

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 02 | 2010

Special Smart Metering

Marktübersicht
Master-Studiengänge in
der Immobilienbranche

Gewerbeimmobilien
Taktik für Vermieter
bei Mieterkündigung

VERWALTER- AGENDA

2010

Kreditvergabe an Gemeinschaften
Software-Lösungen
Haushaltsnahe Dienstleistungen
Hausmeister im Minijob

Met-Nr. 06228-5127



9 783648 000076

COFELY

LÄSST VIELE BILANZEN BESSER AUSSEHEN.

In Zukunft wird die Ökobilanz eines Unternehmens wohl ebenso wichtig wie Aktiva und Passiva sein. COFELY unterstützt Sie dabei, die Weichen für morgen zu stellen: mit effizienten Lösungen für Anlagen- und Gebäudetechnik, Kältetechnik, Energy Services und Facility Services. Die positiven Ergebnisse sehen Sie schon heute in den Bilanzen unserer Kunden. Wir informieren Sie gerne über unsere Referenzen. Damit Sie Ihre Energie noch besser einsetzen können.

BESUCHEN SIE UNS:
HALLE 11.0 | STAND D32



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

ANLAGENTECHNIK

ENERGY SERVICES

FACILITY SERVICES

REFRIGERATION

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.

COFELY
GDF SUEZ

Die größte Illusion

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in diesen Tagen wähne ich mich oft im Gestern: Elvis, Abba, Michael Jackson – alle auferstehen sie in großen Shows. Aber auch auf den Bühnen unserer Branche sind Illusionen im Kommen. So drapiert eine trendige Berufsgruppe, genannt Home-Stager, angebotene Immobilien, belüftet sie mit Brötchenduft und vermittelt die Illusion des bewohnten Hauses. Anderes Beispiel: Die Podiumsdiskussion auf Veranstaltungen. Eine beliebte Illusion anzunehmen, hier je etwas Neues zu erfahren!

Büromärkte, Logistiksektor, B-Standorte – viele Bereiche schüttelt es zurzeit durch. Projektentwicklungen werden abgewickelt, Bauvorhaben bleiben stecken. Andererseits Verwalter- und Bewerterbranche: „Beide wird es nicht schütteln!“ Soweit die nächste Illusion. Denn inzwischen gibt es auch für sie warnende Signale. In schwierigen Zeiten könnten Eigentümergemeinschaften doch dem Druck nach dem billigsten Verwalter erliegen. Und Wertgutachten, so eine Einschätzung des IVD, könnten verstärkt durch Kurzgutachten ersetzt werden.

Wie klein sind diese Illusionen doch, wie niedlich. Wie nichtig gegen die größte, gegen die es Zeit wird, endlich ins Feld zu ziehen. Das ist die sogenannte „gemeinsame Interessenlage“ der Branche. Habe ich sie nicht selbst herbeigeschrieben? Wähnte ich die Branche nicht am Ziel, als es eine Initiative gab, genannt „Mit einer Stimme“? Doch das war die große Immobilien-Lebenslüge. Es gibt nicht nur den tiefen Graben zwischen Wohnen und Gewerbe. Der zwischen Wohnen und Wohnen ist bisweilen genauso tief. Das gewaltige Rumoren zwischen „Haus & Grund“ und den anderen Verbänden in der BSI zeigt dies einmal mehr.

In puncto Vielfältigkeit sind andere Branchen Waisenknaben gegen die der Immobilien. Dass die lobbystarke Autobranche genauso zersplittert sei wie die unsere, stimmt einfach nicht. Wir sollten deshalb aufhören auf Teufel komm raus etwas zusammenschweißen zu wollen, was höchstens punktuell zusammengehört.

Ihr

epiqr®

Die Software
mit Bestand

Ich weiß Bescheid!



Mit epiqr® überlassen Sie
nichts dem Zufall

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

www.calcon.de

Foto: Margrit Müller



Kreditvergabe an WEGs, Softwarefragen, haushaltsnahe Dienstleistungen und Minijob - die Agenda für 2010 ist lang.

Titelthema

Verwalter-Agenda 2010. Von der Kreditvergabe an WEGs bis zum Hausmeister als Minijob. Praktische Tipps zum erfolgreichen Wirtschaften.

- 19 **Wohnungseigentümergeinschaft.** Gibt es neue Entwicklungen bei der Kreditvergabe an WEGs?
- 20 **Hausverwaltungs-Software.** Keine Kürzungen bei den IT-Investitionen. Durch Prozesssteuerung sind große Mehrwerte in der WEG- und Mietverwaltung erzielbar.
- 22 **§ 35a EStG.** Das Doppelte zurück? Neues zur steuerlichen Behandlung von haushaltsnahen Dienstleistungen
- 26 **Hausmeister.** Sein Anstellungsverhältnis als Minijob. Rechte, Pflichten, Praxistipps



„Verschuldung der Staaten bis an die Schmerzgrenze“ sieht Dirk Müller. Immobilien beurteilt er differenziert positiv.

Szene

- 08 Infografik. Shopping-Center-Eröffnungen 2010
- 09 Kolumne. Gefährlicher Zinsanstieg
- 10 Gewerbeimmobilien. Im Ergebnis gab es 2009 zehn Milliarden Euro Investmentumsatz

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 28 Dirk Müller, Börsenhändler und Bestsellerautor über die Schlüsselthemen für 2010

IFRS

- 30 Mittelständische Immobilienunternehmen mit hoher Fremdfinanzierung müssen jetzt umdenken

Hypo Real Estate

- 32 Zweifelhafter Rettungsversuch. Das Bad-Bank-Modell könnte zu Jahrzehnten ohne Dividenden führen

Von den Finanzgerichten

- 34 Photovoltaik und Umsatzsteuer. Dach als Antennenstandort. Grundstücksvermietung an Filialbetrieb.



IFRS. 2009 blieb die Immobilienbranche noch von den Rechnungslegungsvorschriften weitgehend verschont, aber diese Zeit endet.

Markt + Management

Das Immobilien-Feature

- 36 Sind Zukunftsprognosen wirklich mehr als Rechtfertigungen der Research-Abteilungen?

Markt + Management

Immobilie auf Zeit

- 38 Multi-Utility berücksichtigt verschiedene Nutzungen der Immobilie bereits in der Konzeption

Masterstudiengänge

- 40 Das richtige Investment in Krisenzeiten
Große Marktübersicht: 45 Bildungsangebote

Makler

- 48 Gemeinschaftsgeschäfte könnten ein bedeutender Vermarktungskanal sein

Gewerbe

- 50 Ladenmieten-Poker bei vorzeitiger Kündigung:
Vertragliche Möglichkeiten des Eigentümers

Facility Management

- 52 Unternehmenssicherheit zwischen Brandschutz und Pandemieplan
- 54 FM-Interview mit Martin Feist, Securitas Deutschland

Wirtschaftskanzleien

- 55 Die Krise verändert die Aufgaben

Special

Energiemanagement – Smart Metering

- 58 Bahnbrechend oder Dammbbruch? Smart Metering in kontroverser Diskussion
- 61 IT-Hersteller, Energiedienstleister und Messgerätehersteller sehen großes Marktpotenzial
- 62 Interview. „Die Wohnungswirtschaft ist verunsichert“, meint Siegfried Rehberg, GdW, zur Gesetzeslage

Recht

Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht

- 64 Jahresabrechnung ungültig bei fehlender Schlüssigkeit
- 67 Provisionspflicht bei Tätigkeitsaufnahme des Maklers

Rubriken

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 71 Impressum |
| 06 Online | 72 Termine |
| 16 RICS | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 17 Deutscher Verband | 74 Finale |
| 56 Graffiti | |
| 70 Bücher – Mein Klassiker | |



40

Der Abschluss bestimmt mehr und mehr die Karrierechancen. Eine Marktübersicht über die Masterstudiengänge.



58

Energiemanagement ist nicht nur in der kalten Jahreszeit gefragt. Smart Metering ist Ganzjahresangelegenheit.



64

Recht: Rechnerische Diskrepanzen gehen nicht durch. Nachvollziehbarkeit ist in der Jahresabrechnung unbedingt notwendig.

Wissen

News

Top-Themen

Online-Seminare

Marktübersichten

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

In eigener Sache

meineimmobilie.de

Auf dem Partnerportal finden alle privaten Vermieter und Immobilienbesitzer kostenfreie und rechtssichere Informationen von unabhängigen Experten und Autoren rund um ihre Immobilie. Neu ist außerdem unter www.meineimmobilie.de das kostenlose ImmoWert-Tool, mit dem ein aussagefähiges Bestands-Exposé der Immobilie erstellt werden kann.

Neu im Februar www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema: Eigentümerversammlung



In der ersten Jahreshälfte stehen die alljährlichen Eigentümerversammlungen an. Wichtige Beschlussgegenstände sind die Jahresabrechnung für das vergangene Wirtschaftsjahr sowie der Wirtschaftsplan fürs kommende Jahr. Der Verwalter ist gut beraten, sich intensiv auf die Versammlungen vorzubereiten. Von der Ladung im Vorfeld über die Beschlussfassung während der Versammlung bis zum Führen der Beschlussammlung nach der Versammlung ist die Gefahr von Fehlern groß. Diese können für den Verwalter teuer werden. Wie Sie die Eigentümerversammlung sicher meistern, lesen Sie in unserem Top-Thema.

Best-Practice-Beispiel

Refurbishment: Wertheim in Berlin-Steglitz war der erste Neubau eines Warenhauses nach dem Zweiten Weltkrieg. 1955 wurde es fertig, danach mehrfach umgestaltet, bis von der ursprünglichen Architektur nicht mehr viel zu sehen war. Nun erhält die denkmalgeschützte Fassade ihr altes Gesicht zurück. Der zuständige Projektmanager berichtet über die Revitalisierung, die zugleich unter den Kriterien der Umwelt-, Sozialverträglichkeit sowie Energieeffizienz stattfindet.



So soll Wertheim zukünftig aussehen.

Veranstaltungen

Messen, Tagungen, Kongresse

Welche Termine für die Immobilienwirtschaft gibt es? Wann und wo treffen sich die Fachleute? Unter www.immobilienvirtschaft.de finden Sie die wichtigsten Messetermine für das Jahr 2010.

Neue Downloads

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

Arbeitshilfe: Beschlussammlung

Der WEG-Verwalter muss eine Beschluss-Sammlung führen. Darin sind alle von der WEG gefassten Beschlüsse, aber auch gerichtliche Entscheidungen einzutragen. Diese Arbeitshilfe bietet eine Vorlage zum Führen einer Beschlussammlung einschließlich Beispielen.

Haufe-Online-Seminar: Umgang mit schwierigen Wohnungseigentümern
Dienstag, 9. Februar 2010, 15.00 Uhr, 89 Euro. Schwierige Wohnungseigentümer kosten viel Zeit, Nerven und Geld. Beim Umgang mit solchen Eigentümern dürfen Verwalter sich nicht in die Defensive drängen lassen. Wie Sie mit schwierigen Wohnungseigentümern gelassen und souverän umgehen, erfahren Sie in diesem Online-Seminar. Referent: Rechtsanwalt Peter-Dietmar Schnabel.

EUROHYPO

Die führende Spezialbank für
Immobilien und Staatsfinanzierung

Was Sie bewegt, treibt uns an.

Besuchen Sie uns auf der MIPIM
Stand R33.09

Als Spezialist für Immobilien- und Staatsfinanzierung haben wir stets ein Ziel vor Augen: das unserer Kunden. Was unsere Kunden bewegt, treibt uns an, ausgezeichnete Beratung und maßgeschneiderte Finanzierungslösungen zu bieten.

COMMERZBANK 
Group

www.eurohypo.com

a passion for solutions.

**EURO
HYPO**

Karte des Monats

Shopping-Center-Eröffnungen 2010

Trotz Wirtschaftskrise: Auch in diesem Jahr werden deutschlandweit wieder neue Einkaufspaläste entstehen. Europaweit ist die Zahl der Neueröffnungen jedoch zurückgegangen – und wird bis 2011 weiter abnehmen.

Projektentwickler von Shopping-Centern stecken derzeit oft in einer Kreditklemme. 2011 werden die Shopping-Center-Neueröffnungen in Europa im Vergleich zum Spitzenjahr 2007 wohl um 45 Prozent zurückgegangen sein. Vor diesem Hintergrund hat GfK GeoMarketing die Entwicklungstrends der Einzelhandelsumsätze europäischer Länder analysiert.

Die Ergebnisse sind sehr unterschiedlich. So sollen sich die Umsätze in Osteuropa kurzfristig sehr positiv entwickeln – vor allem in Bulgarien und Rumänien, aber auch in der Tschechischen Republik und Slowenien.

Gute Prognosen gibt es auch für Griechenland. Auch in Deutschland ist der Handel derzeit hellwach – auch und gerade wegen der Finanzkrise. Durch den Wegfall der großen Kaufhausketten entstehen neue Möglichkeiten in den Städten.

Dies ist eine Chance für die Shopping-Center-Industrie. Malls könnten nach Ansicht von Experten zu den neuen Motoren der Innenstädte werden. Die Vermarktung der Shopping-Center müsse sich dann aber eher an einem langfristigen Erfolg orientieren. Wichtig sei weniger die schnelle Einnahmoptimierung, sondern dass eine Wohlfühlatmosphäre für den Kunden geschaffen werde.



*zu vermietende Fläche

Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Gefährlicher Zinsanstieg

Wehe, wenn die Zinsen steigen! Es gab kaum Fire sales, Notverkäufe also, melden die Makler erleichtert. Institutionelle wie private Investoren stürzen sich wieder auf Core-Immobilien, verkündet die Branche stolz und knüpft in Gedanken wieder an die gute alte Zeit vor der Krise an. Doch beides wird von den niedrigen Zinsen massiv gefördert. Viele Eigentümer sind nur noch deswegen in dieser Position, weil die Mieteinnahmen den Kapitaldienst ermöglichen und weil sie niemanden finden, der ihre ambitionierten Kaufpreisvorstellungen teilt. Von ihren opportunistischen Zielen haben sie sich eh verabschiedet. Steigende Zinsen – die aufgrund der hohen Staatsverschuldung drohen – werden ihnen endgültig die Freude an ihrem Investment vergällen. Bei Unterdeckung legen diese Investoren den Schlüsselbund auf den Banktresen und verabschieden sich. Die Non-recourse-Finanzierungen mit wenig Eigenkapital rächen sich dann. Und es drohen Notverkäufe, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Preise der betroffenen Immobiliengattungen und -lagen insgesamt.

Das momentan niedrige Zinsniveau befeuert auch die Flucht in die Sachwerte. Inflationsschutz hin oder her, werden wirklich noch Wohnimmobilienfonds mit einer Ausschüttung von 4,5 Prozent gezeichnet, wenn es die gleiche Verzinsung schon auf dem Festgeld gibt? Investieren Versicherungen im gleichen Maße in Immobilien, wenn sie am Kapitalmarkt sechs Prozent bekommen und damit den Garantiezins darstellen können? Die einen können nicht zwischen nominaler und realer Rendite unterscheiden, den anderen ist dies vielleicht egal. Inflation, hohe Zinsen also, müssen für die Immobilienbranche nicht immer positiv sein. Die daraus resultierenden Gefahren jedenfalls werden massiv unterschätzt.

PROGNOSE FÜR 2010

ZIA ist verhalten optimistisch

Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss erwartet, dass sich die Situation für die deutsche Immobilienwirtschaft 2010 leicht verbessert. Bereits das vergangene Jahr sei besser gewesen als erwartet. „Das Jahr 2010 wird aber sicherlich von der Diskussion über notwendige Einsparungen zur Konsolidierung des Staatshaushalts geprägt sein“, schränkt ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner seinen Optimismus ein. Zwar habe die Weltwirtschaftskrise auf dem deutschen Immobilienmarkt keinen verheerenden Flurschaden angerichtet. „Die Krise ist aber noch längst nicht vorbei“, warnt Mattner. Der ZIA fordert daher die neue Bundesregierung auf, die Immobilienwirtschaft mit stabilisierenden Maßnahmen zu unterstützen. Insbesondere beim Thema REITs (Real Estate Investment Trusts) und der Wohnungsbauförderung hätten die Koalitionäre den erforderlichen Mut noch nicht gezeigt. Zudem erwarte die Immobilienwirtschaft die angekündigten Entbürokratisierungsmaßnahmen, insbesondere bei Baugenehmigungen.



Daten und Textmaterial:
German Council of ShoppingCenters Magazine (Winter 2009)

Grafik: Immobilienwirtschaft

Illustration: Konzeption + Design /Etikett: shutterstock



TRANSAKTIONEN

10 Milliarden Euro Investmentumsatz

Gewerbeimmobilien-Investmentmarkt

Der Investmentumsatz für gewerbliche Immobilien hat im Jahr 2009 in Deutschland die 10-Milliarden-Euro-Marke geknackt. Laut Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle (JLL) summierten sich die Transaktionen auf 10,24 Milliarden Euro – was gegenüber dem Vorjahr einen Rückgang von 48 Prozent entspricht. Ein ähnliches, leicht höheres Transaktionsvolumen ermittelte BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) mit 10,55 Milliarden Euro. Im Fokus der Investoren standen wie im Vorjahr kleinvolumige Büroobjekte (20 bis 50 Millionen Euro) und innerstädtische Geschäftshäuser mit Einzelhandelsgeschäften im Erdgeschoss oder im ersten Obergeschoss.

Transaktionsvolumen Big 7 (Millionen Euro)

	2008	2009	%
Berlin	1.574	1.165	-26%
Düsseldorf	858	750	-13%
Frankfurt/M	1.502	740	-51%
Hamburg	1.868	1.265	-32%
Köln	n/a	500	n/a
München	1.631	1.370	-16%
Stuttgart	517	160	-69%
Gesamt	7.950	5.950	-25%

Stand: 4. Quartal 2009. % heißt: Prozentuale Differenz des Werts 2009 zum Wert 2008

Transaktionsvolumen bundesweit (Millionen Euro)

	2008	2009	%
Einzelobjekte	11.609	8.926	-23%
Portfolios	8.039	1.318	-84%
Gesamt	19.648	10.244	-48%

Auch wenn das Transaktionsvolumen insgesamt zurückgegangen ist: Die seit dem Sommer vergangenen Jahres zu spürende Belebung des deutschen Investmentmarkts habe sich auch in den letzten drei Monaten des vergangenen Jahres fortgesetzt, sagt der Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle (JLL). Von einer starken Dynamik oder gar einer Jahresendrallye könne aber keine Rede sein. Im vierten Quartal wurden JLL zufolge gewerblich genutzte Immobilien mit einem Volumen von 3,13 Milliarden Euro veräußert, damit etwas weniger als im dritten Quartal.

Fast 90 Prozent des investierten Kapitals stammt von deutschen Investoren. Ausländische Investoren haben 2009 für 2,3 Milliarden Euro Immobilien gekauft, aber in gleichem Zuge für 3,4 Milliarden Euro Verkäufe getätigt und damit per Saldo ihren Anlagebestand in Deutschland deutlich reduziert. „Seit dem dritten Quartal 2009 schließt sich die Schere zwischen Käufern und

Verkäufern wieder. Beide Parteien nähern sich hinsichtlich der Preisfindung an. In Verbindung mit dem Fokus der Investoren auf Core-Produkte ist die Trendumkehr bei den Spitzenrenditen erreicht“, so Marcus Lemli, Leiter Leasing & Capital Markets JLL Deutschland. Mit sinkenden Spitzenrenditen rechnet auch BNP Paribas Real Estate (BNPPRE). Das Unternehmen erwartet 2010 einen bundesweiten Investmentumsatz von mindestens 15 Milliarden Euro. Die durchschnittliche Transaktionsgröße hat 2009 auf 16 Millionen Euro abgenommen, so JLL. Am begehrtesten waren Büroimmobilien, die mit 4,2 Milliarden Euro 41 Prozent des Transaktionsvolumens ausmachten (laut BNPPRE: 3,67 Milliarden Euro/35 Prozent). Silber belegten Einzelhandelsimmobilien mit 2,9 Milliarden Euro oder 28 Prozent (BNPPRE: 3,3 Milliarden Euro/31 Prozent). Auf gemischt genutzte Immobilien entfielen sieben Prozent und auf Lager- und Logistikimmobilien fünf Prozent.

TAGUNGSHOTEL IN BRAUNSCHWEIG
Neubaupläne geplatzt

Der Bau des geplanten Kongress- und Tagungshotels im Braunschweiger Bürgerpark wird nicht realisiert. Wie der Projektentwickler Kanada Bau mitteilt, haben sich der verhandelnde Endinvestor, ein holländischer Fonds, das beteiligte Bankenkonsortium, Kanada Bau, und die Betreiberin Arcona Hotels & Resorts auf den Stopp geeinigt. Die angespannte Kapitalmarktlage und die bundesweit rückläufige Auslastung in der Stadthotellerie seien ausschlaggebend für die Entscheidung gewesen. Der Bau des geplanten 4-Sterne-Superior-Hotels mit 160 Zimmern, 20 Suiten, zwei Restaurants, Bar, Wellnessbereich, elf Tagungsräumen und einer Eventhalle werde auf unbestimmte Zeit verschoben. Das Investitionsvolumen war mit 27,5 Millionen Euro veranschlagt. Kanada Bau hat angekündigt, von dem Kaufvertrag für das Grundstück am Oker-Ufer zurückzutreten. Der Pachtvertrag mit der Betreiberin Arcona Hotels & Resorts werde gekündigt.

WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Messe Wowex
mit zweiter Auflage

Die Wowex findet in diesem Jahr vom 10. bis 12. Juni in Köln statt. Die Wohnungswirtschaftsmesse mit Schwerpunkt IT wird zum zweiten Mal durchgeführt. Zur Premiere im April 2009 kamen knapp 4.000 Fachbesucher, 120 Aussteller nahmen teil. Interessenten erhalten weiterführende Informationen unter www.wowex.de



Fachmesse für die Wohnungswirtschaft.

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD

Hochschule Nürtingen-Geislingen neue Ausrichterin

Die „Immobilienwirtschaft“ hat die Verantwortung für die Preisverleihung ab diesem Jahr an die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen, übergeben, die die bundesweit einzige Professur für Immobilienmarketing und Maklerwesen innehat. Die „Immobilienwirtschaft“ übernimmt die exklusive Medienpartnerschaft. Ziel der Auszeichnung ist es, die Marketingverantwortlichen in der Immobilienbranche zu mehr Professionalität zu motivieren. Teilnehmen können Unternehmen aus den Branchen Verwaltung und FM, Immobilienmakler, Bauträger/Entwickler, Immobilienfonds und Banken. Der Marketing-Award wird in den folgenden Kategorien vergeben: Wohn-, Gewerbeimmobilien und Lower/Small-Budget

(Konzepte, deren Kosten unter 20.000 Euro lagen). Es wird einen Sonder-Award im Öko-Marketing geben. Hauptsponsor ist Immobilien Scout 24. Einsendeschluss ist der 15.6.2010. Zusendungen an Prof. Dr. Stephan Kippes, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, Parkstr. 4, 73312 Geislingen/Steige. Teilnahmebedingungen unter www.kippes.hfwu.de oder www.immobilienwirtschaft.de/downloads.



IMMOBILIENJOURNALISTEN

Neunte Jahresumfrage

Immobilienjournalisten erwarten keine Mietrechtsreform, keine Einführung von Wohnungs-REITs und keine Wiedereinführung der degressiven AfA, sie rechnen aber mit Steuervorteilen für die energetische Sanierung. Dies ist das Ergebnis einer Umfrage der Wissenschaftlichen Vereinigung zur Förderung des Immobilienjournalismus (WVFI), an der 36 Journalisten teilnahmen. Demnach erwarten 86,1 Prozent der Befragten, dass es zu keiner durchgreifenden Reform des Mietrechts kommen wird. Zugleich plädierten jedoch 63,8 Prozent der Journalisten für eine moderate Reform des Mietrechts. Auch bei der Wiedereinführung der degressiven AfA für Wohnungsneubauten rechnen 69,4 Prozent der Befragten nicht damit, dass diese demnächst umgesetzt wird.

Jetzt Energie sparen. Ihre Immobilie hat es in sich.



Wir machen Ihr Haus zum Energiesparhaus. Ganz einfach durch Nutzung bereits vorhandener Techem-Erfassungsgeräte. Das senkt Ihren Heizenergieverbrauch um garantiert mehr als 6 %. Mehr über die Idee, Energie clever zu nutzen, erfahren Sie unter www.techem.de/adapterm.



techem

PLASSMANN'S BAUSTELLE**Bund will ländlichen Raum besser fördern**

Bundesbauminister Peter Ramsauer hat auf einer Bauministerkonferenz Maßnahmen für ländliche Räume angekündigt. Der Minister erklärte, er wolle die Menschen in dünn besiedelten Landstrichen stärker unterstützen. Ramsauer kündigte eine Förderung speziell für den ländlichen Raum an (Haufe-Online-Redaktion).

GEBÄUDESANIERUNG**KfW muss Förderprogramme stoppen**

Die Staatsbank KfW hat die erfolgreichen Förderprogramme zur Gebäudesanierung vorläufig stoppen müssen. Grund: Das Parlament hat den Bundeshaushalt



Verbraucher, die ein Haus bauen, können wie gewohnt Anträge stellen.

für das Jahr 2010 noch nicht verabschiedet. Minister Peter Ramsauer beruhigte laut einem Bericht des „Handelsblatts“ jedoch Bauherren und Handwerk. Die Förderprogramme liefen selbstverständlich weiter. Es gebe keine Engpässe. Laut Ramsauer solle noch in diesem Monat mit den Haushaltsexperten des Bundestags eine Lösung gefunden werden, damit die Gelder freigegeben werden können. Verbraucher, die ein Haus bauen, ihren Altbau sanieren oder eine Solaranlage aufs Dach setzen wollen, können in der Zwischenzeit wie gewohnt Anträge auf günstige Kredite oder Zuschüsse für energieeffizientes Bauen und Sanieren stellen. 2009 betrug das Fördervolumen nach KfW-Angaben rund 8,7 Milliarden Euro. Damit wurden mehr als 550.000 Wohnungen saniert oder gebaut.

SPEZIALFONDS**Real I.S. gründet Kapitalanlagegesellschaft**

Real I.S. will künftig selbst Spezialfonds für institutionelle Anleger auflegen. Dazu hat das Unternehmen bei der Bafin beantragt, eine neue Tochtergesellschaft als Kapitalanlagegesellschaft (KAG) zuzulassen. Die KAG soll den Namen Real I.S. Investment GmbH tragen. Die Real I.S. AG wird Assetmanagement- und Beratungstätigkeiten sowie Vertriebsleistungen für die KAG erbringen. Für die Zeit nach der Genehmigung sind bereits vier Fonds geplant. Als erster Spezialfonds soll der Fonds „Real I.S. BGV IV“ aus der BGV-Reihe umgesetzt werden. Zusätzlich geplant sind Länderfonds für Kanada und Australien sowie ein Fonds im Retail-Immobilienbereich mit dem Fokus Deutschland.

SPEZIALFONDS**HIH kauft Objekte in Köln**

Die Hamburgische Immobilien Handlung GmbH (HIH) hat zwei Objekte in Köln-Deutz für einen Immobilien-Spezialfonds der Warburg-Henderson KAG erworben. Bei den Objekten handelt es sich um das Bürohaus Max Cologne am Rheinufer sowie um einen Büro-, Geschäfts- und Wohnhauskomplex an der Deutzer Freiheit. Alleiniger Investor des Fonds sind die Rheinischen Versorgungskassen (RVK). Das Investitionsvolumen beträgt 235 Millionen Euro.

BESITZERWECHSEL**Vier Hertie-Häuser wurden verkauft**

Eine Grundstücksgesellschaft der Kaufland-Stiftung hat die Hertie-Immobilien in Hattingen und in Essen-Borbeck gekauft. Die Gebäude sollen zukünftig als Kaufland-SB-Warenhäuser genutzt werden. Zudem wurden noch zwei weitere Hertie-Objekte verkauft: Eins ebenfalls im Ruhrgebiet und eins in Norddeutschland. Nähere Angaben wurden hierzu nicht gemacht.

WIRTSCHAFT UND POLITIK**ZIA und Städtetag stärken Zusammenarbeit**

Der Zentrale Immobilienausschuss (ZIA) und der Deutsche Städtetag haben angekündigt, ihre Zusammenarbeit zu vertiefen. Bei dem Treffen in Berlin haben der Präsident des ZIA, Dr. Andreas Mattner, und der Beigeordnete für Stadtentwicklung und Verkehr des Deutschen Städtetags, Folkert Kiepe, gemeinsame Lösungsansätze für eine nachhaltige Stadtentwicklung diskutiert. Als Tätigkeitsfelder sehen Mattner und Kiepe Strategien für den Erhalt und Ausbau qualifizierten Personals in den Verwaltungen, um dem Problem von Vollzugsdefiziten zu begegnen. Zudem setzen sie sich für ein verbessertes Flächenmanagement in den Städten ein. Darüber hinaus wird die Notwendigkeit einer regionalen und interkommunalen Zusammenarbeit gesehen.



Gemeinsames Ziel: Urbanität fördern

FINANZEN**Patrizia legt Einbringungsfonds auf**

Die Patrizia Immobilien AG legt über ihre Tochtergesellschaft Patrizia Kapitalanlagegesellschaft mbH (KAG) einen Einbringungsfonds mit einem Volumen von über 180 Millionen Euro auf. Das Fondsvermögen speist sich aus den Immobilienbeständen der VPV Lebensversicherungs-AG, die insgesamt 39 Objekte mit einer Nutzfläche von 148.000 Quadratmetern einbringt. 20 der Objekte sind Gewerbeobjekte, der Rest Wohnobjekte.

Interview**Christian Huttenloher**

ist seit Jahresbeginn neuer Generalsekretär des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. (DV)

**Ira von Cölln**, RAin und StBin,

ist seit 1. Januar 2010 neue Bundesgeschäftsführerin des BFW Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V.

... 3 Fragen**Worauf wollen Sie in Ihrer Arbeit die Schwerpunkte legen?**

CH: Wir müssen die Herausforderungen für die zukunftsfähige Entwicklung der Städte identifizieren und Lösungsansätze finden. Mir ist die Verbindung zwischen Stadtentwicklung und Wohnungs-/Immobilienwirtschaft und anderen gesellschaftlichen Akteuren ein besonderes Anliegen.

IVC: Im Vordergrund steht, die Anliegen unserer Mitglieder in die Politik zu transportieren und gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen für unsere Immobilien- und Wohnungswirtschaft zu verbessern. Einen Schwerpunkt werde ich auf neue Impulse für den Wohnungsbau setzen.

Wollen Sie etwas anders machen als Ihr Vorgänger?

CH: Auf der bisherigen Arbeit des Deutschen Verbands lässt sich gut aufbauen. Ein besonderes Anliegen ist mir die Europaarbeit, die wir während meiner Zeit in Brüssel ausbauen konnten. Dies gilt es nun auch für die nationale Arbeit stärker zu nutzen, um Impulse aus Europa in die deutsche Diskussion einzubringen.

IVC: Wir sehen neue Themenfelder auf den BFW zukommen, etwa durch neue Gesetzgebungsverfahren, durch die Finanz- und Wirtschaftskrise oder europarechtliche Entwicklungen. Strategisch wollen wir einen noch stärkeren Austausch mit der Bauindustrie pflegen. Auch die Gremienarbeiten werden wir ausbauen.

Wo sehen Sie die mittelfristigen Hauptaufgaben Ihres Verbands?

CH: Mittelfristig geht es darum, vor allem in Städten eine lebenswerte, sozial ausgewogene Struktur nachhaltig zu stärken und so eine stabile Gesellschaft zu bewahren. Wesentliche Aufgabe des DV ist es, hier Lösungen für die Zusammenarbeit zwischen Staat und Wirtschaft zu erarbeiten.

IVC: Wir wollen weiter engagierter Ansprechpartner für die Politik sein. Wir haben erreicht, dass der Koalitionsvertrag wichtige Punkte für die Immobilienwirtschaft festlegt. Ziel ist, diese Punkte zu konkretisieren. Auch wollen wir Förderungen für den Wohnungsneubau initiieren.

KÖPFE

„Das Geheimnis des Erfolges liegt darin, für die Gelegenheit bereit zu sein, wenn sie kommt.“

Benjamin Disraeli (1804–1881), britischer Politiker und Schriftsteller



André Rasquin



Hans-Michael Brey



Andreas Wende



Martin Schenk



Jörn Stobbe

Michael Nagel in LBBW-Geschäftsführung bestellt

Michael Nagel wurde zum 1. Januar 2010 in die Geschäftsführung der LBBW Immobilien GmbH bestellt. Der 38-jährige war zuletzt als Wirtschaftsprüfer Partner bei KPMG. Der Geschäftsführung gehören neben Nagel noch Gerd A. Hille FRICS (Vorsitzender), Dr. Frank Blumberg und Achim Kern an.

Hans-Michael Brey hat Geschäftsführung der BBA übernommen

Mit Beginn des Jahres 2010 hat Dr. Hans-Michael Brey als geschäftsführender Vorstand der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. – die Nachfolge von Martina Heger angetreten, die nach acht Jahren an der Spitze der BBA zur GEWO-BAG wechselte. Brey war zuvor neun Jahre als Generalsekretär des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. tätig. Seinen Posten dort hat Christian Huttenloher übernommen. Er war zuletzt Geschäftsführer des DV und Leiter des EU-Büros Brüssel.

Andreas Wende Landesbeauftragter des ZIA für die Region Nord

Andreas Wende, 45, National Director und Niederlassungsleiter Hamburg bei Jones Lang LaSalle Deutschland, wurde zum Landesbeauftragten für die Region Nord des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) bestellt. Er folgt Dr. Andreas Mattner, Geschäftsführer der ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG.

André Rasquin im Vorstand von Aareon

Der Aufsichtsrat der Aareon AG hat Dr. André Rasquin in den Vorstand bestellt. Der 39-jährige übernimmt die Verantwortung für den Vertrieb. Bis zur Übernahme der Gesellschaft durch die Aareon AG war Rasquin Geschäftsführer der Techem IT Services GmbH.

