



PERFORIERT oder transformiert

Umbaukonzepte für die Stadt von morgen.

Special
Mipim 2010

Offene Immobilienfonds
Geschichte einer
ungewissen Zukunft

Instandhaltungsrücklage
BGH kippt langjährige
Abrechnungspraxis

LOCAL EXPERTISE
MEETS GLOBAL EXCELLENCE



MIPIM
16.-19. März
2010

Aareal

Nähe live erleben:
Die ganze Welt auf 20.000 m²
in Cannes.
Wir sehen uns!

Treffen Sie die wichtigsten internationalen Experten rund um die Finanzierung und Verwaltung von Immobilien. Hautnah, direkt und persönlich auf der MIPIM 2010. Als einer der international führenden Immobilienspezialisten mit Standorten in 19 Ländern auf 3 Kontinenten freuen wir uns, Sie in Cannes zu begrüßen.

Besuchen Sie uns an unserem Stand **Espace Riviera/R29.07** und erleben Sie die Aareal Bank Gruppe live. Sprechen Sie mit unseren Experten, erfahren Sie Aktuelles zu Marktdaten und -trends, informieren Sie sich über die Möglichkeiten der zeitgemäßen Verwaltung von Objekten. Mehr zur Aareal Bank Gruppe und zur MIPIM 2010 unter www.aareal-bank.com/mipim2010



**Aareal Bank
Group**

Manch Warten ist schön

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

immer wieder werden wir mit Unerwartetem konfrontiert. Aus dem Nichts verändert ein BGH-Urteil mitten in der Abrechnungsperiode die gewohnte Abrechnungspraxis. Verwalter müssen ad hoc darauf reagieren, Autoren schwitzen (Seite 71). Meist aber ... wartet die Branche – zurzeit etwa auf die Öffnung „geschlossener“ Offener Immobilienfonds (Seite 30). Der Wohnungsmarkt wartet auf Investoren, der Kreditklemengeschädigte auf ein Darlehen, Haus & Grund auf Fördermittel für den Wohnungsbau, Bauwillige auf Bauflächen-Angebote, der Redakteur auf einen Text von „Ergo“, Investoren auf die Vermarktung von Stuttgart 21 (Seite 54). Viele warten permanent: Manager auf Muße, Makler auf Wertschätzung, Kommunen auf Brüssel.

Manches kommt, manches bleibt aus (wie der Text von „Ergo“), und manches entscheidet sich noch. Erzwungenes Warten macht meist müde. Freiwilliges Warten nur manchmal. Mein Reihenhaus steht in Freiburg, schön für mich. Es hätte ja auch Ahrensböck sein können. So jedenfalls werde ich durch Warten immer wohlhabender. Du, Investor, wartest auch – die Augen weit geöffnet – auf deine Chance. Und schlägst dann zu! Abwarten kann Spaß machen.

Doch es ist nicht immer gut. Wer Sanierungsbedarf an seinem Häuschen hat, sollte jetzt handeln, bloß nicht warten – mit Inkrafttreten der ENEV 2012 wird Sanierung nämlich wesentlich teurer. Auch für die Wohnungsgesellschaft der Stadt Köthen, die dem Leerstand durch ein Event begegnete, war es richtig, das Warten eingestellt zu haben (Seite 22). Dass Sie sich am besten heute noch für unseren Online-Newsletter registrieren, der Haufe Community beitreten oder sich an unserem Marketing-Award beteiligen sollten (alles unter www.immobilienvirtschaft.de), sei in diesem Zusammenhang gleich mit erwähnt. „Wer es aushalten kann zu warten, gewinnt“ (Tolstoi). Ich liebe mein Zitatbuch, wirklich. Aber ich stimme ihm längst nicht immer zu!

Ihr



**MICROSOFT DYNAMICS NAV
LÖSUNGEN FÜR DAS
IMMOBILIENMANAGEMENT**

**Wir beherrschen
die Instrumente
des Immobilien-
managements**

- Wohnungswirtschaft
- Verwaltung von
Gewerbe-
und Genossenschafts-
immobilien
- WEG-Verwaltung



mse RELion GmbH
Kurzes Gelände 8a
86156 Augsburg
Tel.: +49 (0) 8 21-71004-0
www.relion.de



18

Stadtumbau. Nicht überall läuft er so erfolgreich wie in Hamburg. Doch auch kleinere Städte glänzen mit Projekten.



26

Baufinanzierungen. „Das Menü ist kleiner geworden“, meint Robert Haselsteiner zur aktuellen Machbarkeit.



30

Offene Immobilienfonds. Aus der Traum von einer homogenen Assetklasse. Doch noch ist die Branche in Gewohnheiten verfangen.

Titelthema

Urban Management. Allein die Metropolen wachsen – der Rest muss sich gesund schrumpfen. Wie widersetzen sich Deutschlands Kommunen dem drohenden Niedergang? Umbaustراتيجien für die Stadt von morgen.

- 19 **Perforiert oder transformiert.** Schrumpfende Regionen leiden unter Leerständen. Wachsende Städte brauchen Lösungen für Flächensuche und differierende Lebensstile
- 22 **Neue Immobilienstrategien.** Von Celle bis Köthen – Not macht höchst erfinderisch und gebiert Ideen. Beispiele aus der Praxis
- 24 **Städte im Spagat.** Tobias Just, DB Research, über Millionen-Euro-Fragen und seriöse Forschungsergebnisse

Szene

- 08 Infografik. Die balkonreichsten Städte Deutschlands
- 09 Kolumne. Einreiten statt umsatteln!
- 10 Büroimmobilien. Frankfurt gehörte 2009 zu den zehn teuersten Standorten der Welt

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 26 Robert Haselsteiner, Vorstand der Interhyp AG, über Geschäftsverlagerungen und unzufriedene Kunden

Immobilien-AGs

- 28 2009 war hart: Bewertungskorrekturen zwingen zur Bescheidenheit. Vorstände wurden ausgetauscht

Offene Immobilienfonds

- 30 Sie sind längst keine einheitliche Anlageklasse mehr

Von den Finanzgerichten

- 32 Vorsteuererstattung für Gewerbevermieter. Einmaliges Entgelt für Baulast. Zuschuss für Ärzteansiedlung

Markt + Management

Das Immobilien-Feature

- 34 „Ich wert‘ dann mal ab.“ Über die Kultur von Bewertungsmethoden – und häufige Antworten aus dem Bauch

Hotelmarkt

- 36 Billig lohnt sich. In der Krise boomt die Budgethotellerie

Markt + Management

Maklerrecht

- 39 Vorsicht: Fallen beim Alleinauftrag

Facility-Management

- 41 Dienstleister und Corporates konkurrieren um Personal

Große Marktübersicht

- 44 Facility-Management-Komplettanbieter 2010

Energieablesung

- 48 Vom Segen der Funktechnologie – und ihren Fallstricken

Shopping-Center

- 52 Software für die Europa-Expansion

Interview zu „Stuttgart 21“

- 54 Klaus Vogt, Leiter Wirtschaftsförderung, über die Kritik an der Vermarktung des Megaprojekts

Special



MIPIM. Wieder mehr Betrieb auf dem roten Messeteppich?

In Cannes weht die Erholungsbrise

- 58 Deutsche Teilnehmer schätzen die hohe Kontaktfrequenz
60 Nadine Castagna, Direktorin der Mipim, im Interview
65 Internationaler Marktseismograf für Core-Investoren

Recht

Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht

- 71 Instandhaltungsrücklage: BGH-Grundsatzentscheidung
75 Mietzuschlag. Unwirksame Schönheitsreparaturklausel

Rubriken

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 79 Impressum |
| 06 Online | 80 Termine |
| 16 RICS | 81 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 17 Deutscher Verband | 82 Finale |
| 55 Graffiti | |
| 78 Bücher – Mein Klassiker | |



Ihr Aufzug gibt alles. Und wir alles für ihn.

Noch nie war Mobilität so selbstverständlich wie heute. Denn Züge, Flugzeuge und Autos werden regelmäßig und umfassend gewartet. Aber auch bei Aufzügen und Fahrtreppen gilt: Sicherer und reibungsloser Betrieb kann nur durch regelmäßige und vor allem fachkundige Wartung gewährleistet werden. Am besten von Schindler – einem weltweit führenden Aufzugsunternehmen mit mehr als 130 Jahren Erfahrung.



» 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

Neu im März www.immobilienvirtschaft.de

Top-Thema: Bauliche Veränderung im Wohnungseigentum



Lesen Sie, was bei einer Balkonsanierung zu beachten ist.

Ob die Fassade gestrichen oder ein Balkon nachträglich angebaut werden soll: Bauliche Veränderungen besitzen ein hohes Streitpotenzial und haben daher große Bedeutung im Rahmen der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums. Was bei der Beschlussfassung über bauliche Veränderungen zu beachten ist und wie sich bauliche Veränderungen von Instandsetzungs- beziehungsweise Instandhaltungsmaßnahmen sowie Modernisierung abgrenzen, lesen Sie in diesem Top-Thema.

Immobilien-Cartoon

Thomas Pläßmanns Karikaturen aus dem Berufsalltag von Immobilienverwaltern und -maklern werden erstmals online veröffentlicht.



ImmobilienCartoon. Humorvolles aus dem Alltag.

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: Vollmacht für Eigentümerversammlung

Diese Arbeitshilfe bietet eine Vorlage, wie eine Vollmacht für die Vertretung eines Eigentümers aussehen kann.

Haufe-Online-Seminar: Betriebskostenabrechnung für den Profi
Donnerstag, 18. März 2010, 15.00 Uhr, 89 Euro. Im Online-Seminar werden die wichtigsten Entscheidungen des BGH aus den letzten zwei Jahren erörtert.



Mipim Special

Mipim, 16.-19.03.2010:

Der „Marché International des Professionnels de l'Immobilier“ soll dieses Jahr kompakter, zielgerichteter, realistischer werden. Die Online-Redaktion informiert Sie über Wichtiges aus Cannes. Auf www.immobilienvirtschaft.de finden Sie ab sofort eine exklusive Übersicht über die deutschen Mipim-Aussteller.

Top-Thema: Immobilienbarometer

An den Immobilienmärkten scheint Tauwetter einzusetzen. Die Transaktionsmärkte kommen langsam wieder in Bewegung. Allerdings ist die Zahl der Player begrenzt: Die geänderten Finanzierungsbedingungen bremsen die Kauflust vieler Investorengruppen. Mit unserem Immobilienbarometer geben wir Ihnen einen Überblick, wo die einzelnen Sparten der Immobilienwirtschaft derzeit stehen.



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

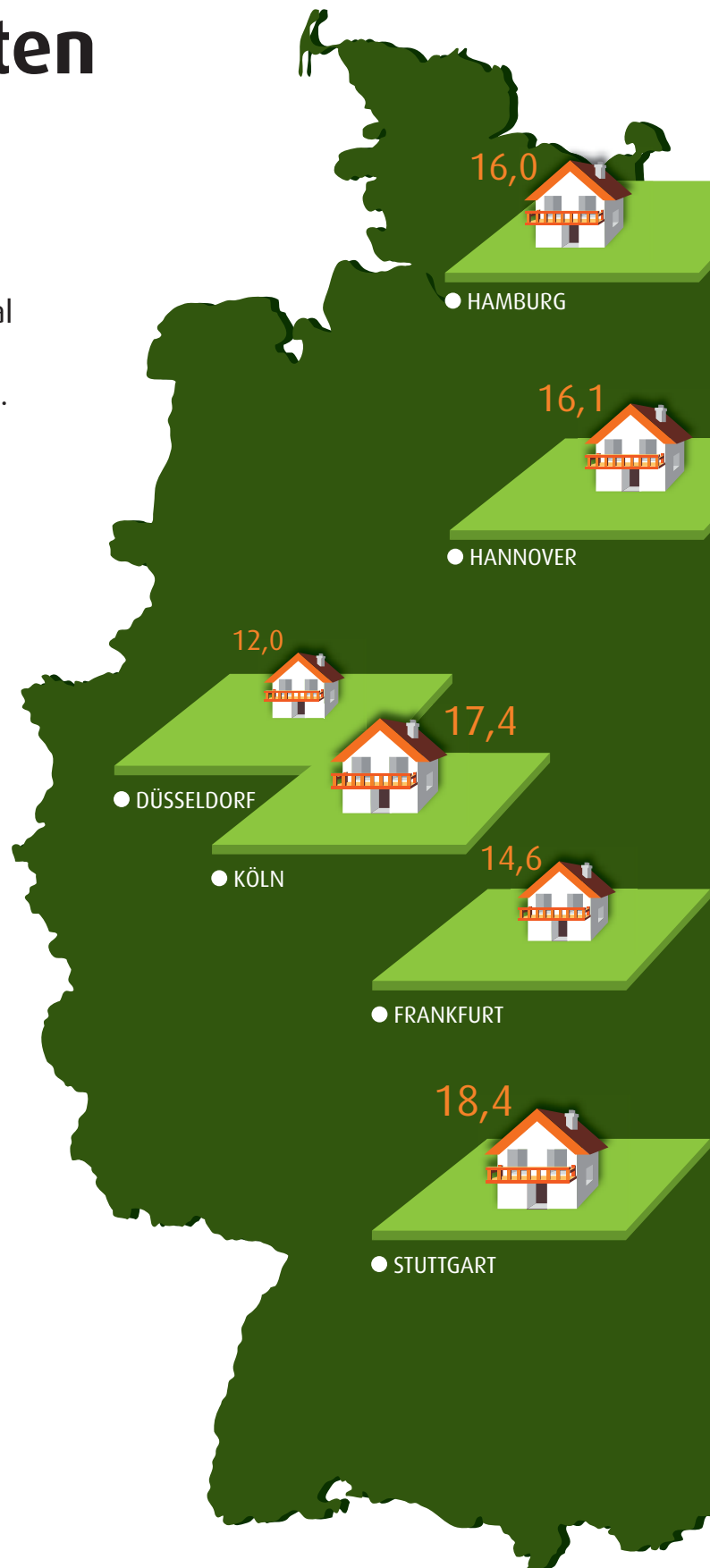
Die balkonreichsten Städte

Die Deutschen lieben ihr Balkonien:
Für 53 Prozent sind ein Balkon oder eine
Terrasse das wichtigste Ausstattungsmerkmal
bei der Wahl einer neuen Immobilie.
Vor allem Frauen legen Wert auf den Freisitz.

angebotener Wohnraum mit Balkon
2. Halbjahr 2009 in % (Verhältnis zum
ohne Balkon angebotenen Wohnraum)



Ohne Sonne und Wärme möchten die Deutschen nicht leben. So interpretiert der Immobiliendienstleister ImmoScout 24 die von ihm durchgeführte Umfrage unter mehr als 1.000 Menschen. Bei den weiblichen Befragten standen Balkon oder Terrasse sogar zu 58 Prozent ganz oben auf der Hitliste der Punkte, die eine neue Immobilie auf jeden Fall erfüllen muss. Und auch fast der Hälfte der Männer (49 Prozent) war der Freisitz am wichtigsten. Ein weiteres typisch weibliches Anliegen war die Ausstattung des Bades. 37 Prozent wollen in ihrem neuen Zuhause nicht ohne Badewanne auskommen, bei den Männern waren es nur 29 Prozent. Dafür legten sie mehr Wert auf eine Garage oder einen Stellplatz für ihr Auto als die Damen (32 Prozent versus 23 Prozent). Noch wichtiger war sowohl den männlichen als auch den weiblichen Befragten jedoch, ob die neue Wohnung oder das neue Haus über eine gute Wärmedämmung verfügt und ob es eine Zentralheizung gibt. Erstaunlich: Vermeintliche Luxusgüter wie Fußbodenheizung oder Gäste-WC sind den Deutschen wichtiger als ein Fahrstuhl. Dieser wurde erst an elfter Stelle der meist gewünschten Ausstattungsmerkmale genannt.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Einreiten statt umsatteln!

Die Immobilienbranche hat ein neues Pferd gesattelt. Konservative institutionelle Investoren, große Maklergesellschaften und Fondsinitiatoren entdecken die Wohnimmobilie. Bestenfalls Kopfschütteln hätte geerntet, wer dies vor wenigen Jahren vorausgesagt hätte. Die gleichen Geschäftsführer und Vorstände, die vor der Krise auf Kongressen vollmundig hohe einstellige, besser zweistellige Renditen versprochen, geben sich heute mit rund vier Prozent nach Verwaltungskosten zufrieden. Die gleichen Versicherungen und Pensionskassen, die beginnend in den 90er-Jahren Wohnungsbestände als unwirtschaftlich erklärten und sie teils verschleuderten, stehen heute wieder in der Käuferschlange. Renommierete Gewerbemakler, die früher verächtlich auf das Wohnimmobiliengeschäft geschaut haben, bauen heute entsprechende Transaktions- und Beratungseinheiten auf und verkünden stolz, sie hätten die Zeichen der Zeit erkannt. Die Elite der Fondsinitiatoren, die früher nicht in ihren dunkelsten Träumen an Wohnen gedacht hätte, bietet heute genau diese Produkte an. Research-Berichte wie von Aberdeen und dem Institut für Wissenstransfer Cologne versuchen, die besten Standorte für Wohninvestments zu ermitteln.

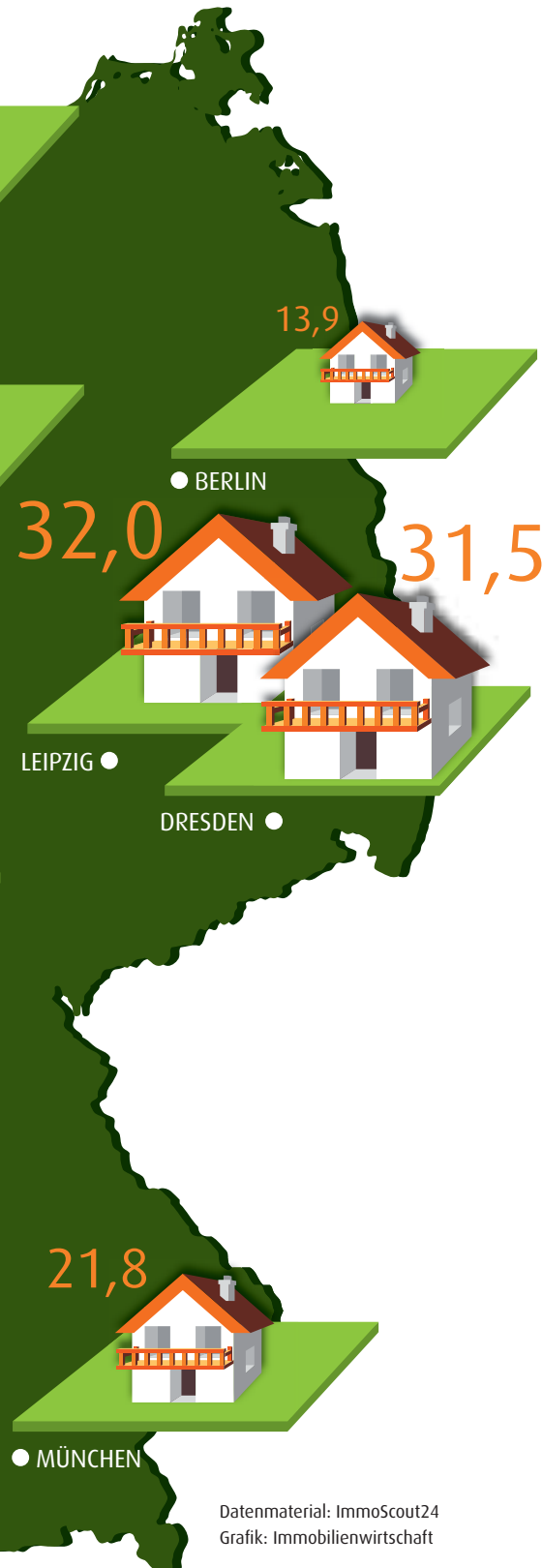
Professionell ist das nicht. Entweder haben diese Marktteilnehmer einen Fehler gemacht, weil sie die Wohnimmobilie bislang vernachlässigt oder sich in der Vergangenheit von ihr verabschiedet haben. Oder sie machen mit dem jetzigen Investment einen Fehler. Da hilft auch der Hinweis auf die demografische Entwicklung, also die Abnahme der arbeitenden Bevölkerung und die Zunahme der Haushalte, nicht. Diese Trends sind schon lange bekannt.

Wohnimmobilien können ein erstklassiges Investment sein – für den, der diese Materie beherrscht und sich in Kontinuität übt. Beides unabdingbare Voraussetzungen für Erfolg; gerade die Immobilie eignet sich nicht für kurzfristige Strategiewechsel. Für andere sind Wohnungen ein Kind der Krise. Im nächsten Boom wird der bis dahin nächste oder übernächste Geschäftsführer oder Vorstand auf eine vor seiner Zeit gefallene Fehlentscheidung verweisen und sich von diesem Investment wieder verabschieden. Er wird ein neues Pferd satteln, das – darauf eine Wette! – bevor es eingeritten ist, ebenfalls in die Pampa verjagt wird.

ENERGETISCHE SANIERUNG

Fördervolumen erreicht neuen Höchststand

Das Fördervolumen für energetische Maßnahmen der KfW-Gebäudeprogramme hat 2009 einen neuen Höchststand erreicht. Die Förderung energetischer Sanierung und energieeffizienter Neubauten durch die KfW-Gebäudeprogramme erreichte 2009 ein Volumen von 8,9 Milliarden Euro. Dies teilte die Bundesregierung auf eine Anfrage der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen mit. Auch die Nachfrage für Einzelmaßnahmen erreichte 2009 ein Rekordniveau.



**BÜROIMMOBILIEN****Frankfurt gehörte im vergangenen Jahr zu den zehn teuersten Bürostandorten der Welt****Top 10 Ranking der Standorte – Raumkosten**

Büroimmobilien. Das Londoner West End ist der teuerste Bürostandort der Welt. 2008 noch auf Platz fünf, verdrängt London 2009 Tokio vom Spitzenplatz und lässt Paris, Dubai und Hongkong hinter sich.

Rang 2008	Rang 2009	Standort	Raumkosten 2009'	Raumkosten 2008'	Änderung
1	1	London (West End)	21.420	21.370	0%
2	2	Tokio	20.960	22.810	-8%
3	3	Washington D.C.	17.990	18.700	-4%
4	4	Hongkong	16.970	21.790	-22%
5	5	Genf	16.870	16.850	0%
6	6	Paris	16.450	22.310	-26%
7	7	New York City	15.750	20.260	-22%
8	8	Zürich	15.680	14.980	+5%
9	9	Boston	15.650	15.650	0%
10	10	Frankfurt	14.770	15.860	-7%

Quelle: DTZ ¹ pro Büroarbeitsplatz in US-Dollar und Jahr

Frankfurt lag 2009 wieder unter den Top 10 der teuersten Bürostandorte der Welt. 2008 hatte die Mainmetropole noch Platz 13 belegt. An der Spitze der Statistik lag im vergangenen Jahr das Londoner West End. Die Stadt an der Themse, die 2008 noch auf Platz 5 gelegen hatte, verdrängt damit Tokio (jetzt Platz 2) vom Spitzenplatz. Washington D.C. stieg von Rang 7 auf Rang 3. Dubai, das 2008 noch den Bronze-Rang belegte, verfehlte 2009 die Top 10 knapp und rangiert nun auf dem 11. Platz. Neu unter den Top 10 konnten sich Zürich, Boston und Frankfurt auf

den Plätzen 8 bis 10 platzieren. Hier sind die Mieten nicht so stark gefallen wie in anderen Märkten. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung von DTZ, die die jährlichen Raumkosten pro Arbeitsplatz in 116 Standorten in 47 Ländern ermittelte. 2009 waren in allen Top 10 Standorten Mietrückgänge oder Stagnationen zu verzeichnen. Den Aufstieg des Londoner West Ends führt DTZ auf die scharfe Korrektur der Mietpreise im Jahr 2008 zurück. In den anderen Standorten sei erst 2009 ein starker Rückgang der Mieten zu beobachten gewesen.

AKTION GEGEN LEERSTAND**Start mit bundesweiter Befragung**

Mit einer bundesweit angelegten Studie startet die „Aktion gegen Leerstand“, eine Initiative verschiedener Berliner Marketingspezialisten. Sie will Wege zur erfolgreichen Wohnraumvermarktung aufzeigen. Dazu läuft noch bis zum 31. März 2010 eine bundesweite Befragung

von Wohnungsunternehmen. Interessierte Firmen können sich unter www.aktion-gegen-leerstand.de für die Teilnahme registrieren und erhalten die Studie dann kostenlos. Die Studie kann dort auch für 79 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer und Versand bezogen werden.

WOHNUNGSWIRTSCHAFT**Software-Forum auf der Wowex**

Auf der Messe Wowex in Köln wird es ein Diskussionsforum für wohnungswirtschaftliche Software geben. Es wird am 10. und 11. Juni 2010 stattfinden und soll die Trends und Entwicklungen auf dem IT-Markt vorstellen.

CIMMIT 2010**Keine Krise ohne Symptome**

„Empfehlenswert, da hochkarätig besetzt“, so äußerte sich Ivo Iven, aurelis-Geschäftsführer, über die Cimmit. Hochkarätig besetzt war der seit 20 Jahren stattfindende Kongress der deutschen Immobilienwirtschaft zwar: So sprachen Dr. Frank Pörschke (Eurohypo AG), Barbara Knoflach (SEB Asset Management AG) und Prof. Dr. Jürgen Stark (Europäische Zentralbank) sowie weitere Entscheider aus der Bank- und Immobilienwelt über Themen wie „Geldinstitute erschweren Kreditvergabe“ und „Eigenkapitalanforderungen steigen“. Tenor der Referenten: Das Jahr 2010 wird besser als das Jahr 2009. Aber von einem Jahresauftaktkongress der Branche erwartet man inhaltlich mehr: Es sollte nicht nur der aktuelle Wissensstand der Teilnehmenden rekapituliert werden. Und es reicht bei weitem nicht, mit einer positiveren Gefühlslage den Tagungsort zu verlassen. Doch vielleicht ist es schier nicht möglich, im „Jahr des Übergangs“ etwas Verlässliches sagen. Es gibt eben keine Krise ohne Symptome. Das spiegelt sich auch im Veranstaltungswesen wider. (lh)



Cimmit: Renommiertere Referenten, aber wenig Aussagekräftiges.

QUO VADIS Kult siegt

Man verzeiht dieser Immobilien-Kultveranstaltung fast alles: Dass man auf der Bühne meist bestätigt bekam, was man eh schon wusste, und dass Querdenker nicht immer quer dachten. Denn die Veranstalter haben den Mut, auch unkonventionelle Themen anzugehen, unerwartete Zeitgenossen einzuladen und der Branche einen Spiegel vorzuhalten. Potenzielle Querdenker können bisweilen komisch sein, so wie der Redakteur von „brand eins“, der weiße Joschka-Fischer-Protestturnschuhe trug (allerdings eine interessante Diskussion moderierte). Und sie können versagen, so wie der Attac-Vertreter, der mutig war,



Quo Vadis: Bunte Themen, ab und zu Unkonventionelles

aber die Chance verspielte, eine zum Nachdenken bereite Zuhörerschaft zum Nachdenken zu bringen. Herausragend demgegenüber: Prof. Wiegand zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Dr. Simons (empirica) zum Thema Wohnen.

Vielleicht sollten sich die Veranstalter nicht so sehr allein von großen Namen locken lassen (Kernbotschaft der Beraterin von Manuel Barroso: „Es ist das Gebot der Stunde, Klimaschutz und Energieversorgung zu verbinden“). Ganz sicher aber sollten sie darauf verzichten, Vorträge einzustreuen, die verkappte PR darstellen (im angekündigten Beitrag „Immobilienfonds und neue Geschäftsfelder“ referierte Henning Klöppelt 30 Minuten über Warburg-Henderson). Das fällt auf, im Publikum fragte man sich, wie viel Geld wohl geflossen sei. Vorsicht: So macht man Kult kaputt! (La)

**„ICH BIN SCHON LANGE
AUF IMMONET.DE,
WEIL MEINE IMMOBILIEN NIE
LANGE AUF IMMONET.DE SIND.“**

EFFIZIENTER VERMARKTEN MIT IMMONET.DE.



Stephan Schlocker
Henning-Immobilien GmbH

Quellen: Website des Jahres 2009, Publikumswahl, Kategorie: Immobilien;
OnlineStar 2009 & 2007, Publikumswahl, Kategorie: Geld & Karriere

Wir sind gern für Sie da: unter 040-347 288 31 oder vertrieb@immonet.de.



immonet.de
schneller besser wohnen

PLASSMANNS BAUSTELLE

Belege ablichten



Möchte ein Mieter nachträglich noch Belege des Vermieters prüfen, darf er diese auch abfotografieren. Das AG München entschied, dass Fotos gleichzusetzen seien mit handschriftlichen Notizen, die in einem solchen Fall erlaubt sind (AG München, 412 C 34593/08).

HOTELMARKT

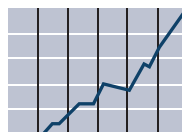
Strabag kauft Grundstück in Frankfurt

Die Strabag Real Estate GmbH hat von der Vivico Real Estate GmbH ein 1.600 Quadratmeter großes Grundstück im Frankfurter Europaviertel erworben. Dort soll ein 3-Sterne-Hotel für den

Hotelbetreiber Gold Inn AG entstehen. Hierzu haben die Unternehmen einen 20-jährigen Pachtvertrag abgeschlossen. Das Objekt soll 148 Zimmer und 5.500 Quadratmeter Bruttogrundfläche haben.

Immobilienaktienmarkt

„Die Immobilienaktien gewinnen an Wert“



Die Immobilienwerte haben sich stabilisiert oder sind wieder leicht gestiegen, die Sicherung der Mieterlöse ist aber eine der zentralen Herausforderungen für 2010. Positiv war in dieser Hinsicht der Ausblick der französischen Gesellschaft Icade, welche für 2010 ein Cashflow-Wachstum von gut 10 Prozent prognostiziert hat“, so Patrick Nass, Fondsmanager bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienswirtschaft.de

Stand 17.02.2010

GEBÄUDESANIERUNG

KfW-Mittel sind wieder frei

Die Anfang Januar vorläufig gestoppten KfW-Mittel für die Gebäudesanierung können wieder fließen, obwohl der Bundeshaushalt 2010 noch nicht in Kraft ist. Das hat der Haushaltsausschuss des Bundestags beschlossen. Damit kann die KfW Anträge auf zinsverbilligte Kredite und Zuschüsse für energieeffizientes Bauen und Sanieren wieder bewilligen.

VERBÄNDE

Haus & Grund tritt aus BSI aus

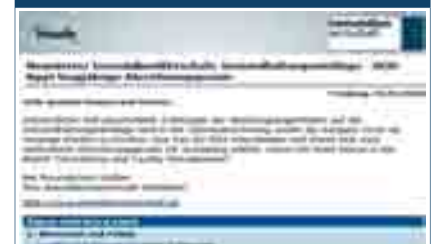
Haus & Grund Deutschland trat Ende Januar 2010 aus der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) aus. Haus & Grund begründete den Schritt damit, dass private und unternehmerische Wohnungswirtschaft in der Vergangenheit nur in wenigen Bereichen gemeinsame Positionen gefunden hätten. Da wichtige politische Weichenstellungen für private Vermieter anstünden, bestehe „aller Anlass“, das eigene Profil zu schärfen.

IN EIGENER SACHE

Kostenloser Newsletter

Unser Newsletter „Immobilienwirtschaft“ informiert wöchentlich über die Themen Vermarktung, Finanzierung, Entwicklung, Verwaltung und Recht. Er kann unter <http://www.haufe.de/immobilien/newsletterStart> abonniert werden.

Bereits mehr als 10.000
Newsletter-Abonnenten



Fasst die wichtigsten Meldungen aus der Branche für Sie zusammen.

KAUFHAUSINSOLVENZ**Die Hälfte der Woolworth-Filialen bleibt erhalten**

161 Woolworth-Läden bleiben erhalten.

Etwas mehr als die Hälfte der Filialen der seit April 2009 insolventen Kaufhauskette Woolworth werden fortgeführt. Wie das Handelsblatt berichtet, sollen 161 Woolworth-Filialen auf ein neues Geschäftsmodell umgestellt werden. Das neue Konzept sehe eine deutliche Reduzierung des Warensortiments vor, zudem würden die Gänge verbreitert und ein Kundensystem installiert. Dazu wurden auch die Mietverträge neu verhandelt. Größter Vermieter ist der Finanzinvestor Cerberus. 149 besonders kleine und sehr große Geschäfte sollen dagegen nicht von der Kette fortgeführt werden. Sie wurden bereits überwiegend an neue Betreiber abgegeben. Der Insolvenzverwalter sucht außerdem einen Investor, der das Unternehmen kaufen soll.

IMMOBILIENFONDS**Ausgabe von Anteilen bei Catella eingestellt**

Die Ausgabe von Anteilen für den Bouwfonds European Residential Fonds wurde vorübergehend eingestellt und ein Reservierungssystem für Investoren eingeführt. Laut Catella Real Estate AG übersteigen die Mittelzuflüsse das Immobilienangebot. Bereits im vierten Quartal 2009 war eine Warteliste für Beträge über fünf Millionen Euro eingeführt worden.

light+building

Weltleitmesse für Architektur und Technik

Der Schlüssel für intelligente Gebäude

Auf der Light+Building, der wichtigsten Messe für den Markt der intelligenten Gebäudetechnik, sehen Sie alles zum Thema Haus- und Gebäudeautomation – für maximale Energieeffizienz, Komfort und Sicherheit.

www.light-building.com

Frankfurt am Main
11. – 16. 4. 2010



KÖPFE

„Man kann niemanden überholen, wenn man in seine Fußstapfen tritt“

Francois Truffaut (1932 – 1984), frz. Regisseur, Schauspieler und Produzent



Christine Lemaitre



Glenn Rufrano



Robert-Christian Gierth



Hubert Spechtenhauser



Dr. Peter Vest

Christine Lemaitre neue Geschäftsführerin der DGNB

Dr. Christine Lemaitre wird neue Geschäftsführerin der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Lemaitre ist bisher stellvertretende Geschäftsführerin der Gesellschaft. Der bisherige Geschäftsführer, Christian Donath, scheidet aus der Gesellschaft aus. Außerdem möchte die DGNB ein internationales Netzwerk aufbauen, diese Aufgabe soll Philipp Kaufmann, Initiator und Präsident der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI), übernehmen.

Gerd Häusler wird Vorstandsvorsitzender der Bayern LB

Gerd Häusler übernimmt zum 15. April 2010 den Vorstandsvorsitz der Bayern LB. Das hat der Verwaltungsrat der Bank beschlossen. Der 58-jährige Jurist gehört dem Verwaltungsrat als dessen stellvertretender Vorsitzender seit August 2009 an. Derzeit arbeitet Häusler als Mitglied des Boards und als

Führungskraft für den Finanzinvestor RHJ International.

Glenn Rufrano neuer Präsident von C&W

Glenn Rufrano wird neuer Präsident und CEO der internationalen Immobilienberatung Cushman & Wakefield (C&W). Er tritt sein Amt am 22. März 2010 an. Rufrano war zuletzt bei der australischen Centro Properties Group tätig. Der 60-Jährige folgt Bruce Mosler, der am 1. Januar 2010 zum Co-Chairman des C&W-Boards ernannt wurde.

Robert-Christian Gierth geschäftsführender Gesellschafter bei Colliers Berlin

Robert-Christian Gierth ist seit Februar als geschäftsführender Gesellschafter bei Colliers Berlin tätig. Der 46-Jährige, der mehr als 20 Jahre Erfahrung als Immobilienmakler und Projektentwickler besitzt, leitete zuvor die Berliner Niederlassung der Investa Projektentwicklung. Im Zuge der personellen Verstärkung erfolgte die Umfirmierung in „Colliers Berlin GmbH“.

