieben.

Dieses zusätzliche Stück Sicherheit sorgt allerdings seit Jahren für Ärger. Die Unternehmen müssen eine Aufschalt-einrichtung mieten. Das können sie nur bei einem von der Gemeinde bestimmten Konzessionär. Dabei handelt es sich meistens um dieselbe Firma, die auch die Leitstelle der örtlichen Feuerwehr eingerichtet hat und betreut – um Bosch oder Siemens. Die Bedingungen und Konditionen sind in Musterverträgen vorgegeben. „Für diese Reglementierung besteht keine sachliche beziehungsweise technische Notwendigkeit. Stattdessen werden die Betreiber mit immensen Kosten belastet, da andere qualifizierte Fachbetriebe vom Markt ausgeschlossen werden“, kritisiert Dr. Urban Brauer, Geschäftsführer des BHE Bundesverband Sicherheitstechnik e. V. Das Bundeskartellamt gibt dem BHE Recht. In einem Musterverfahren gegen die Stadt Düsseldorf und deren Konzessionär Siemens wurde die bisherige Praxis für wettbewerbswidrig erklärt (Az. B7-30/07-1).

FREIE WAHL DES ANBIETERS Nach dem Willen der Wettbewerbshüter sollen Immobilienbesitzer selbst entscheiden, welchen Fachbetrieb sie mit der Feuerwehraufschaltung ihrer Brandmeldeanlage beauftragen. Die Stadt Düsseldorf hat eine entsprechende Verpflichtungserklärung

abgegeben. Konsequenzen hat das Verfahren aber für ganz Deutschland. „Wir gehen davon aus, dass sich andere Kommunen künftig an den Maßstäben dieses Musterverfahrens orientieren“, betont der Präsident des Bundeskartellamtes Andreas Mundt. Mit anderen Worten: Gemeinden, die sich nicht daran halten, müssen mit Sanktionen rechnen. Denn das Ergebnis eines Musterverfahrens ist allgemein bindend.

Die ihnen bisher aufgezwungenen Formularverträge hatten für die Unternehmen teure Folgen. In Düsseldorf wurden ihnen für die „Bereitstellung der Technik einschließlich der Erstabnahme durch Siemens-Personal“ 500 bis 600 Euro berechnet. Weitere 100 bis 200 Euro zahlten sie für den „Kommunikationsanschluss des Netzbetreibers“. Tatsächlich hat Siemens aber nur 40 bis 60 Euro an die Telekom abgeführt. Zudem mussten die Firmen für eine „Beteiligung an den Baukosten für zentrale Einrichtungen“ – gemeint war die Leitstelle der Feuerwehr – in die Tasche greifen. Diese Position schlug mit 400 bis 500 Euro zu Buche. Das war aber nur der einmalige Aufwand. Hinzu kam die monatliche Miete in Höhe von 100 bis 150 Euro. In zehn Jahren – so lange lief ein solcher Vertrag – addierten sich die Kosten auf 15.000 Euro bis 20.000 Euro. In anderen Städten liegen die Gebühren in einer ähnlichen Größenordnung.

DEUTLICHE EINSPARUNGEN Unter regulären Wettbewerbsbedingungen würden sich die Preise deutlich niedriger einpendeln, prognostiziert Urban Brauer. Zumal überflüssiger Aufwand entfalle. Ein Großteil der heute installierten modernen Brandmeldeanlagen verfüge bereits über die erforderliche Technik für eine Feuerwehraufschaltung (siehe Kasten).

Am 31. Dezember 2014 laufen in Düsseldorf rund 1.000 Aufschaltverträge aus. Die Unternehmen können unter rund 20

SUMMARY » Eine Brandmeldeanlage, die direkt bei der Feuerwehr Alarm auslöst, ist für Gewerbebetriebe ein absolutes Muss und in der Regel sogar behördlich vorgeschrieben. » **Die Unternehmen müssen eine Aufschaltseinrichtung mieten.** Das können sie nur bei einem von der Gemeinde bestimmten Konzessionär. » **In einem Musterverfahren** gegen die Stadt Düsseldorf und deren Konzessionär Siemens wurde die bisherige Praxis für wettbewerbswidrig erklärt. Das öffnet den Markt für Dritte.



Der Ausbruch eines Feuers ist das größte Risiko in einem Gewerbebetrieb.

regionalen Fachbetrieben konkurrierende Angebote einholen. Aber auch wer noch länger gebunden ist, kann hoffen. Die Beschlussabteilung des Bundeskartellamtes hat sich vorbehalten, die Details der bestehenden Verträge genauer unter die Lupe zu nehmen. Dazu gehört insbesondere die zehnjährige Bindung.

KOMMUNEN AUF RECHTLICHEM GLATTEIS

„Mit unserer Entscheidung wird der Markt für Dritte geöffnet“, heißt es in einer Verlautbarung der Wettbewerbsbehörden. Allerdings mahlen die Mühlen der Behörden langsam. Den verantwortlichen Stellen vieler Kommunen sei der Ausgang des Musterverfahrens „entweder nicht bekannt oder sie sind sich der Konsequenzen nicht bewusst“, kritisiert BHE-Geschäftsführer Brauer. Mit weiteren Konzessionsvergaben nach altem Muster begäben sie sich auf ein gefährliches rechtliches Glatteis. Die Beschwerde eines einzigen verärgerten Betreibers reiche aus, um das Kartellamt auf den Plan zu rufen. ☞

Manfred Godek, Monheim am Rhein

FAKTEN

Brandmeldetechnik in Gewerbeimmobilien

Recht: Die Landesbauordnungen schreiben den Einbau von Brandmeldeanlagen und gegebenenfalls deren Direktaufschaltung bei der Feuerwehr für bestimmte Gebäude vor. Auch die Versicherungen fordern entsprechende Vorsorgemaßnahmen. Die Umsetzung und Überwachung vor Ort erfolgt durch die örtliche Feuerwehr und die Baubehörde mittels Brandschutzkonzepten, die wiederum Voraussetzung für Bauabnahmen und Betriebsgenehmigungen sind.

Markt: Allein der Mietflächenbestand an Büroimmobilien betrug Ende 2012 rund 400 Millionen Quadratmeter. 444 große Shoppingcenter hatten eine Gesamtfläche von 14,4 Millionen Quadratmetern (Quelle: ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.), hinzu kommt eine große Zahl kleiner Handelseinheiten.

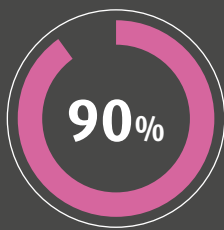
Fachbetriebe: Nach der Entscheidung des Kartellamtes können künftig frei wählbare Fachbetriebe für Sicherheitstechnik mit der Aufschaltung der Brandmeldeanlage beauftragt werden. In Frage kommen dafür nach DIN 14675 zertifizierte Unternehmen.