Martin Schenk neuer Geschäftsführer bei Strabag PFS

Martin Schenk ist seit dem 1. Januar 2010 neuer Geschäfts-

führer beim Immobiliendienstleister Strabag Property and Facility Services (Strabag PFS). Der 49-jährige übernimmt den Geschäftsbereich Finanzen, Controlling und Mergers & Acquisitions. Die Unternehmensleitung wird mit der Ernennung Schenks um einen fünften Geschäftsführer erweitert.

Jörn Stobbe neuer Vorstandsvorsitzender von RICS

Der Immobilienberufsverband der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) Deutschland hat Jörn Stobbe MRICS (44) zum neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt. Stobbe ist Partner der internationalen Anwaltssozietät Clifford Chance in Frankfurt. Zudem ist er RICS Business-Mediator und als Mitglied der Global Mediation Group von Clifford Chance tätig.

Walter Rasch neuer BSI-Vorsitzender

Mit dem Jahreswechsel hat Walter Rasch, Präsident des BFW Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., turnusmäßig

für das erste Halbjahr 2010 den Vorsitz der Bundesvereinigung Spitzenverbände Immobilienwirtschaft (BSI) übernommen. Er folgt damit auf den Präsidenten der Eigentümer-Schutzgemeinschaft Haus & Grund Deutschland.

Krechky hat Pirelli RE Deutschland verlassen

Jörg Krechky, Head of Commercial Agency bei Pirelli RE, hat das Unternehmen nach Angaben von Pirelli auf eigenen Wunsch verlassen. Er ist seit Januar 2010 zum Vorstand der RREIT Retail Real Estate Investment Team AG bestellt.

Andreas Barth nicht mehr Vorstand der IVG Immobilien AG

Andreas Barth ist seit dem Jahreswechsel nicht mehr im Vorstand der IVG Immobilien AG tätig. Der 46-jährige wird dem Unternehmen jedoch noch bis Ende 2010 beratend zur Verfügung stehen. Begründet wird das Ausscheiden Barths mit der Aufgabe des Bereichs Entwicklung und dem dadurch bedingten Wegfall des Vorstandsressorts.

GEWERBEIMMOBILIEN

Spitzenrenditen sind zum Teil gefallen

Die Spitzenrenditen für Gewerbeimmobilien sind im vierten Quartal 2009 auf einigen kontinentaleuropäischen Märkten und Sektoren gefallen, vor allem bei Büroimmobilien. Dies ist das Ergebnis einer Untersuchung von DTZ. Den höchsten Rückgang im Bürosektor gab es in Bukarest. Hier ging die Rendite um 100 Basispunkte auf neun Prozent zurück. Im Pariser Büroviertel La Défense sank die Spitzenrendite um 25 Basispunkte auf sechs Prozent. Lediglich Mailand und Dublin verzeichneten laut DTZ einen Anstieg der Rendite. Auch bei den Einzelhandelsimmobilien gingen die Renditen zurück: In Hamburg beispielsweise um 30 Basispunkte auf 5,25 Prozent und in Madrid um 25 Basispunkte auf 6,25 Prozent. Bei den Industrieimmobilien wiesen drei der untersuchten Märkte einen Renditerückgang auf. Moskau verzeichnete mit einem Minus von 100 Basispunkten auf 14 Prozent den stärksten Rückgang. Für die kommenden Monate erwartet DTZ angesichts des Ungleichgewichts von Angebot und Nachfrage für eine wachsende Anzahl von Märkten einen Renditerückgang.

IN EIGENER SACHE

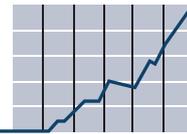
Haufe-Lexware wird neuer Firmennamen

Die Haufe Mediengruppe (HMG) verändert ihre Unternehmensstruktur. Die führenden Marken Haufe und Lexware sind mit den Schwesterunternehmen Haufe Fachmedia und dem Münchner wrs-Verlag seit Januar 2010 unter dem gemeinsamen Dach der „Haufe-Lexware GmbH & Co. KG“ geführt. Damit bildet die Haufe Mediengruppe den strukturellen Wandel konsequent organisatorisch ab: Weg

vom Content- und Software-Geschäft hin zum ganzheitlichen Lösungsanbieter für ihre Zielgruppen. Dank der innovativen Ausrichtung des Angebotsportfolios konnte die Haufe Mediengruppe auch im abgeschlossenen Geschäftsjahr trotz Krise ein organisches Wachstum erzielen. Die aktuellen Veränderungen zielen darauf ab, dieses Wachstum nachhaltig sicherzustellen.

Immobilienaktienmarkt

Ein ruhiger Start ins neue Jahr



Ende des Jahres legten die europäischen Immobilienaktien noch einmal einen Schluss-Spurt ein und gewannen in der letzten Woche des alten Jahres gut drei Prozent an Wert. Genauso turbulent ging es in den ersten Tagen des neuen Jahres weiter. Inzwischen haben sich die Wogen jedoch wieder etwas geglättet: Derzeit geht es an den Börsen bei den Immobilientiteln sehr ruhig zu.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 15.01.2010



ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Intelligente Werkzeuge für die Wohnungswirtschaft

Alle Aufträge auf einen Blick im ESS Handwerkerportal.

Begeistern Sie Ihre Handwerker und verschaffen Sie sich nachhaltige Wettbewerbsvorteile.

Einfache Lösungen die begeistern. Für Ihr Unternehmen.



Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

Bewertung und Nachhaltigkeit

Valuation. Die RICS Deutschland hat ihr drittes Bewertungsseminar organisiert. Bereits einen Tag nach der Ankündigung war es ausgebucht – konnten die Vorträge dieser Erwartung gerecht werden?

Hermann Horster MRICS

Eröffnet wurde das Seminar unter dem Titel „Meeting the challenge of change“ vom Vorstandsmitglied Eduard Paul MRICS, der die zukünftigen Herausforderungen (challenge) nach einer Krise als Kombination von Chance und Gefahr (change) interpretierte und betonte, dass entsprechende Standards zur Qualitätssicherung und Orientierung notwendig sind. Beginnend mit zwei Kollegen der RICS Property Group London, wurden unter anderem die Abweichungen zwischen ermittelten Werten und tatsächlichen Kaufpreisen dargestellt. Die deutschen Gutachten zeigen annähernd das Bild einer Normalverteilung. Ein gutes Zeugnis für deutsche Wertermittler. Zur Sicherung des Standards der Valuations sollen zukünftig weltweit alle Wertermittler der RICS regelmäßig überprüft werden. Sie können dann den Zusatz „RICS accredited valuer“ führen.

Breites Themenspektrum

Die inhaltlichen Vorträge umspannten ein breites Themenspektrum: Von der Finanzkrise über den Dauerbrenner Steuern bis hin zur DCF-Bewertung. Einen Schwerpunkt stellten zwei Vorträge zur Nachhaltigkeit dar. Prof. Dr. Leopoldsberger stellte erste Ergebnisse des Projekts Immovalue vor: Welchen Einfluss haben nachhaltige Gebäude auf den Immobilienwert? Immovalue will dies zunächst anhand der Energieeffizienz überprüfen. Die Studie umfasst auch eine Online-Befragung (www.immovalue.org/survey.html). Ein weiterer Vortrag stellte das neue Valuation Information Paper (VIP) zu Bewertung

und Nachhaltigkeit vor. Das VIP stellt zunächst fest, dass es zwar viele grüne Zertifikate (BREEAM, DGNB, ...) gibt, die Mehrzahl der zertifizierten Gebäude aber Neubauten sind. Das tägliche Brot des Gutachters stellt hingegen die Bestandsbewertung dar.

Deshalb definiert das VIP zuerst die nachhaltigen Gebäude. Anschließend untersucht es, welche Merkmale eines Bestandsgebäudes durch Nachhaltigkeit beeinflusst werden können: Von der Flächennutzung über die Konstruktion bis zu Material, Technik und dem Abfallmanagement. Nächster Schritt ist, wie sich die nachhaltige Gestaltung dieser Merkmale auf den Wert auswirkt: Zum Beispiel führt ein energieeffizientes Gebäude zu geringeren Betriebskosten. Die geringeren Kosten eröffnen dem Vermieter Spielräume bei der Verhandlung der Netto-Kalt-Miete. Die ‚grünen Eigenschaften‘ des Gebäudes können die Vermietung erleichtern. Die gute Energieeffizienz minimiert das Sanierungs-

risiko aufgrund künftiger gesetzlicher Umweltauflagen.

Insgesamt kann sich also der Aspekt der Energieeffizienz auf die Nebenkosten, die Miete, die Vermietbarkeit und die Sanierungskosten auswirken. Das VIP fordert dazu auf, Nachhaltigkeitsmerkmale nicht nur dort in die Bewertung einzubeziehen, wo der Markt höhere Preise für grüne Gebäude zahlt. Sondern auch dort, wo zum Beispiel eine bessere Vermietbarkeit beobachtet werden kann. Schließlich zeigt das VIP anhand einer ertragsorientierten Wertermittlung, wo die Nachhaltigkeitsmerkmale eines Gebäudes die Stellschrauben der Bewertung beeinflussen können. Im Zusammenhang mit der DCF-Bewertung, die künftige Zahlungsströme abbildet, fordert die RICS dazu auf, Einflüsse der Nachhaltigkeit auf die Immobilien mit einzubeziehen.

Download: Praxishilfe

Und last but not least weist das VIP darauf hin, dass Immobilien nicht nur Einfluss auf die Umwelt (CO₂-Emissionen) nehmen. Der durch die Emissionen verursachte Treibhauseffekt schlägt auch auf die Immobilienwirtschaft zurück. Bewerter sollten prüfen, ob das Bewertungsobjekt möglicherweise zunehmend hochwassergefährdet ist? Ob ein verändertes Klima die Nutzung nur mit zusätzlichen Investitionen (Klimaanlage) ermöglicht? Das VIP stellt eine umfassende Praxishilfe dar – die deutsche Übersetzung, begleitet von einem Vorwort der RICS-Arbeitsgruppe Nachhaltigkeit, steht auf der Homepage der RICS Deutschland zum Download zur Verfügung. ←|



Hermann Horster

Hermann Horster MRICS leitet gemeinsam mit Martina Helten-Lexby MRICS und Rüdiger Hornung MRICS die RICS-Arbeitsgruppe „Nachhaltigkeit“. Hermann Horster ist Head of Sustainability eines führenden Beratungshauses, stellvertretender Leiter des Immobilienbeirats der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) und Auditoren-Ausbilder der DGNB.

Wohnungsbestände: Wie viel Klimaschutz ist wirtschaftlich?

Transparenz. Kommissionsbericht macht klare Aussagen zu den Hemmnissen energetischer Gebäudesanierung und nennt einen politischen Handlungskatalog.



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



Gernot Mittler.

Obwohl der Klimagipfel in Kopenhagen kein neues weltweites Abkommen erreichen konnte, wollen Europa und Deutschland an ihren ehrgeizigen Klimaschutzzielen festhalten. Alle Sektoren sollen dazu ihren Beitrag leisten.

Der Gebäudebestand rückt dabei verstärkt ins Zentrum der Forderungen: Zum einen wegen des relativ großen Anteils von zirka 40 Prozent am gesamten CO₂-Ausstoß, zum anderen weil sich die Emissionen im Gebäudebereich vermeintlich relativ schnell und wirtschaftlich reduzieren lassen. Doch ist dies wirklich so? Lassen sich die ehrgeizigen Ziele für den Gebäudebestand so problemlos erfüllen und sind die derzeitigen Instrumente dazu ausreichend?

Eine differenzierte Antwort auf diese Fragen liefert der Abschlussbericht der Kommission des Deutschen Verbands „Die Klimaschutzpolitik der Bundesregierung und der Europäischen Union – Auswirkungen auf Immobilien- und Wohnungswirtschaft in Deutschland“. Als Ergebnis einer intensiven gemeinsamen Analyse und Diskussion zwischen maßgeblichen Vertretern der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, des Finanzsektors, der Mieterseite sowie aus

Politik und Verwaltung versachlicht der Bericht die bislang eher diffuse politische Debatte über Potenziale und Kosten des Klimaschutzes im Wohnungsbereich.

Insgesamt verursachen Wohngebäude etwa 15 Prozent der Treibhausgasemissionen in Deutschland. Von 1995 bis 2006 konnte der CO₂-Ausstoß bereits um 20 Prozent gesenkt werden. Das hypothetisch maximale Einsparpotenzial beträgt bei energetischer Vollsanierung aller Gebäude etwa 59 Prozent.

Nicht alle energetischen Sanierungen lohnen auch

Allerdings liegen die Einsparpotenziale deutlich niedriger. Denn nicht alle energetischen Sanierungen sind auch „wirtschaftlich“. Die Sanierungskosten liegen selbst bei stark steigenden Energiepreisen meist deutlich über den nach der Sanierung zu erwartenden Einsparungen. Eine Sanierung lässt sich in der Regel betriebswirtschaftlich nur rechtfertigen, wenn sie aufgrund von Gebäudezustand und Nutzungsdauer ohnehin ansteht. Das dürfte jedoch frühestens alle 25 Jahre der Fall sein.

Beschränkt man also das technologisch mögliche Potenzial auf die ökonomisch sinnvollen Fälle, könnten bis 2020 bis zu 41 Megatonnen CO₂ eingespart werden. Unberücksichtigt bleiben andere Hürden, wie etwa die Umlagefähigkeit von Sanierungskosten. Die im Mietrecht festgeschriebenen Möglichkeiten zur Umlage von Modernisierungskosten von derzeit elf Prozent dürften hierfür zwar grundsätzlich ausreichend sein. Doch lassen sich diese gerade auf ausge-

glichenen Wohnungsmärkten oft kaum durchsetzen, liegt doch die notwendige Erhöhung der Kaltmiete meist weit über den Energieeinsparungen. So stehen Einsparungen zwischen 20 und 70 Cent notwendigen Mieterhöhungen aufgrund der Modernisierungsmaßnahmen zwischen einem und vier Euro gegenüber (beides pro Quadratmeter und Jahr). Auch erschwert die Durchsetzung der Duldungspflicht von Sanierungen die Situation für die Wohnungswirtschaft.

Handlungsempfehlungen an die Politik

Die politische „Gretchenfrage“ bei sämtlichen Maßnahmen zum Klimaschutz in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist die problemgerechte Verteilung von Kosten und Nutzen zwischen den Eigentümern, den Mietern und der Allgemeinheit. Wenn schnellere, betriebswirtschaftlich aber unrentable Sanierungszyklen für den Klimaschutz gewünscht sind, bedarf es zusätzlicher staatlicher Anreize.

Eine alleinige Verschärfung gesetzlicher Auflagen wird das Problem nicht lösen können. Im Interesse der Steigerung der Sanierungsraten wird es notwendig sein, etwa die Sanierungskosten durch Bezuschussung zu reduzieren, die Kapitalkosten zu verbilligen oder energietechnologische Forschung und Entwicklung zu fördern. Unter diesen Prämissen gilt es, sowohl das Ordnungs- oder Mietrecht als auch die Förderwege, zum Beispiel KfW-Kredite, noch stärker an die immobilienwirtschaftlichen Gegebenheiten anzupassen. ←|



Titelthema

Verwalter-Agenda 2010

Themen des Jahres. Von der Kreditvergabe an WEGs über Softwarelösungen und Steuergeschenke bis zum Hausmeister als Minijob. Praktische Tipps zum erfolgreichen Wirtschaften.

Dirk Labusch, Freiburg

Vielleicht ist es schon da, das Gutachten über die Kreditvergabe an Wohnungseigentümergeinschaften, das die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft BSI wegen der bisher unbefriedigenden Möglichkeiten für Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) in Auftrag gegeben hatte. Wenn alles gut läuft, soll es spätestens im Februar veröffentlicht werden. Eine Veröffentlichung anlässlich der Jahresauftaktveranstaltung der BSI am 20. Januar war gescheitert, weil, so BFW-Präsident Thomas Meier, die Aussagen noch feinjustiert werden müssten.

Das bekannte Problem

Das Problem ist bekannt: Nach dem im Jahr 2007 novellierten Wohnungseigentumsgesetz können Wohnungseigentümergeinschaften zwar theoretisch Kredite und KfW-Förderungen in Anspruch nehmen, um zum Beispiel ein Gebäude energetisch zu modernisieren. Jedoch hat die Eigentümergemeinschaft in der Regel keine Möglichkeit, Sicherheiten zu stellen oder die Banken grundbuchlich abzusichern. Denn die Immobilie ist in der Regel nicht beleihbar, weil meist die Grundpfandrechte

über die Finanzierung der Wohnungen die Wohnung selbst schon belasten.

Auch bleiben die Eigentümergemeinschaften in der Praxis meist am Durchleitungsprinzip der Banken hängen. Die KfW darf, wie bekannt, keine Kredite direkt vergeben. Den Kreditantrag muss vielmehr die Hausbank des Antragstellers stellen. Dieses sogenannte Durchleitungsprinzip verhindert, dass die KfW anderen Banken Konkurrenz macht. Die bankmäßige Prüfung in den durchleitenden Instituten soll dafür sorgen, dass nur Vorhaben von Kreditnehmern mit ausreichenden Sicherheiten gefördert werden. Hausbanken sind allerdings nicht unbedingt immer heiß darauf, die Arbeit für die KfW zu übernehmen. Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) fordert deshalb, das Durchleitungsprinzip zu durchbrechen.

Lösung gefunden?

Es gibt zwar einige Modelle (siehe Heft 6/2009) wie das Problem gelöst werden kann, dass die WEG zwar kreditfähig ist, ausreichende Kredite aber in der Praxis nicht aufnehmen kann. Aber die Modelle sind noch nicht befriedigend. Die Hausbank München vergibt Kredite bis zu 250.000 Euro, andere Banken auf ähnlichem Niveau oder darunter. Weit kommen WEGs mit solchen Summen oft nicht.

Die Lösung könnte sich, so BFW-Präsident Thomas Meier, über Mittelstandskreditprogramme darstellen lassen, über eine Ausfallbürgschaft der jeweiligen Bundesländer. Das Risiko einer Ausfallbürgschaft wäre überschaubar, denn die gilt ja nur für den sehr unwahrscheinlichen Fall, dass tatsächlich eine Gemeinschaft nicht mehr zahlen könnte. Allerdings kann selbst dieses Szenario ausgeschlossen werden, da eine WEG ja nicht insolvenzfähig ist. Das heißt, das Risiko, dass die Gemeinschaft tatsächlich ausfällt, ist definitiv nicht vorhanden. Es müssten allerdings die politischen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Dies könnte in allernächster Zeit passieren. |→

Inhaltsverzeichnis

Titelthema

Kreditvergabe an Eigentümergemeinschaften	19
Neues zur Hausverwalter-Software	20
Haushaltsnahe Dienstleistungen	22
Der Hausmeister im Minijob	26

IT-Budgets sind krisenresistent

Software. Keine Kürzungen bei den Investitionen. Durch flexible Funktionsdichte und Prozesssteuerung sind große Mehrwerte in der WEG- und Mietverwaltung erzielbar.

Jörg Seifert, Freiburg

Geht es bei den Software-Herstellern im Bereich WEG- und Mietverwaltung im Jahre 2010 eigentlich noch immer um Brot und Butter oder bereits um den Kaviar? Wo sehen sie für sich und ihre Anwender den größten Handlungsbedarf? Klar ist, dass ohne Buchhaltung, Abrechnung und Korrespondenz das Tagesgeschäft in der Hausverwaltung nicht zu erledigen ist. Diejenigen Programme, die im Einsatz sind, bieten solche Art von Grundfunktionalitäten natürlich. Aber erfährt das Ganze auch die Prozessunterstützung, die schon seit mehr als zehn Jahren eingefordert wird? Wer sich umschauf findet eine ganze Menge an Veränderungen bei den Herstellern, um diese Anforderungen zu erfüllen. Denn sie stellen sie nicht zuletzt auch an sich selbst. Die Programme erreichen durchweg eine hohe Funktionsdichte bei guter Flexibilität und weitestgehend einfacher Bedienung der Programme. Selbst für kleinere Summen sind schon vollfunktionale Lösungen erhältlich, allerdings zumeist mit Einheitenbeschränkungen.

Software-Hersteller als Berater

Mangel herrscht bei vielen Verwaltungen im Lande häufig noch in puncto Büroorganisation. Wie oft wird noch nach althergebrachten Vorgängen in der Ablauforganisation gearbeitet? Auch wenn Microsofts Produkte Word und Excel weitverbreitet auch im Hausverwaltungseinsatz sind, von einem professionellen Außenauftritt ist man oft noch weit entfernt. Ob der interne Workflow stimmt oder ob die Corporate Identity wirklich zu erkennen ist, ist ein weites Feld. Das haben auch die Software-Hersteller erkannt und bieten quasi von Mittelständler zu Mittelständler den Verwaltungsfirmen per Beratungsansatz wichtige und zumeist kostenreduzierende Hinweise. Sind alle Mitarbeiter an der richtigen Stelle? Ist das Dokumentenmanagement weitgehend papierlos und prozessgesteuert? Wie ist der aktuelle Stand einer Beschwerde? Wie kommuniziere ich schnell und effektiv mit meinen Handwerkern? All dies sind Fragestellungen, mit denen ein Verwaltungsunternehmen mittlerweile auch an die Software-Hersteller herantreten kann. Sie werden

„Komplexe Anforderungen steuern wir per rollengesteuertem Zugriff und automatisieren diese. Unsere Anwender können somit vielfach auf Zusatzsoftware verzichten.“
Detlev Kolter, Produktmanager GFAD AG

Auf einen Blick

- › Programme erreichen durchweg eine hohe Funktionsdichte bei guter Flexibilität und weitestgehend einfacher Bedienung der Programme.
- › Prozesssteuerung nimmt zu: Den Herstellern ist sehr daran gelegen, dass ihre Kunden gegenüber den Mietern und Eigentümern auf Knopfdruck auskunftsfähig sind.
- › Es ist keinerlei Schrumpfung der IT-Budgets in kleinen und mittelgroßen Verwaltungsunternehmen erkennbar.
- › Die Kosten für Einrichtung, Installation und Updates werden zum Vorteil des Kunden sinken. Das Internet wird die führende Plattform auch für Verwaltungsbetriebe.

sie – natürlich immer mit Fokus auf ihre eigene Software – nach bestem Fachwissen und Gewissen beantworten.

Auf Knopfdruck auskunftsfähig

Denn den Herstellern ist sehr daran gelegen, dass ihre Kunden gegenüber den Mietern und Eigentümern auf Knopfdruck auskunftsfähig sind. Apropos Eigentümer: Ein gutes Beispiel für die zielgruppengerechte Adaption der Anwenderbedürfnisse in Branchenprogramme ist die Eigentümerversammlung. Software ist immer dann stark, wenn es um gut zu beschreibende und regelmäßig wiederkehrende Abläufe und Tätigkeiten geht. Dieses jährlich durchzuführende Ritual bereitet vielen Verwaltern oft Kopfzerbrechen. Doch mithilfe von vorhandenen Lösungen kann es signifikant gemildert werden. Aus den notwendigen Tagungspunkten können automatisch Serieneinladungen verschickt werden. Das Feststellen der Beschlussfähigkeit kann genauso per Barcode und Scanner erfolgen wie auf diese Weise Abstimmungen nach Miteigentumsanteilen

Meinungen. Vielfältiges Aufgabenspektrum für Software-Hersteller



Matthias Sykosch, Vorstandsvorsitzender Sykosch Software AG „Wir bieten bereits eine wirklich gebührenfreie Hotline und geben Rabatte auf Schulungen. Zudem richten wir bundesweit preisgünstige Fachseminare für Einsteiger und Semi-Profis aus.“



Stephanie Wenzlik, Bereichsleiterin Domus Software AG „Ein Dokumentenmanagement allein ist nicht ausreichend. Man hat einmal Reorganisationsaufwand, danach dafür strukturierte Prozesse, die täglich Mehrwert bringen.“



Susanne Liély-Sobania, Geschäftsführerin UTS GmbH „Alle unsere Tools entstammen der aktiven Kommunikation mit den eigenen Anwendern. Handwerkerbeauftragungen sind ein großes Thema, auch Wartungs- und Modernisierungspläne.“



Manfred Zülow, Geschäftsführer Zülow GmbH „Wir haben eine mobile Datenerfassung und quasi Rundumbetreuung: Von der Telefonanbindung bis zum Web-Auftritt. Auch das neue Meldeverfahren Zensus 2011 unterstützen wir elektronisch.“

bequem abgehalten werden können. Daraus wiederum kann das Protokoll erstellt und an alle Teilnehmer verschickt werden. Auch existiert bereits die Möglichkeit, das Beschlussbuch online zu führen. Ein klarer Mehrwert und ein Alleinstellungsmerkmal für jeden Verwalter.

Keine Kürzungen

Einhellig reklamieren die Software-Hersteller, dass sie auch in der derzeitigen Wirtschaftskrise keinerlei Schrumpfung der IT-Budgets in kleinen und mittelgroßen Verwaltungsunternehmen erkennen können. Vielleicht wird mal was geschoben, aber an notwendigen Ausgaben zur Aufrechterhaltung des Betriebs wird nicht gespart. Die meisten Anwender sind sowieso unter dem schützenden Dach eines Wartungsvertrags für ihre Verwaltungs-Software. Für eine feste Jahressumme erhält ein Verwaltungsunternehmen Hotline-Service, Fehlerreparaturen, Updates und technische Anpassungen.

Die nahe Zukunft

Zukünftig werden Kundenbeziehungssysteme (CRM) und Dokumentenmanagement (DMS) in den Produkten noch weitaus stärker miteinander verknüpft werden. Außerdem sind Client/Server-Lösungen technisch bereits am Sterben. Die Produkte von morgen werden in sogenannten Clouds entwickelt, sodass keine aufwendigen lokalen Installationen

Software-Hersteller WEG- und Mietverwaltung

Die zitierten Hersteller bieten unter anderem folgende Software-Produkte an. Der Komplettmarkt für dieses Segment steht online unter www.immobilienvirtschaft.de „Marktübersichten“.

Anbieter	Produkt	Homepage
Domus Software AG	Domus 4000	www.domus-software.de
GFAD Systemhaus AG	HausSoft	www.haussoft.de
Sykosch Software AG	ImmoXpress	www.sykosch.de
UTS innovative Software GmbH	Karthago 2000	www.uts.de
Zülow-Software und Computer GmbH	ZHAUS	www.zuelow-software.de

mehr notwendig sind. Die Gesamtkosten für Einrichtung, Installation und Updates werden zum Vorteil des Kunden sinken. Internet-gestützte Kommunikationsplattformen werden von den Herstellern selbst betrieben oder für die Daten aus der Software individuell zugänglich gemacht. Teilungserklärungen, Abrechnungen und sogar den aktuellen Stand der Buchhaltung einzusehen, wird auf breiter Flur auch online möglich sein. Für die Software-Hersteller heißt dies in der Konsequenz, Brot und Butter selbstverständlich zu liefern. Falls jedoch Kaviar gewünscht wird, sollten sie diesen ebenso im Angebot haben. |→

Das Doppelte zurück?

Haushaltsnahe Dienstleistungen. Wer als Eigentümer privat Handwerker beschäftigt, erhält vom Fiskus für 2009 einen Steuerrabatt in Höhe von 1.200 Euro. Ob das auch noch für 2008 gilt, müssen die Gerichte klären.

Michael Schreiber, Oberweser

Nachwehen der weltweiten Finanzkrise beschäftigen jetzt auch bundesdeutsche Finanzgerichte. Im Kern geht es um die Frage, ob Grundeigentümer und Mieter schon für 2008 die Möglichkeit haben, für Handwerkerleistungen eine Steuerermäßigung von 1.200 Euro zu erhalten. Um die Binnenkonjunktur anzukurbeln, hatte die Große Koalition zur Jahreswende 2008/2009 beschlossen, den Steuerbonus für Handwerkerleistungen in Privathaushalten nach § 35a EStG von 600 Euro auf 1.200 Euro zu verdoppeln. Eigentlich sollte die Anhebung erst zum 1. Januar 2009 wirksam werden. Doch in der Hektik der Krise ist dem Gesetzgeber offenbar eine eklatante Panne unterlaufen. Denn die Anhebung der Steuerermäßigung wurde gleich in zwei Gesetzen verankert, von denen eines bereits 2008 in Kraft trat.

Das Bundeswirtschaftsministerium hatte am 5. November 2008 in seinem Konjunkturpaket I die Verdoppelung des Höchstbetrags für Handwerkerleistungen auf 1.200 Euro beschlossen. Umgesetzt wurde dies dann im „Gesetz zur Umsetzung steuerlicher Regelungen des Maßnahmenpakets Beschäftigungssicherung und Wachstumsstärkung“ (Maßnahmenpaket). Das Maßnahmenpaket wurde am 22. Dezember 2008 im Bundestag beschlossen und trat zum 30. Dezember 2008 in Kraft. Parallel dazu – und offenbar mit dem Wirtschaftsministerium nicht abgestimmt – hatte das Bundesfinanzministerium das „Gesetz zur Förderung von Familien und haushaltsnahen Dienstleistungen“ (Familienleistungsgesetz) auf den Weg gebracht. Darin war die Erhöhung des Steuerrabatts für Handwerkerleistungen auf 1.200 Euro ebenfalls enthalten – allerdings erst zum 1. Januar 2009.

Steuerermäßigung geltend machen

In Fachkreisen wird heftig diskutiert, welches der beiden Gesetze für den Steuerbonus maßgebend ist. Die Finanzverwaltung gibt sich hartleibig und verweist auf die Regelung im Familienleistungsgesetz. Sie will den höheren Steuerbonus erst für Aufwendungen ab 2009 gewähren. Den Streit wird am Ende wohl der Bundesfinanzhof entscheiden müssen. Eine Klärung wird nicht lange auf sich warten lassen. Die ersten Musterverfahren sind vor erstinstanzlichen Finanzgerichten bereits anhängig. So beispielsweise vor dem Finanzgericht Rheinland-Pfalz (Az. 3 K 2002/09) und vor dem Finanzgericht Münster (Az. 5 E 3847/09 E und 5 K 3848/09 E). Wer für 2008 noch keinen bestandskräftigen Steuerbescheid in den Händen hält, kann von den handwerklichen Schlampereien des Gesetzgebers möglicherweise nachträglich profitieren. Betroffene Steuerzahler sollten ihre Handwerkerkosten bis zu 6.000 Euro (maximale Steuerermäßigung: 20 Prozent/ 1.200 Euro) unbedingt geltend machen und ablehnende Steuerbescheide unter Berufung auf die anhängigen Musterprozesse per Einspruch anfechten. Die Finanzämter werden Handwerkerleistungen für 2008 zwar zunächst nur bis zu 3.000 Euro anerkennen. Sie lassen aber Einsprüche ruhen, bis der Streit endgültig vom Tisch ist. Entscheiden die Gerichte pro Steuerzahler, gibt es später eine nachträgliche Steuererstattung.



Nachträglich profitieren. Gibt es für 2008 Geld zurück?

§ 35a EStG. Extravergütung für Verwalter

Immer wieder streiten Eigentümergemeinschaften (WEG) darüber, ob der Verwalter verpflichtet ist, eine Bescheinigung nach § 35a EStG zu erstellen und ob er dafür eine Sondervergütung beanspruchen kann. So entschieden die Zivilgerichte:

- › Es gibt keine gesetzliche Verpflichtung des WEG-Verwalters, die Jahresabrechnung so zu erstellen, dass die Wohnungseigentümer damit den Steuerbonus für haushaltsnahe Dienstleistungen beantragen können. Der Verwalter muss durch Mehrheitsbeschluss der Wohnungseigentümer dazu verpflichtet werden. Da sich dadurch der Pflichtenkreis des Verwalters erweitert, steht ihm auch eine Sondervergütung für diese Dienstleistung zu. Urteil des Kammergerichts Berlin vom 16. April 2009, Az. 24 W 93/08
- › Entscheidet sich eine Gemeinschaft durch Beschluss, in der Jahresabrechnung auf die Angaben für § 35a EStG zu verzichten, fordert hingegen ein Eigentümer diese Leistung, muss der Verwalter diese Dienstleistung nicht unentgeltlich erbringen. Denn die Abrechnung auch ohne die für eine steuerliche Beurteilung notwendigen Angaben entspricht den wohnungseigentumsrechtlichen Anforderungen des § 28 WEG. Beschluss des LG Bremen vom 19. Mai 2008, Az. 4 T 438/07
- › Eine Zusatzvergütung, die der Verwalter für das Ausstellen der Bescheinigung über „haushaltsnahe Dienstleistungen“ im Sinne des § 35a EStG bemisst, ist mit 25 Euro angemessen. Dieser Betrag ist nicht Teil der beschlossenen Verwaltervergütung, sondern gesondert gegenüber dem Eigentümer zu berechnen. Beschluss des LG Düsseldorf vom 8. Februar 2008, Az. 19 T 489/07

Klare Spielregeln

Den Steuerabzug für haushaltsnahe Dienste und Handwerkerleistungen gibt es bereits seit 2003. Die in der Praxis kaum bekannte Steuerermäßigung ist bares Geld wert – sponsert das Finanzamt Mietern und Grundbesitzern doch die Kosten für die Renovierung der vier Wände ebenso wie älteren Menschen den Lohn für eine Pflegekraft, einen Fensterputzer oder Gärtner. Mieter können einen Teil ihrer Nebenkosten für Hauswart, Treppenhausreinigung, Wartungsarbeiten und Schornsteinfeger steuerlich absetzen, wenn ihnen der Vermieter oder Verwalter den maßgeblichen Anteil der Aufwendungen in der Betriebskostenabrechnung gesondert ausweist. Auch an privaten Umzugskosten beteiligt sich Vater Staat (Erlass der OFD Koblenz vom 8.5.2006, Az. S 2296b A – St 32 3). Grundvoraussetzung ist zunächst, dass die Kosten nicht bereits aufgrund anderer steuerlicher Vorschriften abzugsfähig sind. Der Werbungskostenabzug für Vermieter hat deshalb klar Vorrang. Den Steuerrabatt bekommt man als Eigentümer oder Mieter nur für die eigengenutzte Wohnung. Wer einem Handwerker einen Auftrag erteilt, kann 20 Prozent seiner Kosten – maximal 1.200 Euro pro Jahr – direkt von seiner Steuerschuld abziehen. Voraussetzung ist die Vorlage einer Rechnung und eines Zahlungsnachweises von der Bank. |→

KARTHAGO 2000



Die Softwarelösung für die Wohnungswirtschaft



KARTHAGO 2000

Mietverwaltung
WEG-Verwaltung
SE-Verwaltung
Gewerbemietverwaltung
Zwangsverwaltung

UTS

innovative Softwaresysteme

www.uts.de · info@uts.de
UTS innovative Softwaresysteme GmbH
Salierring 47-53 · 50677 Köln
Tel.: +49 221-36799-0 Fax: -99

Bei Barzahlung entfällt der Steuervorteil nach einem Urteil des BFH vom 20. November 2008 (Az. VI R 14/08). Steuerersparnisse bringen zudem nur die Lohn- und Fahrtkosten des Handwerkers. Nicht förderfähige Materialkosten müssen deshalb auf der Rechnung getrennt ausgewiesen werden. Manche Steuerzahler haben von dem Steuerbonus allerdings nichts, weil ihre Steuerschuld in dem betreffenden Jahr gar nicht so hoch ist, wie die mögliche Steuerermäßigung. Ein Vor- oder Rücktrag in andere Steuerjahre ist aber nach einem aktuellen Urteil des BFH vom 29. Januar 2009 (Az. VI R 44/08) nicht möglich – der Steuervorteil verpufft. Wer das förderfähige Kostenlimit von 6.000 Euro bereits ausgereizt hat, sollte anstehende Zahlungen deshalb besser ins nächste Jahr verschieben. Denn für den Steuervorteil kommt es allein auf den Zahlungszeitpunkt an – die Auftragsvergabe, Bauausführung oder Rechnungsstellung ist nicht maßgeblich.