Rainer Reddehase bei IWS zurückgetreten

Rainer Reddehase FRICS hat sein Amt im Vorstand des Immobilienwirtschaft Stuttgart e. V. (IWS) mit sofortiger Wirkung zurückgegeben. Begründet wird der Rücktritt mit dem Versand eines nicht freigegebenen Preetexts. Reddehase war seit der Gründung des IWS im Jahr 2004 Vorstandsmitglied. Der Vorstand besteht nun aus Peter Brenner (Vorsitzender), Frank Peter Unterreiner (stellvertretender Vorsitzender), Harald Alber und Michael Barth MRICS. Die vakant gewordene Vorstandsposition soll im Juli neu besetzt werden.

Hubert Spechtenhauser neuer Geschäftsführer der Hannover Leasing

Hubert Spechtenhauser (47) ist seit dem 1. Februar 2010 Mitglied der Geschäftsführung der Hannover Leasing. Der promovierte Jurist wird dort die bisherige Geschäftsführung verstärken. Spechtenhauser war zuletzt Sprecher des Vorstands der Commerz Real AG. Dort ver-

antwortete er das Immobilienanlage- und Leasing-Geschäft und den Bereich der Geschlossenen Beteiligungen.

Dr. Peter Vest wird Vorstand der Kofler Energies AG

Dr. Peter Vest (47), der zuletzt als Sprecher der Geschäftsführung für Yello-Strom und für die Geschäftsentwicklung der EnBW verantwortlich war, ist zum Vorstand für Marketing und Vertrieb der Kofler Energies AG bestellt worden. Zudem übernimmt er die Verantwortung für den Bereich Energiehandel mit dem Tochterunternehmen Kofler Energies Power AG. Außerdem wechselte Michael Lowak, ehemaliger Chef der MVV Energiedienstleistungen, als Vorstand für Energie-Contracting und Internationales Energiemanagement zu Kofler Energies.

Niclas Karoff verlässt HSH Real Estate

Niclas Karof, Vorstandsmitglied der HSH Real Estate AG, wird die Firma zum 30. April 2010 auf eigenen Wunsch verlassen.

SHOPPING-CENTER**ECE und SES gründen Joint Venture**

Die Hamburger ECE Projektmanagement hat mit der österreichischen SES Spar European Shopping Centers ein Joint Venture zur Entwicklung, Realisierung und zum Management neuer Shopping-Center in Italien gegründet. Der Vorsitzende der SES-Geschäftsführung, Marcus Wild, und der stellvertretende Vorsitzende der ECE-Geschäftsführung, Gerhard Dunstheimer, unterzeichneten den Vertrag zur Gründung des gemeinsamen Unternehmens. An der „SES-ECE-Management GmbH“ mit Sitz in Salzburg sind beide Unternehmen zu gleichen Teilen beteiligt.

RETAIL**Shopping-Center-Deals nehmen zu**

Unibail-Rodamco meldete vor wenigen Tagen den Erwerb von sieben Einkaufszentren in Frankreich und Polen für insgesamt 715 Millionen Euro. Weitere Zukäufe in Deutschland, Italien und Großbritannien habe man nicht, teilte das Unternehmen mit. Laut CEO Guillaume Poitrinal wird sich Unibail vorerst auf Standorte konzentrieren, an denen das Unternehmen bereits vertreten ist. Zudem wolle man bestehende Einkaufszentren erweitern und neue Developments wie etwa die Erweiterung des Donauzentrums in Wien in Angriff nehmen. (h3w wirtschaftsjournalisten)

TRANSAKTIONSMARKT**Aufschwung in Australien**

Der Aufschwung am australischen Transaktionsmarkt für Gewerbeimmobilien setzt sich laut einem aktuellen Marktbericht von DTZ fort und hat im vierten Quartal 2009 zu einem Anstieg des Investmentvolumens auf 2,7 Milliarden australische Dollar geführt. Gegenüber dem Vorquartal ist dies eine Steigerung um 20 Prozent. Das Immobilienberatungsunternehmen prognostiziert einen Fortgang des Wachstums, vor allem im Bürosektor.



Der Büromarkt in Down Under wächst.

GESCHÄFTSÜBERNAHME**EPM Assetis kauft Gesellschaften von Axa**

Die Property-Management-Gesellschaften Axa Real Estate Managers Deutschland GmbH und Axa Property Managers GmbH gehen Mitte 2010 zur EPM Assetis über. Damit übernimmt EPM Assetis sämtliche Property-Management-Leistungen für die Axa-Gruppe in Deutschland. Die Transaktion betrifft 140 Objekte mit einer Fläche von einer Million Quadratmetern. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

NEUE IMMOBILIENGESELLSCHAFT**Tavistock übernimmt europäische Kenmore**

Die Tavistock Holding hat über die neu gegründete Immobilien-Asset-Management- und Investmentgesellschaft Tamar Capital Partners den europäischen Teil der Kenmore Property Group übernommen. Tamar geht aus dem kompletten europäischen Teil der Kenmore Property Group mit fünf Niederlassungen in Berlin, Paris, Stockholm, Oslo und Helsinki hervor. Unternehmenssitz ist London, daneben gibt es ein Büro in Edinburgh.



„Da ist mehr drin.“

Auch wer gut ist, kann noch besser werden. Die Integrierten Services von Aareon helfen Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, kommunalen Gesellschaften, Hausverwaltungen, industrieverbundenen Unternehmen und Finanzinvestoren, wirklich alle Optimierungspotenziale auszuschöpfen – unabhängig davon, mit welchem IT-System sie arbeiten. Denn in den Services stecken 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.



Aareon

www.aareon.com



Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

RICS Deutschland: Neues Konzept steht

Interview. RICS Deutschland hat auf seiner Mitgliederversammlung im Februar für die Auflösung des deutschen Vereins gestimmt (zum Hintergrund siehe Heft 12/09). Fragen an den Vorstandsvorsitzenden.

Dirk Labusch, Freiburg



Jörn Stobbe MRICS

Herr Stobbe, die RICS-Mitglieder haben auf ihrer Mitgliederversammlung am 10. Februar im Rahmen der neuen Organisationsstruktur (New Governance) mit 84-prozentiger Mehrheit für die Auflösung des deutschen Vereins gestimmt. Das klingt nach Pragmatismus ...

Stobbe: Das kann man so sagen. Ich bin wirklich erfreut darüber. Nach der letzten Sitzung am 3. Dezember hatte man annehmen müssen, dass es zwei Lager geben könnte. Das ist jetzt vom Tisch. Wir haben inzwischen eine breite Zustimmung gefunden. Die Mitglieder haben nicht mehr das Gefühl, man müsse für die künftig starke Präsenz von RICS in Deutschland unbedingt den deutschen e.V. erhalten.

Was ist inzwischen passiert?

Stobbe: Sie wissen, nach Ansicht vieler Mitglieder gab es einen großen Pferdefuß von New Governance. Viele glaubten, dass die deutschen Mitglieder dadurch nicht mehr ihre Aktivitäten eigenständig steuern könnten. Das betraf auch die Frage, wie denn das neue Board, also das Gremium, das die bisherigen Vorstandsaufgaben wahrnehmen soll, gebildet wird. Werden alle Mitglieder nominiert, wenn ja, von wem? Diese Unzufriedenheit ha-

ben wir in Brüssel vorgebracht. Der breite Rückhalt und der Enthusiasmus unserer Mitglieder haben hier einiges bewirkt.

Wie sieht das Ergebnis denn nun aus?

Stobbe: Auf globaler Ebene wurde ein Verhältnis von 25 Prozent Wahl zu 75 Prozent Nominierung festgelegt. Für Deutschland konnten wir eine Steigerung auf 40 zu 60 Prozent erreichen, so dass von den insgesamt zehn Boardmitgliedern vier direkt von den Mitgliedern gewählt und sechs nominiert werden.

Das ist aber auch noch nicht so richtig demokratisch. Wer nominiert denn?

Stobbe: Das wird ein Gremium aus vier Personen sein, von denen zwei aus Brüssel kommen und zwei aus Deutschland, unter den Deutschen der Leiter der neuen AG Ethik, Reinhart Chr. Bartholomäi FRICS, und der jeweilige Vorsitzende des deutschen Vorstands, also hier ich selbst. Das war der Durchbruch, denn die Sorge, dass uns jemand in den Vorstand gesetzt wird, den wir nicht kennen, ist weg.

Gab es noch andere Bedenken?

Stobbe: Wichtig war auch das Thema „Qualitätssicherung“. Jetzt ist klar, dass allein wir in Deutschland für die Prüfungen verantwortlich bleiben und ein neuer Ausschuss, den wir für den e.V. gegründet hatten, 1:1 Bestandteil des Gremiums wird, das den e.V. ersetzt.

Was wird das für ein Gremium sein?

Eine ständige Niederlassung, die ins hiesige Handelsregister eingetragen wird. Die wird später RICS Deutschland Limited heißen. Und da wird als „permanent re-

presentative“ unsere bisherige Geschäftsführerin Judith Gabler eingetragen sein.

Es scheint nun aber zwei Fraktionen unter Ihren Mitgliedern zu geben?

Stobbe: Das sehe ich nicht so. Die Anwesenden haben fast zu 99 Prozent für die Auflösung gestimmt. Einige Mitglieder, die über Vollmacht vertreten waren, hatten sich aber schon vor der Versammlung festgelegt. Gerade diese Mitglieder möchten wir in Zukunft verstärkt einbinden.

Glauben Sie, beim freiwilligen Engagement könnte es einen Knacks geben?

Stobbe: Ich habe die begründete Hoffnung, dass es keinen Rückzug auf breiter Front aus dem Ehrenamt geben wird. Es könnte sogar sein, dass wir gestärkt aus dieser Geschichte hervorgehen.

Woran machen Sie das fest?

Stobbe: Die meisten derer, die gegen die Auflösung des deutschen Vereins stimmten, machten sich zu Recht Gedanken etwa über die sinnvolle Nutzung des Vereinsvermögens, waren aber nicht grundsätzlich gegen New Governance ...

Wann wird der Verein aufgelöst?

Stobbe: Zum 31. Juli 2010. Das sichert einen ordnungsgemäßen Übergang hin zu den neuen Strukturen.

Werden Hochschul-Akkreditierungen und RICS-Fokus künftig im Namen von RICS Europe organisiert werden?

Stobbe: Nein. Gerade der Fokus ist eine Veranstaltung von RICS Deutschland. Aber die Liste der künftigen Aktivitäten ist lang. Wir haben noch viel vor! ←|

Zehnjahresstrategie mit Lücken

Leitlinie. Europa sucht nach neuer Ausrichtung für Wachstum und Nachhaltigkeit. Der DV beklagt, dass die Bedeutung von Städten und Regionen im Kommissionsentwurf der EU vernachlässigt wird.



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



Gernot Mittler

Die Neuausrichtung der grundlegenden Leitlinien für die Politik der Europäischen Union befindet sich derzeit in einer entscheidenden Phase. Die Diskussion um die Nachfolge der Lissabon-Strategie gewinnt mehr und mehr an Fahrt. Gleichzeitig haben sich im Gefüge der europäischen Institutionen grundlegende institutionelle und personelle Änderungen ergeben.

Im Jahre 2000 beschloss der Europäische Rat, die EU durch umfangreiche Reformen bis 2010 zum „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt“ zu machen. Im Jahr 2001 wurde dieses Ziel durch den Europäischen Rat von Göteborg um die Dimensionen Umwelt und nachhaltige Entwicklung ergänzt.

Neuausrichtung erforderlich

Bereits die Halbzeitbewertung ließ jedoch erkennen, dass die Lissabon-Strategie neu ausgerichtet werden muss. Vor diesem Hintergrund wollen die Staats- und Regierungschefs zum Frühjahrsgipfel eine neue „Post-Lissabon-Strategie“ verabschieden. Die Kommission hat mit dem Strategiepapier „EU 2020“ erste

Vorschläge auf den Tisch gelegt, wie die EU in den nächsten zehn Jahren mehr Wachstum und Beschäftigung erreichen kann. Den Themen „demografischer Wandel“, „Bekämpfung der Arbeitslosigkeit“ sowie „Steigerung von Energieeffizienz“ wird ein breiter Raum gegeben.

Politisch wird die Strategie den maßgeblichen Rahmen für die gesamte EU-Politik der kommenden zehn Jahre vorgeben, der einen entscheidenden Einfluss auf die Gestaltung vieler partikularer Themenbereiche ausüben wird – so auch auf die Immobilien- und Wohnungswirtschaft sowie die Stadtentwicklung.

Ohne Immobilienwirtschaft?

Gerade der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sowie der Entwicklung unserer Städte kommt eine wachsende Bedeutung für die Entwicklung eines wettbewerbsfähigen, dynamischen und wissensbasierten Wirtschaftsraums Europa zu. Allein in Deutschland beträgt der Anteil der Immobilienwirtschaft an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung etwa 18,6 Prozent (Zahlen 2006) und liegt damit deutlich vor dem Maschinen- oder Fahrzeugbau. In Kombination mit einer prosperierenden, ausgewogenen und umweltverträglichen Entwicklung unserer Städte bildet die Branche einen wesentlichen Pfeiler für die gesamte EU.

Doch gerade die lokale und regionale Dimension wird im bisherigen Kommissionsentwurf völlig vernachlässigt. Vielmehr verharrt das Papier auf unzureichenden Aussagen, wie dafür gesorgt werden könne, dass die übergeordneten, globalen Ziele auch tatsächlich „unten“

bei Wirtschaft und Bevölkerung ankommen. Vor diesem Hintergrund hat der Deutsche Verband in seiner Stellungnahme auf die große Bedeutung von Städten und Regionen sowie deren Unternehmen hingewiesen. Nur eine integrierte Regional- und Stadtentwicklung bietet die Chance, die im Entwurf aufgeführten Prioritäten nachdrücklich zu unterstützen. Es müssen je nach Problemstellung gesellschaftliche, wirtschaftliche und staatliche Akteure der entsprechenden Ebene mit einbezogen und deren wichtiger Beitrag anerkannt werden. Nur durch ein gemeinsames Handeln der lokalen und regionalen Akteure auf Basis abgestimmter Entwicklungskonzepte kann die Post-Lissabon-Strategie vor Ort effektiv umgesetzt werden.

Dazu gehört die transnationale Ebene, mit einer übergreifenden Vernetzung von Regionen mit gleichen Problemstellungen ebenso wie die Stärkung der europäischen Städte, die als Entwicklungsmotoren agieren sowie die Stabilisierung und Wiederbelebung benachteiligter städtischer Quartiere.

Mit vielen kleinen Maßnahmen zur Stärkung der lokalen Ökonomien, zur Förderung von Beschäftigung und sozialer Integration sowie zur städtebaulichen, infrastrukturellen und ökologischen Aufwertung wurde bislang „von unten“ viel für den sozialen und territorialen Zusammenhalt in der EU beigetragen. Um auch künftig eine adäquate Umsetzung der genannten Ziele zu gewährleisten, gilt es, die EU-Struktur- und Regionalpolitik als umfassendes Instrument der Stadt- und Regionalentwicklung weiterzuführen. ←|



Titelthema

Erfolgskonzepte für Kommunen

Urban Management. Allein die Metropolen wachsen – der Rest muss sich gesund schrumpfen. Wie widersetzen sich die Regionen dem drohenden Niedergang? Umbaustrategien für die Stadt von morgen.

Gabriele Bobka, Freiburg

Deutschlands Bevölkerung schrumpft und vergreist. Bis zum Jahr 2050 werden statt 82 nur noch 60 Millionen Deutsche leben. Rund neun Millionen von ihnen werden dann älter als 80 Jahre alt sein. In 371 von insgesamt 440 Kreisen zeichnet sich in den kommenden 15 Jahren eine Schrumpfung der Bevölkerung ab. Der demografische Wandel, die Deindustrialisierung und die Globalisierung stellen Kommunen und Immobilienwirtschaft vor die größten Herausforderungen seit 50 Jahren. Schon heute lässt sich auf den Immobilienmärkten eine starke Segmentierung beobachten.

Während schrumpfende Regionen neben massiven Wohnungsleerständen eine sinkende Infrastrukturnachfrage und den Attraktivitätsverlust der Standorte bewältigen müssen, gilt es in wachsenden Regionen Lösungen für die steigende Flächennachfrage und die Bedürfnisse differierender Lebensstile zu finden. Zudem fehlen hier zunehmend bezahlbare und altengerechte Wohnungen. Der Wettbewerb zwischen den Kommunen um die knappe Spezies jüngere Einwohner wird sich insbesondere in expansiven Regionen verschärfen.

Kooperation mit privaten Investoren

In der Vergangenheit dominierte das Thema Wohnungsmanagement. Künftig werden jedoch strukturelle Ziele wichtiger: Es geht etwa um den Umfang des Wohnungsbaus auf Recyclingflächen. Auch die Wohneigentumsbildung bei Familien mit Kindern ist ein Thema. Weitere wichtige Fragen lauten: Welche Leerstände werden abgerissen? Wie sieht eine aktive Bodenpolitik aus? Gleichzeitig wird jede künftige Wohnungspolitik mit weniger Subventionen auskommen müssen. Städte müssen auf Grundlage regionaler und lokaler Ressourcen Profile entwickeln und auf das Wachstum zukunftsfähiger Branchen setzen. Neue Kooperationsformen mit privaten Investoren und neue Netzwerke sind eine Chance, bei knapper werdenden öffentlichen Ressourcen auch künftig die Gestaltungsmöglichkeiten auf-

Auf einen Blick

- › Der demografische Wandel, die Deindustrialisierung und die Globalisierung stellen Kommunen und Immobilienwirtschaft vor die größten Herausforderungen seit 50 Jahren. Schon heute lässt sich auf den Immobilienmärkten eine starke Segmentierung beobachten.
- › Schrumpfende Regionen müssen neben massiven Wohnungsleerständen eine sinkende Infrastrukturnachfrage und den Attraktivitätsverlust der Standorte bewältigen. Wachsende müssen Lösungen für die steigende Flächennachfrage und die Bedürfnisse differierender Lebensstile finden.
- › Jede künftige Wohnungspolitik wird mit weniger Subventionen auskommen müssen. Städte müssen auf Grundlage regionaler und lokaler Ressourcen Profile entwickeln, und auf das Wachstum zukunftsfähiger Branchen setzen. Neue Kooperationsformen mit privaten Investoren und neue Netzwerke sind eine Chance, bei knapper werdenden öffentlichen Ressourcen auch künftig die Gestaltungsmöglichkeiten aufrechtzuerhalten.

rechtzuerhalten. Erfolg versprechende Beispiele und innovative Konzepte schrumpfender als auch wachsender Städte zeigen, welches Potenzial eine integrierte Stadtentwicklung bietet.

In den kommenden 15 Jahren werden insgesamt 2,9 Millionen zusätzliche Wohnungen benötigt. Im Jahresdurchschnitt sind das 183.000 Wohneinheiten, davon 154.000 in den westdeutschen und 29.000 Wohnungen in den ostdeutschen Bundesländern. Der weitaus größte Anteil des prognostizierten Neubaus entfällt auf selbst genutzte Ein- oder Zweifamilienhäuser. Im Bereich vermieteter Geschosswohnungen wird in vielen Regionen langfristig eher mit einem sich erhöhenden Leerstandsrisiko als mit einer zusätzlichen Neubaunachfrage gerechnet.

„Im Gegensatz zu den Finanzmärkten findet bei Immobilien kaum ein regionaler oder gar ein internationaler Marktausgleich |→

statt“, erläutert Professor Hans-Hermann Francke, Studienleiter der Deutschen Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg. Daher gelte es vor allem die Migration zwischen den Regionen zu beachten. Die wesentlichen Faktoren für Wanderungsbewegungen seien das Angebot an Arbeitsplätzen, die Lebensqualität sowie die Lebenshaltungskosten. Auch das Angebot an Qualifizierungsmöglichkeiten und die fortschreitende internationale Arbeitsteilung spielten eine signifikante Rolle für die Entwicklung der regionalen Immobilienmärkte.

Die Auswirkungen der demografischen Veränderungen auf die Immobilienpreise hingen wesentlich von der Entwicklung des Angebots ab. „Die Preise für Bestandsimmobilien werden getrieben von erzielbaren Mieten. Werden die Preise auf dem Bestandsmarkt zu teuer, lohnt sich ein Neubau“, so Prof. Francke. Der Mietmarkt wiederum werde bestimmt durch die längerfristige Einkommensentwicklung, demografische Einflüsse, das Konsumverhalten der Verbraucher und den Bestand an Mietwohnungen. Steigende Mieterträge beziehungsweise sinkende Bestandspreise erhöhten die Rendite von Immobilien. Dieser Preiszusammenhang sei für die Entwicklung der Neubautätigkeit wichtiger als der Einfluss der Bau- und Bodenpreise sowie des gesamten übrigen Kapitalmarkts.

Konkurrenz der Konzepte

Aus Sicht der Stadtentwicklung ist eine schrumpfende Stadt durch zwei Prozesse gekennzeichnet: Erstens, durch den Verlust von Einwohnern, und zweitens, durch einen wirtschaftlichen Niedergangsprozess. Die wachsende Diskrepanz zwischen Einnahmen- und Ausgabenseite im Haushalt stellt die Kommunen vor große Probleme. Als Lösungswege werden unterschiedliche Modelle der Stadtentwicklung diskutiert und stellenweise auch ausprobiert.

Ziel der perforierten Stadt ist es, die Wettbewerbsfähigkeit der innerstädtischen Quartiere gegenüber den Angeboten am Stadtrand zu stärken. Bei Umstrukturierungsgebieten ohne Handlungspriorität wird deren Abwertung dabei bewusst in Kauf genommen. Es stößt allerdings auf erhebliche Hindernisse, wenn Altbaubestände ganz oder teilweise abgerissen werden sollen. Eigentümer sind häufig nicht bereit, ihre Immobilien oder Grundstücke zum realen, bisweilen gegen Null tendierenden Marktwert an die Kommune zu veräußern.

Die **transformierte Stadt** setzt die Suche nach einer Stadtgestalt ein, die in jedem Fall erhalten werden muss, wenn die Stadt nicht gänzlich aufgelöst werden soll. Den Weg zur „transformierten Stadt“ sollen die Bürger durch ihre direkte Beteiligung mit bestimmen können. Doch selbst wenn der Erhalt der Stadt unter diesen Bedingungen gelingt, wird sie nach der Schrumpfung eine völlig andere sein als zuvor. Dieses radikale Konzept



wird möglicherweise in Städten zum Tragen kommen müssen, in denen die gesamte Industrialisierungsgeschichte der DDR-Planwirtschaft zu revidieren ist.

Die Stadt alternativer Ökonomien will neue Wirtschaftsformen entwickeln. Sie sollen der verbleibenden Bevölkerung zumindest als Ergänzung zum schwindenden Arbeits- und Warenmarkt ungekannte Formen ökonomischer Eigenleistung und Selbsthilfe ermöglichen. Die Grundversorgung der Betroffenen soll durch ein soziales Grundeinkommen oder andere Formen staatlicher Unterstützung sichergestellt werden. Derartige Modelle setzen zum einen ein hohes Maß an zivilgesellschaftlichem Engagement, zum anderen eine Wertorientierung an alternativen Lebensformen voraus. Von beidem kann man in schrumpfenden Städten nicht ohne Weiteres ausgehen.

Die Politik versucht mit zahlreichen Programmen Schrumpfungprozesse zu unterstützen. Mit dem Programm „**Stadtumbau Ost**“ soll unter anderem die Aufwertung vom Rückbau

Der interkommunale Wettbewerb verschärft sich. Auch Freiburg beachtet noch mehr die Präferenzen der Nachfrager.

betroffener Städte erreicht werden. Allerdings fließen die Mittel nur, wenn Länder und Kommunen sich mit jeweils der gleichen Summe am Umbau beteiligen – angesichts der desolaten Finanzsituation vieler Kommunen eine schwerwiegende Einschränkung. Das Programm „**Stadtbau West**“ fördert etwa die Erarbeitung von integrierten städtebaulichen Entwicklungskonzepten. Ziel des Programms „**Soziale Stadt**“ ist, Stadtteile, in denen sich soziale, wirtschaftliche und städtebauliche Probleme verschärfen, zu stabilisieren. Das Bundesbauministerium beschäftigt sich seit 2008 mit der Gründung und Entwicklung von Eigentümerstandortgemeinschaften (ESG). Das Projekt „**Renaturierung als Strategie nachhaltiger Stadtentwicklung**“ untersucht, wie Standorte durch Begrünung an Attraktivität gewinnen.

Die Nachfrage nach adäquaten Büroimmobilien ist auch in diesen Regionen in erster Linie von nicht lokalen Faktoren abhängig. Standortentscheidungen von Unternehmen werden angesichts einer zunehmenden Globalisierung der Märkte immer weniger mit Rücksicht auf die Verwaltungszentrale umgesetzt. Anstelle klassischer Standortfaktoren industriell geprägter Siedlungsformen gewinnen „weiche“ Standortqualitäten für Unternehmensentscheidungen und Wohnortpräferenzen immer mehr an Bedeutung.

Der Einzelhandel kann sich erfolgreich behaupten, wenn er sich mit marktgerechten Konzepten auf das veränderte Konsumverhalten der Verbraucher einstellt. Die Kommunen stehen hier vor der Herausforderung, geeignete wettbewerbsfähige Flächen und Formate zur Verfügung zu stellen, die den Anforderungen häufiger Wechsel an Trends, Mietern und Konzepten mit geringem Aufwand gerecht werden. |→

Herausforderung wachsende Stadt

Ganz anders sind die Herausforderungen für wachsende Städte. Hier geraten die gesetzliche Vorgabe eines sparsamen Umgangs mit Grund und Boden und die steigende Nachfrage nach bezahlbaren, familien- und altengerechten Wohnungen häufig in Konflikt. Betrachtet man die Dichte vieler Städte wird verständlich, warum Umbau, Neubau und Nachverdichtung weit aus schwieriger sind als vor 30 oder 40 Jahren.

Künftig wird sich der Wettbewerb zwischen den Kommunen verschärfen. Angebote, die die Präferenzen der Nachfrager treffen, haben dabei die besseren Marktchancen. Wohnungsangebote müssen die Individualisierung der Gesellschaft hinsichtlich Baustil und Preis aufgreifen und widerspiegeln. Das Haus mit Garten, große Wohnungen mit variablen Gestaltungsmöglichkeiten, Studentenwohnungen und barrierefreie Angebote für Senioren müssen bezahlbar bleiben, soll die lebendige Innenstadt nicht zum Relikt der Vergangenheit geraten.

**Was verbraucht Ihre Anlage?
Wie hoch ist Ihr Nutzungsgrad?
Wieviel ist noch im Tank?**

Mit der eBox® kennen Sie Ihre
Energieanlage wie Ihre Westentasche!

Und können bares Geld sparen!

Ihre eBox®.
Ihre Energie.

proenergy®

Proenergy Contracting GmbH & Co. KG
Springorumallee 5 Süd · 44795 Bochum
Tel. 0234 9442 441

ebox.de

Zukunft braucht Vorbilder

Städtebauliche Praxis. Die Finanzsituation der Kommunen ist oft desolat. Sie erzwingt neue Kooperationen zwischen öffentlichen und privaten Investoren. Bürgerschaftliches Engagement nimmt zu. Best-Practise-Beispiele in Kurzform.

Beispielhaft und anschaulich erprobt wird Stadttumbau auf der **Internationalen Bauausstellung (IBA) Stadttumbau Sachsen-Anhalt 2010**. Die 19 Städte, die an der IBA mitwirken, begegnen dem Schrumpfungsprozess mit individuellen Profilen, die auf die Stärkung und Nutzung ihrer originären wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Potenziale setzen und gleichzeitig als Leitlinie ihrer künftigen baulich-räumlichen Entwicklung dienen. Eine dieser Städte ist **Köthen**, die ihre IBA-Beteiligung unter das Thema „Homöopathie als Entwicklungskraft“ stellte und homöopathische Leit- und Lehrsätze auf die Stadtentwicklung übertragen will.

Die 70.000 Einwohner-Stadt **Celle** punktet mit einem historischen Stadtkern und rund 480 restaurierten Fachwerkhäusern. Bis 2020 wird für das Stadtgebiet Celle ein Bevölkerungsrückgang um 7,6 Prozent prognostiziert. Und die Altstadt konnte bislang die Anforderungen an die Flächenbedürfnisse moder-

ner Einzelhandelsformen nicht bedienen. Der Handel verlagerte sich zunehmend in die Peripherie. Um dieser Entwicklung zu begegnen, soll nun die Altstadt mit dem angrenzenden Areal der Gewerbebranche Allerinsel zu einem modernen, citynahen Quartier verbunden werden.

Ost wie West

Leipzig gehört mit 513.000 Einwohnern seit 1998 wieder zu den wenigen wachsenden ostdeutschen Städten. Ein wichtiges Ziel der Leipziger Stadterneuerung ist es, die stadtbildprägenden Ein- und Ausfallstraßen zu revitalisieren. Die an den Hauptverkehrsstraßen liegenden städtebaulich wichtigen Gebäude sind aufgrund von Lärmbelastung und unterlassener Instandhaltung häufig von Leerstand bedroht. Abhilfe schafft hier seit 2004 das Konzept der „Wächterhäuser“ des Vereins Haushalten.

Städtekanon: Stimmen von Projektverantwortlichen



Torsten Wesch, Geschäftsführer LB Immo Invest GmbH: „Durch die EU-Osterweiterung gewinnt Dresden für Städtereisende erheblich. Wir sehen durch das niedrige Preisniveau einen eindeutigen Standortvorteil.“



Horst Lieder, Geschäftsführer der IQ Management: „Studentenwohnungen werden sich wie in Großbritannien als eigene Assetklasse etablieren. München, Freiburg und Heidelberg sind im Trend ganz vorn.“



Johannes Ferber, stellvertretender Geschäftsführer IKEA Verwaltungs-GmbH: „Wir sehen ein hohes Potenzial in Hamburg. Mit der Großen Bergstraße sprechen wir Kunden an, die auf ein Auto verzichten.“



Dr. Wolfgang Thiele, geschäftsführender Gesellschafter Grundbesitz Hellerau: „Wir erwarten auch für Dresden bei guter Lage und Einhaltung von Energieeffizienzstandards deutlich steigende Mieten.“

Das Grundprinzip: Hauserhalt durch Nutzung, um Vandalismus zu verhindern und Witterungsschäden einzugrenzen. Eine Zwischennutzung entlastet die Eigentümer von Kosten und der Sorge um das Haus. Die Nutzer werden zu „Wächtern“.

Die sächsische Landeshauptstadt **Dresden** hat sich vom Industriestandort zur Touristenmetropole und zu einem High-Tech-Standort mit hoher Lebensqualität entwickelt. Bis 2020 wird die Bevölkerung um 6,1 Prozent auf 521.000 wachsen. Marktbeobachter sehen mittelfristig eine wachsende Bedeutung Dresdens als Messe- und Kongressstadt. Das 2004 errichtete „International Congress Center Dresden“ und die Erweiterung der Messe Dresden seien erste Schritte in diese Richtung. Der Wohnungsmarkt ist laut TÜV Süd ImmoWert GmbH bestimmt von einem weiter anhaltenden Zuzugstrend und einem Preisanstieg im gehobenen Segment.

Ludwigshafen ist traditionell die Stadt der Chemie und ein starker Industriestandort. Die Bevölkerungszahl wird bis 2020 von aktuell 163.770 auf 160.400 zurückgehen. Bisher blieben die Käufer wegen des eingeschränkten und wenig ausgewogenen Angebots der City fern. Das neue Shopping-Center Rhein-Galerie soll hier den von der Stadt angestoßenen Umbauprozess „Ludwigshafen Innenstadt“ beschleunigen.

Freiburg im Breisgau verfügt über sechs Hochschulen und bringt damit viele Studierende an den Standort. In den vergangenen 20 Jahren ist Freiburg um fast 20 Prozent gewachsen. Die Münchner Firma IQ International Quarters plant nun, mit einem privaten Studentenwohnheim den Freiburger Markt zu erschließen. Das Unternehmen will 25 bis 30 Millionen Euro auf dem Brielmann-Gelände investieren.

Bis 2020 wird **Hamburgs** Bevölkerung auf 1,8 Millionen wachsen. Diese will einkaufen denkt sich die Stadt und die schwedische Möbelhauskette Ikea. Letztere plant auf der ehemaligen Haupteinkaufsmeile Große Bergstraße im Stadtteil Altona eine mehrgeschossige Filiale. In der wahrscheinlich weltweit ersten Volksabstimmung über einen Ikea-Markt votierten 77,16 Prozent der Teilnehmer für den Bau. Das Unternehmen will in diesem Jahr mit den Bauarbeiten beginnen. Die Eröffnung des 22.000 Quadratmeter Verkaufsfläche umfassenden Einrichtungshauses ist für 2012 geplant. ←|

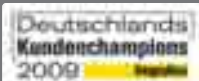


Die ausführlichen Projektbeschreibungen finden Sie Online unter

www.immobilienvirtschaft.de/downloads



Seit über 100 Jahren tun wir alles, damit Immobilienbesitzer sorglos schlafen



Software, Banking und Kautions-Service. Für Immobilienunternehmen.
Ganz aktuell ausgezeichnet als „Kundenchampion 2009“.

Städte im Spagat

Interview mit Tobias Just

Gabriele Bobka, Freiburg

Deutschland differenziert sich. Kommunen müssen reagieren, und zwar auch die prosperierenden. Eine gesicherte Datenlage und die Einbindung aller Akteure ist dafür die Entscheidungsbasis.



„Intensive Kommunikation mit den Bürgern ist wichtig. Anderenfalls werden notwendige Langfristmaßnahmen nicht mitgetragen.“

Herr Dr. Just, Deutschland gehört zu den 20 Nationen mit der schlechtesten Bevölkerungsperspektive. Geht es künftig nur noch um die Verwaltung eines Schrumpfungsprozesses?

Just: Nein. Wenn man kreativ bleibt, die Menschen gut ausbildet und länger arbeitet, lässt sich auch in Zukunft Wirtschaftswachstum erzielen.

Wer soll ausgebildet werden?

Just: Es geht vor allem um die Qualifizierung nicht nur der jungen Menschen. OECD-Analysen zeigen eindrucksvoll, dass andere Länder im Bereich des lebenslangen Lernens erfolgreicher agieren als Deutschland.

Vor welchen Herausforderungen stehen die Büro-, Einzelhandels- und Wohnimmobilienmärkte in schrumpfenden Regionen?

Just: Im Teilmarkt Wohnen besteht die größte Herausforderung in der Angebotsanpassung in einigen Regionen. Die Kommunen müssen hier den Spagat zwischen der Bedienung individueller Wünsche der Bewohner und den Notwendigkeiten eines geordneten Stadtumbaus schaffen. Hinzu kommt die Problematik der Finanzierbarkeit, die in Städten mit

hoher Arbeitslosigkeit und geringem Steueraufkommen den Handlungsraum dramatisch einschränkt.

„In Sachen Wertentwicklung punkten nicht nur Metropolen wie München oder Hamburg, sondern auch Universitätsstädte wie Marburg, Heidelberg, Trier, Würzburg oder Münster. Vorsicht ist in stark industriell geprägten Städten wie Ludwigshafen, Ingolstadt oder Salzgitter geboten.“

Die Wachstumsregionen frohlocken?

Just: Bedingt. Zum einen handelt es sich um ein relatives, moderates Wachstum. Gleichzeitig steigen in diesen Regionen die Kaufpreise und Mieten – zumindest in Relation zu den Fortzugsregionen. Damit steigen die sozialen Herausforderungen auch auf den Immobilienmärkten. Dies wird in Folge des demografischen Wandels eher an Bedeutung

gewinnen. In vielen Städten fehlen schon heute altersgerechte, bezahlbare Wohnungen.

Wie können Kommunen im Wettbewerb um Investitionen, Firmensitze und Einwohner punkten?