Technik: In der Regel kann die Feuerwehraufschaltung der vorhandenen Brandmeldeanlage ohne größeren Aufwand erfolgen. Dies ist der Fall, wenn die Anlage der geltenden DIN 14675 und den Richtlinien für Brand und Störungsmeldungen EN 54-21:2006 entspricht, über ein entsprechendes CE-Konformitätszertifikat verfügt und das allgemein übliche Übertragungsprotokoll VDS 2465 verwendet wird.

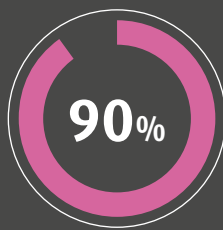
Personal & Karriere

Europaweites Facility Management: Wo finden Firmen ihre Mitarbeiter?

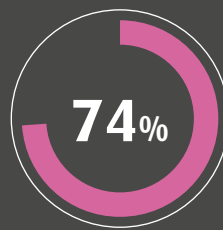
Bei der Mitarbeitergewinnung im Facility Management sind das persönliche Netzwerk und eigene Kontakte die wichtigsten Instrumente der Personalsuche, neben den üblichen Recruiting-Plattformen wie etwa Monster. Das geht aus einer Umfrage von Drees & Sommer in ganz Europa hervor. 250 Unternehmen nahmen teil. Die meisten neuen Mitarbeiter kommen dabei frisch von der Hochschule. Der Markt hat derzeit nicht genügend erfahrene FM-Experten.



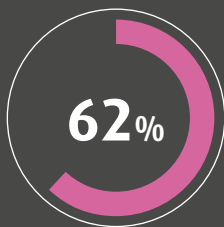
Persönliche Kontakte und Netzwerke



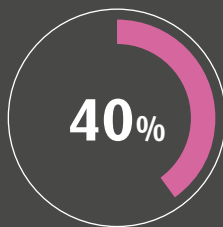
Persönliche Empfehlung



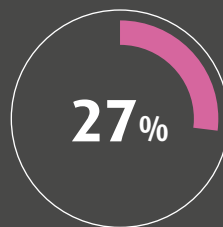
Online-Berufsplattformen (z.B. Monster)



Personalberater



Soziale Netzwerke (z.B. Xing, LinkedIn)



Jobcenter/Arbeitsamt



Großer Bahnhof bei der Jubiläumsveranstaltung der HAWK in Holzminden.

IMMOBILIENWIRTSCHAFTLICHE STUDIENGÄNGE

HAWK feiert 15-jähriges Jubiläum

Seit 15 Jahren gibt es am Standort Holzminden der Fachhochschule Hildesheim/Holzminden/Göttingen (HAWK) immobilienwirtschaftliche Studiengänge. Bei der Jubiläumsveranstaltung gab es eine Tagung, die sich den Karriereperspektiven für zukünftige Immobilienmanager widmete. Im Anschluss an eine Podiumsdiskussion hatten die Studierenden die Gelegenheit, die Unternehmen in Workshops näher kennenzulernen. Die Nachfrage nach dem Bachelor- und Masterstudiengang ist nach Angaben der Hochschule weiterhin groß – nahezu jeder neue Jahrgang sei ein Rekordjahrgang. Die Studierendenzahlen am Standort Holzminden seien von 630 im Wintersemester 2006/2007 auf 1342 im Wintersemester 2014/2015 gestiegen. Diese Entwicklung wäre ohne die immobilienwirtschaftlichen Studiengänge nicht möglich gewesen.

Foto: HAWK

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Drees & Sommer Presseinfo: 360-Grad-Studie

FACILITY MANAGEMENT

Über 250 Studierende beim „Möglichmachertag“

Über 250 Studierende nutzten am 6. November die Gelegenheit, sich bei Facility-Management-Unternehmen über Möglichkeiten eines Praktikums, Chancen für den Berufseinstieg und konkrete Karrierewege zu erkundigen. Veranstalter waren die in der Brancheninitiative „FM – Die Möglichmacher“ zusammengeschlossenen Gebäudedienstleister. Beim zweiten „Möglichmachertag“ hatten die Studierenden zudem die Gelegenheit, den Alltag des Facility Managements vor Ort kennenzulernen.

ENERGIEWIRTSCHAFT

Karriereforum bei der E-world energy & water. Welche Karrieremöglichkeiten bietet die Energiewirtschaft? Studierende und Hochschulabsolventen können sich auf der E-world energy & water 2015 über Einstiegswege und Aufstiegschancen informieren. Am 12. Februar 2015 zwischen 9.30 und 14.30 Uhr stellen sich in der Messe Essen potenzielle Arbeitgeber vor und bieten die Gelegenheit, erste Kontakte zu knüpfen. Interessierte können sich unter <http://www.e-world-essen.com/de/veranstaltungen/karriereforum/anmeldung/> für das Karriereforum anmelden. Die Teilnahme ist kostenlos, die Anmeldung beinhaltet den Eintritt zur E-world energy & water.

FÜHRUNG**Vertrauen in zahlengesteuertes Management sinkt**

Noch herrscht in vielen Unternehmen eine Führungskultur, die sich nach Zahlen und Profit richtet. Doch viele Führungskräfte sind inzwischen davon überzeugt, dass dies künftig nicht mehr funktionieren wird, zeigt eine Untersuchung der Initiative Neue Qualität der Arbeit (Inqa). Für die Studie hat sie 400 Führungskräfte befragt. Ein knappes Drittel der Befragten (29 Prozent) praktiziert demnach das Steuern nach Zahlen. Dieser Führungstyp sieht vor, dass die Führungskraft Menschen so organisiert, dass diese auf der Basis eines bestehenden Geschäftsmodells maximalen Profit erwirtschaften. Fast ein Viertel der Befragten (24 Prozent) nutzt im Management die Netzwerk-Variante. Diese Art zu führen erfordert viel Raum für Eigeninitiative. Die meisten Führungskräfte stimmten in die Zukunft blickend darin überein, dass Steuerung und Regelung angesichts der Komplexität und Dynamik der zukünftigen Arbeitswelt nicht mehr angemessen sind. Die Führungskräfte lehnen zudem die klassische Linienhierarchie überwiegend ab. Sie stilisierten sie geradezu zum Gegenentwurf von guter Führung. Stattdessen sprachen sich die meisten für die Organisation in Netzwerkstrukturen aus.