Verwalter in der Pflicht

Die Einführung der Steuerermäßigung hat für Wohnungsverwalter ein neues Betätigungsfeld geschaffen – und neue Verdienstmöglichkeiten eröffnet (siehe Kasten „§ 35a EStG. Extravergütung für Verwalter“). Sie müssen übers Jahr auf eine korrekte Rechnungslegung der beauftragten Handwerker und Dienstleister achten, damit die Steuervergünstigung nicht an mangelhaften Belegen scheitert. Insbesondere der getrennte Ausweis von Material und Lohnkosten sollte besonders beachtet werden. Mit der Jahresabrechnung für 2009 müssen den Eigentümern und Mietern die anteiligen Lohnkosten der Dienstleister/Handwerker bescheinigt werden, damit diese

Steuervorteile im Überblick

Die Einführung der Steuerermäßigung hat für Wohnungsverwalter ein neues Betätigungsfeld geschaffen – und neue Verdienstmöglichkeiten eröffnet.

Die Steuerboni für alle drei Arten von haushaltsnahen Dienstleistungen können bis zu einem Maximalrabatt von 5.710 Euro kombiniert werden	
Haushaltsnahe Dienstleistungen	
Begünstigt	Rechnungen bis 20.000 Euro
Steuerbonus	20 Prozent der Kosten, maximal 4.000 Euro
Minijobs	
Begünstigt	Rechnungen bis 2.550 Euro
Steuerbonus	20 Prozent der Kosten, maximal 510 Euro
Handwerkerleistungen	
Begünstigt	Rechnungen bis 6.000 Euro
Steuerbonus	20 Prozent der Kosten, ohne Material, maximal 1.200 Euro

Quelle: Bundesministerium der Finanzen, eigene Recherche

den Steuerrabatt in ihrer Einkommensteuererklärung auch einfordern können. Schließlich verfügt in der Regel nur der Hausverwalter über das Rechnungs-Original und den Abrechnungsbeleg der Bank. Es empfiehlt sich auch, in der anstehenden Eigentümerversammlung 2010 auf die Steuersparmöglichkeiten hinzuweisen. |→



Stellschrauben. Verwalter müssen auf korrekte Rechnungslegung achten. Sonst scheitert die Steuervergünstigung „belegbedingt“.



**Von Experten
empfohlen !**

Mit Haufe bewerten Sie Grund und Gebäude einfach sicher. Versprochen.

»Das Praxis-Handbuch berücksichtigt die Trends auf dem Grundstücksmarkt. Für mich als Gutachter eine hochinteressante und wichtige Informationsquelle, die ich nicht mehr vermissen möchte.«

Dipl.-BauIng. Eberhard Kaiser, Freiberufl. Sachverständiger

Wertermittlung erstellen, Fremdgutachten überprüfen, Haftungsfallen vermeiden: „Grundstücks- und Gebäudewertermittlung“ liefert alles, was Sie für Ihre fundierte Arbeit benötigen – von den Grundlagen über bewährte Mustergutachten bis zu aktuellem Zahlenmaterial. Und dank des Excel-Rechners auf CD-ROM ermitteln Sie auch Ertrags-, Sach- und Liquidationswerte.

www.haufe.de/wertermittlung



Der Hausmeister im Minijob

Arbeitsrecht. Nicht jede Einheit braucht einen Fulltime-Concierge. Der 400-Euro-Job kann für Verwaltungen das richtige Beschäftigungsmodell sein. Was alles zu beachten ist.

Dr. Stephanie Kaufmann, Feldafing

Alle Verwalter oder Eigentümer wollen vertrauenswürdige Hausmeister einsetzen. Doch ein Festangestellter ist häufig zu kostspielig. Wer zu vertretbaren Kosten einen Hausmeister möglichst dauerhaft binden will, sollte den Minijob nutzen. Denn der bürokratische Verwaltungsaufwand wurde im Vergleich zum Vollzeitverhältnis deutlich abgespeckt. Für den Arbeitgeber ist nur eine Stelle – nämlich die Minijob-Zentrale – zuständig. Mit Krankenkasse, Rentenversicherung, Agentur für Arbeit haben Verwalter oder Eigentümer zunächst erst einmal nichts zu tun. Umständliche Berechnungen der Sozialversicherungsbeiträge entfallen, da alle Abgaben – auch die Lohnsteuer – pauschalisiert sind. Dem geringfügig beschäftigten Hausmeister können auf jeden Fall monatlich 400 Euro „brutto für netto“ angeboten werden. Das gilt auch dann, wenn der Minijobber noch eine andere Hauptbeschäftigung hat.

Echtes Arbeitsverhältnis

Wer einen Minijobber beschäftigt, geht ein echtes Arbeitsverhältnis mit allen Rechten und Pflichten ein. Rein arbeitsrechtlich unterscheidet sich der Minijobber nicht vom Arbeitnehmer. Das hat den großen Vorteil, dass eine umfangliche Weisungsbefugnis gegenüber dem Minijobber besteht: Arbeitszeit, Arbeitsort sowie die Art und Weise, wie die Arbeit erledigt werden soll, kann festgelegt werden. So viel Rechte haben Verwalter und Eigentümer etwa gegenüber einem freien Mitarbeiter nicht. Allerdings müssen auch Arbeitgeberpflichten erfüllt werden wie Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und im Rahmen des Mutterschutzgesetzes sowie an gesetzlichen Feiertagen. Auch bezahlter Erholungsurlaub von mindestens vier Wochen pro Jahr und Kündigungsfristen müssen selbstverständlich berücksichtigt werden.

Das Arbeitsentgelt für den geringfügig beschäftigten Hausmeister ist immer steuerpflichtig. Die Lohnsteuer kann nach den Merkmalen der Lohnsteuerkarte erhoben werden – wie bei jedem anderen Arbeitnehmer auch. Es kann aber auch eine pauschale Versteuerung gewählt werden. Wer diesen Weg wählt, erhält weitere Auskünfte beim zuständigen Betriebsstätten-Finanzamt. Üblicherweise berechnet der Arbeitgeber auch die Steuerschuld, behält sie von der Vergütung ein und führt sie ab.

Tipp: Bei den Lohnsteuerklassen I (Alleinstehende), II (Alleinerziehende mit Kind) oder III und IV (verheiratete Arbeitnehmer) fällt für das Arbeitsentgelt bis 400 Euro keine Lohnsteuer an. Bei den Lohnsteuerklassen V oder VI erfolgt hingegen schon bei geringer Vergütung ein Steuerabzug.

Besonderheiten bei der WEG

Wird der Hausmeister als Minijobber von einer Wohnungseigentümergeinschaft beschäftigt, kann dies für den einzelnen Wohnungseigentümer zu einer Steuerermäßigung für haushaltsnahe Beschäftigungsverhältnisse führen. Für den Steuervorteil müssen aber die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- › Der Hausmeister darf nur per Überweisung bezahlt werden.
- › Der Anteil des jeweiligen Wohnungseigentümers anhand seines Beteiligungsverhältnisses muss errechnet werden.
- › In der Jahresabrechnung für den Wohnungseigentümer müssen die anteiligen Hausmeisterkosten (Kosten für den Minijob) aufgeführt werden. Dabei ist zwischen den steuerbegünstigten Kosten (Arbeits- und Fahrtkosten) und anderen Kosten (zum Beispiel Materialkosten und so weiter) zu unterscheiden.

Tipp: Dies gilt auch, wenn die Wohnungseigentümergeinschaft einen Verwalter bestellt hat. In diesen Fällen stellt der Verwalter die Jahresabrechnung nach den oben genannten Kriterien aus.

Der Steuervorteil für den Einzelnen sieht dann wie folgt aus:

- › Zehn Prozent der entstandenen Kosten für den Hausmeister (maximal 510 Euro im Jahr) kann der Wohnungseigentümer von der zu zahlenden Einkommensteuer abziehen.
- › Für jeden Kalendermonat in dem kein Hausmeister beschäftigt wird, vermindert sich der Höchstbetrag von 510 Euro im Jahr um ein Zwölftel.

Kosten des Minijobs

Bei den Ausgaben, die für einen Minijob-Hausmeister anfallen, stellen die Vergünstigungen in der Sozialversicherung einen echten Vorteil dar. Bei einer Vergütung von maximal 400 Euro pro Monat muss der Hausmeister weder in die Kranken-, noch in die Pflege- oder Arbeitslosenversicherung einen Bei-

trag zahlen. In die Rentenversicherung kann er freiwillig einen Aufstockungsbeitrag zahlen, wenn er etwas für die Rente tun will. Dazu muss der Hausmeister auf seine Versicherungsfreiheit verzichten.

Wer einen Minijobber beschäftigt, ist gesetzlich dazu verpflichtet, zu Beginn der Beschäftigung darüber aufzuklären, dass Rentenbeiträge durch eigene Leistung aufgestockt werden können. Dazu sollte der Minijobber eine entsprechende Erklärung ausfüllen und unterschreiben, die dann zu den Lohnunterlagen gelegt wird. Mit dieser Erklärung wird klargestellt, ob der Minijobber eine Aufstockung wünscht oder nicht. Sie hat Bestand solange der Minijob besteht (Download siehe unten).

Die Kosten des Arbeitgebers

Auf den Arbeitgeber kommen folgende Kosten bei einer monatlichen Vergütung von 400 Euro zu, wenn der Hausmeister keine Rentenaufstockung wünscht:

Lohn		400,00 €
13 % pauschal	zur Krankenversicherung	52,00 €
15 % pauschal	zur Rentenversicherung	60,00 €
0,6 % pauschal	zur Umlage U1	2,40 €
0,07 % pauschal	zur Umlage U2	0,28 €
0,41 % pauschal (ab 1.1.2010, davor 0,1 %)	zur Insolvenzgeldumlage	1,64 €
zu zahlender Gesamtbetrag		516,32 €

Die sogenannten Umlagen U1 (Krankheit) und U2 (Mutterschaft) schützen vor finanziellen Belastungen des Arbeitgebers bei Krankheit oder Schwangerschaft des Hausmeisters oder der Hausmeisterin. Der kranke Hausmeister muss also für maximal 42 Tage ohne Gegenleistung weiterbezahlt werden. Darf eine schwangere Hausmeisterin nicht mehr arbeiten, muss sie ebenso weiterbezahlt werden. In einem solchen Fall bekommt der Arbeitgeber diese Kosten zumindest zu einem Großteil von der Minijobzentrale erstattet. Für diese Risikominimierung zahlt der Arbeitgeber monatlich in die Umlagenkassen ein. Am Ausgleichsverfahren bei Krankheit nehmen grundsätzlich alle Arbeitgeber mit maximal 30 Beschäftigten teil.

Tipp: Klicken Sie auf der Seite der Minijob-Zentrale (www.minijob-zentrale.de) im Download-Center auf Formulare und Anträge. Dort finden Sie die beiden Formulare, die im Krankheits- oder Mutterschaftsfall ausgefüllt bei der Minijob-Zentrale eingereicht werden müssen, damit die Kosten erstattet werden. ←|



Zur Versicherungsfreiheit: Verzichtserklärung des Arbeitnehmers unter

www.immobilienwirtschaft.de/downloads

Investorenvertrauen steigern

Transparenz erhöhen



Die Software Yardi Investment Management bietet Ihnen Werkzeuge, die in der Branche ihresgleichen suchen. Werkzeuge, die es Ihnen ermöglichen, schnell auf Investorenbedürfnisse einzugehen und die Vertrauen schaffen. Ersetzen Sie Ihre Kalkulationsblätter durch ein effizientes, überzeugendes System, das präzise, vollständig prüfbar und zu 100% transparent ist. Ein System, mit dem Sie bezüglich der Interessen Ihrer Kunden Eigeninitiative an den Tag legen.

YARDI Investment Management™

SOFTWARE FÜR DAS
IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT.

- Automatisierung komplexer Zusammenführungen und Roll-up-Prozesse
- Schnelle Berechnung von periodischen Renditen, Vorzugs- und Wasserfallrenditen
- Parallele Verwaltung mehrerer Buchhaltungsmethoden und Währungen
- Integrierte Leistungsmessung und Renditekalkulationen
- Internetgestützte Unternehmensinformationen

Besuchen Sie Yardi Systems auf MIPIM 2010
Stand 14.11

Deutschland +49 (0) 211 523 91 466
www.yardi.com



Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Positive Überraschungen ...“ Dirk Müller

Serie

Die Staatsverschuldung hält der Börsenhändler und Bestsellerautor für das wichtigste Thema 2010. Immobilien beurteilt er differenziert, Chancen inbegriffen.

Herr Müller, warum haben Sie den Maklerberuf ad acta gelegt?

Müller: Das direkte Maklergeschäft mache ich nicht mehr. Wenn ich mich an die Öffentlichkeit wende, klare Aussagen treffe und Kaufempfehlungen gebe, kann ich nicht mehr neutraler Kursmakler sein. Ich kann ja nicht zum selben Zeitpunkt verlangen, die Bank Hypo Real Estate wegen der drohenden Pleite zu schließen, während ich den Kurs für ihre Aktien rechne. Ich bin aber nach wie vor als freier Händler auf dem Parkett, wo ich Wertpapiere kaufe und verkaufe.



Dirk Müller

begann seine Karriere bei der Deutschen Bank und wurde als Börsenmakler zum Mister Dax und zum Gesicht der Börse, weil sein Arbeitsplatz sich im Frankfurter Börsensaal unter der Dax-Kursgrafik befand. Heute ist er freier Börsenhändler und gibt auf seiner Internet-Seite www.cashkurs.com Anlageempfehlungen, ohne die Interessen einer Bank zu vertreten.

Wie viele Exemplare Ihres Buches C(r)ashkurs haben Sie bis Ende 2009 verkauft?

Müller: Annähernd 100.000. Hätte mir jemand erzählt, dass es so ein Erfolg würde, hätte ich ihn für verrückt erklärt. Umso mehr bin ich jetzt überrascht.

Folgt jetzt die Fortsetzung?

Müller: Nein. Was ich jetzt mache: Ich werde an das C(r)ashkurs-Buch ein Kapitel anhängen, in dem ich beschreibe, was seit Erscheinen der ersten Auflage geschah, wo wir heute stehen und wie es vermutlich weitergehen wird. Das wird in diesem Frühjahr als Taschenbuch auf den Markt kommen.

Wie wird es denn weitergehen?

Müller: Das Hauptthema wird 2010 die Staatsverschuldung sein. Wir haben den freien Fall der Wirtschaft gestoppt und jetzt eine leichte Erholung initiiert. Die ist aber in erster Linie durch die Konjunkturpakete verursacht. Die Wirtschaft hat Drogen genommen, die man ihr aber nicht ewig verabreichen kann, sondern irgendwann absetzen muss. Was dann geschieht, bleibt offen.



Was folgt aus der hohen Staatsverschuldung?

Müller: Die Staaten werden die Verschuldung bis zur Schmerzgrenze und darüber ausdehnen. Das wird 2010 dazu führen, dass nicht alle Staaten, die Anleihen begeben, genug Käufer finden werden. Die hohe Geldnachfrage wird praktisch von allen Staaten kommen. Sie wird zur Refinanzierung gebraucht, aber auch zur Finanzierung der Konjunkturpakete.

Was machen die Staaten, die kein Geld mehr bekommen?

Müller: Es wird zu Rettungsaktionen kommen, aber auch zu hohen Abschreibungen. Früher haben sich die Inflation und die Deflation über fast alle Güter und Dienstleistungen erstreckt. Doch



wir sind nicht mehr nachfrageorientiert, sondern geldpolitisch motiviert: Die Geldmengen, die jetzt in die Märkte gepumpt werden, kommen nicht mehr unbedingt der Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen zugute, sondern strömen in die Kapitalmärkte. An den Märkten dort und nicht unbedingt an der Warentheke entsteht dann eine Art Inflation aus der Geldmenge heraus. Das kann sich aber von heute auf morgen ändern, wie wir 2008 erlebt hatten, als Spekulationsgelder, die inflationstreibend wirken, plötzlich in den Ölpreis geschossen waren. Folglich hatten wir die Inflation plötzlich an der Tankstelle.

Wann und wo wird die nächste Inflation kommen?

Müller: Zurzeit schießt das Geld in die Aktien-, Rohstoff- und Edelmetallmärkte. Über die Rohstoffe kann es dann wieder an der Warentheke landen. Zuletzt sind die Preise dort allerdings eher günstig gewesen. Ob etwa ein Automobilunternehmen mit dem Preis nach unten geht oder ob die Abwrackprämie gezahlt wird, also ein Zuschuss vom Staat, spielt keine Rolle, das ist so oder so Deflation. Die Rabattschlachten werden heftiger, jeder sieht zu, dass er noch Kunden bekommt. Gleichzeitig steigen die Preise für Rohstoffe und Edelmetalle. Die Geldmenge hat ohne Zweifel eine inflationäre Wirkung, und dieses Inflationspotenzial breitet sich aus. Die Frage ist nun, in welchem Bereich 2010.

Warum nicht bei Immobilien?

Müller: Sicher gibt es lukrative Lagen in deutschen Innenstädten, und für hochklassige Immobilien in der Schweiz kommt eine riesige Nachfrage auf. Doch die Einkommen der Bürger fallen und die Arbeitslosenquote steigt. Die Folge: Das Geld fehlt, auch für den Immobilienkauf und für die Miete. Das wird sich fortsetzen. Die Schulden werden höher, die Zinsbelastung wird steigen, den Bürgern bleibt am Ende weniger in der Tasche. Das wird sich auf die Hauspreise auswirken. Deshalb haben die meisten Wohnimmobilien kaum Aussicht auf Wertsteigerung. Gewerbeimmobilien sind ein Thema für sich.

Wo gibt es Lichtblicke, abgesehen von hochklassigen Immobilien?

Müller: Die Preise für innerstädtische Lagen mit erheblicher Verkehrsbelastung werden steigen. Versetzen wir uns mal in die Zeit in acht bis zehn Jahren und stellen wir uns vor, dass immer mehr leise Elektromobile ohne schädliche Emissionen zum Einsatz kommen. Dann wird die Politik schnell nachziehen und in Innenstädten nur noch den Elektroantrieb zulassen, während die anderen Autos draußen bleiben müssen. Heute haben wir ja schon Umweltschutzzonen, später werden wir eine Stufe darüber liegen. Also werden die Immobilien, die heute an Hauptverkehrsstraßen liegen,

wo es laut und schmutzig ist, auf einmal sehr begehrt sein. Denn sie sind gut angebunden, und der Verkehr wird dann als einziger negativer Aspekt nur noch eine untergeordnete Rolle spielen. Das wird ein spannendes Thema.

Legen Sie Ihr Geld entsprechend an?

Müller: Nein, noch nicht ganz. Ich bin ein großer Freund der Edelmetalle. Langsam beginne ich Aktien von Unternehmen aufzubauen, die eine Zukunftsperspektive haben: Etwa Elektromobilität oder Windkraft. Ich setze auf die Megatrends der nächsten fünf bis zehn Jahre.

Können Sie Beispiele nennen?

Müller: Aktuell bevorzuge ich Aktien von Unternehmen, die nachgewiesen haben, dass sie nachhaltig erfolgreich sind, wie RWE oder Eon. Sie schließen jedes Jahr mit Gewinn ab, schütten hohe Dividenden aus, und ganz gleich, was geschieht, sie werden jede Krise überstehen. Wenn ihre Aktien noch einmal kräftig fallen sollten, was möglich ist, kann ich den großen Batzen Geld hinterherjagen.

Halten Sie einen kräftigen Rückgang der Aktienkurse für möglich, weil die Zentralbanken die hohen Geldmengen zurückholen werden?

Müller: Wie wollen sie das machen? Ihre Ankündigungen entsprechen eher reinem Wunschdenken. Dass sie die alten Staatsanleihen, die sie bisher gekauft haben, wieder dem Markt zur Verfügung stellen, kann ich mir jedenfalls nicht vorstellen. Das Ganze wird darauf hinauslaufen, dass die Kreditwürdigkeit der Staaten massiv unter Druck kommt. Das wird das Thema der Zukunft sein. Wenn die Menschen den Staaten und damit deren Währungen nicht mehr vertrauen, besteht die logische Konsequenz darin, dass man in das flüchtet, was – wie Staatsanleihen – nicht nur leere Versprechen sind. Realen Wert haben Edelmetalle, Rohstoffe oder Aktien als Träger von Patenten, von Technologie, von Maschinen, von Know-how und so weiter. Besonders Rohstoffe sind aus meiner Sicht höchst interessant. ←|

Warum die Zeit drängt

IFRS. Die internationalen Vorschriften werden die Chefs mittelständischer Immobilienunternehmen schneller zum Umdenken zwingen, als ihnen lieb ist. Deren hohe Fremdfinanzierung kann sich jetzt fatal auswirken.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Die beiden folgenden Fragen brennen vielen Firmenchefs immer häufiger unter den Nägeln: Wie bewertet man die dem Unternehmen gehörenden Immobilien nach international geltenden Rechnungslegungsvorschriften? Für welche Unternehmen gelten diese besagten Vorschriften und ab wann? Schon

die Antwort auf die erste Frage fällt äußerst komplex aus, denn hier gelten unterschiedliche Standards mit den Abkürzungen IAS (International Accounting Standards) und IFRS (International Financial Reporting Standards). Das sind Vorschriften für bestimmte Sachverhalte.

Ist eine Immobilie beispielsweise im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit zum Verkauf vorgesehen, gilt für ihre Bewertung IAS 2, und sie gehört zu den Vorräten. Befindet sich eine Immobilie dagegen im Auftrag und auf Rechnung eines Dritten in der Entwicklung, greift IAS 11, und sie gehört zu den Forderungen. Die Sachverhalte lassen sich immer weiter ausdehnen – bis zur Abwandlung des ersten Beispiels, wenn eine Immobilie außerhalb der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit für den Verkauf vorgesehen ist: Dann gilt IFRS 5.

Wer fällt unter die Regelungen?

Hinter den IAS- und IFRS-Zahlen verbergen sich bis ins letzte Detail gehende Vorschriften, die auf angelsächsischem Recht basieren und seit 2005 sukzessive auch in Deutschland eingeführt wurden. Der Mittelstand, und damit der größte Teil der Immobilienwirtschaft, blieb zwar bis 2009 weitgehend davon verschont, aber diese Zeit geht allmählich zu Ende, womit wir uns der Antwort auf die zweite Frage nähern: Seit dem 9. Juli 2009 können kleine und mittelständische Unternehmen die damals nach fünfjähriger Entwicklungszeit vom International Accounting Standards Board (IASB) speziell für sie ausgebrüteten spezifischen IFRS anwenden.

Beachtet man nicht den kleinen Schönheitsfehler, dass nur unklar definiert ist, welche Unternehmen genau unter diese Regelung fallen (siehe auch Kasten Seite 31), bleibt doch tröstlich zu wissen, was die Prüfer der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft von Price Water-



2009 blieb die Immobilienbranche von den Rechnungslegungsvorschriften noch weitgehend verschont, aber diese Zeit endet allmählich.

Rechnungslegung. Das Wichtigste zusammengefasst.

Hinter den International Financial Reporting Standards (IFRS)-Zahlen verbergen sich bis ins letzte Detail gehende Vorschriften.

- › Inhalt und Struktur der IFRS (International Financial Reporting Standards) unterscheiden sich in jeder Beziehung von den deutschen – und vielen anderen europäischen – Vorschriften zur Rechnungslegung, etwa denen nach dem Handelsgesetzbuch (HGB): Sie erfassen bestimmte Sachverhalte jeweils konkret in einzelnen International Accounting Standards (IAS) so umfangreich wie möglich, zum Beispiel Anschaffungskosten für Sachanlagen in IAS 16 oder für Finanzanlagen in IAS 39. Dagegen regelt das traditionelle deutsche Recht zahlreiche unterschiedliche Sachverhalte abstrakt und allgemeingültig, ohne einzelne Standards zu setzen. Daraus folgt: Nach IFRS kann es zu Regelungslücken und -überschneidungen kommen, während nach den allgemeingültigen HGB-Vorschriften nur unterschiedliche Interpretationen möglich sind.
 - › Ein Teil der Standards konnte bereits beginnend mit dem Geschäftsjahr 2005 für Konzernabschlüsse angewandt werden. Seit dem Geschäftsjahr 2007 müssen alle kapitalmarktorientierten Unternehmen, deren Wertpapiere (Aktien und/oder Anleihen) auch in einem anderen Land gehandelt werden, IFRS anwenden. Nach § 315 a Absatz 3 HGB dürfen alle Unternehmen, unabhängig von ihrer Rechtsform oder Größe, einen Konzernabschluss nach IFRS statt nach HGB aufstellen. Sie müssen dann jedoch die IFRS vollständig befolgen, dürfen also nicht nach Gusto mal IFRS, mal HGB anwenden.
 - › Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen, also überwiegend kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), zu denen die meisten aus der Immobilienwirtschaft gehören, werden über kurz oder lang gezwungen sein, IFRS anzuwenden. Denn zum einen stehen sie im Wettbewerb mit den Töchtern von Konzernen, die bereits bis in die letzten Konzernteile nach IFRS bilanzieren. Folglich werden KMU sich ihnen anpassen,
- um potenziellen Kunden Bonitätsvergleiche zu ermöglichen. Zum anderen werden bei internationalen Ausschreibungen, die vor allem auch große Teile der Bauwirtschaft betreffen, in zunehmendem Umfang IFRS-Abschlüsse verlangt, und das möglichst in Verbindung mit einem IFRS-basierten Rating (Bonitätsbewertung) durch eine der großen international tätigen Agenturen.
- › Die praktische Umsetzung von IFRS durch KMU soll sich prinzipiell nach einem vom International Accounting Standards Board (IASB) am 9. Juli 2009 veröffentlichten, am selben Tag in Kraft getretenen speziellen Standard mit dem sperrigen Namen IFRS for SMEs richten. Welche Unternehmen einzubeziehen sind, überlässt der IASB zwar der Gesetzgebung oder sonstigen Regelung durch jedes Land, aber immerhin steckt er den Rahmen wie folgt ab: Nicht kapitalmarktorientiert, Hauptgeschäftszweck außerhalb der Finanzbranche und Veröffentlichung von Mehrzweckabschlüssen für Externe wie Banken oder Rating-Agenturen.

house Coopers herausgefunden haben: „Mangels derzeitiger Regelungen zur verpflichtenden oder freiwilligen, vom HGB-Abschluss befreienden Anwendung im deutschen Recht besteht derzeit nur die Möglichkeit, einen Abschluss nach den Regelungen der ‚IFRS für KMU‘ zusätzlich zu einem HGB-Abschluss zu erstellen.“ Mit anderen Worten: Kleine und mittelständische Unternehmen können zwei Rechenwerke erstellen, oder sie lassen es bleiben.

Markt zwingt zur Vorbereitung

Die zweite Alternative mag ja ganz reizvoll, weil arbeitsparend sein. Aber ist sie es wirklich? Zumindest etwas Einübung kann nicht schaden. Noch besser aber dürfte sein, sich gründlich auf IFRS vorzubereiten, weil „ein faktischer Marktzwang“ dafür spricht, wie Franz Klinger und Michael Müller in dem von ihnen herausgegebenen Standardwerk „IFRS

& Immobilien“ warnen. Denn die Forderung der Kreditinstitute nach IFRS-Jahresabschlüssen – vor allem vonseiten der überwiegend kreditfinanzierten Immobilienwirtschaft – könne dazu führen, „dass die Entscheidung zur Umstellung nur eine Frage der Zeit ist“. Wie sehr die Zeit drängt, belegt der Anteil der objekt- und projektbezogenen Fremdfinanzierung von Immobilieninvestitionen: Über 70 Prozent.

In einem gewissen Gegensatz dazu stehen die Ergebnisse einer breit angelegten Studie unter der Schirmherrschaft des Lehrstuhls für internationale Unternehmensrechnung der Universität Münster: Die Rücklaufquote der versandten Fragebögen betrug nur elf Prozent, etwa zwei Drittel der befragten Mittelständler hatten nur geringes oder gar kein Interesse an der IFRS-Anwendung, und den meisten von ihnen waren die Kosten dafür zu hoch. In Anbetracht der hohen Fremdfinanzierung von Unternehmen

der Immobilienwirtschaft stimmen diese Aussagen besonders bedenklich.

Fazit

Mögen also die IFRS noch so umstritten sein („Brandbeschleuniger“, wie der Saarbrücker Professor Karlheinz Küting im Interview mit der Immobilienwirtschaft 5/2009 sagte) und mögen die IFRS für KMU noch so unausgegoren erscheinen, führt am folgenden Fazit kein Weg vorbei: Die traditionell hohe Fremdfinanzierung der Immobilienunternehmen, die vorherrschende Kreditklemme, der mit ihr einhergehende Attentismus der Banken (die für ihre stockende Kreditvergabe allzu gern das Stichwort „Basel II“ anführen oder sich hinter Rating-Agenturen verstecken) und die zunehmende internationale Standardisierung des Rechnungswesens werden den Übergang zu IFRS schneller erzwingen, als manchem Firmenchef lieb ist. ←|

Zweifel am Rettungsmodell

Hypo Real Estate. Eine Bad Bank könnte Jahrzehnte ohne Dividenden bedeuten. EU-Auflagen zur Veräußerung von einträglichen Geschäftsfeldern erschweren zudem die Gesundung des Instituts. Marktkenner sind skeptisch.

Norbert Jumpertz, Staig

Es wird konkret: Die verstaatlichte Immobilienbank Hypo Real Estate (HRE) will eine Bad Bank einrichten. Abgestimmt mit dem Finanzmarktstabilisierungsfonds SoFFin wurde bei der Finanzmarktstabilisierungsanstalt (FMSA) ein entsprechender Antrag eingereicht. In der Bad Bank werden problematische Vermögenswerte von bis zu 210 Milliarden Euro deponiert. Die Übertragung der entsprechenden Titel soll nach Abschluss des Genehmigungsverfahrens im zweiten Halbjahr 2010 erfolgen.

Dabei hat die EU-Wettbewerbskommission ein gewichtiges Wort mitzureden, da die HRE nur mit milliarden-schwerer staatlicher Hilfe gerettet werden konnte. Der neue EU-Wettbewerbskommissar, der Spanier Joaquin Almunia, befindet darüber, wie stark die HRE ihr Geschäft zurückfahren muss. Branchenkenner schätzen, dass die Bilanzsumme von etwa 400 auf 120 bis 140 Milliarden Euro schrumpft. Verhandlungen über den Verkauf von Geschäftsbereichen sollen bereits laufen. Doch bei der Brüsseler Behörde bestehen offenbar große Zweifel an der Überlebensfähigkeit einer „HRE light“. Da sich die neue Kommission in die Materie noch einarbeiten müsse, sei eine Entscheidung frühestens im Laufe des Februars zu erwarten, ist aus Finanzkreisen zu hören.

Gesundschumpfung?

Läuft alles glatt, dann werden Schrottpapiere, problembehaftete und nicht strategische Wertpapiere sowie bestimmte Immobilienkredite in der Bad Bank gebündelt. In die gesunde Kernbank wird

das operative Geschäft mit Immobilien- und Staatsfinanzierungen gepackt. Die Bad Bank der HRE wäre das zweite Abwicklungsinstitut in Deutschland nach der nordrhein-westfälischen WestLB (Volumen: 85 Milliarden Euro). Bislang hat die HRE vom Staat sechs Milliarden Euro als Kapitalhilfe sowie 95 Milliarden Euro in Form von Garantien erhalten. Zur Stärkung der Eigenkapitalbasis könnte eine weitere Kapitalspritze von vier Milliarden Euro vonnöten sein. „Durch die Auslagerung problematischer Vermögenswerte kann der zusätzliche Kapitalbedarf womöglich stark reduziert werden“, erklärt Tobias Meier vom NordLB Credit Research. Da

Wenn es schlecht läuft, kommt die Rettung der HRE den Steuerzahler teuer zu stehen.

eine Bad Bank nicht den Eigenkapitalanforderungen des Kreditwesengesetzes (KWG) unterliegt, ist weniger Kapital durch faule Kredite gebunden, das dann für andere Geschäftszwecke zur Verfügung steht.