Just: Das ist natürlich die Millionenfrage, für die es leider keine Musterlösung gibt. Zunächst sollten Kommunen für eine gute, gesicherte Datenbasis sorgen. Dazu gilt es, sowohl die eigenen kommunalen Immobilienbestände als auch den Gesamtbestand in den einzelnen Teilmärkten sowie die Freiflächen zu erfassen.

Reicht es, wenn die Kommunen die Daten als Herrschaftswissen besitzen?

Just: Alle Akteure sollten aktiv in die Entscheidungsprozesse eingebunden werden. Es müssen zudem regionale Scheuklappen abgelegt, sprich überregionale Netzwerke aufgebaut werden. Auch eine möglichst intensive Kommunikation mit den Bürgern ist wichtig. Sonst besteht die Gefahr, dass notwendige Langfristmaßnahmen nicht mitgetragen werden. ←|



Dr. Tobias Just

ist Leiter der Branchen- und Immobilienmarktanalyse bei Deutsche Bank Research

COFELY

HILFT IHNEN, GANZ KURZFRISTIG LANG- FRISTIG ZU DENKEN.

Bei vielen unternehmerischen Entscheidungen ist Schnelligkeit ein ausschlaggebender Faktor. Trotzdem müssen sie sich über Jahre oder Jahrzehnte als richtig erweisen. Bei Anlagen- und Gebäudetechnik, Energy Services, Facility Services und Kältetechnik ist COFELY Ihr Partner für mehr Effizienz und überzeugende Ergebnisse – heute und morgen. 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

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Das Menü ist kleiner geworden“ Robert Haselsteiner

Serie

Die Vermittlung von Baukrediten verlagert sich von Plattformbanken zu lokalen und regionalen Instituten. Der Interhyp-Vorstand beschreibt die Folgen.

Herr Haselsteiner, als Vermittler von Baudarlehen wirbt Interhyp mit dem Spruch: „Ich bin 100 Banken.“ Wie verteilt sich Ihr Geschäft über die Institute?

Haselsteiner: Es verteilt sich immer breiter. Früher haben unsere sechs größten Partner ungefähr drei Viertel des vermittelten Geschäfts bekommen, heute verteilen sich 75 Prozent des Geschäfts auf die ersten 40 Banken. Der Rest geht an viele kleine Institute. Gehen Sie davon aus, dass kein Partner mehr als ein Viertel unseres Geschäfts erhält.



Robert Haselsteiner

ist Vorstand der Interhyp AG, die er 1999 zusammen mit seinem ehemaligen Goldman-Sachs-Kollegen Marcus Wolsdorf gründete. Vorher war er Manager bei Sparinvest, der seinerzeit größten österreichischen Fondsgesellschaft, und Betreuer institutioneller Kunden bei der Investmentbank Salomon Brothers in New York und London.

Gab es zuletzt größere Änderungen?

Haselsteiner: Ja. Früher holten sich große Plattformbanken – wie Postbank, ING-Diba, Deutsche Kreditbank, Westdeutsche Immobilienbank und GMAC – ihr Neugeschäft schwerpunktmäßig über Vermittler. Sie haben ihr Geschäft wegen der Probleme am Refinanzierungsmarkt zum Teil stark zurückgefahren. Das hat dazu geführt, dass die lokalen und regionalen Institute, die ihre Bilanzen sehr stark über Einlagen von Privatkunden steuern, einen größeren Teil des Kuchens abbekommen haben. Das spiegelt sich auch in den Aktivitäten von Darlehensvermittlern wie uns und unseren Wettbewerbern wider, weil wir jetzt mit solchen Instituten enger zusammenarbeiten. Dazu gehören Volksbanken, Sparkassen, PSD- und Sparda-Banken.

Wie wirkt sich die von Ihnen beschriebene Marktänderung in den Interhyp-Zahlen aus?

Haselsteiner: Da wir immer noch an der Börse gelistet sind, darf ich Ihnen keine finalen Zahlen für 2009 nennen. Die Neunmonatszahlen lassen erkennen, dass der Umsatz stärker zurückgegan-

gen ist als das vermittelte Volumen. Das heißt, die durchschnittliche Marge, die verdient wurde, hat unter der Veränderung des Geschäfts gelitten. Wir denken aber, dass es sich hier um eine Übergangsphase handelt. Denn wir haben zurzeit viele Bankenpartner, mit denen wir erst seit Kurzem zusammenarbeiten.

Sie meinen damit vor allem wieder die Volksbanken, Sparkassen, PSD- und Sparda-Banken?

Haselsteiner: Ja. Inzwischen haben auch sie erkannt, dass sie auf diese Art ihr eigenes Geschäft forcieren. Denn sie bekommen auch die Baufinanzierungskunden im Alter zwischen 30 und 50 Jahren, die sie in ihren Filialen mangels Bindung zur Hausbank gar nicht sehen.



kann auch vorkommen, dass eine Kreditzusage, die eigentlich schon da war, bei finaler Prüfung der Unterlagen zurückgezogen wird. Die Aufgabe besteht darin, die Schnittstelle bestmöglich zu managen. Wir haben im Jahr weit über 100.000 Anfragen und schließen über 40.000 Finanzierungen ab. Wo viel geholt wird, da fallen hin und wieder auch mal Späne. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass im Internet Eintragungen von Leuten zu finden sind, die aus ihrer Sicht eine schlechte Erfahrung gemacht haben.

Liegt die Kundenzufriedenheit nicht auch an den strengeren Maßstäben der Institute im Zuge der Kreditklemme?

Haselsteiner: Die Menükarte ist kleiner geworden. Enthielt sie früher in Bezug auf die Machbarkeit einer Finanzierung 20 Gerichte, so hat sie jetzt nur noch zwölf. Natürlich wird auch die Bonität genauer betrachtet, außerdem der Schufa-Eintrag, weil er die Kredithistorie zeigt. Wenn ein Objekt niedrig beliebt wird, also zu 50 bis 60 Prozent oder bei Prolongationen noch niedriger, ist die Höhe des Einkommens und Vermögens weniger ein Thema. Bonitätsprüfungen sind dort intensiver geworden, wo es in Richtung Hundert-Prozent-Beliehung geht, schon bei 85 bis 90 Prozent. Die Kombination von hohem Beleihungsauslauf, schwachem Einkommen, keinem weiteren Vermögen und womöglich zusätzlichen ausstehenden Krediten führt fast immer zu intensiveren Prüfungen.

Wohin tendiert der Markt der privaten Baufinanzierung?

Haselsteiner: Kunden werden immer mehr die Kombination aus kompetenter Beratung, Zugriff auf viele gute Konditionen und Produktvielfalt schätzen lernen. Außerdem wollen die Kunden eine Kombination von Internet, Telefon und Vor-Ort-Beratung. Im Hinblick darauf bauen wir unser Geschäft weiter aus. Ich sehe weiter starkes Interesse an längeren Laufzeiten, da viele für die nächsten zwei Jahre gerade bei den langfristigen Zinsen einen Anstieg erwarten. Wir empfehlen schon heute lange Laufzeiten. ←|

Wie teilen Sie sich mit diesen Instituten die Beratung auf?

Haselsteiner: Das Institut, das am Schluss den Vertrag ausfertigt, ist ausschließlich Kreditgeber. Die Kundengewinnung und -beratung übernehmen wir.

Im Internet gibt es aber Beschwerden über Ihre Arbeit. Wie kommt's?

Haselsteiner: Wir können an der Schnittstelle zwischen Kunden und Banken nicht die Kreditentscheidung treffen. Das ist die Aufgabe der Institute. An dieser Stelle kommt es hin und wieder zu Fehlern. Auch wenn wir eine gute Beratung und Betreuung leisten, kann es passieren, dass die Auszahlung verspätet ist, weil eine kooperierende Bank vielleicht nicht so schnell arbeitet wie gedacht. Es

Hanseatisch gut beraten.



HV3000® ist eines der

- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.
Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

- Kompetenz und
- hanseatische Verlässlichkeit sein.



Hanseatisch gut beraten.
HAWOBE
Hanseatische Beratungsges. für
die Wohnungswirtschaft mbH

Wendenstraße 331 · 333 | 20537 Hamburg
Tel.: 040 · 25 73 41 | Fax: 040 · 25 94 43
www.hawobe.de | E-mail: post@hawobe.de

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

§ 15a UStG Thementag

Donnerstag, 18. März 2010



Gemischt genutzte Immobilien -
eine steuerliche Herausforderung!
Holen Sie sich wichtige
Informationen zum §15a UStG
auf unserem Thementag in Ratingen.

Mehr Infos und Anmeldung unter

www.crem-solutions.de

(Teilnahme kostenfrei)

NEMETSCHKE Crem Solutions
GmbH & Co. KG
Kokkolastr. 2
40882 Ratingen



Bescheidenheit statt Größenwahn

Immobilienaktiengesellschaften. Das Jahr 2009 stellte viele Immobilien-AGs auf eine harte Probe. Sie mussten ihre Kernkompetenzen neu strukturieren. Vorstände wurden ausgetauscht und verkleinert.

Norbert Jumpertz, Staig

Das Schlimmste in der Wirtschafts- und Finanzmarktkrise scheint ausgestanden zu sein. Aber in der Immobilienbranche zögert man, Entwarnung zu geben. Den Immobilienaktiengesellschaften hat der wirtschaftliche Einbruch im vergangenen Jahr besonders zugesetzt. Dass sich einige Firmen – Extrembeispiel: Vivacon – in einer prekären Lage befinden, liegt auch an zu riskanten Unternehmensstrategien. „Konsolidierung wird 2010 ein Thema bleiben“, prognostiziert Helmut Kurz, Fondsmanager E&G Immobilien Aktien Europa Global REITS. Für Immobilien-AG sei der Verkauf von Beständen neben Kapitalmaßnahmen die einzige Möglichkeit, um sich frisches Geld zu be-

schaffen. Auf Käuferseite tummeln sich vor allem eigenkapitalstarke Investoren. Kurz hat beobachtet, dass insbesondere Versicherungen und Immobilienfonds aktiv sind. Jetzt, bei vielerorts fallenden Preisen, stocken sie sie auf.

Oft hoher Verschuldungsgrad

So antizyklisch können nur wenige Immobilien-AG agieren. Laut André Remke, Immobilienaktienanalyst der UniCredit, sei bei vielen Immobilien-AG der Verschuldungsgrad auf über 65 Prozent hochgeschwollen. Wegen ihrer dünnen Eigenkapitaldecke finden sie weniger Banken als Finanzierungspartner für

Immobilien deals. Zur Senkung der Verschuldung trennte sich die IVG von umfangreichen Beständen, wobei sie viele Objekte zu Preisen deutlich unterhalb der zuletzt festgestellten Marktwerte abgeben musste. Angesichts der schwierigen Marktsituation will die IVG risikoreiche Bauaktivitäten zurückfahren. Das Geschäftsfeld „Development“ wird aufgegeben, der zuständige Vorstand Andreas Barth verließ die Geschäftsführung.

Erste Erfolge der Konsolidierung sind bereits erkennbar. Kreditverträge konnten neu verhandelt werden. Allerdings liege der Verschuldungsgrad immer noch bei 68 Prozent, so Kai Klose. Probleme mit Leerständen und eine

Stimmen aus der Branche



Helmut Kurz

Manager der Fonds E&G Immobilien Aktien Europa Global REITS und E&G Global REITS: „Bei Gewerbeimmobilien könnte es 2010 zu weiteren Bewertungskorrekturen kommen.“



Gerhard Niesslein

Sprecher des Vorstands der IVG Immobilien AG aus Bonn: „In der aktuellen Marktsituation sitzen die Immobilienkäufer am längeren Hebel und picken sich die Rosinen heraus.“



Michael Zahn

Chef der Deutsche Wohnen AG: „Die Kapitalerhöhung stärkt unsere finanziellen Ressourcen und gibt uns die Möglichkeit, durch selektive Zukäufe von den aktuellen Bedingungen zu profitieren.“

Auf einen Blick

- › Die Wirtschafts- und Finanzmarktkrise zwingt viele Immobilienaktiengesellschaften zu einer Neuorientierung und zu Bewertungskorrekturen ihrer Bestände.
- › Viele Immobilien-AG trennten sich von erheblichen Immobilienbeständen. Auch die IVG war dazu gezwungen, das Geschäftsfeld „Development“ wird aufgegeben.
- › Die Deutsche EuroShop steht weit besser da als viele andere Immobilien-AG. Der GAGFAH machen Ansprüche des Hauptaktionärs Fortress zu schaffen.
- › Das REIT-Modell bekommt wohl eine zweite Chance.

unverändert schwache Nachfrage nach Büroflächen würden der IVG in diesem Jahr zusätzlich zu schaffen machen. Ausbauen will die IVG das Fonds- und Investmentgeschäft. Co-Investoren sollen verstärkt bei Engagements mit ins Boot genommen werden, um die Bilanz weniger aufzublähen.

Die Situation bei Gewerbeimmobilien wird schwierig bleiben. Das Transaktionsvolumen im Segment der Immobilien-AG ging 2009 um mehr als 50 Prozent – von 3,6 auf 1,6 Milliarden Euro – zurück. Für 2010 ist kaum Besserung in Sicht. Die Nase vorn haben werden laut Kurz Gesellschaften mit einer erprobten, klaren Geschäftsstrategie. Als vorbildlich sehen Marktkenner die Strategie der Deutschen EuroShop (DES) an. Sie konzentrierte sich bei Gewerbeimmobilien aufs Shopping-Center-Segment, vorwiegend in Spitzenlagen.

Heute wären andere Immobilien-AG froh, wenn sie eine ähnlich konservative Strategie gewählt hätten. Eine kürzlich erfolgreich platzierte Kapitalerhöhung, die gut 120 Millionen Euro in die Kasse der DES spülte, wird fast ganz in die Finanzierung des A 10 Centers in Wildau bei Berlin fließen und damit in ein Erfolg versprechendes Projekt. Das gefällt Marktbeobachtern, denn andere Immo-AG wie die Deutsche Wohnen äußern

sich deutlich vager. „Das Unternehmen konnte Wertkorrekturen im Bestand 2009 vermeiden, aber das Volumen der Wohnungsprivatisierung war rückläufig“, so Stefan Goronczy, Immobilienaktienanalyst der HSH Nordbank. Der Bereich „Pflegeheime“, das dritte Standbein neben dem Wohnungsverkauf und -vermietung, wird hingegen zunehmend als lukrativer angesehen.

Personalkarussell und REITS

Wohnimmobilien reagieren weniger auf das Auf und Ab der Konjunktur als Gewerbeimmobilien. Für Unruhe bei der GAGFAH, dem größten deutschen Wohnungsunternehmen, sorgt nicht die Wirtschaftskrise, sondern Mehrheitsaktionär Fortress. Die US-Investmentgesellschaft kürte vor einem Jahr William Brennan, ein Ex-Manager von Fortress, zum GAGFAH-Chef, um eigene Interessen noch besser durchzusetzen. „Für Fortress hat die schnelle Refinanzierung offensichtlich oberste Priorität, das zehrt an der finanziellen Substanz der GAGFAH“, kritisiert Kurz.

Das Personalkarussell in der Führungsetage drehte sich 2009 nicht nur bei der GAGFAH und der IVG, sondern auch bei 14 weiteren Immobilien-AG. „Das und die starken Abschlüge auf den Net Asset Value (NAV) gegenüber dem Börsenwert zeigen, wie sehr die Branche gebeutelt wurde“, sagt UniCredit-Experte Remke. Bei vielen Aktien liege die Differenz zwischen Aktienkurs und NAV im Schnitt bei über 30 Prozent. Das erschwert die Kapitalbeschaffung erheblich.

Für Kurz steht felsenfest: „Das Thema „Real Estate Investment“ Trusts (REITS) wird wieder auf die Tagesordnung kommen.“ REITS sind eine international gut eingeführte Investmentkategorie. Doch lediglich zwei börsennotierten Gesellschaften haben bisher eine Umwandlung geschafft. Denn die gesetzliche Weichenstellung erfolgte zu einem äußerst ungünstigen Zeitpunkt im Marktzyklus. Und im neu formierten Regierungslager gibt es Bestrebungen, auch Wohnimmobilien in REITs zuzulassen. ←|



Gut für Große

Sie bewirtschaften große Wohn- und Gewerbebestände?

POWERHAUS bietet alle Funktionen, die das effektive Bewirtschaften von solchen Beständen erfordert.

Das spart Zeit und Geld!

POWERHAUS ist schnell, schlank und flexibel und bietet viele Funktionen, um effektiver zu arbeiten.

Die Zukunft ist ungewiss

Offene Immobilienfonds. Ihre Ergebnisse gehen immer weiter auseinander, bald dürfte es einzelne Gattungen geben. Eine ganze Branche muss umdenken, hält aber noch an alten Ritualen fest. Das kann gefährlich werden.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Schöne, heile Immobilienwelt, so präsentieren die Investmentgesellschaften und ihr Verband BVI den Anlegern seit Jahren stereotyp die Offenen Immobilienfonds. Hier chronologisch einige Kostproben: „DEGI erwirbt für Grundwert-Fonds preisgekröntes Objekt“ (08.10.2003). „iii GmbH startet erfolgreich ins Jahr 2004“ (29.03.2004). „Ratingagentur Moody's Investor Service: Sie zeichnete die Managementqualität der Deka Immobilien mit der höchsten Ratingwertung (Aaa) aus“ (31.08.2004). „Offene Immobilienfonds setzen Internationalisierung fort“ (BVI, 17.12.2007). „Offene Immobilienfonds für erfolgreiche Asset Allocation unverzichtbar“ (BVI, 26.08.2008). „Vollvermietetes Objekt in Bestlage erworben“

(Commerz Real, 19.10.2009). Da dürfte sich so mancher Anleger verwundert die Augen gerieben und gefragt haben, ob er womöglich im falschen Film gelandet ist. Denn der Grundwert-Fonds – inzwischen heißt er DEGI Europa und seine Investmentgesellschaft Aberdeen – musste wegen extrem hoher, von der Konkurrenz zusätzlich befeuerter Anteilrückgaben vorübergehend geschlossen werden; an der Fondsbörse in Hamburg notierte er Anfang Februar mit einem Abschlag von fast 16 Prozent zum offiziellen Rücknahmepreis.

Der iii-Start von 2004 bescherte den Anlegern von Jahr zu Jahr Minuszeichen. Dass die Ratingagentur Moody's seinerzeit ausgerechnet die Deka-Management-

qualität ausgezeichnet hatte, erwies sich danach als äußerst peinlich, denn 2004 geriet Deka in eine Schmiergeldaffäre. Die vom BVI gelobte Internationalisierung ist bis heute zu fast 90 Prozent weitgehend auf Europa (einschließlich zirka 30 Prozent Deutschland) beschränkt. Die Unverzichtbarkeit der Fonds für die erfolgreiche Asset Allocation (Vermögensverteilung) lässt sich bestenfalls in der Rückwärtsbetrachtung nachweisen. Dass mal wieder ein vollvermietetes Objekt in Bestlage erworben wurde, sagt ebenso wenig aus wie der frühere Kauf eines preisgekröntes Objekts durch DEGI. Und was Preise für Fonds betrifft, in der Branche meist Awards genannt, handelt es sich primär um Verkaufshilfen.

Sind die Fonds noch zu retten?

Ist der Offene Immobilienfonds noch zu retten? Diese Frage stellte vor Kurzem nicht etwa der ewige Branchenkritiker Stefan Loipfinger (er hätte sie ohnehin mit einem klaren Nein beantwortet), sondern der BVI-Hauptgeschäftsführer Stefan Seip, der ihr aber gleich die Schärfe nahm: „Die Frage nach dem Ob der Rettung stellt sich gar nicht, aber es geht um das Wie.“ Immerhin. Dazu macht Seip vier Vorschläge: 1. unterschiedliche Behandlung privater und institutioneller Anleger, 2. individuelle Vereinbarungen über Halte- und Kündigungsfristen abweichend von gesetzlichen Vorgaben, 3. Kündigungsfrist von drei Monaten für Anleger nach starkem Schrumpfen des Fondsvolumens, 4. Fortführung von Auszahlplänen auch bei Aussetzung der Rücknahme von Fondsanteilen. So Seips



Aus der Traum von der eigenen Assetklasse – da hilft auch kein Traumfänger.

Rettungsversuch. Da drängt sich die Frage auf: Kann es, falls seine Vorschläge beim Gesetzgeber Gehör finden, den Offenen Immobilienfonds als einheitliche Gattung noch geben? Sicher nicht. Abgesehen davon, dass mit Publikums- und Spezialfonds zwei Gattungen existieren, die das Geld ihrer Anleger in Deutschland, im übrigen Europa oder im sonstigen Ausland anlegen, ferner abgesehen davon, dass ein Teil der Fonds wirklich offen, ein anderer dagegen vorübergehend geschlossen ist, sprechen die Zahlen gegen die Einheitlichkeit.

Auf einen Blick

- › Offene Immobilienfonds sind längst keine einheitliche Anlageklasse mehr, als die sie aber immer noch dargestellt werden.
- › Ihre Ergebnisse weichen zunehmend voneinander ab; dieser Trend wird sich verstärkt fortsetzen.

Dazu der folgende Vergleich auf Basis der vom BVI veröffentlichten Daten, zum einen per Ende September 2004, bevor die ersten Irritationen im Gefolge der Schmiergeldaffäre und etwas später die ersten Fondsschließungen die Branche verwirrten, zum anderen per Ende Dezember 2009: Im ersten Fall erzielten die drei besten Fonds während einer dreijährigen Periode ein durchschnittliches Jahresergebnis von 5,6 Prozent, die drei schlechtesten Fonds eines von knapp 2,2 Prozent; das macht einen Unterschied von rund 3,4 Prozentpunkten. Im zweiten Fall schlägt das Pendel viel stärker aus: 6,8 Prozent für die drei besten Fonds und eine glatte Null für die drei schlechtesten, was schon zu einem Unterschied von 6,8 Prozentpunkten führt, also doppelt so hoch ist.

Die Unterschiede werden größer

Die Schere zwischen guten und schlechten Fonds geht also immer weiter auseinander; und je mehr sich die Anlagestrategien unterscheiden, desto größer werden die Unterschiede in Zukunft sein. Wobei das zwischenzeitliche Schließen

von Fonds eine verstärkende Wirkung haben wird, was in den Preisen an der Hamburger Fondsbörse zum Ausdruck kommt: Der Abschlag von 16 Prozent auf den errechneten Rücknahmepreis des DEGI Europa spiegelt sicher nicht allein Angebot und Nachfrage im börsentechnischen Sinn wider, sondern auch die Erwartungshaltung der Anleger. Das trifft jetzt auch die besonders hart, die im DEGI International (weiter geschlossen) und DEGI Global Business (Abwertung um 21,6 Prozent) engagiert sind.

Wie kommt es zu Erwartungen, aufgrund derer die gehandelten Fondspreise stark von den errechneten Rücknahmepreisen nach unten abweichen, zumal Letztere doch durch Sachverständige ermittelt werden? Dafür gibt es eine Reihe von Erklärungen, deren gängigste vom Berufsverband der Sachverständigen BIIS stammt: „Immobilienbewertung ist keine bloße mathematische Kalkulation, sondern eine Wertfindung, die auf zum Teil auch subjektiven Annahmen beruht.“ Dass die subjektive Komponente eine Rolle spielen kann, ergibt sich aus der unzureichenden Transparenz des Immobilienmarkts: Nach dem Transparenzindex von Jones Lang LaSalle steht Deutschland nur auf dem 14. Platz.

Entscheidender als all das dürfte indes sein, dass der Fondsschließung nach drei Monaten in der Regel die Verlängerung folgt. Gelingt es der Investmentgesellschaft während dieser Zeit nicht, ihre Immobilien in Bares umzuwandeln, damit die Anleger wieder an ihr Geld kommen, verlängert sich die Frist nach § 81 Investmentgesetz auf zwei Jahre. Schließlich besteht die Möglichkeit, die Immobilien zu beleihen. Dass unter solchen Bedingungen auskömmliche Verkaufspreise erzielt werden können, ist zu bezweifeln, denn der Verkaufszwang dürfte potenziellen Käufern bekannt sein. Also spekulieren sie auf Preisabschläge – dies umso mehr, je problematischer die Marktlage bei Gewerbeimmobilien im Zuge der rückläufigen Konjunktur zu werden droht. Anlegern Offene Immobilienfonds undifferenziert als einheitliche Gattung zu verkaufen, ist unter solchen Umständen unverantwortlich. ←|



Nutzen Sie den CSI-Effekt

- Automatisierter Workflow
Für effektives Verwalten von großen Beständen
- Flexibles Reporting
Detaillierte Auswertung der bewirtschafteten Liegenschaften
- Effizientes Portfoliomanagement
Die Bestände jederzeit im Blick
- Schnittstellen zu SAP
Einfachstes Einbinden in die Programmstruktur

Das bietet POWERHAUS

CSI

Einfach. Kompetent. Verwalten.

CSI Computer + Software
Ingenieur-Gesellschaft mbH
Tel: 0711 79962-39
E-Mail: info@csi-software.com
www.csi-software.com

Von den Finanzgerichten

Vorsteuererstattungen für Gewerbevermieter?

Die Aufteilung nach Umsatzschlüssel könnte wieder möglich werden. Denn mit einer Änderung des Umsatzsteuergesetzes aus 2004 hat der deutsche Fiskus möglicherweise gegen EU-Recht verstoßen.



Gemischt genutzte Gebäude. Neues Urteil könnte Verbesserungen bringen.

Michael Schreiber, Oberweser

In den letzten Jahren war zwischen gewerblichen Vermietern und Fiskus immer wieder streitig, wie die auf den steuerpflichtig vermieteten Gebäudeteil entfallende Vorsteuer ermittelt werden kann. Als Aufteilungsschlüssel kam dabei entweder ein Umsatz- oder ein Flächenschlüssel infrage.

Bis Ende 2003 stand dazu im Umsatzsteuergesetz (UStG) nur, dass die Aufteilung „im Wege einer sachgerechten Schätzung“ vorzunehmen sei. Da die Mieten für Gewerbeflächen naturgemäß höher ausfallen als Wohnungsmieten, ermöglichte die Ermittlung der abzugsfähigen Vorsteuern auf Baukosten und Reparaturen nach dem Umsatzschlüssel

gewerblichen Vermietern, einen höheren Steuervorteil zu erzielen.

Ein missliebiges Urteil

Bereits mit Urteilen vom 5.2.98 – V R 101/96 (BStBl. 1998 II S. 525) und vom 12.3.98 hatte der Bundesfinanzhof (BFH) entschieden, dass ein Unternehmer beim Kauf eines gemischt genutzten Grundstücks die Höhe der abziehbaren Vorsteuer nach dem Umsatzschlüssel ermitteln darf. Um weiteren missliebigen Urteilen vorzubeugen, wurde das Umsatzsteuerrecht anno 2003 so verändert, dass der Flächenschlüssel als Regelaufteilungsmaßstab festgeschrieben wurde.

Seit dem 1.1.04 ist eine Aufteilung nach Mietumsätzen nach § 15 Absatz 4 Satz 3 UStG nur noch zulässig, wenn „keine andere wirtschaftliche Zurechnung“ möglich ist. Faktisch ist die Vorsteuer-aufteilung nach einem Flächenschlüssel somit unmöglich geworden.

Hoffnung für Investoren

Doch plötzlich kommt für betroffene Investoren wieder Bewegung in den Dauerstreit. Mit Urteil vom 8. Dezember 2009 (Az. 15 K 1271/06 U) hat das Finanzgericht Münster entschieden, dass bei gemischt genutzten Gebäuden eine Vorsteueraufteilung auch nach dem Verhältnis der jeweiligen Umsätze zueinander weiterhin möglich ist. Die Gesetzesänderung des deutschen Fiskus sei europarechtswidrig. Das Niedersächsische Finanzgericht war in seiner Entscheidung vom 23. April 2009 (Az. 16 K 271/06) zum gleichen Ergebnis gekommen: Steuerzahler können sich auf das für sie günstigere EU-Recht berufen und einen Vorsteuerabzug auf Basis des Umsatzschlüssels beantragen.

Das vorerst letzte Wort wird der BFH haben. Gegen das letztgenannte Verfahren ist bereits ein Revisionsverfahren vor dem BFH anhängig (Az. XI R 31/09 und V R 19/09). Auch das FG Münster hat zu seiner Entscheidung die Revision zugelassen. Betroffene Steuerzahler sollten ihre Steuerfestsetzungen unter Hinweis auf diese Verfahren offenhalten. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Entgelt für Baulast, Zuschuss für Ärzteesiedlung.

Einmaliges Entgelt für Baulast nicht abziehbar

Zahlt ein Grundeigentümer seinem Nachbarn ein einmaliges Entgelt dafür, dass dieser sich dazu verpflichtet, die Nutzung eines Grundstücksteils als Zufahrt zeitlich unbegrenzt zu dulden, gehört diese Entschädigungszahlung zu den Anschaffungskosten des Grund und Bodens. Ein sofortiger Abzug als Werbungskosten im Rahmen der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung ist nach einem Urteil des Niedersächsischen Finanzgerichtes vom 20. Oktober 2009 (Az. 15 K 472/08) nicht zulässig. In dem Urteilsfall hatte ein Grundeigentümer seine in städtischer Lage belegenen Immobilien – bestehend aus sechs Geschäftslokalen und einem Restaurant – bis zum Jahr 2007 zu einer Passage umbauen lassen. An den hinteren Teil seiner Liegenschaft grenzt ein der Stadt gehö-

rendes Grundstück. Um den Anlieferverkehr zur Passage nicht durch die Fußgängerzone führen zu müssen und um einen weiteren Kundenzugang zu schaffen, bemühte sich der Kläger um eine rückwärtige Zuwegung über das städtische Grundstück. Die Stadt erklärte sich bereit, den zukünftigen Zu- und Abgangsverkehr über ihr Grundstück zu dulden. Zur Absicherung wurde eine Zufahrtsbaulast zugunsten des Investors im Grundbuch eingetragen. Für die Einräumung der Baulast zahlte der Bauherr einmalig 7.125 Euro an die Stadt. Diesen Betrag setzte er in seiner Einkommensteuererklärung für 2003 als Werbungskosten im Rahmen seiner Vermietungseinkünfte an. Das Finanzamt und schließlich auch das Niedersächsische Finanzgericht verweigerten jedoch den sofortigen Kostenabzug und ordneten die Aufwendungen des Klägers seinen Anschaffungskosten für den

Grund und Boden zu. Bei einer langfristigen Grundstücksvermietung über die zehnjährige Spekulationsfrist hinaus wirkt sich die Zahlung damit steuerlich überhaupt nicht mehr aus.

Zuschuss für Ärzteesiedlung erhöht nicht den Vorsteuerabzug

Zwischen den Aufwendungen für die Errichtung eines Gebäudes, das an Arztpraxen vermietet wird, und Zahlungen eines Apothekers an den Vermieter, damit dieser das Gebäude an Ärzte vermietet, besteht kein zum Vorsteuerabzug nach § 15 Absatz 1 Satz 1 Umsatzsteuergesetz berechtigender Zusammenhang. Die Zahlungen des Apothekers sind deshalb bei der Aufteilung der Vorsteuerbeträge nach Maßgabe eines Umsatzschlüssels nicht zu berücksichtigen. Das hat der Bundesfinanzhof mit Urteil vom 15. Oktober 2009 (Az. XI R 82/07) entschieden. ←|



WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.
18–20 MAY 2010, MESSE WIEN, VIENNA

WWW.REALVIENNA.COM

REAL VIENNA

THE REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR FOCUSED ON CENTRAL & EASTERN EUROPE

REGISTER
NOW!

Organized by
Reed Exhibitions
Messe Wien

Supported by:
City of Vienna **GEWINN**

Associated with:
ISTANBUL Real Estate

Austrian
Official Partner

REAL VIENNA 2010

Als Plattform für Gewerbeimmobilien und Investment in Zentral- und Osteuropa bringt die REAL VIENNA all jene zusammen, die in dieser Region aktiv sind oder aktiv werden wollen.

Die REAL VIENNA informiert gezielt über diese Märkte und bietet die Chance für Networking, Geschäftsanbahnung und Kontakte zu knüpfen sowie für die Präsentation interdisziplinärer und internationaler Projekte, Investment- und Finanzierungsmöglichkeiten. Die klare Fokussierung auf Zentral- und Osteuropa trägt dazu bei, auf der REAL VIENNA die richtigen und kompetenten Partner zu finden.

Orientierung und Information bietet aber auch das umfangreiche und vielseitige Konferenzprogramm der REAL VIENNA, das sowohl die Märkte in Zentral- und Osteuropa als auch unterschiedliche Marktsegmente genauer beleuchtet.

SPECIAL FOCUS

ECO ENERGO

Zone for renewable energy projects in Central and Eastern Europe

HTL FORUM

Forum für Hotel-, Tourismus- und Freizeit-Immobilienentwicklungen in Zentral- und Osteuropa

IN COOPERATION WITH

REAL CORP 2010

Europas größte Jahrestagung im Bereich Stadtplanung und Regionalentwicklung

IBA Conference 2010

Internationales Jahrestreffen der Rechtsexperten im Immobilienrecht

WWW.REALVIENNA.COM

Das Feature

„Ich wert' dann mal ab“

Immobilienbewertung. Methodenproblem? Kulturproblem? Wertermittlung nach Historie oder Prognose? Rücken Sachverständige und Makler zusammen? Die Antworten könnten aus dem Bauch kommen.



Dirk Labusch, Freiburg

Vorgestern. Der Immobilienbewerter ist seriös, bieder bisweilen. Er bestimmt, beeinflusst nicht. Nach klaren Regeln, festgelegten Methoden. „Willing buyer“ und „Willing seller“ gehören dazu.

Vorgestern. Der schlichte Immobilienbewerter ist immer noch seriös. Aber eine andere Spezies Bewerter macht von sich reden. Eine mit gewisser Lockerheit. Sie sitzt in großen Transaktionshäusern, bewertet nach anderen Regeln, reizt Ermessensspielräume aus, ist daran interessiert Transaktion zu fördern. Ist der ermittelte Wert einer Immobilie höher, ist es auch die Provision. Due Diligence ist ein auslegbares Wort. Transaktionsorientierte Beratungshäuser segnen Spitzenpreise als Marktpreise ab, und die Welt ist gut. Vorgestern in den USA: Der Verkehrswert eines Beleihungsobjekts wird ermittelt, es geht dabei lustig zu. Der Wertermittler gehört zur Bank und die hat ihre Interessen. Der Ermittler tut, was die Bank ihm sagt.

Gestern ist der Markt zusammengebrochen. Heute kennt man die Gründe. Auch Bewerter tragen ihren Teil an Schuld. Man diskutiert darüber, was falsch gemacht wurde. Und streitet auch über die Zukunft.

Der Weg zum Marktwert

Etwa über den richtigen Weg zum Marktwert. Dabei scheinen die Begrifflichkeiten klar: Verkehrs-/Marktwert entsprechen – darauf weist der Geschäftsführer des Bundesverbands der Immobilien-Investment-Sachverständigen, Gernot Archner, hin – den international gebräuchlichen Definitionen. Allen Definitionen ist gemein die Ermittlung des Erlöses

- › nach einer angemessenen Vermarktungszeit,
- › der am wahrscheinlichsten zu erzielen ist,
- › wobei es sich um einen Käufer („willing buyer“) und einen Verkäufer („willing seller“) handeln muss, die beide gut informiert sind, die umsichtig und ohne Zwang handeln.

Inzwischen liest man jedoch auch die Meinung, Verkehrs- und Marktwert einer Immobilie seien unterschiedliche Begriffe. Verkehrswert sei der in der Vergangenheit erzielbare Durchschnittspreis, der Marktwert sei der künftig erzielbare.