GLÜCKLICH, GESUND, ENGAGIERT**Wie Erwachsenenbildung wirkt**

Den Nutzen von Erwachsenenbildung haben die Autoren der Studie „Benefits of Lifelong Learning“ untersucht. Dabei stellten sie fest, dass die positiven Effekte von Weiterbildung über den Erwerb spezifischer Fähigkeiten und Kenntnisse hinausgehen. Demnach wirkt Weiterbildung daneben vor allem in drei Bereichen: in der persönlichen Entwicklung, im (sozialen) Lernverhalten und im Hinblick auf Familie, Beruf, mentales Wohlbefinden und Gesundheit. Die Studie unterstreicht damit den positiven Stellenwert lebenslangen Lernens sowohl für den Einzelnen als auch für die Gesellschaft, so die Autoren. Wer nun aber seine Mitarbeiter zu betrieblichen Weiterbildungsmaßnahmen zwangsverpflichtet, weil er sich dadurch nicht nur fähigere, sondern auch engagiertere und gesündere Mitarbeiter erhofft, wird vermutlich enttäuscht werden. Denn die Autoren betonen auch, dass

für die positiven Effekte eine freiwillige Teilnahme ebenso wie individuelle Bildungsinteressen und die Verwirklichung persönlicher Lernprojekte eine wesentliche Rolle spielen.



Weiterbildung hat nicht nur Auswirkungen auf die fachliche Kompetenz.

RECHT**Aktuelle Urteile**

Präsentiert von:



Michael Miller,
Haufe-Personalmagazin

Widerruf der Prokura

LAG Hamburg, Urteil v. 23.10.2013, Az. 6 Sa 29/13

Entzieht ein Arbeitgeber dem Beschäftigten die Vorgesetztenstellung und damit verbundene höherwertige Tätigkeiten, ist dies ohne sachlichen Grund unzulässig. Auch finanzielle Zulagen, die an eine Prokura gekoppelt sind, sind mit deren Widerruf nicht zu kürzen. Der Fall zeigt die Schwierigkeit, in Ungnade gefallene Mitarbeiter wieder herabzustufen. Die Weisung, eine Prokura zu widerrufen und einer Mitarbeiterin eine Reihe von Aufgaben zu entziehen, war unwirksam, urteilte das Gericht. Eine Zuweisung geringwertigerer Funktionsbereiche sei ohne besonderen sachlichen Grund und Berücksichtigung der Arbeitnehmerinteressen nicht zulässig.

Mehr Urlaub für Ältere

BAG, Urteil v. 21.10.2014, Az. 9 AZR 956/12

Sind zwei Tage mehr Jahresurlaub für Mitarbeiter über 58 Jahren diskriminierend? Das BAG hat nichts mehr dagegen einzuwenden, dass jüngere und ältere Arbeitnehmer unterschiedlich behandelt werden. Im Jahr 2012 hatte das BAG die altersabhängige Urlaubsstaffelung im Tarifvertrag für den öffentlichen Dienst von Bund und Kommunen noch gekippt. Das hatte auch Auswirkungen auf die Privatwirtschaft, schließlich passten daraufhin auch einige Tarifvertragsparteien ihre Regeln zur Urlaubslänge an. Nun relativiert das BAG seine damalige Rechtsprechung.

Multinationale Netzwerke aufbauen

Die Internationalisierung in der immobilien-spezifischen Aus- und Weiterbildung setzt sich fort – und wird für Studierende immer wichtiger. Die Angebote sind häufig der Startschuss für eine internationale Karriere.

DATEN & FAKTEN

Abschlüsse am IREBS Institut der Universität Regensburg: Master of Science in Real Estate (sowie Bacc und PhD)

Abschlüsse an der IREBS Akademie: Diverse Abschlüsse im Rahmen der beruflichen Weiterbildung, höchster Abschluss „Executive MBA“

Zertifizierungen: RICS-akkreditiert

Kosten: Keine Studiengebühren an der Universität

Ziel: Das IREBS Institut für Immobilienwirtschaft deckt alle fach- und branchenspezifischen Besonderheiten von Immobilien und Immobilienunternehmen ab. Damit bietet die Universität Regensburg als erste öffentliche Hochschule im gesamtdeutschen Raum eine vollständige, interdisziplinäre Lehre und Forschung im Bereich Immobilienwirtschaft an.

Studierende: ca. 300 (davon rund 120 im Rahmen des Kontaktstudiums „Immobilienökonomie“ an der IREBS Akademie)

Auf dem diesjährigen Expo Real Career Day diskutierten Vertreter verschiedener akademischer Institutionen aus aller Welt die unterschiedlichen Herangehensweisen in der immobilienwirtschaftlichen Lehre. Alle Teilnehmer der Themenrunde zur „Real Estate Education across borders – competences, qualifications, differences“ waren sich über die Wichtigkeit der internationalen Ausrichtung zukünftiger Immobilienmanager einig, ebenso wie über die nötige Verknüpfung aus hoch angereicherter Theorie mit starkem Praxisbezug. Eine Alleinstellung versprechen die treibenden Kräfte der IREBS International Real Estate Business School an der öffentlichen Universität Regensburg. Gerade erst wurde mit der Kooperation zwischen IREBS und der australischen Bond University eine neue Bildungsoffensive geschlossen. Wenige Ausgewählte haben die Chance zum Erwerb eines Doppelmasters Science in Real Estate – und damit auf eine internationale Karriere.

Neben der Wirtschaftsuni ebs, die bei den Immobilienprofis einen guten Klang hat und die zurzeit mit personellen Veränderungen aufwartet, und der Hochschule Nürtingen sind unter anderem noch die DIA in Freiburg mit dem CRES-Institut und die ADI Stuttgart am Start, um nur einige Bildungsorte zu nennen.

Während die Studiengänge an den Universitätsinstituten oder MBAs im Rahmen berufsbegleitender Weiterbildung zumeist aus der Ökonomie getrieben sind, ist der technische Ansatz, wie er zum Beispiel seit rund 100 Jahren an der Bergischen Universität Wuppertal betrieben wird, in Deutschland eher unterbelichtet. Ganz allgemein kann man sagen, dass die Wissenschaft der Immobilienwirtschaft in ihrer Komplexität aus „gut rechnen“ und „guter Architektur“ noch jungfräulich daherkomme, meint Bernd Heuer. Der Geschäftsmann ist selber in Sachen

Exzellenz bei Suche, Auswahl und Gewinnung von Führungs- und Fachkräften behilflich. Zu seinem Netzwerk gehört auch der 1991 von ihm gegründete immoeb e.V., die Ehemaligenvereinigung der Absolventen der postgradualen Studiengänge zur Immobilienökonomie an der European Business School (ebs) mit inzwischen mehr als 1.400 Mitgliedern. Heuer denkt eher in übergeordneten Disziplinen (und Immobilienkonzepten im Rahmen von Stadt- und Quartiersentwicklungen) und an die bestmögliche Vernetzung von Fachleuten aus öffentlicher Hand, Stadtplanern, Architekten, Bauingenieuren und den Bereichen Bauwirtschaft, Bauzulieferindustrie, Immobilienwirtschaft, externe Berater und Kreditwirtschaft.

DOPPELMASTERABSCHLUSS MÖGLICH Seit dem Wintersemester 2014/2015 besteht am IREBS Institut für Immobilienwirtschaft der Universität Regensburg die Möglichkeit, in Ergänzung zum bestehenden Studium einen Doppelmaster-Abschluss zu erwerben. „Mit der Bond University (Australien) konnte eine international anerkannte Hochschule als weiterer Kooperationspartner gewonnen werden“, freut sich Prof. Sven Bienert, seit Mitte 2013 Geschäftsführer des IREBS Instituts (siehe Interview Seite 68).