Vorteile der Bad Bank

Der Vorteil einer Bad Bank ist ferner, dass diese nicht gezwungen ist, sich von einem Tag auf den anderen von problematischen Titeln zu trennen. Sie kann sie sukzessive abstoßen, wenn sich die Marktsituation wieder beruhigt hat. Auf diese Weise können Verluste deutlich vermindert werden.



Auf einen Blick

- › Als zweite Bank in Deutschland will die Hypo Real Estate offenbar eine Bad Bank gründen, um so ihre Bilanz von toxischen Wertpapieren zu reinigen. Neben der Soffin muss die EU dieses Vorhaben noch billigen.
- › Durch das Auslagern von Problemtiteln will sich die Hypo Real Estate mehr Handlungsspielraum verschaffen und ihr Standing am Markt verbessern.
- › Wettbewerber und Kunden äußern sich zurückhaltend. Manche Marktkenner haben Bedenken gegen das Bad-Bank-Modell hierzulande und plädieren für höhere direkte Kapitalspritzen wie in den USA und der Schweiz.

Erfreulich sei, dass es der HRE schon Ende vergangenen Jahres wieder gelungen sei, Pfandbrief-Jumbo-Emissionen erfolgreich im Markt zu platzieren. „Doch trotz ihrer Verstaatlichung kann die Immobilienbank über ihre Tochter Deutsche Pfandbriefbank ihre Papiere nach wie vor nur mit erheblichen Aufschlägen unterbringen“, sagt Meier.

Konkurrenten zugeknöpft

Papiere der Deutschen Pfandbriefbank notieren im Schnitt 20 Basispunkte über der Durchschnittsrendite anderer Pfandbriefemittenten. „Sollte das Bad-Bank-Modell der HRE verwirklicht werden, dürfte sich der Aufschlag bis Jahresende mindestens auf die Hälfte verringern“, kalkuliert Meier. Es werde Zeit, dass die Restrukturierung schnell Früchte trage, weil sie nach der Eurohypo der wichtigste Player auf dem Pfandbriefmarkt sei.

„Wir sagen nichts zur Situation eines Mitbewerbers“, heißt es allerdings seitens der Eurohypo-Mutter Commerzbank. Zugeknöpft gibt sich auch die Deutsche Bank und deren Immobilienfonds-Tochter RREEF: „Wir haben keinen Rahmenvertrag mit der HRE oder einer ihrer Töchter für Immobilienfinanzierungen, insofern kommentieren wir es nicht.“ Mehr aus der Deckung wagt sich Jens

Friedemann, Kommunikationschef der ehemals bundeseigenen Immobiliengesellschaft IVG: „Auf das Kreditgeschäft wird die Gründung einer Bad Bank kaum Auswirkungen haben.“

Skepsis überwiegt

„Faule Wertpapiere in eine Bad Bank auszulagern, ist ein rein buchhalterischer Vorgang“, gibt auch Professor Hans-Peter Burghoff, Lehrstuhlinhaber für Bankwirtschaft und Finanzdienstleistungen der Universität Hohenheim, zu bedenken. „Nur wenn es gelingt, die Problemtitel im Laufe der Zeit über die Bad Bank zu höheren Preisen loszuschlagen und Immobilienfinanzierer dadurch seine Kapitalausstattung verbessert, könnte sich die Bonitätseinstufung verbessern“, erklärt Burghoff.

Der Bankenexperte steht dem deutschen Bad-Bank-Modell skeptisch gegenüber: „Damit der Steuerzahler möglichst wenig zuschießen muss, dürfen die betroffenen Banken so lange keine Dividenden ausschütten, bis sie durch Gewinne die Verluste der Bad Bank abgetragen haben.“ Das könne bei der HRE Jahrzehnte dauern, prognostiziert Burghoff. „Die Auflagen der EU, sich von Geschäftsfeldern zu trennen, erschwert es der HRE wieder auf die Beine zu kommen“, urteilt er, „weil dadurch ihre Ertragskraft geschwächt wird.“

Für besser hält der Finanzwissenschaftler den amerikanischen Weg. „In den USA wurden Banken wie Citigroup und Morgan Stanley massiv mit frischem Geld gestützt“, sagt Burghoff. Inzwischen hätten die einen Großteil der Hilfen bereits zurückgezahlt. Matthias Engelmayer, Bankenanalyst von Independent Research, ergänzt: „Die Citigroup schuldet dem US-Steuerzahler noch 25 Milliarden Dollar, die Aktien in Händen der US-Regierung sind knapp 26,5 Milliarden Dollar wert.“ Ähnlich die Situation im Falle der Schweizer Großbank UBS: Auch hier habe der Steuerzahler nicht draufgezahlt, sondern sei mit etwa 1,5 Milliarden Schweizer Franken Gewinn ausgestiegen, weiß Engelmayer. “ ←|



**Hochkarätiges
Expertenwissen
von Dr. Deckert!**

**Ihr kompetentester Partner
im WEG. Versprochen.**

In der WEG-Verwaltung ist sicherer Umgang mit der Gesetzgebung gefragt. Dr. Deckerts Standardwerk bietet Ihnen Rat in allen WEG-Rechtsfragen mit wichtigen Entscheidungsbesprechungen.

www.haufe.de/immobilien/shop

Haufe
...

Von den Finanzgerichten

Photovoltaik-Anlage und Umsatzsteuer

Unmittelbarkeit. Die Kosten der Dachsanierung einer Scheune im Zusammenhang mit dem Aufbau von Solarplatten werden nur mittelbar durch deren Errichtung verursacht. Deshalb kann hier keine Vorsteuer abgezogen werden.

Michael Schreiber, Oberweser

Kosten der Sanierung eines Scheunendachs im Zusammenhang mit dem Aufbau einer Photovoltaik-Anlage werden, so ein rechtskräftiges Urteil des Finanzgerichts (FG) München vom 27. Juli 2009 (Az. 14 K 595/08), nicht unmittelbar durch die Errichtung der Anlage verursacht.

Scheune und ...

Der Kläger hatte auf dem Scheunendach eines Anwesens eine Photovoltaik-Anlage (PV-Anlage) installiert. Um die in die Jahre gekommene Dachkonstruktion dauerhaft für die Stromerzeugung

nutzen zu können, wurde das gesamte Scheunendach vorbeugend erneuert. Die beauftragte Zimmerei erteilte später „für Zimmerer- und Dachdeckerarbeiten für Scheunendach zwecks Photovoltaik-Anlage“ eine Rechnung mit gesondertem Ausweis von 3.476,77 Euro Umsatzsteuer. Diesen Betrag machte der Stromerzeuger erfolglos als Vorsteuern geltend.

Der Betreiber einer PV-Anlage kann als Unternehmer im umsatzsteuerlichen Sinne bereits im Vorbereitungsstadium seiner Tätigkeit einen Vorsteuerabzug beanspruchen. Allerdings trägt der Unternehmer die Beweislast dafür, dass die

in § 15 Absatz 1 Nr. 1 UStG festgelegten Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug auch vorliegen. Ein solcher besteht dem Grund nach nur für Leistungen, die „für das Unternehmen“ bezogen werden. Eine unmittelbare Berechtigung zum Vorsteuerabzug lässt sich damit nur für diejenigen Vorsteuerbeträge ableiten, die aus der Anschaffung und Montage der Anlage selbst resultieren. Die im Zuge der Dachsanierung entstandenen Vorsteuerbeträge sind dagegen nicht für Zwecke des stromerzeugenden Unternehmens entstanden.

... Holzschuppen

Das FG München hatte am gleichen Tag darüber zu entscheiden, ob einem Stromerzeuger aus der Errichtung eines Holzschuppens ein Vorsteuerabzug zusteht (Az. 14 K 1164/07). Auch diese Klage hatte im Wesentlichen keinen Erfolg. Nur das Dach des Schuppens diene als Halterung für die PV-Anlage – im Übrigen wurde das Gebäude unstrittig für nicht-unternehmerische Zwecke genutzt. Diese geringe Nutzung für unternehmerische Zwecke liege unterhalb der im Gesetz vorgesehenen Grenze von zehn Prozent der gesamten Nutzfläche und sei deshalb nicht ausreichend, um den Schuppen komplett dem steuerlich relevanten Unternehmensvermögen zuzurechnen. Das Urteil ist nicht rechtskräftig. Das Revisionsverfahren vor dem BFH ist unter dem Aktenzeichen XI R 29/09 anhängig. ←



Die Solaranlage auf dem Dach ist umsatzsteuerlich oft Anlass für Diskussionen.

Weitere Finanzgerichtsurteile. Immobilie als Antennenstandort, jahrelanger Leerstand, Filialbetrieb.

Vermietung und Verpachtung: Dach als Antennenstandort

Erlöse eines Steuerpflichtigen aus der Überlassung einer Immobilie an einen Mobilfunkbetreiber zur Nutzung als Antennenstandort stellen nach einem Urteil des Finanzgerichts des Saarlandes vom 20. Oktober 2009 (Az. 2 K 1260/07) Einnahmen aus Vermietung und Verpachtung dar. Dass von der Antennenanlage möglicherweise eine Gesundheitsgefährdung ausgeht, beeinträchtigt nicht die steuerliche Wesensart der Einnahmen.

Jahrelanger Leerstand: Einkünfteerzielungsabsicht?

Stehen Wohnungen und Gewerbeflächen längere Zeit leer, bekommen Eigentümer mit ihrem Finanzamt schnell ein Problem. Es vermutet, dass der Eigentümer gar nicht die Ab-

sicht hat, langfristig Geld mit der Immobilie zu verdienen, sondern es vorwiegend auf die Erzielung von Steuervorteilen abgesehen hat. Wer bei regional schwieriger Marktlage keinen Mieter findet, sollte daher seine ernsthaften und nachhaltigen Vermietungsbemühungen dokumentieren können, zum Beispiel mit Vermittlungsaufträgen an Makler oder geschalteten Anzeigen in lokalen und überregionalen Zeitungen. Zeigt sich aufgrund bislang vergeblicher Bemühungen, dass für das Objekt, so wie es baulich gestaltet ist, kein Markt besteht und die Immobilie deshalb nicht vermietbar ist, so muss der Eigentümer zum Nachweis seiner fortbestehenden Vermietungsabsicht nach einer aktuellen Entscheidung des BFH vom 25. Juni 2009 (Az. IX R 54/08) sogar durch bauliche Umgestaltungen darauf hinwirken, das Objekt in einen vermietbaren Zustand zu versetzen.

Bleibt er untätig und nimmt den Leerstand weiterhin in Kauf, unterstellt das Finanzamt mangelnde Vermietungsabsicht und erkennt die Verluste des Objekts nicht mehr an.

Grundstücksvermietung an Filialbetrieb: Gewerbesteuerpflichtig

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat mit Urteil vom 19. März 2009 IV R 78/06 entschieden, dass Eheleute, die Anteile an einer GmbH halten und an diese ein einzelnes Grundstück (Geschäftslokal) vermieten, auch dann gewerbliche Einkünfte erzielen, wenn der Filialbetrieb der GmbH (Einzelhandelsunternehmen) im Übrigen auf neun Fremdgrundstücken ausgeübt wird. Nach zwischenzeitlich ständiger Rechtsprechung reiche es aus, dass das Gesellschafter-Grundstück für den Betrieb der GmbH nicht nur von untergeordneter Bedeutung sei. ←|

17. Handelsblatt Jahrestagung

Immobilienwirtschaft 2010.

6. und 7. Mai 2010
The Ritz-Carlton Berlin

Vor- und Querdenker der Immobilienbranche persönlich erleben!



Manuela Better,
Deutsche
Pfandbriefbank



Rainer Bomba,
Bundesministerium
für Verkehr, Bau und
Stadtentwicklung



Andreas Quint,
Jones Lang LaSalle



Patrick Schönemann,
Google Enterprise



Dr. Dirk Schumacher,
Goldman Sachs
International



Dr. Thomas Veit,
Landesbank Berlin

und viele mehr

www.immobilien-forum.com
oder: 0211 9686 3525 (Barbara Esser)
E-Mail: barbara.esser@euroforum.com

Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Das Feature

Wie wird's denn so?

Research. Viele meinen, die Immobilienzukunft lasse sich tatsächlich vorhersagen. Ganz ausschließen will ich das ja nicht, aber die Deutungsvarianten sind zu bunt, um sich auf eine zu verlassen...

Dirk Labusch, Freiburg

Ich sitze in einem Saal des Interconti, Berlin. Neben mir aus der Immobilien-Medienbranche alles, was Rang und Namen hat. Gegeben wird der Gewerbeimmobilien-Istzustand nach Jones Lang Lasalle. Applaus! Zugabe! Zukunftsprognose.

CEO Andreas Quint präsentiert das Vergangene und das wahrscheinlich Kommende, Researcher Helge Scheunemann die zugrunde liegenden Zahlen. Manche Medien werden darüber später berichten, sachlich zumeist, die Meinung von Quint heraushebend, es gebe 2010 voraussichtlich keine Kreditklemme. Ein Medium wird es als interessant bezeichnen, dass Quint sagt, Immobilien würden inzwischen länger gehalten.

Einer wird die Veranstaltung später ein bisschen arg polemisch kommentieren à la „diese Botschaft hat ja nun wirklich einen langen, langen Bart“. Aber kann man auf jeder Pressekonferenz verlangen, Außergewöhnliches vermittelt zu bekommen? Nein! Und deshalb wird der Verfasser später einen Anruf erhalten mit

Auf einen Blick

- Bei den Prognosen zu Trendwende, Kreditklemme, Lagen, Assetklassen, Immobilienaktien gibt es viele Widersprüchlichkeiten.
- Prognosen sind schwer zu durchschauen. Abschreiben bringt wenig, besser ist, sie miteinander zu vergleichen. Doch das ist oft schwer.



Verträgt sich mit allem, kann man zu vielen Anlässen tragen: die Glaskugel

der mitfühlenden Frage, ob es ihm nach seinem kleinen Kommentaraussetzer jetzt wieder besser gehe. Recht so!

Von Weihnachtskarten lernen

Neujahrsgrüße & Co. bestätigen es alljährlich: Das Jahresende ist die Zeit innezuhalten. Wer innehält, betrachtet das Vergangene und wagt manchmal Ausblicke. Nein, nicht nur manchmal: Prognosen gehören zum Jahresende wie Silvester. Aber sind diese Ausblicke wirklich wegweisend?

Zukunftsprognosen sind Rechtfertigungen der Research-Abteilungen einzel-

ner Häuser. Für die eigenen Investments oder die von Kunden. Oder sie sind geäußerte Meinungen, die auf, so scheint es oft, individuellen Erfahrungswerten beruhen. Jedenfalls sind sie mehr denn je auch Marketinginstrumente. Deswegen werden sie Journalisten angeboten. In Zeiten, in denen hierzulande oft noch von mangelnder Transparenz die Rede ist, entsprechen sie dem Zeitgeist.

Und sind doch so ausdrucksarm wie nie. Entweder ein bisschen arg oberflächlich inhaltsleer oder aber man versteht sie nicht. Man schreibt dann die Aussagen auf, obwohl die präsentierten Zahlen, namentlich bei den Maklerhäu-

sern, nur die eigenen Deals widerspiegeln und mangels anderer Daten kein auch nur annähernd verlässlicher Spiegel des Gesamtmarkts sein können. Interessant wird es erst, wenn Publikationen die Zahlen vergleichen, was aber, wie wir kundigen Leser ja wissen, auch nicht leicht ist. Denn trotz den Bemühungen namentlich der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung gelten für jedes Haus immer noch verschiedene Definitionen der zugrunde liegenden Parameter.

Gedanken schweifen zu den Gipfeln der Kurven und ihren Tälern. Ich wandere über die schmalen Grate ihrer Linien, lasse mir Tortendiagramme auf der Zunge zergehen, überlege dabei, welche Prognosen für das nächste Jahr haften geblieben sind und welche ich glaube. Was hat wer wozu gesagt? Nur selten finde ich ...

Sicherheit

Interessanterweise beim Büromarkt. Alle erwarten, er werde bis auf Weiteres leiden, niemand zweifelt an einem Anstieg der Arbeitslosigkeit. Das bringe die Gefahr sinkender Mieten oder gar Mieterinsolvenzen mit sich. Erwartet wird demzufolge, dass das Gesamtangebot an kurzfristig verfügbaren Flächen steigen werde! So weit, so gut. Von diesem Thema abgesehen finde ich eher ...

Widersprüche

Es lebe die Hauptmeinung (M1). Aber fast immer gibt es noch eine andere (M2), die alles ganz anders sieht. Beispiele gefällig? Der Redaktion liegen natürlich die Original-Statements vor.

Trendwende. Die sei, so M1, inzwischen geschafft. „Wir rechnen 2010 mit einem Anstieg des Transaktionsvolumens.“ M2 jedoch bezweifelt, dass die jüngste Erholung nachhaltig sei. Solange nicht die Gesamtnachfrage von Verbrauchern und Unternehmen die Basis der konjunkturellen Belebung bilde, sei die Erholung fragil.

Kreditklemme. M1 rechnet akribisch vor: 2007 hätten in Deutschland Gewerbeimmobilien im Volumen von 30

Milliarden Euro den Besitzer gewechselt. Jetzt sei ein Umsatz von zwölf Milliarden Euro zu erwarten. Bei einer Fremdfinanzierungsquote von 50 Prozent seien nur sechs Milliarden Euro Fremdmittel nötig. Deshalb werde es 2010 keine Klemme geben.

M2 fühlt gerade die jedoch. Und rechnet mit weiteren Abschreibungen der Banken von mehr als 3.000 Milliarden US-Dollar bis Ende 2012. Das werde nochmals zu einer Bereinigung der Bankbilanzen durch massive Einschränkung der Kreditvergabe führen. Schwandroniert weiter von einer Umfrage, die der ZIA vor kurzer Zeit gemacht hat. Ergebnis: Die Kreditklemme wechsele von schwierig zu bedrohlich.

Core. M1: „Core siegt! Exzellente Immobilien mit exzellenten Mietern in exzellenten Lagen werden die Gewinner sein. Vorsicht vor B-Lagen, die Immobilienpreise werden hier weiter fallen. Es gibt eine Vergrößerung der Renditedifferenz zwischen Core- und Nicht-Core-

„Mit der Vorhersage einer bestimmten Zukunft sinkt die Wahrscheinlichkeit gegen null, dass die Zukunft auch tatsächlich so eintritt.“
Elena Esposito, italienische Soziologieprofessorin

Objekten und -Lagen. Selbst opportunistische Investoren suchen mittlerweile zunehmend Objekte in guten Lagen.“

Doch M2 sieht das anders: In der aktuellen Situation seien auch in Zukunft Renditen von sieben Prozent und mehr möglich – paradoxerweise gerade in weniger begehrten Lagen, da hier die Kaufpreise oft deutlich niedriger seien und sich trotzdem oft rentable Mieteneinnahmen erzielen ließen.

Einzelhandel. M1: „Unsere Prognosen deuten auf eine raschere Erholung in dem Segment hin. Der Einzelhandel wird relativ gesehen am zweitstärksten dastehen. Die Mieten für 1a-Lagen werden weiterhin ansteigen.“ M2 jedoch verweist auf Bulwien, der für 2010 einen Rückgang der Mieten im Einzelhandel erwartet.

Logistik. M1 sagt: „Der Logistiksektor bleibt der attraktivste Einzelsektor. Prognosen deuten auf eine raschere Erholung hin.“ M2 dazu: „Eine gedämpfte Lohnentwicklung belastet den privaten

Verbrauch und die Perspektiven für Einzelhandelsimmobilien und den diesen Sektor beliefernden Logistikbereich.“

Anfangsrenditen Spitzenimmobilien. M1: „Die dürften sich in den meisten Märkten kurzfristig stabilisieren.“ M2: Bei 'Prime'-Immobilien zeigen sich wieder sinkende Anfangsrenditen.“

Immobilienaktien. Während M1 in 2010 einen Anstieg der Kurse von mehr als 15 Prozent voraussagt, rechnet M2 mit Kursverlusten von bis zu 15 Prozent.

Kompliziertheiten

Nehmen wir so etwas Exotisches wie den Büroimmobilienmarkt in England. M1: „Der gewerbliche Immobilienmarkt hat sich im Verlauf des Jahres 2009 schnell stabilisiert. Investitionsentscheidungen in der heutigen Marktlage können sinnvoll sein, wenn man einerseits langfristige Investitionsentscheidungen treffe und andererseits auch die aktuell günstige Währungssituation mit in Betracht ziehe.“ Doch so einfach ist das nicht, wie M2 unter Bezugnahme auf Beyerle und den Londoner Büromarkt klarstellt: Der rangiere bei der Betrachtung der klassischen Streuungsmaße

auf Platz 5. Abhängig von der Methodik verschlechterte sich dieser Standort bei der VaR-Berechnung: Platz 9 bei der historischen Simulation, Platz 7 bei der analytischen Methode und Platz 8 bei der CVaR-Berechnung. Aha!

Mein Fazit

Der Redakteur ist einsam bei der Aufbereitung der Prognosen. Widersprüche erkennt er oft erst spät. Ich selbst halte es mit dem Immobilienbrief-Herausgeber Werner Rohmert. Der schrieb vor einem Jahr. „Wir lassen es sein, Ihnen Zahlen vorzurechnen. Wir können für 2009 jede Rezessionsvariante ... begründen.“

Ich dachte immer, Researcher müssten Analytiker sein im Hier und Jetzt. Ich erinnere mich an ein Zitat Anfang 2009, wonach die Hoffnung von Prognostikern auf eine Trendwende religiöse Züge habe. Ich ahnte es ja: Der Researcher ist auch ... irgendwo ... sicher ... Geistlicher! ←|



Einmal unterschrieben, für immer festgelegt: Der Umgang mit Immobilien ist in Deutschland relativ unflexibel.

Nutzungsvielfalt auch in der Immobilienbranche

Lebensabschnittsimmobilie. Multi-Utility entspricht nicht nur in der Autobranche immer stärker dem Zeitgeist. Auch bei der Konzeption von Neubauten müsste dieses Phänomen berücksichtigt werden und bei der Ausgestaltung der Grunderwerbsteuer.

Dr. Marcus Cieleback, Patrizia Immobilien AG

In Deutschland wird nach wie vor hauptsächlich die Altersgruppe der ab 35-Jährigen zu Eigenheimbesitzern. Doch je früher man mit dem Immobilienerwerb beginnt, desto größer ist der Kapitalstock, der aufgebaut werden kann. Es ist also wichtig, vor allem der Altersgruppe der 20- bis 35-Jährigen den Erwerb einer eigenen Wohnung zu ermöglichen. Für viele hat Wohneigentum jedoch das Stigma der Festlegung auf einen Ort bis an ihr Lebensende und somit der Unbeweglichkeit. Hier kommt der Begriff der „Lebensabschnittsimmobilie“ ins Spiel, die ihren Eigentümer nur eine gewisse

Zeit begleitet: Der junge Berufsanfänger startet mit einer kleinen Zwei-Zimmerwohnung. Nach der Heirat wird eine größere Wohnung benötigt. Kommt der erste Nachwuchs, zieht die Kleinfamilie in ein Reihenhaus um. Sind die Kinder aus dem Haus, ist eine innenstadtnahe Wohnung wieder praktischer.

Für jeden Lebensabschnitt wird also das entsprechende Eigenheim gewählt, ohne dass auf die Anspareffekte verzichtet werden muss. Das Kapital, welches mit dem aktuellen Wohneigentum aufgebaut wurde, kann auch für die neue Immobilie eingesetzt werden.

Der Gedanke der „Lebensabschnittsimmobilie“ trägt der Tatsache Rechnung, dass Flexibilität und Mobilität in der Berufswelt und somit auch im Privatleben eine immer größere Bedeutung einnehmen. Häufigere Arbeitsplatzwechsel oder unterschiedliche individuelle Lebensentwürfe erfordern die Beweglichkeit jedes Einzelnen.

Bisher sind die strukturellen Voraussetzungen für eine Kultur des Eigenheimerwerbs im Sinne der „Lebensabschnittsimmobilie“ jedoch nicht gegeben. Wechselt der Wohnungseigentümer beispielsweise den Arbeitsplatz, müsste er

Auf einen Blick

- › Junge Menschen schrecken häufig vor dem Kauf einer Immobilie zurück, weil sie sich dadurch für zu unflexibel halten.
- › Tatsächlich sind die Voraussetzungen für eine „Lebensabschnittsimmobilie“ in Deutschland denkbar schlecht.
- › Ein schnelles Agieren ist auf dem Markt kaum möglich.
- › Grund sind vor allem die hohen Transaktionskosten.
- › Außerdem müssten Gebäude bereits beim Bau mit flexiblen Grundrissen ausgestattet werden.

seine Wohnung innerhalb kurzer Zeit verkaufen können. Im Gegenzug dazu sollte er am neuen Standort schnell eine geeignete neue Wohnung finden. Solch ein schnelles Agieren ist in Deutschland bislang nur auf dem Mietmarkt möglich.

Flexibilität bisher nicht gegeben

Der Käufermarkt wird unter anderem von hohen Transaktionskosten beherrscht. Die Folge: Bei Transaktionskosten von etwa zehn Prozent ist es in der Regel nicht möglich, diese im Verkaufsfall schon nach zwei bis drei Jahren zu amortisieren. Für den Immobilienbesitzer ein Verlust, der dem Gedanken der „Lebensabschnittsimmobilie“ entgegensteht. Zudem muss das Geld für die Transaktionskosten erst einmal aufgebracht werden. Es ist also eine deutliche Flexibilisierung des Markts notwendig.

Der mögliche Verlust aufgrund hoher Transaktionskosten beim Immobilienkauf stellt für den Käufer eine psychologische Barriere dar. Die Folgen sind weniger Käufe und Verkäufe. Doch gerade ein höheres Angebot bei gleichzeitig höherer Nachfrage ist für die Flexibilität des Käufermarkts unumgänglich. Denn nur auf einem Markt mit großem Angebot lässt sich schnell eine dem Lebensabschnitt entsprechende Immobilie finden. Im Gegenzug dazu kann nur auf einem

Markt mit großer Nachfrage schnell verkauft werden. Beide Faktoren müssen sich die Waage halten.

Letztendlich kann vor allem der Staat die Transaktionskosten senken. Die „Lebensabschnittsimmobilie“ kann zu einem starken Standbein der privaten Altersvorsorge werden und somit auch eine große volkswirtschaftliche Bedeutung erlangen. Das bedeutet aber nicht, dass der Staat auf Steuereinnahmen verzichten müsste. So ist ein Modell denkbar, bei dem das aktuelle Aufkommen der Grunderwerbssteuer durch einen niedrigeren Steuersatz auf mehrere Immobilienkäufe von ein und derselben Person verteilt wird.

Grunderwerbsteuer überarbeiten

Ein Blick über die Grenze zeigt, dass in wohlfahrtsstaatlichen Systemen niedrige Grunderwerbssteuern möglich sind, ohne dass der soziale Aspekt der Versorgung mit angemessenem Wohnraum vernachlässigt wird. So beträgt beispielsweise die Grunderwerbsteuer in Norwegen lediglich 2,5 Prozent des Kaufpreises. Die Eigentumsquoten liegen dort mit 78 Prozent deutlich über dem deutschen Niveau von 42 Prozent.

Doch nicht nur geringere Transaktionskosten führen zu einem liquideren Markt, sondern auch ein breiteres Angebot. Hierfür ist ein Umdenken in der Immobilienwirtschaft erforderlich. Unterschiedliche Wohnformen und verschiedene Nutzungen der Immobilie müssen bei der Konzeption von Neubauten mit flexiblen Grundrissen berücksichtigt werden. Hier kann von der Automobilbranche gelernt werden: Ein Van bietet nicht nur einer Familie mit drei Kindern genügend Sitzplätze, sondern auch dem Sportbegeisterten viel Stauraum für Surfbrett, Mountainbike und Golf-Equipment.

Multi-Utility ist nicht nur ein Erfolgskonzept, das in der Autobranche Anwendung finden sollte. Auch in der Immobilienwirtschaft wird es das Angebot erweitern, den Markt liquider machen und dadurch neue Impulse setzen. ← |



hochschule aschaffenburg
university of applied sciences

An der
Hochschule für Angewandte Wissenschaften -
Fachhochschule Aschaffenburg
sind zum **01.10.2010** folgende

Professuren

(Vergütung entspricht BesGr. W 2 BBesO)

zu besetzen:

Fakultät Wirtschaft und Recht Studiengang „Internationales Immobilienmanagement“

Lehrgebiet:

Immobilienwirtschaft insbesondere Management- und Gewerbeimmobilien

Bewerbungskennziffer: iim-w-2a

Lehrgebiet:

Immobilieninvestment und Immobilienportfoliomanagement

Bewerbungskennziffer: iim-w-4

Lehrgebiet:

Rechnungswesen und Steuerrecht

Bewerbungskennziffer: iim-w-5

Allgemeine Einstellungsbedingungen:

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

Schwerbehinderte werden bei ansonsten im Wesentlichen gleicher Eignung bevorzugt eingestellt.

Der Anteil der Frauen am wissenschaftlichen Personal beträgt derzeit 20%. Die Hochschule strebt eine weitere Erhöhung an.

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

Interessiert? Dann bewerben Sie sich bitte schriftlich unter Angabe der Bewerbungskennziffer bis spätestens **05.03.2010**. Bewerbungen per E-Mail können wir leider nicht berücksichtigen.

Hochschule für Angewandte Wissenschaften-
Fachhochschule Aschaffenburg
z. Hd. des Präsidenten
Würzburger Straße 45
63743 Aschaffenburg
www.fh-aschaffenburg.de

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



Das richtige Investment in Krisenzeiten

Masterstudiengänge. Gerade jetzt lohnt es sich, Zeit und Geld in Weiterbildung zu stecken. Die Hochschullandschaft bietet einiges: Die Redaktion hat 45 immobilienpezifische Bildungsangebote recherchiert.

Irene Winter, Berlin

Die Karriere stagniert, Projekte lassen auf sich warten, es droht Stellenabbau: Die Finanzkrise hat längst auch die Immobilienbranche erreicht. „Gerade in der Krise sollte man die freie Zeit nutzen, um sich weiterzubilden“, sagt Professor Kristin Wellner, Vorstandsmitglied der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif). Mit einem Master-Abschluss habe man nach der Krise sehr gute Chancen, als Immobilienprofi in die Führungsebene aufzusteigen.

Viele Möglichkeiten vorhanden

Die Branche ist schließlich nicht mehr die Domäne der Praktiker. „Gesucht werden zunehmend Akademiker mit einem Immobilienschwerpunkt“, sagt Sabine Herbold, Personalberaterin der Immobilienbranche. Auch auf dem Arbeitsmarkt für Immobilienprofis hat sich seit der Krise einiges getan: „Gefragt sind jetzt nicht mehr Finanzierungs- und Investitionsexperten, sondern vor allem Immobilienmanager“, sagt Professor Wellner.

Doch sucht man als angehende Immobilienprofi oder als Aufsteiger mit Berufserfahrung den passenden Studiengang, hat man die Qual der Wahl. Seit der Einführung des Bachelor-Master-Systems an den deutschen Hochschulen wurden auch die immobilienpezifischen Studiengänge stark auseinandergenommen. Im Studienführer der gif findet man Master-Studiengänge mit Spezia-



Wer den Abschluss geschafft hat, kann sich freuen. Immobilienprofis sind gefragt.

lisierungen in allen möglichen Immobilien Themen. Vorteil: Wer intensiv sucht, kann den richtigen Schwerpunkt finden. Doch die Vergleichbarkeit fehlt, und Personaler können kaum den Überblick behalten und den Bewerber hinsichtlich seines Master-Abschlusses beurteilen.