Immer wieder wird kolportiert, jede Bewertung einer jeden Immobilie zum Stichtag X falle anders aus, je nachdem, wer bewertet. Andererseits könne das nicht sein, alle Methoden müssten zum Marktwert führen. Da lohnt sich ein Blick zur Seite. Es wird unterschiedlich bewertet, je nach ...

Immer wieder wird kolportiert, jede Bewertung einer jeden Immobilie zum Stichtag X falle anders aus, je nachdem, wer bewertet. Andererseits könne das nicht sein, alle Methoden müssten zum Marktwert führen. Da lohnt sich ein Blick zur Seite. Es wird unterschiedlich bewertet, je nach ...

- › ... **Anlass:** Je nachdem, wofür die Immobilie bewertet wird, ist schon mal die gesetzliche Grundlage verschieden. Geht es um die Berechnung der Erbschaftsteuer (Bewertungsgesetz), um eine Transaktion oder ein Gerichtsgutachten (hier: Wertermittlungsverordnung)?
- › ... **Assetklasse:** Sachwertverfahren bei Einfamilienhäusern, Ertragswertverfahren bei Mehrfamilienhäusern. Die Immobilienbewertung bei Offenen Immobilienfonds (einmal pro Jahr, drei Bewerter, Sachverständigenausschuss, persönliche Haftung der Sachverständigen für die Schäden, die aus mangelhaften Gutachten resultieren)

ren, konservativ) läuft anders als etwa bei der Immobilien-AG (vierteljährliche „Fair-Value“-Bewertung nach IFRS mit der Frage nach dem Preis, zu dem zwei unabhängige Parteien + Sachverstand + Abschlusswille eine Immobilie verkaufen würden).

- › ... **Postleitzahl:** Die Qualität der zur Verfügung gestellten Daten ist verschieden. Gutachterausschüsse, denen die Auswertung der Kaufverträge obliegt, liefern unterschiedliche Ergebnisse. Während in den meisten Bundesländern obere Gutachterausschüsse installiert sind, agiert in Baden-Württemberg jede Kommune mit einem eigenen Gutachterausschuss. Die unterschiedlichen Daten machen es dem Sachverständigen dabei leichter oder schwerer.

RICS-Präsident Robert Peto (DTZ) hatte vertreten, allein die Zukunft sei entscheidend für die Ermittlung des Marktwertes. Der in der Vergangenheit für die Immobilie zu erzielende Durchschnittspreis habe damit nichts zutun. Es sei deshalb wichtig, eng bei den Maklerkollegen zu sitzen und immer ein Ohr an ihren Markteinschätzungen zu haben. An dieser Einschätzung scheiden sich jedoch die Geister. Ich finde, Peto hat zwar recht. Nur hilft das nicht.

„Das Ermitteln von Marktwerten auf der Basis historischer Marktpreise ist wie Autofahren mit Blick in den Rückspiegel.“ (Peto)

„Eigentlich eine schöne Metapher, wenn der Autofahrende Bewerter nur nicht in eine so unsichere Suppe namens Zukunft schauen würde.“ (Archner)

Wie nun also den Wert zu einem Stichtag X ermitteln? Die Rettung kommt aus Bayern. Udo Scheffel jedenfalls, ehemaliger Vorstandschef der GBW-Gruppe, sagt, man habe 2008 Abwertungen in Höhe von zwei Prozent vorgenommen, obwohl die Gutachter keinen Abwertungsbedarf festgestellt hätten. Damit keiner denken sollte, man trickse in schlechter Zeit herum. Wir erlebten die Geburtsstunde der Bauchbewertung. Vielleicht ein Zukunftsmodell? ←|

Energie optimal nutzen: Wir machen Ihre Immobilie fit!



Techem Energy Contracting – der Effizienz-Kick für Ihre Energieversorgung.

Die Energieeffizienz steigt. Der Energieverbrauch sinkt. Unsere innovativen Energiedienstleistungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien machen es möglich. Techem Energy Contracting bietet Rundum-Service bei der Energiebereitstellung – von der Nutzenergielieferung über die Ermittlung von Einsparpotenzialen durch leistungsstarkes Energiemonitoring bis hin zur Erneuerung Ihrer Energieanlagen. Mehr braucht Ihre Immobilie nicht. Für weitere Informationen rufen Sie uns einfach an unter: 061 96 / 5 22-1900.

**Energie clever nutzen. Informieren Sie sich unter:
www.techem.de/contracting**



Billig lohnt sich, immer noch

Spezialimmobilien. Die Hotelmärkte bleiben auch im Jahr 2010 angespannt, die Prognosen für Deutschland sind jedoch positiv. Besser als das Luxussegment steht derzeit die Budgethotellerie da.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Während die deutsche Wirtschaft bereits 2008 den Rückwärtsgang einlegte, verzeichnete die Hotellerie aufgrund einer positiven Entwicklung des Netto-Zimmerpreises zunächst noch erfreuliche RevPAR-Zuwächse (RevPAR = Ertrag pro verfügbarem Zimmer).

Das änderte sich mit drastischen Produktivitätsrückgängen schlagartig in 2009. Angesichts zunehmender Arbeitslosigkeit und auch aufgrund der Schweinegrippe verzichteten Verbraucher auf Reisen und blieben zu Hause. Und auch Geschäftsleute reisten entweder gar nicht oder nur zweiter Klasse. Die Belegungszahlen und Preise gingen um bis zu 17 Prozent zurück, heißt es in der Deloitte-Hotelmarktstudie 2009. Tröstlich ist, dass fast alle europäischen Städte darunter

litten, dass sich Verbraucher kaum noch Kurzausflüge in die Metropolen Europas leisten wollten. „Nur zwei Reiseziele konnten wachsende Belegungszahlen melden: In Glasgow und in Edinburgh stieg die Hotelauslastung um 0,7 Prozent“, so die Marktforscher.

Hoffnung auf Schnäppchen am Investmentmarkt

Die starken Ergebniseinbußen in den Hotelbetrieben schürten gleichzeitig die Hoffnung auf Notverkäufe und „Schnäppchen“ am Investmentmarkt. Die sind jedoch bis Jahresende nicht in nennenswertem Umfang eingetreten, woraus eine noch dauernde allgemeine Wartehaltung herrührt. Die Nachricht

der Umsatzsteuersenkung für Hotelübernachtungen sorgt nicht nur anhaltend für Medienwirbel, sondern hat nach Aussage von Markus Griesenbeck, Geschäftsführer der Atlantic-Hotel-Kooperation (Zech-Group), die Warteschleife noch einmal verlängert. Nun gehe es darum zu sehen, wie die Subvention sich real für die Hotelbetriebe und damit auf den Ertragswert der Hotelimmobilien auswirkt. Bei einem angenommenen positiven Effekt der Subventionierung in Höhe von drei bis fünf Prozent des Umsatzes sei davon auszugehen, dass der Investmentmarkt etwa ab Mitte des Jahres wieder anzieht, meint Griesenbeck.

Auch das wachsende Überangebot setzt die deutsche Hotelbranche im neuen Jahr weiter unter Druck. Von 70

www.immobilienscout24.de

**IMMOBILIEN
SCOUT 24**

**Deutschlands größter
Immobilienmarkt**

Umziehende Haushalte:

Wo im Internet haben

Neben der größten Nutzung nimmt Immobilien-Scout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 49,2 %

6,6 %
Immowelt

7,2 %
Website einer
Tageszeitung

Auf einen Blick

- › Der Hotelmarkt in Europa ist durchwachsen, hierzulande aber vergleichsweise gut aufgestellt, mit weiterem Bedarf trotz momentanem Überangebot.
- › Noch herrscht bei Investoren Wartehaltung, doch viele Anzeichen deuten zumindest in Deutschland auf eine Erholung zum Frühsommer hin.

Projekten mit 15.500 Zimmern in den Top-7-Standorten, die in den Boomjahren 2006 und 2007 angestoßen wurden, werden 2010 laut Dr. Lübke 60 bis 70 Prozent auf den Markt kommen. Eine Erholung des Geschäftsreiseverkehrs sei noch nicht abzusehen. Das Maklerhaus prognostiziert für das laufende Jahr, dass die Marktverschiebung zugunsten der Kettenhotels, vor allem aus dem Budgetsegment, weiter an Fahrt gewinnt, während die Aussichten für Privathotels eher düster seien. Auf dem Investmentmarkt sieht Dr. Lübke positive Signale und erwartet zumindest ein wachsendes Transaktionsvolumen.

Die neue Sparsamkeit von Verbrauchern und Geschäftsreisenden angesichts steigender Risiken wie Arbeitslosigkeit

lassen andere Länder in Europa noch schlechter dastehen. Besonders starke Einbußen musste 2009 Osteuropa hinnehmen; in Tschechien, Estland, Lettland, Litauen, Rumänien, Russland und der Slowakei brach der Ertrag pro verfügbarem Zimmer (RevPAR) zum Teil um über 30 Prozent ein, so der European Performance Review 2009 von Deloitte. In der Eurozone schnitt Irland demnach mit minus 22,5 Prozent am schlechtesten ab, gefolgt von Spanien mit etwas mehr als minus 20 Prozent – West- und Mitteleuropa kamen etwas besser davon. In Frankreich ging der RevPAR um 13,5 Prozent zurück, in Deutschland um 12,5 und in Großbritannien um 10 Prozent.

Viele Banken machen es den Hoteleigentümern und -betreibern zurzeit zudem nicht einfacher. Besonders oft sind Probleme bei Hotels zu beobachten, die in den Boomjahren 2005 bis 2007 finanziert wurden. Warum? Häufig basierten die bei der Finanzierung zugrunde gelegten Prognoserechnungen auf der Annahme, dass es auch zukünftig mit den Märkten steil bergauf gehen würde. „Budgethotels kommen insgesamt besser durch die noch anhaltende Krise als die gehobene Hotellerie“, sagt auch Benjamin Ploppa, Seniormanager Hotellerie bei Deloitte. Das heiße |→

49,2 %

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Der Marktführer

Sie Ihre Immobilie gefunden?

aller umgezogenen Haushalte, die für ihre Suche das Internet genutzt haben, ihre neue Immobilie beim Marktführer ImmobilienScout24 gefunden.

7,6 %
Internetportale
(z. B. Yahoo, Google etc.)

9,6 %
Immonet

9,7 %
Website von Makler,
Verwalter etc.

Testen Sie den Marktführer:
66 Tage mit allen Ihren Objekten
für nur 99,- Euro zzgl. MwSt.
www.immobilienscout24.de/testprodukt

allerdings nicht, dass bei ausgesuchten Standorten und Lagen nicht auch die Luxushotellerie ihren Markt finden könne. Nachfrageüberhang und Neuentwicklungen, die in zahlreichen deutschen Städten im letzten Jahr angestoßen wurden, drücken aktuell zusätzlich stärker auf den RevPAR. Dennoch sind die Prognosen für das laufende Jahr positiv.

Budgethotels in Deutschland kommen in dieser Situation auch laut Christie + Co aktuell besser durch die Krise als die gehobene Hotellerie. Diese Aussage stützt das Immobilienberatungsunternehmen auf seine Hotelmarktanalyse, die auf Datenmaterial von STR Global basiert. „Fiel die Produktivitätskennziffer RevPAR in der Budgetkategorie 2009 um acht Prozent auf 37,90 Euro, musste die gehobene Kategorie Einbußen von knapp 14 Prozent auf 58 Euro hinnehmen.“

Budgethotels sind in Deutschland salonfähig

Nach Meinung des Hotelimmobilienfachmanns Armin Bruckmeier MRICS, Head of Advisory & Valuation Services bei Christie + Co., sind Budgethotels mittlerweile wieder salonfähig. „Insbesondere institutionelle Investoren mit eher risikoaverser Investmentstrategie

Steuersenkung. Ohne Einfluss auf Übernachtungspreise

Der Beginn des neuen Jahres hat Geschäftsreisenden trotz gesunkener Mehrwertsteuer auf Hotelübernachtungen höhere Preise beschert.

Im Durchschnitt ließen Reisende pro Aufenthalt 171 Euro in einem deutschen Hotel – vor einem Jahr waren es noch 167 Euro. Dies ergab eine Auswertung von Lufthansa AirPlus auf Basis der abgerechneten Hoteltransaktionen im Zeitraum vom 1. bis 20. Januar 2010.

entdecken dieses Hotelsegment: So kaufen beispielsweise Lloyd Fonds, Union Investment Real Estate GmbH und LB Immoinvest Budgethotels der Marke Motel One in Nürnberg, Hamburg und Dresden“, weiß Bruckmeier.

Durch die aktuelle Finanzkrise ist die Entwicklung von Luxushotels infrage gestellt, meint Matthias Lowin, Geschäftsführer Feuring Hotel-Consulting. Die Konsequenz sei deshalb mit Sicherheit aber nicht, dass zukünftig nur noch in Budgethotels übernachtet oder investiert werde. Es sei vielmehr nur eine Frage der Zeit, wann die Zurückhaltung im oberen Segment beendet werde. Strategisch gelten Luxushotels als das attraktivere Asset, da sie für langfristig orientierte Anleger

Die seit dem 1. Januar 2010 von 19 auf sieben Prozent gesunkene Mehrwertsteuer auf Übernachtungen wirkt sich demzufolge nicht auf die Preise bei geschäftlichen Hotelaufenthalten aus. Ausgaben für Hotels sind traditionell der zweitgrößte Kostenblock bei den Geschäftsreiseausgaben von Unternehmen. Jährlich bezahlen Geschäftsreisende demnach mit AirPlus in Deutschland mehr als zwei Millionen Hotelübernachtungen.

den Charme hoher Wertstabilität und in der Regel auch Wertzuwachs bei entsprechender Lagequalität aufweisen.

Zukünftig wird es weniger Markentreue geben

Eine Finanzierung mit einem Managementvertrag internationaler Spielart wie zum Beispiel in den USA sei in Deutschland jedoch so gut wie unmöglich, sagt Markus Griesenbeck. Es müsse ein Mietvertrag sein oder zumindest ein Managementvertrag mit einer garantierten Ausschüttung. Die kaum überwundene Wirtschaftskrise werde Spuren hinterlassen, meint Benjamin Ploppa: „Vor allem junge Gäste werden ihre Einstellungen ändern. Sparsamkeit, Einfachheit und geringere Markentreue sind Veränderungen, auf die sich die Hotellerie in Zukunft einstellen müssen.“ Wer über veränderte Verhaltensweisen und geringere Markentreue klagt, gehört laut Griesenbeck zu den ewiggestrigen, die sich auf dem einmal Erreichten ausruhen wollen. Ein funktionierendes Hotelkonzept basiert nach Meinung des Hotelmanagers auf den drei unabdingbar notwendigen Faktoren, die sich zwar auch mit dem Zeitgeschmack änderten, aber im Kern immer erhalten blieben: Ein komfortables Bett, ein schönes Bad und ein schmackhaftes Frühstück. Markus Griesenbeck: „Um diesen Kern herum entwickeln wir dann ein standortspezifisches Hotelkonzept, das die Vorzüge des Standorts fördert und sich von den bereits vorhandenen Hotels abhebt.“ ←|



Abwärtstrend. Die Einbußen waren in Osteuropa (wie hier in Prag) am größten.



Der Schlüssel zum qualifizierten Alleinauftrag: Vertrag muss eindeutig sein.

Fallen beim „Alleinauftrag“

Maklerrecht. Provision oder nicht, das ist immer wieder die Frage. Es hängt in vielen Fällen an der Qualifizierung, die mit dem Vertragspartner „ausgehandelt“ worden sein muss. Lesen Sie, was das bedeutet.

Alexander C. Blankenstein, Rechtsanwalt, Köln

Ein Idealfall für den Makler: Ein Provisionsanspruch besteht gegen den Auftraggeber, und der Makler hat keine Tätigkeiten entfaltet. Voraussetzung dafür ist jedoch der Abschluss eines „qualifizierten“ Alleinauftrags. Mittels „einfachen“ Alleinauftrags ist der Auftraggeber letztlich nur gehindert, weitere Makler zu beauftragen. Das Eigengeschäft bleibt nach wie vor möglich und lässt den Provisionsanspruch des Maklers untergehen.

Der „einfache“ Alleinauftrag sichert den Makler zunächst insoweit, als sein Auftraggeber keinen weiteren Makler in derselben Angelegenheit beauftragen darf. Was jedoch vielfach übersehen wird: Der Auftraggeber darf unbeschadet ohne den allein beauftragten Makler auf

eigene Initiative und ohne Hinzuziehung des Maklers Hauptverträge abschließen. Um dies zu verhindern, bleibt dem Makler nur der Abschluss eines „qualifizierten“ Alleinauftrags. Hier gibt es Hürden. Der „qualifizierte“ Alleinauftrag kann nämlich nicht durch Formularvertrag vereinbart werden, es bedarf einer Individualvereinbarung. Der „einfache“ Alleinauftrag kann demgegenüber auch formularvertraglich vereinbart werden.

Gemeinsamkeiten

Beiden Vertragstypen liegt zunächst zugrunde, dass der Auftraggeber des Maklers keinen weiteren Makler hinsichtlich des Gegenstands des Alleinauftrags

beauftragen darf. Für den Fall, dass der Auftraggeber des Maklers gegen diese Pflicht verstößt, hat der Makler grundsätzlich einen Schadensersatzanspruch gegen seinen Kunden. Voraussetzung ist jedoch, dass der Makler selbst einen abschlussbereiten Kaufinteressenten an der Hand gehabt hat. Hierfür trägt der Makler die Beweislast. Der Höhe nach richtet sich der Schadensersatzanspruch nach der entgangenen Maklerprovision.

Noch interessanter kann es für den Makler dann werden, wenn ihm nach dem Vertragsinhalt auch eine Doppeltätigkeit gestattet ist. Eine Doppeltätigkeit ist dem Makler stets und unproblematisch dann gestattet, wenn er auf beiden Seiten lediglich als Nachweismak- |→

ler tätig wird. Kann der Makler in einem derartigen Fall nicht nur beweisen, dass er einen abschlussbereiten Interessenten an der Hand hatte, sondern darüber hinaus auch, dass dieser zur Zahlung einer Provision an den Makler bereitgewesen wäre, kann er gegen seinen Auftraggeber im Wege des Schadensersatzes auch diese entgangene Provision geltend machen.

Bindung beachten

Beiden Vertragstypen liegt weiter zugrunde, dass sich der Kunde für einen befristeten Zeitraum an den Makler bindet. Es ist zu beachten, dass formularvertraglich keine längere Bindung des Auftraggebers an den Makler als zwei Jahre vereinbart werden kann. Darüber hinaus sind auch Klauseln unwirksam, nach denen sich mangels Kündigung des Alleinauftrags dieser automatisch um mehr als ein Jahr verlängert. Schließlich können keine Kündigungsfristen vereinbart werden, die einen Zeitraum von drei Monaten überschreiten.

Während der Vertragsdauer muss der Makler aber auch für den Kunden tätig werden. Der Inhalt der Tätigkeitspflicht ist dabei von den Umständen des konkreten Einzelfalls abhängig. Die Rechtsprechung jedenfalls verlangt, dass sich der Makler „intensiv für die Interessen des Auftraggebers einsetzen“ muss. Da der Maklervertrag letztlich erfolgsbedingt ist, dürfte es im Ermessen des Maklers liegen, welche Tätigkeiten tatsächlich zu entfalten sind. Tut er nichts, hat der Kunde ein außerordentliches Kündigungsrecht und ggf. einen Schadensersatzanspruch gegen den Makler.

In jedem Fall treffen den Makler beim Alleinauftrag – unabhängig davon, ob es sich um einen „einfachen“ oder aber einen „qualifizierten“ Alleinauftrag handelt – gesteigerte Aufklärungs-, Erkundigungs- und Prüfungspflichten. Der Auftraggeber macht sich andererseits dem Makler gegenüber schadensersatzpflichtig, wenn er diesem nicht mitteilt, dass er von Erwerbs- beziehungsweise Verkaufsabsichten Abstand genommen hat und der Makler in Unkenntnis dessen weitere Tätigkeiten entfaltet. Anderer-

Auf einen Blick

- › Beim nicht qualifizierten Alleinauftrag darf der Auftraggeber des Maklers selbst Interessenten suchen, ohne dass eine Maklerprovision fällig wird.
- › Eine Doppeltätigkeit ist dem Makler stets dann gestattet, wenn er auf beiden Seiten lediglich als Nachweismakler tätig wird.
- › Beim qualifizierten Alleinauftrag verpflichtet sich der Maklerkunde dazu, auch für solche Geschäfte Provision zu zahlen, die ohne Zutun des Maklers zustande gekommen sind.
- › Der „qualifizierte“ Alleinauftrag muss individuell mit dem Vertragspartner ausgehandelt werden. Der Begriff „Aushandeln“ wird dabei sehr streng gesehen.
- › Aus dem Vertrag muss sich ergeben, dass ein „qualifizierter“ Alleinauftrag vorliegt.

seits ist zu beachten, dass der Auftraggeber des Maklers aus keinem Rechtsgrund verpflichtet ist, mit vom Makler nachgewiesenen potenziellen Vertragspartnern tatsächlich einen entsprechenden Hauptvertrag abzuschließen.

Der „qualifizierte“ Alleinauftrag

Wesen des qualifizierten Alleinauftrags ist, dass sich der Maklerkunde während des Bestehens des Auftrags verpflichtet, auch für solche Geschäfte Maklerprovision zu zahlen, die ohne Zutun des Maklers zustande gekommen sind. Der Makler kann sich insoweit einen Schadensersatzanspruch gegen seinen Auftraggeber, gerichtet auf die entgangene Provision, sichern. Voraussetzung ist selbstverständlich wiederum, dass der Makler beweisen kann, dass er selbst einen abschlussbereiten Interessenten hatte.

Der „qualifizierte“ Alleinauftrag kann nicht formularvertraglich vereinbart werden. Hierzu bedarf es vielmehr einer entsprechenden Individualvereinbarung mit dem Vertragspartner. Viele Makler sind hier noch der Auffassung, es genüge, wenn lediglich die Einzelheiten der entsprechenden Klauseln eingehend

erläutert werden. Das stimmt aber so nicht. Vielmehr kann von einem „Aushandeln“ nur gesprochen werden, wenn der Makler zunächst den gesetzesfremden Kerngehalt inhaltlich ernsthaft zur Disposition stellt und dem Vertragspartner Gestaltungsfreiheit zur Wahrung eigener Interessen eingeräumt wird. Dies zu beweisen ist jedoch schwer. Ist kein Zeuge anwesend, wird das Problem so gelöst, dass der Makler dem Kunden ein Schreiben übersendet, in dem er den Inhalt der Klausel zur Disposition stellt und den Kunden um schriftliche Stellungnahme bittet.

Sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, kann der dann fehlgeschlagene „qualifizierte“ Alleinauftrag nicht in einen „einfachen“ umgedeutet werden.

Vertrag muss eindeutig sein

Ist aber eine entsprechende Individualvereinbarung zustande gekommen, muss sich klar und deutlich aus dem Vertrag ergeben, dass ein „qualifizierter“ Alleinauftrag vorliegt. Es genügt also nicht, dass sich der Makler lediglich einen „exklusiven Vertrieb“ sichert – dann nämlich läge nur ein „einfacher“ Alleinauftrag vor –, es muss vielmehr klar und deutlich werden, dass dem Maklerkunden auch Eigengeschäfte nicht gestattet sind.

Dies kommt ausreichend in sogenannten Verweisungs- (der Auftraggeber ist verpflichtet, dem Makler alle Interessenten für das Objekt vor Vertragsabschluss zur Auftragserteilung zuzuführen) und/oder Hinzuziehungsklauseln (der Makler ist bei sämtlichen Verhandlungen etwa mit eigenen Interessenten des Auftraggebers hinzuzuziehen) zum Ausdruck. Bei entsprechender Pflichtverletzung des Maklerkunden kann dann ggf. der Makler, ohne selbst entsprechende Tätigkeiten entfaltet zu haben, seine Provision per Schadensersatzanspruch gegen den vertragsuntreuen Auftraggeber durchsetzen. ←|

Mustervertrag
Qualifizierter Alleinauftrag



www.immobilienvirtschaft.de/downloads

Corporates ködern Fachkräfte

Facility Management. Eine Abwanderung der FM-High-Potentials in Richtung Industrie hat begonnen. Komplettdienstleister müssen den Kampf um die besten Köpfe gegen die Unternehmen aufnehmen.

Hansjörg Kuhn, dcmgroup München

Der Chef tobt. 6 Monate sind erfolglos verstrichen, seitdem seine Personalabteilung über Zeitungsanzeige, Internet und Personalberater vakante Stellen im Facility-Management besetzen wollte. Ein Jahr zuvor hatte er sein Unternehmen aus dem Dornröschenschlaf geweckt. Die verordnete Analyse der internen Strukturen, Qualitäten und Kostenverläufe hatte eine Entscheidung gefordert: Komplette Ausgründung der bestehenden Servicestrukturen oder aber den Aufbau eigener. Der Chef wählte ursprünglich Zweites. Doch nun wurde er unsicher ...

Auf einen Blick

- › Die großen FM-Dienstleister zeigen ein ungestörtes Umsatzwachstum mit anhaltender Marktkonsolidierung. Denn der Trend zum Outsourcing ist ungebrochen.
- › Im Jahr 2030 wird ein Fachkräftemangel von bis zu 1,2 Millionen Menschen erwartet.
- › Komplettdienstleister und Corporates konkurrieren um die besten Köpfe.

Vor Jahren suchten karrierebewusste wie auch innovative Führungskräfte weitaus eher die Nähe zu den Facility-Management-Dienstleistern. Hier spielte die Musik, denn effektives Facility-Management fand ausschließlich dort statt. Es wurde mehr und mehr Tempo aufgenommen, und es galt neue Konzepte bei den Kunden umzusetzen. Facility-Management-Arbeitsplätze bei den Auftraggebern selbst wirkten eher langweilig und angestaubt. Deren Management-Attention

galt schließlich dem Kerngeschäft. Seit Jahren nun sickert das Verständnis wie sich Kapitalkosten, Betriebskosten und deren Auswirkungen auf die Produktivität des Kerngeschäfts bedingen, auch in die Köpfe der Corporate-Entscheider. Somit steigt die Bereitschaft, in die eigenen Facility-Management-Stukturen zu investieren. Zudem sollen zuverlässige hauseigene

Qualitätsmaßstäbe entwickelt werden. Nicht zuletzt soll den von Dienstleisterseite propagierten privilegierten Partnerschaften eine Absage erteilt werden. ... er fragte nun nach den bestehenden Erwartungshaltungen der bisherigen Bewerbungskandidaten an ihren zukünftigen Job. Diese stammten zumeist aus dem Umfeld äußerst renommierter Facility- |→



**THINKING DIFFERENT.
STRABAG PROPERTY
AND FACILITY SERVICES.**

Facility Management hat für viele einfach nur zu funktionieren. Unauffällig, reibungslos und sauber. Das sehen wir differenzierter. Gutes Property und Facility Management muss sich bemerkbar machen, wenn es um Kosteneffizienz, neue Infrastrukturlösungen, innovative Bewirtschaftungskonzepte oder auch einfach nur um das Servicereporting geht. Neugierig geworden? Dann besuchen Sie uns unter www.strabag-pfs.com oder auf der Facility Management am Stand 11.0-D30!

STRABAG
Managing Buildings.

„Der Wettbewerb zwischen Corporate FM und Dienstleistern um die Gewinnung und Bindung von qualifizierten Mitarbeitern, der mit Abstand wichtigsten Ressource im FM, ist in vollem Gange.“
Mirco Melega, Geschäftsführer
FM Personal GmbH



Management-Dienstleister. Was musste er demnach an dem Auswahlverfahren für sein Unternehmen im Grundsatz ändern: Den komplexen Recruiting-Prozess, die bislang eher moderaten monetären Konditionen oder die Einordnung der zu besetzenden Stelle innerhalb der Firmenhierarchie? ...

Die Facility-Management-Dienstleistungsbranche hat trotz vielfältiger Anstrengungen und einiger inzwischen erfolgreich agierender Unternehmensausgründungen noch immer gravierende Probleme. Denn sie schafft es bei weitem nicht vollständig, die Kundenerwartungen

an Qualität und Kosten mit den dafür notwendigen Voraussetzungen im eigenen Unternehmen in Übereinstimmung zu bringen. Es fehlt häufig die dringend notwendige Aus- und Weiterbildung. Es fehlt auch an dem seit Jahren geforderten Aufbau von Qualitätssystemen. Auch werden zielführende vertragliche Lösungsansätze in Richtung Dienstleistungsproduktisierung mit entsprechenden Laufzeiten und vertrauensbildenden Maßnahmen oft nicht durchgesetzt. Für diese ganzen Schwierigkeiten gibt es vornehmlich einen Grund: Mit dem von Auftraggebern zur Verfügung gestellten finanziellen Rahmen können die Kundenerwartungen einfach nicht realisiert werden.

Kurz kommentiert:

Prof. Dr. Markus Thomzik
IAI e.V. Bochum und FH Gelsenkirchen



FM-Fachkräfte werden fehlen

Das Bewirtschaftungsvolumen von Bestandsbauten ohne private Immobilien in Deutschland beträgt nach unseren Analysen mehr als 176 Milliarden Euro. Es bietet weitere enorme Entwicklungsreserven. Ob Dienstleister oder Corporates, beide stehen gemeinsam vor großen Herausforderungen, des Markts: Gerade in Krisenzeiten gilt es, nicht nur Kostensenkungen sondern zugleich auch einen nachhaltigen Mehrwert für das Kerngeschäft des internen oder externen Kunden zu erzielen.

Deutschland steuert insgesamt auf einen massiven Personalmangel zu. In den vorliegenden Szenarien wird allein im Wirtschaftsbereich Grundstückswesen, Vermietung und Verpachtung und sonstige Unternehmensdienstleister im Jahr 2030 ein Fachkräftemangel von bis zu 1,2 Millionen Menschen erwartet. Es wird Zeit gegenzusteuern – auch im Facility-Management.

Der Teufelskreis der allzu engen Budgetvorgaben

Auf diese Weise geraten die Dienstleister zunehmend in den Teufelskreis enger Budgetvorgaben. Stetige Neuausschreibungen und zunehmende Kundenreklamationen tun ein Übriges dazu bei. Und sind die Mitarbeiter erst mürbe gemacht, stellen Corporates eine echte Alternative für FM-Strategen und durchsetzungsfähige Manager dar. Deren FM-Arbeitsplätze bieten die besseren Bedingungen was Gehalt und auch die Arbeitszeit betrifft. Sie ermöglichen auch, FM-Strukturen konsequent und nachhaltig durch entsprechende Mittelausstattung zu entwickeln.

So meint Mirco Melega, Geschäftsführer FM Personal GmbH: „Qualifizierte Bewerber bevorzugen zunehmend Stellenangebote im Corporate-eigenen FM. Dies gründet auf gezieltere Entwick-

lungsmaßnahmen sowie auf eine höhere Grundvergütung.“ Er empfiehlt, um diesen Trend zu stoppen, den Dienstleistern, ihre Bemühungen im Personalmarketing zu intensivieren. Dazu gehört ebenfalls das Employer Branding und die Mitarbeiterbindung. Die Herausforderung besteht vor allem darin, dem steigenden Kostendruck nicht mit Reduktion der Personalentwicklungsinvestitionen zu begegnen.

Auch die Kunden reagieren: Sie suchen nach kopierbaren Best-Practice-Beispielen. Wo liegen die Win-win-Strukturen zwischen ihnen und den Facility-Management-Dienstleistern? Wie bei den Autoproduzenten und der Zulieferindustrie wächst die Unzufriedenheit mit den bisherigen Outsourcing-Ergebnissen. Dieser Sachverhalt schwächt nicht nur die Bereitschaft zur weiteren Fremdvergabe,

sondern erhöht zunehmend den Grad an „Insourcing-Bestrebungen“. Beides wird auf Dauer zum unweigerlichen Aderlass der Facility-Management-Dienstleister im Sinne einer Abwanderung der Führungskräfte wie auch der Operativkräfte führen. Und eines sollte auch klar sein: Arbeitgeber und Arbeitnehmer verlassen hiermit beide den goldenen Mittelweg!

... Der nächsten Bewerberin offerierte er nicht nur bessere Vertragskonditionen, sondern er ging auch mit ihr Essen. Er brauche jemanden wie Sie in seiner ersten Führungsebene. Schließlich steckten enorme Liquidität und brachliegende Produktivität in seinen Immobilien und Sekundärgeschäftsprozessen...

Noch ist der Druck für die Branche nicht allzu groß: Auch in Zeiten der Wirtschaftskrise bleibt es beim seit Jahren sichtbaren Umsatzwachstum der

großen Dienstleister. Schnell wird eine vermeintliche Delle durch den Aufkauf kleinerer und mittlerer Unternehmen ausgeglichen. Die Outsourcing-Welle ist noch groß – aber auch der Strand schon ziemlich nahe!

... die vakanten Stellen wurden erfolgreich besetzt – auch mit Mitarbeitern direkt von den Dienstleistern. Weiteren Nachwuchs will man in Zukunft direkt von der Hochschule locken – mit berufs begleitendem MBA und gezielter Weiterbildung. Und die Gehaltsentwicklung hat man bereits ausgerichtet an den Konditionen anderer Corporate-Unternehmen. Tendenz: weiter steigend. |→

Der Autor

Hansjörg Kuhn,
dcmgroup München



OHNE FM KEINE

messe

Halle

Halle

Der Dialog für Entscheider. Hier finden Sie für jede Immobilie die perfekte Lösung.

Acht kompetente Dienstleister, acht starke Partner, acht Spezialisten. Hören, sehen und erleben Sie auf der Facility Management, was wir für Ihre Immobilien und Anlagen leisten können. Individuelle Service-Ideen, die Sie weiterbringen. Denn am Schluss zählen immer Qualität und Rendite.



„FM – Die Möglichmacher“ ist eine Initiative von 12 führenden deutschen Facility-Management-Unternehmen. Als Vertreter der Möglichmacher erwarten Sie auf der Messe:



Marktübersicht: Facility-Management-Komplettanbieter in Deutschland 2010



Firmenname	Archimedes Facility-Management GmbH	Bilfinger Berger Facility Services	caverion GmbH	Cofely Deutschland GmbH	DB Services GmbH
Internet	www.archimedes-fm.de	www.bbfs.bilfinger.de	www.caverion.com	www.cofely.de	www.dbservices.de
Ansprechpartner	Marco Costa	Heiner Dorau	Jürgen Staiger	Andreas Kupper	Raimund Nickel (Leiter Kundenmanagement)
Telefon/Hotline	05731 255-8280	06102 45-3478	0711 6334-2650	0221 46905-206	030 29768790
Kernzielgruppe	Mittelständische Unternehmen	Banken, Versicherungen, Automotive, Pharma-, Chemieindustrie, prod. Gewerbe	Industrieunternehmen, Banken, Versicherungen	Industrie	Immobilien Eigentümer & -verwalter aus Privatwirtschaft & öffentl. Hand, Industrie
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Querschnitt Bauen – Technik – Energie	international präserter Komplettanbieter mit hohem Eigenleistungsanteil	Eigene Forschung + Entwicklung, eigene Produktion, Verknüpfung Know-how-Transfer Anlagenbau und FS	Wertschöpfungstiefe im Techn. FM 80%; Energieverbrauchs- und Kostenoptimierungen, Energielieferung	Systemdienstleistungen für Immobilien mit ipv-Zertifikat (GEFMA)
Neue Dienstleistungen in 2010 (Auswahl)	Nachhaltiges Bauen und Betreiben (DGNB); Energiemanagement nach DIN 16001	Weiterentwicklung Energiecontracting/-consulting, PKV-Consulting, Stadtbeleuchtung	Energetische Bewertung von Gebäuden	Energieverbrauchs-zusagen bei definierter Nutzung, Total Warranty-Verträge	Energiedienstleistungen



Firmenname	Dr. Sasse AG	Dussmann-Gruppe	etna GmbH	Gegenbauer (Holding)	HOCHTIEF Facility Management GmbH
Internet	www.sasse.de	www.dussmann.com	www.etna.de	www.gegenbauer.de	www.hochtief-facility-management.de
Ansprechpartner	Frau Ulrike Berner		Roland Illia		
Telefon/Hotline	+49 178 8284240	030 2025-2756	+4911 998629-14	030 446700	0201 824-8032
Kernzielgruppe	Industrie, Gesundheitswesen, Transportwesen	Alle Branchen: Business & Industry, Social & Care	Alle Immobilien-eigentümer	Öffentliche Einrichtungen, Gewerbe, Industrie, Kommunen, Wohnungswirtschaft, Gesundheitswesen	Industrie, öffentlicher Sektor, Gesundheitswesen, Finanzdienstleister
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Familienunternehmen mit Zukunft, eigene Akademie zur MA-Entwicklung, Qualität durch Systemdienstleistungen	Integriertes Gebäudemangement mit 70 Dienstleistungen aus einer Hand, hohe Eigenfertigungstiefe	Hoch qualifizierte Mitarbeiter, hohes Kundenverständnis, hohe technische Kompetenz	Spezielle Branchenlösungen für Industrie und Gewerbe, Gesundheitswesen, Wohnungswirtschaft und Veranstaltungsstätten	Outsourcing-Spezialist, Tochter HOCHTIEF Energy-Management führender Anbieter im Energie-Contracting
Neue Dienstleistungen in 2010 (Auswahl)	Bereich Health Care, Catering	Reinraumreinigung	Anlagen-Contracting	Industriereinigung und Service	

Alle Daten beruhen auf einer aktuellen Umfrage der Redaktion und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. (Stand: 15. Februar 2010)

Konzeption: jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

**Zielen Sie
auf Qualität!**



**Besuchen Sie uns
auf der SHK in Essen
10. – 13. März 2010**

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

METRONA
Qualität, die zählt!