Die Studierenden verbringen im Fall des Doppelmaster-Abschlusses je zwei Semester in Regensburg und in Gold Coast, einer Stadt in Queensland, etwa 70 Kilometer südlich von Brisbane, und erwerben damit zusätzlich zum Abschluss „Master of Science in Real Estate“ der Universität Regensburg auch den Abschluss „Master of Science in Real Estate“ der Bond University. Diese Kooperation zwischen der IREBS und der Bond University wurde maßgeblich durch Dr. Thomas Wiegelmann FRICS initialisiert und begleitet. Wiegelmann, Honorary Adjunct Professor an der Bond University, ist einer von drei

SUMMARY » Die Immobilienwirtschaft ist heute eine globale Industrie, in der ein internationales Immobilien- und Kapitalmarktverständnis in der Kombination mit lokaler Marktpräsenz interessante Perspektiven eröffnet. » **Zugänge zu Marktgelegenheiten,** wie sie durch im Studium erworbene Netzwerke zustande kommen, können da nachhaltig hilfreich sein. » **Aber auch vor berufserfahrenen Praktikern** macht die Internationalisierung nicht Halt, weshalb es auch entsprechende Weiterbildungsangebote gibt.

Geschäftsführern der Blue Asset Management GmbH mit Sitz in München. Wiegelmans Motivation der Initialisierung besagter Zusammenarbeit war und ist groß. Er ist als Full Service Asset Manager für gewerbliche Immobilien tätig. „Unsere Kunden denken einerseits international wie auch in lokalen Märkten, Projektteams sind oftmals multinational besetzt. Vor diesem Hintergrund sehe ich eine international ausgeprägte Ausbildung als große Chance für Studierende.“

NETZWERKE SIND HILFREICH Die Immobilienwirtschaft ist heute sicher auch eine globale Industrie, in der ein internationales Immobilien- und Kapitalmarktverständnis in der Kombination mit lokaler Marktpräsenz interessante Perspektiven eröffnet. Zugänge zu Marktgelegenheiten, wie sie durch im Studium erworbene Netzwerke zustande kommen, können da nachhaltig hilfreich sein. Entsprechend wichtig ist laut Wiegelmann zunehmend eine international ausgerichtete Ausbildung, „die ein Verständnis für Cross-Border-Investments und auch unterschiedliche kulturelle Aspekte vermittelt“.

Das einjährige Bond-Studium erlaube einen hervorragenden Zugang zum australischen und Asia-Pacific-Markt, so Wiegelmann. Die Studenten an der Südostküste Queensland rekrutieren sich aus rund 80 Ländern.

Gefördert wird die Partnerschaft mit der Bond University über das Bayerische Förderprogramm zur Anbahnung internationaler Forschungsk Kooperationen (BayIntAn). Wer den Aufenthalt als Karriereleiter nutzen will, muss gut sein. Nur drei Studenten sind aktuell im Bewerbungsverfahren ausgewählt worden. Auch bei den Universitäten Reading und Hongkong, weitere Kooperations-Partner der IREBS, ist die Liste der deutschen Teilnehmer überschaubar. „Immerhin gilt es, einen Ruf zu festigen und zu verteidigen“,

Aus- und Weiterbildungen an Universitäten rund um den Globus sollen Studierende für den internationalen Einsatz vorbereiten.

gen“, sind sich Bienert und Wiegelmann über die selektive Auswahl einig. Bienert spricht von der gut ausgebildeten „Generation Y“, die beruflich mobil ist, heute für zwei Jahre in London arbeitet und morgen woanders auf der Welt. Da die Internationalisierung der Branche auch vor berufserfahrenen Praktikern nicht Halt mache, biete man nicht nur den Studierenden die Möglichkeit, während ihres Studiums international Erfahrungen zu sammeln, sondern auch im Rahmen der Weiterbildung international ausgerichtete Studienkonzepte, so Bienert.

ES GIBT AUCH WEITERBILDUNGSANGEBOTE

Auch kurze Bildungsauffrischungen (außerhalb der MBA-Angebote) für erfahrene „Silberrücken“ der Branche will Bienert anbieten. In der Weiterbildung würden daher zusammen mit neuen

Partnern, der Bocconi Universität Mailand und der ESSEC Paris, Tageskurse für Immobilienmanager aufgenommen. Bienert war selbst unter anderem viele Jahre in der Finanz- und Immobilienwirtschaft für internationale Beratungshäuser tätig. Seit April 2010 leitet er zudem das Kompetenzzentrum für Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft am IREBS Institut der Universität Regensburg.

Jessica Ruscheinsky, die das eingangs erwähnte Bildungs-Panel auf der Expo Real moderierte, kann als gutes Beispiel der „Generation Y“ gelten, hat selbst einen Doppelmaster-Abschluss und an der University Reading bei London ein freundschaftliches Netzwerk aufgebaut, das sie als Vorsitzende von IREBS Core aktuell weiter einbringt.

Ruscheinsky promoviert zurzeit bei Prof. Dr. Wolfgang Schäfer an der »



INTERVIEW MIT PROF. DR. SVEN BIENERT

Zwei Länder, zwei Abschlüsse

Am IREBS Institut für Immobilienwirtschaft haben Studierende die Möglichkeit, einen Doppelmaster-Abschluss in vier Semestern abzulegen.

Was ist das Besondere an der neuen Doppelmaster-Ausbildung von IREBS und der australischen Bond University?

Wir arbeiten beständig daran, unseren Studierenden die Möglichkeit zu eröffnen, an führenden Partnereinrichtungen zu studieren und dort auch einen adäquaten akademischen Abschluss erlangen zu können – anstatt lediglich einzelne Kurse im Ausland zu belegen. Dass die Wahl auf die Bond University gefallen ist, war eine strategische Entscheidung, nachdem bereits mit der University of Reading und der Hong Kong University vergleichbare Abkommen für einen Doppelabschluss unserer Studierenden unterzeichnet wurden. Wir eröffnen unseren

Master-Studierenden so eine weitere Möglichkeit, an einer der Top-Universitäten für Immobilienwirtschaft weltweit zu studieren. Die University of Reading befindet sich auf Platz 8 unter den Top Business Schools in Europa, die University of Hong Kong auf Platz 3 der asiatischen Universitäten und auf Platz 28 aller Universitäten weltweit. Die Bond University zählt im Bereich der immobilienwirtschaftlichen Forschung und Lehre zu den führenden Einrichtungen weltweit. Alle drei Universitäten sind durch die RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) akkreditiert, was vor dem Hintergrund unserer eigenen engen Verbindung mit dem Verband eine wesentliche Voraussetzung war.