Internationalität wichtig

Welche Entscheidungskriterien sollte man also bei der Wahl des Studiengangs berücksichtigen? „Internationalität ist ein wichtiger Punkt, denn gerade die Immobilienbranche arbeitet verstärkt

mit ausländischen Investoren“, sagt Wellner. Auch der Ruf des Studiengangs sei entscheidend. Inhaltlich sollten die Themen Immobilieninvestment, Immobilienbewertung und Immobilienmanagement nicht fehlen. Einen Königsweg für die Immobilienkarriere gibt es jedoch nach wie vor nicht. Auch Quereinsteiger können es bis an die Spitze schaffen. |→

Weitere Informationen der einzelnen Master-Studiengänge finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



PHILIPS Kaffeepadmaschine „Senseo New Generation“

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



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3096432

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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01917051



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



Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

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

Haufe

Marktübersicht: Master-Studiengänge in der Immobilienwirtschaft



Hochschule	ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH	BBA Akademie der Immobilienwirtschaft e.V.	Bergische Universität, Wuppertal – FB D	CRES – Center for Real Estate Studies	DIA Freiburg
Studiengang	Real Estate (berufsbegleitend)	Real-Estate-Management (MBA) (berufsbegleitend)	Real-Estate-Management + Construction Project-Management (berufsbegleitend)	Real Estate	Real-Estate-Management (berufsbegleitend)
Studienzeit und -gebühren	20 Monate 17.900,00 Euro	18 Monate 13.000,00 Euro für Mitglieder der BBA 15.500,00 Euro für Nichtmitglieder der BBA	4 Semester 14.000,00 Euro	24 Monate 19.200,00 Euro	4 Semester
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	E-Mail: info@adi-stuttgart.de Tel.: 0711 3000506	Dr. Hans-Michael Brey E-Mail: hans-michael.brey@bba-campus.de Tel.: 030 23 08 55-0	Dipl.-Ing. B.Sc. Philipp Lüttke Tel.: 0202 / 439 - 4192 Dipl.-Ing. R. Seidenspinner Tel.: 0202 / 439 - 4266 E-Mail: info@rem-cpm.de	Jessica Schmiede E-Mail: j.schmiede@steinbeis-smi.de Tel.: 0711.18 39-735	Thomas Bühren E-Mail: thomas.buehren@dia.de Tel.: 0761 20 755-27
Weitere Informationen	http://www.adi-stuttgart.de/master-national	www.bba-campus.de www.mba-real-estate.de	www.rem-cpm.de	www.dia.de www.steinbeis-smi.de	www.dia.de



Hochschule	DIA Freiburg	Donau-Universität KREMS	Donau-Universität KREMS	Donau-Universität KREMS	EBZ Business School
Studiengang	Real-Estate-Management (berufsbegleitend)	Facility-Management (berufsbegleitend)	International Real-Estate-Valuation (berufsbegleitend)	Real Estate (berufsbegleitend)	Real-Estate-Management (berufsbegleitend)
Studienzeit und -gebühren	4 Semester 29.000,00 CHF	4 Semester 14.400,00 Euro	4 Semester 16.100,00 Euro	4 Semester 16.100,00 Euro	4 Semester 3.950,00 Euro pro Semester zzgl. 300,00 Euro Prüfungsgebühr für Abschlussprüfung
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Monika Wipf E-Mail: monika.wipf@fh-hwz.ch Tel.: + 41 (0) 43 322 26 17	Mag. (FH) Klaus Lettenbichler E-Mail: klaus.lettenbichler@donau-uni.ac.at Tel.: +43 (0) 2732 893-2770	Dipl.-Ing. Nicole Rigele E-Mail: nicole.rigele@donau-uni.ac.at Tel.: +43 (0)2732 893-2668	Dipl.-Ing. Nicole Rigele E-Mail: nicole.rigele@donau-uni.ac.at Tel.: +43 (0)2732 893-2668	Dr. Lieselotte Steveling E-Mail: L.Steveling@ebz-bs.de Tel.: 0234 94 47-720
Weitere Informationen	www.dia.de	www.donau-uni.ac.at/fm	www.donau-uni.ac.at/dbu	www.donau-uni.ac.at/bau	www.ebz-business-school.de

¹ ohne Sozial- und Studierendenbeitrag. Diese weichen an den Studienstandorten Holzwinden, Göttingen und Hildesheim geringfügig ab. Nähere Informationen unter www.hawk-hhg.de. Die Aufzählung der Ausbildungsinstitute basiert auf einer eigenen Umfrage und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit (Stand: 7. Januar 2010). Dokumentation: Anne Oellerich



Hochschule	EIPOS – Europäisches Institut für post-graduale Bildung an der TU Dresden e.V.	European Business School	Fachhochschule Aachen	Fachhochschule Mainz	Fachhochschule Mainz
Studiengang	Real Estate (berufsbegleitend)	Real Estate	Facility-Management	Technisches Gebäude-management (Vollzeit oder berufsbegleitend)	Immobilien-management (berufsbegleitend)
Studienzeit und -gebühren	4 Semester 16.100,00 Euro	3 Semester, 19.500,00 Euro 575,00 Euro einmalige Inskriptionsgebühr	4 Semester 700,80 Euro	Vollzeit: 4 Semester berufsbegleitend: 5 Semester	4 Semester 7.500,00 Euro (zzgl. 198,00 Euro an Studentenwerk)
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Peter Neumann E-Mail: p.neumann@eipos.de Tel.: 0351 21312-40	Daniel Kagel E-Mail: daniel.kagel@ebs.edu Tel.: 06723 69-177	Allgemeine Studienberatung E-Mail: studienberatung@fh-aachen.de Tel.: 0241 6009-51800 oder -51801	FH Mainz E-Mail: Facility-Management@fh-mainz.de Tel.: 06131 628 -7386 oder -7387	Prof. Marc Grief E-Mail: marc.grief@fh-mainz.de Tel.: 0631 2859-227
Weitere Informationen	www.eipos.de	www.ebs.edu	www.fh-aachen.de	www.facility-management.fh-mainz.de	http://www.fh-mainz.de/technik/architektur/immobilien-projektmanagement-master-teilzeit-weiterbildung/index.html



Hochschule	Fachhochschule Münster	FHS Kufstein Tirol	FHS Kufstein Tirol	Fachhochschule Wiener Neustadt für Wirtschaft und Technik GmbH	HAWK Hochschule Hildesheim/Holzminde/Göttingen
Studiengang	Internationales Facility-Management	Facility- & Immobilienmanagement (berufsbegleitend)	MBA International Real Estate and Facility Professional	Wirtschaftsberatung mit der Vertiefung Immobilienmanagement (Vollzeit oder berufsbegleitend)	Bau- und Immobilienmanagement
Studienzeit und -gebühren	4 Semester 500,00 Euro zzgl. 201,84 Euro Sozial- und Studierendenbeitrag	4 Semester 363,36 Euro je Semester	15 Monate 15.000,00 Euro	4 Semester 363,36 Euro je Semester	4 Semester (2 Jahre) 500 Euro ¹
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	ILF- Institut für Logistik und Facility-Management E-Mail: total.fm@fh-muenster.de Tel.: 0251 83 - 65 436	Prof. (FH) Ing. Dr. Thomas Madritsch E-Mail: thomas.madritsch@fh-kufstein.ac.at Tel.: +43 (0)5372 71819 121	Prof. (FH) Ing. Dr. Thomas Madritsch E-Mail: irfm@fh-kufstein.ac.at Tel.: +43 (0)5372 71819 121	DI(FH) Stefan Burgstaller E-Mail: stefan.burgstaller@fhwn.ac.at Tel.: +43 (0)2622 89084-301	Fakultät Bauwesen Tel.: 0 5531 126-117 oder -116
Weitere Informationen	www.fh-muenster.de	www.fh-kufstein.ac.at	www.fh-kufstein.ac.at	www.fhwn.ac.at	www.hawk-hhg.de/msb

¹ ohne Sozial- und Studierendenbeitrag. Diese weichen an den Studienstandorten Holzminde, Göttingen und Hildesheim geringfügig ab. Nähere Informationen unter www.hawk-hhg.de. Die Aufzählung der Ausbildungsinstitute basiert auf einer eigenen Umfrage und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit (Stand: 7. Januar 2010). Dokumentation: Anne Oellerich

Marktübersicht: Master-Studiengänge in der Immobilienwirtschaft



Hochschule	Hochschule Albstadt-Sigmaringen	Hochschule Anhalt (FH)	Hochschule Anhalt (FH)	Hochschule Augsburg	Hochschule Biberach
Studiengang	Facility-Design und -Management	Facility- und Immobilienmanagement	Immobilienbewertung	Baumanagement	MBA Unternehmensführung Bau (berufsbegleitend)
Studienzeit und -gebühren	3 Semester 581,00 Euro je Semester	4 Semester keine	4 Semester keine	Berufsbegleitend 5 Semester 2.160,00 Euro je Semester	3 x 2 Monate über 3 Jahre 3.395,00 Euro pro Block
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Prof. Dr. Dipl.-Ing. Dipl.-Wirtsch.-Ing. Martin Brillinger E-Mail: brillinger@hs-albsig.de Tel. 07571 732-237	Allgemeine Studienberatung E-Mail: beratung@hs-anhalt.de Tel.: 03496 67-5203 oder -5200	Allgemeine Studienberatung E-Mail: beratung@hs-anhalt.de Tel.: 03496 67-5203 oder -5200	Prof. Dipl.-Ing. Sepp Starzner Dipl.-Ing. (FH) M.Eng. Elisabeth Krön E-Mail: baumanagement@hs-augsburg.de Tel. 0821 5586-3148	Dipl.-Betriebswirtin (FH) Miriam Rehm MBA E-Mail: rehm@bauakademie-biberach.de Tel.: 07351 582-553
Weitere Informationen	http://www.fh-albsig.de/fdm/	www.afg.hs-anhalt.de/cms/index.php?master-of-science	http://marev.wi.hs-anhalt.de	www.hs-augsburg.de/baumanagement	www.hochschule-biberach.de



Hochschule	Hochschule Biberach	Hochschule für angewandte Wissenschaft Würzburg-Schweinfurt	Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin	Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen	Hochschule für Wirtschaft Zürich
Studiengang	MBA Internationales Immobilienmanagement (berufsbegleitend)	Baumanagement (berufsbegleitend)	Real-Estate-Management (MBA) (berufsbegleitend)	MBA Management und Real Estate (berufsbegleitend)	Real-Estate-Management (berufsbegleitend)
Studienzeit und -gebühren	1 Jahr + Masterthesis 16.250,00 Euro	3 Semester 8.200,00 Euro	18 Monate 13.000,00 Euro für Mitglieder der BBA 15.500,00 Euro für Nichtmitglieder der BBA	4 Semester 18.000,00 Euro zzgl. Auslandsaufenthalt	4 Semester 29.000,00 CHF
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Dipl.-Betriebswirtin (FH) Miriam Rehm MBA E-Mail: rehm@bauakademie-biberach.de Tel.: 07351 582-553	Monika Schenker Tel.: 0931 3511 816 -254	Kathleen Reiß E-Mail: kathleen.reiss@bba-campus.de Tel.: 030 23 08 55-24	Prof. Dr. Kurt M. Maier E-Mail: kurt.maier@hfwu.de Tel.: 07022-929-228 Prof. Dr. Hans-Peter Steinbrenner E-Mail: steinbrenner@ba-stuttgart.de Tel.: 0711-1849-643	Fredy Swoboda E-Mail: mrem@fh-hwz.ch Tel.: +41 43 322 26 35
Weitere Informationen	www.hochschule-biberach.de	www.fh-wuerzburg.de/	www.htw-berlin.de www.mba-real-estate.de	www.hfwu.de	www.fhhwz.ch

¹ ohne Sozial- und Studierendenbeitrag. Diese weichen an den Studienstandorten Holzminden, Göttingen und Hildesheim geringfügig ab. Nähere Informationen unter www.hawk-hhg.de. Die Aufzählung der Ausbildungsinstitute basiert auf einer eigenen Umfrage und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit (Stand: 7. Januar 2010). Dokumentation: Anne Oellerich



Hochschule	Hochschule Zittau/Görlitz	Internationales Institut für Facility-Management GmbH	IREBS Immobilienakademie Universität Regensburg
Studiengang	Technisches Gebäudemanagement	MBA Facility-Management (berufsbegleitend)	Executive MBA Real Estate (berufsbegleitend)
Studienzeit und -gebühren	4 Semester 64,50 Euro	18 Monate 14.800,00 Euro	12 Monate 20.500,00 Euro
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Prof. Dr.-Ing. Jörg Krimmling E-Mail: j.krimmling@hs-zigr.de, Tel.: 03583 61-1649 oder -1625, Dipl.-Ing. Dietmar Rößler, E-Mail: d.roessler@hs-zigr.de, Tel.: 03583-61 1500	Peter Brach E-Mail: brach@i2fm.de Tel.: 0208 205 21 97	Stefani Amrein E-Mail: stefani.amrein@irebs.de Tel.: 06723 9950-30
Weitere Informationen	www.bauwesen.hs-zigr.de	www.i2fm.de	www.irebs.de



Hochschule	IREBS Institut für Immobilienwirtschaft Universität Regensburg	RWTH International Academy	SRH Hochschule Heidelberg
Studiengang	Real Estate	Redevelopment/Design & Management (berufsbegleitend)	Facility-Management (Vollzeit oder berufsbegleitend)
Studienzeit und -gebühren	4 Semester 625,00 Euro pro Semester	1 Jahr 11.900 Euro inkl. Semestergebühr RWTH Aachen	18 Monate (konsekutiver Studiengang) 20 Monate (nicht konsekutiver Studiengang) 590,00 Euro monatlich
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Studienberatung E-Mail: studienberatung@wiwi.uni-regensburg.de Tel.: 0941 943-2747	Martina Knoblauch Tel.: 0241 8027610	Brigitte Seeger E-Mail: brigitte.seeger@fh-heidelberg.de Tel.: 06221 88 41 11 Prof. Dipl.-Ing. Bernhard Hort E-Mail: bernhard.hort@fh-heidelberg.de Tel.: 06221 88 27 52
Weitere Informationen	www.irebs-immobilieninstitut.de	www.rwth-academy.com	www.fh-heidelberg.de

¹ ohne Sozial- und Studierendenbeitrag. Diese weichen an den Studienstandorten Holzminden, Göttingen und Hildesheim geringfügig ab. Nähere Informationen unter www.hawk-hhg.de. Die Aufzählung der Ausbildungsinstitute basiert auf einer eigenen Umfrage und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit (Stand: 7. Januar 2010). Dokumentation: Anne Oellerich



Perspektive durch Weiterbildung.

Qualifizierung mit System

Von der Qualifizierung einzelner Mitarbeiter bis zur strategischen Unterstützung der Personal- und Organisationsentwicklung – die vier Leistungsfelder der Haufe Akademie:

- Seminarprogramm
- Programme mit Zertifikat
- Inhouse-Training
- Beratung und Prozessbegleitung

Weitere Infos unter
www.haufe-akademie.de
 Telefon 0761 4708-811



Hochschule	SRH Hochschule Heidelberg	Technische Universität Berlin	Technische Universität München	Technische Universität Wien	Universität Leipzig
Studiengang	Projektmanagement Bau (Vollzeit oder berufsbegleitend)	Real-Estate-Management (berufsbegleitend)	Bauingenieurwesen – Bauprozessmanagement und Immobilienentwicklung	Bauingenieurwesen – Infrastrukturplanung und -management	Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Immobilienmanagement
Studienzeit und -gebühren	20 Monate 590,00 Euro monatlich	4 Semester 13.800,00 Euro	4 Semester 500,00 Euro je Semester zzgl. 42,00 Euro Studentenwerksbeitrag	4 Semester 1.453,44 Euro	4 Semester Semesterbeitrag 92,00 Euro
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Brigitte Seeger E-Mail: brigitte.seeger@fh-heidelberg.de Tel.: 06221 88 41 11 Prof. Dipl.-Ing. Bernhard Hort E-Mail: bernhard.hort@fh-heidelberg.de Tel.: 06221 88 27 52	Prof. Dr. Rudolf Schäfer E-Mail: rudolf.schaefer@rem-berlin.de Tel.: 030 314-218 29 Dipl.-Pol. Nina Specovius E-Mail: nina.specovius@tu-berlin.de Tel.: 030 314-798 05	Univ.-Prof. Dr.-Ing. Josef Zimmermann, Ordinarius E-Mail: J.Zimmermann@bv.tum.de Tel.: 089 289 22410	Dekanat für Bauingenieurwesen E-Mail: studium@bauwesen.tuwien.ac.at Tel: +43/1/58801-20012	Zentrale Studienberatung E-Mail: ssz-studienberatung@uni-leipzig.de Tel.: 0341 9732 044
Weitere Informationen	www.fh-heidelberg.de	www.rem-berlin.de	www.bpm.bv.tum.de	www.bauwesen.tuwien.ac.at	www.uni-leipzig.de www.uni-leipzig.de/wifa



Hochschule	Universität Leipzig	Universität Zürich	Verbund IQ GmbH	Westfälische Wilhelms-Universität Münster
Studiengang	Urban Management (Vollzeit oder berufsbegleitend)	Real Estate (berufsbegleitend)	Facility-Management (berufsbegleitend)	Real Estate Law
Studienzeit und -gebühren	4 Semester 8.000,00 Euro	15 Monate 34.000,00 CHF	3 Semester 8.300,00 Euro	4 Semester 12.600,00 Euro
Ansprechpartner für Studien- und Fachinhalte	Diplom-Betriebswirtin (BA) Nadja Riedel E-Mail: riedel@wifa.uni-leipzig.de Tel.: 0341 9733 749	Dr. Christopher Bahn E-Mail: c.bahn@curem.ch Tel.: +41 (0) 44 208 99-98 Monika Egloff E-Mail: info@curem.ch Telefon: +41 (0) 44 208 99-99	Tel.: 09 11 42 45 99-0 E-Mail: info@verbund-iq.de	Rechtsanwältin Kirsten Schoofs E-Mail: kirsten.schoofs@uni-muenster.de Tel.: 0251 62077 - 10 Jürgen Schäfer, M.A. E-Mail: juergen.schaefer@uni-muenster.de Tel.: 0251 62077 - 0
Weitere Informationen	www.uni-leipzig.de/um	http://www.curem.ch	www.verbund-iq.de	www.real-estate-law.de

¹ ohne Sozial- und Studierendenbeitrag. Diese weichen an den Studienstandorten Holzminden, Göttingen und Hildesheim geringfügig ab. Nähere Informationen unter www.hawk-hhg.de. Die Aufzählung der Ausbildungsinstitute basiert auf einer eigenen Umfrage und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit (Stand: 7. Januar 2010). Dokumentation: Anne Oellerich



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

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



Das Fachmagazin für die
gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



Haufe
...

Alle wollen, kaum einer tut es

Kooperation. Gemeinschaftsgeschäfte von Maklern könnten ein bedeutender Vermarktungskanal sein. Allerdings kommen sie in der Praxis nur selten zum Tragen. Dabei gibt es viele gute Gründe für eine Zusammenarbeit.

Lars Grosenick, Vorstand der FlowFact AG und des Maklernetzwerks IMPLIUS

65,1 Prozent der gewerblichen Immobilienvermarkter nutzen Maklerkooperationen zu Vermietung oder Verkauf ihrer Immobilien. Das besagt die Immostudie des Instituts für Wirtschaftsinformatik und neue Medien der Ludwig-Maximilians-Universität in München (die Studie ist kostenlos zu beziehen unter www.immostudie.de).

Interessant ist, dass die Zusammenarbeit von Kollegen im Vergleich zum Vorjahr um mehr als fünf Prozent gesunken ist. Hingegen ist die Nutzung von Immobilienportalen und eigenen Homepages gestiegen. Zu den Vermarktungs-

verlierern gehören Zeitungen und Objektschilder. Da nur etwas mehr als 70 Prozent der Teilnehmer der Immostudie selbst Makler sind, könnte aus diesem Ergebnis geschlossen werden, dass die maklerfreie Selbstvermarktung von Verwaltern, Entwicklern und Bauträgern gewachsen ist. Die Bereitschaft zur Zusammenarbeit von Maklern dagegen, wie sie in anderen Ländern gang und gäbe ist, dürfte zusätzlich gesunken sein.

Die Studienteilnehmer wurden nach ihrer empfundenen Wichtigkeit der Vermarktungskanäle befragt, hier liegt die Maklerkooperation auf dem letzten Platz

und bleibt damit sogar hinter Anzeigenblättern zurück. Leider gibt die vorliegende Studie der Münchener Uni keinen Vergleich zu anderen Ländern. Anzunehmen ist jedoch, dass in anderen Märkten die Kooperation von Maklern, im Vergleich mit den deutschen Maklerbräuchen, eine größere Wichtigkeit hat.

Befragungen, die nicht repräsentativ sind, zeigen, dass deutsche Makler kooperationsbereit sind. Fast alle Makler geben an, gerne mit Kollegen zusammenzuarbeiten. Allerdings wird dabei nur mit handverlesenen Kollegen, die sich kennen und ihre Arbeit gegenseitig wertschätzen, kooperiert. Der Geschäftsprozess ist nicht automatisiert, fallweise wird über Konditionen entschieden: Erst wird telefoniert, dann gemailt und dann wieder telefoniert.

Nach der Anzahl ihrer Umsätze im Gemeinschaftsgeschäft befragt, gibt kaum jemand an, mehr als zehn Prozent seiner Provision im Gemeinschaftsgeschäft zu verdienen. Selbst innerhalb von Maklerunternehmen gibt es Kollegen, die sich jahrelang Schreibtisch an Schreibtisch gegenüber sitzen, jeder auf seinen Immobilien, ohne tatsächlich auf der Ebene der Angebote zusammenzuarbeiten.

Unterschiede zwischen Theorie und Praxis

Also ist es mit den Kooperationen offensichtlich schwieriger, als man es zunächst annehmen würde. Selbst für die meisten Immobilienbörsen und -verbände gilt, dass sich die Zusammenarbeit gerne auf die Fahne geschrieben wird, doch dass



Spezialisierungen fallen in einem funktionierenden Maklernetzwerk leichter.

tatsächlich viele Kooperationen stattfinden, kann kaum ein Maklerverbund für sich in Anspruch nehmen. Es bleibt festzuhalten: Fast alle würden gerne kooperieren, doch kaum jemand tut es tatsächlich. Ausnahmen bestätigen die Regel.

Ob sich Kooperationen wirklich lohnen ist eine Frage des Betrachtungswinkels. Ein halbes Geschäft ist besser als kein Geschäft. Zwei halbe Geschäfte sind genauso gut wie ein ganzes. Der Nutzen der Kooperation entsteht also erst dann, wenn es gelingt, drei halbe Geschäfte zu machen, wo sonst nur ein ganzes gewesen wäre. Aus logischer Sicht spricht einiges dafür, dass drei halbe Geschäfte einfacher gelingen als ein ganzes.

Herausforderungen gibt es vor allem bei der Akquise

Bei der Akquise gewinnt oft der Makler, der ein großes Unternehmen oder einen großen Maklerverbund repräsentiert. Auftraggebern gefällt es, wenn sich um die Vermarktungsaufgabe nicht nur eine einzelne Person, sondern ein ganzes Unternehmen kümmert. Spezialisierungen fallen in einem funktionierenden Maklernetzwerk leichter als allein.

Auch für den Interessenten ist der Makler, der eine große Auswahl hat, interessanter als der Makler, der nur ein einziges Objekt vertritt. Marktkenntnis und Marktberatung entstehen in den Augen der Interessenten auch über die Angebotsmenge, die ein Unternehmen auf der eigenen Homepage bewirbt.

Es sprechen also sehr viele Gründe dafür, ein Kollegenobjekt mit anzubieten. Fraglich ist nur, was dafür spricht, dem Kollegen auch die eigenen Objekte zu geben. Meist werden Immobilien erst eine ganze Weile allein angeboten und erst wenn der Verlust des Maklerauftrags droht, werden weitere Kollegen eingeschaltet.

Da viele wissen, dass so gearbeitet wird, ist das Kollegenobjekt mit einem Vorurteil behaftet. Selbst, wenn es sich um eine frisch akquirierte Immobilie handelt, unterstellen die Kollegen, „da muss ein Haken sein“, sonst würde er es doch allein machen. Akademisch hat George A. Akerlof dieses Phänomen

des Marktversagens am Beispiel des Gebrauchtwagenmarkts aufgezeigt. Analog lässt sich die Marktversagenstheorie auch auf Immobilienmärkte anwenden. Aufgrund von asymmetrischen Informationen entsteht ein echtes Marktversagen. Der Objektmakler kennt die Vor- und Nachteile der Immobilien genau. Der Kooperationspartner unterstellt bestenfalls eine durchschnittliche Qualität. Die Sorge, dass ein schlecht informierter Marktteilnehmer benach-

Auf einen Blick

- › Laut einer Untersuchung der Ludwig-Maximilians-Universität München nutzen 65,1 Prozent der gewerblichen Immobilienvermarkter Maklerkooperationen zur Vermietung oder zum Verkauf ihrer Immobilien.
- › Die Zusammenarbeit mit Kollegen ist damit um fünf Prozent im Vergleich zum Vorjahr zurückgegangen.
- › Im Vergleich zu anderen Vermarktungskanälen liegen Maklerkooperationen jedoch auf dem letzten Platz.
- › Kooperiert wird allenfalls mit persönlich bekannten und geschätzten Kollegen.
- › Dabei sprechen sehr viele Gründe dafür, nicht nur allein zu arbeiten. Das zeigen auch die Erfahrungen aus anderen Ländern.

teiltigt wird, führt zu einem geringeren Preis. Da alle dies erwarten, versagt an dieser Stelle der Immobilienmarkt unter Maklern. Es kommt zu keiner vollständigen Markträumung. Für die Immobilienwirtschaft bedeutet die Informationsasymmetrie, dass keine Objekte angeboten werden und die von Kollegen akquirierten Objekte stets für schlechter gehalten werden.

Vermeidung von Interessenkonflikten

Im Gebrauchtwagenmarkt werden diese Informationsasymmetrien geheilt durch umfangreiche Garantien, Gutachten von Zertifizierungsstellen, wie dem TÜV, der

Stiftung Warentest oder Versicherungen. Das lässt sich so ohne Weiteres nicht in die Immobilienwirtschaft übertragen. In der Immobilienwirtschaft hilft nur ein Netzwerk. Technisch dürfen die Gemeinschaftsgeschäfte keine Arbeit machen, die Objekte müssen so zur Verfügung stehen wie die eigenen. Mit dem eigenen Briefpapier, im eigenen Exposé, jedoch mit den Daten des Kollegen. Informationen über Preisänderungen, Reservierungen oder Ähnliches müssen allen Teilnehmern zur Verfügung stehen.

„Vermittler sind eine bedrohte Spezies“, schreibt Jeff Jarvis in seinem Buch „Was würde Google tun?“ (siehe auch Seite 70). Durch die Transparenz, die das Internet schafft, sind Vermittler oft nicht erforderlich. Die Reisebüros alter Machart sind durch das Internet schon so gut wie ausgestorben. Durch den hohen Vernetzungsgrad der amerikanischen Makler durch die Multi-Listing-Systeme (MLS) sind sie gut geschützt. Je besser sich Anbieter miteinander vernetzen, umso besser ist der Mehrwert, den sie ihren Kunden bieten können.

Aller Anfang ist schwer, der Nutzen tritt erst spät ein

Der Anfang der Vernetzung ist schwierig, der Nutzen der Vernetzung tritt erst ein, wenn eine relevante Menge von Maklern mit einer relevanten Menge von Immobilienangeboten auf einem lokalen Markt zusammenarbeitet. Bis dahin sind Pioniere gefragt, die an die Idee glauben und bereit sind, den ersten Schritt zu gehen. Auch der Nutzen von Telefon, Fax und E-Mail ist erst eingetreten, als es genug Empfangsgeräte in der Welt gab. Aber es gab immer die Ersten, die an diese neue Technologie geglaubt haben. Pioniere besaßen auch schon zu einem Zeitpunkt, als das Fax noch nicht weit verbreitet war, ein Gerät – also zu einem Zeitpunkt, als der Nutzen noch relativ klein war.

Diese Pioniere werden in der Immobilienwirtschaft nun gesucht. Erfolg im ersten Schritt ist da, jetzt muss Momentum aufgebaut werden, die Vernetzung muss technisch abgebildet werden und die Bereitschaft zur Kooperation wird entstehen. ←|

Ladenmieten-Poker

Vorzeitiger Vertragsausstieg. Bluffen, Zocken, Risiko: In manchem gleicht das Spiel, das mit dem Vermieter gespielt wird, einem bekannten Kartenspiel. Möglichkeiten des Eigentümers seinen Mieter in der Partie zu halten.

Dr. Jan Mohr, Lovells, Frankfurt

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist verstärkt zu beobachten, dass sich Mieter vorzeitig aus laufenden Mietverhältnissen mit einer festen Vertragslaufzeit lösen wollen. Für den Vermieter stellt sich immer die Frage, wie hoch die Gefahr einer vorzeitigen Vertragsbeendigung tatsächlich einzuschätzen ist.

Die Alternativen des Mieters, um aus einem bestehenden Mietverhältnis mit einer fest vereinbarten Vertragslaufzeit vorzeitig herauszukommen, sind limitiert. Ohne Mitwirkung des Vermieters bleibt dem Mieter nichts anderes übrig, als das Mietverhältnis zu kündigen.

Die Anforderungen der außerordentlichen Kündigung aus wichtigem Grund nach § 543 BGB sind dabei vergleichsweise hoch. Ein allseits beliebter Aufhänger für eine Kündigung ist hingegen das Vorliegen eines sogenannten Schriftformmangels nach § 550 BGB.

Der Schriftformmangel

Eine solche Kündigung kann den Vermieter ohne Vorwarnung treffen, da es keiner Abmahnung bedarf. Hier kann gezockt werden, denn in vielen Fällen kann ohne abschließende gerichtliche Entscheidung niemand verlässlich beurteilen, ob tatsächlich ein Schriftformmangel vorliegt oder nicht.

Die gesetzliche Regelung des § 550 BGB beschränkt sich darauf, zu regeln, dass ein Mietvertrag, der mit einer festen Laufzeit von mehr als einem Jahr geschlossen wird, der Schriftform bedarf – mehr nicht. Bei einem Verstoß ist das Mietverhältnis dann von jeder Vertragspartei mit der gesetzlichen Kündigungs-

frist (sechs Monate zum nächsten Kalendervierteljahr; faktisch unter Umständen bis zu fast neun Monate) kündbar.

Die Schriftform ist laut Rechtsprechung gewahrt, wenn alle wesentlichen Vertragsbestandteile in einem einheitlichen Schriftstück niedergelegt sind. Welche Vertragsbestandteile wesentlich sind, variiert. Zumindest zentrale Vertragsbestandteile, wie die Miethöhe, die Vertragsparteien und der Mietgegenstand, müssen sich jedoch aus dem Vertragsdokument eindeutig ergeben.

Bei der Beschreibung des Mietgegenstands beginnen aber bereits die ersten Unsicherheiten: Müssen vermietete Parkplätze im Einzelnen aus dem Vertrag oder seinen Anlagen ersichtlich sein? Bei

der Vermietung eines Baumarkts hat ein Gericht dies angenommen, bei der Vermietung eines Hotels wurde dies schon verneint. Muss die Mietsache durch Pläne beschrieben werden? Bei der sogenannten Vermietung vom Reißbrett, wenn die Mietsache erst noch errichtet werden muss: Grundsätzlich ja. Bei der Vermietung eines Bestandsobjekts: Nicht zwingend. Diese Reihe lässt sich nahezu unendlich fortsetzen.

Ist die Kündigung des Mieters einmal in der Welt und lässt sich auf dem Verhandlungsweg keine Einigung erzielen, wird der Vermieter in die Offensive gedrängt – ob nun tatsächlich ein Schriftformmangel vorliegt oder nicht. Beim Poker würde sich die Frage stellen, ob der Vermieter nun mitgeht oder aussteigt, also gegen die Kündigung vorgeht oder die Kündigung akzeptiert. Entscheidet sich der Vermieter mitzugehen, kann er frühzeitig Feststellungsklage erheben, um Klarheit über die Wirksamkeit der Kündigung zu erhalten.

Die provozierte Kündigung

Die sogenannte provozierte Kündigung kommt hauptsächlich dann in Betracht, wenn im betroffenen Mietvertrag keine Regelung zur Untervermietung getroffen ist. Dann finden die gesetzlichen Regelungen Anwendung. Nach § 540 Abs. 1 Satz 2 BGB kann der Mieter nämlich außerordentlich kündigen, wenn der Vermieter eine Untervermietung ablehnt und die Ablehnung nicht auf einen wichtigen, in der Person des Untermieters liegenden, Grund stützt. Pauschale Anfragen zur Untervermie-

Auf einen Blick

- › Die Alternativen des Mieters, um aus einem bestehenden Mietverhältnis mit einer fest vereinbarten Vertragslaufzeit vorzeitig herauszukommen, sind limitiert.
- › Ein beliebter Aufhänger ist das angebliche Vorliegen eines sogenannten Schriftformmangels. Eine solche Kündigung kann den Vermieter ohne Vorwarnung treffen. Dabei kann gezockt werden.
- › Eine weitere Spielart ist die sogenannte provozierte Kündigung. Pauschale Anfragen zur Untervermietung sollte der Vermieter vorsichtig behandeln.
- › Eine Sonderrolle spielen vertraglich vereinbarte Sonderkündigungsrechte. Ein formales Verteidigungsmittel des Vermieters ist die Zurückweisung der Kündigung mangels Beifügung einer Originalvollmacht.



Kündigt der Ladenmieter, beginnt oft ein Kräfteressen mit dem Vermieter.

tung sollte der Vermieter vorsichtig behandeln. Die Rechtsprechung sieht nämlich in der Ablehnung einer solchen Anfrage eine generelle Verweigerung, die den Mieter zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Bekommt der Vermieter eine solche Anfrage auf den Tisch, sollte er dem Mieter mitteilen, dass er ohne konkrete Informationen keine Aussage zur Untervermietung treffen könne.

Gründe, die eine Verweigerung der Untervermietung rechtfertigen können, sind etwa die Unzuverlässigkeit des Untermieters oder drohende Verstöße gegen Konkurrenzschutzverbote. Bei der gewerblichen Miete kann auch die mangelnde Liquidität des Untermieters ein zulässiger Versagungsgrund sein.

Sonderkündigungsrechte

Eine Sonderrolle im Kontext der vorzeitigen Beendigung gewerblicher Mietverträge spielen vertraglich vereinbarte Son-

derkündigungsrechte, die naturgemäß etwas weniger streitanfällig sind. Häufig anzutreffende vertraglich vereinbarte Kündigungsgründe sind in diesem Zusammenhang beispielsweise das Unterschreiten gewisser Umsatzschwellen, der Wegzug eines Ankermieters oder sonstige objektiv festzustellende Umstände. Hier lohnt sich aus Vermietersicht stets ein kritischer Blick. Insbesondere wenn Umsatzzahlen im Spiel sind, eröffnen sich je nach Art der korrespondierenden Regelung im Mietvertrag möglicherweise ungeahnte Interpretations- und Darstellungsspielräume.

Liegen die Voraussetzungen eines vertraglichen oder gesetzlichen Kündigungsrechts vor, kann sich der Vermieter oft nur noch auf formale Fehler berufen, um die vorzeitige Kündigung des Mieters zu verhindern. Ein solches formales Verteidigungsmittel des Vermieters ist die Zurückweisung der Kündigung mangels Beifügung einer Originalvollmacht nach § 174 Satz1 BGB.

Die erfolgreich zurückgewiesene Kündigung ist nämlich qua Gesetz unwirksam, selbst wenn derjenige, der die Kündigung ausgesprochen hat, zwar tatsächlich dazu bevollmächtigt war, dies aber nicht ordnungsgemäß nachgewiesen hat. Der Vermieter muss dabei seinerseits beachten, dass seine Zurückweisung unverzüglich erfolgt und dass er den Grund der Zurückweisung nennt.