Hamburg – Köln – München

Informationszentrale:

Postfach 70 03 80

81303 München

Telefon (089) 7 85 95-0

Telefax (089) 7 85 95-100

www.metrona.de

Marktübersicht: Facility-Management-Komplettanbieter in Deutschland 2010

HSH FACILITY MANAGEMENT



Firmenname	HSH Facility Management Holding AG	impleaPlus GmbH	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG	ISS Facility Services GmbH	Nickel GmbH
Internet	www.hsh-facility-management.de	www.impleaplus.de	www.infraserv.com	www.de.issworld.com	www.nickel-gruppe.com
Ansprechpartner	Bert Ehlers, Leiter Vertrieb	Vertriebsmanagement der impleaPlus GmbH	Marketing und Vertrieb	Christian Müller	Hans-Ulrich Johnen
Telefon/Hotline	040 333313751	0911 802-16100	+49 69 305-6767	+49 711 17-76059	02204 845267
Kernzielgruppe	HSH Nordbank	Wohnungswirtschaft und Immobilienunternehmen, Gewerbezentren und Arealkunden	Chemie, Pharma und Prozessindustrie	FM-Manager	Technik + Gewerbe, industrielle Facilities
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Umfangreiches Dienstleistungsportfolio, insbesondere für Immobilien mit erhöhtem Sicherheitsanspruch	Einheitspreissystem, Handwerkerkopplung, starke regionale Präsenz, professionelles Berichtswesen	Professionelles Standortmanagement; Facility-Management im pharmazeutischen GMP-Umfeld	Teil eines international agierenden Konzerns	
Neue Dienstleistungen in 2010 (Auswahl)		Abwicklung von Versicherungsschäden in Wohnimmobilien	Beratungsleistungen für ein optimiertes Standortmanagement mittels „FM Tune-in“	Integrated Facility-Services	

Piepenbrock



Firmenname	Piepenbrock Dienstleistungsgruppe	ray facility management Nils Bogdol GmbH	RGM Gebäudemanagement GmbH	Sauter FM GmbH	Schubert Holding AG & Co. KG / Schubert Unternehmensgruppe
Internet	www.piepenbrock.de	www.raygroup.de	www.rgm.de	www.sauter-fm.de	www.schubert-gruppe.de
Ansprechpartner	Mahmut Tümkaya, David Jung	Reiner Dilba	Nils Lueken	Herr Werner Ottilinger	Wolfgang Jansen / Frank Keuper
Telefon/Hotline	0541 5841-635 oder -650	05494 987581	0231 987087-262	0821 90673-20	0211 8305-5 10 und 0211 8305-5 20
Kernzielgruppe	Immobilienutzer, Immobilieneigentümer, Corporate-Facility Manager	Banken, Versicherungen	Immobilienwirtschaft, Industrie		Industrieunternehmen, Dienstleister, öffentliche Hand, Einrichtungen des Gesundheitswesens
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Partnerschaftlich Eigentümergeführt, hohe Eigenwertschöpfung, Transparenz, verbindlich, flexibel	bd-weit alle FM DL aus einer Hand, inhabergeführt, innovativer und kundennaher Mittelstand	Unternehmergeführt, konzernunabhängig	Know-how in Integration hochkomplexer technischer Anlagen	Standortmanagement aus einer Hand
Neue Dienstleistungen in 2010 (Auswahl)	Flächenmanagement, Energiemanagement	Industrieservices, Logistik im Gesundheitswesen	Work-Out-Plattform für NLP	Energiebewusstes FM	

Alle Daten beruhen auf einer aktuellen Umfrage der Redaktion und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. (Stand: 15. Februar 2010)

Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf



Eine Langfassung dieser Tabelle mit weiteren Details steht für Sie online unter:

www.immobilienvirtschaft.de/marketplace



STRABAG

Firmenname	Schwäbisch Hall Facility Management GmbH	Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG	STRABAG Property and Facility Services GmbH
Internet	www.shfm.de	www.sodexo.de	www.strabag-pfs.com
Ansprechpartner	Sascha Bleckmann	Georg Albrecht	Satya Alexei Sievert
Telefon/Hotline	0791 46-4710	06146 602258	+49 69 13029-0
Kernzielgruppe	Büro und Verwaltungseinrichtungen	Unternehmen, Büro-parks, Industrieparks, öffentliche Einrichtungen, Krankenhäuser	Büro und Verwaltung, Rechenzentren, Industrie, Einzelhandel und Logistik
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Printcenter	Globale Präsenz und Referenz, Spezialisten fürs Ganze. Mitglied ipv.	Outsourcing-Kompetenz, Verfügbarkeit, Rechenzentren TIER IV, FH-zertifizierte Spezialisten RZ + Prop Mgt
Neue Dienstleistungen in 2010 (Auswahl)		k. A.	k. A.



Firmenname	UNISERVE CIRCLE MANAGEMENT GmbH	WISAG Service Holding	YIT Austria GmbH
Internet	www.uniserve24.com	www.wisag.de	www.yit.at
Ansprechpartner	Gabriele Kühmichel (Vertrieb)		
Telefon/Hotline	0611 18141-31	069 63306-0	050606 - 4530
Kernzielgruppe	Gesundheitswesen, Banken-Handel-Versicherungen	Gewerbe-, Wohn- und Infrastrukturimmobilien	Immobilien
Alleinstellungsmerkmale (USP)	Langjährige, fundierte Erfahrung, Meisterbetrieb	Wertorientiertes Familienunternehmen, hohe Eigenleistungsquote, deutschlandweit 120 Niederlassungen	FM-Dienstleister mit kompletter TGA-Errichtung
Neue Dienstleistungen in 2010 (Auswahl)	Sicherheitsanalysen		



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 Komplettsystem mit bewährten Messgeräten und leistungsstarker Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP AN!
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 im Frühjahr:
www.gtw.de**



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

Alle Daten beruhen auf einer aktuellen Umfrage der Redaktion und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit.
(Stand: 15. Februar 2010) Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Jede fünfte Wohnung funkt

Energieablesung. In vielen deutschen Mehrfamilienhäusern werden Heizwerte und Wasserstände zu ihrem Abrechner gesendet, Tendenz steigend. Von den Vor- und Nachteilen dieser Technologie.

Oliver Mertens, Stuttgart

Das Ablesen von Heizkostenverteilern und Wasserzählern per Funk hat eigentlich unwiderstehlichen Charme. Die Prozesse beim Wärmemessdienstleister werden automatisiert und zugleich ärgerliche Ablese- und Übertragungsfehler durch den Ableser auf ein Minimum reduziert. Auch Lagefragen gehören somit der Vergangenheit an, wenn die Daten einmal sorgfältig erhoben wurden. Auch Verbrauchsschätzungen und teure Zweittermine, weil die Wohnung verschlossen blieb, sind damit passé. Allerdings hat der Charme auch seinen Preis: Funktechnik ist heute noch sehr viel teurer als die herkömmliche Technik.

Vorreiter in Sachen Funktechnologie war Brunata-Metrona. 1993 brachte der deutsche Messdienstleister Funkmodule mit 433-MHz-Technologie auf den heimischen Markt. Im Jahr 2004 entwickelte Brunata-Metrona das erste Funksystem mit der Frequenz 868 MHz. Diese nutzen noch heute alle bestehenden Funksysteme.

Tendenz zu Funk stark steigend

Rund 19 Millionen Funkmodule funken heute in knapp 4 Millionen Wohnungen ihre Daten zum Abrechner. Mit rund 70 Prozent Anteil am Funkkuchen ist der

Branchenprimus Techem unangefochtener Marktführer auf diesem Gebiet. „Heute sind etwa 40 Prozent der von Techem in Deutschland eingesetzten Erfassungssysteme mit Funk ausgestattet. Die Tendenz ist stark steigend“, sagt Techem-CEO Hans-Lothar Schäfer. Auch der Geschäftsführer von Brunata-Metrona München, Ditmar Lange, verkauft inzwischen jeden zweiten Heizkostenverteiler in Funkausführung. Der Vorsitzende der Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung ist felsenfest überzeugt: „Rechnet man den Funkverkauf mit seiner steigenden Tendenz hoch, dürfte schätzungsweise in etwa zehn Jahren der Gesamtbestand weitgehend auf Funk umgerüstet sein.“

Gleiche Technik, andere Strategie

Doch die nicht leichte Herausforderung für alle Funkmodule ist gleich eine zweifache: Zum einen ist das Messen, Verteilen und Abrechnen von Heiz- und Warmwasserkosten nicht so einfach wie man denken könnte. Mit dem komplexen Problem der verbrauchsgerechten Verteilung befassen sich bereits seit den 1950er-Jahren die versammelten Ingenieure und Techniker der Wärmemessdienstleister. Herausgekommen bei diesem Nachdenkensprozess sind die heute üblichen Heizkostenverteiler. Diese sind im Übrigen keineswegs ablesenaue Mess-, sondern lediglich Erfassungsgeräte. Denn anders als etwa bei einem Wasserzähler, der den Verbrauch in Kubikmeter misst, erfasst der Wärmehzähler keine konkrete physikalische Größe. Ermittelt werden vorher definierte



Neue Technik erlaubt neue Auswertungen. Die Funktechnologie ermöglicht zeitnahe Energie-Monitoring.

Auf einen Blick

- › Rund 19 Millionen Funkmodule diverser Anbieter sind heute in deutschen Wohnungen im Einsatz.
- › Fast vier Millionen Wohnungen senden ihre Daten per Funkdatenübertragung zum Abrechner
- › Im Neubau legt die Funktechnologie besonders stark zu.
- › Verdunsterröhrchen werden in 10 Jahren nur noch eine exotische Randerscheinung sein.
- › Allerdings funktioniert Funktechnik noch immer nicht störungsfrei.
- › Für kleinere Mehrfamilienhäuser ist Funk im Verhältnis zu teuer.

Einheiten, die erst im Verhältnis zu den Ergebnissen der weiteren Heizkostenverteiler das Verteilen der individuellen Heizkosten möglich machen. Zum anderen stellt das störungsfreie Übermitteln von Daten per Funk eine nicht zu unterschätzende Herausforderung dar. Denn in unserem Alltag spielen immer mehr funkende Geräte eine Rolle. Umso größer werden ebenfalls die Möglichkeiten, mit denen die Funkübertragung beeinträchtigt werden könnte.

Die großen Fünf, Techem, Ista, Brunata-Metrona, Kalo und Minol, bieten beim Funk mehr oder weniger alle die gleiche Technik. Das muss auch keineswegs verwundern, denn die Zahl der Gerätehersteller ist sehr überschaubar. Der Funkstandard arbeitet unidirektional im Frequenzband 868 MHz. Die Funkheizkostenverteiler speichern ihre

Werte zum Stichtag, zur Monatsmitte und zu Monatsende im Gerät. Meist werden Dutzende von Tageswerten, die letzten 18 Monatswerte und der letzte Jahreswert gespeichert. Ein integrierter Funksender übermittelt diese Werte an einen Datensammler. Von dort aus gehen die Daten via Modem (GSM/GPRS, DSL oder Breitband) direkt an den Messdienstleister oder zum Empfangsgerät des Ablesers, der in der Regel im Treppenhaus abliest.

Gretchenfrage Datensicherheit

Minol Messtechnik will sich von seinen Mitbewerbern mit seiner Minomat-Serie durch eine erhöhte Datensicherheit abheben. Auch die Störanfälligkeit durch andere Funkquellen sei durch die Übertragung mit 868 MHz im stark |→

SIE LERNTEN SICH NACHTS IN DER TIEFGARAGE KENNEN: DAS ELEKTRISCHE ROLLTOR KLEMMTE UND FÜR DIE NÄCHSTEN 5 STUNDEN WAR EINFACH NIEMAND ZU ERREICHEN. DA SCHWOR ER IHR, EINEN ANBIETER FÜR'S GEBÄUDEMANAGEMENT ZU SUCHEN, DER EINE 24-H-BEREITSCHAFT ANBIETEN WÜRD. UND ER SCHWOR IHR EWIGE LIEBE. SEITDEM WAR DIE MIETERZUFRIEDENHEIT DEUTLICH GESTIEGEN – UND EIN GOLDENER RING AN SEINEM FINGER. MEHR ENGAGEMENT FÜR MEHR SERVICE.

KALO) **URBANA**
Energietechnik

www.urbana.ag

Nicht anwesende
Bewohner sind bei
Funkablesung kein
Problem mehr.



reglementierten ISM-Band praktisch ausgeschlossen. Hier muss der Heizkostenverteiler ausgetauscht werden, der Wasserzähler kann bleiben. Ista Deutschland setzt auf sein mit dem M2M Best Practice Award ausgezeichnetes Funksys-

tem Symphonic Sensor Net und webbasiertes Energiedatenmanagement. Dort gibt es zudem detaillierte Nutzer- und Liegenschaftsanalysen sowie ein Benchmarking mit anderen Liegenschaften und einen Vergleich mit den Richtwerten der

Energieeinsparverordnung.

Bei Kalorimeta sind die eingebauten Geräte zumindest vorbereitet. Pressesprecher Friedemann Kuppler: „Wir bauen seit Jahren keinen Wärme- oder Wasserzähler ein, der nicht jederzeit aufrüstbar ist.“ Und schließlich bietet Techem zusätzlich zu seinem Funksystem das Heizungsregelsystem Adapterm und einen Rauchmelder mit Funkwartung an. Bei einem sind sich aber alle einig: Dem Funk gehört die Zukunft.

Funkablesung: Nicht in jedem Fall ratsam ...

... denn wenn das Haus gut gedämmt ist, sind die Funkausrüstungskosten im Verhältnis zu den Heiz- und Warmwasserkosten sehr hoch.



Quelle: Brunata-Metrona

Das gewichtige Kostenargument

Ista, Minol, Techem und Brunata-Metrona halten den Einsatz von Funk grundsätzlich für sinnvoll. Ausgenommen sind lediglich Fälle von unverhältnismäßig großem Aufwand. Bei Kalorimeta sieht man dagegen auch andere Aspekte. Kuppler: „Es gibt Anlagen in Deutschland, wo man sehr genau auf die Kosten achten muss. Und es gibt solche, wo die Auftraggeber Wert darauf legen, dass sie einmal im Jahr in die Wohnung hinein kommen.“ Das Kostenargument sehen vor allem die Verwaltungsunternehmen. Viele halten Funk angesichts der Mehrkosten für kleinere Wohnungseigentümergeinschaften oft nicht für empfehlenswert. Denn die Verdunster kosten etwa ein Euro pro Stück und Jahr. Elektronische Heizkostenverteiler (EHKV) kosten 2,50 Euro und funkende Heizkostenvertei-

ler (FHKV) rund 4 Euro. „Bei unserem Zwölffamilienhaus schlagen also die Verdunster mit 60, EHKV mit 150 und Funk mit 240 Euro zu Buche,“ sagt Norbert Schäfer von der Bietigheimer NS Hausverwaltung.

Gute Dämmung, wenig Ablesung

Und wenn das Haus gut gedämmt ist, sind die Ablesekosten mit Funk im Verhältnis zu den Heiz- und Warmwasserkosten sehr hoch. „Das beeinträchtigt bei wenigen Wohneinheiten die Verteilergerechtigkeit“, sagt der Stuttgarter Verwalter Richard Maute, Vewa Hausverwaltung. Bei großen Objekten hingegen relativiere sich der erhöhte Aufwand in der Hardware, weil sich hier die geringere Ablesegebühr bemerkbar mache. Denn je größer eine Wohnanlage sei, desto häufiger muss der Ableser kommen, weil der Ableser nicht hineinkommt.

Hinzu kommt, dass die Funktechnologie leider noch immer nicht hundertprozentig störungsfrei funktioniert. Immer wieder einmal muss nach Mautes Erfahrung ein Heizkostenverteiler manuell nachjustiert oder ausgetauscht werden. Damit nicht genug. Vor zwei Jahren hatte der Verwalter von seinem Messdienstleister für ein mit Funk ausgestattetes Haus eine Heizkostenabrechnung bekommen. Die ermittelten Verbräuche waren offensichtlich viel zu gering. „Niemand konnte mir sagen wieso, es

hieß, das seien die korrekt übermittelten Werte.“ Nach mehreren Versuchen hat Maute sein Objekt selbst abgelesen. „Die Heizkostenverteiler zeigten die korrekten Werte an. Es waren die Daten vom Nachbarhaus übertragen worden.“ Hieran werden die Gerätehersteller noch zu arbeiten haben. Die steigende Verbreitung von Funk erlaubt der Branche auch

Innovationen, die vorher aus technischer Sicht nicht verwirklicht werden konnten. Sie arbeitet bereits an echten Energiemanagement-Tools, die auch unterjährig den Ressourcenverbrauch analysieren und zeitnah auswerten können. Nicht nur in der Funkfrage wird also von den Messdienstleistern in der nächsten Zeit einiges zu erwarten sein. ←|



„Wir bauen seit Jahren keinen Wärme- oder Wasserzähler ein, der nicht jederzeit aufrüstbar ist.“
Friedemann Kuppler,
Pressesprecher Kalorimeta

Denken Sie gerade an intelligente Datenübertragung? Wir schon.

ista
So einfach ist das.



Dass wir anders denken, hat uns weltweit zur Nr. 1 gemacht: So entwickeln wir Lösungen, die die Wohnungswirtschaft voranbringen. Durch optimierte Prozesse, durch nachhaltige Energiekostensenkung und einen Service, der Ihnen unsere Leistung so einfach ganz nahe bringt.

Erfahren Sie mehr über unsere Produkte und Services für Verbrauchskosten- und Energiedatenmanagement: im Internet.

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

www.ista.de

Andere Länder, andere Features

Software. Wenn Betreiber nach Süd- oder Osteuropa expandieren, muss auch das kaufmännische Shopping-Center-Management stimmen. Dabei gilt es, die IT-Systeme an länderspezifische Besonderheiten anzupassen.

Dr. Otto Herrmann, SCI Service und Consulting für Immobilienunternehmen GmbH, Mainz

Entwickler und Betreiber von Shopping-Centern expandieren in ganz Europa. Auf der diesjährigen MIPIM wird zum Beispiel Polen als Investitionsstandort besondere Aufmerksamkeit zuteil. Auch in der Türkei und Russland ist die Branche besonders aktiv. Im Rahmen europäischer Expansionen bestehen oft sehr spezielle Anforderungen an Software-Systeme für das kaufmännische Shopping-Center-Management.

Als Erstes liegt auf der Hand, dass etwa in Rußland der normale lateinische Zeichensatz allein nicht geeignet ist. Die Software muss idealerweise alle im Aus-

land denkbaren Zeichensätze abbilden können. Dies wird durch den Unicode-Zeichensatz sichergestellt. Mietverträge und Reportings werden häufig zweisprachig, in Landessprache und in Englisch, ausgefertigt.

Vielfache Funktionalitäten

Die Software muss also in der Lage sein, zwei Sprachen und eventuell auch zwei Schriften parallel speichern und abrufen zu können. Bei der Expansion in Länder außerhalb der Euro-Zone werden Mieten häufig in Euro oder in Dollar vereinbart, jedoch in der Landeswährung gezahlt. Im Falle von sich stark verändernden Wechselkursen gibt es Kappungsklauseln, bei denen auch Währungen in Mietverträgen zum Einsatz kommen, die es in der Realität gar nicht gibt, wie zum Beispiel der Eurodollar. Auch diese Funktionalität sollte die Software beinhalten.

Für die Umsatzmietabrechnung müssen die Einnahmen in Landeswährung häufig zum Tageskurs in Euro umgerechnet werden. Vorkommen kann auch, dass Mieten in der Währung des Investors und Nebenkosten in der Landeswährung zu zahlen sind. In der Folge werden Miete und Nebenkostenvorauszahlungen in unterschiedlichen Währungen erfasst und berechnet. Vorschriften für die Rechnungslegung und die steuerlichen Regelungen in anderen Teilen Europas weichen oft erheblich von

Auf einen Blick

- › Beim Einsatz von Software-Systemen für das kaufmännische Shopping-Center-Management gilt es zu beachten:
- › Die Software muss alle im Ausland denkbaren Zeichensätze abbilden können.
- › Wichtig ist die Einbindung nationaler Systeme im Rechnungswesen.
- › Außerhalb der Euro-Zone: Mietabrechnung sollten in Euro und zusätzlich in der jeweiligen Landeswährung möglich sein.

den deutschen Verfahren ab. Daher kann es sinnvoll sein, für diese Aufgabenstellungen nationale Systeme mit der Lösung für das Shopping-Center-Management zu verknüpfen.

Besonderheiten im Ausland

Auch können etwa in Österreich unterschiedliche Umsatzsteuersätze für die einzelnen Mietkomponenten wie Grundmiete und Nebenkostenvorauszahlung gelten. Ebendort gibt es auch Vorauszahlungen auf erwartete Indexerhöhungen. Erst am Ende des Jahres findet eine Endabrechnung statt. In Tschechien hingegen ist es erforderlich, dem Mieter am Anfang des Jahres eine Rechnung über alle zu zahlenden Mieten in Form eines Zahlungskalenders zu schicken. Im Jahr anfallende Mietanpassungen werden dann durch zusätzliche Einzelrechnungen angefordert. All diese Besonderheiten müssen im System erfassbar sein



Die Expansion von Shopping-Centern in andere Länder stellt viele Anforderungen an Software.

Originaltöne aus Moskau, Linz und Istanbul



Dirk Wichner MRICS, European Director, Russia and CIS von Jones Lang Lasalle: „Bevor der Mieter den Act of Acceptance nicht unterschrieben hat, kann der Vermieter die Miete nicht als Sollstellung verbuchen.“



Markus Aumair, Prokurist der Plus-City in Linz: „Für das Management des neuen Westgate Einkaufszentrums in Zagreb ist keine Übersetzung unserer Shopping-Center-Software ins Kroatische notwendig.“



Meinhard Krumrei, Head of Center-Management bei der prime development, Istanbul: „In Deutschland ist die Umsatzmiete durch eine Mindestmiete nach unten abgesichert. Das gibt es in der Türkei nicht.“

und bei Abrechnungen beachtet werden. Eine weitere Besonderheit bei Shopping-Centern: Die Preisentwicklung im Land des Investors und im Land des Shopping-Center-Standorts kann divergieren. Deswegen enthalten Mietverträge Wert sicherungsklauseln mit einer gewichteten Mischung beider Preisindizes. Die Software muss also nicht nur viele, nach Art und Geltungsbereich unterschiedliche Indexreihen, sondern auch daraus mit

unterschiedlichen Gewichtungen ermittelte Mischwerte vorhalten und bei der Ermittlung von Mietanpassungen verarbeiten. In Russland gibt es außerdem keine Dauerrechnungen, sondern die Mietrechnung wird monatlich gestellt. Generell muss jede Rechnung durch den Mieter erst bestätigt werden, bevor die endgültige Zahlungsanforderung geschickt werden kann, auf die dann die Zahlung erfolgt.

Voraussetzung für die Nutzung deutscher IT-Systeme zur Unterstützung des kaufmännischen Shopping-Center-Managements bei der Expansion in den Osten und Südosten Europas sind also flexible Datenstrukturen, die an die jeweiligen länderspezifischen Gegebenheiten leicht angepasst werden können. In jedem Fall sollte eine Vorstudie durchgeführt werden, in der die länderspezifischen Besonderheiten ermittelt werden. ←|



ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Starke Komplettlösungen für die Wohnungswirtschaft

In der edition leonardo erfinden wir unsere Gesamtlösung wowi c/s neu.
 Bewährtes trifft auf faszinierende Innovationen.
 Ansehen. Anfassen. Umsteigen. Für Ihr Unternehmen.

„Jetzt bloß keine Schnellschüsse ...“

Interview mit
Dr. Klaus Vogt

Dirk Labusch, Freiburg

Stuttgart 21: Es bleibt noch viel Zeit für die Vermarktung. „Wenn wir jetzt schon damit begonnen hätten, hätten wir Steuergelder verschwendet“, meint der Leiter der Stuttgarter Wirtschaftsförderung.



„Stuttgart 21 wird schnell in die Köpfe potenzieller Investoren kommen ...“

Herr Dr. Vogt, durch die Umgestaltung des Hauptbahnhofs werden in der Innenstadt über 100 Hektar frei. Es heißt, diese neuen Nutzungsmöglichkeiten eröffnen große Perspektiven. Perspektiven für wen?

Vogt: Besonders für die Stuttgarter Bürger. Im Rahmen der Stadtentwicklung haben wir die Chance, einen neuen emissionsfreien Stadtteil zu schaffen.

Aber es scheint, Sie müssten die Unterstützung der Bürger erst gewinnen ...

Vogt: Ja, leider. Ich habe unsere Stadtgesellschaft noch nie so gespalten erlebt wie bei diesem Projekt. Nicht einmal bei der Messe! Das bedeutet, dass wir den Prozess sorgfältig einleiten müssen.

Sie meinen die Vermarktung der Areale?

Vogt: Genau! Ich denke, es ist zunächst die Stunde der Bürger, dann die Stunde der Investoren. Es bedarf jetzt eines Masterplans, der im Konsens entwickelt wird. Jede Marketingmaßnahme für Investoren wäre derzeit viel zu früh, schließlich sind die Grundstücke erst in zirka zehn bis zwölf Jahren bebaubar. Auch die Marketingmaßnahmen sind im Übrigen von den Steuergeldern der Bürger finanziert worden.

Der Stadt ist vorgeworfen worden, sie tue in puncto Vermarktung nicht genug. Viele potenzielle Investoren und Nutzer wüssten von nichts. Zudem werde Stuttgart 21 von vielen nur als Verkehrsprojekt wahrgenommen ...

Vogt: Dazu kann ich nur sagen: Wenn jemand genau Bescheid weiß über das Projekt, dann ist das die Immobilienwirtschaft. Diejenigen, die in den Medien zitiert wurden und die das Projekt nicht im Detail kennen sollen, sagen mir zum Teil nichts.

Also läuft der Vorwurf Ihrer Meinung nach ins Leere?

Vogt: Wir sind erst seit dem 31. Dezember 2009 projektsicher. Seit diesem Zeitpunkt sind die Verträge seitens der Partner nicht mehr kündbar. Die Bahn als Bauherr beginnt jetzt mit dem Rückbau der Gleiskörper und dem neuen Tiefbahnhof, dazu werden die Tunnel durch Stuttgart gebaut und der Filderbahnhof angeschlossen. Erst wenn die Verkehrsinfrastruktur vollendet ist, können wir bauen. Wir haben zehn Jahre Zeit für die Vermarktung. Ich kann doch nicht in einem schwebenden Verfahren mit der Vermarktung beginnen. Bisher war es noch viel zu früh fürs Marketing.

Es wird immer wieder der Vergleich mit der Hamburger HafenCity gezogen ...

Vogt: Die HafenCity ist auch nicht angepriesen worden, bevor nicht klar war, dass sie gebaut wird. Erst ab dem Zeitpunkt, ab dem „der Bagger rollt“, bekommt ein Projekt eine Dynamik. Ich empfehle uns allen, jetzt keine Schnellschüsse zu machen.

Auf dem Stück A1 stehen bereits heute Flächen zur Verfügung, die vermarktet werden. Wer vermarktet die, die Stadt Stuttgart oder die Bahn?

Vogt: Diese Flächen werden ausschließlich von der Bahn vermarktet, wobei die meisten Grundstücke verkauft sind.

Ein Investor beklagt, er bekomme keine Vorvermietung hin, eben auch weil Stuttgart 21 als Bauprojekt zurzeit nicht in den Köpfen sei. Ihre Stellungnahme dazu?

Vogt: Wir wissen alle, was sich in den letzten Monaten auf dem Immobilienmarkt, insbesondere im Bereich der Bürovermietung, abgespielt hat. Der Umstand, dass Stuttgart 21 nicht „in den Köpfen“ ist dürfte das Vermietungshemmnis sein, das sich am kurzfristigsten beheben lässt. ←|

Graffiti

Nicht nur in den Rückspiegel schauen

Aus rückwärtsgerichteten Rechtfertigungssystemen müssen Handlungsanleitungen für die Zukunft werden. Sonst reporten wir uns zu Tode.

Dr. Florian Stetter, Geschäftsführer STRABAG Property and Facility Services für die Bereiche Real Estate Management, Key-Account-Management und IT

Ein Investor will natürlich wissen, was eigentlich mit seiner Immobilie los ist. Daher sein Ruf nach immer detaillierteren Reportings. Allerdings sind diese leider oftmals nur rückwärtsgerichtete Rechtfertigungssysteme. Somit fehlen darin die Handlungsanleitungen für die Zukunft. Fährt man denn sein Auto sicher allein per Blick in den Rückspiegel?

Viele Reporting-Systeme sind zu langsam, zu formal und kaum handlungsorientiert. Wenn der Facility-Manager erst an den Property-Manager, dieser dann an den Asset-Manager und erst jener an den Immobilieneigentümer berichtet, ist es für rechtzeitiges Handeln oft schon zu spät. Wenn dann noch steuerungsrelevante Informationen fehlen, entstehen bytewise Daten, denen ein brauchbarer Analysegehalt fehlt.

Dabei ist es ein Leichtes, mit dem richtigen Reporting die immobilien-spezifischen Wertsteigerungshebel zu identifizieren und in Kennzahlen umzusetzen. Richtiges Reporting gibt im strategischen Entscheidungsbereich einer Immobilie Auskunft über Wertsteigerungen durch Portfolioanpassung. Es zeigt auf der Ebene des Immobilienbetriebs konkrete Ansatzpunkte zur Erlössteigerung aus Vermietung und zur Senkung von Bewirtschaftungskosten. Es bietet Koeffizienten zur Zufriedenheit der Kernmieter. Hat jemand weitere Fragen? Etwa: Wie entwickelt sich der Wert des vom Investor gehaltenen Immobilienportfolios – vor allem im Verhältnis zu aktuellen



Marktentwicklungen? Wie steigern ich den Substanz- und Nutzungswert? Wodurch lassen sich die Erträge aus Projektentwicklungen erhöhen? Wie können nicht betriebsnotwendige Flächen verwertet werden? Richtiges Reporting gibt zu all diesen Fragen entscheidungsrelevant Auskunft.

Ein Lückenschluss tut not

Moderne Kennzahlensysteme geben nachvollziehbar Aufschluss über die Erreichung von Global- und Teilzielen. Sie identifizieren zudem die Ursachen von Abweichungen. Des Weiteren zeigen sie Risiken in relevanten Zeithorizonten auf. Operativ leiten sie Trends, Ursachen und Frühwarnindikatoren ab. Langfristig beachten sie mögliche Wertveränderungen und geben konkrete Handlungs-

empfehlungen. Vergangenheitsbezogenes Reporting dient zwar wunderbar zu Dokumentationszwecken, hilft dem Investor jedoch herzlich wenig, wenn es etwa um die aktuelle Bewertung seines Portfolios geht.

An diesem Punkt ist deshalb ein Umdenken notwendig: Häufig scheint der Eigentümer sowohl über seine Immobilien als auch über seine Mieter weitaus weniger zu wissen als ein Aktieninvestor über seine Unternehmen, in die er investiert hat. Auch wenn der Eigentümer den Property-Manager bezahlt – dessen eigentlicher Kunde ist der Mieter. Und die große Nähe zum Mieter ist sein Riesenvorteil. Mit gutem Reporting schließt er eine schmerzhaft Branchenlücke. Es ist der richtige Ansatz für den Investor, der zu Recht wissen will, was mit seiner Immobilie wirklich los ist. ←|

Special

MIPIM 2010

Die Zahl der Investoren, die sich zur Messe vorangemeldet haben, ist im Vergleich zum Vorjahr um zwölf Prozent gestiegen. Die Veranstalter werten dies als Zeichen für eine leichte Erholung des Markts.



Mipim mit mehr Maß

Auch wenn die gesamte Branche gebeutelt ist, könnte es diesmal die beste Mipim seit Langem werden – aus deutscher Sicht. Der „Marché International des Professionnels de l'Immobilier“ vom 16. bis 19. März verspricht in Cannes so zu werden, wie ihn das Gros der Aussteller aus l'Allemagne schon immer gern gehabt hätte: Kompakter, zielgerichteter, realistischer.

- 59 - Hohe Kontaktfrequenz zählt
- 60 - Interview mit Nadine Castagna, Direktorin der Mipim und Mapiç
- 61 - Osten auf dem Rückzug
- 62 - Immer mehr Städte als Aussteller
- 63 - Messe – ein Seismograf

Internationale Märkte

Es geht langsam aufwärts an den Miet- und Transaktionsmärkten. Wie BNP Paribas Real Estate feststellt, haben die Flächenumsätze im 4. Quartal 2009 europaweit zugelegt, was nicht zuletzt den wieder steigenden Großvermietungen geschuldet sei. Die Kurzbeiträge geben einen Überblick über die Märkte, auf denen sich „Core“-Investoren derzeit umsehen.

- 65 - Frankreich – Investoren zieht es wieder an die Seine
- 66 - Großbritannien – Daumen hoch für London
- 67 - Österreich – Steigende Nachfrage ab der zweiten Jahreshälfte
- 68 - Australien – „Von der Weltbühne als solide eingeschätzt“
- 69 - USA – Warten auf Notverkäufe

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

Messe mit mehr Maß

Mipim. Beinahe alle deutsche Stände vom Vorjahr sind auch im März 2010 wieder in Cannes. Allerdings reisen meist nur noch die Entscheider an. Viele Events finden eine Nummer kleiner statt. Ein gutes Klima zum Arbeiten ...