Sie beschreiben diese Doppelmaster-Qualifizierung als bislang einmalig in Deutschland? Ich kenne keine andere Immobilien-Hochschule, die



Prof. Dr. Sven Bienert (MRICS REV) ist Geschäftsführer des IREBS Instituts für Immobilienwirtschaft

einen Doppelabschluss von zwei Universitäten in nur insgesamt vier Semestern in dieser strukturierten Form anbietet – und erst recht nicht mit den Top-Immobilien-Hochschulen weltweit, wie wir es tun. Wir eröffnen diese Möglichkeit allerdings auch nur unseren besten Studierenden.

Was können wir von den angloamerikanischen Märkten lernen?

Wir haben in der Vergangenheit bereits viel gelernt – wie man beispielsweise Unterrichtseinheiten spannender gestaltet, wie man Praxis- und Theoriewissen verbindet, wie man anhand von Fallstudien Theorien erarbeitet. Hier haben wir in Deutschland immer noch Aufholpotenzial. Doch beispielsweise erreichte mein Kollege Prof. Tobias Just in dem Kurs, den er dieses Jahr in Harvard als Gastdozent unterrichtete, die besten Bewertungen als Dozent. Auch konnten unsere Aus-

tauschstudenten in Hongkong in Examen dort in mehreren Jahren in Folge die vordersten Plätze belegen. Es spricht wohl einiges dafür, dass der Lernprozess mittlerweile wechselseitig stattfindet.

Sind weitere Kooperationen der IREBS in Vorbereitung?

Die bereits bestehenden Kooperationen unterstreichen die zunehmende Bedeutung grenzüberschreitender Ausbildungen in der Immobilienwirtschaft. Die IREBS setzt mit diesen Partnerschaften die Strategie globaler Allianzen weiter konsequent um. Ziel ist es, das Netzwerk nur noch in bestimmten Regionen abzurunden. Eine neue Kooperation mit einer amerikanischen Universität ist in Vorbereitung. Außerdem wurden wir in der Weiterbildung von zwei weiteren namhaften Universitäten mit dem Wunsch auf eine Kooperation angesprochen. 2015 können wir hier sicher Neues berichten.

IREBS, Lehrstuhl für Immobilienmanagement, und hat zugleich eine Halbtagsstelle im Bereich Marketing. Praxisorientierung sei ihr sehr wichtig, erklärt die junge Frau, und zugleich sei es ihr mittelfristiges Ziel, nach der geballten Wissensanhäufung in der freien Wirtschaft und gerne auch im Ausland neue Berufserfahrungen zu sammeln.

GUTE SPRACHKENNTNISSE SIND WICHTIG

Die Chancen dafür scheinen gut, denn die Immobilienwirtschaft ist ein stark personenfokussiertes Geschäft, das auf Vertrauen und Wertschätzung basiert. Ruschinsky rät allen Bewerbern, die Sprachkenntnisse nicht zu unterschätzen. An der Henley Business School der University of Reading sei das zehnmonatige Studium sehr stark durchgetaktet, selbst die vier Wochen vorlesungsfreier Zeit müssten für weitere Studien genutzt wer-

den. „Wer nicht fit genug im Englischen ist, hat schnell das Nachsehen.“

Marian Dietzel, seit Oktober 2012 wissenschaftlicher Mitarbeiter am IREBS-Institut, freut sich vor allem über seine während des Studiums aufgebauten Freundschaften. Dietzel studierte im Bachelor Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Immobilien an der Universität Regensburg. Darauf folgte ein IREBS-Masterstudium und der Master of Science in Real Estate ebenfalls in Reading, die er vor rund zwei Jahren abschloss. Eine Besonderheit in England sei das mehr teamorientierte und weniger straff durchorganisierte Lernen und auch die Tatsache, dass dort auch Branchenfremde Zugang finden, erzählt Dietzel.

Dietzel kann sich nach eigener Aussage durchaus eine spätere Tätigkeit in London vorstellen, wo immerhin ein Großteil seiner Mitkommilitonen schon

den Berufseinstieg hinter sich hat. „In fünf bis sechs Jahren sind die meisten in entsprechenden Führungspositionen angekommen“, ist der 25-Jährige über die Perspektiven nicht bange.

Auch Absolventin Katharina Eckstein will ihre Erfahrungen in Hongkong während der Doppelmaster-Ausbildung nicht missen: „Das Studieren inmitten eines der größten internationalen Wirtschafts- und Finanzstandorte war eine Erfahrung, die mir die Welt der globalen Immobilienwirtschaft auf spektakuläre Weise nähergebracht hat. Vor allem die Nähe zu China und der dort vorherrschenden dynamischen Wirtschaftsentwicklung war deutlich zu spüren. Meine ehemaligen Kommilitonen sind nun über die ganze Welt verstreut und bilden den größten Teil meines internationalen Netzwerks.“

Hans-Joerg Werth, Scheeßel

Der Profi lebt nicht vom Geld allein

Wie können Immobilienunternehmen Nachwuchskräfte an sich binden? Spannend ist vor diesem Hintergrund gerade, dass bei der so genannten Generation Y klassische Motivationsfaktoren wie Status oder Vergütung nicht mehr die höchste Priorität haben. Alternative Karrierewege und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Berufs- und Privatleben sind gefragt.

Derzeit ist in der Immobilienbranche die Nachfrage nach Kandidaten mit kaufmännischer oder technischer Projektentwicklungserfahrung besonders hoch. Hierzu zählen im technischen Bereich TGA Ingenieure, Bauleiter, Projektsteuerer, technische Property Manager und Baucontroller. Im kaufmännischen Segment werden WEG-Verwalter, Buchhalter und Investmentspezialisten gesucht.

Diese Situation bedeutet für die Kandidaten nicht nur, dass auch ältere Jahrgänge wieder gefragt sind, sondern vor allem, dass sie oft aus einigen Angeboten wählen können. Das verringert die Bereitschaft der Arbeitnehmer, Jobs anzunehmen, die nicht zu 100 Prozent ihren Vorstellungen entsprechen.

STATUS IST NICHT MEHR ALLES Interessant ist, dass gerade bei der so genannten Generation Y, die nach 1980 geboren ist, traditionelle Motivationsfaktoren wie Status, Berufsbezeichnung oder finanzielle Entlohnung nicht mehr an erster Stelle stehen. Hingegen sind eine höchstmögliche Flexibilität im Arbeitsalltag wie Teilzeitarbeit oder Heimarbeitsplätze, eine gute Weiterentwicklungsmöglichkeit, alternative Karrierewege und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Berufs- und Privatleben gefragt.