Ein weiterer formaler Einwand auf Vermieterseite ist der verspätete oder nicht erfolgte Zugang der Kündigungserklärung. Entscheidend ist, dass die Kündigung dem Vermieter bis zum letztmöglichen Zeitpunkt innerhalb der bestehenden Kündigungsfrist zugegangen ist. Für die Rechtzeitigkeit des Zugangs trägt im Streitfall der Mieter als Kündigender die volle Beweislast.

In Bezug auf eine einvernehmliche Beendigung oder Anpassung des Mietverhältnisses verfügen die Vertragsparteien über einen wesentlich größeren Handlungsspielraum. Mieter und Vermieter können etwa einen Aufhebungsvertrag schließen, in dem sich der Mieter durch Zahlung einer Ablösesumme aus dem Mietvertrag „freikauf“. Eine andere Möglichkeit ist die Stellung eines Nachmieters durch den Mieter. Der Vermieter ist in beiden Fällen in der komfortablen Situation, dass er weder einen Aufhebungsvertrag schließen muss noch verpflichtet ist, einen Nachmieter zu akzeptieren, sofern in dem Mietvertrag nicht ausdrücklich etwas Abweichendes geregelt ist.

Wie hoch das tatsächliche Risiko einer vorzeitigen Vertragsbeendigung ist, hängt vom Einzelfall ab. Bei Kündigungen unter Berufung auf einen Schriftformverstoß besteht Spielraum zum Bluffen und Zocken. Im Gegensatz zum Poker-Spieler kennt der Vermieter jedoch den Großteil der Karten, die der Mieter auf der Hand hält, denn er kennt den Mietvertrag. Das ist ein entscheidender Vorteil. ←|

Den vollständigen Text, sowie wichtige Fragen und Antworten finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de

Zwischen Brandschutz und Pandemieplan

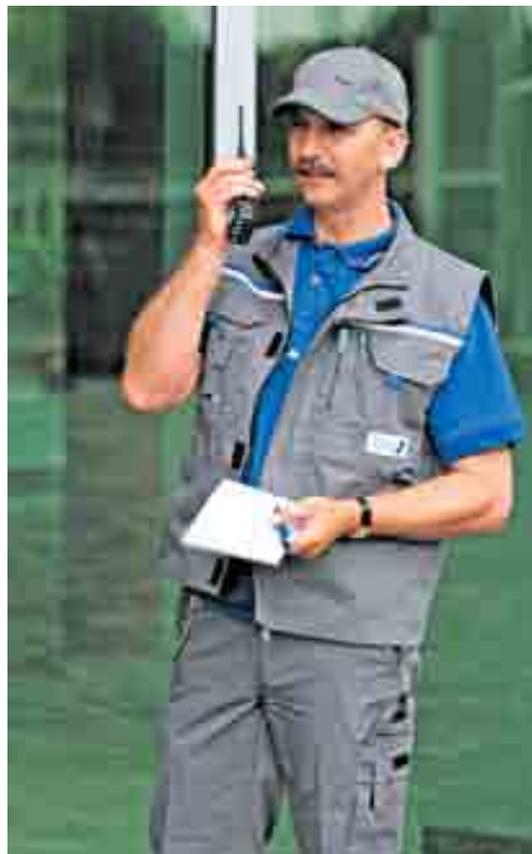
Facility Management. Die Anforderungen an den Objektschutz sind weit gefächert. Eine sichere Liegenschaft ist das Ergebnis einer komplexen Maßarbeit. Mensch, Technik und Serviceleistungen müssen zusammenpassen.

Martin Riebschläger, Geschäftsführer WISAG Sicherheitsdienste Holding GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main

170.000 Mitarbeiter arbeiten für Shopping-Center, Bürogebäude und Industrieanlagen bundesweit im Sicherheitsdienst. Doch die Sicherheitsanforderungen sehen in jeder einzelnen Liegenschaft anders aus. Welche personellen Sicherheitsdienstleistungen sind direkt vor Ort erforderlich? Wann reicht eine Notrufleitstelle oder ein Revierdienst? Was bedarf es an Sicherheitstechnik? Das Sicherheitsbedürfnis eines jeden Auftraggebers ist zudem höchst individuell. Immer häufiger wird auch eine Kombination aus Service- und Sicherheitsdienstleistungen gewünscht.

Hervorragende Technik ist unter anderem im Einsatz für Zutrittskontrolle, Einbruch- und Brandmeldeanlagen sowie für intelligente Videoüberwachung. Und je ausgefeilter die Technik wird, desto größer ist die Gefahr, dass die Mitarbeiter in die zweite Reihe rücken. Doch jede Technik bedarf der Steuerung durch den Menschen. Und diese ist immer von der Präsenz der Sicherheitsmitarbeiter vor Ort abhängig. Elektronische Systeme können zwar die Überwachung und Kontrolle erleichtern und verbessern. Letztendlich Sicherheit her-

stellen und im Zweifel die richtigen Entscheidungen treffen, kann jedoch nur der Mensch. Wie stark sollte also die Gewichtung zugunsten des Menschen oder der Technik ausfallen? Das kommt darauf an! Sie ist nämlich individuell abhängig von der Liegenschaft und dem gewünschten Servicegrad.



Auch gute Technik steuert ein Mensch.

Für einen auf das Objekt zugeschnittenen Schutz muss im Vorfeld eine individuelle Sicherheitsanalyse durchgeführt werden. So werden auch besondere Bedrohungen und individuelle Sicherheitslücken erkannt. Nur auf diese Weise kann die Eintrittswahrscheinlichkeit und das Schadenspotenzial korrekt eingeschätzt werden. Denn jede Branche, jede Liegenschaft ist unterschiedlichen Gefahren ausgesetzt. Der Dienstleister schnürt dann ein am tatsächlichen Bedarf orientiertes Komplettpaket. Es umfasst neben personellen und technischen auch organisatorische Leistungen. Vor allem aber wiegt es das Verhältnis der Komponenten nach dem Sicherheitsbedürfnis des Kunden ab. Außerdem wird gemeinsam mit dem Kunden festgelegt, welche Serviceleistungen in welchem Umfang genutzt werden.

Sicherheit und Service

Denn manche Service- und Sicherheitsdienstleistungen lassen sich höchst sinnvoll kombinieren. Wird dem Kunden etwa Empfangspersonal zur Verfügung gestellt, kann es beispielsweise neben Zutrittskontrolle und Einfahrtsüberwachung per Video auch die Telefonzentrale und die Poststelle betreuen. Klassische Services wie Pförtner- oder Streifendienste etwa können mit dem Brandschutz verknüpft werden. Technik allein kann solche Aufgaben nicht erfüllen – aber sie schafft Möglichkeiten, die Aufga-

Auf einen Blick

- › Modernste Technik ist im Einsatz für Unternehmenssicherheit. Technik allein garantiert noch keinen umfassenden Schutz.
- › Deshalb sind die Ansprüche an die Sicherheitsdienstmitarbeiter hoch. Als Basisqualifikation IHK-geprüfte Werkschutzfachkraft oder geprüfte Schutz- und Sicherheitskraft. Weiterbildungen zur Notrufzentralenfachkraft oder Interventionsfachkraft.
- › Das Kosten-Nutzen-Verhältnis kann durch Komplettfinanzierungen oder Übertragung zusätzlicher Services an den Sicherheitsdienstleister weiter optimiert werden.
- › Ein Verzeichnis der Anbieter gibt es im ausgezeichneten Branchenportal www.sicherheit.info

bengebiete der Mitarbeiter zu erweitern. Dabei sollte sich der Sicherheits-Level nicht starr an einer festgeschriebenen Zahl der eingesetzten Mitarbeiter und der geleisteten Arbeitsstunden pro Tag orientieren. Moderne Vertragsgestaltungen legen die Verantwortung in die Hände des Dienstleisters. Dieser passt seine Leistungen fortwährend an veränderte Sicherheitslagen oder wechselnde Bedürfnisse des Kunden (zum Beispiel bei Veranstaltungen) an. Doch Schlüsselfaktor bleibt der Mensch: Er bestimmt den Servicegrad. Er agiert, wenn die Technik Alarm auslöst. Er greift ein, wenn Anlagen versagen und kontrolliert und steuert die elektronischen Systeme. Ein Sicherheitskonzept, das allein auf Technik basiert, wird nicht funktionieren – allerdings auch keines, das nur auf den Menschen setzt.

Weiterbildung ist ein Muss

Mit der Erweiterung des Aufgabenspektrums haben sich auch die Ansprüche an Sicherheitsdienstmitarbeiter erhöht. Eine Ausbildung etwa als IHK-geprüfte Werkschutzfachkraft oder geprüfte Schutz- und Sicherheitskraft ist eine gute Basis, auf der weitere Qualifikationen und Weiterbildungsmaßnahmen aufsetzen

können. Damit die Ressource Mensch jedoch bestmöglich zum Schutz einer Liegenschaft beitragen kann, sind Zusatzausbildungen, zum Beispiel zur Notrufzentralenfachkraft oder Interventionsfachkraft, unbedingt notwendig. Um das entsprechende Qualitätsniveau der Mitarbeiter zu gewährleisten, betreiben zahlreiche Sicherheitsdienstleister heute eigene Aus- und Weiterbildungseinrichtungen. Die Liste der gewünschten Qualifikationen ist fast unendlich: Sie reicht von Fremdsprachenkenntnissen über Brandschutz- bis hin zur Sprengstoffkunde. Im medizinischen Bereich gehört neben einer Ersthelferausbildung auch der richtige Umgang mit einem Defibrillator zu den Qualifikationen, die Kunden heute erwarten. Doch nicht nur die Einsatzkräfte vor Ort, auch die Sicherheitsberater müssen sich immer wieder auf neue Anforderungen einstellen – so spielte aufgrund aktueller Ereignisse in den vergangenen Monaten die Erstellung von Pandemieplänen eine große Rolle.

Überlassung und Finanzierung

Nicht zuletzt muss die Organisation der Dienstleistung auf die Bedürfnisse der Liegenschaft maßgeschneidert werden. Die Spanne reicht dabei von der ausschließlichen Überlassung von Sicherheitskräften und Einbeziehung vorhandener Sicherheitstechnik bis hin zur Lieferung der kompletten Technik inklusive Vorfinanzierung. Der Vorteil für den Kunden liegt in der Planungssicherheit. Er bezahlt nur eine festgelegte monatliche Pauschale, mit der alle Leistungen abgegolten sind. Die Übertragung zusätzlicher Services an den Sicherheitsdienstleister, wie Telefon- und Hausbotendienste, Veranstaltungsservices oder die Besetzung von Helpdesks, kann helfen, das Kosten-Nutzen-Verhältnis weiter zu optimieren. Dabei muss der Begriff Kosten im Zusammenhang mit dem Schutz von Gebäuden und Objekten neu interpretiert werden. Statt von Kosten zu sprechen, die die Sicherheit verursacht, sollten Betreiber überlegen, welche Kosten ein umfassender Schutz spart und welche Schäden verhindert werden. |→



Jetzt neu!

So verwalten Sie
komfortabel und
rechtssicher.
Versprochen.

Mit der „ImmobilienVerwaltung plus 2010“ von Haufe erledigen Sie Ihre Arbeit mit nur einer Software: Mit integriertem Online-Banking sowie allen wichtigen Verwalter-Informationen und Arbeitshilfen – permanent aktualisiert und rechtssicher.

Tel.: 0180/55 55 691
(0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise.
Ein Service von dtms.)

www.haufe.de/shop/immobilien

Haufe

„Schützenswertes muss bewusst werden“

Interview mit Martin Feist

Jörg Seifert, Freiburg

Das Feld der Unternehmenssicherheit ist weit gesteckt. Ein Marktgespräch über Anforderungen an Personal und Technik, die Lohnstruktur und Serviceleistungen sowie über gegenseitige Abhängigkeiten.



„Der gute Sicherheitsdienstleister investiert auch in Technik.“

Woran erkennt ein Auftraggeber einen guten Sicherheitsdienstleister?

Feist: Ein guter Sicherheitsdienstleister bietet nicht nur Technik und Leute, sondern entwickelt mit dem Kunden ein Gesamtkonzept, das individuell auf dessen Immobilie und Tätigkeit abgestimmt ist. Er berät den Kunden umfassend und bezieht in seine Konzeption auch Aspekte mit ein, die dem Kunden möglicherweise noch nicht bewusst waren. Man erkennt den gut aufgestellten Sicherheitsdienstleister. Denn er investiert selbst in die Technik, die er dem Kunden anbietet, und schult das eigene Personal für den Umgang mit ihr.

Stichwort Facility-Management: Wann ist eine Kombination aus Sicherheits- und Servicedienstleistungen sinnvoll?

Feist: Immer dann, wenn es darum geht, sensible Daten und Güter zu schützen – hier lassen sich Sicherheit und Service kaum voneinander trennen. Zum Beispiel bei den Postdienstleistungen: Das Unternehmen muss sich darauf verlassen können, dass seine Post pünktlich und nur bei den Personen ankommt, für die sie bestimmt ist. Vor allem müssen Absender und Empfänger strikt vertraulich behandelt werden.

Im Sicherheitsgewerbe sind Dumpinglöhne oft an der Tagesordnung: Welchen Lohn sollte ein Mitarbeiter nicht unterschreiten?

Feist: Eines ist klar: Qualifizierte Mitarbeiter bekommt nur, wer diese angemessen bezahlt. Daher ist es für den Ausschreibenden unumgänglich, die jeweiligen Tariflöhne des Bundeslandes zu kennen, in dem er die Dienstleistung erbracht haben will, um Verstöße – auch

„Immer, wenn es um sensible Daten und Güter geht, lassen sich Sicherheit und Service kaum voneinander trennen.“

aufgrund seiner eigenen Unternehmerschaft – von vornherein zu vermeiden. Einen Lohn kann man aufgrund der derzeit vorherrschenden Tarifstruktur daher nicht nennen. Das würde sich erst mit der Einführung des Mindestlohns für das Wach- und Sicherheitsgewerbe ändern.

Die Bildung der Mitarbeiter bleibt oft auf der Strecke. Woran erkennt ein Kunde gut aus- und fortgebildete Arbeitnehmer beim Sicherheitsdienstleister?

Feist: Gut aus- und fortgebildete Mitarbeiter kennen die Technik, mit der sie

arbeiten, und können sie sachgerecht bedienen. Denn: Technik allein schafft noch keine Sicherheit, sie ist immer abhängig von der kompetenten Nutzung durch das Personal.

Stichwort Abhängigkeit: Was kann ein Unternehmen sinnvollerweise selbst tun, um seine Sicherheit nicht komplett in die Hände eines einzigen Dienstleisters zu geben?

Feist: Wichtig ist, dass der Kunde das Bewusstsein entwickelt, was in seinem Unternehmen schützenswert ist und wo Risiken liegen. Den Schutz selbst dann in die Hände eines Dienstleisters zu geben, ist nicht unbedingt Abhängigkeit, sondern bedeutet Entlastung und Optimierung der Leistung. ←|



Martin Feist

ist Sicherheitsexperte und Projektentwickler für die Immobiliensparte der Securitas Sicherheitsdienste Deutschland, Leiter der Securitas-Niederlassung Köln.

Krise verändert die Aufgaben

Wirtschaftskanzleien. Was tun, wenn Transaktionen Fehlanzeige sind?

Die Sozietäten begleiten nun verstärkt Insolvenzen, betreuen Restrukturierungen und optimieren bestehende Vertragsgestaltungen.

Beate Beule, Freiburg

Große Transaktionen sind im Immobilienbereich derzeit Fehlanzeige. Das beeinträchtigt auch die Wirtschaftskanzleien. Denn viele verdienten ihr Geld in der Vergangenheit größtenteils mit der Begeleitung von Deals. Doch entstehen auch Probleme, die es vorher gar nicht gab – und dadurch neue Aufgabenfelder für die Advokaten.

Besonders die großen angelsächsischen Sozietäten haben derzeit keine Hoffnung auf eine baldige Besserung. Deshalb müssen sich die Anwälte jetzt anderweitig über Wasser halten. „Das gelingt den verschiedenen Kanzleien unterschiedlich gut“, sagt Volker Mergener, Leiter Practicegroup Immobilienrecht bei Beiten Burkhardt, Berlin.

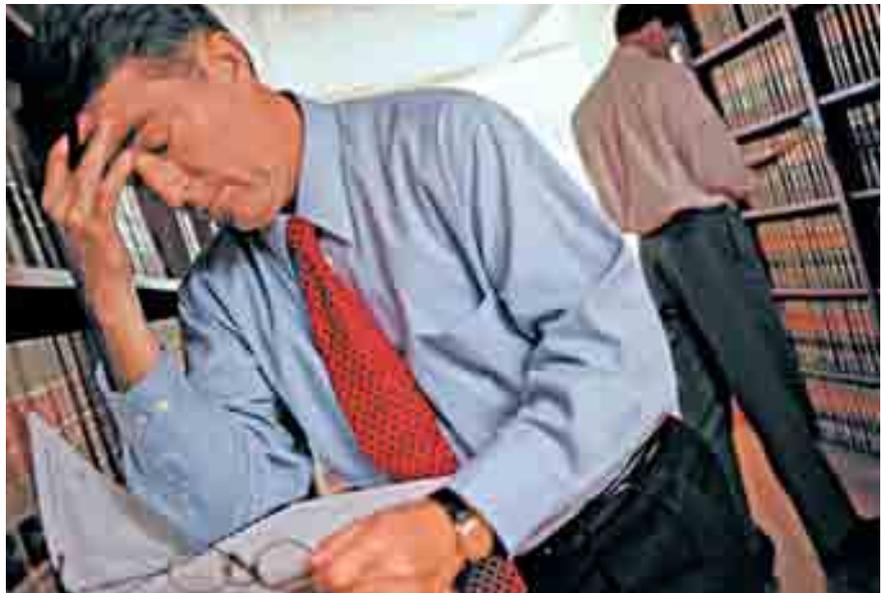
Tätigkeitsfeld verschoben

Beiten Burkhardt habe das Glück, sich nie komplett auf Transaktionen spezialisiert zu haben, sagt Mergener. Das komme der Kanzlei jetzt zugute. 370 Anwälte arbeiten weltweit für Beiten Burkhardt, in Deutschland sind es 39. Rund die Hälfte davon beschäftigt sich mit Immobilienrecht – und dort mittlerweile vermehrt mit Fragestellungen, die rund um das Asset-Management auftreten. Die Transaktionsfälle betragen nun nur noch ein Drittel der Aufgaben, sagt Mergener.

„Das Tätigkeitsfeld der Wirtschaftskanzleien hat sich durch die Krise eindeutig verschoben“, sagt auch Hans Schlarmann, Sprecher der Praxisgruppe Öffentliches Baurecht/Immobilienrecht der Kanzlei Gleiss Lutz, Stuttgart. Die Kanzlei habe nach wie vor gut zu tun – und habe finanziell 2009 sogar besser da-

gestanden als im Jahr zuvor. Allein durch die Insolvenz des Warenhauskonzerns Arcandor müssten etliche Immobilien neu vermarktet werden – und dadurch ergäbe sich großer Beratungsbedarf. Aus der Not eine Tugend gemacht haben auch die Anwälte der Wirtschaftskanzlei Olswang LLP in Berlin. Das deutsche Büro des seit den 1980er-Jahren bestehenden Londoner Unternehmens wurde erst 2007 gegründet, Anfang Mai 2009 wechselte das gesamte Immobilienteam der Kanzlei Freshfields Bruckhaus Deringer zu Olswang. „Mutig“ bis „waghalsig“ lauteten damals die Kommentare der Konkurrenten. Inzwischen arbeiten 30 Anwälte für den deutschen Ableger von Olswang, zwei Drittel davon im Immobilienrecht.

Trotz der schlechten Startvoraussetzungen mitten in der Krise: Bereit haben die Olswang-Anwälte ihren Schritt bislang nicht. „Wir sind durch die kleinen Strukturen wesentlich flexibler als die großen Anwaltskanzleien“, sagt Christian Schede, Head of Real Estate Germany von Olswang. Das Büro beschäftige sich vermehrt mit Restrukturierungen und Refinanzierungen. Schede ist deshalb vor der Zukunft nicht bange. Der Immobilienmarkt werde sich konsolidieren, glaubt er, dadurch müssten bestehende Vertragsstrukturen optimiert werden. Bei aller Vielfalt der Konzepte gegen die Krise sind sich alle Wirtschaftskanzleien jedoch in einem Punkt einig: Die Hochphase von 2006/07 werde sich so schnell nicht wiederholen. ←|



Asset-Management und Refinanzierung – Kanzleien haben trotz Krise gut zu tun.

Graffiti

Steuerspardose vor Gericht

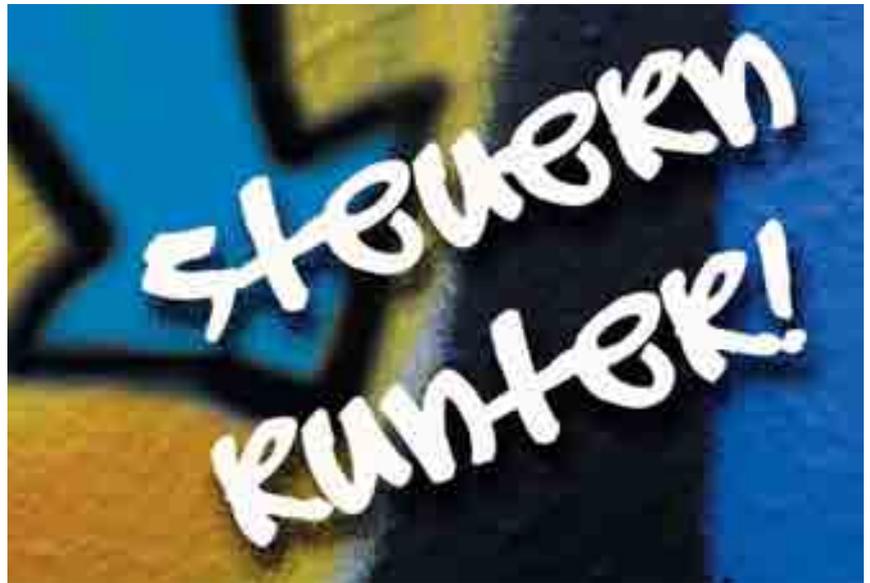
Arbeitszimmer. Was ist darunter zu verstehen? Wie ist es steuerlich zu behandeln? Das letzte Wort haben jetzt die Bundesverfassungsrichter.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Heerscharen von Finanzbeamten und Steuerberatern wollen beschäftigt sein. Das geht nur, wenn man ihre Arbeitsplätze mit immer neuen Vorschriften und Finanzgerichtsurteilen sichert, statt Steuervereinfachern, wie den von Kanzlerin Angela Merkel im Stich gelassenen Heidelberger Professor Paul Kirchhof, zu folgen. Liegen viele möglichst kontroverse Vorschriften und Urteile erst einmal vor, ist die Arbeitsbeschaffung mithilfe von unzähligen Streitpunkten möglich. Beispiele: Fahrtenbücher, doppelte Haushaltsführung, Vorsteuerabzug, Liebhaberei, anschaffungsnaher Aufwand, Ärztekongresse, gewerblicher Grundstückshandel, Arbeitszimmer.

Was ist eigentlich ein Arbeitszimmer?

Der letzte Punkt hat es den streitenden Parteien besonders angetan, geht es hier doch um die fundamentale Frage: Was ist ein Arbeitszimmer? Gewiss, ein von Wohn- und Schlafzimmer, von Küche und Bad getrennter Raum. Aber auf welche Weise getrennt? Bei der Suche nach der Antwort lassen die nach langem Jura-Studium und noch längerer Berufspraxis am Bundesfinanzhof (BFH) intellektuell herausgeforderten obersten Finanzrichter schon seit Jahrzehnten die Köpfe rauchen. Immerhin steht fest: Lage, Funktion und Ausstattung des Arbeitszimmers dürfen zwar in die häusliche Sphäre von Steuerpflichtigen eingebunden sein,



müssen aber „vorwiegend der Erledigung gedanklicher, schriftlicher, verwaltungstechnischer oder organisatorischer Arbeiten dienen“, lautet der Konsens im Einkommensteuerrecht.

Die BFH-Richter stießen allerdings immer wieder an definitorische Grenzen. So ließen sie 2002 einen zum Wohnhaus gehörenden, nur über einen von der Straße abgewandten Garten erreichbaren Anbau mit eigenem Briefkasten als Arbeitszimmer gelten (AktENZEICHEN – Az. – VI R 164/00). Im selben Jahr entschieden sie, Kellerräume in Einfamilienhäusern seien keine Arbeitszimmer, auch wenn darin Bücher und Akten aufbewahrt werden, sofern ein weiterer Raum als Arbeitszimmer zur Verfügung steht (Az. VI R 70/01). Ein Jahr später stürzten die Richter sich auf die Arbeitszimmer von Außendienstlern, indem sie den Mittelpunkt von deren betrieblicher und

beruflicher Tätigkeit orteten – natürlich mit kontroversen Ergebnissen (Az. VI R 82/01, VI R 104/01 und VI R 28/02).

So ging es immer weiter, flankiert von allerlei Urteilen, Kommentaren und Erlassen zur Frage, ob denn nun die Aufwendungen für ein Arbeitszimmer auf 1.250 Euro jährlich begrenzt oder ob sie unbegrenzt steuerlich absetzbar seien. Und Anfang 2007 flankiert vom stümperhaften Versuch des Gesetzgebers, das Arbeitszimmer als Steuerspardose ganz aus der Welt zu schaffen. Am 25. August 2009 meldeten die BFH-Richter schließlich verfassungsrechtliche Bedenken zum gesamten steuerlichen Arbeitszimmerkomplex an, sechs Wochen später lenkte der neue Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble zustimmend ein. Jetzt sind die Verfassungsrichter gefordert, die Arbeitsbeschaffung zu neuem Leben zu erwecken. ←|

Achtung! Spitze Zielgruppe!



Der Entscheider-Channel für Immobilienprofis.

Zielsichere B2B-Kommunikation an Fach- und Führungskräfte.
Buchen Sie online, print oder crossmedial.

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

Haufe
...

Special Energie

Inhalt

Schwankende Energiepreise, hohe Leerstände und verschärfte Umweltrichtlinien. In der Wohnungswirtschaft herrscht harter Wettbewerb. Sanierungsmaßnahmen sind schwer zu finanzieren. Die Branche braucht kleine Maßnahmen mit großer Wirkung. Ist das die Nische für neue Smart-Metering-Produkte?

Energiemanagement



- 58 - Bahnbrechend oder Dammbruch? Smart Metering in der Diskussion
- 59 - Die Achillesferse. Vom Datenschutz der Verbrauchsergebnisse
- 60 - Wer mit wem? Kooperationen

Wohnungswirtschaft



- 61 - Heimsuchung oder Chance? Erfolgsvoraussetzungen für Smart Grids
- 62 - Interview mit Siegfried Rehberg, GdW: „Der Markt ist stark verunsichert.“

Auf der Suche nach dem smarten Weg

Energie. Intelligente Messgeräte und Stromnetze bieten Investitions- und Einsparpotenziale. IT-Hersteller und Versorger jubeln, doch die Wohnungswirtschaft stöhnt. Warum bloß?

Anja Steinbuch, Hamburg

So könnte die Zukunft aussehen: Alle Verbrauchsdaten eines Haushalts werden gesammelt. Eine Kommunikationsbox erhält die Zählerstände von Gas, Strom und Wasser von elektronischen Zählern und leitet sie über eine DSL- oder eine Mobilfunkleitung ins Rechenzentrum. Diese Arbeitsweise des Smart Metering ist die Basis für ein intelligentes, digitales Stromnetz, genannt Smart Grid. Es regelt automatisch das Einspeisen und das Entnehmen von Strom. Diese bahnbrechende neue Form des Energiemanagements soll den Umgang mit Strom, Wärme und Wasser für Mieter und Wohnungsgesellschaften revolutionieren. Deutliche Energie- und CO₂-Einsparungen winken. Auch die Verbraucher sollen profitieren. Warum nur steht die Wohnungswirtschaft der neuen Technik durchweg sehr skeptisch gegenüber?

Das will der Staat

2008 hat die Bundesregierung mit der Liberalisierung des Messwesens bei Strom und Gas Änderungen des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) auf den Weg gebracht. Ziel ist es, den Energieverbrauch in kurzen Intervallen sichtbar zu machen. So

Auf einen Blick

- › Energiemanagement wird schlauer durch Zähler (Smart Meter), spart Energie und CO₂, Mieter und Eigentümer profitieren.
- › Bis 2016 sollen alle analogen Zähler aus der Republik verschwunden sein. Bis 2020 sollen erneuerbare Energien 30 Prozent der Stromversorgung abdecken.
- › Energieversorger und IT-Konzerne sind bereits auf den Zug aufgesprungen. Und die Wohnungsgesellschaften?
- › Innovative Stromnetze (Smart Grids) bieten größere Investitionschance als das Internet.

soll mehr Transparenz im Rechnungswesen entstehen. Wichtigster Hebel ist dabei die Einführungspflicht von intelligenten Zählern, sogenannten Smart-Meter-Geräten. Hierfür ist der Startschuss bereits gefallen: Seit dem 1. Januar 2010 müssen in Neubauten und beim Zählerwechsel Smart Meter zum Einsatz kommen. Bis zum 31. Dezember 2010 müssen die Energiekonzerne außerdem variable oder tageszeitabhängige Tarife anbieten, die zusätzliche Anreize zum Energiesparen bieten. Dafür allerdings müssen Daten von den Energieversorgern zu ihren Kunden und umgekehrt fließen können. Diese Technik nennen Fachleute Smart Metering: Digitale Stromzähler schicken Daten hin und her. Gleichzeitig helfen sie, externe Stromerzeugungsquellen wie Photovoltaik- oder Windkraftanlagen in ein intelligentes Stromnetz, genannt Smart Grid, zu integrieren. Bis 2016 sollen alle herkömmlichen analogen Zähler aus den Kellern der Republik verschwunden sein und bis 2020 nach dem Willen der Bundesregierung mit erneuerbaren Energien 30 Prozent der Stromversorgung abdecken.

Achillesferse Datenschutz

Verbraucherschützer sind grundsätzlich für das neue schlaue Stromnetz, fordern aber eine hohe Sensibilität im Umgang mit den Daten. Für Peter Blenkins von der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen sind die fernauslesbaren Zähler unverzichtbar, um das Nutzerverhalten beim Energiesparen zu ändern. Aber er pocht auf „eine weitgehende Datenhoheit des Verbrauchers“. Deshalb sollte das Weiterleiten von Verbrauchsdaten in kurzen Zeitintervallen nicht ohne Wissen und Einwilligung des Verbrauchers erfolgen. Blenkins bezeichnet den Datenschutz als Achillesferse des Smart Metering. „Messstellenbetreiber müssen nicht nur hohe Standards entwickeln und einhalten, sondern auch durch Glaubwürdigkeit überzeugen“, resümiert der Verbraucherschützer.

Die Chance für IT-Hersteller und Energieversorger

Während sich die Wohnungswirtschaft nur sehr zögerlich an das Thema Smart Metering herantraut, sind Energieversorger und IT-Konzerne bereits auf diesen Zug aufgesprungen. Schließlich geht es hier um ein sehr lukratives neues Marktsegment: Laut General-Electric-Chef Jeff Immelt ist Smart Metering „die größte Investitionschance der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts“. Das Potenzial des innovativen Stromnetzes übertrifft die Möglichkeiten des Internets deutlich. Cisco-Chef John Chambers vermutet, dass das Smart Grid zehn- bis hundertmal so groß wie das Internet sein wird. Dementsprechend fallen auch die Umsatzprognosen aus: Auf 20 bis 40 Milliarden Euro schätzen Fachleute das Potenzial des weltweiten intelligenten Stromnetzes. Kein Wunder, dass sich eine ganze Reihe von Konzernen und Mittelständlern bereits in Stellung gebracht haben. Doch jeder sucht derzeit noch seine Strategie. |→

GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energieerzeugung und Auswertesysteme

Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip

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

Wir bieten innovative Produkte, zuverlässigen, kompetenten Service und individuelle Lösungen aus einer Hand! Unser Komplettwissen mit bewährter, Messgerätesicher und leistungsstarker Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

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

Anerkannte Qualifikationen flexibel und berufsbegleitend erreichen:

Kombination aus Selbstlernunterlagen und Wochenendseminaren.

Geprüfte/r

Immobilien-Verwalter/in (gtw / DDIV)

7 Wochenendseminare, 7 Monate

Immobilienkaufmann/-frau (EBZ) und (IHK)

Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

Immobilien-Makler/in

6 Wochenenden, 7 Monate

Geprüfte/r

Immobilien-Fachwirt/in (IHK)

10 Wochenenden, 12 Monate

Starttermine ab Februar:
www.gtw.de



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



Im Winter besonders wirkungsvoll: Smart Metering

Bei Cisco Systems konzentriert man sich auf die Strominfrastruktur. Auch Siemens will auf diesem Gebiet federführend werden. In München rechnet man in den kommenden fünf Jahren mit Smart-Grid-Umsätzen um die sechs Milliarden Euro.