Hans-Jörg Werth, Scheessel

Auch wenn die gesamte Branche gebeutelt ist, könnte es diesmal die beste Mipim seit Langem werden – aus deutscher Sicht. Der „Marché International des Professionnels de l'Immobilier“ vom 16. bis 19. März in Cannes verspricht noch mehr zu werden, wie ihn das Gros der Aussteller aus l'Allemagne schon immer gern gehabt hätte: Kompakter, zielgerichteter, realistischer. Dass die Chancen dafür günstig stehen, verwundert kaum. Der Markt schreibt die Attribute vor. Und hier gehören nicht erst seit gestern „sichern“, „stabilisieren“, „festigen“ zum allgemeinen Vokabular. Veranstalter Reed MIDEM verzeichnete schon im Vorjahr als direkte Auswirkung der globalen Finanzkrise fast ein Drittel weniger Besucher. Statt 30.000 waren nur noch 18.000 Teilnehmer nach Cannes gekommen,

etwa so viele wie 2005 (17.641). „Auf der letzten Mipim hat man besonders sehen können, dass die Krise von Land zu Land sehr unterschiedliche Auswirkungen hatte“, erzählt Nadine Castagna, Mipim- und Mapiic-Director. So sind 2009 vor allem die Aussteller aus Russland, der Ukraine und dem Mittleren Osten (und besonders Dubai) ferngeblieben.

Hauptanliegen der Messe sei es gerade in diesem Jahr ein „business facilitator“, also ein „Geschäftsvermittler“, zu sein, so die Messechefin Nadine Castagna. Die

Zahl der Investoren, die sich zur Messe angemeldet haben, ist im Vergleich zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr um 12 Prozent auf rund 2.300 gestiegen. Die Veranstalter werten dies als Zeichen für eine leichte Erholung des Markts.

Was die weltweite Wirtschaft durchmacht, geht an Europas größter Immobilienmesse aber nicht spurlos vorbei. Bläst am Markt ein rauer Wind, rücken Banken, Projektentwickler und Architekten beim Ständereigen in Cannes zusammen. Die Finanzierbarkeit von Projekten in

MIPIM AWARD: The Winner is?



Zum 20. Mal verleiht die Reed Midem im März 2010 die MIPIM Awards für die weltweit besten Immobilienprojekte.

Eingereicht werden konnten ein oder mehrere Projekt(e) aus den folgenden fünf Kategorien: Büroimmobilien, Modernisierte Bürogebäude -, Wohnimmobilien, Hotels & Ferienanlagen, Green Buildings (Wohn- und Gewerbeimmobilien). Die Bekanntgabe der Gewinner findet am Abend des 18. März 2010 im Palais des Festivals in Cannes statt.

Foto: Reed MIDEM und Laura Henkel



hohen zweistelligen Millionenbereichen bleibt der „Flaschenhals“, wo alle Akteure durchmüssen. Wer gleich im dreistelligen Bereich, womöglich noch in Russland-Finanziers braucht, erntet höchstens Lacher. Da mag die Sonne im Süden Frankreichs noch so warm scheinen. Solange die Krise nicht überwunden ist, geht Joachim Wieland von Aurelis Real Estate auch in diesem Jahr von keinem Plus für den Marché aus. Im Gegenteil: „Es werden nochmals weniger kommen.“ Für den Sprecher der Geschäftsführung ist das keineswegs bedauerlich. Denn noch habe sich die Spreu nicht genügend vom Weizen getrennt. An manchen Ständen sei im vergangenen Jahr die Stimmung deutlich besser gewesen als der Markt. „Mit der Wirklichkeit hatte das nichts mehr zu tun.“

Normal ist bei Christine Schmid von Colliers Property Partners Germany nicht mal mehr der Satz „Wer kann, fährt nach Cannes.“ Bei ihr lautet er: „Wer fährt, belässt es bei der notwendigsten Mannschaft.“ Lediglich die Entscheider,

sonst niemand. Und wer reist, teilt sich nach Möglichkeit den Messeauftritt mit anderen.

Krise: Heilsamer Schock

Alles eine Nummer kleiner, alles mit mehr Maß – ein Motto, das auch nach Messeschluss gilt, wenn sich die Branche gesellig gibt und Partys schmeißt. „Musste es früher gleich der ganze Saal sein, wird jetzt in einem Clubzimmer gefeiert“, sagt Vorstandsmitglied Andreas Schulten von BulwienGesa. Und war es einst ausschließlich das erste Hotel oder das erste Restaurant am Platz, darf es heute gern das zweite sein. Auf der Liste der Geladenen stehe auch nicht mehr jeder, sondern nur noch der, der wichtig ist. Die betonte Sachlichkeit mögen andere bedauern, die Deutschen schätzen sie. Schampus und Show gibt es zwar immer noch, aber weniger. Dafür wieder mehr Gespräche, bei denen es ums Geschäft geht.

Hohe Kontaktfrequenz zählt

Die Unternehmen trauern eben nicht, wenn ein anderes gar nicht mehr kommt oder nur noch mit abgespeckter Delegation. Sie freuen sich viel mehr darüber, dass auch auf der großen Mipim die Wege kürzer werden und die entscheidenden Gesprächspartner schneller zu sprechen sind. „Es reicht vollkommen, nur die Unternehmensspitze vor Ort zu haben“, sagt Patrick Adenauer von Bauwens. Dann wisse der Gegenüber am Verhandlungstisch gleich woran er ist.

Das Ausloten von Chancen soll aber nicht nur für Besucher an Tempo gewinnen. Auch die gastgebenden Firmen wollen zügiger wissen, was geht und was nicht. Vor allem mit wem. Statt mit einem pompösen Stand wahllos potenzielle Interessenten zu locken, suchen immer mehr den Kooperationspartner gezielt. „Wir haben diesmal unsere Einladungsliste bewusst ausgeweitet“, sagt Colliers-Mitarbeiterin Schmid. Das erhöhe den Nutzenfaktor enorm – für beide Seiten. In Zeiten wie diesen geht es schließlich nicht mehr allein um Kontakte, sondern

um konkrete Kontakte. Und darum, die Taktrate der Kontakte zu erhöhen. Gespräche im Halbstundenrhythmus wie bei der Expo Real erwartet Schmid in Cannes zwar nicht, aber eine deutliche Annäherung an Münchner Verhältnisse. Ein Glauben, den auch andere teilen. „Die Mipim wird in diesem Jahr einen weiteren Schritt hin zu einer Arbeitsmesse machen“, meint BulwienGesa-Vorstandsvertreter Schulten. Auch deshalb, weil es genauso wichtig geworden ist, eine neue Klientel zu finden wie eine alte zu halten. „Das hält sich die Waage“, sagt Brand von Albert Speer & Partner. Wer Kunde ist, soll es auch bleiben. Und wer viele hat, muss ackern. Es klingt zwar lapidar, wenn Martin Vest von der Aareal Group erklärt: „Wir werden die Gelegenheit nutzen, eine Vielzahl unserer Partner zu treffen.“ |→

Fortsetzung auf Seite 61

Gute Aussichten am Frankfurt RheinMain-Stand.

Der Gemeinschaftsstand bietet neben vielen Fachdialogen auch in diesem Jahr von seiner Terrasse einen schönen Blick auf den Yachthafen.



ANZEIGE

100%

Wenn Sie auf der MIPIM sind, verpassen Sie die Eröffnung des Serdika Centers in Sofia, denn am 16. März geht's los. Was wir nicht verpasst haben: rechtzeitig für eine 100%ige Vermietung zu sorgen. Mit wie immer 100% Engagement. Mehr dazu auf der MIPIM, Stand 16.01 oder unter www.ece.de

Mipim 2010: Rund um die Regionen

Interview mit Nadine Castagna



Nadine Castagna ist Direktorin der Mipim und Mopic.

Das Programm für die Regionalvertreter wurde erweitert: Städteforen und der „Mayor's Think Tank“ spielen eine wichtige Rolle. Außerdem: Die Mipim Horizons findet diesmal parallel zur Mipim statt.

Frau Castagna, gibt es neue Ideen für die MIPIM 2010?

Castagna: Wir haben unser Aktivitätenprogramm für die Regional- und Städtevertreter noch ausgebaut. Regionen und Städte spielen eine wichtige Rolle in der Unterstützung des regionalen Immobilienmarkts, indem sie langfristige Entwicklungsprojekte fördern. Zum zweiten Jahr in Folge organisieren wir daher einen „Mayor's Think Tank“, eine Gesprächsrunde für Bürgermeister und Städtevertreter. Außerdem sind im offiziellen Konferenzprogramm drei Städteforen („Polish cities“, „Concept of new cities in Morocco“, „Shaping the cities of the future“) und eine Ansprache von einem Großstadtbürgermeister inbegriffen. Darüber hinaus werden wir zur „MIPIM featuring MIPIM Horizons“. Die Messe „MIPIM Horizons“ für Immobilien in Regionen mit Wachstumspotenzial – Lateinamerika, Afrika, der Mittlere Osten, Türkei, Zentralasien und Teile Russlands – wurde im Dezember 2008 ins Leben gerufen. Dieses Jahr wird sie zeitgleich mit der MIPIM stattfinden und sich auch im Programm widerspiegeln.

Polen ist dieses Jahr Ehrengastland. Warum?

Castagna: Ja, das ist die große Neuigkeit. Weil Polen das einzige Land der EU ist, das im vergangenen Jahr ein Wirtschaftswachstum von 1,4 Prozent verzeichnen konnte. Polen gehört fast von Beginn an zu den Ausstellern der Mipim. Zu Ehren

„Es werden einige große und beeindruckende Immobilienprojekte aus unerwarteten Ländern ausgestellt sein, wie das Projekt ‚Dream Hub‘ in Südkorea oder ‚Tunis Sports City‘ in Tunesien. Das Dream Hub beispielsweise ist ein Mixed-use-Komplex, das in Seoul geplant ist.“

Polens wird ein besonderes Veranstaltungsprogramm zusammengestellt.

Fachmessen sind Marktbarometer – wie ist die Stimmung vor Messebeginn?

Castagna: Die Stimmung ist dieses Jahr zweifellos besser als noch im letzten Jahr zur gleichen Zeit. Natürlich hat sich der internationale Immobilienmarkt noch nicht endgültig von der Krise erholt, und einige Länder bleiben stärker betroffen als andere. Dennoch sehen wir, dass unsere Kunden eine weniger abwartende Haltung einnehmen als noch letztes Jahr. Es scheint eine Art Aufwind auf dem internationalen Immobilienmarkt zu wehen, so wie es auch die letzten Studien

von Cushman & Wakefield und CBRE belegen. Unsere Veranstaltungen sind dazu gedacht, den Teilnehmern konkrete und vielversprechende Alternativen zu bieten, um sich aus diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten herauszuarbeiten.

Ist das auch an den Projekten abzulesen?

Castagna: Es werden einige große und beeindruckende Immobilienprojekte aus unerwarteten Ländern ausgestellt sein,

wie beispielsweise das Projekt „Dream Hub“ in Südkorea oder „Tunis Sports City“ in Tunesien. „Dream Hub“ ist ein Mixed-use-Komplex, das im Yongsan International Business District in Seoul geplant ist. Konzipiert wurde das Projekt vom Architekten Daniel Libeskind; in seiner Form erinnert es an eine antike Sillakrone. „Tunis Sports City“ ist ein städtebauliches Projekt am Ufer des Sees nördlich der tunesischen Hauptstadt Tunis. Das Konzept dieser neuen Vorstadt baut auf dem Sport auf. Tunis Sports City soll nicht nur Wohn- und Einkaufseinheiten, sondern auch und vor allem Stadien, Schwimmbäder, Sporthallen und -plätze umfassen. ←|

Doch wer weiß, dass die Bank in 19 Ländern agiert, kann sich ungefähr ausmalen, was für ein Pensum erforderlich ist.

Arbeitsreicher könnte die Mipim auch aus einem anderen Grund werden. Die Prognosen und Zeichen mehren sich, dass der Markt wieder anzieht – wenn auch verhalten und längst nicht überall, aber: „Es ist ein Aufwärtstrend spürbar“, sagt Schmid von Colliers Property Partners. Die Talsohle sei beispielsweise im deutschen Segment der Gewerbeimmobilien sowohl am Investmentmarkt als auch hinsichtlich des Vermietungsstands inzwischen durchschritten.

Auch den ausländischen Markt, vor allem den britischen, sehen manche Aussteller nach langer Flaute wieder im Aufwind. Hatten Investoren von der Insel noch im vergangenen Jahr der Mipim den Rücken gekehrt, rechnet Bulwien-Gesa-Vorstandsmitglied Schulten damit, dass sie diesmal erneut mitmischen werden. „Sie haben die Zeit genutzt, sich neu zu formieren, aufzustellen und auszurichten.“ Auch die skandinavischen Länder halten sich dieses Jahr recht gut.

Osten auf dem Rückzug

So optimistisch der Blick über den Kanal, so pessimistisch fällt er gen Osten und fernen Osten aus. Aurelis-Mann Wieland sieht insbesondere Geldgeber der großen Rohstoffländer, aus denen lange Zeit das Investitionskapital geflossen ist, auf dem Rückzug: Aus Russland und Dubai. „Das Debakel um den welthöchsten Tower hat gezeigt, dass die Finanzkrise keine Grenzen kennt.“ Die Rechnung, bis dorthin würden ihre Ausläufer nicht reichen, sei nicht aufgegangen. Den Dubai-Turm führen hiesige Unternehmen denn auch gerne als handfesten Beleg an, dass für Protz- und Prunkbauten kein Platz mehr im Portfolio ist. Immer schön auf dem Boden der Tatsachen bleiben, lautet die Devise. „Fantasie kann und will sich niemand mehr leisten“, weiß Andreas Eule von Accumulata. Seien Projekte vor Jahren überhaupt erst an den Mann gebracht worden, weil sie Raum für Träumerei offenließen, gelte heute: „Ohne eine 100-prozentige Vor-




Weht in Cannes schon wieder die Erholungsbrise?

vermietung läuft gar nichts.“ Es ist nicht die einzige Prämisse, die bei Investoren wieder in den Fokus rückt. Die Liste der kaufentscheidenden Parameter, die Bauwens-Chef Adenauer ergänzt, liest sich wie das ABC der Immobilienwirtschaft: „Cashflow, Lage- und Objektqualität, Glaubwürdigkeit von Value-Added- und Exit-Strategien sowie Nachhaltigkeit von Beratung.“ Kurzum: Es gehe wieder darum, worum es hätte immer gehen sollen – ums Wesentliche, um volle Kostenkontrolle und erstklassige Erfolgsaussichten.


Die versprechen andere auch, vollmundig und in Hochglanzpapier verpackt. Brand, geschäftsführender Gesellschafter von Albert Speer & Partner, kennt diese Broschüren auf der Mipim nur zu gut. „Es gibt sie immer wieder.“ Nur: Wer regelmäßig die Messe besucht, wisse die seriösen von den spinnerten Projekten, wie er sie nennt, sehr wohl zu unterscheiden.

Von Notverkäufen spricht keiner mehr. Lieber davon, dass bereits im letzten Geschäftsquartal 2009 die Zahl der Transaktionen langsam, aber stetig nach oben gegangen sei und sich der Trend weiter fortsetzen werde. Nicht zuletzt auch deshalb, weil die Banken beginnen, von ihrem harten Kurs |→

ANZEIGE



Die ganze MIPIM schaut auf das krisenfeste Polen. Wir haben es schon 1997 getan – und die ECE Polska gegründet. Heute managen wir 5 ECE-Shopping-Center in Polen – und das 6. steht vor dem Baubeginn. Denn Erfolg lässt sich nur langfristig planen. Mehr dazu auf der **MIPIM, Stand 16.01** oder unter www.ece.de



abzudriften, wie Brand von Albert Speer & Partner meint. „Der erhöhte Druck der Politik zeigt allmählich Wirkung.“ Die oft beschriebene Kreditklemme habe an Schrecken eingebüßt. Stattdessen ist wieder mehr Platz für Hoffnung. Keiner verzweifelte, die schönredet, was sich tatsächlich desolat darstellt. Sondern einer, die auf dem Fundament realitätsnaher Kalkulationen fußt – die so ist, wie die hiesigen Aussteller über ihre Projekte sagen. Und weil bei ihnen das Risiko eben klein sei und ihr Markt keine Blase, nicht mal Bläschen zeige, ist BulwienGesa-Vorstand Schulten voller Zuversicht: „Die Deutschen werden in Frankreich glänzen.“

Immer mehr Städte als Aussteller

„Alle deutschen Stände vom Vorjahr sind wieder auf der Mipim 2010“, sagt Mipim-Sprecherin Nadja Graf, „von einer Ausnahme abgesehen, denn der Projektentwickler Hochtief wird wie schon in früheren Jahren üblich auf dem Gemeinschaftsstand der Hamburger und nicht mit einem eigenen Stand vertreten sein.“ Ein Tendenz, die sich schon in den letzten Jahren offenbart hat: Die Zahl der Gemeinden, Regionen und Städte, die auf der Mipim ausstellen und für sich als Investitionsstandort wer-

gründen nicht vertreten sind. Dem trägt die Messewelt in Frankreich Rechnung, unter anderem durch die Fortsetzung des sogenannten „Mayor-Days“ (siehe Interview Seite 60).

Die Stadt Nürnberg hatte zwar vorübergehend angesichts klammer Kassen beschlossen, nur alle zwei Jahre zur Mipim zu fahren, sich dafür aber jedes Jahr auf der Expo Real auf einem Gemeinschaftsstand der Städteachse Nürnberg-Fürth-Erlangen-Schwabach unter der Dachmarke „Region Nürnberg“ zu präsentieren. „Wir können die Mipim-Kosten als Stadt alleine in keinem Fall allein realisieren“, so Georg Schöttner vom Amt für Wirtschaft. Doch die Zahl der Standpartner war dann aber so erfreulich, dass auf mehrere Schulten verteilt die Bayern-Metropole auch in den Krisenjahren 2008/9 jedes Jahr auf der Mipim vertreten war. „Nürnberg braucht ein zukunftsorientiertes Image“, gibt Stadtrat Dr. Fleck, Wirtschaftsreferent der Stadt Nürnberg und Geschäftsführer des Forums Wirtschaft und Infrastruktur der Metropolregion Nürnberg, die Erklärung. „Auch in 2010 werden Stadt und Metropolregion Nürnberg bei den maßgeblichen Standort- und Immobilienmessen Expo Real in München und Mipim in Cannes ihre Potenziale präsentieren. Nur so kann Nürnberg im Konzert der großen Stand-

Ferschl wolle man auf der Messe die Chance nutzen, für die Präsentation von möglichen Revitalisierungsprojekten und um Investoren zu werben. Beispielsweise plane die Nürnberger Wohnungsbaugesellschaft (WBG) aktuell am Messestandort Nürnberg ein neues Hotel.

Deutscher Investmentmarkt

Institutionelle Investoren werden als größte Käufergruppe erwartet, diejenigen, die mit wenig bis null Eigenkapital, aber großem Kredithebel gewaltige Portefeuilles innerhalb kürzester Zeit umschlagen wollten, waren schon 2009 megaout. Vertrauen und Substanz ist heute die Lösung. In der jährlichen Trendumfrage der Ernst & Young Real Estate GmbH unter rund 100 Unternehmen und Investoren – unter anderem Banken, Geschlossene Immobilienfonds, Immobilien-AG/REITs, institutionelle Investoren, Kapitalanlagegesellschaften, Opportunity/Private-Equity-Funds, Versicherungen und Wohnungsgesellschaften – sagten fast 80 Prozent (Vorjahr 66 Prozent), dass der deutsche Investmentmarkt im Vergleich zu anderen europäischen Ländern sehr attraktiv sei. Über 80 Prozent der Befragten rechnen demnach allerdings auch damit, dass der Höhepunkt der Krise hinsichtlich



Kompakter, zielgerichteter, realistischer: Diese Attribute schreibt der Markt der diesjährigen Messe vor.

ben, ist stetig gestiegen. Metropolregionen und Top-Immobilienstandorte treten im Schlepptau mit Banken, Entwicklern und Family Offices et zetera aus ihrer Region auf, während B-Standorte mit geringer internationaler Relevanz schon aus Kosten-

orte mitspielen.“ Zwölf Unternehmen – von Aurelis (Büro Nürnberg) über Drees & Sommer bis zum Siemens Technopark Nürnberg zeigen in diesem Jahr Flagge. Mit der Quelle-Pleite sind neue Flächen am Markt; laut Projektleiterin Katja

Flächennachfrage, Mieten und Zahlungsmoral noch nicht erreicht ist. Der Immobilienstandort Hamburg ist auf der Mipim mit 269 m² Ausstellungsfläche (und einem an Standpartner vermietbaren Außenbereich) zumindest unter den



Nach Einschätzung von deutschen Messeausstellern wird die Mipim mehr und mehr zu einer Arbeitsmesse.

Gemeinschaftsständen der Metropolen einer der größeren. Dort will man sich als Lebensraum mit hoher internationaler Anziehungskraft und besten wirtschaftlichen Perspektiven präsentieren. 18 Unternehmen (Vorjahr 21) sind diesmal dabei.

Messe - ein Seismograf

„Stimmungen und Tendenzen aufnehmen“, umschreibt Presseleiterin Birgit Riege die Aktivitäten der Hamburger Wirtschaftsförderer. Schließlich sei die Messe ein Seismograf für das aktuelle Befinden der Immobilienbranche. Auf dem erstmals von lab3 mediendesign realisierten Messestand der Hansestädter darf das aktualisierte Modell der Hafencity natürlich nicht fehlen. Birgit Riege kann aber mit Neuem aufwarten. So sei die HWF mit ihrem Immobilienservice erstmals Standpartner und präsentiere eine Datenbank aller Bauprojekte in Hamburg. Projektentwickler könnten dieses Portal zur Eigenpräsentation ihrer Vorhaben nutzen. Die Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt präsentiert Hamburg zudem als Gewinner 2011 des Titels „European Green Capital“. Der von der EU-Kommission verliehene Preis (aktuell Stockholm) will damit Wachstum gerade unter der Prämisse der Umweltverträglichkeit unterstützen.

Ebenfalls aus Hamburg, aber als europäischer Marktführer auf dem Gebiet innerstädtischer Shopping-Center-Entwicklung mit eigenem Stand vertreten, ist die ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG. Neben dem deutschen Markt werden Osteuropa (und an erster Stelle Polen) und Mitteleuropa als Betätigungs-

felder fokussiert. Bei ECE sieht man die Messerverkleinerung positiv, „denn nun hat sich etwas die Spreu vom Weizen getrennt, und es fahren überwiegend die hin, die wirklich arbeiten beziehungsweise auch etwas anzubieten haben“. Der Immobilienentwickler präsentiert die Projekte Galeria Kaskada, Stettin, Skyline Plaza in Frankfurt, Forum Mittelrhein Koblenz und das Thier-Areal Dortmund. Vom Stettin-Projekt gibt es ein Modell auf dem Messestand, da hier mit einem zeitnahen Baustart gerechnet werde, so ECE-Sprecher Christan Stamerjohanns.

Zudem gebe es Ankündigungen für neue Center-Projekte beziehungsweise Managementübernahmen in der Slowakei und der Türkei. In der Industriesparte habe man eine Eigenentwicklung für Hermes in Hannover-Langenhagen in Bau gegeben, im Office-Bereich ist ECE laut Stamerjohanns mit den Projekten ThyssenKrupp Quartier Essen und Weser Tower Bremen vertreten. Außerdem zeige man den Potsdamer Platz Berlin, wo die Center-Betreiber zu Jahresbeginn das Quartiersmanagement übernommen (240.000 m² Mietfläche) haben.

Ob für 2010 schon eine stabile Trendwende am Investmentmarkt zu verkünden ist, mag man bei ECE nicht ohne Zweifel zu sagen. Nur so viel: Die Aussichten seien wieder besser und die Stimmung auch. Hoffnung oder Erwartung – nach vorübergehendem Optimismus beim King Sturge Immobilienkonjunktur-Index meldete Sascha Hettrich FRICS, CEO King Sturge Deutschland, erst Anfang Februar nach längerer Zeit wieder ein Absinken des Immobilienklimas (von 85,1 auf 82,9 Zählerpunkte). Es bestehe aber berechnete Hoffnung, dass

sich der positive Trend des Investmentklimas fortsetzt, so Hettrich. Die Mipim 2010 wird ein Gradmesser sein. ←|

Eine Übersicht über die deutschen Aussteller ist im „Online-Mipim-Special“ abrufbar unter



www.immobilienswirtschaft.de

ANZEIGE

700 t

Hannover statt Kopenhagen. In der Ernst-August-Galerie haben wir von Anfang an auf nachhaltige und umweltfreundliche Technologien gesetzt. So können wir dort jährlich 700 Tonnen CO₂ einsparen. Denn nicht Reden verändert, sondern Handeln. Und wir wollen noch besser werden. Mehr dazu auf der **MIPIM, Stand 16.01** oder unter **www.ece.de**

Eiszeit scheint vorbei

Internationale Miet- und Transaktionsmärkte. Investoren kommen langsam aus der Deckung. Allerdings gehen sie derzeit gern auf Nummer sicher. Ein Blick rund um den Globus.

Birgitt Wüst, Freiburg

Es geht langsam aufwärts an den Miet- und Transaktionsmärkten. Wie BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) feststellt, haben die Flächenumsätze im 4. Quartal 2009 europaweit zugelegt, was nicht zuletzt den wieder steigenden Großvermietungen geschuldet sei. „Mit insgesamt 10,4 Milliarden Euro lag das Transaktionsvolumen in 28 analysierten Städten im 4. Quartal 2009 um 15 Prozent über dem Vorjahreswert“, sagt Peter Rösle, Vorstand von BNPPRE in Deutschland. Er ist zuversichtlich, dass das Transaktionsvolumen in diesem Jahr gegenüber 2009 um 20 bis 30 Prozent zunehmen wird.

„Europäische Immobilieninvestoren kommen aus der Deckung“, bestätigt Olaf Janssen, Leiter Immobilien Research bei Union Investment, und verweist auf den

MIPIM 2010: Aussteller

Besuchen Sie die Städte Paris, London und Wien auf der Mipim. Ihre Standnummern und die der internationalen Unternehmen lauten:

Paris – MAR.PR
London – SUN.01
Austria – R31.01

Chinesische Aussteller:

▶ NDA-CITWI
 (Projektentwickler aus Shanghai) – R29.25

Australische Aussteller:

▶ Baker & McKenzie – R32.34
 ▶ CB Richard Ellis PTY Ltd – R31.13
 ▶ Savills Australia – R31.40
 (allgemeiner Savills-Stand)

zum zweiten Mal in Folge angestiegenen Investitionsklima-Index.

Das Marktforschungsinstitut Ipsos befragte im Auftrag der Fondsgesellschaft im November/Dezember vorigen Jahres 221 Investitionsentscheider von Immobilienunternehmen und institutionellen Investoren in Deutschland, Frankreich und Großbritannien. Janssen zufolge weist der kräftige Anstieg der Klimaindizes in allen drei Ländern als Frühindikator auf eine Belebung der Investmentmärkte hin: „In den nächsten zwölf Monaten dürften wir in Europa auch bei den grenzüberschreitenden Transaktionen einen Anstieg sehen.“ Damit stellt sich die Frage, an welchen Standorten die Transaktionen zunehmen werden.

Angesichts der weiterhin schwierigen Finanzierungsbedingungen bestimmen auf der Käuferseite vorerst noch eigenkapitalstarke Gesellschaften wie Immobilienfonds, Versicherungen, Pensionskassen und vermögende Family Offices das Geschehen – und die setzen bekanntlich eher auf „sichere“ Anlagen, was nicht zuletzt eine relativ stabile Wirtschaftslage im Land, wo investiert werden soll, voraussetzt. Doch derzeit präsentieren sich die globalen Wirtschaftsböcke hinsichtlich wirtschaftlicher Lage und kurzfristigem Ausblick unterschiedlich, was die Entscheidung für Zukäufe nicht einfach macht.

„In den USA und Europa kommt es nur zu einer langsamen Erholung in diesem Jahr, insbesondere wegen der Risiken auf dem Arbeitsmarkt“, stellt Manfred Binsfeld, Teamleiter bei Feri Research, fest. Dynamische Wachstumsimpulse kämen nur aus der Region

Asien/Pacific (ohne Japan) und aus den Emerging Markets, besonders den BRIC-Staaten*. Die Mietpreissteigerungen seien für 2010 negativ – mit Ausnahme von Washington in den USA und we-



*BRIC = Brasilien, Russland, Indien, China

nigen europäischen Top-Standorte wie London und Paris im Primesegment. In Asien/Pacific sind die Erwartungen positiv seit dem vierten Quartal 2009. Zu den Standorten, die sich bereits 2010 erholen werden, zählt Binsfeld Hong Kong, Shanghai, Seoul und Singapur, Sydney und Melbourne. Dieses Bild spiegelt sich im Großen und Ganzen auf dem Investorenmarkt wider. Jedoch weist Binsfeld auf die unterschiedlichen Unsicherheiten auf den Kreditmärkten hin: In den USA stiegen die Mietrenditen immer noch an, während die Korrektur der Preise in Europa und Asien ihren Abschluss fanden: „In Amerika bewerten die Investoren sowohl die Bedingungen des Vermietungsmarkts als auch die Unsicherheiten

auf dem Investitions- und Kapitalmarkt weitaus pessimistischer.“ Ferner bestehe das Problem der Refinanzierungsnotwendigkeit abgewerteter Gewerbeimmobilien: „Das kann weiterhin Druck auf die Preise ausüben.“

Mehr Nachfrage vorhanden als Objekte

Dessen ungeachtet sind viele Investoren bestrebt, die Gunst der Stunde zu nutzen und den „richtigen“ Einstiegszeitpunkt nicht zu verpassen. In einigen Märkten fallen die Renditen bereits wieder. Auch die Mietrenditen hätten sich seit dem zweiten Halbjahr 2009 fast flächendeckend stabilisiert, stellt Binsfeld fest und verweist auf die „Vorreiter“ London und Paris. Dass die Mietrenditen in den beiden Metropolen seit dem 2. Quartal 2009 um 60 bis 80 Basispunkte gesunken sind (bei noch sinkenden Spitzenmieten!) wertet der Experte als Ausdruck der außerordentlich großen, langfristigen Attraktivität (global, transparent, liquide) und Wettbewerbsfähigkeit der beiden Standorte. „Allerdings bezieht sich diese Preiserholung auf die Primebereiche in den Zentren dieser Standorte und kann nicht auf den gesamten Markt übertragen werden“, so Binsfeld. Es sei vielmehr ein Zeichen dafür, dass es mehr eigenkapitalbasiertes Investoreninteresse gibt als entsprechende hochqualitative Objekte. „Jenseits dieses schmalen Marktsegments entspricht die Entwicklung der Mietrenditen denn auch wesentlich besser den noch schwachen fundamentalen Aussichten auf dem Vermietungsmarkt.“ Die folgenden Kurzbeiträge sollen einen Überblick über die Märkte geben, auf denen sich „Core“-Investoren derzeit umsehen.

Frankreich – Investoren zieht es wieder an die Seine

Nach einem starken Einbruch der Immobilienpreise scheint Paris seit ein paar Monaten wieder ein Investment wert. Laut Magali Marton, Leiterin Research Kontinentaleuropa und Mittlerer Osten bei DTZ, hat sich das Transaktionsvolu-

men auf dem französischen Investmentmarkt für Gewerbeimmobilien von 1,6 Milliarden Euro im dritten Quartal auf 3,9 Milliarden Euro im vierten Quartal mehr als verdoppelt. „Viele Investoren haben den französischen Markt wieder in ihr Visier genommen, dies gilt besonders für qualitativ hochwertige Immobilien.“ Für Marton ist dies ein Zeichen dafür, dass die Marktteilnehmer mit steigenden Preisen rechnen.

Im Herbst erwarb die Union Investment Real Estate GmbH für ihren Offenen Immobilienfonds UniImmo: Deutschland für 177 Millionen Euro das Objekt „A4C“ am Quai d'Austerlitz von Standard Life Investments. Das Gebäude am Rive Gauche wurde 2006 fertiggestellt; die Bürozentrale einer Geschäftsbank belegt rund 97 Prozent der rund 25.400 Quadratmeter. |→

Clichy: Die SCNF-Zentrale, Fondsobjekt des „Bayernfonds Frankreich 2.“



ANZEIGE

240.000 m²

Unsere leidenschaftliche Arbeit am Potsdamer Platz ist belohnt worden: Seit 1998 managen wir die Potsdamer Platz Arkaden, seit Anfang 2010 das gesamte Areal mit 240.000 m². Wir freuen uns, unsere Erfahrung im Stadtmarketing und das Know-how unserer Office-Sparte einbringen zu können. Mehr dazu auf der **MIPIM, Stand 16.01** oder unter **www.ece.de**

ECE

„Unter Berücksichtigung des Marktzyklus bietet uns das Objekt ‚A4C‘ beste Voraussetzungen für den Wiedereinstieg in den Pariser Investmentmarkt“, so Dr. Karl-Joseph Hermanns-Engel, Mitglied der Geschäftsführung der Union Investment RE.

Auch die Münchner Real I.S. hat die günstigen Einkaufsbedingungen in Paris genutzt und für den neu aufgelegten „Bayernfonds Frankreich 2“ einen Bürokomplex in der Pariser Vorstadt Clichy erworben. Die Investitionskosten: 94,8 Millionen Euro (Eigenkapital: 52,55 Millionen Euro). Offenbar scheint das Vertrauen auf nachhaltige Investments in den gewerblichen Immobilienmarkt im zentralistischen Frankreich höher zu sein als in andere Standorte. „Der vor allem durch inländische Entwicklungen geprägte Markt bewegt sich in seinen Zyklen nicht so volatil wie beispielsweise der englische Markt“, sagt Andreas Heibrock, Mitglied der Geschäftsführung der

Real I.S. AG. Der Markt sei daher weniger stark von Übertreibungen in beide Richtungen betroffen. Dennoch sei es auch in Frankreich ratsam, sich auf nachhaltige Lagen und sicherheitsorientierte Immobilieninvestments zu konzentrieren.

Viel schiefe gehen kann bei dem Investment wohl nicht – denn die Immobilie ist langfristig an einen solventen Nutzer vermietet. Der Mietvertrag mit der französischen Staatsbahn SNCF läuft fest bis zum April 2017, mit einer Option auf Mietvertragverlängerung bis April 2026. „Zudem handelt es sich um einen Netto-Mietvertrag, bei dem der Mieter für alle Bewirtschaftungskosten des Fondsobjekts sowie für seine Verbrauchskosten selbst verantwortlich ist“, so Heibrock und verweist auf die damit gegebene hohe Prognosesicherheit. Nur die Kosten für strukturelle Reparaturen trage der Vermieter. Laut Real I.S. winkt Anlegern auf ihr Investment eine Anfangsrendite von sechs Prozent, die bis

**Frankreich –
Rive Gauche/Paris:**
Union Investment sicherte sich eine begehrte Bürozentrale



2022 auf acht Prozent steigen soll. Engagements auf dem französischen Immobilienmarkt scheinen auch den derzeit überaus vorsichtig agierenden deutschen Banken kreditwürdig. So finanziert beispielsweise die Helaba Landesbank Hessen-Thüringen über ihre französische Niederlassung das Development von zwei neuen Bürogebäuden in der Nähe von Paris. Für den Bau der beiden siebenstöckigen „Green Buildings“ (HQE zertifiziert) „Neptun“ und „Pluton“ Gewerbepark Noisy-le-Grand erhielt der CB Richard Ellis Strategic Partners Europe Fund III (SPE III) einen Kredit in Höhe von 85,6 Millionen Euro. Auch die DG Hyp will das gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft in Frankreich weiter ausbauen und hat dazu vor Kurzem eine Repräsentanz in Paris eröffnet.

Großbritannien – Daumen hoch für London

Der Büromarkt in London hat das „Tal der Tränen“ anscheinend hinter sich. Im Frühjahr 2009 sorgte die Schweizer Afiaa mit dem Erwerb der Schrodgers Zentrale in der britischen Hauptstadt für Aufsehen. Afiaa-CEO Hans Brauwers sah damals die Bodenbildung bei den Preisen für Class-A-Objekte erreicht und sicherte den Investoren durch den Erwerb eine



Österreich. Das „Rivergate“ am Handelskai in Wien: Noch gibt es freie Flächen.



auf die Märkte konzentrieren, die sie besonders gut kennen“, so Marton.

Österreich – Steigende Nachfrage ab der zweiten Jahreshälfte

Der Wiener Immobilienmarkt werde derzeit sehr positiv bewertet, heißt es in der jüngst veröffentlichten Studie „Emerging Trends in Real Estate Europe 2010“ von PricewaterhouseCoopers und Urban Land Institute. Gegenüber dem vergangenen Jahr konnte sich Wien beim Immobilieninvestment von Platz 17 auf Platz 5 verbessern; im Segment der Projektentwicklungen liegt Wien jetzt auf Platz 7. Sowohl bei der Rendite von bestehenden Immobilieninvestitionen als auch bei Neuakquisitionen und Projektentwicklungen schaffte es die Stadt vom Mittelfeld in die Top 10 Immobilienstandorte.

Aufgrund der inzwischen verbesserten Konjunkturaussichten gehen österreichische Immobilienmakler davon aus, dass der Abwärtstrend bei Immobilienpreisen und Mieten gestoppt ist. Doch während der Wohnungsmarkt boome, werde sich der Markt für Gewerbeimmobilien erst langsam erholen, meint Michael Ehlmaier, Geschäftsführer von EHL-Immobilien. Eine starke Nachfrage stellt EHL für Mehrfamilienhäuser fest, die als sichere Anlage gelten; in die „Zinshäuser“ seien im vergangenen Jahr schätzungsweise mehr als eine Milliarde Euro geflossen. Im gewerblichen Immobilienbereich erwartet Ehlmaier allerdings frühestens im zweiten Halbjahr 2010 eine steigende Nachfrage. Von einem zunehmenden Leerstand (aktuell: 5,9 Prozent) geht der Experte allerdings nicht aus. Denn mit maximal 185.000 Quadratmetern in der aktuellen Entwicklungspipeline ist die Neufächenproduktion auf den tiefsten Stand seit zehn Jahren gefallen. Vorerst scheint sich die Vermarktung von Neubauprojekten allerdings noch |→

Eigenkapitalrendite von über zehn Prozent. Tatsächlich hat sich der gewerbliche Immobilienmarkt des UK im Verlauf des Jahres 2009 erheblich schneller stabilisiert als man es vor dem Hintergrund der aktuellen volkswirtschaftlichen Entwicklung erwartet hätte. Laut der jüngsten Investitionsklima-Analyse von Union Investment steht die britische Hauptstadt im Ruf, die weltweit besten Rahmenbedingungen für Investments zu bieten.

„Am Londoner Büromarkt hat die Finanzkrise ab 2007 zu einer schnellen und besonders scharfen Korrektur geführt. Inzwischen zeigt sich aber, dass hier auch die Trendwende schneller in Gang kommt als anderenorts“, sagt Dr. Georg Reul, Mitglied des Vorstands der IVG Immobilien AG. Er verweist auf die seit Mitte 2009 sinkenden Leerstände: „London ist und bleibt einer der wichtigsten Büromärkte weltweit und eines der bedeutendsten Finanzzentren – und damit auch für Investoren auf jeden Fall eine feste Größe.“ Reul rechnet mit einer weiteren Erholung des Markts: „Die Spitzenmieten dürften zunächst eher leicht und ab 2011 dann auch deutlicher steigen.“ Bei den Renditen erwarte er mittelfristig einen Rückgang, allerdings zunächst nur bei erstklassigen Immobilien. „Wer kritisch auswählt und die Fähigkeit hat, auch die Vermietungsseite vor Ort

professionell zu managen, macht als Investor in London nichts falsch“, ist Reul überzeugt. „Der Londoner Büromarkt mag volatiler sein als andere Märkte, dafür ist er aber auch liquider und transparenter.“ Manche Investoren mahnen dennoch zur Vorsicht. „Kurzfristig sind noch erhebliche Unsicherheiten vorhanden“, warnt etwa Real-I.S.-Vorstand Andreas Heibrock. Einen erneuten Rückschlag mit Auswirkungen auf den gewerblichen Immobilienmarkt in Großbritannien sei nicht auszuschließen.

Tatsächlich scheint die Investitionsneigung gegen Ende des vergangenen Jahres etwas nachgelassen zu haben. „Im vierten Quartal haben wir eine leichte Abkühlung des britischen Transaktionsmarkts für Gewerbeimmobilien festgestellt“, berichtet DTZ-Research-Leiterin Magali Marton. Das Transaktionsvolumen sei um sieben Prozent von 7,4 Milliarden auf 6,9 Milliarden Euro gefallen. „Die größten Investoren am britischen Markt sind nach wie vor die Briten selbst“, so Marton. „86 Prozent des insgesamt investierten Kapitals in Höhe von 4,8 Milliarden Euro haben sie in der Heimat anlegt.“ Den Grund hierfür sieht Marton im schwachen Pfund und in den verzögerten Preisanpassungen auf einigen Märkten in Kontinentaleuropa. „Hinzu kommt, dass die Investoren sich

schwierig zu gestalten, so etwa beim 120 Millionen Euro teuren „Rivergate“.

Australien – „Von der Weltbühne als solide eingeschätzt“

Investments in Australien sind bei Investoren sehr beliebt. Am australischen Transaktionsmarkt für Gewerbeimmobilien stellte DTZ im vierten Quartal 2009 einen Anstieg des Investmentvolumens auf 2,7 Milliarden Dollar (AUD) fest, gegenüber dem Vorquartal ein Plus von 20 Prozent. „Das Investmentvolumen summiert sich 2009 auf 9,6 Milliarden australische AUD“, sagt David Green-Morgan, Leiter Research für die Region Asien-Pazifik bei DTZ. Der kontinuierliche Anstieg des Transaktionsvolumens über die letzten Quartale belege, dass sich die Investmentaktivitäten in Australien stabilisieren: „Der Investmentmarkt 2008 ist im Vergleich sehr viel volatiliter gewesen.“ Mit einem Volumen von über einer Milliarde AUD entfalle der größte Anteil der Transaktionen auf den Bürosektor, so Green-Morgan; vor allem in den Innenstädten von Brisbane, Sydney und Perth. „Zudem sind börsennotierte Immobilienfonds wie der Commonwealth Property Office Fund an den Markt zurückgekehrt. Dieser hatte mit dem Kauf eines Bürogebäudes in Brisbane für 208 Millionen AUD für die größte Transaktion des Quartals gesorgt.“

Insbesondere für „konservative“ Anleger wie etwa Pensionskassen erscheint Australien derzeit interessant. „Wir haben dort exzellente Gebäude im Visier: Die Gebäude sind oft brandneu, weisen eine hohe Lage- wie Bauqualität auf und sind langfristig an Supermieter, etwa städtische oder staatliche Institutionen, vermietet“, berichtet Hans Brauwers, CEO der Schweizer Immobilienanlagestiftung Afaa. Zum einen sei Australien wie Kanada ein Rohstoffland, liege vor den Toren Chinas und profitiere vom dortigen Bauboom. „Zudem ist die Rechtssicherheit hoch und der Markt ist transparent“, so Brauwers. Und nicht zuletzt sei das Land ein Einwanderungsland und habe daher einen hohen Flächenbedarf. „Dort kann man mit Investments in 1a-Gebäude in guten Lagen

also wenig falsch machen“, so der Afaa-Chef. Ähnlich denkt Michael Andrews, Chef von Savills Sydney: „Die Voraussetzungen in den Central Business Districts der wichtigen australischen Märkte werden auf der Weltbühne als solide eingeschätzt.“ Von Down Under ist auch Andreas Heibroek, Vorstandsmitglied der Real I.S. AG überzeugt. „Am besten performed hat die Ausstralienfonds-Serie“, berichtet er. „Die meisten Mieter unserer Objekte in Down Under sind staatliche Institutionen, und das kommt gerade in Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit gut an.“ Green-Morgan geht davon aus, dass

geben. Nach Angaben der Nationalen Statistikbehörde in Peking entspricht dies gegenüber dem Vorjahr einem Anstieg um 75 Prozent. Die Preise stiegen ebenfalls: Im Dezember wurde mit einem Plus von 7,8 Prozent der höchste Zuwachs seit 18 Monaten verzeichnet. Manche Marktbeobachter verfolgen die Entwicklung mit Sorge; von einer gigantischen Blasenbildung ist die Rede, von einer möglicherweise bevorstehenden Korrekturphase. In Metropolen wie Schanghai oder Schenzhen wurde in luxuriösen Lagen ein Preisanstieg von 30 bis 50 Prozent verzeichnet. Allerdings



Auch Sydney ist bei Core-Anlegern gefragt.

sich die positive Entwicklung auf dem Investmentmarkt fortsetzt: „Einige große Transaktionen von Büroimmobilien sind bereits in der Vorbereitung und werden im ersten Quartal 2010 realisiert.“

China – Urbanisierung als Wachstumsquelle

In China wurden 2009 Kredite für Wohnungskäufe im Wert von 4.400 Milliarden Yuan (645 Milliarden USD) ver-

sind die Megacities nicht repräsentativ für die Entwicklung in ganz China, wo der durchschnittliche Anstieg bei den Quadratmeterpreisen in städtischen Lagen allgemein bei 5,7 Prozent lag.

„Chinas Immobilienmarkt mag sich in den großen Wirtschaftszentren zwar ein bisschen ‚überhitzt‘ anfühlen, doch die Sorgen über eine bevorstehende Immobilienkrise teilen wir ganz und gar nicht“, heißt es im Börsenbrief „Asien-Trends“. Die Zuversicht wird unter an-

derem mit dem „Megatrend der chinesischen Urbanisierung“ begründet. Laut einer Studie von McKinsey Global wird Chinas städtische Bevölkerung bis 2030 um fast 400 Millionen Menschen anwachsen. Landflucht und Urbanisierung werden weiterhin eine der wichtigsten Quellen des chinesischen Wachstums sein – und vermutlich auch den Immobilienmarkt stimulieren.

Zudem versuchen Regierung und Notenbank einer Überhitzung des Immobilienmarkts entgegenzuwirken. So wurde eine Verkaufssteuer auf Häuser eingeführt, die nach fünf Jahren den Besitzer wechseln. Zudem ist bei der Kreditaufnahme für ein Zweithaus eine Eigenkapitalquote von 40 Prozent statt der sonst üblichen 20 Prozent vorgeschrieben. Dennoch bleibt die Sorge, dass es in den Megacities zu einer Korrektur kommt. „Trotz einiger Maßnahmen der Regierung zur Abkühlung des Markts ist die Nachfrage nach Grundstücken ungebrochen“, stellt David Green-Morgan, Leiter Research für die Region Asien-Pazifik bei DTZ, fest.

Im vierten Quartal 2009 hat DTZ auf dem chinesischen Immobilienmarkt Transaktionen im Wert von 26 Milliarden US-Dollar registriert. „Im Vergleich zum Vorquartal ist das Investmentvolumen damit leicht um fünf Prozent gesunken“, so Green-Morgan. Zum Vorjahresquartal habe sich das Ergebnis allerdings mehr als verfünffacht. In die aktuelle DTZ-Untersuchung sind 262 Transaktionen eingegangen, deren Volumen die zehn Millionen USD-Grenze überschreiten. Ein Großteil der erfassten Transaktionen entfällt Green-Morgan zufolge auf Entwicklungsgrundstücke; bei Gebäuden wurden dagegen nur Verkäufe im Wert von etwa 1,8 Milliarden USD registriert. Davon waren die Büroimmobilien mit einem Anteil von 1,1 Milliarden USD die begehrtesten Objekte.

USA – Warten auf Notverkäufe

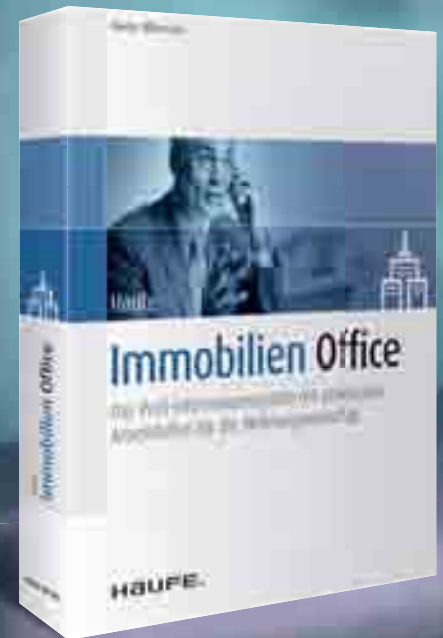
Von einem deutlichen wirtschaftlichen Aufschwung kann in den USA vorerst nicht die Rede sein. So ist an den Gewerbeimmobilienmärkten weiterhin mit einer schwachen Flächennachfrage zu rechnen, es herrscht Mietermarkt. Im Bürosektor liegt die Leerstandsrate USA-weit bei 17 Prozent, auf dem höchsten Stand seit 1994. „Auf dem US-Transaktionsmarkt haben wir auch 2009 noch einen deutlichen Rückgang der Umsatzvolumina gegenüber dem schon schwachen Jahr 2008 gesehen“, berichtet Christoph Kahl, geschäftsführender Gesellschafter der Jamestown-Gruppe. Das Volumen der An- und Verkäufe sei gegenüber 2008 um 64 Prozent und gegenüber 2007 sogar um 90 Prozent zurückgegangen. Vielfach sei das Transaktionsvolumen sogar so gering gewesen, dass sich hieraus keine sinnvollen Rückschlüsse auf das Preisniveau des Gesamtmarkts ziehen ließen.“ Auch der Mietpreisrückgang – durchschnittlich neun Prozent – war erheblich. „Mit über drei Prozent war New York am stärksten betroffen, Washington/DC ist dagegen fast stabil geblieben“, so Kahl. Auch die Aussichten sind nicht rosig: Für Büros, Einzelhandel und Mietwohnungen werden für nahezu alle Standorte weiter steigende Leerstandsdaten und sinkende Mietpreise erwartet.

Eine Notverkaufswelle hat es bisher noch nicht gegeben. Allerdings könnte sich dies ändern. „Die große Konkurrenz um Mietinteressenten sorgt für Kampfpreise, mietfreie Zeiten und hohe Ausbausehancen, was die Liquidität der Eigentümer belastet“, stellt Jamestown-Geschäftsführer Markus Derkum, fest. Gerade im Bürosektor sei mit überfälligen Preiskorrekturen und entsprechenden Einstiegschancen zu rechnen. ←|

Lesen Sie im Online-Mipim-Special wie die Banken den Stuyvesant Town kassieren und welche amerikanischen Aussteller auf der Mipim vertreten sind.



www.immobilienvirtschaft.de



Mit dem „Haufe Immobilien Office“ können Sie die jeweilige Gesetzeslage richtig interpretieren. Versprochen.

Mit dem „Haufe Immobilien Office“ sind Sie rechtlich jederzeit auf dem neuesten Stand. So können Sie nicht nur mitreden: Sie sparen außerdem Zeit bei der Klärung von offenen Fragen und können sicher sein, immer geprüfte Informationen zu erhalten.

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

www.haufe.de/shop/immobilien

HAUFE.

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 Immobilienrecht

Urteil des Monats

72.1 Jahresabrechnung

Grundsatzentscheidung des BGH zur Darstellung der Instandhaltungsrücklage

73.1 Anfechtungsklage

Klagefrist kann auch bei Klage gegen Gemeinschaft gewahrt sein

73.2 Gerichtliches Verfahren

Mahnverfahren und Prozessführungsbefugnis des Verwalters

73.3 Bauliche Veränderung

Errichtung eines Fahrradabstellplatzes

74.1 Öffnungsklausel

Beschlüsse aufgrund von Öffnungsklauseln sind nicht eintragungsfähig

74.2 Nachbarbebauung

Grundsätze baulicher Veränderung bei Grenzbebauung unter Unterschreitung des Bauwuchs anwendbar

74.3 Veräußerungszustimmung

Willkürliche Verweigerung ist unbeachtlich; Antragsgegner bei Verweigerung

Maklerrecht

75.1 Alleinauftrag

Eindeutige Vereinbarung erforderlich

Mietrecht

ALMUT KONIG

Rechtsanwältin

75.2 Öffentlich geförderter Wohnraum

Mietzuschlag bei unwirksamer Schönheitsreparaturklausel zulässig

76.1 Eigenbedarfskündigung

Unwirksamkeit wegen Mitteilung zweier gesonderter Eigenbedarfslagen

76.2 Mietminderung

Kündigung wegen Mietrückständen bei berechtigter Mietminderung

76.3 Betriebskostenabrechnung

Formelle Fehler: Einwendungen auch nach Jahresfrist zulässig

77.1 Betriebskosten

Reinigung der Öltanks der Heizungsanlage als Betriebskosten umlegbar

77.2 Beendigung des Mietverhältnisses

Rückgabe eines mangelhaften Gewerberaums

Urteil des Monats

Grundsatzentscheidung des BGH zur Darstellung der Instandhaltungsrücklage

Jahresabrechnung: Alljährliche Praxis ist zu ändern



Tatsächliche und geschuldete Zahlungen der Wohnungseigentümer auf die Instandhaltungsrücklage sind in der Jahresgesamt- und -einzelabrechnung weder als Ausgabe noch als sonstige Kosten zu buchen. In der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage, die in die Abrechnung aufzunehmen ist, sind die tatsächlichen Zahlungen der Wohnungseigentümer auf die Rücklage als Einnahmen darzustellen und zusätzlich auch die geschuldeten Zahlungen anzugeben. Die Entlastung des Verwaltungsbeirats widerspricht einer ordnungsgemäßen Verwaltung und ist nach § 21 Abs.4 WEG rechtswidrig, wenn Ansprüche gegen den Verwaltungsbeirat in Betracht kommen und kein Grund ersichtlich ist, auf diese Ansprüche zu verzichten. Dieser Fall ist insbesondere dann anzunehmen, wenn die von dem Beirat geprüfte Abrechnung fehlerhaft ist und geändert werden muss.

BGH, Urteil vom 13.11.2009, Az.: V ZR 10/09

Fakten: Der Verwalter hatte in der Jahresabrechnung im Abschnitt „Ausgaben/Einnahmen“ unter sonstigen Kosten eine Position „Zuführung Rücklage Haus“ mit einem bestimmten Betrag dargestellt. Im Abschnitt „Entwicklung der Rücklagen“ hatte er denselben Betrag unter der Position „Zugang zur Rücklage Haus“ dargestellt. Die Beträge entsprachen dem Sollbetrag der Zuführung zur Instandhal-

tungsrücklage nach dem Wirtschaftsplan. Der Sollbetrag aber stand nicht in vollem Umfang zur Verfügung, weil nicht alle Wohnungseigentümer ihre Beiträge zur Instandhaltungsrücklage geleistet hatten. Der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung wurde erfolgreich angefochten.

Der BGH hat klargestellt, dass eine ordnungsmäßige Abrechnung nur dann vorliegt, wenn diese die tatsächlichen Einnahmen und Kosten ausweist. Insofern sind auch die tatsächlich geleisteten Beiträge zur Instandhaltungsrücklage auszuweisen und nicht die Soll-Beträge nach dem Wirtschaftsplan. Eine Abrechnung, in welcher der Soll-Betrag der beschlossenen Zuführung zur Instandhaltungsrücklage als fiktive Ausgabe angesetzt wird, entspricht nicht den gesetzlichen Anforderungen. Sie ist nämlich für den Wohnungseigentümer nicht mehr ohne fachkundige Unterstützung zu verstehen und in der Sache auch irreführend. Sie wird sogar sachlich falsch, wenn die Buchung des Soll-Betrags als Ausgabe bei der Darstellung der Entwicklung der Rücklage lediglich als Zugang nachvollzogen wird. Denn der Soll-Betrag steht der Gemeinschaft bei Rückständen einzelner Wohnungseigentümer nicht im ausgewiesenen Umfang zur Verfügung.

Wie die Zahlungen der Wohnungseigentümer auf die Instandhaltungs-

rücklage in der Abrechnung darzustellen sind, bestimmt sich nach dem Zweck der Abrechnung einerseits und der Darstellung der Entwicklung der Rücklage andererseits. Die Abrechnung soll den Wohnungseigentümern aufzeigen, welche Ausgaben und welche Einnahmen die Wohnungseigentümergeinschaft im Abrechnungszeitraum wirklich hatte. Deshalb dürfen in ihr nur tatsächlich erzielte Einnahmen und tatsächlich erfolgte Ausgaben gebucht werden. Die Darstellung der Entwicklung der Rücklage in der Abrechnung soll den Wohnungseigentümern ermöglichen, die Vermögenslage ihrer Gemeinschaft zu erkennen und die Jahresabrechnung auf Plausibilität zu überprüfen. Eine Prüfung der Abrechnung ist aber nur anhand des tatsächlichen Bestands der Instandhaltungsrücklage und auch nur möglich, wenn die Darstellung der Entwicklung der Rücklage erkennen lässt, in welchem Umfang die Wohnungseigentümer mit ihren Zahlungen im Rückstand sind. Dazu muss die Darstellung sowohl die Zahlungen ausweisen, die die Wohnungseigentümer auf die Instandhaltungsrücklage tatsächlich erbracht haben, als auch die Beträge, die sie schulden, aber noch nicht aufgebracht haben.

Fazit: Der BGH setzt mit dieser Entscheidung konsequent die gesetzlichen Vorgaben um. Im Einzelnen jedenfalls

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.

72 Aktuelles Recht

besteht das gemeinschaftliche Geldvermögen aus zwei Vermögensmassen:

1. obligatorische Schaffung von Geldmitteln zur Begleichung der Ausgaben im Rahmen der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums (Lasten und Kosten); 2. fakultativ zu bildende Instandhaltungsrücklage. Dies bringt insgesamt die Bestimmung des § 28 Abs. 1 Satz 2 in Verbindung mit § 21 Abs. 5 Nr. 4 WEG zum Ausdruck.

§ 28 Abs. 3 WEG sieht vor, dass der Verwalter nach Ablauf des Kalenderjahrs eine „Abrechnung“ aufzustellen hat. Die Bestimmung des § 28 Abs. 1 Satz 2 WEG trennt diese die Einnahmen und Ausgaben bei der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums von den Beiträgen zur Instandhaltungsrücklage. Demnach ist es auch nur konsequent, entsprechend den Vorgaben des § 28 Abs. 1 Satz 2 WEG, in der Jahresabrechnung einerseits Einnahmen und Ausgaben betreffend die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums darzustellen und daneben getrennt die Entwicklung der Instandhaltungsrücklage in Form der tatsächlich zugeführten Gelder und der tatsächlich erfolgten Entnahmen aus der Rücklage.

Aus dem Wesen der Instandhaltungsrücklage folgt auch, dass die gegenüber dem Wirtschaftsplan-Soll rückständigen Beiträge im Rahmen der Darstellung der Instandhaltungsrücklage aufzuführen sind. Denn im Unterschied zum Ausgleich der Kosten und Lasten sowie der Einnahmen bei der Verwaltung des Gemeinschaftseigentums, stellt die Instandhaltungsrücklage ein eigenständiges Sondervermögen dar, über dessen konkrete Höhe die Wohnungseigentümer – unabhängig von Kosten, Lasten oder Einnahmen – beschließen. Insoweit ist es nur konsequent, dass im Rahmen der Darstellung der Instandhaltungsrücklage letztlich auch Fehlbeträge ausgewiesen werden müssen.

Soweit der BGH weiter entschieden hat, dass die Entlastung des Verwaltungsbeirats Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung widerspricht, wenn Ansprüche gegen den Verwaltungsbeirat bestehen, entspricht dies bereits der lange herrschenden Meinung und auch Rechtsprechung des BGH. Es entspricht wiederum bereits lange herrschender Mei-

nung, dass dies insbesondere dann der Fall ist, wenn die vom Verwaltungsbeirat geprüfte Abrechnung fehlerhaft ist.

Praktische Umsetzung: Die Entscheidung dürfte weniger für den Verwalter ein Problem darstellen, als vielmehr für sein Abrechnungsprogramm. Insoweit ist ärgerlich, dass die Entscheidung, die immerhin Anfang Dezember 2009 verkündet wurde, erst am 16. Februar 2010 – also mitten in der „heißen“ Phase der Abrechnungserstellung – veröffentlicht worden ist. Verwalter müssen sich jedenfalls vor Augen halten, dass die Jahresabrechnung – neben der zwingenden Darstellung der Gemeinschaftskonten – aus zwei Elementen besteht: Zum einen aus der „klassischen“ Abrechnung der Einnahmen und Ausgaben bei der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums, zum anderen aus der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage. Bei den Gesamteinnahmen der Gemeinschaft aus geleisteten Hausgeldern der Wohnungseigentümer ist der auf die Kosten und Lasten im Rahmen der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums entfallende Anteil als Einnahme im Rahmen der „klassischen“ Abrechnung der Einnahmen und Ausgaben bei der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums darzustellen. Der auf die Instandhaltungsrücklage entfallende Anteil ist in der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage als Zuführung auszuweisen.

Hier sind die tatsächlich von den Wohnungseigentümern auf die Instandhaltungsrücklage gezahlten Beiträge darzustellen. Zahlen einzelne Wohnungseigentümer geringere als nach dem Wirtschaftsplan beschlossene Beiträge zur Instandhaltungsrücklage, sind die Fehlbeträge ebenfalls auszuweisen, da insoweit eine Forderung des Verbands gegen die entsprechenden Wohnungseigentümer besteht. Aus Transparenzgründen scheint es ratsam, bereits im Rahmen der Erstellung des Wirtschaftsplans zwischen Einnahmen und Ausgaben einerseits und den zu leistenden Beiträgen zur Instandhaltungsrücklage andererseits zu trennen, demnach entsprechend zwei Beträge aufzuführen und diese schließlich summiert als zu zahlendes Hausgeld auszuweisen.

Wohnungseigentumsrecht

Anfechtungsklage [73.1]

Klagefrist kann auch bei Klage gegen Gemeinschaft gewahrt sein

Die Klagefrist nach § 46 Abs. 1 Satz 2 WEG kann auch durch eine Klage gegen die Wohnungseigentümergeinschaft gewahrt werden, wenn innerhalb der Klagefrist der Verwalter angegeben und die namentliche Bezeichnung der richtigerweise zu verklagenden übrigen Mitglieder der Gemeinschaft bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung nachgeholt wird.

BGH, Urteil vom 6.11.2009, Az.: V ZR 73/09

Fakten: Vorliegend wollte eine Wohnungseigentümerin die gerichtliche „Feststellung der Ungültigkeit“ eines Beschlusses erreichen. Sie hatte insoweit einen Antrag gegen die „Gemeinschaft der Wohnungseigentümer“, vertreten durch den Verwalter, gerichtet. Das Amtsgericht hatte die Klage abgewiesen, das Landgericht hatte ihr stattgegeben und die Revision vor dem BGH zugelassen. Der BGH hat letztinstanzlich der Klage stattgegeben. Nach § 46 Abs. 1 Satz 2 WEG muss eine Beschlussanfechtungsklage innerhalb eines Monats nach der Beschlussfassung erhoben werden. Innerhalb dieser Frist hatte die Eigentümerin einen Schriftsatz eingereicht, der trotz seiner fehlerhaften Bezeichnung inhaltlich den Anforderungen der Vorschrift an die Erhebung der Anfechtungsklage genügte. Zur Wahrung der Klagefrist kommt es darauf an, dass mit dem Antrag das Ziel zum Ausdruck gebracht wird, eine verbindliche Klärung der Gültigkeit des zur Überprüfung gestellten Beschlusses herbeizuführen. Der BGH sah es im Ergebnis auch als unschädlich an, dass die Eigentümerin

als Beklagten zunächst die Eigentümergeinschaft als Verband, vertreten durch die Verwalterin, angegeben hatte. Sie hatte nämlich vor dem Schluss der mündlichen Verhandlung die Namen und ladungsfähigen Anschriften der Mitglieder der Gemeinschaft angegeben und erklärt, nicht den Verband, sondern die übrigen Mitglieder des Verbands, die jetzigen Beklagten, verklagen zu wollen. Eine derartige Erklärung stellt keine Rubrumberichtigung, sondern einen Parteiwechsel auf Beklagtenseite dar.

Fazit: Der in solchen Fällen sachlich gebotene Parteiwechsel kann auch durch Angabe der beklagten übrigen Eigentümer bis zum Schluss der mündlichen Verhandlung nachgeholt werden. Denn mit der Klagefrist will der Gesetzgeber lediglich erreichen, dass die übrigen Eigentümer möglichst rasch Klarheit darüber erlangen, welcher Beschluss aus welchen Gründen angefochten werden soll. Dieses Ziel wird auch erreicht, wenn innerhalb der Klage- und der Begründungsfrist eine Klage gegen den Verband eingereicht wird, die den inhaltlichen Anforderungen genügt.

Gerichtliches Verfahren [73.2]

Mahnverfahren und Prozessführungsbefugnis des Verwalters

Für die Frage, ob das WEG in seiner neuen Fassung anzuwenden ist, kommt es bei vorangeschaltetem Mahnverfahren auf den Zeitpunkt des Eingangs der Akten beim Streitgericht an. Der in erster Instanz bevollmächtigte Verwalter ist im Aktivprozess auch zur Einlegung der Berufung ohne weiteren Eigentümerbeschluss bevollmächtigt.

LG München I, Urteil vom 19.10.2009, Az.: 1 S 4851/09

Bauliche Veränderung [73.3]

Errichtung eines Fahrradabstellplatzes

Die Errichtung eines Fahrradabstellplatzes im gemeinschaftlichen Eigentum kann zu einer nachteiligen Veränderung des optischen Bilds der Wohnungseigentumsanlage führen mit der Folge, dass eine zustimmungspflichtige bauliche Veränderung vorliegt.

AG Lübeck, Urteil vom 28.11.2008, Az.: 35 C 22/08

Fakten: Die Eigentümergemeinschaft hatte ursprünglich beschlossen, rechts und links neben der Eingangstür zum Wohngebäude eine Rotbuchenhecke zu pflanzen. Der Beschluss wurde umgesetzt und die Hecken gepflanzt. Auf einer weiteren Eigentümerversammlung beschlossen die Wohnungseigentümer mehrheitlich, einen Fahrradabstellplatz seitlich rechts neben dem Hauseingang zu errichten. Nach dem Beschluss sollte unter anderem eine der Hecken gerodet

werden, eine Plattenfläche aus grauen Betonplatten hergestellt und eine Rohrhalterung aufgestellt werden. Die Erstellung des Fahrradabstellplatzes konnte jedoch nicht mehrheitlich beschlossen werden, da eine bauliche Veränderung vorliegt, die über die ordnungsgemäße Instandhaltung oder Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums hinausgeht und die Rechte der Wohnungseigentümer über das in § 14 Nr. 1 WEG bestimmte Maß hinaus beeinträchtigt. Grund-



Parkplatz für Fahrräder. Eventuell bauliche Veränderung.

sätzlich unstrittig ist, dass die Installation von Fahrradständern an einer störenden Stelle, etwa im Eingangsbereich der Wohnanlage, eine bauliche Veränderung im Sinne des § 22 Abs. 1 WEG darstellen kann. Eine bauliche Veränderung ist bei einer gegenständlichen Umgestaltung oder Änderung des Erscheinungsbilds des gemeinschaftlichen Eigentums gegeben. Die teilweise zu erfolgende Wegnah-

me insbesondere der Rotbuchenhecke, aber auch anderer Pflanzen rechts neben dem Eingangsbereich sowie die weiteren Maßnahmen stellen eine gegenständliche Umgestaltung und Veränderung des Erscheinungsbilds dar.

Fazit: Das Vorliegen einer Modernisierung des Gemeinschaftseigentums gemäß § 22 Abs. 2 WEG hatte das Gericht verneint.

Öffnungsklausel [74.1]

Beschlüsse aufgrund von Öffnungsklauseln sind nicht eintragungsfähig

Beschlüsse, die aufgrund einer in der Gemeinschaftsordnung enthaltenen Öffnungsklausel eine Vereinbarung der Wohnungseigentümer abändern, sind im Grundbuch weder eintragungsbedürftig noch eintragungsfähig.

OLG München, Beschluss vom 13.11.2009, Az.: 34 Wx 100/09

Nachbarbebauung [74.2]

Grundsätze baulicher Veränderung bei Grenzbebauung unter Unterschreitung des Bauwichts anwendbar

§ 22 Abs. 1 WEG ist auf eine Zustimmung zur Unterschreitung des öffentlich-rechtlichen Bauwichts durch einen Nachbarn der Wohnungseigentümergeinschaft entsprechend anwendbar.

BGH, Urteil vom 6.11.2009, Az.: V ZR 73/09

Fakten: Ein Nachbar der Wohnungseigentümergeinschaft war an einer Grenzbebauung unter Unterschreitung des Bauwichts nach örtlichem Bauordnungsrecht interessiert. Die Wohnungseigentümer hatten einen entsprechenden Mehrheitsbeschluss gefasst und dem zugestimmt. Dieser Beschluss wurde seitens einer Wohnungseigentümerin

erfolgreich angefochten. Die beschlossene Zustimmung zur Unterschreitung des Bauwichts nach örtlichem Bauordnungsrecht führt zwar nicht zu einer Veränderung der baulichen Substanz des Gemeinschaftseigentums, dennoch ist § 22 Abs. 1 WEG entsprechend anzuwenden. Wie im Innenverhältnis der Wohnungseigentümer untereinander bei der Zu-

stimmung zur Unterschreitung des Bauwichts nach Bauordnungsrecht durch den Nachbarn zu verfahren ist, regelt das Wohnungseigentumsgesetz nicht. Die Einhaltung des Bauwichts durch den Nachbarn kommt den Wohnungseigentümern zwar zugute. Das macht aber weder den Bauwichts noch seine Einhaltung durch den Nachbarn zu einem Teil des Gemeinschaftseigentums. Ein möglicher Verzicht gehört deshalb auch nicht zur Verwaltung des Gemeinschaftseigentums. Eine Zustimmung zur Unterschreitung des Bauwichts führt aber zu einem Heranrücken der Nachbarbebauung. Das wiederum kann sich auf das Gemeinschaftseigentum ähnlich wie eine bauliche Veränderung des Gemeinschaftseigentums selbst auswirken. Angesichts dieser Nähe der Unterschreitung des Bauwichts zur baulichen Veränderung hätte der Gesetzgeber seine Behandlung im Innenverhältnis der

Wohnungseigentümer untereinander nicht anders geregelt als diese, hätte er den Regelungsbedarf erkannt.

Fazit: Nach § 22 Abs. 1 WEG kann eine bauliche Veränderung des gemeinschaftlichen Eigentums nur beschlossen oder verlangt werden, wenn jeder Wohnungseigentümer zustimmt, dessen Rechte durch die Maßnahmen über das in § 14 Nr. 1 WEG bestimmte Maß hinaus beeinträchtigt werden. Dazu gehören die Wohnungseigentümer, für die die beabsichtigte bauliche Veränderung mit einem über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinausgehenden Nachteil verbunden ist. Diese Maßstäbe gelten auch für die Zustimmung zu einer baulichen Veränderung und für die Zustimmung zur Unterschreitung des öffentlich-rechtlichen Bauwichts durch einen Nachbarn.

Veräußerungszustimmung [74.3]

Willkürliche Verweigerung ist unbeachtlich; Antragsgegner bei Verweigerung

Ein Beschluss, mit dem die Wohnungseigentümergeinschaft ohne hinreichende Versagungsgründe die Zustimmung zu einer Veräußerung eines Wohnungseigentums versagt, ist nichtig. Richtiger Antragsgegner des Antrags auf Erteilung der Zustimmung ist – wenn nach der Teilungserklärung die Veräußerung der Zustimmung des Verwalters bedarf – an sich dieser. Etwas anderes gilt aber, wenn die übrigen Eigentümer – was grundsätzlich zulässig ist – die Erklärungskompetenz an sich gezogen haben.

OLG Köln, Beschluss vom 6.8.2009, Az.: 16 Wx 133/08

ANZEIGE

WEG-Verwaltung? → www.brack-ag.de

Maklerrecht

Alleinauftrag [75.1]

Eindeutige Vereinbarung erforderlich

Für die Annahme eines qualifizierten Makleralleinauftrags reicht allein die Vereinbarung einer „Ausschließlichkeit zum Vertrieb“ nicht aus.

LG Dortmund, Urteil vom 18.11.2009, Az.: 2 O 103/09

Fakten: Ein Bauträger hatte im Zuge des Abverkaufs mehrerer Eigentumswohnungen einen Makler eingeschaltet und diesen mit dem Vertrieb der Objekte beauftragt. Im zugrunde liegenden Maklervertrag wurde zugunsten des Maklers eine „Ausschließlichkeit zum Vertrieb“ vereinbart. Im Folgenden wurde dann auch der Abschluss mehrerer Kaufverträge durch den Makler nachgewiesen. Gleichwohl aber hatte der Bauträger selbst ohne Beteiligung des Maklers Eigengeschäfte getätigt und Wohnungen verkauft. Der Makler begehrte daraufhin im Wege des Schadensersatzes die entgangene Provision. Freilich erfolglos. Der Bauträger war nämlich aufgrund der mit dem Makler geschlossenen Vertriebsvereinbarung nicht gehindert, die Wohnungen selbst zu veräußern. Nach dem Inhalt des Vertrags war er lediglich gehindert, die Wohnungen über einen anderen Makler zu vermarkten. Etwas anderes würde sich nur dann ergeben, wenn ein sogenannter „qualifizierter“ Alleinauftrag vorläge (siehe dazu Seite 39). Dann schuldet der Auftraggeber während der Vertragslaufzeit nämlich auch den Verzicht auf das Eigengeschäft. Die Auslegung der Vertriebsver-

einbarung führte hier jedoch nicht zu der Annahme eines qualifizierten Alleinauftrags. Soweit in dem Vertrag von einer „Ausschließlichkeit zum Vertrieb“ die Rede war, kann dem nur entnommen werden, dass der Makler allein mit dem Vertrieb betraut war. Ein Verbot von Verkäufen durch den Bauträger konnte dieser Formulierung nicht entnommen werden. Es wäre auch zu erwarten gewesen, dass die Parteien den Willen, einen „qualifizierten“ Makleralleinauftrag zu begründen, klar formuliert hätten.

Fazit: Die Entscheidung ist richtig. Die Begründung eines „qualifizierten“ Alleinauftrags setzt zunächst eine Individualvereinbarung voraus, die im zur Entscheidung stehenden Sachverhalt sicherlich gegeben war. Wesen des „qualifizierten“ Alleinauftrags ist es aber gerade, dass dem Auftraggeber die Möglichkeit genommen ist, Eigengeschäfte zu tätigen. Soweit nun eine Vereinbarung hierüber gänzlich schweigt, kann selbstverständlich nicht ein „qualifizierter“ Alleinauftrag angenommen werden, sondern allenfalls ein „einfacher“. Letzterer aber hindert den Auftraggeber nicht an Eigengeschäften ohne Einschaltung des beauftragten Maklers.

Mietrecht



Schönheitsreparatur. Vermieterschutz trotz unwirksamer Klausel

Öffentlich geförderter Wohnraum [75.2]

Mietzuschlag bei unwirksamer Schönheitsreparaturklausel zulässig

Bei unwirksamer Schönheitsreparaturklausel darf der Vermieter von öffentlich gefördertem Wohnraum die von ihm zu tragenden Kosten für die Schönheitsreparaturen nach § 28 Abs. 4 II. BV abrechnen.

LG Berlin, Urteil vom 29.9.2009, Az.: 63 S 283/08

Fakten: Nach dem Mietvertrag einer preisgebundenen Wohnung hatte der Mieter die Schönheitsreparaturen durchzuführen. Festlegt war, dass von der bisherigen Ausführungsart nur mit Zustimmung des Vermieters abgewichen werden darf. Weil diese Klausel unwirksam ist, erhöhte der Vermieter die Kostenmiete um jährlich 8,88 Euro/m². Das Gericht erklärt diese Mieterhöhung für wirksam. Die Schönheitsreparaturklausel war unwirksam, der Mieter hat daher gegen den Vermieter eine Anspruch darauf, dass der Vermieter die Schönheitsreparaturen durchführt. Der Vermieter kann daher gemäß § 28 Abs. 4 der II. BV die Miete erhöhen, unabhängig davon, ob die Kosten für die Schönheitsreparaturen tatsächlich anfallen. Der Mieter kann hier nicht entgegen-

halten, dass der Vermieter die Unwirksamkeit der Klausel selbst zu vertreten hat. Zwar sind nachträglich erhöhte Gesamtkosten hier nur dann zu berücksichtigen, wenn sie auf Umständen beruhen, die der Bauherr nicht zu vertreten hat. Bei Vertragsschluss 2002 konnte der Vermieter die Entwicklung der Rechtsprechung nicht vorhersehen. Er hat dann – in Kenntnis der Unwirksamkeit – auch keine Hinweispflichten gegenüber dem Mieter missachtet.

Fazit: Bei preisfreiem Wohnraum ist die Lage anders: Der Vermieter darf bei einer unwirksamen Schönheitsreparaturklausel die Miete nicht erhöhen – laut BGH-Urteil vom 9. Juli 2008. Dies Urteil soll nicht für preisgebundenen Wohnraum gelten, weil es für die Berechtigung von

Mieterhöhungen insoweit darauf ankommt, dass die Miete ein Äquivalent zu den Kosten der Errichtung der Wohnung sowie deren Bewirtschaftung bildet. In beiden Fällen gilt: Wird die Schönheitsreparaturklausel im Nachhinein unwirksam,

hat der Vermieter den Mieter darauf hinzuweisen. Tut er das nicht und leistet der Mieter in Unkenntnis der Unwirksamkeit der Klausel Schönheitsreparaturen, kann er gegen den Vermieter einen Schadensersatzanspruch haben.



Eigenbedarf. Es ist streitig, ob der Vermieter Namen nennen muss.

Eigenbedarfskündigung [76.1]

Unwirksamkeit wegen Mitteilung zweier gesonderter Eigenbedarfslagen

Teilt der Vermieter im Kündigungsschreiben zwei gesonderte Eigenbedarfslagen mit, ist die Kündigung formell unwirksam.

LG Berlin, Urteil vom 3.7.2009, Az.: 63 S 425/08

Fakten: Der Vermieter hatte wegen Eigenbedarfs gekündigt und in diesem Schreiben einerseits mitgeteilt, er wolle die Wohnung selbst nutzen. Auch hatte er erklärt, die Schwester wolle die Wohnung beziehen, um dort mit ihrem Verlobten einen eigenen Hausstand zu gründen. Das Gericht erklärt die Kündigung für formell und materiell unwirksam. Formelle Wirksamkeitsvoraussetzung einer Eigenbedarfskündigung ist die konkrete Mitteilung des Kündigungsgrunds. Der Mieter soll möglichst früh in die Lage versetzt werden, alles für die Wahrung seiner Rechte Erforderliche zu unternehmen. Das Kündi-

gungsschreiben macht nicht deutlich, welcher Nutzung die Wohnung tatsächlich zugeführt werden soll. Dem Mieter ist nicht zuzumuten, wahlweise das eine oder andere anzunehmen.

Fazit: Ob ein Vermieter für eine Eigenbedarfskündigung den Namen des Angehörigen nennen muss, ist umstritten. Die Ernsthaftigkeit der beabsichtigten Nutzung muss jedenfalls nachvollziehbar sein. Auch eine Eigenbedarfskündigung, in welcher der Vermieter mitteilt, er wolle die Wohnung entweder dem einen oder dem anderen Sohn zur Verfügung stellen, dürfte unwirksam sein.

Mietminderung [76.2]

Kündigung wegen Mietrückständen bei berechtigter Mietminderung?

Ist der Mieter zur Mietminderung berechtigt und irrt er aber hinsichtlich deren Höhe, so kann er sich in einem unvermeidbaren Rechtsirrtum befinden, sodass eine Kündigung wegen Mietrückständen ausscheiden kann.

LG Berlin, Urteil vom 17.3.2009, Az.: 65 S 54/08

Fakten: Der Mieter minderte die Miete wegen eines mangelhaften Laminatbodens. Der Vermieter kündigte wegen der Mietminderung. Das Gericht senkt die von der Vorinstanz angesetzte Minderungsquote auf 15 Prozent und erklärt die Kündigung für unwirksam. Die fristlose Kündigung setzt voraus, dass der Mieter seiner Mietzahlungspflicht schuldhaft nicht nachgekommen ist. Das ist hier nicht der Fall. Die Mietminderung war aufgrund des durch Sachverständigen-gutachten festgestellten Mietmangels berechtigt. Die Höhe der Mietminderung wurde von beiden Instanzen unterschiedlich bewertet. Damit herrschte eine unübersichtliche Rechtslage, bei welcher regelmäßig ein unverschuldeter Rechtsirrtum anzunehmen ist.

Fazit: Liegt ein Mietmangel vor, ist die Miete kraft

Gesetzes gemindert. Wie hoch die Mietminderung zu bewerten ist, ist gesetzlich nicht geregelt. Verbindliche Feststellungen hierzu werden vom Gericht im Einzelfall entschieden. Mindert der Mieter die Miete, kann der Vermieter aber nicht wegen Mietrückständen kündigen, wenn der Mieter die Minderungsquote unverschuldet zu hoch angesetzt hat. An die Voraussetzungen eines unverschuldeten Rechtsirrtums werden allerdings hohe Anforderungen gestellt. Der Mieter muss die Rechtslage zwar sorgfältig prüfen, soweit erforderlich Rechtsrat einholen und die höchstrichterliche Rechtsprechung beachten. Ist im Einzelfall nicht vorhersehbar, wie hoch das Gericht die Minderungsquote bemessen wird, befindet sich der Mieter in einem unverschuldeten Rechtsirrtum.

Betriebskostenabrechnung [76.3]

Formelle Fehler: Einwendungen auch nach Jahresfrist zulässig

Ist die Betriebskostenabrechnung formell unwirksam, kann der Mieter auch nach Ablauf der Einjahresfrist des § 556 Abs. 3 BGB Einwendungen erheben. Betrifft die formelle Unwirksamkeit nur einzelne Rechnungspositionen, ist die Abrechnung im Übrigen materiell wirksam. Hinsichtlich des unwirksamen Teils der Abrechnung ist der Vermieter berechtigt und verpflichtet, eine formell wirksame Abrechnung vorzulegen.

LG Berlin, Urteil vom 21.7.2009, Az.: 63 S 553/08

Fakten: Der Mieter wendet nach Ablauf der Einjahresfrist ein, dass die Betriebskostenabrechnung hinsichtlich der Position Grundsteuer keinen Verteilerschlüssel

aufweist. Der Vermieter hält den Einwand für verjährt. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Ohne Angabe des Verteilerschlüssels ist die Abrechnung in Bezug auf die Grundsteuer nicht nachvollziehbar und damit formell unwirksam. Die Abrechnung war im Übrigen formell wirksam. Damit bestand hinsichtlich der Grundsteuer der Abrechnungsanspruch des Mieters fort. Die Kosten für die Grundsteuer sind bis zur formell wirksamen Abrechnung nicht zu berücksichtigen, dem Mieter stünde insoweit rechnerisch ein Guthaben zu. Allerdings hat der Vermieter durch die Abrechnung belegt, dass die vom Mieter geleisteten Vorschüsse verbraucht sind. Der Mieter kann daher keine Vorschüsse zurückverlangen. Nach Ablauf der Abrechnungsfrist sind zwar Nachzahlungsansprüche ausgeschlossen.

Der Vermieter kann aber vertragsgemäß geleistete Vorschüsse einbehalten, die tatsächlich verbraucht worden sind.

Fazit: Es ist umstritten, ob die Einwendungsfrist von einer formell unwirksamen Betriebskostenabrechnung in Gang gesetzt werden kann. Der BGH setzt für den Beginn der Einwendungsfrist eine formell wirksame Abrechnung voraus. Hier war die Abrechnung überwiegend wirksam, hinsichtlich des unwirksamen Teils bestand weiterhin ein Abrechnungsanspruch des Mieters, der Nachforderungsanspruch des Vermieters war insoweit bereits verjährt. Ein Rückforderungsanspruch des Mieters hinsichtlich der Grundsteuer bestand aber wegen der bereits auf diese geleisteten Vorauszahlungen nicht.

Betriebskosten [77.1]

Reinigung der Öltanks der Heizungsanlage als Betriebskosten umlegbar

Wiederkehrende Kosten der Reinigung des Öltanks einer Heizungsanlage sind umlagefähige Betriebskosten. Betriebskosten, die nicht jährlich, sondern in größeren zeitlichen Abständen wiederkehren, können grundsätzlich in den Abrechnungszeitraum umgelegt werden, in dem sie entstehen.

BGH, Urteil vom 11.11.2009, Az.V VIII ZR 221/08

Fakten: Der Mieter verlangt die Rückzahlung der Betriebskostenvorauszahlungen, soweit sie die Reinigung des Öltanks betreffen. Alle Instanzen geben dem Vermieter recht: Er kann die Kosten für die Reinigung des Öltanks als Kosten des Betriebs der zentralen Heizungsanlage in die Betriebskostenabrechnung für diesen Zeitraum einstellen nach §§ 1 (jetzt § 556

Abs. 1 Satz 2 BGB), 2 Nr. 4 Buchst. a BetrKostVO. Bei einer Ölheizungsanlage ist der Brennstofftank integraler Bestandteil der Heizungsanlage. Ohne Tank kann eine Ölheizung nicht betrieben werden. Die Reinigung des Öltanks ist von Zeit zu Zeit erforderlich, um Ablagerungen (Ölschlamm) zu entfernen und dadurch zu verhindern, dass es durch Verschmutzungen zu einer Unterbrechung der



Heizkosten. Es wird nur warm bei gereinigten Tanks.

Ölzufuhr und damit zum Ausfall der Heizung kommt. Sie dient nicht der Vorbeugung oder Beseitigung von Mängeln an der Substanz der Heizungsanlage, sondern der Aufrechterhaltung ihrer Funktionsfähigkeit. Es handelt sich insoweit also nicht um Instandhaltungskosten. Dass die Reinigung hier in einem fünf- bis siebenjährigen Turnus zu erfolgen hat, macht sie für sich gesehen nicht zur Instandhaltung. Ein solcher mehrjähriger Turnus ist nicht unüberschaubar und reicht aus, um die wiederkehrenden Belastungen als laufend entstehende Kosten anzusehen.

Fazit: Der BGH grenzt wie folgt ab: Kosten von Instandsetzung beziehungsweise -haltung werden durch Reparatur und Wie-

derbeschaffung verursacht oder müssen zur Erhaltung des bestimmungsgemäßen Gebrauchs aufgewendet werden, um die durch Abnutzung, Alterung oder Witterungseinwirkung entstehenden baulichen oder sonstigen Mängel ordnungsgemäß zu beseitigen. Instandsetzung und -haltung betreffen deshalb Mängel an der Substanz der Immobilie oder ihrer Teile. Regelmäßig durchzuführende Maßnahmen etwa zur Überprüfung der Funktionsfähigkeit einer technischen Anlage gehören dagegen nicht zur Instandhaltung. Zu diskutieren bleibt, ob Betriebskosten, die nicht jährlich anfallen, über mehrere Jahre verteilt umzulegen sind, oder – wie hier – in dem Jahr vollständig umgelegt werden können, in dem sie anfallen.

Beendigung des Mietverhältnisses [77.2]

Rückgabe eines mangelhaften Gewerberaums

Der Mieter ist gemäß § 546 BGB verpflichtet, die Mietsache nach Beendigung des Mietverhältnisses an den Vermieter zurückzugeben. Für diese Rückgabepflichtung ist der Zustand der Mietsache jedoch grundsätzlich ohne Bedeutung. Gibt der Mieter eine mangelhafte Mietsache zurück, so kann dies aber seine Schadensersatzpflicht wegen Verletzung einer vertraglichen Nebenpflicht begründen.

BGH, Beschluss vom 13.1.2010, AZ: IV ZR 188/07

Mein Klassiker

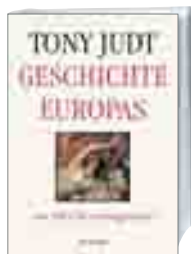


Dr. Hans-Michael Brey,
geschäftsführender
Vorstand, BBA –
Akademie der Immobilien-
wirtschaft, Berlin

„Geschichte Europas von 1945 bis zur Gegenwart“ Fachbuch von Tony Judt

Das 21. Jahrhundert kann ein europäisches Jahrhundert werden, so der englische Historiker Tony Judt in seiner „Geschichte Europas von 1945 bis zur Gegenwart“. Diese für den Leser überraschende und ermutigende These wird präzise belegt. Begründet ist die Aussage in dem Menschenbild, für welches Europa steht.

Doch schauen wir 20 Jahre zurück – in das Jahr 1989, in dem ein Jahrhun-



„Europa hat in aller Bescheidenheit eine Blaupause für die Überwindung der Spaltung der Welt geliefert. Dieses Erkenntnis sollte zusammen mit einer sozialen Marktwirtschaft im Sinne aller Menschen genutzt werden. Dann kann das 21. Jahrhundert ein europäisches Jahrhundert werden.“

dert, so Timothy Garton Ash, abgewählt wurde. Im Dezember 1989 war der Schriftsteller und Historiker Vaclav Havel im Begriff, das Bürgerforum in Prag zu gründen. Damit wurde zum einen die Grundlage gelegt, einen kommunistischen Polizeistaat zu beseitigen, zum anderen war dies die Triebfeder, 40 Jahre realexistierenden Sozialismus auf dem Müllhaufen der Geschichte zu entsorgen. Wenige Wochen zuvor hatte sich, für alle Verantwortlichen unerwartet, die Berliner Mauer geöffnet.

Im Ergebnis war eine Epoche beendet – ein neues, ein freies Europa war gebo-

ren. Tony Judt beschreibt die Geschichte Europas und eröffnet ein hoffnungsvolles Kapitel: Europa hat mit der friedlichen Revolution von 1989 ein neues Kapitel eröffnet. Die Revolution überwand die Teilung, und in fast allen Staaten Europas setzte sich die Demokratie durch.

Diese demokratischen Ordnungen schafften die Voraussetzung dafür, dass sich immer mehr europäische Nationen der Europäischen Union anschließen

konnten – einem Staatenbund, wie er in der Weltgeschichte ohne Vergleich dasteht. Und das ist die ermutigende Botschaft für die Europäer, die in einen weltweiten Wettbewerb eingebunden sind: Wenn auch die

USA nach wie vor die einzig existierende Weltmacht sein wird, China als Handelsmacht das Gesicht der Welt verändert, Europa hat in aller Bescheidenheit eine Blaupause für die Überwindung der Spaltung der Welt geliefert. Dieses Erkenntnis sollte in Verbindung mit den Grundsätzen einer sozialen Marktwirtschaft im Sinne aller Menschen genutzt werden. Dann kann das 21. Jahrhundert ein europäisches Jahrhundert werden.

Tony Judt: Geschichte Europas von 1945 bis zur Gegenwart, München, Wien 2006, Fischer Verlag, 1024 S., ISBN 978-3596180318, 14,95 Euro

Neue Bücher

Projektmanagement und Projektsteuerung

Das Standardwerk enthält die Neubearbeitung und insbesondere die Einarbeitung neuer PM-Normen, die vertiefte Darstellung aktueller Leistungskataloge und Vergütungsmodelle, die Einarbeitung der umfangreichen Rechtsprechung zu Projektmanagementfragen und eine umfassende Auswertung der Vergaberechtspraxis zu PM-Leistungen.

Klaus Eschenbruch, Werner Verlag/Wolters Kluwer, 1222 S., ISBN: 978-3-8041-1467-8, 98 Euro



EnEV 2009 kompakt

Das handliche Buch im DIN-A6-Format bietet eine kurze und übersichtliche Zusammenfassung zur EnEV 2009 und beantwortet die wichtigsten Fragen rund um den Energieausweis. Das



Nachschlagewerk kommentiert knapp und praxisnah die neue EnEV 2009 und erläutert Ziele, Verantwortlichkeiten und Neuerungen gegenüber der Vorgängerfassung.

Friedhelm MaBong, Verlag Rudolf Müller, 2. Aufl. 2009, 232 S., ISBN 978-3-481-02555-7, 39 Euro

Makler- und Bauträgerverordnung MaBV

Das Standardwerk zur MaBV hilft beim Umgang mit den komplizierten Bestimmungen des § 34 c GewO und der MaBV. Behandelt sind alle relevanten Themen wie die Anwendungsbereiche, Bauträger- und Baubetreiberverträge und Pflichten der Gewerbetreibenden. Die Neuauflage berücksichtigt z. B. auch die Neustrukturierung des § 34c I 1.

Dr. Peter Marcks, Verlag C.H. Beck, 8. Aufl. 2009, 436 S., ISBN 978-3-406-58404-6, 24,20 Euro



Demografie und Immobilien

Das Immobilienvermögen in Deutschland beläuft sich auf gut 6,5 Billionen Euro, der größte Teil hiervon entfällt auf Wohnimmobilien. Investitionen in Immobilien gelten vielen Menschen als sicher. Doch stimmt dies auch angesichts der demografischen Entwicklung in Deutschland? Seit fast 40 Jahren werden zu wenig Kinder geboren. Die Einwohnerzahl in Deutschland wird bis zur Jahrhundertmitte nach gängigen Vorausberechnungen um zehn Prozent bis 16 Prozent abnehmen. Gleichzeitig altert die Gesellschaft. Das vorliegende Buch bietet eine strukturierte Analyse der demografischen Auswirkungen für Wohnimmobilien, Büro-, Einzelhandels- und Pflegeimmobilien sowie für die wichtigsten materiellen Infrastruktursegmente und für ausgewählte Auslandsmärkte. Hierbei geht es nicht nur um die Risiken der Entwicklung, sondern auch um Chancen und Handlungsmöglichkeiten für Investoren und Entscheidungsträger der öffentlichen Hand.

Tobias Just, Oldenbourg Verlag, 2009, 285 S., ISBN 978-3-486-58871-2, 44,80 Euro



Ökonomie vs. Ökologie

Das Werk stellt die Themen Nachhaltigkeit und Umwelteffizienz in Zusammenhang mit der Immobilienwirtschaft. Es löst den Widerspruch zwischen Ökonomie und Ökologie auf und führt die beiden scheinbar gegensätzlichen Pole vor dem Hintergrund von Wirtschaftlichkeit bei Bau- und Modernisierungsaspekten zusammen. Ferner bietet das Buch Lösungen zur Implementierung des Nachhaltigkeitsgedankens in die Immobilienwirtschaft an. Von der Investition über die Projektentwicklung bis zur Vermarktung bei Bestandsimmobilien und Neubauten muss dem Aspekt der Nachhaltigkeit auch und gerade unter wirtschaftlichen Aspekten Rechnung getragen werden. Dies wird anhand von Beispielen aus dem In- und Ausland deutlich gemacht und das Thema des umweltgerechten Bauens und Sanierens sowie die Bedeutung von zukunftsorientiertem Investment als nachhaltige Anlageform unterstrichen.

Prof. Nico Rottke, ImmobilienManager Verlag, 2009, 408 S., ISBN 978-3-89984-199-2, 79 Euro



Aus unserem Haus

Haufe HGB Bilanz Kommentar

Die topaktuelle Kommentierung führt Sie mit zahlreichen Praxisbeispielen, Buchungssätzen und ausführlichen Übersichten durch die Neuerungen des BilMoG. Das Werk bietet eine detaillierte Darstellung und Kommentierung der Veränderung durch das BilMoG, zum Beispiel zu immateriellen Vermögensgegenständen, Aufhebung der umgekehrten Maßgeblichkeit, Bilanzierung von Sicherungsgeschäften, Rückstellungsbewertung und latenten Steuern. Das bewährte Haufe Praxiskommentar-Konzept garantiert eine verständliche Darstellung und übersichtliche Aufbereitung der Thematik. Praktische Checklisten zur Umstellung auf BilMoG, die aktuelle Kommentierung der für die Bilanzierung relevanten HGB-Paragrafen (§ 238, § 342e HGB), alle wichtigen Rechtsquellen, unter anderem aus HGB, EGHGB, EStG, AktG sowie Verwaltungsanweisungen und Entscheidungen geben weitere wertvolle Unterstützung.

Klaus Bertram, Haufe Mediengruppe, 2010, 2.691 S., ISBN 978-3-448-09344-5, 179 Euro



Impressum

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

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

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

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Oliver Mertens
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

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@
immobilienwirtschaft.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 ent-

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
19.457 Exemplare im 4. Quartal 2009

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von „BFW Immobilien Kongress bis Wowex“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
TOP-TERMIN	Forum Wohnungswirtschaft aktuell: Themen unter anderem: Wohnungswirtschaftliche Trends, CSR Corporate Social Responsibility, Implikationen für die Wohnungswirtschaft	15.-16.3.2010 Bad Dürkheim	395 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 379756, www.sfa-immo.de
	Mipim 2010	16.-19.3.2010 Cannes	1.390 Euro	Reed Midem, Telefon +33 1 41904442, www.mipim.com
TOP-TERMIN	6. RICS-Focus 2010 – Das Image der Immobilienwirtschaft – Bringen Markttransparenz und Ethik die Wende?	15.4.2010 Berlin	200 Euro* / 250 Euro**	RICS Deutschland e.V., Telefon 069 65007517, www.ricseurope.eu/deutschland
	29. Fachgespräch – Mietrechtstage	28.-30.4.2010 Berchtesgaden	345 Euro	Evangelisches Siedlungswerk, Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de
	BFW Immobilien Kongress	6.-7.5.2010 Berlin	85 Euro* / 210 Euro**	Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 327810, 030 30872917, www.bfw-immobilien-kongress.de
	17. Handelsblatt Jahrestagung 2010	6.-7.5.2010 Berlin	2.299 Euro	Euroforum/Informa Deutschland SE, Telefon 0211 96 86-3548, www.immobiliengforum.com
	WOWEX – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft	10.-12.6.2010 Köln	Tageskarte 25/ Dauerkarte 42 Euro	Köln Messe, Telefon 0221 821-2814, www.wowex.de
	Seminare und Schulungen			
	Immobilien-Seminar	20.3.2010 Erfurt	25 Euro	Cornelia Hopf Immobilienverwaltung, Telefon 0361 74973-0, www.hopf-immobilien.de
	fm'basics	23.-24.3.2010 Oberhausen	795 Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de
	Integration und Stadtentwicklung	24.3.2010 Berlin	kostenfrei	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 07031 866107-0, www.vhw.de
	Sonderveranstaltung: Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Immobilien-Transaktionsrecht	24.-25.3.2010 Berlin	pro Tag 860 Euro, beide Tage 1.550 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliengrunde.de
	Wirtschaftlichkeit und Rentabilität in der Objektverwaltung	25.-26.3.2010 Frankfurt am Main	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Erstellung von Verkehrs-/ Marktwertgutachten (Grundlagen)	26.-27.3.2010 Frankfurt am Main	505 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
	Technical Due Dilligence	29.3.2010 Berlin	320 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	Fach-Dialog Green Buildings: Wettbewerbsplus oder doch nur Kosten?	30.3.2010 Düsseldorf	699 Euro	Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 469050, www.heuer-dialog.de/events
	Baukostenplanung im Altbau – Grundlagen der Baukostenplanung und Anwendung im Altbau	9.4.2010 Berlin	401 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, www.ssb-seminare.de
	Kaufmännische Gebäudebewirtschaftung – Schwerpunkte: Mietrecht und Nebenkostenabrechnung	12.-13.4.2010 Berlin	570 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	Bestandsimmobilien entwickeln und optimieren	12.-13.4.2010 München	1.795 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de/01-63388
	Grundlagen der Eigentümerversammlung und Verwaltung	14.4.2010 Dresden	355 Euro	Sykosch Software AG/ML Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft, Telefon 0800 7956724, www.sykosch.de/akademie

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A	
Aberdeen	9
Accumulata	61
Afiaa	66 ff.
Albert Speer & Partner	59, 61 ff.
Atlantic-Hotel-Kooperation (Zech-Group)	36
Aurelis Real Estate	59, 61 ff.
Axa Property Managers GmbH	15
Axa Real Estate Managers Deutschland GmbH	15
Axa-Gruppe	15
B	
Bauwens	59, 61
Bayern LB	14
Bietigheimer NS Hausverwaltung	51
BNP Paribas Real Estate (BNPPRE)	56, 64
Brunata-Metrona	48 ff.
BulwienGesa	59, 61 ff.
C	
Catella Real Estate AG	13
CB Richard Ellis	60, 66
Centro Properties Group	14
Christie + Co.	38
Colliers Berlin GmbH	14
Colliers Property Partners Germany	59, 61
Commerz Real AG	14, 30
Cushman & Wakefield	14, 60
D	
DEGI	30
Deka Immobilien	30
Deloitte	37
Deutsche Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB)	14
Deutsche Kreditbank	26
Deutsche Wohnen	29
Deutschen EuroShop (DES)	29
DG Hyp	66
Drees & Sommer	62
DTZ	10, 15, 35, 65 ff.
E	
ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG	15, 63
EHL-Immobilien	67
EnBW	14
Ernst & Young Real Estate GmbH	62
Eurohypo AG	10
F	
Feri Research	64
Feuring Hotel-Consulting	38
FM Personal GmbH	42
Fortress	29
G	
GAGFAH	29
GBW-Gruppe	35
GMAC	26
Gold Inn AG	12
H	
Hannover Leasing	14
Helaba Landesbank Hessen-Thüringen	66
Hermes	63
Hochtief	10, 62
HSH Real Estate	14
I	
iii GmbH	30
Ikea	23
ImmobilienScout24	8, 82
Immonet GmbH	82
Immowelt AG	82
ING-Diba	26
Interhyp	26
Ipsos	64
IQ International Quarters	23
Ista Deutschland	49 ff.
IVG Immobilien AG	28, 29, 67
J	
Jamestown-Gruppe	69
Jones Lang Lasalle	31, 53
K	
Kalorimeta	49 ff.
Kenmore Property Group	15
King Sturge	63
Kofler Energies AG	14
Kofler Energies Power AG	14
L	
LB Immoinvest	38
Lloyd Fonds	38
M	
McKinsey Global	69
Minol	49 ff.
Moody's Investor Service	30
MVV Energiedienstleistungen	14
N	
Nürnbergger Wohnungsbau- gesellschaft (WBG)	62
O	
Österreichische Gesellschaft für nachhaltige Immobilien- wirtschaft (ÖGNI)	14
P	
Plus-City	53
Postbank	26
PricewaterhouseCoopers	67
prime development	53
PSD-Bank	26
Q	
Quelle	62
R	
Real I.S. AG	66 ff.
Reed MIDEM	58
RHJ International	14
RICS Deutschland Limited	16
S	
Savills Sydney	68
SEB Asset Management AG	10
SES Spar European Shopping Centers	15
SES-ECE-Management GmbH	15
Sparda-Bank	26
Sparkasse	26
Standard Life Investments	65
STR Global	38
Strabag Real Estate GmbH	12
T	
Tamar Capital Partners	15
Tavistock Holding	15
Techem	48 ff.
ThyssenKrupp	63
TÜV Süd ImmoWert GmbH	23
U	
Unibail-Rodamco	15
UniCredit	28
Union Investment Real Estate GmbH	38, 64 ff.
V	
Vewa Hausverwaltung	51
Vivacon	28
Vivico Real Estate GmbH	12
Volksbank	26
W	
Westdeutsche Immobilienbank	26
Woolworth	13
Y	
Yello-Strom	14

Vorschau auf ...

... April 2010



Tauwetter: Kommen auch die Investoren zurück?

Geschlossene Immobilienfonds Ein Hauch von Frühling

2009 hat es einen starken Einbruch auf dem Markt der Geschlossenen Fonds gegeben. Wie sieht es auf den Kernmärkten in den USA und Europa aus? Offenbar wird Deutschland von Investoren verstärkt in den Fokus genommen – ein Hauch von Frühling scheint spürbar. Welche Regionen geben den Ton an, welche Art von Immobilien sind bei Investoren gefragt?

Wirtschaftskrise Finanzieren ohne Banken

Wie können Investoren und Projektentwickler die „Kreditklemme“ bei der Finanzierung umgehen? Welche Alternativen stehen zur Verfügung? Der Beitrag zeigt auf, welche Chancen der Markt jenseits der Geldinstitute derzeit bietet.

Die April-Ausgabe erscheint am Donnerstag, 1. April 2010, Anzeigenschluss ist der 8. März 2010.

.. Mai 2010

Marktübersicht Wertermittlungs-Software

Alle Software-Hersteller im Überblick. Wer kommt mit neuen Programmen? Welcher Anbieter bringt dieses Jahr die aktuell notwendigen Funktionalitäten auf den Markt? Eine umfassende Analyse.



Die Mai-Ausgabe erscheint am Freitag, 7. Mai 2010, Anzeigenschluss ist der 12. April 2010.

Finale

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 Portalbetreiber



Axel Konjack
ist Geschäftsführer für Strategie, Marketing, Vermarktung und Crossmedia der Immonet GmbH in Hamburg



Carsten Schlabritz
ist seit dem Jahr 2000 Vorstandsvorsitzender der Immowelt Aktiengesellschaft in Nürnberg



Marc Stilke
ist Chief Executive Officer und Sprecher der Geschäftsführung bei ImmobilienScout24 in Berlin

? Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Konjack: Partnerschaftlich, analytisch, humorvoll.

Schlabritz: Energisch, kreativ, motivierend.

Stilke: Authentisch, offen, hartnäckig.

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

Konjack: Mit den Immobilienverantwortlichen der katholischen Kirche. Mich interessiert, wie die Vermarktung eines der größten Grundbesitzer der Welt funktioniert.

Schlabritz: Mit keinem bestimmten – am liebsten mit mehreren an einem netten Achter-Tisch!

Stilke: Mit Francesco Stella, um mit ihm über den Wiederaufbau des Berliner Stadtschlösses zu sprechen.

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Konjack: Mit Mitarbeitern in unserer hauseigenen Kantine. Mit Geschäftspartnern im Cox in Hamburg, St. Georg, Tisch 43.

Schlabritz: Bei schlechtem Wetter in der Immowelt-Lounge. Ansonsten gerne draußen oder beim Thai.

Stilke: Beim gepflegten Gedankenaustausch mit Mitarbeitern oder Kunden in unserer hauseigenen Kantine, der Scout Lounge.

? Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Konjack: Die konsequente Neuausrichtung des Marketings in der Immobilienwirtschaft – hier hat die Digitalisierung gerade erst begonnen.

Schlabritz: Ehrliche Aussagen und Respekt vor einander. Und: Sportlich und fair die selbst gesteckten Ziele erreichen.

Stilke: Das Internet als Medium der Immobilienvermarktung, aber auch der Vernetzung und Kommunikation, als Chance zu betrachten. ←|

Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Bei der Immobiliensuche ist Online schneller, Print jedoch erfolversprechender.“

Konjack: Print fördert das Image. Abschlüsse und Geschwindigkeit gibt's im Internet.

Schlabritz: Das Internet liegt deutlich vorne. Suchende und auch Anbieter erreiche ich optimal durch geschickte Kombination der Stärken beider Medien.

Stilke: Das galt vor zehn Jahren. Heute ist Online das Primärmedium für die Immobiliensuche und -vermarktung. Bei Zweifeln hilft ein Test von ImmobilienScout24.



1990

1991

2004

20 Jahre

Zülow-Software

1998

1997

1994

2008

20 Jahre

2005

Software für die

1993

Wohnungswirtschaft

2000

2003

2009

**Wir danken unseren Kunden
für das entgegengebrachte
Vertrauen und freuen uns auf
die weitere Zusammenarbeit.**

1996

1992

2006

1999

2002

2007

2001

1995

2010

ZÜLOW-SOFTWARE UND COMPUTER GMBH
www.zuelow-software.de