Arbeitgeber in der Immobilienwirtschaft stehen vor der Herausforderung, für ihre Unternehmen solche Rahmenbedingungen zu schaffen, um qualifizierte Immobilienspezialisten zu finden, für sich zu gewinnen und folgend an sich zu binden. Häufig stehen sich Unternehmen durch zu enge Kandidatenkriterien noch selbst im Weg, hier wäre eine größere Kompromissbereitschaft bei der Bewerberauswahl wünschenswert. Zudem verzeichnen wir nach wie vor zu wenige Frauen in Führungspositionen. Insgesamt wächst jedoch zuneh-

mend die Bereitschaft der Unternehmen, in ihre Mitarbeiter auch zu investieren.

GEHALTSSTEIGERUNGEN Mit welchen Gehaltsvorstellungen kommen die Kandidaten an den Markt und um wie viel höher sind ihre Einkommensvorstellungen zum Ist-Gehalt? Hier sei nochmals betont, dass viele nicht des Geldes wegen einen neuen Job suchen. Aktuell stellen sich Kandidaten bei einem Wechsel eine durchschnittliche Gehaltssteigerung von zwei bis drei Prozent vor. Die Bandbreite reicht jedoch von minus 40 bis plus 70 Prozent. Die Gehaltssteigerungsvorstellungen bei unteren Einkommensgruppen liegen beispielsweise bei Wohnungsverwaltern von 36.000 auf 40.000 Euro jährlich (plus zehn Prozent). Asset Manager oder Property Manager und Projektentwickler hingegen erwarten stärkere Einkommenszuwächse von bis zu 25 Prozent.

Ein interessanter Faktor für 2015 wird die Mietpreisbremse, die sich vermutlich in einer Dämpfung der Investitionen in Bestandsimmobilien, steigenden Mieten bei Neuimmobilien und mittelfristig größerer Wohnungsknappheit niederschlagen wird. Eine Stärkung der Nachfrage nach eigengenutzten Immobilien und ein Ausbau der staatlichen Investitionen im Wohnungsbau wären die Folge, die sich auch auf den Personalbedarf auswirken wird. Insgesamt gesehen sind die verschiedenen europäischen und weltweiten Krisenherde wie Ebola, IS, Ukraine Konflikt, Schulden- und Wirtschaftsprobleme in Frankreich und Südeuropa hinsichtlich ihres Verlaufs natürlich nicht abschätzbar. Allerdings können sich diese Krisenherde auch stabilisierend auf die Nachfrage nach „sicheren“ Immobilieninvestitionen auswirken – und damit auch auf den Personalmarkt der Branche. «



Nur mit Geld ködert man heute keine geeigneten Mitarbeiter mehr. Vielen sind andere Werte wie Flexibilität wichtiger.

Medientipp

Die Demo der App ist kostenlos
im Apple AppStore verfügbar.



SMART-TV-APP

Digitale Vermarktung fürs Wohnzimmer

Das Onlineportal ImmobilienScout24 (IS24) bietet seit wenigen Wochen eine Smart-TV-Applikation für Immobilien an – nach Angaben des Unternehmens ist dies wohl die erste weltweit. Die App für Internetfernseher wurde seit Anfang 2014 in Kooperation mit dem Fraunhofer-Institut entwickelt und macht eine multimediale Wohnungssuche vom Fernsehsessel aus möglich.

„Mit der Smart-TV-App zeigen wir einmal mehr, wie schnell wir neueste Technologien aufgreifen und in unseren Online-Marktplatz integrieren“, so Marc Stilke, scheidender CEO und Sprecher der

IS24-Geschäftsführung. Geboten werde Information plus Entertainment.

Derzeit kommen bereits rund 57 Prozent der Visits des Scoutportals über mobile Geräte, rund 30 Prozent der User nutzen laut IS24-Research mehrere Geräte wie Computer, Smartphone oder iPad parallel und zwar mit unterschiedlichen Nutzungszeiten. Vor diesem Hintergrund sei die Zeit reif, nun auch in die Wohnzimmer einzudringen, heißt es aus Berlin.

Mittels App kann im digitalen Wohnzimmer geräteübergreifend gesucht, geteilt und gefunden werden. Wer tagsüber eine Immobilie über seinen Desktop-PC,

sein Smartphone oder sein Tablet gesucht hat, kann das Exposé am Abend mit der ganzen Familie auf dem Smart-TV ansehen. Smartphone oder Tablet lassen sich dabei mit der App koppeln. Automatisch werden zusätzliche Informationen wie zum Beispiel Stadtteilvideos oder Marktdaten angezeigt.

„Was die App so besonders macht, sind die technischen Herausforderungen und die neuartigen Anwendungsszenarien wie interaktive Rundgänge“, sagt Stefan Arbanowski von Fraunhofer Fokus, Leiter Kompetenzzentrum Future Applications and Media.

Als „USP“ umworben wird die Möglichkeit von 360-Grad-Rundgängen für Immobilien auf dem TV-Gerät – mit kompletter Steuerung über die TV-Fernbedienung. Weitere Angebote: ein interaktives Video „Mieten oder Kaufen“ und eine monatliche Ratgebersendung mit Michael Kiefer, Chefanalyst von ImmobilienScout24 zur Markt- und Preisentwicklung – in Kooperation mit N24. Als nächste inhaltliche Schritte verspricht IS24, die Applikation um die Rubrik „Wohnen“ mit Einrichtungsideen und Wohnkonzepten zu erweitern. Makler und andere lokale Anbieter sollen zudem eigene ortsbezogene Beiträge produzieren können.

Die Smart-TV-App ist momentan ausschließlich für Samsung Smart-TV (ab Baujahr 2013) im geräteinternen AppStore (über den SmartHub) verfügbar und kann kostenlos heruntergeladen werden. Eine Anpassung der Displayabbildung an das neue iPhone 6 ist noch nicht erfolgt, außerdem gibt es Kilometer-Begrenzungen bei der Umkreissuche.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Der Eigentümer des Grabmals, das die Denkmalschutzbehörde als Kulturdenkmal anerkannt hat, kann sein Eigentum nicht einfach deshalb aufgeben, weil er nicht für dessen Instandhaltung aufkommen will.

VG Gießen, Urteil vom 01.08.2013, 8 K 4599/11



Branchentermine 2015

Januar

22.-24. Januar 2015
23. Sprengnetter-Jahreskongress Immobilienbewertung 2015
 Fulda
www.sprengnetter.de

27.-28. Januar 2015
11. Deutscher Handelsimmobilien-Kongress
 Berlin
www.managementforum.com/handelsimmobilien

Februar

1.-6. Februar 2015
6. DDIV Wintertagung
 Gaschurn, Österreich
www.ddiv-wintertagung.de

2.-4. Februar 2015
Quo Vadis 2015
 Berlin
www.heuer-dialog.de/

10.-12. Februar 2015
E-World of Energy & Water
 Essen
www.e-world-essen.com

18.-19. Februar 2015
FeuerTRUTZ 2015
 Nürnberg
www.feuertrutz-messe.de/

März

5.-6. März 2015
14. Weimarer Baurechtstage
 Weimar
www.esw-deutschland.de

5.-7. März 2015
16. EBS-Immobilienkongress
 Oestrich Winkel
www.ebs-immobilienkongress.de

10.-13. März 2015
Mipim
 Cannes, Frankreich
www.mipim.com

16.-20. März 2015
CeBIT
 Hannover
www.cebit.de

24.-26. März 2015
Facility Management 2015
 Frankfurt am Main
www.fm-messe.de

April

13.-17. April 2015
Energy 2015
 Hannover
www.hannovermesse.de

16. April 2015
11. RICS-Focus 2015
 Berlin
www.rics.org/deutschland

16.-17. April 2015
Immobilienmesse für Gewerbe und Kongress
 Leipzig
www.immobilienmesse-leipzig.de

21.-22. April 2015
fnn'15 Nutzerkongress
 Düsseldorf
www.nutzerkongress.de/

22.-24. April 2015
34. Fachgespräch – Mietrechtstage
 Berchtesgaden
www.esw-deutschland.de

27.-28. April 2015
22. Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft
 Hamburg
www.immobilien-forum.com

Mai

6.-7. Mai 2014
11. Deutsche GRI 2015
 Frankfurt
www.globalrealestate.org/deutsche2015

7.-8. Mai 2015
Deutscher Immobilien Kongress 2015
 Berlin
<http://bvi-verwalter.de>

Juni

1.-3. Juni 2015
European Facility Management Conference
 Glasgow
www.efmc-conference.com

11. Juni 2015
Tag der Immobilienwirtschaft 2015 (Verleihung der führenden Köpfe der Immobilienwirtschaft)
 Berlin
www.zia-deutschland.de

11.-12. Juni 2015
Deutscher Immobilientag 2015
 Berlin
www.ivd.net

17.-19. Juni 2015
Aareon Kongress
 Garmisch-Partenkirchen
www.aareon-kongress.com

September

17.-18. September 2015
German Council Congress
 Berlin
<http://www.gcsc.de/de/gc-congress.html>

17.-18. September 2015
23. Deutscher Verwaltertag
 Berlin
www.deutscher-verwaltertag.de

Oktober

1.-4. Oktober 2015
RenExpo 2015, 16. Internationale Fachmesse für Erneuerbare Energien und Energieeffizienz
 Augsburg
www.renexpo.de

5.-7. Oktober 2015
Expo Real 2015
 München
www.exporeal.net

9.-11. Oktober 2015
Immobilienmesse für Wohnen und Eigentum
 Leipzig
www.immobilienmesse-leipzig.de

28.-30. Oktober 2015
41. Fachgespräch Wohnungseigentumsrecht
 Fischen
www.esw-deutschland.de

November

4.-5. November 2015
12. OpenPromos Anwenderforum
 Berlin
www.openpromos.com/OPAF

6. November 2015
6. Mainzer Immobilientag
 Mainz
<https://www.hs-mainz.de/technik/tagungen/>

18.-20. November 2015
MAPIC
 Cannes
www.mapic.com

17.-20. November 2015
18. Euro Finance Week 2015
 Frankfurt am Main
www.eurofinanceweek.com

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

16.-17.01.2015
**Münsteraner
 Verwalterkonferenz 2015**
 Münster, 155*/190** Euro,
 BVI Service GmbH,
 Telefon 030 308729-18
www.bvi-verwalter.de

19.01.2015
**BIIS Jahrestagung
 Immobilienfonds 2015**
 Frankfurt, 490 Euro,
 BIIS GmbH,
 Telefon 069 2980289-0
www.biis.info

20.-21.01.2015
**13. Mitteldeutscher
 Immobilienkongress**
 Leipzig, 185*/325** Euro,
 W&R Media KG,
 Telefon 0341 211 91-11
www.mik2015.de

21.01.2015
7. Immobilienforum München
 München, 1.295 Euro,
 Management Circle AG,
 Telefon 06196 4722-801
www.immobilienforum-muenchen.com

22.-24.01.2015
**Jahreskongress
 Immobilienbewertung**
 Fulda, 605 Euro,
 Sprengnetter-Akademie,
 Telefon 02642 9796-75/-76
www.sprengnetter.de

26.-27.01.2015
Energieforum West
 Essen, kostenfrei
 EBZ, VdW Rheinland Westfalen
 und EUMB Poeschk,
 Telefon 0234 9447-528
www.energieforum-west.de

27.-28.01.2015
**11. Deutscher
 Handelsimmobilien-Kongress**
 Berlin, 1.290 Euro,
 Management Forum der Ver-
 lagsgruppe Handelsblatt GmbH,
 Telefon 069 2424-4770
www.managementforum.com

31.01.2015
16. Kölner Verwalterforum
 Köln, Kostenlos*/75 Euro**,
 VNWI Verband der nordrhein-
 westfälischen Immobilienver-
 walter e.V.,
 Telefon 0241 8901-200
www.vnwi.de

02.-04.02.2015
Quo Vadis 2015
 Berlin, 2.700 Euro,
 Heuer Dialog GmbH,
 Telefon 0211 4690-523
www.heuer-dialog.de/quovadis

03.-04.02.2015
**Euroforum Jahrestagung:
 Die Logistik-Immobilie**
 Osnabrück, 1.949 Euro,
 Euroforum Deutschland SE,
 Telefon 0211 9686-3577
www.euroforum.de/logistik

10.-12.02.2015
E-World Energy & Water
 Essen, 1.990 Euro,
 conjenergy agentur GmbH,
 Telefon 0201 1022-416
www.e-world-essen.com

16.-17.02.2015
**17. Potsdamer Tage – rund
 ums Wohnungseigentum**
 Potsdam, 610*/732** Euro,
 BBA – Akademie der
 Immobilienwirtschaft e.V.,
 Telefon 030 230855-14
www.bba-campus.de

Seminare

19.-20.01.2015
**Schimmelpilze in
 Innenräumen: Erkennen –
 sanieren – vermeiden**
 Diedorf, 395 Euro,
 Keimfarben GmbH,
 Telefon 0821 4802-111
www.keimfarben.de

21.01.2015
**Heizkosten korrekt umlegen
 und abrechnen**
 Berlin, 270*/335** Euro,
 vhw-Bundesverband,
 Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

22.01.2015
Barrierefrei Bauen
 Karlsruhe, 95*/135** Euro,
 Institut Fortbildung Bau,
 Telefon 0711 248386-310
www.ifbau.de

26.01.2015
**Betriebskosten und Hausgeld
 sicher abrechnen**
 München, 335,29 Euro,
 gtw – Weiterbildung für die
 Immobilienwirtschaft,
 Telefon 089 578879
www.gtw.de/bk

26.-27.01.2015
**Großprojekte reibungslos
 entwickeln, steuern und
 abschließen**
 München, 1.995 Euro,
 Management Circle AG,
 Telefon 06196 4722-0
www.managementcircle.de

26.-27.01.2015
**Wirtschaftlichkeit und Rendite
 im Immobilienmanagement**
 München, 940 Euro,
 Haufe Akademie,
 Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

28.01.2015
**Öffentliches Bauplanungs-
 und Bauordnungsrecht**
 Karlsruhe, 215*/295** Euro,
 Institut Fortbildung Bau,
 Telefon 0711 248386-310
www.ifbau.de

28.-29.01.2015
**Strategisches
 Immobilienmanagement**
 Berlin, 1.995 Euro,
 Management Circle AG,
 Telefon 06196 4722-0
www.managementcircle.de

29.01.2015
**Wesentliche Richtlinien im
 Gebäudemanagement**
 München, 270*/335** Euro,
 vhw-Bundesverband,
 Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

02.-03.02.2015
**Technisches Facility
 Management**
 Stuttgart, 940 Euro,
 Haufe Akademie,
 Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

09.-10.02.2015
**Controlling der Dienstleister
 im Facility Management**
 München, 1.695 Euro,
 Management Forum Starnberg
 GmbH, Telefon 08151 2719-0
www.managementforum.de/fm_controlling

12.02.2015 Berlin
**Effizientes Risikomanagement
 in der Immobilienwirtschaft
 2015**
 450*/540** Euro,
 BBA – Akademie der
 Immobilienwirtschaft e.V.,
 Telefon 030 230855-14
www.bba-campus.de

*Mitglieder; **Nichtmitglieder

Vorschau

Februar 2015

Erscheinungstermin: 06.02.2015
Anzeigenschluss: 16.01.2015



E-WORLD ENERGY & WATER 2015

Energieeffizienz für die Immobilienwirtschaft

Ein Messeführer über die E-World mit Stopps bei den Ausstellern, die aus immobilienwirtschaftlicher Sicht interessant sind. Inhaltliche Schwerpunkte sind die Themen Gebäudeeffizienz, Sanierungsfahrpläne, Entwicklung von Gebäudeenergiesystemen, Energieverbrauchsoptimierung und Machine-to-Machine-Kommunikation.

WEITERE THEMEN:

- › Warm oder heiß? Der deutsche Immobilienmarkt im Spiegel des Bankensektors.
- › ImmobilienScout24. Zwischen Expansion und Veräußerung.
- › Betriebskostenabrechnung. Die größten Fehler.

März 2015

Erscheinungstermin: 06.03.2015
Anzeigenschluss: 13.02.2015

MAKLER & VERWALTER

Regelung ante portas?

Zulassungsvoraussetzungen für Makler und Verwalter werden wohl kommen. Ein Überblick über den Stand der Dinge.

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, Randolph Jessl, Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Abonnement-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

RA Alexander C. Blankenstein
Michaela Burgdorf
Jelka Beule

Journalisten im Heft

Alexander Heintze
Christian Hunziker
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Blue Vista Design/shutterstock.com

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2014)
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

lt. IVW

Druck

Konradin Druck GmbH
Kohlhammerstraße 1-15
70771 Leinfelden-Echterdingen

47°44'N, 12°31'O

Kirchberg (bei Kitzbühel)

Iris Schöberl

Mein liebster Urlaubsort ist Kirchberg in der Nähe von Kitzbühel. Als Münchenerin zieht es mich zum Skiurlaub regelmäßig nach Tirol. Dort gibt es ein kleines familiäres Hotel, das perfekt für den Familienurlaub mit drei Generationen ist. **Wann waren Sie dort?** Wir sind jedes Jahr mit der Familie dort. Zuletzt im Februar 2014, als trotz des milden Winters ausreichend Schnee lag. **Wie lange waren Sie dort?** Für zehn Tage. Eine perfekte Zeit, um Abstand vom Alltag zu gewinnen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Meine Eltern haben mir den Ort und das Hotel empfohlen – ein sehr guter Tipp. **Was hat Sie angezogen?** Das Skigebiet reicht von der gemütlichen Abfahrt bis zur legendären „Streif“. Außerdem gefallen mir die familiäre Atmosphäre, das gute Essen auf den Hütten und nicht zuletzt die Nähe zu München. **Mit wem waren Sie dort?** Wir sind in großer Runde unterwegs. Dabei sind meine Eltern, meine Kinder und befreundete Familien. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Tagsüber sind wir die meiste Zeit auf der Piste. Ohne Bretter stehen gutes Essen und am Abend viele Runden Doppelkopf auf dem Programm.



In Kirchberg in der Nähe von Kitzbühel gibt es ein kleines familiäres Hotel, das perfekt für den Urlaub mit Familie und Freunden ist.



Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet? Es geht darum, ungestörte Zeit mit der Familie und mit Freunden zu verbringen, und das in entspannter Atmosphäre. Die Arbeit und alles, was damit zu tun hat, bleibt unten im Tal. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Das Mittagessen im Berggasthof Sonnbühel auf 1.700 Metern mitten im Skigebiet. Schnee, Sonne, Familie und Freunde und ein sehr gutes Essen auf dem Teller – was braucht man mehr, um glücklich zu sein? **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Meine Branchenkolleginnen und -kollegen treffe ich gerne in der Zeit vor und nach dem Urlaub. Die Tage in Tirol aber gehören Familie und Freunden. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Wenn Schnee liegt, jederzeit. Selbstverständlich geht es in diesem Winter wieder dorthin.

„Hier kann ich ungestört Zeit mit der Familie und mit Freunden verbringen, und das in entspannter Atmosphäre. Die Arbeit und alles, was damit zu tun hat, bleibt im Tal.“

STECKBRIEF

Iris Schöberl ist Geschäftsführerin der F&C REIT Deutschland. Der Spezialist für gewerbliche Immobilien-Investitionen in deutschen Groß- und Mittelstädten hat seinen Sitz in München. In Deutschland managt F&C REIT ein Portfolio von mehr als 280 Immobilien im Gesamtwert von rund 1,6 Milliarden Euro. Infos unter: www.fandcreit.com

BAU EINER BESSEREN WELT

mipim[®]
The world's property market

Treffen Sie die einflussreichsten
Akteure der Immobilienbranche

21.000 Teilnehmer

Entdecken Sie herausragende
internationale Projekte

19.400m² Ausstellungsfläche

Finden Sie neue
Kapitalquellen

4.500 Investoren

Erkennen Sie Ihre
Marktchancen weltweit

93 Länder

10.-13. MÄRZ 2015

**PALAIS DES FESTIVALS
CANNES-FRANKREICH**

REGISTRIEREN SIE SICH JETZT

Besuchen Sie mipim.com

Kontakt
mipim@runze-casper.de





„Ist es verrückt, als Vermieter auch Versorger zu sein?“

Mit RWE Quartierpower Energie dezentral und kostensparend vor Ort erzeugen.

Gemeinsam machen wir aus Ihren Wohneinheiten ein unabhängiges und effizientes Quartier, das seine Energie mit modernster Technik direkt vor Ort erzeugt.

rwe.de/Wohnungswirtschaft

RWE