Kooperationen sprießen

Wer nicht die ganze Produktpalette im eigenen Haus entwickeln kann, der sucht Partner. So kommt es derzeit zu einer ganzen Reihe von Kooperationen. Beispiel: ABB und T-Systems. Der Energie- und Gerätebaukonzern aus der Schweiz und der IT- und Kommunikationsriese aus Deutschland bündeln ihr Spezialwissen für eine Lösung für den sich derzeit ändernden Strommarkt. Die Liberalisierung dieses Sektors sei dafür jedoch eine Voraussetzung, betont Tamara Schenk, Smart-Grid-Expertin bei T-Systems: „Künftig wird Strom zunehmend aus erneuerbaren Energiequellen und dezentral erzeugt. Dies bedeutet, dass nicht nur wie bisher der Energieverbrauch schwankt, sondern auch die Energieerzeugung. Denn eine Solaranlage produziert nur Strom, wenn die Sonne scheint. Diese Entwicklung stellt zum einen hohe Anforderungen an die Informations- und Kommunikationstechnik, zum anderen an die Steuerung und Regelung eines Netzes.“ T-Systems hat dafür eine massenmarktfähige Lösung, die IP-basiert und flexibel einsetzbar ist. Tamara Schenk: „Smart Metering ist ein wichtiger Teil eines neuen Energieversorgungssystems, bei dem der Verbraucher Einfluss nimmt und Energie sparen kann.“

ABB bringt in die „Ehe“ mit T-Systems ihr Wissen bei der Netzleittechnik und der Gebäudeautomation ein. Gerade diese Kombination hat Gewicht. Denn es geht künftig auch darum, die Netzbetreiber technisch so auszustatten, dass sie bestmöglich mit der schwankenden Erzeugung aus erneuerbaren Quellen harmonieren. Jochen Kreusel von ABB: „Wir erwarten eine tief gehende Veränderung in der Energieversorgung. Das Zu-

sammenwachsen von Informations- und Energietechnik in diesem Wirtschaftsbereich wird zu völlig neuen Lösungen führen.“ Auch Vodafone Deutschland und Alcatel-Lucent Deutschland wollen Produkte rund um intelligente Technik für Strom-, Gas- und Wasserverbrauch entwickeln. Damit sollen dann die Energieversorger schnell und einfach Verbraucherinformationen zur Verfügung stellen. Erster Bezieher dieser Dienstleistung sind die Stadtwerke Pasewalk in Mecklenburg-Vorpommern.

Den Stromverbrauch im Blick

Einer der ersten Anbieter eines digitalen Stromzählers war 2008 die EnBW-Tochter Yellow. Als Partner für die IT-Struktur wählten die Schwaben Cisco Systems. Basis ist auch hier, ähnlich wie bei T-Systems, das Internet-Protokoll (IP). Alle angeschlossenen Netzknotenpunkte kommunizieren so miteinander. Inzwischen ist auch eine Verbindung mit der Suchmaschine Google möglich. Über ein Passwort hat der Yellow-Kunde so seinen Stromverbrauch beim Surfen im Internet im Blick.

Minol hat ein komplettes Funksystem für Smart-Home-Grids entwickelt. Die Besonderheit: Alle Hauptzähler (Strom, Gas, Wasser, Fernwärme) werden über ein Gateway mit Dienstleistern, Netzbetreibern und Energielieferanten verbunden. Das Funksystem lässt sich bei Bedarf für die Bedürfnisse der Wohnungswirtschaft und der Versorgungswirtschaft konfigurieren. Der Verbrauch kann im Minutentakt abgelesen werden. „Zwei Drittel des Energieverbrauchs entfallen auf Heizung und Warmwasser“, erklärt Marcus Lehmann, Geschäftsführer der Firma Minol. „Deshalb darf Smart Metering nicht allein den Stromzählern vorbehalten sein.“ Ein ähnliches System hat Konkurrent Techem: Mit dem Energiesparsystem Adapterm hat der Messdienstleister eine sogenannte Smart-Sub-Metering-Lösung geschaffen. Es werden Daten gesammelt zum Heizenergieverbrauch und Wärmebedarf per Funk wird damit die Heizanlage

optimal gesteuert. Der Clou: Techem garantiert beim Einsatz von Adaptern eine Heizenergieersparnis von mindestens sechs Prozent und Rückerstattung der Investitionen, sollten die sechs Prozent unterschritten werden. 60.000 Wohnungen hat Techem bereits unter Vertrag.

Ein weiterer Messdienstleister, Brunata Metrona, hat sich mit E.ON Bayern zusammengetan, um ähnlich wie Techem Smart Metering für kleine Wohneinheiten anzubieten. Dabei bricht Brunata Metrona den von E.ON erfassten Energieverbrauch auf einzelne Einheiten herunter. „Unser Referenzprojekt ermöglicht zum ersten Mal Bewohnern von Mehrfamilienhäusern die Teilnahme an einer Smart-Metering- und Smart-Sub-Metering-Lösung im Heizenergiebereich“, verspricht Projektleiter Ralph Cerny.

Während Techem und Brunata Metrona auf das Management der Heizenergie spezialisiert sind, sieht Ista die Zukunft im Multitasking: Auch dieser Messdienstleister setzt auf Funkkontakt zwischen den einzelnen Zählern in bestehenden Liegenschaften. Der sogenannte symphonic sensor kann leicht nachgerüstet werden. Vorteil: Jede Art von Zähler kann hier

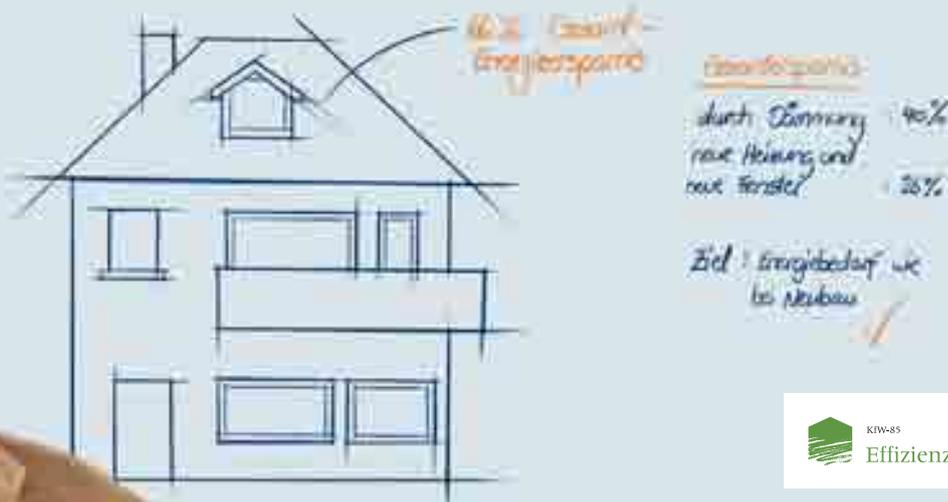
integriert werden. Und mit den Auswertungen können die Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen auf Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit überprüft werden.

Smart Metering: Revolution oder Heimsuchung?

Die Wohnungswirtschaft steht somit vor großen Herausforderungen: Schwankende Energiepreise, hohe Leerstände und verschärfte Umweltrichtlinien zwingen die Branche in einen harten Wettbewerb. Sanierungsmaßnahmen werden schwerer zu finanzieren. Positiv für die Immobilienwirtschaft wären deswegen kleine Maßnahmen, die trotzdem eine große Wirkung erzielen. An genau dieser Stelle wollen sich in einem ersten Schritt neue Smart-Metering-Produkte positionieren. So könnte es funktionieren: Einen digitalen Zähler für 79 Euro (Yellow) gegen den alten Zähler im Keller tauschen und schon lassen sich bis zu 200 Euro im Jahr allein durch das Ausschalten eines alten Gefrierschranks sparen. Auf diesem Weg könnte ein künftiges Smart Grid nicht nur für die Entwickler ein gutes Geschäft werden. ←|

UNSER PROGRAMM FÜR DIE ZUKUNFT: WOHNRAUM SANIEREN

Sie möchten Ihre Wohnimmobilie zukunftsfähig modernisieren?



KfW-85
Effizienzhaus

Nutzen Sie unser Förderangebot für Immobilienbesitzer. Denn die KfW finanziert die Sanierung Ihres Eigenheims mit günstigen Krediten. Mehr Informationen erhalten Sie bei Ihrer Hausbank, unter www.kfw.de oder direkt über das Infocenter der KfW.

Tel. 0180 1 335577*

Die Zukunftsförderer



*3,9 Cent/Minute aus dem Festnetz der Deutschen Telekom, Preise aus Mobilfunknetzen können abweichen.

Hervorragendes Negativbeispiel

Interview mit Siegfried Rehberg

Anja Steinbuch, Hamburg

Zwar sind die Absichten des Gesetzes zum Smart Metering gut. Doch für die Wohnungswirtschaft entstehen bislang wenig positive Ergebnisse. Fragen und Antworten zur unübersichtlichen Lage.



„Man kann keine Technik vorschreiben, die es noch nicht gibt.“

Herr Rehberg, haben Wohnungsunternehmen etwas gegen Smart Metering?

Rehberg: Zurzeit weiß keiner so richtig, wie die intelligenten Zähler aussehen werden. Es gibt keinen Standard. Die Industrie hat Vorgaben von der Bundesregierung gefordert. Die hat den Ball an die Unternehmen zurückgespielt und fordert von ihnen eine Standardlösung. Zurzeit läuft es wahrscheinlich darauf hinaus, dass wir erst mal mit einer Basislösung der Zähler rechnen können. Die kann dann aufgerüstet werden.

Vor welchen Problemen stehen Wohnungsunternehmen jetzt?

Rehberg: Wesentliche Fragen sind nicht geklärt. Wir sehen zum Beispiel dann Probleme, wenn die Zähler nicht in die vorhandenen Elektrozähler-Schränke und -Tafeln passen. Es ist nicht klar, ob der Zähler dem Netzbetreiber oder dem Mieter gehören wird, und was passiert, wenn ein Mieter auszieht. Völlig unklar ist auch, ob die Datenübertragung vom Messgerät zum Stromversorger und weiter zum Mieter den Ansprüchen an Datensicherheit entspricht.

Welchen Anteil hatte die Wohnungswirtschaft bei der Gesetzentwicklung?

Rehberg: Das Gesetz zum Smart Metering ist ein klassisches Beispiel dafür, wie man es nicht machen sollte. Es schreibt den Einsatz einer Technik vor, die noch gar nicht entwickelt ist. Dabei wurde nicht einmal der Versuch unternommen,

„Es ist weder geklärt, ob die Zähler dem Netzbetreiber oder dem Mieter gehören werden, noch, ob die notwendigen Datenübermittlungen den Ansprüchen an Datensicherheit entsprechen.“

Probleme und Möglichkeiten mit der Immobilienwirtschaft zu diskutieren. Wir durften eine Stellungnahme abgeben und konnten durchsetzen, dass der Gebäudeeigentümer beim Einbau von Zählern mit einbezogen wird. Das war alles.

Amortisiert sich die Anschaffung der neuen Geräte schnell?

Rehberg: Diese Frage kann zurzeit niemand beantworten. Wir rechnen mit höheren Grundpreisen in der Stromrechnung der Mieter. Es sei denn, die Stromversorger beziehungsweise Messstellenbetreiber tragen die höheren Kosten, weil sie Vorteile für ihre technischen Prozesse erwarten. Aber das ist wohl eher unwahrscheinlich. Möglich ist auch

die Zunahme von Nachbarschaftsproblemen, wenn zu besonders günstigen Schwachlastzeiten Waschmaschinen und Geschirrspüler nachts laufen.

Smart Metering regelt alles rund um den Stromverbrauch. Sehen Sie ähnliche Entwicklungen bei anderen Energieträgern?

Rehberg: Die Wohnungswirtschaft stellt sich natürlich die Frage, ob man die Heizung ebenfalls in ein kontinuierlich arbeitendes Informationssystem integrieren kann. Es würde auch zusätzlichen Aufwand für die Industrie bedeuten. Man sollte sich vor allzu großen Illusionen hüten. Die Wohnungswirtschaft unterstützt Innovationen wenn die Technik für die Verbraucher Nutzen bringt. ←|



Siegfried Rehberg

ist technischer Referent beim Bundesverband der deutschen Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) und des Verbands Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen (BBU).

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienvirtschaft.de/

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



www.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon
 ■ 7.11.2010

Urteil des Monats

64.1 Jahresabrechnung

Ungültigkeit, wenn die Schlüssigkeit fehlt

65.1 Stimmrecht

Keine Stimmrechtsmehrung, wenn ein Miteigentümer in einer WEG, in der das Kopfstimmrecht gilt, seinen Miteigentumsanteil ohne die Zustimmung der übrigen Miteigentümer aufgibt und den hinzugewonnenen Anteil an einen Dritten veräußert

65.2 Bauliche Veränderung

Der Handlungsstörer bleibt zur Beseitigung einer baulichen Veränderung am Gemeinschaftseigentum auch dann verpflichtet, wenn er sein Wohnungseigentum veräußert und er nicht mehr Wohnungseigentümer ist

66.1 Verfahrensrecht

Berufungsgericht kann Kostenentscheidung und Streitwertfestsetzung abändern

66.2 Gebrauchsregelung

Gemeinschaftlicher Fluchtweg im Bereich eines Sondernutzungsrechts

66.3 Kostenverteilung

Eine Änderung ist ausschließlich dann möglich, wenn eine Beschlusskompetenz besteht

67.1 Verfahrenskosten

Eine Kostenbelastung des Eigentümerverswalters ist an erhebliche Hürden geknüpft

Maklerrecht

67.2 Suchauftrag

Für Provisionspflicht ist ausreichend, das der gewerbsmäßig tätige Makler seine Tätigkeit aufnimmt

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

68.1 Wohnflächenabweichung

Eine Gartennutzung kann die zu geringe Wohnfläche nicht ausgleichen

68.2 Nicht erteilte Untermieterlaubnis

Außerordentliches Kündigungsrecht durch den Mieter ist rechtsmissbräuchlich, wenn er wusste, dass kein Mietinteresse der Untermieter besteht

69.1 Mietvertrag mit Aktiengesellschaft

Schriftform erfordert Unterzeichnung durch alle Vorstandsmitglieder oder den Hinweis, dass das unterzeichnende Vorstandsmitglied auch die Vorstandsmitglieder vertreten will, die nicht unterzeichnet haben

Urteil des Monats

Jahresabrechnung ungültig bei fehlender Schlüssigkeit

Rechnerische Diskrepanzen. Vollständigkeit und Nachvollziehbarkeit erforderlich



Die Jahresabrechnung ist auf entsprechende Rüge hin insgesamt für ungültig zu erklären, wenn sie für einen durchschnittlichen Eigentümer ohne sachkundige Hilfe nicht vollständig und nachvollziehbar ist. Das ist regelmäßig bei fehlender rechnerischer Schlüssigkeit der Fall, wenn also eine Diskrepanz zwischen tatsächlicher Kontenentwicklung und der Einnahmen- und Ausgabendarstellung anhand der Abrechnung beziehungsweise den darin enthaltenen Erläuterungen nicht aufgeklärt werden kann.

LG München I, Urteil vom 30.11.2009, Az.: 1 S 23229/08

Fakten: Der Verwalter hatte in der vergangenen Wirtschaftsperiode dem Rücklagenkonto einen höheren Betrag entnommen, um damit Ölrechnungen zu bezahlen. Unabhängig davon, dass dieses Vorgehen den Bestimmungen der Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung widersprach, lag der eigentliche Fehler darin, dass sich der Abfluss vom Rücklagenkonto nur aus der Kontenübersicht am Ende der Jahresabrechnung ergibt, die Summe jedoch im Einnahmen- und Ausgabenteil der Abrechnung nicht auftaucht. Die Abbuchung vom Rücklagenkonto hätte aber als Einnahme bei der Einnahmen- und Ausgabenrechnung der Abrechnung erfasst werden

müssen. Die Abflüsse vom Rücklagenkonto als Einnahme zu buchen, wäre vorliegend umso wichtiger gewesen, als umgekehrt die Zuflüsse zur Rücklage als Ausgabe gebucht wurden. Dadurch, dass einerseits die Zuflüsse zur Rücklage als Ausgabe gebucht werden, andererseits die Abflüsse von der Rücklage jedoch nicht als Einnahme erfasst werden, wird das Ergebnis der Jahresabrechnung verfälscht.

Darüber hinaus war die Jahresabrechnung auch hinsichtlich der Position „Heizungskosten“ fehlerhaft. Erfasst wurden zunächst nur die Kosten für den tatsächlichen Verbrauch in der konkreten Wirtschaftsperiode. Das ist im Hinblick auf die in der Heizkostenverordnung geforderte verbrauchsabhängige Abrechnung grundsätzlich zulässig. Mit dieser Darstellung geht jedoch notwendigerweise eine Diskrepanz zwischen der Kontendarstellung und der Einnahmen- und Ausgabendarstellung einher: Die Einnahmen- und Ausgabendarstellung beinhaltet nur die Kosten für die tatsächlich in der Wirtschaftsperiode verbrauchten Brennstoffe, während die Kontodarstellung sämtliche in der Wirtschaftsperiode tatsächlich bezahlten – und damit vom Konto abgebuchten – Heizkosten (unabhängig von dem Verbrauch) offenbart. Dieser Unterschied muss in der Jahres-

abrechnung erläutert werden. Es muss ein Rechnungsabgrenzungsposten gebildet werden, anhand dessen erklärt wird, wie groß die sich aus der Heizkostendarstellung ergebende Diskrepanz zwischen der Einnahmen- und Ausgabenrechnung und der Kontendarstellung ist und woher sie rührt. Nur so ist die Abrechnung in sich schlüssig und vor allem für den durchschnittlichen Wohnungseigentümer noch aus sich heraus verständlich. An einer solchen Erläuterung fehlte es in der Jahresabrechnung, weshalb sie auch insoweit un schlüssig und nicht mehr ohne Weiteres verständlich war.

Fazit: Eine Ungültigkeiterklärung nur einzelner Teile der Abrechnung war vorliegend nicht möglich, weil damit das Problem, dass die Abrechnung insgesamt nicht mehr nachvollzogen werden konnte, nicht gelöst worden wäre. Das Rechenwerk war insgesamt für ungültig zu erklären, da es für einen durchschnittlichen Eigentümer nicht mehr vollständig und nachvollziehbar war. Die erforderliche Übersichtlichkeit ist dabei dann nicht gewährleistet, wenn der einzelne Wohnungseigentümer die Gesamtabrechnung und den Vermögensstatus gar nicht oder nur dann nachvollziehen kann, wenn er sich das Maßgebende erst selbst beschafft.

Wohnungseigentumsrecht

Stimmrecht [65.1]

Keine Stimmrechtsmehrung bei Teilung und Veräußerung

Teilt ein Miteigentümer in einer WEG, in der das Kopfstimmrecht gilt, seinen Miteigentumsanteil ohne die Zustimmung der übrigen Miteigentümer auf und veräußert den neu hinzugewonnenen Anteil an einen Dritten, führt das nicht zu einer Stimmrechtsmehrung, obwohl die WEG nun aus einem Miteigentümer mehr besteht.

LG München I, Urteil vom 19.10.2009, Az.: 1 S 21731/08

Fakten: Laut der Teilungserklärung bestand die WEG ursprünglich nur aus zwei Miteigentumsanteilen, wobei nach der Gemeinschaftsordnung das Kopfprinzip galt. Es handelte sich also um eine Zweiergemeinschaft, in der jeder der beiden Miteigentümer eine Stimme hatte. Nach einer weiteren Bestimmung in der Gemeinschaftsordnung sollte es nicht zu einer Stimmrechtsmehrung führen, wenn einer der Miteigentumsanteile von mehreren Personen gehalten würde. Einer der Wohnungseigentümer hatte nun seinen Miteigentumsanteil in zwei selbstständige Miteigentumsanteile aufgeteilt und das so entstandene neue Sonder Eigentum an einen Dritten veräußert. Die Frage, ob die Aufteilung und Veräußerung des neu gewonnenen Anteils durch den aufteilenden Wohnungseigentümer ohne Zustimmung der übrigen Wohnungseigentümer zu einer Stimmrechtsmehrung führt, weil die WEG nun aus einem Miteigentümer mehr besteht, ist umstritten. Die Richter hatten sich vorliegend der Auffassung des BGH angeschlossen, der dies verneint. Eine Stimmrechtsmehrung hätte nämlich zur Folge, dass

die einseitige Aufteilung und Veräußerung eines Miteigentumsanteils durch den betreffenden Miteigentümer die übrigen Miteigentümer in ihrer Stimmkraft beschränken würde, obwohl sie der Aufteilung nicht zugestimmt haben. Jedoch ist der Fall nicht mit der hier gegebenen Konstellation vergleichbar, in der ein Miteigentumsanteil erst später aufgeteilt und so nachträglich ein neuer Anteil geschaffen wird. Aus der Teilungserklärung ergibt sich nämlich, wie viele Miteigentumsanteile eine Anlage insgesamt hat. Die Miteigentümer können dem jederzeit zuverlässig entnehmen, wie viele Stimmen nach Köpfen es in der Anlage maximal geben kann, wenn ein Miteigentümer, der aktuell über mehrere Einheiten verfügt, diese später an verschiedene Erwerber veräußert.

Fazit: Die Entscheidung überzeugt. Gegen eine Stimmrechtsmehrung spricht nämlich auch der Rechtsge danken des § 25 Abs. 2 S. 2 WEG. Demnach gibt es auch bei Geltung des Kopfprinzips maximal so viele Stimmrechte wie Miteigentumsanteile. Zweck der Norm ist die

Vermeidung einer disproportionalen Stimmengewichtung. Ein Eigentümer soll die Stimmkraft der übrigen Eigentümer nicht dadurch nach Belieben beschneiden dürfen, dass er seinen Anteil auf mehrere Personen verteilt und so mehrere Köpfe in die WEG

einbringt. Diese gesetzliche Vorgabe darf nicht dadurch umgangen werden, dass der Eigentümer stattdessen seinen Anteil bis zur Grenze der Aufteilbarkeit aufspaltet und an andere veräußert und auf diese Weise die Anzahl der Köpfe in der WEG erhöht.

Bauliche Veränderung [65.2]

Beseitigungsverantwortlichkeit bei Veräußerung und Tod



Blumentröge. Immer wieder Anlass zu Streit.

Der Handlungsstörer bleibt zur Beseitigung einer baulichen Veränderung am Gemeinschaftseigentum auch dann verpflichtet, wenn er sein Wohnungseigentum veräußert und er nicht mehr Wohnungseigentümer ist. Der Erwerber der Wohnung ist als Zustandsstörer nur zur Duldung der Beseitigung (durch den Handlungsstörer oder die WEG) verpflichtet. Beim Tod des Handlungsstörers geht dessen Verpflichtung zur Beseitigung nach § 1967 BGB auf die Erben über.

LG München I, Beschluss vom 3.8.2009, Az.: 1 T 13291/05

Fakten: Auf dem Balkon einer Wohnungseigentümerin (Antragsgegnerin) befinden sich zum Gemeinschaftseigentum zählende Blumentröge, die in den Boden eingelassen sind und den Abschluss des Balkons bilden. Von den Eltern der Wohnungseigentümerin wurde die Außenseite dieser Blumentröge vor etwa 20 Jahren verfließt. Der Vater der Antragsgegnerin verstarb kurz darauf und wurde von seiner Ehefrau als Vorerbin beerbt, wobei die jetzige

Wohnungseigentümerin als Nacherbin eingesetzt war. Einige Zeit nach dem Tod des Vaters überließ die Mutter die Wohnung der Wohnungseigentümerin. Nachdem die Eigentümer eine Sanierung aller Balkone beschlossen hatten, forderte die Verwaltung die Wohnungseigentümerin mehrfach auf, die Fliesen zu entfernen, da eine Sanierung ansonsten nicht möglich sei. Diese kam der Aufforderung nicht nach. Mittlerweile war auch die Mutter verstorben.

Das Landgericht verpflichtete die Wohnungseigentümerin zur Beseitigung der Fliesen, obwohl sie zum Zeitpunkt der Verfliesung noch nicht Eigentümerin war. Gemäß allgemeiner Ansicht kann nur der Handlungsstörer, der die bauliche Veränderung vorgenommen hat oder vornehmen hat lassen, auf Beseitigung derselben in Anspruch genommen werden. Dagegen ist der Zustandsstörer, der die bauliche Veränderung nicht selbst verursacht hat, sondern nur willentlich, unter Beherrschung der Störungsquelle, den beeinträchtigenden Zustand aufrechterhält, nicht zur Beseitigung, sondern nur zur Duldung der Beseitigung verpflichtet.

Seit dem Tode der Mutter ist nunmehr jedoch die Wohnungseigentümerin wegen des eingetretenen Nacherbfalls nach ihrem Vater und der Alleinerbschaft nach ihrer Mutter als Gesamtrechtsnachfolgerin der ursprünglichen Handlungsstörer selbst Handlungsstörer. Maßgeblich hierfür ist die Verpflichtung zur Beseitigung, welche für

die ursprünglichen Handlungsstörer bestand. Diese Verpflichtung geht nach § 1967 BGB auf die Erben über.

Fazit: An diesem Ergebnis ändert auch die zwischenzeitlich erfolgte Eigentumsübertragung von Mutter auf Tochter nichts. Denn der Beseitigungsanspruch setzt nicht voraus, dass der Störer Wohnungseigentümer ist, entscheidend ist vielmehr, dass der Gläubiger dieses Anspruchs Wohnungseigentümer ist. Mit anderen Worten: Als Handlungsstörer wäre der Vater verpflichtet gewesen, die Fliesen zu beseitigen, da er diese verlegt hatte. Durch sein Vorversterben wäre diese Verpflichtung auf dessen Gattin als Erbin übergegangen. Diese jedoch hatte die Wohnung der Tochter überschrieben, sodass bis zum Versterben der Mutter die Tochter auch nur zur Duldung der Fliesenbeseitigung verpflichtet gewesen wäre. Aufgrund aber des Versterbens der Mutter und der Tatsache, dass die Tochter deren Erbin war, ist die Beseitigungsverpflichtung auf die Tochter übergegangen.

Verfahrensrecht [66.1]

Berufungsgericht kann Kostenentscheidung und Streitwertfestsetzung abändern

Sowohl die Kostenentscheidung als auch die Streitwertfestsetzung des Gerichts der ersten Instanz können im Rahmen eines Beschlusses nach § 522 II ZPO korrigiert werden.

LG München I, Beschluss vom 19.10.2009, Az.: 1 S 14383/09

Gebrauchsregelung [66.2]

Gemeinschaftlicher Fluchtweg im Bereich eines Sondernutzungsrechts

Die Wohnungseigentümer können im Einzelfall durch Stimmenmehrheit eine Gebrauchsregelung treffen, nach der eine im Sondernutzungsrecht eines einzelnen Wohnungseigentümers stehende Gemeinschaftsfläche im Notfall als Fluchtweg genutzt werden kann.

OLG Hamm, Beschluss vom 3.8.2009, Az.: I-15 Wx 288/08

Kostenverteilung [66.3]

Änderung ausschließlich dann, wenn Beschlusskompetenz besteht



Terrassentür. Bestandteil des gemeinschaftlichen Eigentums

Die Wohnungseigentümer sind zu einer Änderung der Teilungserklärung durch eine Mehrheitsentscheidung nicht in der Lage. Anders verhält es sich nur, wenn die Teilungserklärung eine Öffnungsklausel aufweist, wenn Gegenstand der Beschlussfassung gemäß § 16 Abs. 3 WEG die Verteilung von Betriebskosten nach Verursachung ist oder wenn gemäß § 16 Abs. 4 WEG über die Kostenverteilung in einem Einzelfall entschieden werden soll.

BGH, Urteil vom 25.9.2009, Az.: V ZR 33/09

Fakten: In der Teilungserklärung der streitenden Wohnungseigentümer ist die folgende Bestimmung enthalten: „Die im gemeinschaftlichen Eigentum stehenden ... Einrichtungen der Wohnanlage sind auf gemeinsame Kosten dauernd in gutem Zustand zu erhalten. Schäden an den ... Fenstern und Türen der Wohnung sind jedoch von den Eigentümern auf ihre Kosten zu beseitigen.“ In einer Eigentümerversammlung wurde mehrheitlich beschlossen, diese Regelung wie folgt zu behandeln: „Neben den aufgeführten Schäden sind sämtliche Instandhaltungsmaßnahmen an den Terrassenfenstern und -türen vom jeweiligen Eigentümer auf seinen Namen und seine Rechnung zu tragen.“ Ein Eigentümer hatte daraufhin beantragt, die Nichtigkeit des Beschlusses festzustellen.

Mit Erfolg. Da die Terrassenfenster und -türen Bestandteil des gemeinschaftlichen Eigentums und aufgrund der Bestimmung als solche „auf gemeinsame Kosten dauernd in gutem Zustand zu erhalten“ sind, sollte nach dem Beschluss an diese Stelle eine Regelung treten, nach der jeder Eigentümer auch die Kosten der laufenden Instandhaltung tragen soll. Den Eigentümern fehlt jedoch die Kompetenz, eine solche Regelung im Wege eines Beschlusses zu treffen.

Fazit: Die Entscheidung ist richtig. Auf Grundlage von § 16 Abs. 4 WEG können keine dauerhaften Änderungsbeschlüsse hinsichtlich Instandhaltungsverpflichtung mit Kostentragungspflichten gefasst werden. Die Norm erlaubt eine Änderung des Kostenverteilungsschlüssels nur im konkreten Einzelfall.

Verfahrenskosten [67.1]

Kostenbelastung des Eigentümerverwalters ist an erhebliche Hürden geknüpft

Wenn schon von einem professionellen Wohnungseigentumsverwalter keine rechtlichen Spezialkenntnisse verlangt werden können, über die regelmäßig nur der Volljurist verfügt, gilt dieser Maßstab erst recht bei einem – unbedarften – Eigentümerverwalter. Deshalb fehlt es für eine Verurteilung in die Kosten eines Beschlussanfechtungsverfahrens jedenfalls an den subjektiven Tatbestandsvoraussetzungen in § 49 Abs. 2 WEG, wenn sich der Eigentümerverwalter in tatsächlich und rechtlich komplexer Situation (u.a. Änderung der Teilungserklärung) falsch verhält.

LG Berlin, Beschluss vom 17.2.2009, Az.: 55 T 34/08

Fakten: In einer werdenden Wohnungseigentümergeinschaft wurde einer der späteren Eigentümer zum Verwalter bestellt. Auf einer Eigentümerversammlung beschlossen die Anwesenden mit knapper Mehrheit eine Änderung der Teilungserklärung gezielt auf eine Einschränkung der gewerblichen Nutzung einiger Einheiten. Zur Änderung der Teilungserklärung wäre aber eine Drei-Viertel-Mehrheit erforderlich gewesen. Der entsprechende Beschluss wurde angefochten und vom Gericht für ungültig erklärt. Dem Eigentümerverwalter wurden die Kosten des Verfahrens auf Grundlage von § 49 Abs. 2 WEG auferlegt. Zwischen den Parteien ist streitig, ob der Verwalter vor der Abstimmung auf entsprechende Bedenken hingewiesen hatte. Wäre dies der Fall gewesen, wäre es kaum vertretbar, ihm pflichtwidriges Verhalten vorzuwerfen. Hier fehlte es für eine Verfahrenskostenbelastung des Eigentümerverwalters am Fahrlässigkeitsvorwurf. Die für § 49 Abs. 2 WEG erforderliche grobe Fahrlässigkeit liegt vor, wenn der Verwalter die im Verkehr erforderliche Sorgfalt in ungewöhnlich hohem Maße verletzt und dasjenige unbeachtet lässt,

was im gegebenen Fall jedem einleuchten musste oder sich jedem aufgedrängt hätte. Den Handelnden muss in subjektiver Hinsicht ein schweres Verschulden im Sinne eines gesteigerten Fehlverhaltens treffen. Hierfür ist es regelmäßig von Bedeutung, in welchem Maße der Verwalter über Erfahrungen mit der Verwaltung von Wohnungseigentumsanlagen verfügt.

Fazit: Vorliegend war zu berücksichtigen, dass es sich bei dem Verwalter nicht um einen gewerbsmäßig tätigen Verwalter handelt, sondern um einen Eigentümerverwalter. Als nicht professionellem Verwalter kann von ihm nicht erwartet werden, sich mit umstrittenen Regeln zur Beschlussverkündung im Einzelnen auszukennen und in jedem Fall die rechtlich richtigen Schlüsse aus seinen Bedenken zu ziehen. Wenn selbst von einem professionellen Verwalter keine rechtlichen Spezialkenntnisse verlangt werden können, über die in der Regel nur ein Volljurist verfügt, muss der Maßstab der Sorgfaltsanforderungen bei einem nicht professionellen Verwalter erheblich niedriger angesetzt werden. Es fehlt daher vorliegend am subjektiven Verschulden.

Maklerrecht

Suchauftrag [67.2]

Für Provisionspflicht ist ausreichend, das der Makler seine Tätigkeit aufnimmt

Ereilt ein Kunde dem Makler einen Suchauftrag, kommt ein provisionspflichtiger Maklervertrag dann zustande, wenn der Makler seine Tätigkeit aufnimmt. Hinsichtlich des Einwands des Maklerkunden, mit dem Makler sei vereinbart, der Kunde müsse eine Provision nicht leisten, trägt dieser die Beweislast.

BGH, Beschluss vom 24.9.2009, Az.: III ZR 96/09

Fakten: Die künftige Mieterin hatte den Makler mit dem Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Mietvertrags beauftragt. Nach erfolgreicher Maklertätigkeit kam es zum Abschluss des Mietvertrags. Dem Provisionsverlangen des Maklers widersetzte sich die Mieterin jedoch. Mit dem Makler sei vereinbart worden, eine Provision müsse er sich vom Vermieter versprechen lassen, für sie sollte die Maklerleistung unentgeltlich sein. Der BGH bejahte das Zustandekommen eines provisionspflichtigen Maklervertrags. Es entspricht nämlich bereits höchstrichterlicher Rechtsprechung, dass derjenige, der sich an einen gewerbsmäßigen Makler wendet und Dienste in Form eines Suchauftrags erbittet, ein Angebot auf Abschluss eines Nachweismaklervertrags macht. Zur Annahme eines solchen Antrags genügt es, wenn der Makler – wie vorliegend geschehen – seine Tätigkeit aufnimmt. Der Zugang einer ausdrücklichen Annahmeerklärung ist nicht erforderlich, sodass für die Feststellung eines konkludenten Vertragsschlusses

nicht einmal darauf abgestellt zu werden braucht, dass der Makler seiner Kundin im Anschluss an deren Angebot Informationen über geeignete Objekte übermittelt hatte. Dem Abschluss eines Maklervertrags steht auch nicht die Behauptung der Kundin entgegen, sie habe von Anfang an gegenüber dem Makler erklärt, es werde keine Provision bezahlt, vielmehr solle sich dieser seine Provision vom zukünftigen Vermieter holen. Angesichts des Umstands, dass die Kundin den Makler gebeten hatte, für sie im Rahmen eines Suchauftrags gewerbliche Maklerleistungen zu erbringen, trägt sie für die Vereinbarung der Unentgeltlichkeit die Beweislast. Dem Makler war nach allem sein Provisionsanspruch zuzuerkennen.

Fazit: Anders wäre die Frage der Beweislast dann zu beantworten, wenn die Kundin keinen Suchauftrag erteilt, sondern der Makler seinerseits im Rahmen eines angestrebten sogenannten Doppelmaklervertrags seine Dienste der Kundin angeboten hätte. Das war aber vorliegend gerade nicht der Fall.

Mietrecht



Terrasse. Zählt nicht zur Wohnfläche

Wohnflächenabweichung [68.1]

Gartennutzung kann zu geringe Wohnfläche nicht ausgleichen

Auch bei einem vermieteten Einfamilienhaus mit Garten stellt eine Wohnflächenabweichung einen zur Minderung berechtigenden Mangel dar, wenn die tatsächliche Wohnfläche von der vereinbarten Wohnfläche um mehr als zehn Prozent nach unten abweicht. Eine Anhebung dieses Grenzwerts wegen der mitvermieteten Gartenfläche kommt nicht in Betracht.

BGH, Urteil vom 28.10.2009, Az.: VIII ZR 164/08

Fakten: Der Mieter einer Doppelhaushälfte samt zugehörigem Grundstück mindert die Miete, weil die tatsächliche Wohnfläche die vertraglich vereinbarte um 12,68 Prozent unterschreite. Der Vermieter verlangt Rückzahlung der geminderten Miete: Bei der Vermietung einer Doppelhaushälfte mit Außenfläche läge erst bei einer Wohnflächenabweichung von mehr als 15 Prozent ein erheblicher Mangel des Mietobjekts vor. Im Übrigen sei auch das Dachgeschoss als Wohnraum sowie die Terrassenfläche zu berücksichtigen. Es sei also über die Wohnräume hinausgehend eine Grundstücksfläche Teil der Mietkalkulation geworden mit der Folge, dass das vom BGH entwickelte Kriterium für die Erheblichkeit

der Flächenabweichung von mehr als zehn Prozent nicht ohne Weiteres übertragbar sei. Der BGH gibt dem Mieter recht: Soweit die Parteien den Begriff „Wohnfläche“ nicht festgelegt haben oder eine andere Berechnungsmethode ortsüblich oder nach der Art der Wohnung üblich ist, ist davon auszugehen, dass sich die Parteien stillschweigend darauf geeinigt haben, dass die Vorschriften der Wohnflächenverordnung beziehungsweise der §§ 42 bis 44 II. BV anzuwenden sind. Anders als das Berufungsgericht geht der BGH davon aus, dass ein zur Mietminderung berechtigender Mangel auch bei einer Doppelhaushälfte mit zusätzlicher Gartennutzung bei einer Wohnflächenabweichung von zehn Prozent

anzunehmen ist. Hinsichtlich der Dachgeschossfläche sind gemäß des hier geltenden § 44 Abs. 1 Nr. 2 II. BV Raumteile zwischen 1,5 und zwei Meter nur zur Hälfte anzusetzen. Hinsichtlich der Anrechnung der Terrassenfläche gilt, dass nach § 44 Abs. 2 II. BV Grundflächen von gedeckten Freisitzen bis zur Hälfte auf die Wohnfläche angerechnet werden. Eine Terrasse erfüllt diese Anforderungen, wenn sie über einen Sichtschutz verfügt. Eine Überdeckung oder Überdachung ist dagegen nicht erforderlich, denn mit „gedeckt“ ist keine Überdeckung oder Abdeckung, sondern lediglich ein Schutz gegen die Einsichtnahme gemeint, etwa durch Umfassungswände, Sichtblenden oder Bepflanzung, wobei der Sichtschutz nicht vollständig zu sein braucht.

Fazit: In aller Regel haben die Mietvertragsparteien nicht definiert, wie die im Mietvertrag angegebene Wohnfläche zu berechnen ist. Deren Berechnung richtet sich dann nach dem Zeitpunkt des Abschlusses des Mietvertrags. Bei Mietverträgen, die vor Inkrafttreten der Wohnflächenverordnung 2004 abgeschlossen wurden, ist auf die Vorschriften der zweiten Berechnungsverordnung abzustellen. Für Wohnflächenabweichungen hält der BGH aus Gründen der Praktikabilität und der Rechtssicherheit an der Zehn-Prozent-Grenze fest, unabhängig davon, ob es sich um Mietraum einer Wohnung in einem Mehrfamilienhaus oder in einem Einfamilienhaus wie etwa einer Doppelhaushälfte mit Gartenfläche handelt.

Untervermietung [68.2]

Kein Sonderkündigungsrecht bei vorgeschobenem Untermietinteresse

Die Ausübung eines sich aus der unberechtigten Verweigerung der Erlaubnis zur Untervermietung ergebenden außerordentlichen Kündigungsrechts nach § 540 Abs. 1 Satz 2 BGB ist rechtsmissbräuchlich (§ 242 BGB), wenn dem kündigenden Hauptmieter bekannt ist, dass ein Mietinteresse der benannten Untermieter nicht besteht.

BGH, Urteil vom 11.11.2009, Az.: VIII ZR 294/08

Fakten: Der Mieter mietete ein Einfamilienhaus. Die Parteien hatten für drei Jahre wechselseitig auf ihr Recht zur ordentlichen Kündigung verzichtet. Der Mieter bat dann um vorzeitige Vertragsauflösung, weil er den Kauf eines Hauses beabsichtigte und dort einziehen wollte. Da der Mieter keinen Nachmieter fand, bat er um Erlaubnis zur Untervermietung. Er benannte Untermieter, ohne offenzulegen, dass es sich um die Eltern

des Mieters handelte. Der Vermieter lehnte die Untervermietung mit der Begründung ab, er sei rechtlich nicht zu einer Gestattung verpflichtet, da der Mieter seinen Lebensmittelpunkt in einen anderen Stadtteil verlegen und selbst nicht mehr in dem angemieteten Haus leben wollte. Der Mieter kündigte vorzeitig wegen unberechtigter Ablehnung der Untervermietung und gab das Haus vorzeitig zurück. Der BGH gibt dem Vermieter

recht. Verweigert der Vermieter unberechtigterweise die Untervermietung, kann der Mieter außerordentlich mit gesetzlicher Frist kündigen, sofern nicht in der Person des Dritten ein wichtiger Grund vorliegt. Das Recht auf Untervermietung setzt nicht voraus, dass dem Hauptmieter nach Überlassung an den Untermieter der Gebrauch der Mietsache noch teilweise verbleibt. Entscheidend ist, dass dem Untermieter die Mietsache zu seinem alleinigen Gebrauch überlassen werden soll. Das Berufungsgericht hatte zu Unrecht nicht berücksichtigt, dass die Eltern des Mieters in Wahrheit kein Untermietinteresse hatten. Die Verweigerung der Untermieterlaubnis war zwar unrechtmäßig, weil sich der Vermieter nicht auf Gründe stützte, die in der Person der benannten Untermieter liegen. Das zu keiner Zeit bestehende Nutzungsinteresse der benannten Untermieter macht

das Kündigungsverlangen des Mieters unter dem Gesichtspunkt von Treu und Glauben aber rechtsmissbräuchlich.

Fazit: Will sich der Mieter vorzeitig aus seinem Mietvertrag lösen, ohne einen Nachmieter stellen zu können, kann er die Mieträume untervermieten und vom Vermieter hierzu die Erlaubnis verlangen. Diese darf der Vermieter nur aus Gründen verweigern, die in der Person der benannten Untermieter liegen. Verweigert der Vermieter die Erlaubnis, so kann der Mieter das Mietverhältnis außerordentlich mit der gesetzlichen Frist kündigen, sofern nicht in der Person des Dritten ein wichtiger Grund vorliegt. Benennt der Mieter allerdings einen Untermieter, der die Räume in Wahrheit nicht nutzen will, um sich ein Sonderkündigungsrecht zu erschleichen, entfällt dieses wegen Rechtsmissbräuchlichkeit.

Mietvertrag mit Aktiengesellschaft [69.1] Schriftform erfordert Unterzeichnung durch alle Vorstandsmitglieder

Bei Abschluss eines Mietvertrags durch eine AG ist die Schriftform des § 550 BGB nur gewahrt, wenn alle Vorstandsmitglieder unterzeichnen oder eine Unterschrift den Hinweis enthält, dass das unterzeichnende Vorstandsmitglied auch die Vorstandsmitglieder vertreten will, die nicht unterzeichnet haben.

BGH, Urteil vom 4.11.2009, Az.: XII ZR 86/07



Mietvertrag. Vorsicht bei mehreren Vertretungsberechtigten

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit eines langfristigen Gewerbetrietvertrags nach vorzeitiger ordentlicher Kündigung durch die mietende Aktiengesellschaft. Die Einigung auf eine Mieterhöhung war von der Mieterin, einer Aktiengesellschaft – welche laut Vereinbarung durch zwei Vorstandsmitglieder vertreten wurde –, nur von einem Vorstandsmitglied unterschrieben worden. Der BGH erklärt die vorzeitige Kündigung für wirksam. Die Schriftform ist hier nicht eingehalten, weil der Unterschrift des einen Vorstandsmitglieds nicht entnommen werden kann, ob es für das andere Vorstandsmitglied mit unterzeichnet hat. Damit entfällt die Befristung des Vertrags, und die Kündigung ist unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist möglich. Der BGH hat zwar bereits mehrmals entschieden, dass Angaben darüber, woraus der Unterzeichner seine Vertretungsmacht herleitet, zur Wahrung der Schriftform nicht erforderlich sind. Ist die Urkunde im Falle einer Personenmehrheit nicht von allen Mietern oder Vermietern unterzeichnet, müssen die vorhandenen Unterschriften deutlich zum Ausdruck bringen, dass sie auch in Vertretung der nicht unterzeichnenden Vertragsparteien geleistet worden sind. Wird die Vertretung der Vertragspartei durch die den Vertrag unterzeichnende Person allerdings auf andere Weise deutlich, ist ein zusätzlicher Vertretungszusatz nicht erforderlich. Das gilt etwa, wenn nur eine natürliche Person als Mieter oder Vermieter auftritt und eine andere Person den Vertrag

unterschreibt. Dann kann deren Unterschrift auf der im Mietvertrag mit „Mieter“ oder „Vermieter“ gekennzeichneten Unterschriftenzeile nur bedeuten, dass sie mit ihrer Unterschrift die Vertragspartei vertreten will. Das Vertretungsverhältnis wird dann auch ohne ausdrücklichen Vertretungszusatz deutlich, die Schriftform ist dann auch ohne ausdrücklichen Vertretervermerk gewahrt. Bei einer Aktiengesellschaft sind sämtliche Vorstandsmitglieder nur gemeinschaftlich zur Vertretung der Gesellschaft befugt. Unterzeichnet nur ein Mitglied des Vorstands, obwohl das Gesetz die Mitwirkung aller Vorstandsmitglieder verlangt, lässt sich der Urkunde ohne Vertretungszusatz nicht entnehmen, ob die übrigen Vorstandsmitglieder noch unterzeichnen müssen. Will ein Vorstandsmitglied für ein anderes Vorstandsmitglied handeln, muss es dies also durch einen Vertretungsvermerk deutlich machen. Dieser Vertreterzusatz hat hier gefehlt. Damit ist die Schriftform nicht gewahrt. Der Mietvertrag gilt damit als unbefristet und ist unter Einhaltung der gesetzlichen Kündigungsfrist kündbar.

Fazit: Die Urkunde muss im Falle einer Personenmehrheit (wie zum Beispiel Eheleute, Erbengemeinschaft, Gesellschaft bürgerlichen Rechts, GmbH, AG et cetera) von allen Vermietern oder Mietern unterzeichnet werden – oder die vorhandenen Unterschriften müssen deutlich zum Ausdruck bringen, dass sie auch in Vertretung der nicht unterzeichnenden Vertragsparteien geleistet worden sind.

Mein Klassiker



Lars Grosenick
Ist Makler aus Leidenschaft,
Vorstand des Maklernetzwerks
Implius AG und Vorstand der
FlowFact AG.

„Was würde Google tun?“

Fachbuch von Jeff Jarvis

Jeff Jarvis beschreibt eine neue Wirtschaftsordnung. Die Internet-Welt erreicht nun auch die reale Welt und verändert Geschäftsmodelle und Kundenbeziehungen.

Der Titel „Was würde Google tun?“ ist im Grunde genommen nicht richtig, besser wäre aus meiner Sicht: „Neue Geschäftsmodelle für eine neue Zeit!“ Menschen wie ich, die sich noch an eine Welt ohne Handy und ohne E-Mail, ja sogar



„Der Lobgesang auf Google ist zuweilen unerträglich, wenn man jedoch darüber hinweg sieht, öffnet Jeff Jarvis dem Leser interessante Gedanken und Perspektiven. Jarvis zeigt auf, dass unser schlimmster Kunde unser bester Freund beim Übergang in die neue Welt ist.“

ohne Faxgeräte erinnern können, werden mit zahlreichen Beispielen auf die Internet-Welt gebracht.

Der Lobgesang auf Google ist zuweilen unerträglich, wenn man jedoch darüber hinweg sieht, öffnet Jarvis einem interessante Gedanken und Perspektiven. Jarvis zeigt auf, dass unser schlimmster Kunde unser bester Freund beim Übergang in die neue Welt ist. Mir als „Makler aus Leidenschaft“ ist ein besonderer Dorn im Auge, dass Jarvis keinerlei Wertschätzung gegenüber unserem Berufsstand aufbringt. Jeff Jarvis geht weiter, er schreibt „die Immobilienbranche

ist abbruchreif“. Die Welt ist voll von Maklerhassern, jedoch gibt es wenige Autoren, die ihren Hass so gut begründen und uns Insidern eine Chance geben, dazuzulernen. Jeff Jarvis öffnet einen tiefen Einblick in die Wirkungsweise von sozialen Netzwerken, Blogs und Facebook. Der Autor prophezeit allen Vermittlern den Untergang. Immer wenn Google einen direkten Kontakt zwischen Angebot und Nachfrage herstellt, stirbt

ein Vermittler. Diese Logik gilt nach Jarvis nicht für die amerikanischen Immobilienmakler, da diese durch ihre Vernetzung über die Multi-Listing-Systeme (MLS) gut vor dem Wettbewerb aus dem Internet ge-

schützt sind. Leider besteht dieser Schutz für Makler in Deutschland noch nicht. Jeff Jarvis zeigt auf, dass Vernetzung der Profis untereinander zu gemeinsamen Angeboten der einzige Schutz vor dem Internet ist. Wem es beim Lesen gelingt, auch die Internet-Lehren aus anderen Branchen zu vergleichen und diese in seine geschäftlichen Aktivitäten zu übertragen, wird deutlichen Gewinn für seinen beruflichen Alltag aus der Lektüre des Buches ziehen.

Jeff Jarvis: Was würde Google tun?, Heyne Verlag 2009, 416 S., ISBN 978-3453155374, 19,95 Euro

Neue Bücher

Zukunftsregionen-EU

Lassen sich Zukunftsregionen identifizieren, die Bedingungen wie Bildung Wissen und Technologie erfüllen oder in Zukunft erfüllen könnten? Das Buch gibt einen Überblick, auf welchem Rangplatz die 1.100 analysierten EU-Regionen stehen, wie sie von der Krise betroffen werden könnten und stellt die Top-100-Regionen mit ihren Daten detailliert vor.



Henner Lüttich, CONTOR GmbH, 304 S., ISBN: 978-3-8370-9844-0, 189 Euro

IFRS & Immobilien

Der Leitfaden beinhaltet neben einer umfassenden Abhandlung aller IFRS-Grundlagen und -Besonderheiten im Zusammenhang mit Immobilien, Ausführungen zu latenten Steuern, zum IFRS-Anhang, zur Gestaltung einer Umstellung auf IFRS sowie zu wesentlichen Unterschieden zwischen neuem HGB- und IFRS-Standard. Außerdem werden alle Besonderheiten erläutert, die bei Einsatz von IFRS in kleineren und mittleren Unternehmen entstehen.



Franz Klingler, Michael Müller (Hrsg.), lexxon Verlag, 2. Aufl. 2009, 326 S., ISBN 978-3-939804-62-8, 68 Euro

Der Verwaltungsbeirat in der Praxis

Das Buch erklärt die Stellung des Beirats zu den anderen Organen der Wohnungseigentümergeinschaft und seine Aufgaben, beschreibt Wahl, Vorsitz und Amtsdauer, erläutert Aufgaben und Berechtigungen und beschreibt, welche Haftungsbeschränkungen und Versicherungsmöglichkeiten es gibt.



Steffen Haase, Grabener Verlag, 4. Aufl. 2009, 152 S., ISBN 3-925573-378, 24,20 Euro

Rechtshandbuch Immobilien-Asset-Management

Das Werk bietet eine umfassende Erläuterung aller Bereiche des Immobilien-Asset-Managements auf Grundlage der aktuellen Rechtsprechung sowie der internationalen Standards. Die Thematik umfasst die strategische und operative Steuerung, Planung und Kontrolle aller objektspezifischen Aktivitäten, um die Rentabilität der Immobilien zu optimieren und eine Wertsteigerung zu erreichen. Einen Schwerpunkt der Darstellung bildet das zentrale Regelungsinstrument des Geschäftsraummietvertrags. Hierzu sind wichtige Auslegungs- und Formulierungshilfen für die sichere Gestaltung enthalten. Erläuterungen und Hinweise unter anderem zum Vertragsrecht, zur Zwangsvollstreckung, zum Nebenkostenmanagement sowie zu insolvenz-, versicherungs- und steuerrechtlichen Fragestellungen geben weitere Unterstützung.

**Dr. Johannes Grootenhorst (Hrsg.),
Bundesanzeiger Verlag, 2009, 1.110 S.,
ISBN 978-3-89817-676-7, 178,01 Euro**



Heizkostenabrechnung nach Verbrauch

Die 6. Auflage des Kommentars behandelt ausführlich die grundsätzlichen Entscheidungen des Bundesgerichtshofs unter anderem zu folgenden Themen: Den formellen Anforderungen an die Heiz- und Warmwasserkostenabrechnung, zum Recht auf Einsicht in die Abrechnungsbelege oder die Überlassung von Kopien, zum Wärme-Contracting, zum Abwälzen der Ablesekosten bei Nutzerwechsel oder zur Kostentragung für Leerstand. Vielfach befasst haben sich die Instanzgerichte und der BGH auch mit der Wirtschaftlichkeit von Ausstattungen zur Verbrauchserfassung oder der verbrauchsabhängigen Abrechnung insgesamt, mit Schätzungen des Verbrauchs und mit dem Recht zur Kürzung um 15 Prozent, wenn entgegen den Vorschriften der Verordnung nicht verbrauchsabhängig abgerechnet wurde.

**Guido Peruzzo, Luchterhand/Wolters Kluwer,
6. Aufl. 2009, 284 S., ISBN 978-3-472-07559-2,
38 Euro**



Aus unserem Haus

Mustermappe Immobilienverwaltung

Die Mustermappe, welche in Zusammenarbeit mit dem Verband der Immobilienverwalter Bayern e.V. entwickelt wurde, bietet WEG- und Miet-Verwaltern alle wichtigen Vordrucke zum Heraustrennen oder auf der beiliegenden CD-ROM, vom Eigentümer- oder Verwalterwechsel über die Betriebskostenabrechnung, Rechnungslegung und Eigentümerkorrespondenz bis zur Auftragserteilung und Objektkontrolle. Alle Muster sind von Experten geprüft. Der Vorteil für die Praxis liegt in der Standardisierung und Optimierung von sich ständig wiederholenden Arbeitsabläufen. Die Musterschreiben und -formulare sind nach Themen sortiert und erläutert. Daneben enthält die CD-ROM Gesetzestexte und ein Excel-Tool zur Beschlussammlung. In einem Extra-Teil werden kaufmännische Grundlagen für Hausmeister erläutert.

**Brigitte Stenders (Hrsg.), Haufe Mediengruppe,
1. Aufl. 2010, 215 S., ISBN 978-3-448-09821-1,
34,80 Euro**



Impressum

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

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

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

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Norbert Jumpertz
Michael Schreiber
Anja Steinbuch
Frank Peter Unterreiner

Verlagsleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek

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

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

Titel
Immobilienwirtschaft

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
19.457 Exemplare im 4. Quartal 2009

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von CeBit bis Zukunftsmarkt Senioren- und Pflegeimmobilien

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
6. Deutscher Handelsimmobilien-Kongress	23.-24.2.2010 Berlin	1.290 Euro	Management-Forum/Verlagsgruppe Handelsblatt, Telefon 069/24 24-4770, www.managementforum.com/handelsimmobilien
CeBit	2.-6.3.2010 Hannover	Tageskarte: 38 Euro, Dauerkarte 81 Euro	Deutsche Messe AG, Telefon 0511 89-0, www.cebit.com
2. vhw-Kongress Urbane Landschaften – Wohnen im demografischen Wandel	3.3.2010 Köln	40 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 39 04 73-0, www.vhw.de
9. Weimarer Baurechtstage	4.-5.3.2010 Weimar	345 Euro	Evangelisches Siedlungswerk in Deutschland e. V., Telefon 0911 22 35 54, www.esw-deutschland.de
TOP-TERMINE	Facility-Management 2010 – gibt einen umfassenden und aktuellen Überblick über das Produkt- und Dienstleistungsangebot im Bereich FM.	9.-11.3.2010 Frankfurt am Main	Tageskarte: 33 Euro, Dauerkarte 55 Euro Mesago Messe Frankfurt GmbH, Telefon 0711 619 46-0, www.fm-messe.de
	Mipim 2010 – führende internationale Gewerbeimmobilienmesse in Europa, die über die neuesten Branchentrends und Projektentwicklungen informiert.	16.-19.3.2010 Cannes	1.390 Euro Reed Midem, Telefon +33 141 904442, www.mipim.com
7. Open-Promos-Anwenderforum	17.-18.3.2010 Berlin	250 Euro	Promos Consult, Telefon 030 243117-246, www.openpromos.com/opaf
3. Konferenz: Zielgruppe 65plus – Zukunftsmarkt Senioren- und Pflegeimmobilien	17.-18.3.2010 Berlin	2.099 Euro	IIR/Informa Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3546, www.iir.de/seniorenimmobilien
17. Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft 2010	6.-7.5.2010 Berlin	2.299 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211-9686-3548, www.immobilien-forum.com
WOWEX – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft	10.-12.6.2010 Köln	Preise zurzeit noch nicht verfügbar	Köln Messe, Telefon 0221 821-2814, www.wowex.de
Seminare und Schulungen			
Neuplanung und Revitalisierung von Handelsimmobilien	22.-23.2.2010 München	1.795 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de/02-63286
Immobiliensteuerrecht 2010	22.2.2010 Hannover	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
om'Gebäudetechnik managen	23.2.2010 München	595 Euro	Internationales Institut für Facility-Management GmbH, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de
Erstellung von Verkehrs-/ Marktwertgutachten (Grundlagen)	26.-27.2.2010 München	505 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
Welche geschlossenen Fonds sind aktuell bei den Entscheidern nachgefragt?	2.3.2010 Berlin	860 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliennrunde.de
Wie erhalte ich meine Maklerprovision?	3.3.2010 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 379756, www.sfa-immo.de
PC-HausVerwalter Grundlagen-Seminare	10.3.2010 Ingolstadt	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800 7956724, www.sykosch.de
Rechte der Mietvertragsparteien in Krise und Insolvenz	16.-17.3.2010 München	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de/01-63453
Jahresabrechnung in der WEG 2010	17.3.2010 Stuttgart	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
Thementag „§15a UStG“	18.3.2010 Ratingen	kostenfrei	Nemetschek Crem Solutions GmbH & Co. KG, Telefon 02102 55 46-0, www.crem-solutions.de

Unternehmensindex

A	K
Aareon AG 14	Kanada Bau 10
ABB Asea Brown Boveri Ltd 60	KPMG 14
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH 42	
Alcatel-Lucent Deutschland 60	L
Arcona Hotels & Resorts 10	LBBW Immobilien GmbH 14
	Lexware 15
B	Lovells LLP 50
Beiten Burkhardt 55	
BNP Paribas Real Estate 10	M
Brunata Metrona 59	Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG 60
C	O
Cisco Systems 60	Olswang LLP 55
Clifford Chance 14	
CONTOR GmbH 70	
D	P
Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH 42, 74	Patrizia Immobilien AG 13, 38
Domus Software AG 21	Patrizia Kapitalanlage- gesellschaft mbH 13
DTZ 15	Pirelli RE 14
E	R
E.ON Bayern AG 59	Real I.S. AG 12
e7 Energie Markt Analyse GmbH ... 16	Real I.S. Investment GmbH 12
ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG 14	RREIT Retail Real Estate Investment Team AG 14
Eon 29	RWE 29
F	S
FlowFact AG 48f., 70	Siemens AG 60
Freshfields Bruckhaus 55	Strabag Property and Facility Services (PFS) 14
	Sykosch Software AG 21
G	
General Electric 59	T
GEWOBAG 14	Techem IT Services GmbH 14, 60
GFAD AG 20	T-Systems International GmbH 60
GfK GeoMarketing 8	
Gleiss Lutz 55	
Global Mediation Group 14	
H	U
Hamburgische Immobilien Handlung GmbH 12	UTS GmbH 21
Haufe 15	
Haufe Mediengruppe (HMG) 15	V
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG 15	Vodafone D2 GmbH 60
Hertie-Immobilien 12	VPV Lebensversicherungs-AG 13
Hypo Real Estate 28	
Hypo Real Estate Holding AG 32f.	
I	W
Immobilien Scout 24 GmbH 11	Warburg-Henderson KAG 12
Implius AG 48f., 70	WISAG Sicherheitsdienste Holding GmbH & Co. KG 52f.
Indus 73	
Interconti Berlin 36	
IVG Immobilien AG 14, 73	
J	Y
Jones Lang La Salle 10, 36	Yello Strom GmbH 60
Jones Lang La Salle Deutschland ... 14	
	Z
	Zülow GmbH 21

Vorschau auf...

... März 2010



Wo finden hierzulande Schrumpfungsprozesse statt?

Titelthema

Erfolgskonzepte für Kommunen

Warum schaffen es bestimmte schrumpfende Regionen, sich erfolgreich gegen den drohenden Niedergang zu stemmen? Wir beleuchten die Risiken für die Marktakteure und geben Best-Practise-Beispiele für Erfolgskonzepte etwa von Wohnungsunternehmen und Investoren (beispielsweise von Fonds, die neue Nutzungsarten aufnehmen oder abseits der TOP-7 investieren).

Immobilien AG

Immobilien AGs – quo vadis?

IVG, Indus & Co. haben alle keine leichten Zeiten hinter sich. Die Finanzmarktkrise hat sie besonders stark getroffen. In dieser Phase zeigte sich, welche Konzepte gut, welche weniger gut trugen. Wo stehen die Akteure heute, wie haben sie sich für die Zukunft positioniert?

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

... April 2010

Exklusive Marktübersicht

Hausverwaltungs- und Makler-Software: Neue Auflage

Welche neuen Features und Funktionalitäten bieten die Hersteller dieses Jahr an? Welche Angebote benötigen zurzeit kleine und mittlere Unternehmen? Eine ausführliche Übersicht.



Die Aprilausgabe erscheint am Donnerstag, den 1. April 2010. Anzeigenschluss ist der 8. März 2010.

Geheimnisse

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

... drei Akademieleiter



Dr. Hans-Michael Brey
ist neuer geschäftsführender Vorstand der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. in Berlin



Peter Graf
ist Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH in Freiburg



Klaus Leuchtmann
ist Vorstandsvorsitzender des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) in Bochum

● Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Brey: Freundlich im Ton, klar in der Sache, der Zukunft zielstrebig zugewandt.

Graf: Innovativ, gutes Durchhaltevermögen, Kommunikation ist oberstes Gebot.

Leuchtmann: Ich habe nachgefragt: Fordernd, bodennah, zukunftsorientiert.

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

Brey: Prof. Fabrizio Barca, Autor des Barca-Berichts, will ich auf die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft im europäischen Maßstab aufmerksam machen.

Graf: Mit Bundesbauminister Dr. Peter Ramsauer. Mich interessiert seine Einordnung der Immobilie als wichtigen volkswirtschaftlichen Faktor.

Leuchtmann: Neugierig bin ich auf RICS-Chairman Luciano Capaldo. Wohin wohl die Reise seiner Organisation geht?

● Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Brey: In der Regel in meinem Büro – hin und wieder im Herzen von Berlin, um einen Kaffee zu trinken.

Graf: In Freiburg oft in der Markthalle. Dort herrscht ein tolles kulinarisches Angebot für den schnellen Hunger und ein enormes Kommunikationsumfeld.

Leuchtmann: Ich spaziere gerne über den Bochumer Campus. Es macht Spaß, die Motivation und Lebensfreude unserer Studenten zu erleben.

● Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands

Brey: Frei nach Marc Aurel: „Zukünftiges soll dich nicht anfechten! Du wirst getragen von derselben Geisteskraft, die dich Gegenwärtiges beherrschen lässt.“

Graf: Zeichnen Sie sich aus durch Kompetenz auf breiter Fläche! Im Immobilienbereich ist zu enges Fachwissen oft ein Hemmschuh für gute Geschäfte.

Leuchtmann: Lasst uns endlich zusammen unser exzellentes Know-how auch international besser vermarkten. ←|

Ihr Statement zu folgender Stereotype:

„Für eine Karriere in der Immobilienwirtschaft reicht der Bachelor.“

Brey: Es braucht mehr als einen Bachelor: Bereitschaft, ständig zu lernen, Allgemeinbildung, Umgangsformen, Herzensbildung und auch ein wenig Glück.

Graf: Der Bachelor of Arts in Real Estate bildet eine gute Basis. Auf ihn muss themenbezogen und am besten berufsbegleitend aufgebaut werden.

Leuchtmann: Immobilienwirtschaftliche Bachelors sind viel besser als der allgemeine Ruf des Bachelors. Doch zukünftig ist für Top-Positionen der Master Pflicht.

Building a lasting world*

*Die Welt nachhaltig bauen

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

Melden Sie sich jetzt an und:

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

**EXKLUSIV
2010**

Polen im Rampenlicht auf der MIPIM 2010!



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

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns bitte:

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

www.mipim.com

 **Reed MIDEM**
A member of Reed Exhibitions

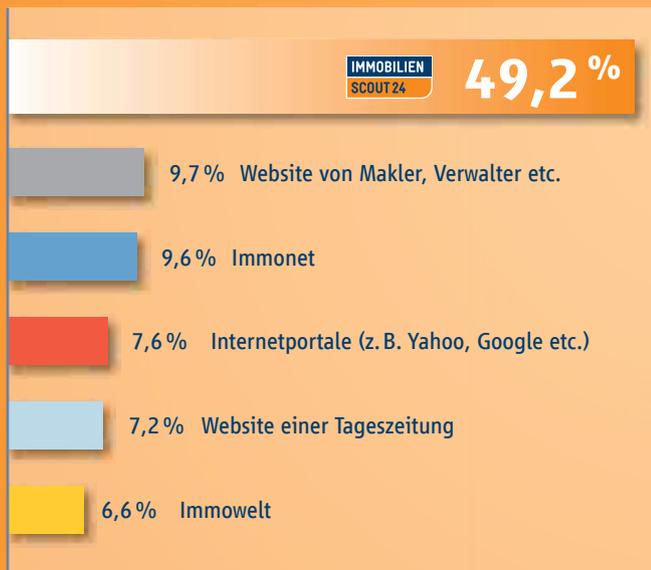
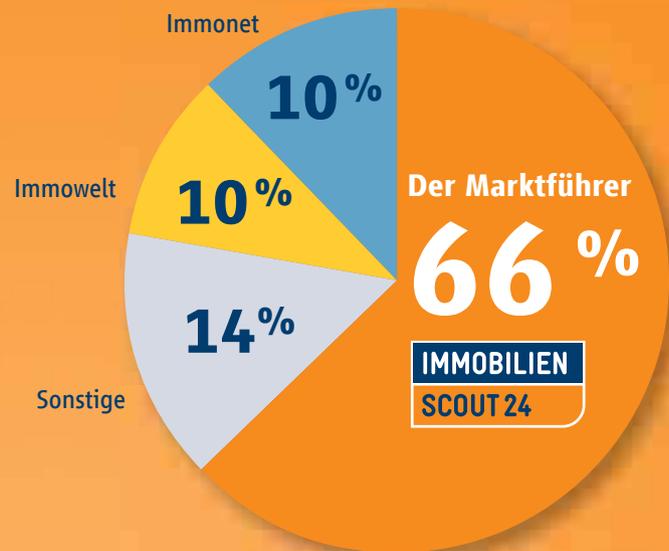
16.-19. März 2010 - Frankreich, Cannes, Palais des Festivals

Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im zweiten Halbjahr 2009 haben im Durchschnitt 6,1 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate/Apartments) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 66 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: Nielsen//NetRatings, NetView, Deutschland Home-Panel, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Jul.- Dez. 2009



Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 49,2% aller umgezogenen Haushalte, die für ihre Suche das Internet genutzt haben, ihre neue Immobilie beim Marktführer ImmobilienScout24 gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH, 29. W3B Studie, Okt./Nov. 2009, Internetuser (Nicht aufgeführte Daten: ImmoPool.de 1,5%, Planet Home 1,1%, andere 21,7%)

**Testen Sie den Marktführer:
66 Tage mit allen Ihren Objekten
für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.**

www.immobilienscout24.de/testprodukt

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt**