

Wer wie mit wem

Beziehungskunst in der Immobilienbranche

Special
Mipim 2011

Urteil zu Fondsbeteiligungen
Zeitliche Begrenzung ist kein Steuernachteil

Marktübersicht
Energiedienstleister erweitern ihr Geschäft



FÜR IMMONET.DE SPRECHEN 23 MILLIONEN NEUE GRÜNDE.

IHRE IMMONET-ANGEBOTE JETZT AUF EBAY, DEM WELTWEITEN ONLINE-MARKTPLATZ, MIT MEHR ALS 23 MIO. NUTZERN IN DEUTSCHLAND.

Die große
OFFENSIVE
2011



immonet.de
schneller besser wohnen

ebay IMMOBILIEN

Mehr Reichweite. Mehr Anfragen. Mehr Erfolg. Ab sofort erscheinen Ihre Wohnimmobilien und Grundstücke, die Sie auf Immonet.de einstellen, in gleicher Form auf eBay – und das kostenlos!
Mehr Infos unter 040-347 28 900.

immonet.de
schneller besser wohnen

Graffiti als Sinn

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ein Referent beschrieb auf der Immobilienveranstaltung Quo Vadis die Branche als renditeorientiert und nicht altruistisch. Und das Publikum murrte. Veranstalterin Rometsch wählte Immobiliendeutschland darob auf der Suche nach dem Sinn. Endlich. Wir suchen alle. Wenn nicht Sinn, so doch wenigstens Strategie.

Während Internet-Strategen auf die Frage, mit welcher Strategie sie die nächsten Jahre überstehen könnten, nur: „Vergiss es“ sagen, müssen Strategen der nicht virtuellen Welt heute das Internet zumindest im Blick haben. Ladenketten etwa wachsen mit der Multichannel-Strategie. Kunden der realen Welt, die ihren Freunden über Twitter mitteilen, dass sie gerade körperlich im Ladenlokal weilen, erhalten Rabatt. Oder eine Flasche Sekt, wenn sie auf der Facebook-Fan-Seite einer Marke posten, dass sie diese gut finden.

„Storytelling“ ist eine Methode, bei der Zuhörer in eine Geschichte eingebunden werden. Gehört zum Wissensmanagement, ist aber auch eine Strategie in der Shopwelt. Wer im Holzdach-Laden der Marke Hollister (MyZeil) ist, wähnt sich in einer Surf-Hütte in Australien. Und kauft Klamotten. Und wie.

Outsourcing, one face to the customer, and so on ... Englisch muss er natürlich sein, der Name der Strategie. Während ich noch happy-strategisch gegen die Redaktionskomplexe ankämpfe „Immobilienwirtschaft“ zu heißen und nicht wenigstens „Real Estate Economy“, entdecken wir den Namen für unsere neue Rubrik. „Graffiti“! Dabei verstehen wir diesen smarten englischen Begriff nicht im Sinne von Wandschmierereien. Eher im Sinne eines Hortes bunter Kreativität. Zweimal „Sinn“ in den letzten zwei Sätzen. Nutzwert UND „Graffiti“ ist unser Sinn. Lesevergnügen. Eine Rubrik, in der ein gesellschaftliches Thema branchentypisch unterschiedlich beleuchtet wird. Sie verstehen doch nicht etwa, was ich meine?! Verstehen Sie: Ab Seite 20!

Ihr



„Da ist mehr drin.“

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



www.aareon.com

Foto: Hans Scherhauser



20

Beziehungen. Sie sind mehr als Vitamin B. Betrachtungen zu einem Lebenselixier auch unserer Branche.

Titelthema

Graffiti. Diese neu geschaffene Rubrik spiegelt verschiedene Facetten eines gesellschaftlichen Motivs in den immobilienwirtschaftlichen Segmenten. Das Startmotiv: Beziehungen.

- 21 **Kollegenbände.** Sie lassen sich vielfältig knüpfen. Ein Querschnitt durch kommunikative Netzwerke.
- 22 **An der Grenze zwischen On und Off.** Für viele das Schwierigste: Die Beziehung zu sich selbst.
- 23 **Gender-Netzwerke.** Frauen in Führungspositionen zu etablieren gelingt kaum. Änderungsstrategien.
- 27 **Fruchtbare Allianzen.** Die Real Estate Software Alliance existiert – bloß ganz anders als geplant.



30

Vertragswesen. Anglo-amerikanische Standards nicht erwünscht.

Szene

- 08 Infografik. Preise für Eigentumswohnungen
- 09 Kolumne. Sprengstoff Wohnkosten
- 10 Offene Immobilienfonds:
ZIA kritisiert verschärfte Finanzierungsquote

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 28 Rainer Eichholz, Hochtief Real Estate: „Bald sind keine Gebäude mehr ohne Zertifizierung verkaufbar.“

Miet- und Leasing-Verträge

- 30 Proteststurm gegen neuen angelsächsischen Standard.

Geldanlage in Immobilien

- 32 Bitte nicht zu einseitig. Vielfältig auf die Zukunft bauen.

Im regulatorischen Vakuum

- 34 Zur Abwicklung geschlossener Offener Immobilienfonds.

Von den Finanzgerichten

- 36 Fondsbeteiligung muss Gewinn bringen vor Besteuerung.



38

„Es zählt der Spirit“, meint der Drees und Sommer Gründer.

Markt + Management

Gedanken zum Generationenübergang

- 38 Interview mit Prof. Dr. Hans Sommer.

Die geheimen Kostenfallen

- 40 Nutzungskosten einer Immobilie werden unterschätzt.

Energiedienstleister

- 44 Schlüsselpositionen in der Bewirtschaftung.
46 Marktübersicht: Energiezulieferer und -ableser.

Wertveränderungen im Anflug

- 48 Wie sich Flughäfen auf Immobilienpreise auswirken.

Novelle der Trinkwasserverordnung ante portas

- 50 In diesem Jahr gibt es bei der Wasserversorgung für den Verwalter noch viel zu beachten.

Wirtschaftskanzleien im Aufschwung

- 53 Immobilienfachanwälte haben wieder gut zu tun. Viele Refinanzierungen stehen an. Neue Konkurrenz erwächst.

Die Brücke heißt IT

- 56 Zur notwendigen Verzahnung von Asset und Property Management.

Gentrifizierung

- 58 Bürgerinitiativen protestieren, die Viertel profitieren. Beobachtungen auf einem heftigen Spannungsfeld.



Flughäfen. Nicht jeder Immobilienbesitzer im Umfeld freut sich über die gute Verkehrsanbindung.

Special

Mipim 2011. Das Branchenbarometer an der Cote d'Azur wird zeigen, was der Aufschwung wert ist.

- 60 Power Meetings und Castingshow
62 Spanien: Attraktive Risikoprämien
65 Irland: Wenig Bewegung auf der Insel

Sonderteil München. Wie eine starke Wirtschaftsregion die Konjunkturbelebung nutzt.

- 72 Die Hochkonjunktur der Branchen und Baulücken.
76 Messe München International: Interview mit Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung.
87 Einzelhandel: Alle Toplagen sind heiß begehrt.



Mipim. Cannes soll noch stärker der Ort für Diskussionen sein.

Recht

Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht

- 90 Verwalter: Maßnahmen zur Gefahrenbeseitigung treffen und dabei selbst als Störer gelten.



Beispiel Tiefgarage. Beim Befolgen einer Ordnungsverfügung droht dem WEG-Verwalter Ungemach.

Rubriken

- | | |
|-----------------------------|---|
| 03 Editorial | 97 Impressum |
| 06 Online | 99 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 18 RICS | 98 Termine |
| 19 Deutscher Verband | 100 Finale |
| 96 Bücher | |

Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Neu im März www.immobilienvirtschaft.de

Neues im Forum

Interessiert Sie, was Ihre Fachkollegen und Experten zum Thema Sondervergütung sagen oder haben Sie dazu selbst Fragen? Dann diskutieren Sie mit in unserem Forum!

www.haufe.de/immobilien/fc

Top-Thema: Sondervergütung für Verwalter



Viele Verwalter scheuen sich, für besondere Tätigkeiten eine Sondervergütung zu verlangen. Oft haben sie Bedenken, Gemeinschaften zu verlieren oder gar nicht erst zu bekommen, wenn sie sich bestimmte Tätigkeiten gesondert vergüten lassen wollen. Doch wer für seine komplette Tätigkeit nur die Grundvergütung verlangt, verschenkt einen guten Teil seiner Arbeitskraft.

Mipim Special

Mit der Immobilienwirtschaft geht es bergauf.

Wie gut die Stimmung nach der Krise bereits wieder ist, wird sich in diesem Jahr auf der Mipim in Cannes zeigen. Dort werden einige langjährige Teilnehmer jedoch fehlen. Eine Vorschau inklusive einer Marktübersicht über die Länder in Europa, die es besonders arg gebeutelt hat.



Wieder blauer Himmel in Cannes?

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“.

Checkliste: Kündigung durch den Mieter: Wenn ein Mieter kündigt, zieht das eine Fülle von Maßnahmen nach sich. Neben der Prüfung, ob die Kündigung form- und fristgerecht erfolgt ist, ist zum Beispiel die Wohnungsübergabe vorzubereiten. Diese Checkliste hilft, alle notwendigen Schritte zu beachten.

Haufe Online-Seminar:

BGH kompakt: „Die wichtigsten Mietrechtsurteile bis 2010“

Di., 15.3.2011, 14:00 Uhr, 89,- Euro
Unterhaltsam und leicht verständlich werden Sie in diesem Online-Seminar über die wichtigsten Grundsatzurteile im Mietrecht informiert, die Vermieter und Verwalter kennen müssen. Ein hilfreiches Skript mit den wichtigsten Urteilen als Download ist inbegriffen.
Referent: RA Thomas Hannemann

Haufe Online-Seminar

WEG-Recht kompakt: „Die wichtigste Rechtsprechung bis 2010“

Di., 15.3.2011, 15:30 Uhr, 89,- Euro
Dieses Online-Seminar informiert Sie über die wichtigsten Grundsatzurteile im Wohnungseigentumsrecht, die Sie als Verwalter kennen müssen. Ein hilfreiches Skript mit den wichtigsten Urteilen als Download ist inbegriffen.
Referent: RA Thomas Hannemann

Frankfurt Airport City

Internationale Großflughäfen sind hochdynamische Knotenpunkte. In ihrem Umfeld expandieren Geschäftszentren mit einer Vielzahl an Funktionen. Weltweit unter den Top Ten, verfügt Frankfurt Airport über die besten Verbindungen und den besten Anschluss – mitten im Zentrum Europas. Rund um den Flughafen entsteht ein pulsierender Business-Standort, der schon heute zu den größten Europas

Entwicklungen 2011

2011

Fertigstellung und Eröffnung „The Squire“, dem futuristischen Gebäude über dem Fernbahnhof.

Herbst 2011

11 Betriebsnahme der neuen Landebahn Nordwest; dadurch steigt die Anzahl der Slots von derzeit 83 schrittweise in den kommenden Jahren auf 126.

Highlights 2010

Januar 2010

Eröffnung Airport City Mall, neues attraktives landseitiges Shopping- und Gastronomie-Angebot zur Nahversorgung für Mitarbeiter und Besucher

März 2010

120.000 m² Grundstück im Mönchhof-Gelände an Rewe verkauft – Vermarktungsstand damit bei mehr als einem Drittel der Fläche

Grundstückverkauf in Gateway Gardens an Projektentwickler Bauwens. Hier entsteht ein Hotel der Meininger-Gruppe.

Juni 2010

Eröffnung des Park Inn Hotels in Gateway Gardens

Juli 2010

Fassadenschluss von „The Squire“, dem futuristischen Bauwerk, das bisher unter dem Name „Airrail Center“ firmierte

August 2010

Beginn der Vermarktung der 27 ha Erweiterungsfläche in der CargoCity Süd

November 2010

Richtfest Operation Center Frankfurt (OCF), Bürogebäude mit Terminalanschluss von 13.000 m² BGF.

zählt. Internationale aufstrebende Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen zieht es hierher. Sie alle profitieren von einem zentralen und einzigartigen Netzwerk in starker Nachbarschaft und einer komplexen, reibungslos funktionierenden Infrastruktur.

Raum für jeden Bedarf auf unterschiedlichen Flächen

Die Airport City Frankfurt umfasst eine Fläche von 23 km², davon 300 ha zur Entwicklung. Büroimmobilien, Logistik- und Retailflächen jeder Größe und unterschiedlicher Ausprägungen stehen in idealer Lage bereit.

Mönchhof-Gelände

Das im Nordwesten der Airport City liegende Mönchhof-Gelände ist das größte zusammenhängende und in der Entwicklung befindliche Gewerbegebiet der Rhein-Main-Region. Namhafte Unternehmen, wie beispielsweise DHL, Rewe und Würth haben sich bereits auf dem Mönchhof Gelände angesiedelt.

- 110 ha
- Nettobauland: 725.000 m²
- Flexible Nutzungskonzepte für Logistik- und Distributionsbranchen
- Maßgeschneiderte Büroflächen
- Partner/Entwickler: Fraport Immobilienservice und -entwicklungs GmbH und Co.KG (100%ige Fraport-Tochter)

Kontakt Mönchhof-Gelände:

Fraport Immobilienservice und -entwicklungs GmbH & Co. KG
Schieferstein 8
65439 Flörsheim
Telefon: +49 6145 5986-61
E-Mail: info@fraport-immo.de

CargoCity Frankfurt

Bereits seit Jahren ein Erfolgsmodell sind die CargoCity Süd und Nord. Vertreter aller großen

Speditionen und Logistiker finden sich am Flughafen Frankfurt (CargoCity Süd und Nord) sowie in der Umgebung. Rund 250 Cargo Unternehmen und Airlines sind im Bereich Fracht in der CargoCity Frankfurt tätig.

- 149 ha
- Rund 2 Mio. Tonnen Cargoaufkommen in 2009
- Abfertigung jeder Art von Fracht
- 27 ha zusätzliche Erweiterungsfläche
 - Dadurch entstehen 100.000 m² zusätzliche Hallenfläche
 - Variable Baufeldgrößen – Hallengröße kann zwischen 3.000 m² und 25.000 m² liegen
 - Erstes Drittel – ca. 30.000 m² Hallenfläche – soll bis 2013/2014 in Betrieb gehen

Kontakt CargoCity Frankfurt:

Fraport AG
Frankfurt Airport Services Worldwide
Handels- und Vermietungsmanagement
60547 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 690-66380
E-Mail: f.kreutel@fraport.de

Gateway Gardens

In Sichtweite zum Terminal 2 des Frankfurter Flughafens entsteht der neue Stadtteil Gateway Gardens auf insgesamt 35 ha. Mit moderner Architektur und erholsamen Grünflächen eröffnet das Areal vielfältige Möglichkeiten.

The Squire

Die spektakuläre Büroimmobilie THE SQUIRE inmitten von Frankfurt Airport City – 660m lang, 65 m breit und 45 m (9 Etagen) hoch. Die weltweit einzigartige Konstruktion schwebt auf 240 Säulen über dem ICE Fernbahnhof.

Weitere Informationen finden Sie unter www.frankfurt-airport.de

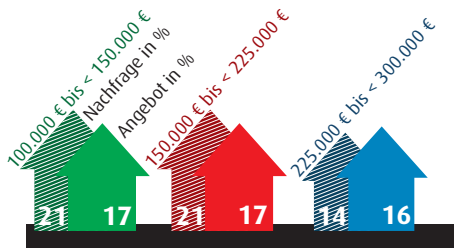




Karte des Monats

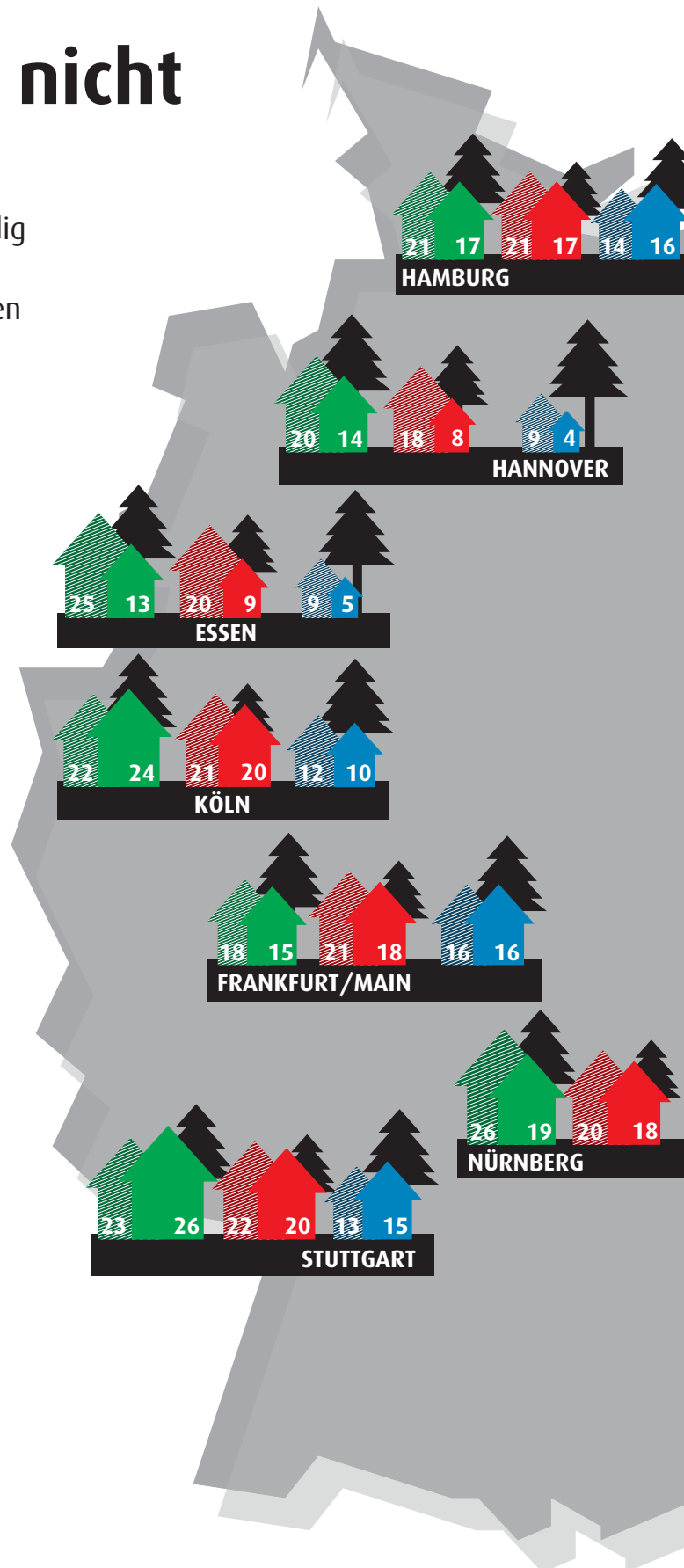
Angebote passen nicht

Eigentumswohnungen: Immobiliensuchende haben es schwer, in ihrem Preissegment fündig zu werden. In einigen Städten gibt es zu wenig günstige Wohnungen, in anderen fehlen hochpreisige Angebote.



Elf deutsche Großstädte wurden für eine Vergleichsanalyse insgesamt betrachtet, die Ergebnisse basieren auf Angeboten und Nachfragen in 2010 auf dem Immobilienportal immowelt.de.

Auf der Suche nach einer Wohnung zum Kauf bestehen in Berlin, Frankfurt, Hamburg, Köln, München, Nürnberg und Stuttgart gute Chancen, ein Objekt zu finden, das den Preisvorstellungen entspricht. Das Preisniveau, ab dem die Immobiliensuchenden auf eine breitere Auswahl treffen, variiert im Vergleich der Städte jedoch stark. Und auch die Vorstellungen der Interessenten sind unterschiedlich. In Dresden, Essen, Leipzig und Hannover werden mehr höherpreisige Immobilien gesucht als der Markt bietet. Der Angebotsschwerpunkt liegt hier im unteren Preisbereich. In Hamburg werden indes höherpreisige Wohnungen seltener gesucht als angeboten: Die Nachfrage nach Wohneigentum ab 400.000 Euro liegt bei sieben Prozent, das Angebot jedoch bei 17 Prozent. Vor allem in Stuttgart und Köln müssen sich die Kaufinteressenten indes um die preisgünstigeren Wohnungen streiten: Hier gibt es zu wenig Angebote im niederepreisigen Segment.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Wohnkosten: Sozialer Sprengstoff droht

Wohnungsknappheit droht. Was bislang ein Phänomen westdeutscher Großstädten war – signifikant steigende Miet- und Kaufpreise – breitet sich auf das flache Land aus. Die Folge wird sein, dass sich immer mehr Menschen Wohnen nicht leisten können. Gleichzeitig haben sich die Kommunen aus dem sozialen Wohnungsbau weitgehend verabschiedet. Sozialer Sprengstoff droht.

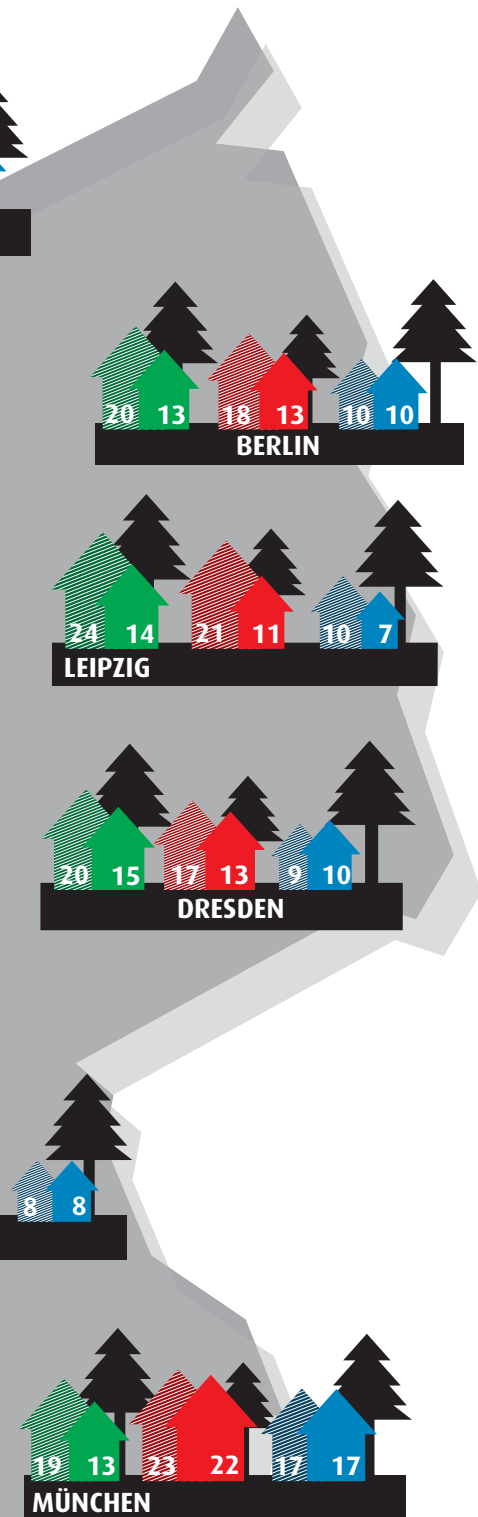
Der Wohnungsmarkt hat auf breiter Front gedreht, so berichtet es das „Frühjahrgutachten der Immobilienwirtschaft 2011“. In Westdeutschland sind die Angebotsmieten innerhalb eines Jahres um 3,4 Prozent gestiegen. Erstmals in der Geschichte Westdeutschlands dürfte das Wohnungsangebot gesunken sein, da mehr Wohnraum umgenutzt und abgerissen als neu gebaut wurde. Gleichzeitig ist die Zahl der Haushalte um 800.000 seit 2005 gestiegen. In 81 Prozent der westdeutschen Kreise klettern die Mieten, in 65 Prozent die Kaufpreise. Empirica sieht darin einen längerfristigen Trend.

Des einen Freud ist des anderen Leid. Immobilieneigentümer werden darauf verweisen, dass die Preise schließlich über ein Jahrzehnt stagnierten. Doch auch die Einkommen sind in diesem Zeitraum nicht oder kaum gestiegen, sodass die Wohnkosten der Haushalte jetzt real steigen. Besonders dramatisch ist dies in vielen Städten. Dort ist eine Neumiete von 800 bis 1.000 Euro für eine durchschnittliche Dreizimmerwohnung vielfach schon Realität. Sobald eine preisgünstigere Wohnung frei wird, wird sie saniert und teurer vermietet oder verkauft. Das führt langfristig dazu, dass wirtschaftlich Schwächere an den Rand der Städte oder ins Umland gedrängt werden. Dorthin, wo in den Nachkriegsjahrzehnten die Begüterten zogen. Sie kehren jetzt in die Innenstädte zurück. Die Geschichte wiederholt sich also. Das ist zwar beruhigend, entbindet Immobilienwirtschaft und Politik aber nicht von der Aufgabe, rechtzeitig nach Lösungen zu suchen. Für wirtschaftlich Schwächere zu sorgen ist zwar eigentlich Aufgabe der öffentlichen Hand, die sich ihrer aber zunehmend zu entledigen versucht. Die Klugheit gebietet es daher, rechtzeitig an der Lösung mitzuarbeiten.

EUROPÄISCHE IMMOBILIEN AKADEMIE

Neuer Standort in Frankfurt

Ab April 2011 ist die Europäische Immobilien Akademie (EIA) mit einer Niederlassung in Hessen vertreten: Neben den Standorten in Saarbrücken, Berlin, Leipzig und Köln wird künftig auch Frankfurt Studienort sein. Dort werden Studiengänge für Immobilienmakler, Immobilienverwalter und Immobilienwertermittler angeboten. Die Lehrgangsführung wird Hans-Jürgen Förster vom Regionalverband IVD Mitte übernehmen. Bei den Dozenten wird es sich überwiegend um Mitglieder des IVD handeln.



Datenmaterial: immowelt.de
Grafik: Immobilienwirtschaft



Offene Immobilienfonds. Eigenkapitalregelung kontraproduktiv?

OFFENE IMMOBILIENFONDS

ZIA kritisiert verschärfte Finanzierungsquote

Der Finanzausschuss des Bundestags hat sich für mehr Eigenkapital bei Offenen Fonds ausgesprochen. Maximal 30 Prozent Fremdkapital müssen künftig reichen. Der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss hält eine solche Verschärfung der Fremdfinanzierungsquote für unverständlich. Zurzeit gestattet das Investmentgesetz noch eine Quote von 50 Prozent. „Im bisherigen Verfahren war das kein Thema. Plötzlich wird ein nicht sachgerechter Vorstoß im Eilverfahren durch das parlamentarische Verfahren geschleust“, sagt Andreas Mattner, Präsident des ZIA. Deutsche Offene Fonds hätten sich auch in der Krise dadurch ausgezeichnet, dass sie im Schnitt eine solide Eigenkapitalquote aufgewiesen haben. Die Fremdkapitalquote habe regelmäßig unter dem gesetzlich zulässigen Maß gelegen. Die neue Regelung wirke kontraproduktiv, weil sie den Fonds die Flexibilität im Liquiditätsmanagement und einen wichtigen Liquiditätspuffer bei Engpässen nimmt, so Mattner weiter: „Wenn der Gesetzgeber mit dem Gesetz die Aussetzung von Anteilsrücknahmen in Zukunft vermeiden will, darf eine solche Regelung auch im Interesse der Anleger nicht in das Gesetz.“ Die abschließende Beratung des Gesetzes im Bundesrat ist für den 18. März 2011 geplant.

ImmobilienScout 24

Commercial Network gestartet

Das Immobilienportal ImmobilienScout24 startet Commercial Network: Am Geschlossenen Markt können diskrete Immobilien-Deals ab einem Volumen von mehr als fünf Millionen Euro abgewickelt werden. Perspektivisch sollen über Commercial Network auch große Mietflächen vermittelt werden. Commercial Network ist als Geschlossener Marktplatz für Investmentobjekte an das Gewerbeportal von ImmobilienScout24 angegliedert.

BILFINGER BERGER

Gewinn verdoppelt

Der Bau- und Dienstleistungskonzern Bilfinger Berger hat im vergangenen Jahr seinen Gewinn auf 284 Millionen Euro erhöht und ihn damit im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Neben Verkaufserlösen sorgten starke Dienstleistungsgeschäfte und eine Belegung des Baugeschäfts für den kräftigen Schub.

NEUE NIEDERLASSUNG

LaSalle eröffnet in Dubai

LaSalle Investment Management hat in Dubai eine eigene Niederlassung für die Märkte im Nahen Osten eröffnet. Die Leitung übernimmt Regional Director Nick Brooks. Brooks ist seit acht Jahren Client-Services-Manager für den Nahen Osten.

EUROPÄISCHE LÄNDER

Wohnungsbau erholt sich

Der Wohnungsbau erholt sich europaweit wieder. Wie eine aktuelle Analyse des Ifo Instituts ergeben hat, soll das Wohnungsbauvolumen wieder etwas zunehmen. Allerdings werde die Belegung mit einem Plus von im Durchschnitt knapp drei Prozent pro Jahr bis zum Jahr 2013 eher bescheiden ausfallen. Zu einer kräftigeren Erholung wird es laut Ifo Institut vor allem in den skandinavischen Ländern Norwegen, Schweden und Finnland kommen.



Vor allem in den skandinavischen Ländern erholt sich der Wohnungsbau.

BÜROMARKT

Starkes Performance-Wachstum für Spitzenlagen

Die Wertentwicklungen in den 1A-Bürostandorten der fünf deutschen Immobilienhochburgen haben im vierten Quartal 2010 ihren Aufwärtstrend fortgesetzt. Der Victor Prime Office von Jones Lang LaSalle verzeichnete von Oktober bis Dezember 2010 ein Plus von 2,6 Prozent auf 108,7 Punkte. Damit lag der Zuwachs in der zweiten Jahreshälfte deutlich höher als in den ersten sechs Monaten. Auf Basis einer im Jahresverlauf durchweg positiven Wertveränderung legte der Indikator im Jahr 2010 um insgesamt 7,6 Prozent zu. Die Düsseldorfer Bankenlage verzeichnete im vierten Quartal mit einem Plus von 3,1 Prozent und im Jahresvergleich (plus 10,1 Prozent) den höchsten Anstieg und liegt damit mit einem Indikatorstand von 111,9 Punkten

auf Platz zwei im Städtevergleich der 1A-Bürostandorte hinter Hamburg (114,4 Punkte). Für 2011 ist ein leichter Rückgang laut Jones Lang LaSalle jedoch nicht gänzlich auszuschließen.



Düsseldorf konnte im Jahresvergleich den höchsten Anstieg verzeichnen.

JAHRESAUFTAKTVERANSTALTUNGEN

Cimmit holt auf – Quo Vadis mit Trompeter

Mit den beiden Großereignissen Cimmit und Quo Vadis haben 2011 wieder die großen Veranstalter Euroforum und Bernd Heuer Dialog miteinander gerungen. In den letzten Jahren ging der Sieg eher an Heuer Dialog und Quo Vadis. In diesem Jahr war es pari.

Die Sachthemen ähnelten sich. Es ging um die geplante Novelle des Investmentgesetzes, um Rückblicke und Prognosen. Schauen wir auf das „Andere“.

Die Cimmit ist bei Weitem biederer als die Quo Vadis. Kein Schnickschnack, nur ein kurzer Blick über den Tellerrand der Branche. Wenig Gefühl, dafür viel roter Faden. Hauptfokus: Investment. Gut die gebundene Aufbereitung der Vorträge, gut die „Ted-Umfragen“, durchaus auch gut die Moderation von Marc Werner, theoretisch gut die parallel laufenden Foren, langatmig jedoch die Umsetzung beim Thema „Wohnen“. Schlecht die Tatsache, dass die Vorträge übers Internet auch eine Woche nach der Cimmit nicht alle online verfügbar waren.

Demgegenüber die Quo Vadis mit dem ganz großen Blick auf fast die ge-

samte Immobilienbranche – und auch mit einem Blick darüber hinaus. Viele Themen kamen hier vor. Vielleicht ein bisschen zu viele. Wenig roter Faden. Viel Emotionalität. Etwa mit der einstigen Ratsvorsitzenden der EKD Margot Käßmann, die am Vorabend der Veranstaltung über Werte nachdachte. Mit dem Star-Architekten Rau, der uns entschleuderte: „Wir sind nicht zu viele, wir sind nur zu dumm“, oder mit Rudolf Scharping. Musste der wirklich sein?

Besonders hervorzuheben: Die Moderation von Karsten Trompeter. Der bühnengewandte Immobilienprofi, der seinerzeit die Cimmit zu großem Erfolg führte, ist zurück – diesmal für Quo Vadis. Doch das reichte nicht zum Sieg.

Einmal mehr kritikwürdig sind Veranstaltungspunkte, bei denen Sponsoren auf der Bühne auftauchen. Und der neue Tagungsort, das Hotel Scandic, untermauert nicht gerade den Anspruch der Veranstaltung, die führende zu sein.

Wir werden sehen, wohin es mit Quo Vadis zukünftig geht. Die Cimmit jedenfalls ist auferstanden ... (La)

MAKLERCOURTAGE

DIV kritisiert Ablehnung der Regierung

Bei der Maklercourtage wird vorerst alles beim Alten bleiben. Der Rechtsausschuss des Bundestags hat Anträge der Opposition auf Änderungen abgelehnt. Im Gegensatz zu anderen Institutionen der Branche wertet der Deutsche ImmobilienberaterVerband (DIV) GmbH die Ablehnung der Bundesregierung als nicht positiv. Viele andere Länder hätten ihr Maklergewerbe und die damit zusammenhängenden Provisionen auch durch Gesetze und Vorschriften geregelt, sagt DIV-Geschäftsführer Raimund Wurzel. Um dem Schutz- und Sicherheitsbedürfnis der Verbraucher Rechnung zu tragen, sei es notwendig, auch in Deutschland eine einheitliche Anpassung an die europäische Dienstleistungsrichtlinie einzuführen. Zudem sei eine qualitative Zulassungsregelung für Makler zur Eröffnung eines Immobilienbüros sinnvoll und stelle keine Einschränkung der Gewerbefreiheit dar.

ENERGETISCHE SANIERUNG

GdW kritisiert Dena-Studie

Der GdW greift eine Sanierungsstudie der Deutschen Energie-Agentur (Dena) an. Deren Tenor: Die energetische Sanierung von Mehrfamilienhäusern rechne sich sowohl für Vermieter als auch für Mieter. Der GdW beanstandet, die getroffenen Annahmen gingen an der wohnungswirtschaftlichen Realität vorbei.



Die Studie der Dena sei interessengeleitet, sagt der GdW.

PLASSMANNS BAUSTELLE



Anwohner haben keinen Anspruch darauf, dass die Gemeinde die vor ihrem Grundstück verlaufende Straße mit Salz oder einem Lavagemisch streut.

VG Aachen, Beschluss vom 5.1.2011, 6 L 539/10

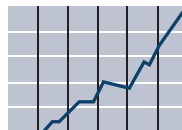
KREDITRISIKEN

Aareal Bank hat Berechnung umgestellt

Die Aareal Bank hat rückwirkend zum 31. Dezember 2010 anstelle des bisherigen Kreditrisiko-Standardansatzes (KSA) den sogenannten fortgeschrittenen IRB-Ansatz eingeführt. Dieser ermöglicht eine exaktere Messung von Kreditrisiken. Damit wird auch eine risikoadäquatere Zuordnung von Eigenkapital möglich. Die Zulassung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) liegt nach einer Prüfung der internen Systeme der Aareal Bank zur Kreditrisikoermittlung inzwischen vor.

Immobilienaktienmarkt

Sehr unterschiedliche Entwicklungen



Europa stabil, Amerika freundlich, Asien schwach: So stellen sich derzeit die Immobilienaktien an der Börse dar. In Asien war die Zinserhöhung durch die chinesische Notenbank der die Schwäche auslösende Faktor, welcher besonders die Aktien in Hongkong getroffen hat. Innerhalb Europas setzte sich die auffallend freundliche Tendenz bei den deutschen Titeln fort.



Die Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 15.02.2011

DREES & SOMMER

Neuer Standort in Dresden

Mit einem neuen Standort in Dresden baut das Projektmanagementunternehmen Drees & Sommer seine Präsenz in Mitteldeutschland aus. Mit der Gründung des Dresdner Büros ist die Unternehmensgruppe nun in 19 internationalen und zwölf deutschen Städten vertreten. Neben dem Projektmanagement im Neubaubereich ist am Dresdner Immobilienmarkt das Optimieren von Bestandsgebäuden geplant.

HAUSPREISINDEX

Preise für Neubauten steigen

Die Angst vor Geldentwertung steigert die Nachfrage nach Immobilien. Dadurch steigen die Preise für Neubauten. Dies geht aus dem aktuellen Hauspreisindex der Hypoport AG hervor. Während der Gesamtpreisindex stabil blieb, schnellte der Wert bei neuen Ein- und Zweifamilienhäusern in die Höhe. Neben der Inflation kurbeln auch steigende Mietpreise den Wunsch nach Wohneigentum an. Hypoport erwartet, dass in diesem Jahr vermehrt auch Privatinvestoren als aktive Käufer auftreten. Durch neue KfW-Förderprogramme werde zudem ab März 2011 die Nachfrage im Bestand aktiviert.



Neubauten sind begehrt.

„Wer leiten soll, muss (auch) lesen.
So ist das bei der Dr. Sasse AG.“

Die Geschäftsführer der Dr. Sasse AG



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht



Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



HAUFE.



Interview

Zwischen Anekdote und ernsten Themen: Der neue GdW-Präsident im Gespräch mit Dirk Labusch.



Axel Gedaschko

Deutschland-Tour geplant

Es gibt da eine schöne Anekdote, wie es war, als Sie der Hamburger Erste Bürgermeister zum Staatsrat machte ...

Gedaschko: Ich war gerade in Mallorca und beobachtete eine Luftmatratze mit dem Schriftzug „Olé“. Im selben Moment rief Ole van Beust an. Der Anfang in der Wohnungswirtschaft war profaner ...

Was ist Ihnen als GdW-Präsident wichtig?

Gedaschko: Eine hohe Priorität hat der Austausch mit den Regionalverbänden. Nur gemeinsam sind wir stark. Ich werde im Sommer eine Tour durch Deutschland machen, um mich mit den Verantwortlichen über die Zukunftsthemen auszutauschen.

Was halten Sie von Integration und Zuwanderung?

Gedaschko: In der Wirtschaft gibt es längst eine qualitative Debatte zu dem Thema. Es ist höchste Zeit, dass sie auch in der Wohnungswirtschaft ankommt.

Welche Herausforderungen gibt es dabei für die Wohnungswirtschaft?

Gedaschko: Die Herausforderung schlechthin ist, neue Anforderungen an ein Wohnumfeld zu schaffen, um Integration zu erleichtern. Um das umzusetzen, wird es Modelle geben müssen, die weiterzutreiben ich als wichtige Aufgabe ansehe.

Das hängt naturgemäß zusammen mit dem Thema „Soziale Stadt“.

Gedaschko: Ganz wichtiges Thema. Die Wohnungswirtschaft ist schon sehr aktiv mit Programmen, die Jugendliche von der Straße holen sollen. Es kann aber nicht allein ihre Aufgabe sein, schwere soziale Probleme zu lösen.

Wie ist Ihr Verhältnis zu Ihrem Vorgänger Lutz Freitag?

Gedaschko: Sehr gut. Er hat mich ab dem Zeitpunkt, als ich mich zur Kandidatur entschlossen hatte, stark unterstützt.

Obwohl Sie CDU-Mitglied sind und er SPD-Mitglied ist?

Gedaschko: Ich glaube, wir sind beide nicht dogmatisch genug, als dass die Parteizugehörigkeit ein großes Problem hätte werden können. Eine eher undogmatische Haltung ist denn auch wichtig für das Amt des GdW-Präsidenten. Denn Regierungen ändern sich ...

NEUE STUDIE

Erkundigungen schützen vor Mietnomaden

Erkundigungen über den Mietinteressenten verringern die Gefahr, Opfer von Mietnomaden zu werden. Das ist das Ergebnis einer Studie der Universität Bielefeld im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bauen und Stadtentwicklung (BMVBS) und des Bundesjustizministeriums. Der Untersuchung liegen hauptsächlich die Ergebnisse aus einer Befragung von Vermietern zugrunde. Als Mietnomaden wurden Personen definiert, „die in betrügerischer Absicht Mietverhältnisse begründen, keine Miete zahlen und die Wohnung unter Umständen verwahrlost zurücklassen ...“. Von den rund 1.350 gemeldeten Fällen konnten die Forscher 426 unter diese Kategorie fassen. Die Ersteller der Studie betonen allerdings, dass diese keine Rückschlüsse über das tatsächliche Aufkommen von Mietnomaden zulasse. Insgesamt stellten die Wissenschaftler fest, dass private Gelegenheitsvermieter öfter betroffen sind als professionelle Vermieter.

TEILZEIT-WOHNRECHTEVERTRÄGE

Neue Regelung für Timesharing

Seit 23. Februar 2011 gilt eine neue Regelung der Vorschriften über Teilzeit-Wohnrechteverträge („Timesharing“). Damit wird eine EU-Richtlinie in nationales Recht umgesetzt und der Verbraucherschutz gestärkt. Beim Timesharing zahlt der Kunde für das Recht, eine Ferienwohnung oder ein Hotel jedes Jahr für eine gewisse Zeit zu nutzen. Die wesentlichen Änderungen sind: Ausdehnung auf langfristige Urlaubsprodukte, Vermittlungsverträge und Tauschsystemverträge sowie auf Unterkünfte jeglicher Art (auch Wohnmobile und Hausboote), Anwendung schon ab Vertragslaufzeit von einem Jahr (bisher drei Jahre) und erweiterte Informations- und Belehrungspflichten der Anbieter. Weiterhin dürfen Timesharing-Verträge nicht mehr als Geldanlage angeboten werden.

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD Ausschreibung für 2011

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt in Nürtingen-Geislingen hat den Immobilien-Marketing-Award 2011 ausgeschrieben. Prämiiert wird das innovativste Marketingkonzept in verschiedenen Kategorien. Mit dem Sonder-Award „Öko-Marketing in der Immobilienwirtschaft“ soll der deutlich gestiegenen Bedeutung dieses Themenkomplexes für die Immobilienwirtschaft Rechnung getragen werden. Hauptsponsoren sind 2011 wieder ECE Projektmanagement und Immobilien Scout. Einsendeschluss ist der 1. Juni 2011. Die vollständigen Teilnahmebedingungen stehen unter: www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award



Das Messecity-Gelände

MESSECITY KÖLN Strabag und ECE erhalten Zuschlag

Der Kölner Stadtrat hat die Vergabeentscheidung für das neue Messecity-Entwicklungsgelände in Köln getroffen. Den Zuschlag soll die Bietergemeinschaft aus Strabag Real Estate GmbH (SRE) und ECE Projektmanagement erhalten. SRE und ECE haben für die Projektrealisierung als Joint Venture gemeinsam die Messecity Köln GmbH & Co. KG gegründet und wollen das 5,4 Hektar große Grundstück mit Bürogebäuden, Hotel-, Gastronomie- und Veranstaltungseinrichtungen bebauen. Ein Shopping-Center ist nicht geplant.

Software finden!



Der Softwareguide
Real Estate – jetzt online!
Ihr Marketplace für
Immobiliensoftware.



Finden Sie die Immobiliensoftware,
die zu Ihnen passt. Ganz einfach, Tag
und Nacht, das ganze Jahr – immer
aktuell.

www.immobilienmanagement.haufe.de



Mobilecode

HAUFE.

KÖPFE

„Der Kern einer Strategie besteht darin zu bestimmen, was man nicht macht.“

Michael Porter, Professor für Wirtschaftswissenschaften



Jack Chandler



Olaf Petersen



Arno Elmer



Ulrike Kirchhoff



Hans-Wilhelm Partmann



Ariane Lattke

Jack Chandler Global Chief Investment Officer bei LaSalle

Jack Chandler ist neuer Global Chief Investment Officer von LaSalle Investment Management (LaSalle). Im Rahmen seiner erweiterten Führungsaufgabe wird Jack Chandler Aufsichtsratsvorsitzender des Asien-Pazifik-Geschäfts von LaSalle. Philip Ling, derzeit Managing Director Asia Pacific, wird zum CEO Asia Pacific bestellt und wird seinen Sitz in der regionalen Zentrale von LaSalle in Singapur haben.

Olaf Petersen wird Geschäftsführer der Comfort-Gruppe

Olaf Petersen, zuvor im Management Board der GfK Geomarketing GmbH und Geschäftsführer der GfK Prisma GmbH & Co. KG, wechselt als Geschäftsführer zur Comfort-Gruppe nach Hamburg. Der 48-Jährige wird für Comfort zukünftig das Beratungsgeschäft mit Standortanalysen, Investitionsgutachten sowie Research verantworten und weiter ausbauen. Petersen wird von Hamburg aus agieren, wo er neben Günter Rudloff und Frank Reitzig zum weiteren

Geschäftsführer für die Comfort Hamburg bestellt wurde.

Arno Elmer neuer COO bei CB Richard Ellis

Dr. Arno Elmer ist seit 1. Februar 2011 Chief Operating Officer (COO) beim Immobiliendienstleister CB Richard Ellis in Deutschland. Er wird als Geschäftsführer alle Support- und Central-Services verantworten. Elmer (44) war zuvor in leitender Funktion und als Geschäftsführer bei der Nürburgring GmbH, Expert AG und Primondo Speciality Group tätig.

Ulrike Kirchhoff übernimmt ABI-Vorsitz

Dr. Ulrike Kirchhoff, Vorsitzende Haus & Grund Landesverband Bayerischer Haus-, Wohnungs- und Grundbesitzer, hat den Vorsitz der Arbeitsgemeinschaft bayerischer Immobilienverbände (ABI) übernommen. Die ABI vertritt als Zusammenschluss der wichtigsten Interessensverbände aus der Wohnungs- und Immobilienbranche in Bayern gemeinsame Positionen gegenüber Politik und Öffentlichkeit. Der Stellvertreter von Dr. Ulrike Kirchhoff ist Andreas Eisele, Präsident des Landesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen Bayern e.V.

Hans-Wilhelm Partmann wird Honorary Member of RICS

Die RICS, Royal Institution of Chartered Surveyors, hat den Frankfurter Rechtsanwalt und Notar a.D. Hans-Wilhelm Partmann zum Honorary Member of RICS ernannt. Der Titel ist die höchste von der RICS verliehene Auszeichnung und wird Persönlichkeiten zuteil, die sich in besonderem Maße um den Immobilienverband verdient gemacht haben. Seit der Gründung im Jahr 1993 arbeitete Partmann (73) ehrenamtlich im Beirat der RICS Deutschland. Mehr als 17 Jahre beriet er den Verband juristisch.

Matthias von Bodecker aus Polis-Vorstand ausgeschieden

Der Finanzvorstand der Polis Immobilien AG, Dr. Matthias von Bodecker, ist Ende Januar 2011 aus dem Vorstand ausgeschieden. Er wird nach mehr als elf Jahren Tätigkeit für das Unternehmen nach Angaben der Polis Immobilien AG eine neue berufliche Herausforderung annehmen. Rüdiger von Maltzahn übernimmt seine Aufgaben, bis ein Nachfolger in die Position des Finanzvorstands berufen wird.

Cesare Ferrero neuer Geschäftsführer von BNPPRE Italien

Cesare Ferrero ist ab sofort neuer Geschäftsführer des Immobilienberatungsunternehmens BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) Italien. Sein Vorgänger, Michele Cibraio ist von seiner leitenden Funktion zurückgetreten. Cibraio, (65) wird weiterhin als Berater mit Schwerpunkt auf der Geschäftsentwicklung für den öffentlichen Sektor innerhalb der Gruppe tätig sein. Ferrero (46) ist als Geschäftsführer Italien auch Mitglied des erweiterten Vorstands von BNP Paribas Real Estate. Bisher war er Geschäftsführer des Bereichs Projektentwicklung (BNP Paribas Real Estate Property Development Italien) und wird diese Funktion auch weiterhin innehaben.

Ariane Lattke Head of Marketing bei DTZ Deutschland

Ariane Lattke ist seit dem 1. Januar 2011 Head of Marketing bei DTZ Deutschland. Sie wird unter anderem das Immobilienmarketing übernehmen. Vor ihrem Wechsel zu DTZ war Lattke (37) neun Jahre bei Jones Lang LaSalle beschäftigt.

REAL I.S.**Neuer Niederlande-Fonds**

Das Münchner Emissionshaus Real I.S. hat den Vertrieb des zweiten Niederlande-Fonds gestartet. Das Beteiligungsangebot investiert in zwei Büroimmobilien des Gebäudeensembles „Beatrixpark“ in Den Haag. Langfristiger Mieter ist eine staatliche Behörde.



Beatrixpark in Den Haag

MIETKAUTION**Altverträge mit Zinsen**

Eine formularvertragliche Vereinbarung in einem Wohnraummietvertrag von 1972, dass die Kautions unverzinslich sein soll, ist unwirksam. Wurde die Kautions nicht verzinslich angelegt, muss der Vermieter diese um die Zinsen, die bei einer Anlage angefallen wären, aufstocken. Dies entschied jetzt das Landgericht Lübeck. Im vorliegenden Fall hatten Vermieter und Mieter 1972 einen Mietvertrag über eine Wohnung geschlossen. Der Mieter leistete seinerzeit eine Kautions von 2.000 DM. Im Mietvertrag war vereinbart, dass die Kautions unverzinslich gewährt werden soll. Der Mieter verlangte vom Vermieter nun, dass dieser auf das Kautionskonto den Betrag einzahlt, der zwischenzeitlich als Zinsen angefallenen wäre: 1.348,83 Euro.

KAPITALERHÖHUNG**IVG erhält 87 Millionen Euro**

Das Immobilienunternehmen IVG hat über eine Kapitalerhöhung 87 Millionen Euro gesammelt. Der MDax-Konzern hat 12,6 Millionen neue Aktien zum Preis von je 6,90 Euro bei institutionellen Anlegern platziert. Die Aktie war deutlich überzeichnet. Den Bruttoemissionserlös will IVG zu zwei Dritteln in die eigene Restrukturierung stecken und für Umschuldungen verwenden. Ein Drittel des Geldes will das Unternehmen in das Parkhaus für sein neues Hotel- und Bürogebäude „The Squire“ (vormals Air-rail Center) am Frankfurter Flughafen investieren. Das Grundkapital von IVG erhöhte sich durch die Emission unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre von 126,0 Millionen Euro auf 138,6 Millionen Euro.

Passgenaue Lösungen für die Immobilienwirtschaft

Deutschlands
Kundenchampions
2010

- Kautions-Service
- Verwaltungssoftware
- Bankdienstleistungen
- Bonitäts-Service



Ihre Vorteile: geringere Kosten,
höhere Sicherheit, mehr Effizienz
www.hausbank.de

 **HAUSBANK MÜNCHEN**



www.ricseurope.eu/deutschland

Gerhard K. Kemper FRICS

Vor allem die alten Hasen im Immobiliengeschäft erinnern sich, dass Inflation „gut“ für Immobilien ist. Sie kennen die 60er- und frühen 70er-Jahre mit hohem Wirtschaftswachstum, steigenden Bevölkerungszahlen und – für unsere Verhältnisse – hoher Inflation. Immobilien gediehen in diesem Umfeld so prächtig, dass viele davon ausgehen, dass Immobilieninvestments der beste Schutz vor Inflation sind.

Die Langzeitstudie „Property and Inflation“ des Investment-Property-Forums in London vom November 2010 kommt zu anderen Schlüssen: Immobilieninvestments bieten zwar eine positive reale Rendite, aber keinen Schutz per se vor Inflation. Der Zeitpunkt, wann die Immobilie im Konjunkturzyklus erworben wurde und das Wirtschaftswachstum sind wichtigere Faktoren für den Erfolg einer Immobilieninvestition als das Inflationsniveau.

Selbst wenn die Mieten indiziert sind und so automatisch an das Preisniveau angepasst werden können, kommt die Stunde der Wahrheit: Wenn die indizierte Miete schneller als der Markt gestiegen ist, muss sie bei Auslaufen des Mietvertrags auf das Marktmietniveau



Gerhard K. Kemper FRICS

ist Vorstandsmitglied der RICS Deutschland, Dozent an der HAWK Fachhochschule Holzminen und Eigentümer des Beratungsunternehmens GEKA KEMPER GmbH in Düsseldorf.

Deutlich weniger Schutz vor Inflation als gedacht

RICS. Jahrzehntlang galt die Devise, dass Inflation sich positiv auf den Wert von Immobilien auswirke. Eine aktuelle Studie meldet berechtigte Zweifel an. Grund ist auch die demografische Entwicklung.

reduziert werden, und der vermeintliche Inflationsschutz war eine Illusion. Oder anders gefragt: Können sich die Immobiliennutzer die inflationsangepassten Mieten noch leisten?

Deutschland wird älter

Lohngetriebene Bau- und Instandhaltungskosten wachsen dagegen fast ungebremst, und auch die – für die Immobilienwirtschaft so wichtigen – langfristigen Finanzierungskosten steigen, wenn Anleger die Anleihemärkte meiden und nur zurückkehren, wenn eine positive, reale Nach-Steuer-Rendite lockt. Bleibt nur noch das Argument: Immobilien sind knapp und es werden zu wenig gebaut.

Das mag für Teilmärkte stimmen, aber nicht für Deutschland als Ganzes. Deutschland wird älter, und es wird in Zukunft immer weniger Deutsche geben. Dass diese Entwicklung durch Zuwanderung aufgefangen werden kann, ist so gut wie unmöglich. Die demografische Entwicklung Deutschlands ist ein Langzeittrend, dessen konkrete langfristige Auswirkungen schwierig vorherzusagen sind. Viele Immobilienprofis blenden daher alles aus, was sich jenseits eines Fünfjahreshorizonts abspielt. Damit werden sie der Immobilie als langfristiges Investitionsgut nicht gerecht.

Viele Fragen offen

Es gibt viele Fragen, bei deren Beantwortung wir erst am Anfang stehen: Wie wirkt sich die Demografie auf die Teilmärkte Wohnen, Büro, Einzelhandel oder Logistik/Industrie aus? Was

passiert, wenn generelle demografische Entwicklungen von Wanderungsbewegungen innerhalb Deutschlands überlagert werden? Schon jetzt scheint es starke Wanderungsbewegungen vom Land in Ballungsgebiete, von Nord nach Süd oder von Ost nach West zu geben. Wie gehen die Kommunen mit diesen Entwicklungen um? Es lohnt sich, diese Fragen anzugehen und das eigene Handeln frühzeitig auf diese Veränderungen auszurichten. Mit den Themen Inflation und Demografie beschäftigt sich auch der diesjährige RICS-Focus (siehe Infokasten). ←|

Infokasten

„Inflation und Demografie – Perspektiven für die Immobilienwirtschaft“ lautet der Titel des diesjährigen RICS-Focus 2011, der am 7. April 2011 in Berlin stattfindet.

Namhafte Referenten und Podiumsgäste erwarten die Teilnehmer, darunter der renommierte Bevölkerungsforscher Prof. Dr. Herwig Birg, Martin Eberhard FRICS (Union Investment), Dr. Tobias Just (DB Research), Andreas Lehner (Activum SG Advisory), Prof. Dr. Gerrit Leopoldsberger FRICS (Dr. Leopoldsberger + Partner), Dr. Thorsten Polleit (Barclays Bank), Charles Pridgeon (Allianz Real Estate) und Iris Schöberl (F&C REIT Asset Management). Das Programm und weitere Informationen stehen im Internet unter www.ricseurope.eu/focus2011.

Teilnahmegebühr: 200 Euro für RICS-Mitglieder, 225,00 Euro für Mitglieder der gif, immoebis und Frauen in der Immobilienwirtschaft, 250 Euro für Nicht-Mitglieder.

Gleichwertigkeit um jeden Preis?

Stadt und Land. Die Zukunft liegt in den Städten, heißt es. Welche Perspektiven hat dann aber der ländliche Raum? Der Deutsche Verband fordert eine offene und kreative Diskussion.



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



Gernot Mittler

Es ist common sense: Angesichts des tief greifenden demografischen und strukturellen Wandels sind neue Perspektiven, Politiken und Instrumente der Stadt- und Raumentwicklung gefragt. Geht es nach den ersten Vorschlägen des Zukunftsrats der Bayrischen Staatsregierung konzentriert sich Wirtschaftsentwicklung künftig auf die großen Stadtregionen; der ländliche Raum dient vor allem der Erholung und als Naturraum. Eine Aussage mit erheblicher Sprengkraft, galt es doch bisher, Strukturschwächen auszugleichen und für gleichwertige Lebensverhältnisse zu sorgen. Welche Zukunft hätte der stadtferne ländliche Raum in solch einem Szenario? Was würde dies für Energieversorgung, Verkehr, Ver- und Entsorgung, Bildung sowie medizinische Versorgung, aber auch Wirtschaft und Fachkräfteangebot bedeuten?

Neue Strukturen sind gefragt

Unstrittig in einer sachdienlichen Argumentation ist, dass die zunehmend knapper werdenden Finanzspielräume von Bund, Ländern und Kommunen ein Umdenken notwendig machen und nach neuen Handlungsansätzen sowie einer

neuen regionalen Verständigung und Zusammenarbeit verlangen. So bedeutet beispielsweise das Förderprinzip „Stärken stärken“ nicht, dass die Schwächeren außen vor bleiben sollen. Vielmehr entstehen interkommunale Kooperationen zur Aufrechterhaltung von Infrastrukturen und Bedarfssicherung, auch wenn gewisse Einschränkungen vor Ort akzeptiert werden müssen. Daher gilt es, auch die lokale Bevölkerung und Wirtschaft frühzeitig einzubinden. Auch das vom Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung kürzlich gestartete Städtebauförderungsprogramm „Kleine Städte und Gemeinden“ setzt auf überörtliche Zusammenarbeit und Netzwerke.

Unterschiede anerkennen

Das aus der Raumentwicklung stammende Postulat der gleichwertigen Lebensbedingungen, das übrigens Verfassungsrang hat, muss vor dem Hintergrund der Parallelität von Wachstums- und Schrumpfungsregionen neu interpretiert werden. Räumliche Unterschiede sind anzuerkennen. Flächendeckend gleiche Entwicklungsmöglichkeiten in allen Teilräumen Deutschlands werden nicht realisierbar sein. Vielmehr werden Klein- und Mittelstädte eine zunehmend wichtigere Funktion als Versorgungs- und Dienstleistungszentrum für ihr Umland einnehmen (müssen). Vor allem in dünn besiedelten, strukturschwachen Räumen ist deren gezielte Förderung unabdingbar, aber auch die Zusammenarbeit mit deren Umland sowie weiter entfernten Städten und Metropolen.

Daher muss nicht nur die Politik diese unumstößlichen Entwicklungen auf ihrer Agenda haben, Handlungsempfehlungen geben und Gestaltungsräume zulassen. Warum nicht auch einmal von der Peripherie lernen? In vielen Dörfern und kleineren Gemeinden haben sich bis heute eigene Sozial- und Versorgungsstrukturen fest etabliert. Dort übernehmen Vereine, Nachbarschaften oder Selbsthilfeorganisationen Verantwortung, Hilfe und Kontrolle. Nicht zuletzt bieten öffentlich-private Kooperationen, aber auch Sponsoren die Möglichkeit, Projekte umzusetzen. Dies gewährleistet eine individuelle, wenngleich nicht autarke Interpretation der öffentlichen Daseinsvorsorge. Freiwilligkeit und Engagement werden so zur Notwendigkeit.

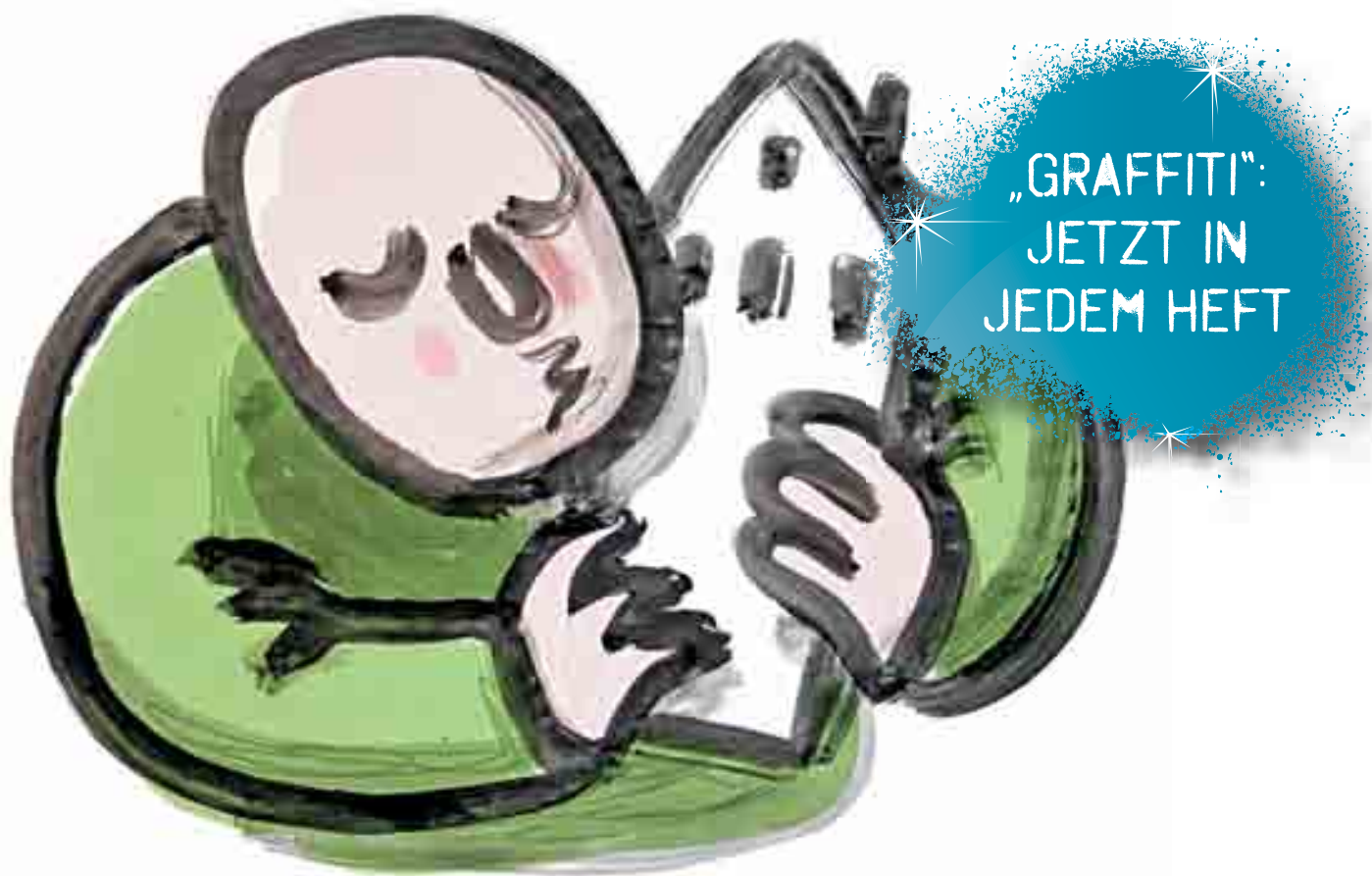
Es kann also nicht um ein Abhängen des ländlichen Raums zugunsten der Stadtregionen gehen. Vielmehr gilt es, konventionelle Handlungs- und Finanzierungsinstrumente zu überdenken und eine ehrliche Debatte um tatsächlich Leistbares und Brauchbares zu führen. Flexibilität ist gefragt, die Lust an Mitgestaltung und ein kreativer Umgang mit den Herausforderungen sind zu unterstützen. Anpassungen zu fordern ist gut, diese zu fördern ist noch viel besser – erst recht vor dem Hintergrund unterschiedlicher gebiets- sowie kommunalspezifischer Möglichkeiten.

Hier müssen Politik und Gesellschaft, Kommunen und Land sowie Private und Öffentliche umgehend und nicht erst künftig enger zusammenarbeiten. Der Deutsche Verband will und wird sich in einem dazu notwendigen Dialog lebhaft einbringen. ←|

Graffiti „Beziehungen“

Wer wie mit wem

Neue Rubrik. Beziehungspflege ist fast alles. Wir wollen zu Ihnen, liebe Leser, in eine vergnüglich-nachdenkliche Beziehung treten. Und ungewöhnliche Blicke werfen auf die Immobilienbranche. In jedem Heft zu einem anderen Thema.



Laura Henkel, Freiburg

Wir pflegen sie in vielfältiger Art: In freundschaftlicher, in partnerschaftlicher, in kollegialer Form. Und nicht zu vergessen zum Kunden. Beziehungen. Ohne sie wären weder das private, noch das berufliche Leben denkbar. Schließen sich verschiedene Personen zusammen, entsteht ein Beziehungsnetz. Heutzutage nennen wir das Netzwerk. Immer wichtiger wird es, für die Wirtschaft und für den Einzelnen. Ob on- oder offline:

In Netzwerken treibt es jeder mit jedem. Innerhalb einer Firma, branchenübergreifend, geschlechtsspezifisch. Sollen sie doch einen gegenseitigen Nutzen für uns alle schaffen (S. 21 f., 23, 25, 27). Wir wissen aber ebenso: Eine Voraussetzung für ein gutes Verhältnis zu anderen, ist eine gute Beziehung zu sich selbst (S. 22).

Online-Gemeinschaften nehmen zu. Auch im Immobilienbereich. Fängt bald das Zeitalter des „Netzwerkens“ an

(S. 26)? Bei Facebook ist jeder Freund ein Kunde. Der Traum eines jeden Vertrieblers.

Die Liebe zur Immobilie

Aber auch in der Social-Web-Zeit gilt: Beziehungen müssen gepflegt werden (S. 24 f., 26). Gelingt das, kann sogar online die Liebe zur Immobilie geschaffen werden (S. 24). ←|



»DIE VORGESCHICHTE VON KARSTADT UND IVG IST REICH AN POINTEN, DIE SICH VIELFACH UM EINEN BEGRIFF RANKEN: BEZIEHUNGEN.«

In jeder Beziehung

Kollegenbände. Sie lassen sich vielfältig knüpfen, etwa zwischen Wirtschaft und Politik, vom Vorstand zum Aufsichtsrat und zurück oder durch Kommunikation mit Analysten: Netzwerke. Ein Querschnitt.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Eine Personalie, die viele überrascht hat: Doris Schröder-Köpf, Ehefrau von Ex-Bundeskanzler Gerhard Schröder, zielt seit Januar den Aufsichtsrat des aus der Insolvenz hervorgegangenen Rest-Warenhauskonzerns Karstadt. Aber warum überrascht? Gehört Ehemann Gerhard doch dem Beraterteam des Nicolas Berggruen Instituts an, einem Brainpool, dessen Namensgeber Karstadt gerettet hat. Netzwerke nennt man so etwas oder auch Beziehungskisten.

Die Rettung des Warenhauskonzerns war notwendig, nachdem dessen Obergesellschaft Arcandor im Juni 2009 Insolvenz angemeldet hatte. Die Arcandor/Karstadt-Pleite warf ein Schlaglicht auf die einst größte, in undurchsichtige Immobiliengeschäfte des Baulöwen Josef Esch verwickelte, mittlerweile zur Deutschen Bank gehörende Kölner Privatbank Sal. Oppenheim. Denn deren zusammen mit Esch gestrickte Geschlossene Immobilienfonds hatten von KarstadtQuelle –

der Versender aus Fürth war inzwischen mit Karstadt liiert – Warenhäuser erworben, sie umgebaut und an den Handelskonzern teuer vermietet. Die in der Firma Solidas 3 S.A. vereinten ehemaligen Oppenheim-Gesellschafter waren hart getroffen. So nahm es dann nicht wunder, dass sie ihr Tafelsilber verkauften, unter anderem im März 2010 eine Beteiligung am Immobilienkonzern IVG. Käufer: Die Mann Immobilien-Verwaltung, der man zu Recht nachsagt, dass ihre Manager viel von Immobilien verstehen.

Kreise schließen sich

Die Vorgeschichte von Karstadt und IVG ist reich an Pointen, die sich vielfach um einen Begriff ranken: Beziehungen. Nehmen wir Ulrich Hocker, Hauptgeschäftsführer der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW). Er legte sein Aufsichtsratsmandat bei Arcandor Ende Oktober 2009 nieder. Aktuell vertritt er die DSW in den Aufsichtsräten von Eon, Deutsche Telekom und Gildemeister.

Unternehmensberaterin Christel Kaufmann-Hocker sitzt im Aufsichtsrat des Immobilienunternehmens Hamborner REIT AG, zu dessen zweiköpfigem Vorstand Richard Schmitz gehört, der früher die Interessen von Aktionären diverser Unternehmen für die DSW wahrnahm. Dann schließt sich der Kreis: Vorsitzender des Hamborner-Aufsichtsrats ist der langjährige ehemalige IVG-Vorstandschef Eckart John von Freyend, heute unter anderem DSW-Präsident.

Die Arbeit im IVG-Vorstand teilen sich Gerhard Niesslein FRICS als Sprecher und Wolfgang Schäfers, zuständig für Finanzen und fest verbunden mit dem Institut für Immobilienwirtschaft der Uni Regensburg, wo er jedes Jahr im Vorfeld der Münchner Immobilienmesse Expo Real die Fäden knüpft. Der frühere IVG-Vorstand Georg Reul ist in den Vorstand des Projektentwicklers Frankonia Eurobau eingerückt. Dort kümmert er sich vor allem um das Fondsgeschäft, ein Metier, in dem das Unternehmen Partner von IVG ist. [|→](#)

Fonds begleiten auch die Karriere des Rechtsanwalts und Steuerberaters Hans Volkert Volckens: Noch als Geschäftsführer von Hannover Leasing, vom zweiten Quartal dieses Jahres an als Vorstandsmitglied der IC Immobilien Holding, gegründet von Oscar Kienzle FRICS. Man kennt sich aus früherer Zeit: Zusammen mit Kienzle half Volckens 2007 – damals als Partner der Kanzlei Beiten Burkhardt – der IC-Tochter Fair Value REIT AG 2007 zum Sprung an die Börse. Fair-Value-Aufsichtsratsvorsitzender ist der Wissenschaftler Heinz Rehkugler, der im Rahmen der Deutschen Vereinigung

für Finanzanalyse und Asset-Management (DVFA) für mehr Transparenz der zum Großteil undurchsichtigen deutschen Immobilien-Aktiengesellschaften kämpft.

Unter denen gibt es aber auch Lichtblicke; und wenn nicht alles trägt, werden es in diesem Jahr noch mehr sein. Denn die Branche muss auf höhere Börsenwerte kommen, will sie überhaupt wahr- und ernstgenommen werden. So gibt es Manager, die mit sehr viel persönlichem Einsatz Beziehungen zu Aktienanalysten knüpfen: Die auf Einzelhandelsimmobilien spezialisierte Deutsche Euroshop hat

das dank der offenen Kommunikation von Vorstandschef Claus-Matthias Böge schon geschafft (siehe Interview, S. 24); sie rangiert, gemessen am Börsenwert, im Branchenindex E&G-Dimax hinter dem weniger kommunikativen Wohnungskonzern Gagfah an zweiter Stelle. Einer, der sein Unternehmen börsentechnisch schon weit nach oben gebracht hat, ist Deutsche-Wohnen-Vorstandschef Michael Zahn. Sein Lohn: Die Aufnahme seines im E&G-Dimax bis zum fünften Platz aufgerückten Bestandshalters in den nach dem Dax zweitwichtigsten Börsenindex MDax. ←|

An der Grenze zwischen On und Off

Beziehung zu sich selbst. Über einen Ausgleich zwischen Beruf und Freizeit wird viel diskutiert. Eine 37,5-Stunden-Woche? Oder eine 70-Stunden-Woche? Alles geht. Alles kann gut sein.

»DIE ZEICHEN EINER ZUNEHMENDEN CORPORATE-SOCIAL-RESPONSIBILITY-KULTUR STEHEN FÜR EINE „NEW-WORK-BALANCE IN EINER NEW-WORK-CITY.“

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt am Main

Mit der Balance in der Immobilienwirtschaft ist es so eine Sache: Denn auf der einen Seite fordern sie viele, und dies ist argumentativ vernünftig dargelegt. Doch die Realität sieht indes noch anders aus: Das zunehmende Kommunikationsanfordernis und wahrscheinlich auch das

Bedürfnis, lässt die Grenze zwischen „On und Off“ immer mehr verschwinden. Ob das gut ist im 21. Jahrhundert, muss jeder Einzelne entscheiden – aufhalten lässt sich dieser Prozess nicht mehr.

Fakt ist aber auch, dass es eine ideale Balance nicht gibt – und wahrscheinlich auch nicht mehr geben wird. Extremen Hochphasen zum Jahresende stehen zum Teil Brückentage, Sommerferien oder Elternzeit gegenüber. Vier Wochen Urlaub am Stück? Mhhhh – wer je in Schweden oder Frankreich gearbeitet hat, weiß aber, dass man durchaus einen Monat lang gar nichts machen kann – weil die anderen auch nichts machen. Was bei dieser Diskussion um „außerhalb der Arbeit“ aber unterschwellig mitschwimmt, ist die Korrelation, dass zu viel Arbeit irgendwann krank macht. Doch was ist zuviel? Eine 37,5 Stunden Woche? Oder eine 70-Stunden-Woche? Verschiedene Zeitfenster definieren also die individuelle Spannweite der persönlichen Work-

Life-Balance. Ob jemand von zu viel Arbeit und zu wenig Erholung krank wird, mag nur mittelbar mit dem Zeitfenster zu tun haben. Krankheit durch Arbeit ist dann relevant, wenn im Zielsystem der Nutzenstiftung für den Arbeitgeber etwas nicht stimmt.

New-Work-Balance

Anders gefragt: Wer hat denn Spaß an der Arbeit? Nur derjenige, welcher den Sinn darin erkennt. Vielleicht liegt hier der Schlüssel, um die Diskussion in neue Bahnen zu lenken? Die Wertstiftung des Einzelnen im Gesamtwerk erkennbar zu machen. Ein Schlüssel zur persönlichen Work-Life-Balance liegt gerade in der inhaltlichen und zeitlichen Autonomie, welche man Mitarbeitern einräumt. In Deutschland wird diese Autonomie zunehmend aufgebrochen. Die Elternzeit wird wahrscheinlich auch aus diesem Grunde so positiv angenommen. Diese Effekte werden wir hoffentlich mehr sehen in der bisherigen „Ich will sehen, dass du von 9 bis 17 Uhr am Schreibtisch sitzt“-Kultur in Deutschland. Die Zeichen einer Corporate-Social-Responsibility-Kultur stehen für eine „New-Work-Balance in einer New-Work-City“. ←|

Allein unter Männern:
Frauen an der Spitze sind
nach wie vor selten.



Beziehungswirtschaft

Frauen in Führungspositionen. In der Immobilienbranche sind sie eine Seltenheit. Damit sich das ändert, pflegen viele von ihnen ein enges Business-Bündnis untereinander.

Bettina Timmler, comm.pass, Köln

Beziehungen sind nach Einschätzung von Birgit Lenzen, Associate Director Team Leader Office Investment Köln der Jones Lang LaSalle GmbH, von außerordentlicher Bedeutung und wichtiger Bestandteil einer beruflichen Karriere. Vor allem für Frauen, die in der Immobilienbranche noch eine Minderheit sind. Business-Clubs bieten diese Möglichkeiten, ebenso die Mitgliedschaft in berufsbezogenen Organisationen oder Fachausschüssen. So auch das Netzwerk „Frauen in der Immobilienwirtschaft“, das 2010 sein zehnjähriges Jubiläum gefeiert hat. Selbst Networking einmal im Monat mit den ImmoFrauen ist besser als keinmal. Das Netzwerk sollte auch intern mit Kollegen und Führungskräften gepflegt werden.

Wie gelingt es, als Frau in der Immobilienbranche Karriere zu machen? Diese Frage stellt sich für viele nicht mehr. Denn geringer qualifizierte Männer stürmen nicht grundsätzlich vorbei. Die

Grundlage für eine Karriere in der Immobilienwirtschaft ist eine solide Berufsausbildung – bei Männern und Frauen gleichermaßen. Außerdem werden die weichen Erfolgsfaktoren für den beruflichen Erfolg immer stärker bewertet, insbesondere in großen und hierarchisch strukturierten Unternehmen. Inzwischen haben sich die Soft Skills geschlechtsspezifisch differenziert. Frauen besitzen ein hohes Maß an Kreativität, emotionale Stärke und Ausgeglichenheit. Für den beruflichen Aufstieg ebenso notwendige Fähigkeiten wie Durchsetzungsstärke oder Mut gilt es zu stärken, da sie in der weiblichen Erziehung oft noch vernachlässigt werden und wurden.

Feminines Potenzial erkannt

Frauen interessieren sich für die männerdominierte Immobilienbranche und die begleitenden Studiengänge. Unternehmen, die das beste Know-how brauchen,

haben diese Entwicklung erkannt und suchen unabhängig vom Geschlecht die qualifiziertesten Mitarbeiter. Beispielsweise bei Jones Lang LaSalle wird dies unter dem Stichwort „Diversity and Inclusion“ gelebt. So spricht das Unternehmen im Rahmen der Recruiting-Messen gezielt qualifizierte Frauen an.

Welche Schwierigkeiten und Chancen erleben Managerinnen in kollegialen Beziehungen? Es gibt Hindernisse und die berühmte Glasdecke, die das Fortkommen fast unmöglich machen. Doch mit Eigenschaften wie Ehrgeiz, Authentizität, ja auch einer Portion Rücksichtslosigkeit, selbstüberzeugtem Optimismus und Gelassenheit lassen sich Schwierigkeiten meistern. Das Bewusstsein für unterschiedliche Kompetenzen ermöglicht Frauen das erfolgreiche Agieren in Unternehmenshierarchien. Sie sollten den Mut haben, weibliche Führungsqualitäten zu leben und nicht männliche Verhaltenweisen zu imitieren. ←|

Always in touch

Kundenbeziehung. Auch hier gilt: Miteinander reden, zuhören. Übersetzt in die neue Zeit heißt das: Kommunizieren über Facebook, Twitter & Co. Wie das gelingt, erklärt uns Patrick Kiss, Deutsche Euroshop AG.

»ES IST SEHR BEEINDRUCKEND, WIE ÜBER FACEBOOK EINE BESONDERE „LIEBE“ ZU EINER IMMOBILIE AUSGEDRÜCKT WIRD.«

Online-Experte Patrick Kiss,
Head of Investor & Public Relations,
Deutsche EuroShop AG



Laura Henkel, Freiburg

Herr Kiss, welche Social-Media-Plattformen eignen sich am besten, um eine Online-Beziehung mit Immobilienprofessionals aufzubauen?

Kiss: Für Professionals aus dem Gewerbeimmobilienbereich ist Facebook der geeignete Kanal. Die privat lockere Ebene wird immer populärer: Eines unserer Shopping-Center hat über 2.100 Fans. Es ist beeindruckend, wie über Facebook eine besondere „Liebe“ zu einer Immobilie ausgedrückt wird. Die Deutsche Euroshop AG hat zwar einen kleineren Kreis von Facebook-Fans – interessant ist aber, dass davon 20 Prozent Investoren und Analysten sind. Als Multiplikatoren spielen sie für uns eine große Rolle. Für Makler und Dienstleister, die mit dem Betrieb einer Immobilie zu tun haben, ist Xing als B2B-Plattform interessanter.

Sind Plattformen wie Slideshare oder Flickr eine Alternative?

Kiss: Ja, definitiv. Für Investoren wie uns, Projektentwickler und Makler sind Plattformen wie Flickr oder Slideshare spannend. Auf Slideshare stellen wir unsere Präsentationen und PDF-Dokumente ein, die auch auf mobilen Endgeräten sichtbar sind. Der Service ist kostenlos und kann mit Tags und Audio-Kommentaren versehen werden. Wir nutzen das beispielsweise für unsere Investor-Relations-Präsentationen und haben schon nach wenigen Tagen mehrere Hundert Abrufe.

Der erste Eindruck zählt bekanntlich in einer Beziehung. Welche Rolle spielen visuelle und auditive Anreize im Social Web für Immobilienfachleute?

Kiss: Nichts ist einfacher, als sich einen Eindruck von einer Immobilie über Videos und Fotos zu verschaffen. Youtube spielt gerade für Investoren aus dem Ausland eine große Rolle.

Die Deutsche EuroShop AG bespielt alle zuvor genannten Online-Kanäle. Mit welcher Plattform erreichen Sie die meisten Nutzer?

Kiss: Das ist derzeit Twitter. Wir senden täglich einen Tweet mit dem Börsenschlusskurs unserer Aktie. Das ist ein Service für Privatanleger, professionelle Anleger, Analysten und Journalisten. Sie erhalten damit unter anderem relevante Marktinformationen über Shopping-Center. Twitter eignet sich für Unternehmensnachrichten jeglicher Art, die sich rasant verbreiten sollen. Das Bekanntmachen von Wohnungsobjekten, die zum Verkauf oder zur Vermietung anstehen, könnte ebenso dazugehören.

Ein Dialog bedeutet senden und empfangen. Einen Austausch in einem Blog aufzubauen, ist nicht leicht ...

Kiss: ... ja, das beobachten wir auch. In Blogs wird eher monologisiert. Den Dialog kann man leider nicht erzwingen. Das liegt sicher auch an der Materie: Firmen, die Produkte haben, die positiv emotional belegt sind – wie Coca Cola – haben es sicher leichter als ein Immobilienunternehmen. Dennoch lasse ich mich nicht entmutigen: Wir starten Anfang März einen Investor Relations-Blog auf unserer Website. Ziel soll es sein, eine Informationsplattform zu schaffen, die uns etwas bei den täglichen telefonischen Anfragen entlastet. Das wollen wir schaffen, indem wir uns bewusst für „heiße“ Themen entscheiden, die sich bisher in Telefonanrufen mehrfach wiederholt haben.

Wie kann auf negative Publicity im Internet reagiert werden?

Kiss: Wenn für den Bau einer Immobilie beispielsweise Bäume gefällt werden müssen oder Oberflächen versiegelt werden, kann Kritik entstehen. Im Gegensatz

zu der Mund-zu-Mund-Propaganda liegt der Vorteil darin, dass wir das Thema im Netz genau beobachten und in Dialog treten können. Wir dürfen nicht vergessen: Die Diskussion findet auf jeden Fall statt, unabhängig vom Medienkanal. Das Wichtige ist, dass man es mitbekommt und dann möglichst adäquat und schnell über den gleichen Kanal antwortet.

Der Webuser ist in seinem Verhalten weniger berechenbar als etwa Journalisten. Das weltumspannende Netz kann zu einem gefühlten Kontrollverlust führen. Wie minimiert man das Risiko?

Kiss: Das Unternehmen sollte bereits mit dem Social Web und seinen Tools vertraut sein. Es muss einem gelingen, das Krisenthema auf die eigene Website beziehungsweise den eigenen Kanal zu lenken, dann hat man wieder die Übersicht. Dort muss auf die kritischen Fragen geantwortet werden.

Im Social Web muss viel über sich preisgegeben werden. Hält das viele fern?

Kiss: Ja, bestimmt. Deshalb ist der Dialog im Verborgenen ebenso wichtig. Gerade die Themen, die aus dem Aktionärsbereich kommen, verlangen oft Diskretion. Bei Twitter folgen wir allen, die uns folgen, automatisch zurück. Damit ist das Versenden von direct messages, die nicht öffentlich sind, möglich.

Sind Sie heute mittels Facebook & Co. näher an Ihren Kunden „dran“ als noch zu Zeiten, in denen die Informationen per Post verschickt wurden?

Kiss: Wir sind näher dran, weil die Beziehung persönlicher geworden ist. Ich habe mehr Einblick in das Private hinter dem professionellen Leben. Wenn ich über meine Facebook-IPhone-App weiß, dass der Analyst oder der Makler, mit dem ich beruflich zu tun habe, am Wochenende umgezogen ist, kann ich ihn beim nächsten Treffen fragen, wie der Umzug gelaufen ist. Für sich genommen ist das eine Belanglosigkeit, aber es scheint 600 Millionen Menschen bei Facebook zu gefallen. Und die Zahl nimmt zu. ←|

»DER POTENZIELLE IMMOBILIENKÄUFER HAT EINEN HEIDENRESPEKT VOR DER BRANCHE; JEDOCH MANGELT ES IHM OFT AN VERTRAUEN UND GLAUBEN. DAVON BRÄUCHTE ES IN ZUKUNFT MEHR. VOR ALLEM BRAUCHT ES GUTE KOMMUNIKATION, DIE DEN EMOTIONALEN BEDINGUNGEN DER KÄUFER GERECHT WERDEN.«

Blick von Außen

Zwischen den Polen

Respekt und Argwohn. Die Immobilienbranche wird von Normalbürgern eher skeptisch betrachtet. Die Beziehung kann sich verbessern, sagt ein Wirtschaftspsychologe.

Carl Vierboom, Vierboom & Härten Wirtschaftspsychologen, Köln

„Immobilienwirtschaft“ ist ein abstrakter Begriff. Dazu hat man keine Beziehung. Man weiß irgendwie, dass diese Branche mit der Gesellschaft verwoben ist und hat den Eindruck, dass sie gemeinhin nicht nur mit Wohlwollen betrachtet wird. Oft hat man das Bild vom Banker im Kopf, dem unterstellt wird, er wolle den Hausbauer mit Darlehen und Fristen möglichst lange als „Leibeigenen“ halten. Nicht zu vergessen die Makler, die sich nach Vertragsabschluss zügig entfernen und einen mit seinem Objekt allein stehen lassen. Oder Notare, die beim Termin eine dreiviertel Stunde lang gelangweilt Paragraphen herunterleiern und anschließend dafür hohe Gebühren kassieren.

Natürlich kann man über diese sicherlich auch aus Unwissenheit resultierenden Vorurteile den Kopf schütteln. Die Immobilienwirtschaft kann viel mehr und vor allem ist sie bestimmt noch besser, als man ihr gemeinhin schon zubilligt. Der Respekt für die Branche und ihre Leistungen ist konkret und real. Wer aber nicht dazugehört, der ist eben kein „Eingeweihter“. Dazu sind die Distanzen zwischen Immobilienwirtschaft und Normalbürger zu groß. So hat der potenzielle Immobilienkäufer zwar Respekt vor der Branche; jedoch mangelt es ihm oft an Vertrauen und Glauben. Davon bräuchte es in Zukunft mehr. Vor allem braucht es gute Kommunikation, die den emotionalen Bedingungen der potenziellen Käufer gerecht wird. Nirgendwo steht geschrieben, dass die Beziehung zwischen Immobilienwirtschaft und Gesellschaft im Argwohn stecken bleiben muss. ←|

»DAS NEUE JAHRTAUSEND WIRD SPÄTER VIELLEICHT ALS ZEIT DES NETZWERKENS BEZEICHNET. WIR SITZEN WIE SPINNEN IN MEHREREN NETZEN GLEICHZEITIG; UND INTERNETFISCHER WERFEN TÄGLICH NEUE AUS.«

Wie aus Freunden Kunden werden

Die Internet-Fischer. Der Vertrieb im Web lohnt sich. Die Umsätze steigen. Aber es ist noch mehr zu holen. US-Immobilienportale zeigen, was möglich ist.

Karen Niederstadt, Berlin

Immobilienmarketing findet heute vor allem im Internet statt. Wenn man es richtig macht, schafft es neue Märkte, Zielgruppen und Bekannte. Das neue Jahrtausend wird später vielleicht als Zeit des Netzwerkens bezeichnet. Wir sitzen wie Spinnen in mehreren Netzen gleichzeitig; Internet-Fischer werfen täglich neue Netze aus.

Es gibt soziale und Business-Netzwerke; dazwischen wird an und in jeder Mischform gearbeitet. Es gibt Netze mit branchenübergreifender Bedeutung (Facebook, Twitter et cetera) und Freundenetze zur Geschäftsanbahnung (XING und andere). Engel & Völkers ist auf Facebook. Warum sollte aus einem „Freund“ kein Kunde werden; und umgekehrt? Hutflis macht über XING die erfolgreichste Kaltakquise. „Es ist dort üblich, schnell und persönlich zu antworten. An-

ders kommt man an die Kunden gar nicht mehr ran“, stellt sie fest.

Der Vertrieb von Immobilien verzeichnet seit Jahrzehnten steigende Umsätze auf Internet-Plattformen. Dabei reagieren Anbieter nach eigener Aussage vor allem auf die Nachfrage von Kunden. Sie vergleichen und entscheiden im Netz. Das erfordert neue Inhalte und ein Umdenken im Immobilienmarketing.

Aktuelles Beispiel ist die Plattform kon-ii.de in Kooperation mit dem VDI. Sie soll professionelles E-Business und Online-Networking für alle Immobilienzweige vom Handwerksbetrieb bis zum Großinvestor bieten.

Möglichkeiten nicht ausgereizt

Kunden von heute durchkämmen das Angebot im Netz selbstständig. Sie scannen die Auswahl und gleichen interessante Objekte mit den eigenen Wün-

schen und dem zur Verfügung stehenden Budget ab. Objekte, die in die „engere Wahl“ kommen, werden mithilfe von Fotos, Grundrissen, Satellitenbildern und sonstigen online verfügbaren Informationen (Kostenvergleiche, Mietpiegel, Infrastruktur der Umgebung, Meinungen aus Online-Communities und sozialen Netzwerken) geprüft. Interessenten treten so später, dafür aber wesentlich besser informiert mit dem Anbieter in Kontakt.

Schaut man sich US-Immobilienportale an, fällt auf, dass dort die Themen „Immobilienpreise“ und „Finanzierung“ sowie Umfeldqualitäten verfeinert sind: Online-Exposés werden durch weiterführende Informationen wie Grundstückspreise in der Nachbarschaft, Ausstattung der Schulen, Links zum Kindergarten, zu Ämtern und Nachbarn, angereichert. Umzugswillige Eltern stellen bereits im Netz fest, ob die Schule und die Nachbarn die Richtigen für den eigenen Nachwuchs sind. Es fehlt nur noch ein App mit Straßenkarte und Verkehrssystem, um sich zur Besichtigung zu treffen. Der „digitalisierte Hochglanzprospekt“ im Web reicht heute nicht mehr aus. ←|

Den Richtigen finden

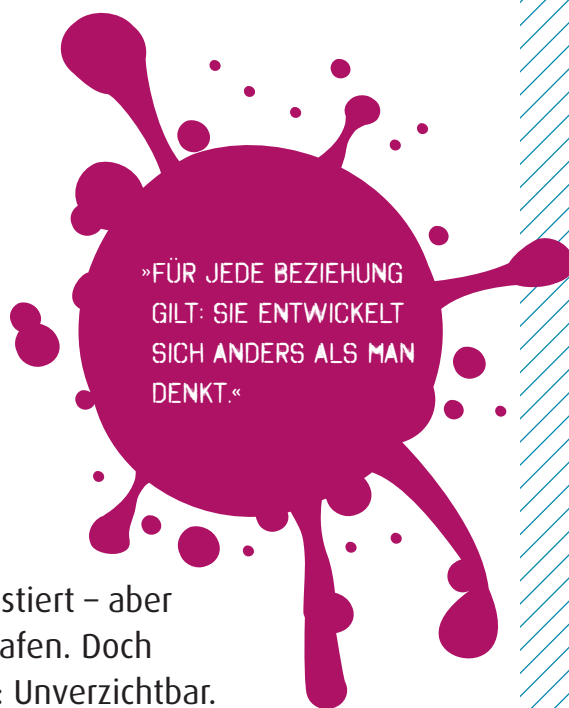
Auf der Suche. Nicht jeder Wohnungseigentümer passt mit jedem Verwalter zusammen. Auch untereinander sind sich viele Hausgemeinschaften nicht grün.

Peter Patt, Chemnitz

Die Berichtssaison steht an, die Eigentümersammlungen werden vorbereitet. Was erlebt man da nicht alles: Verwalter, die mit dem Geld durchgehen; Eigentümer, die bei jedem Angebot den Preis drücken. Ja, solche Geschichten kann jeder erzählen. Wohnungseigentümergeinschaften sind selten Liebesgemeinschaften. Streit kostet Geld, aus Beziehungskisten werden Beziehungskosten. Es tut not, dass Eigentümer und Verwal-

ter auch soziologische Kenntnisse bei der Bestellung einsetzen und sich die Rolle des Dienstleisters und Treuhänders bewusst machen. Vier Eigentümergruppen bilden sich heraus: (a) Selbstnutzer mit Vermögensbildungsabsicht, (b) Selbstnutzer mit weiterem (Immobilien-)Vermögen, (c) Anleger mit Vermögensbildungsabsicht, (d) Anleger mit weiterem (Immobilien-)Vermögen. Und dazu gibt es diese Verwaltertypen: (a) Fachverwal-

ter mit Mitgliedschaft in einem Fachverband und Qualifizierungsprogramm, (b) Nebenverwalter im Betrieb eines Steuerberaters, Rechtsanwalts oder Bauträgers, (c) Gelegenheitsverwalter (in der Branche auch „Bettkantenverwalter“ genannt). Alle Typisierungen zusammen bilden ein Beziehungsgeflecht von zwölf verschiedenen Konstellationen. Manche schließen sich besser aus: So passen routinierte Eigentümer mit Gelegenheitsverwaltern wohl nicht zusammen. Für jeden Topf muss man den richtigen Deckel finden. Und Leistung soll honoriert werden. ←|



Fruchtbare Allianz

Erfolg im Scheitern. Die Real-Estate-Software-Alliance existiert – aber anders als gedacht. Die Gruppenaktivitäten sind eingeschlafen. Doch bilateral ist im Netzwerk vieles entstanden. Unterm Strich: Unverzichtbar.

Jörg Seifert, Freiburg

Für jede Beziehung gilt: Sie entwickelt sich anders als man denkt. Ein ambitioniertes Firmennetzwerk gründete sich 2006 mit der Real-Estate-Software-Alliance. Die Hersteller von Immobiliensoftware in den Bereichen Bewertung, Makeln und Hausverwaltung wollten gemeinsam größere Erfolge als allein erreichen. Unter anderem schlossen sich die Firmen Sprengnetter, Flowfact und Hausbank München darin zusammen. Doch der Veranstaltungskalender der gemeinsamen Homepage ist leer, es fehlen aktuelle Pressemitteilungen. Die

RE-Alliance hat der Markt unter diesem Label niemals recht wahrgenommen.

Übrig bleiben Einzelprojekte

„Ja“, räumt Flowfact-Vorstand Lars Grosenick ein, „die RE-Alliance ist eingeschlafen. Es gibt aber sehr aktive bilaterale Beziehungen.“ Hausbank-München-Vorstand Josef Schraufstetter betont den erreichten Vertriebsnutzen, bedauert aber, dass „Mitinitiatoren inzwischen ausgeschieden“ seien. Firmengründer Hans-Otto Sprengnetter hebt

hervor: „Man darf eben keine Angst vor Wettbewerb haben. Unsere Mitarbeiter tauschen sich mit einzelnen Mitgliedsfirmen selbstständig auf technischer Ebene aus.“ Vom Scheitern der Allianz will denn auch keiner reden. Grosenick: „Es ist keinesfalls rausgeworfenes Geld! Der Austausch hat uns stärker gemacht.“ Schraufstetter: „Nur größere Ziele bringen einen im Kleinen weiter.“ Sprengnetter: „Wir haben daraus Leitlinien für unsere Arbeit mit Netzwerken entwickelt. Eine unverzichtbare Erfahrung.“ Gilt nicht auch Letzteres für jede Beziehung? ←|

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

Gebäude: Bald unverkäuflich ohne Zertifizierung

Rainer Eichholz

Serie

Der Sprecher der Geschäftsleitung von Hochtief Real Estate über Vorvermietungs- und Leerstandsquoten, Nachhaltigkeit und neue Sensibilitäten bei Großprojekten.

Aus welchen Ländern erwarten Sie in diesem Jahr den größten Auftragschub für Bauprojekte?

Eichholz: Die größten Projektchancen erwarten wir weiterhin aus Deutschland. Für das Ausland sehen wir zurzeit einen großen Schwerpunkt in Polen. Auf beiden Märkten werden wir besonders aktiv sein.



Rainer Eichholz

ist seit 2005 Sprecher der Geschäftsleitung des Unternehmensbereichs Hochtief Real Estate sowie in Personalunion Sprecher der Geschäftsführung der Hochtief Projektentwicklung GmbH (seit 2004) und der Deutschen Bau- und Siedlungsgesellschaft mbH. Nach seinem Bauingenieur-Studium und anschließenden Tätigkeiten als Projektsteuerer kam Eichholz 1996 zur Hochtief Projektentwicklung. Vier Jahre später wurde er Geschäftsführer Hochtief Projektentwicklung und Mitglied der Geschäftsleitung des Unternehmensbereichs Hochtief Development (2008 umbenannt in Real Estate).

Die deutsche Konjunktur hat kräftig an Schwung gewonnen. Wie profitieren Sie davon?

Eichholz: Unser Geschäft hängt vorrangig von der Vermietung der Projekte ab. Wir gehen sehr konservativ an Projektentwicklungen heran. Bevor wir physisch zu bauen beginnen, benötigen wir eine gewisse Vorvermietungsquote. Von daher sehen wir aktuell deutliche Zeichen für eine anziehende Nachfrage.

Nach welchen Projekten ist die Nachfrage jetzt besonders groß?

Eichholz: Unser Kerngeschäft ist die Entwicklung von Büroimmobilien. Das wird auch so bleiben. Der Wohnungsbau – vor allem Zinshäuser für Globalinvestoren und der Stückvertrieb von Eigentumswohnungen – gewinnt an Bedeutung. Aus diesem Grund weiten wir seit drei Jahren das Segment Wohnen aus.

Sie haben das Projekt Metropolis in Hamburg schon vor der Fertigstellung des Rohbaus an Deka Immobilien verkauft. Ist so etwas jetzt üblich?

Eichholz: Wir brauchen eine hohe Vorvermietung, um Projekte an Investoren



zu verkaufen. Vorvermietung heißt: Belastbare Mietverträge. Dies ist in Hamburg der Fall. Von daher sind solche Projekte auch vor der Rohbaufertigstellung veräußerbar. Der Grad der Realisierung ist für Investoren nicht maßgebend.

Wie haben sich die Vorvermietungsquoten zuletzt entwickelt?

Eichholz: Wenn wir als Projektentwickler zu bauen beginnen, liegen sie zwischen 40 und 50 Prozent. Wenn wir in den Vertrieb gehen, sollten wir heute bei gut gelegenen Immobilien zwischen 60 und 70 Prozent Vorvermietung haben, um sie verkaufen zu können. Das war vor vier bis fünf Jahren ganz anders. Da konnten sie zum Teil auch unvermietete Immobilien verkaufen. Dafür finden sie



heute aber keinen Investor mehr, und ich glaube, das werden wir auch nicht mehr sehen.

Veralten Gebäude durch die schnelle technologische und bauliche Entwicklung heutzutage nicht viel schneller?

Eichholz: Wir haben das so noch nicht festgestellt. Aber wer hätte vor 20 Jahren sagen können, über welche Informationstechnologie wir heute verfügen? Wenn wir es heute noch schaffen, was uns gerade in Berlin gelungen ist, nämlich mit der Evangelischen Diakonie einen 20-jährigen Mietvertrag abzuschließen, dann wird damit auch schon eine Aussage über die Lebensdauer einer Immobilie getroffen. Ich sehe noch nicht, dass man heute Konzepte nach dem Motto ent-

wickelt: Life Cycle nach zehn Jahren zu Ende, dann Abbruch und Neubau. Aber was erkennbar ist, wenn man sich zum Beispiel im Stadtkern von Frankfurt bewegt, dann stehen dort Immobilien zum Teil leer, die man als strukturellen Leerstand bezeichnet. Und da gilt es schon, sich Gedanken zu machen, wie mit diesen Immobilien aus den 60er- und frühen 70er-Jahren umzugehen ist.

Wahrscheinlich sind die Buchwerte solcher Immobilien in den Bilanzen der Eigentümer noch viel zu hoch, oder?

Eichholz: Da sprechen Sie den wichtigsten Punkt an, warum das eine oder andere Projekt noch nicht intelligent genutzt wird. Denn entscheidend ist: Wie geht man in der Bilanz damit um? Die Eigentumsverhältnisse bei solchen Immobilien sind ja bekannt, aber es sieht so aus, als würden sich die Eigentümer noch nicht ausreichend mit alternativen Nutzungen beschäftigen.

Gilt das auch für andere Städte?

Eichholz: Frankfurt ist natürlich prägend, was die hohen Leerstandsquoten und die ungenügende Qualität der strukturell leer stehenden Flächen angeht. Wenn links und rechts neue Flagship-Projekte stehen, dann orientiert der Mietermarkt sich an ihnen nach dem Motto: Wenn ich schon umziehe, dann hätte ich es gern so. In puncto Nachhaltigkeit, Flexibilität und Betriebskosten sind gerade in den vergangenen fünf Jahren ganz neue Standards entwickelt worden. So stehen Sie bei alten Bestandsimmobilien vor der Frage: Lasse ich nur das Skelett stehen oder reiße ich nicht lieber alles ab? Das Westend-Duo, die frühere Hochtief-Zentrale, ist ein klassisches Beispiel. Wir haben das Gebäude komplett entkernt und ein neues Haus um das Skelett herum gebaut. In Köln gehen wir genauso vor mit dem ehemaligen Lufthansa-Hochhaus, das jetzt maxCologne heißt.

Wird DGNB, der deutsche Standard für Nachhaltigkeit, den amerikanischen LEED überholen?

Eichholz: Die DGNB-Zertifizierung ist sehr stark auf der Überholspur und in

Deutschland vom Anforderungsprofil her schon führend, weil sie aus Projektentwicklersicht die meisten Kriterien umfasst. Die Frage ist: Wie definiere ich Nachhaltigkeit? Wenn wir mit deutschen Investoren über Nachhaltigkeit reden, dann über DGNB, nicht über LEED oder andere Zertifizierungen. Bei ausländischen Investoren sieht es ein bisschen anders aus, das hat aber mit der oft nur unzureichenden Kenntnis der Zertifizierung zu tun. Die Diskussion ist in Europa noch nicht abgeschlossen. Ich bin gespannt, wann endlich jemand in Brüssel die Initiative ergreift, damit eine europaweite Lösung kommt. Im Übrigen bin ich überzeugt, dass sich in zwei Jahren kein Gebäude ohne Zertifizierung verkaufen lassen wird.

Führt der Streit um Stuttgart 21 dazu, dass für Großprojekte jetzt immer mehr Zeit einkalkuliert werden muss?

Eichholz: Stuttgart 21 ist ein Politikum. Ich bin sensibilisiert, wenn ich an die wirtschaftlichen Folgen denke. Generell erwarte ich allerdings trotz der breiten öffentlichen Wahrnehmung von Stuttgart 21 keine Verzögerung von Großprojekten. Bei uns ist oft die Entwicklung von Stadtquartieren ein politisches Thema. Wir wissen, dass es dabei zum Konsens mit Politikern und Anrainern kommen muss. Dann ist der Widerstand gegen ein Projekt erst gar nicht so ausgeprägt. Zum Beispiel entwickeln wir gerade in Düsseldorf-Derendorf in Abstimmung mit der Stadtplanung ein Stadtquartier auf dem ehemaligen Güterbahnhofgelände. Wir sagen den Menschen, wir bauen für euch – bei großer Knappheit an Wohnungen – ein attraktives, großes Stadtquartier mit Kitas und einem Service-Point mit vielfältigen Angeboten. Wer soll etwas dagegen haben? Wenn rechtzeitig für den Konsens gesorgt wird, niemand.

Lassen sich Risiken von Großprojekten durch Konsortien besser abfedern?

Eichholz: Nein. Bezogen auf das Investitionsvolumen arbeiten wir zu maximal 20 Prozent im Rahmen von Kooperations- oder Konsortialmodellen, zu 80 Prozent stand alone, und das ist auch gut so. ←|

„Unerträglich und intransparent“

Bilanzierung. Von angelsächsischer Seite droht ein neuer Standard bei Miet- und Leasing-Verträgen. Er könnte sich fatal auf die Immobilienmärkte auswirken. Noch wehren sich die potenziell Betroffenen.

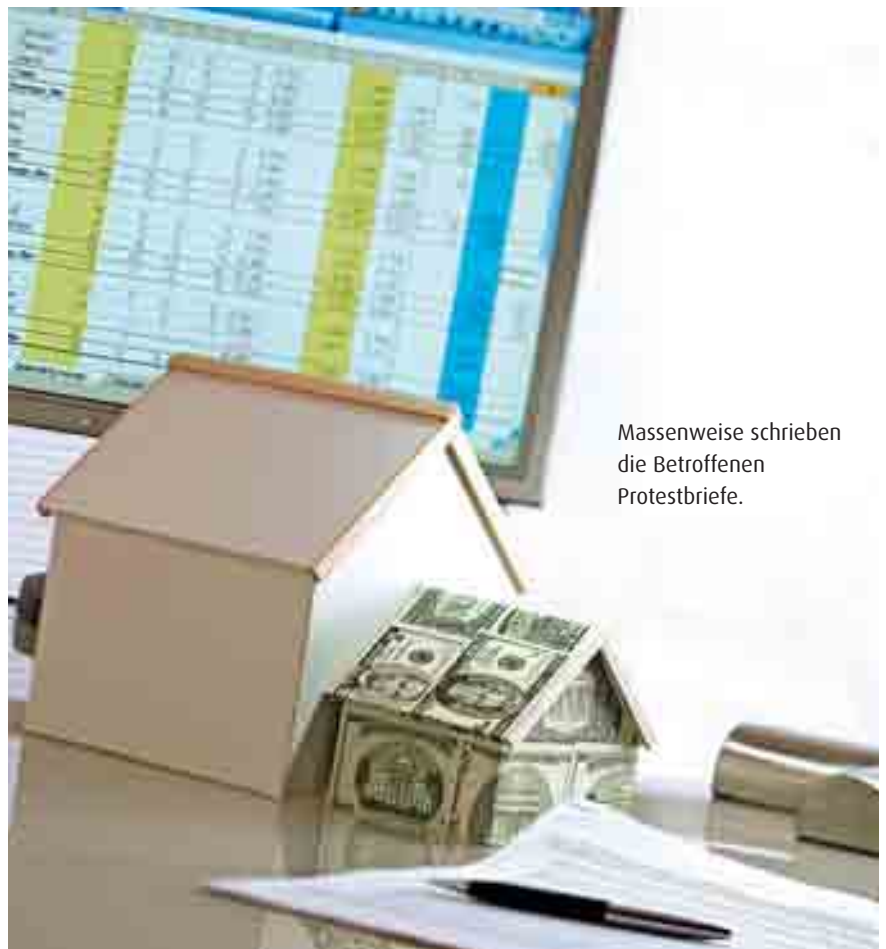
Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Die Aufregung war sehr groß, sie dauerte geschlagene vier Monate, vom 17. August bis 15. Dezember 2010, und schlug sich am Ende in 778 mehr oder weniger langen Briefen samt umfangreichen Anmerkungen nieder. Die waren an den International Accounting Standards Board (IASB) in London gerichtet, der zusammen mit dem US Financial Accounting Standards Board (FASB) von diesem Sommer an die Bilanzen einschließlich Gewinn- und Verlustrechnungen von Leasing-Nehmern und -Gebern, gewerblichen Mietern und Vermietern aufmischen will. International, aber nach angelsächsischen Methoden, versteht sich.

Verschlechterung der Bonität

Es geht um einen neuen Standard, der in Jahresabschlüssen ab 2013 – auch rückwirkend für bestehende Leasing- und Mietverhältnisse – gelten soll. Er enthält eine von Grund auf neue Methode der Bilanzierung für Mieter und Leasing-Nehmer (im Folgenden nur noch Mieter genannt) wie auch Vermieter und Leasing-Geber (im Folgenden Vermieter). Demzufolge sollen Mieter in Zukunft alle Miet- und Leasing-Geschäfte als Nutzungsrechte aktivieren und die mit ihnen verbundenen Zahlungsverbindlichkeiten passivieren. Letztere enthalten Zinsen und Tilgungen.

Für Vermieter soll gelten: Solange sie die mit einer Immobilie verbundenen Risiken überwiegend selbst tragen, müssen sie neben der Immobilie auch den Anspruch auf Mietzahlung aktivieren und die Verbindlichkeiten gegenüber Mietern passivieren. Tragen allerdings überwiegend Mieter die Risiken einer



Massenweise schrieben die Betroffenen Protestbriefe.

Immobilie, soll entsprechend der Vermietungsleistung ein Teil des Immobilienwerts ausgebucht und der Anspruch auf die Zahlung der Miete gegengebucht werden. „Dies kann sogar zum Ausweis eines Gewinns beim Leasing-Geber führen“, resümiert Tobias Just, Immobilienexperte der Deutschen Bank Research. Der neue Standard wird über die Erhö-

hung des Fremdkapitals die Bilanzen verlängern und so zur Verschlechterung der Bonität von Unternehmen führen. Möglich sei auch die „Reduktion von Sale-and-leaseback-Tansaktionen insbesondere für peripher gelegene Immobilien mit relativ hohen Mietrenditen“, meint Just. Die Laufzeiten von Mietverträgen und damit die Immobilienzyklen

dürften kürzer werden, und das Leasing mobiler Objekte wird ebenso betroffen sein. Würden sich alle Unternehmen penibel an die neuen Regeln halten und Immobilien nach einer einheitlichen Methode bewerten, ließe sich weniger gegen den Standard einwenden. Doch das ist illusorisch, zumal allein schon die für die Bewertung der Bonität zuständigen Ratingagenturen bei operativen Mieten keine einheitlichen Messlatten anlegen.

Wie der Standard sich auf die Gewinn- und Verlustrechnung auswirkt, ist zum Teil kurios. So sollen aus operativen Mieten Abschreibungen samt Zinsen und Tilgung entstehen. Der Anteil der Zinsen sinkt jedoch im Lauf der Jahre, ähnlich wie bei den Annuitäten eines Baukredits. Das heißt, der jährliche Aufwand bliebe zwar konstant, aber seine Komponenten würden sich verschieben. Die Folge: Trotz konstanter Jahresraten fiel der Gewinn eines Mieters zu Beginn der Vertragslaufzeit niedriger aus als in späteren Jahren; im Übrigen hinge die ganze Rechnung auch noch von der Höhe des gewählten Diskontierungssatzes ab.

Ein Großteil der Briefe an den IASB beschäftigt sich mit den zusätzlichen Kosten der Bilanzierung, die ein von Grund auf renoviertes Berichtswesen einschließlich Buchhaltung erfordern würde. Ganze IT-Systeme müssten verändert, interne Abläufe neu festgelegt werden. Da es sich hierbei überwiegend um fixe Kosten handelt, wären davon die für die Immobilienwirtschaft typischen kleinen und mittleren Unternehmen besonders betroffen.

Flexibilität gemindert

Dass der neue Standard auch für bereits bestehende Leasing- und Mietverträge gelten soll, könnte potenzielle Vertragspartner mindestens bis 2012 von dem einen oder anderen Deal abhalten. Gewerbliche Mietverträge müssten den neuen Bestimmungen angepasst werden. Das Milliardengeschäft mit Sale-and-lease-back dürfte merklich schrumpfen und den mit ihm beabsichtigten Effekt – vor allem die Flexibilität der Unternehmen – deutlich mindern. Darüber

Auf einen Blick

- › Die neue Regelung soll ab 2013 gelten und auch rückwirkend bei bestehenden Mietverhältnissen Anwendung finden.
- › Die Folgen wären enorm: Gewerbliche Mietverträge müssten den neuen Bestimmungen angepasst werden. Das Milliardengeschäft mit Sale-and-lease-back dürfte merklich schrumpfen und die Flexibilität der Unternehmen deutlich mindern. Darüber hinaus wäre mit höheren Preisen für Gewerbeimmobilien zu rechnen.
- › Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen wären betroffen, von denen es in der Immobilienbranche viele gibt.
- › Deshalb gibt es derzeit viel Protest von Unternehmenseite.

hinaus wäre mit höheren Preisen für Gewerbeimmobilien zu rechnen, weil mit schrumpfendem Sale-and-lease-back-Geschäft das Angebot an geeigneten Immobilien zurückginge.

Doch nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wurde. Immerhin können sich alle direkt und indirekt Betroffenen noch eine ganze Weile damit trösten, dass zunächst der Inhalt von – zum Teil bitterbösen – 778 Briefen verarbeitet werden muss, geschrieben von einer kunterbunten Mischung aus Absendern: Deutsche Konzerne wie Siemens (zwei Seiten), Volkswagen (vier Seiten), RWE (fünf Seiten) und Deutsche Telekom (26 Seiten), eine Kooperation der Optikerkette Fielmann mit dem Duftverbreiter Douglas (acht Seiten), der Handelsverband Deutschland (zehn Seiten), viele andere Verbände, Banken wie Deutsche Bank, UBS und Goldman Sachs, studentische Gruppen, die europäische Analystenvereinigung EFFAS und sogar die Weltbank.

Wie die IASB- und FASB-Rechenknechte es schaffen wollen, die 778 mit zum Teil beißender Kritik versehenen Briefe durchzuarbeiten und den gewünschten Standard aus einem Guss schon im Sommer der Öffentlichkeit zu präsentieren, wird wohl ihr Geheimnis

bleiben. Wobei manche Unternehmen und Verbände sich erst gar nicht die Mühe gemacht haben, auf den umfangreichen IASB-Fragenkatalog im Detail einzugehen.

Beispielsweise umfasst die Reaktion der Deutschen Bank nur ganze zwei Seiten und schließt mit dem Hinweis, die Umstellung auf den neuen Standard sei frühestens von Januar 2014 an möglich. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses, hat mit einer Seite mehr reagiert und seine Kritik so zusammengefasst: „Der Standardentwurf entspricht einer nicht gerechtfertigten Einmischung in die Geschäftsmodelle von Immobilienunternehmen. ZIA fordert IASB und FASB dringend auf, seine Realisierung zu verhindern.“

Die kürzeste Kritik mit ironischem Unterton stammt von J. Benjamin Mc Leish, Retaildirektor bei Colliers International. Sie enthält nur einen Satz: „Falls der gewünschte Effekt darin besteht, Unternehmen mit unnötigen Ausgaben zu belasten, die ihre Rentabilität schmälern, ihr Wachstum begrenzen und mit geringeren Grundsteuern enden, dann üben Sie bitte Druck aus.“ Diese Kritik hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen allerdings schon im vergangenen August mit einer Pressemitteilung wie folgt getoppt: „Unerträglich komplex und intransparent“.

Protest von allen Seiten

Die geballten, ironisch gewürzten Anmerkungen von kompetenter Seite sollten indes alle potenziell Betroffenen nicht dazu verführen, sich in Sicherheit zu wiegen. Denn bisher ist den angelsächsischen Bilanzdiktatoren mit ihrer Geduld und Hartnäckigkeit so mancher Coup gelungen, wenngleich hin und wieder erst nach Jahren zähen Ringens. Man denke nur an die Einführung der International Financial Reporting Standards (IFRS), die sich auch in Deutschland durchgesetzt haben, obwohl der anerkannte Bilanzprofessor Karlheinz Küting sie zu Recht als „Brandbeschleuniger und Krisenkatalysator“ bezeichnet hat. ←|

Marktwissen und Meinung gefragt

Geldanlage. Viele setzen bei der privaten Altersvorsorge zu einseitig auf Wohnimmobilien. Doch Diversifikation will gelernt sein. Ein Plädoyer für Kenntnis, Kreativität und Eigenverantwortung.



Dr. Hubert Spechtenhauser, Pullach

Seit klar geworden ist, dass sich niemand mehr allein auf die gesetzliche Rentenversicherung zur Altersvorsorge verlassen kann, sind die Anforderungen an den Einzelnen deutlich gestiegen. Sinnvolle Anlageentscheidungen setzen jedoch zweierlei voraus: Eine klare Vorstellung von der eigenen Risikobereitschaft sowie Annahmen über die künftige Wirtschaftsentwicklung. Dass jede Anlageentscheidung immer auch eine Zukunftsprognose enthält, wird häufig

Auf einen Blick

- › Sinnvolle Anlageentscheidungen setzen zweierlei voraus: Eine klare Vorstellung von der eigenen Risikobereitschaft sowie Annahmen über die künftige Wirtschaftsentwicklung.
- › Nur auf eine Karte zu setzen ist immer eine schlechte Voraussetzung.
- › Geschlossene Fonds können eine Alternative sein.

übersehen. Entscheidend ist vor allem die persönliche Meinung zur künftigen Inflations- oder Deflationsentwicklung. Denn je nachdem wird eine Anlageentscheidung unterschiedlich ausfallen.

Vermögen diversifizieren

Wer sein Geld – wie viele deutsche Lebensversicherer – überwiegend in Anleihen investiert, geht davon aus, dass inflationäre Gefahren von untergeordneter Bedeutung sind. Wer dagegen mit einer stärkeren Inflation rechnet, wird sein Vermögen eher in Sachwerten anlegen. Noch immer fließt ein erheblicher Teil der privaten Anlagegelder in Deutschland in Kapitallebensversicherungen. Dass es sich dabei jedoch letztlich vor allem um eine Investition in Anleihen handelt, ist den Anlegern dabei oft ebenso wenig bewusst wie die Tatsache, dass sie damit bei einer inflationären Entwicklung falsch positioniert wären. Prognosen sind jedoch immer mit Unsicherheit verbunden.

Wüsste man sicher, wie sich die Kapitalmärkte entwickeln, müsste man sein

Vermögen sehr viel weniger diversifizieren. Grundsätzlich sollte man einen gewissen Vermögensanteil auch unter der Prämisse anlegen, dass man mit seiner eigenen Zukunftserwartung unrecht hat. Selbst ein Anleger, der ein inflationäres Szenario für wahrscheinlich hält, sollte also nicht ausschließlich Immobilien, Aktien und andere Sachwerte erwerben, sondern dennoch einen Teil in Anleihen investieren.

Die Diversifikation sollte stets auf mehreren Ebenen erfolgen, sowohl über unterschiedliche Assetklassen als auch jeweils innerhalb einer Assetklasse. Dabei gilt es, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Wohn- und Gewerbeimmobilien herzustellen. Da der durchschnittliche Anleger im Regelfall nicht den Preis für ein Bürohaus oder ein Shoppingcenter aufbringen kann, sollte ein Teil seiner Immobilienanlagen in Offene oder Geschlossene Fonds investiert werden.

Risiken verringern

Auch die geografische Diversifikation sollte nicht vergessen werden. Wer – wie

wohl die meisten privaten Anleger – selbst nicht über die notwendige Expertise für Immobilienkäufe in den USA oder in Asien verfügt, kann dazu auf indirekte Immobilienanlagen zurückgreifen.

In der Realität treffen viele Anleger ihre Anlageentscheidungen anders. Wer einen Großteil seines Geldes für den Erwerb von ein oder zwei vermieteten Eigentumswohnungen ausgibt, geht damit ein exorbitantes Risiko ein. Grundsätzlich sollte man als Investor immer verstehen, worin man eigentlich investiert. Und auch private Anleger sollten ihre Dispositionen nicht ausschließlich Beratern überlassen, sondern selbst Verantwortung für ihre Anlageentscheidungen übernehmen. Ein risikobewusster Anleger wird sich bei der Aktienauswahl für Unternehmen entscheiden, die er kennt. Wer nur über wenig wirtschaftliches Verständnis verfügt, wird eher Fonds-Lösungen bevorzugen.

Alternative: Geschlossene Fonds

Bei Sachwertanlagen, deren Investitionsvolumina das verfügbare Anlagekapital übersteigen, bieten sich Geschlossene Fonds als eine Alternative an, die eine große Nähe zum Direktinvestment aufweist. Daneben bieten Geschlossene Fonds auch eine hohe Transparenz. Die Entscheidung, welche künftige wirtschaftliche Entwicklung der einzelne Anleger für wahrscheinlich hält, kann ihm niemand abnehmen. Angesichts der Staatsverschuldung, die wir überall beobachten, sollte insbesondere das Risiko einer inflationären Entwicklung sehr ernst genommen werden, was zumindest eine ernsthafte Auseinandersetzung mit Sachwertanlagen nahelegt. ←|

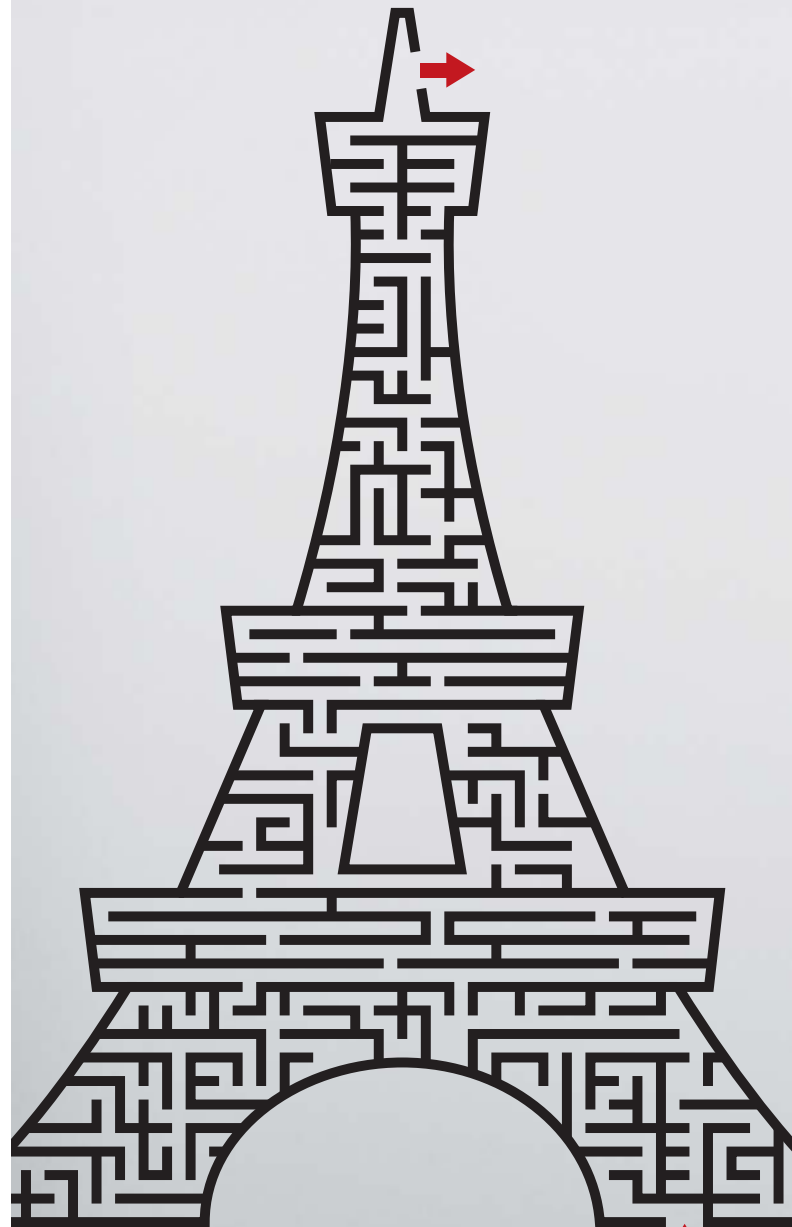


Dr. Hubert Spechtenhauser

ist Geschäftsführer der Hannover Leasing GmbH & Co. KG, Pullach.

Lokale Expertise, die wegweisend ist.

Besuchen Sie uns auf der
MIPIM, Stand R33.09



Eiffelturm, Paris

Jeder Immobilienmarkt ist anders.

Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie von Anfang bis Ende durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen – in jedem unserer zehn Märkte.

**EURO
HYPO**

Wenig Lösungsansätze mit Bodenhaftung

Offene Immobilienfonds. Einst als sichere Geldanlageform empfohlen, kämpfen sie inzwischen um ihr Geschäftsmodell. Auch die geregelte Abwicklung der geschlossenen Offenen Immobilienfonds ist nicht in trockenen Tüchern.

Mario Leißner, Frankfurt

Ein Routinejahr sieht anders aus. Noch nie in ihrer mehr als fünf Jahrzehnte währenden Geschichte standen Offene Immobilien-Publikumsfonds vor derart großen Herausforderungen wie im vergangenen Jahr. Einige der einst in Deutschland als todsichere langfristiges Investment mit stabiler Verzinsung gehandelten Papiere der Offenen Fonds kämpfen seither bestenfalls um ihr Geschäftsmodell, schlimmstenfalls um ihre Existenz oder gar um eine einigermaßen geregelte Abwicklung.

Ein gewaltiges Sturmtief erreichte die Offenen Fonds bereits im Jahr 2008. Die Fonds gerieten in einen Liquiditätssengpass und machten dicht. Ein Aufschrei hallte durch den Markt. Im Mai 2010 irrlichterte ein Referentenentwurf des Bundesfinanzministeriums (BMF) namens „Gesetz zur Stärkung des Anlegerschutzes und Verbesserung der Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts“ durch die Branche. Pauschal strich der Entwurf allen Fonds mit der Abschaffung der täglichen Rückgabemöglichkeit eines ihrer Hauptargumente. Und so nahm das Drama ein zweites Mal seinen Lauf: Was als Schutz für Privatanleger entworfen wurde, entwickelte sich zum Desaster. Institutionelle und Dachfonds reagierten erneut legitim und rasch. Kaum war der Entwurf in der Öffentlichkeit, flohen diese in Scharen aus den Fonds und verschärften die Krise.

Dabei leiden längst nicht alle. Vertriebsstarke Gesellschaften mit einem

großen Filialnetz haben kaum Liquiditätsdruck oder kompensieren diesen geradezu mit Leichtigkeit, indem sie etwa neue Anleger werben lassen. Gesellschaften ohne Filialnetz kämpfen indes ums Überleben ihrer Publikumsfonds. Denn eine ihrer Strategien bestand darin, die mangelnde Vertriebsstärke durch eine Öffnung für Großanleger zu kompensieren.

Dies wiederum lässt eine Lobbystrategie des Fondsverbands BVI auf den kleinsten gemeinsamen Nenner zusammenschumpfen. Auch kann eine grundsätzliche Vielstimmigkeit nicht durch eine strukturell defizitäre Verbandspolitik in klare Stoßrichtungen kanalisiert werden: Es ist unmöglich, dass der BVI die Interessen von Publikumsfonds und Spezialfonds jederzeit zugleich schlagkräftig vertritt. Ende September 2010 lag dann der Kabinettsbeschluss über den Gesetzesentwurf des BMF vor. Das Kernanliegen, die Fristeninkongruenz zwischen langfristiger Vermögensanlage und kurzfristiger Liquiditätserwartung, sollte nun zufriedenstellend gelöst werden. Immobilienfonds sollten nicht als kurzfristige Anlage missbraucht werden können.

Weitere Destabilisierung droht

Anfang Februar 2011 wurde nochmals nachgebessert. Auf Rücknahmeabschlüsse soll nun verzichtet werden. Investoren sollen nun pro Halbjahr 30.000 Euro abziehen dürfen, ohne dass es einer Kündigung bedarf, während Rückgaben

über diesem Betrag nur mit einjähriger Ankündigung möglich sein sollen. Für kurzfristig orientierte Investoren mag dies ein K.o.-Kriterium sein. Anleger, die dem Versicherungsaufsichtsrecht unterliegen, sind mit jeder über sechs Monate hinausgehenden Bindung im Dilemma. Ungemach im Einzelfall, generell jedoch ein Verlust an Flexibilität und Steuermöglichkeit. Ein Wettbewerbsnachteil droht der Fondsbranche überdies durch den auf 30 Prozent reduzierten Fremdkapitalanteil.

Auch durch das Recht der Kapitalanlagegesellschaften, Immobilien bei anhaltender Aussetzung der Anteilsrücknahme bis zu 20 Prozent unterhalb des Sachverständigenwerts zu veräußern, droht manchen der bereits angeschlagenen Fonds weitere Destabilisierung. Derjenige, der argumentiert, dass es zu Unterschieden zwischen tatsächlichem Erlös und Bewertung nur kommen kann,

Auf einen Blick

- › Noch nie in ihrer mehr als fünf Jahrzehnte währenden Geschichte standen Offene Immobilien-Publikumsfonds vor derart großen Herausforderungen wie im vergangenen Jahr.
- › Rettungsaktionen gingen in den vergangenen Jahren eher nach hinten los.
- › Andere Lösungsansätze für die eingefrorenen Fonds kursieren wenige.



Mario Leißner

ist deutscher Managing-Partner der internationalen Sozietät King & Spalding LLP in Frankfurt. Er berät in den Bereichen deutsche und internationale Immobilien-Transaktionen, Investment- und Aufsichtsrecht sowie Fondsstrukturierung. Seine Praxis erstreckt sich ferner auf internationales Steuerrecht, Gesellschaftsrecht und Finanzierung.

wenn die Bewertung falsch ist, unterschätzt eine denkbare Dynamik zulässiger Abschläge. Es ist nicht sicher, dass ein Käufer mehr zahlt als den Betrag, den der Gesetzgeber für zulässig hält.

Nur wenige Lösungsansätze

Weitere Lösungsansätze für die eingefrorenen Fonds kursieren wenige. Noch weniger besitzen faktische Bodenhaftung. Die Umwandlung der angeschlagenen Fonds in REIT (Real Estate Investment Trusts) – börsennotierte Immobiliengesellschaften – gehört in diese Kategorie. Zum einen dürfte der Fondsanleger seine Interessen darin nicht wiederfinden. Er hat sich bewusst gegen ein den Börsenrisiken ausgesetztes Kapitalmarktprodukt entschieden. Seine Zustimmung ist also unwahrscheinlich. Auch in den Verkaufsprospekten war eine solche Umwandlung sicherlich nicht vorgesehen. Das Investmentgesetz müsste ebenfalls ergänzt werden. Und schließlich stünde die Frage der Grunderwerbssteuer im Raum. Jenen Fonds, die geschlossen sind, helfen weder REIT noch die neuen Regularien. Aber immerhin gibt es bald wieder eine Art von Rechtssicherheit. ←|

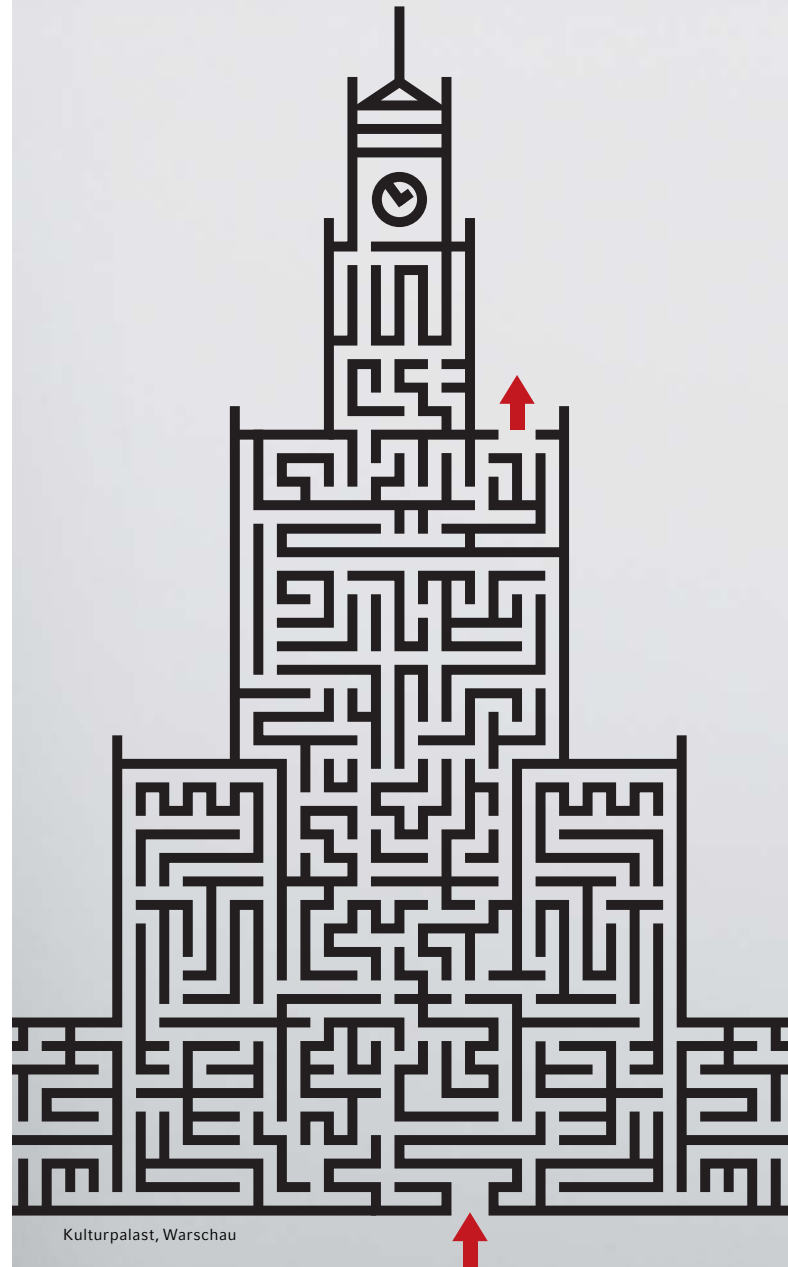
Eine Langfassung des Textes und einen Kommentar zum Thema finden Sie online unter



www.immobilienwirtschaft.de

Lokale Expertise, die wegweisend ist.

Besuchen Sie uns auf der
MIPIM, Stand R33.09



Kulturpalast, Warschau

Jeder Immobilienmarkt ist anders.

Als international erfahrene Spezialbank führen wir Sie von Anfang bis Ende durch das Labyrinth der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Mit lokaler Präsenz und regionaler Expertise entwickeln wir für Sie intelligente Lösungen – in jedem unserer zehn Märkte.

**EURO
HYPO**

Von den Finanzgerichten

Absicht, Einkünfte zu erzielen, wird unterstellt

Der Fiskus darf nicht allein aufgrund der Angaben im Fondsprospekt von der zeitlich begrenzten Beteiligung eines Investors ausgehen.



Fondsbeteiligungen: Nicht immer rechnet das Finanzamt richtig.

Michael Schreiber, Oberweser

Dauerhafte Verluste aus der Vermietung und Verpachtung von Immobilien erkennt das Finanzamt bekanntlich nur an, wenn der Grundbesitzer die Absicht hat, auf lange Sicht mit der Vermögensnutzung einen Totalüberschuss der Einnahmen über die Werbungskosten zu erzielen. Bei der Beurteilung, ob der Steuerzahler die Absicht hat, einen Totalüberschuss zu erzielen, kommt es nicht auf die Dauer der Nutzungsmöglichkeit des Grundstücks an.

Bei der Beteiligung an Geschlossenen Immobilienfonds gelten die gleichen steuerlichen Grundsätze. Die Überschusserzielungsabsicht muss allerdings sowohl auf der Ebene der Gesellschaft als

auch auf der Ebene des einzelnen Gesellschafters gegeben sein. Besteht bereits auf der Ebene des Fonds keine Einkunftserzielungsabsicht, können auch den einzelnen Gesellschaftern keine steuerlich relevanten Einkünfte zugerechnet werden. Ist hingegen auf der Ebene der Fondsgesellschaft die Überschusserzielungsabsicht gegeben, kann dennoch die Einkunftserzielungsabsicht einzelner Gesellschafter zu verneinen sein. Das ist zum Beispiel der Fall, wenn sich ein Anleger nur kurzfristig zur Erzielung von Steuervorteilen an der Gesellschaft beteiligt oder er seine Beteiligung mit teurem Fremdkapital finanziert und deshalb keinen Totalüberschuss erwirtschaften kann.

Der Bundesfinanzhof (BFH) geht in ständiger Rechtsprechung für Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung davon aus, dass bei einer auf Dauer angelegten Vermietung der Steuerzahler grundsätzlich beabsichtigt, einen Einnahmeüberschuss zu erwirtschaften. Bei Vorliegen besonderer Umstände gilt diese typisierende Betrachtung jedoch nicht, sodass dann die Einkunftserzielungsabsicht anhand einer vom Steuerzahler darzulegenden Prognose zu ermitteln ist. Ist die Vermietungstätigkeit hingegen nicht auf Dauer angelegt, gelten die Grundsätze von vornherein nicht.

Nach einem rechtskräftigen Urteil des FG Hamburg vom 15. Dezember 2009 (Az. 2 K 247/08) kann der Fiskus jedoch nicht allein aufgrund der Angaben im Fondsprospekt von einer zeitlich begrenzten Beteiligung eines Investors ausgehen. In dem Urteilsfall hatte die Fondsgesellschaft in ihrem Prospekt eine Planung über 22 Jahre aufgestellt und dem Anleger eine Kündigungsmöglichkeit nach 20 Jahren eingeräumt. Das Finanzamt hatte deshalb einem Investor eine von vornherein zeitlich begrenzte Beteiligung unterstellt. Da die Fondsbeteiligung bei dem Anleger der Alterssicherung dienen sollte und auch bei der Fondsgesellschaft keine Anhaltspunkte für eine befristete Investition vorlag, verpflichteten die Hamburger Steuerjuristen das Finanzamt, die Überschusserzielungsabsicht ohne weitere Prüfung typisierend anzunehmen. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile

Vorsteuerabzug für PV-Anlagen?

Ein Vorsteuerabzug aus den Kosten für die Erweiterung eines Carports, dessen Dachfläche als Halterung für eine unternehmerisch genutzte Photovoltaikanlage dient, ist nach einem jüngst veröffentlichten Urteil des Niedersächsischen Finanzgerichts vom 21. Dezember 2009 (Az. 16 K 377/09) nicht zu gewähren, wenn der Carport selbst nicht unternehmerisch genutzt wird. Zwar sei der Grundstückseigentümer im Hinblick auf den Betrieb der Photovoltaikanlage als Unternehmer im umsatzsteuerlichen Sinne anzusehen, die Erweiterung des Carports sei jedoch nicht für das Unternehmen des Klägers ausgeführt worden. Denn:

- › Die Photovoltaikanlage stehe nicht in einem einheitlichen Nutzungs- und Funktionszusammenhang mit dem Gebäude.
- › Sie stelle für sich ein eigenständiges Wirtschaftsgut dar, welches unabhängig von der Dachfläche zur Stromerzeugung betrieben werden kann.

Entscheidend sei, dass die Dachfläche nur als Halterung für die Photovoltaikanlage dient und damit die Solarmodule kein wesentlicher Bestandteil des Gebäudes werden. Die Richter des Finanzgerichts Nürnberg haben indes eine andere Meinung zu der Thematik. Sie gaben der Klage eines Grundstückseigners statt, der das Dach seiner um 1920 erbauten Scheune saniert hatte, um direkt im Anschluss auf der Südseite des Dachs eine Photovoltaikanlage zu errichten (Urteil vom 13. April 2010 – Az. 2 K 952/2008). Soweit die Sanierungskosten anteilig auf die mit Solarmodulen bestückte Dachfläche entfallen, gewährten die Juristen dem Investor einen Vorsteuerabzug. Mit der Frage wird sich der BFH erneut beschäftigen müssen – gegen beide Urteile wurde Revision eingelegt (Az.: XI R 21/10 und 29/10). Betroffene Steuerzahler legen Rechtsmittel gegen ablehnende Steuerbescheide des Fiskus ein und warten ab, bis die Frage höchstrichterlich geklärt ist.

Abbruchkosten sofort abzugsfähig

Der Abbruch einer vermieteten Garage führt als letzter Akt der Vermietung zu sofort abziehbaren Werbungskosten. Abziehbar sind die angefallene Abbruchkosten und der noch nicht abgeschriebene Teil der ursprünglichen Herstellungskosten (Urteil des Finanzgerichts München vom 11.12.2009 – 1 K 2187/07). Gleichzeitig führt die Errichtung einer Fertiggarage am selben Ort zur Herstellung eines neuen Wirtschaftsguts. ←|



Neu
4. Auflage

So bestimmen Sie den Wert Ihrer Immobilie

Ob Immobilienerwerb, Veräußerung oder Beleihung – dieser Ratgeber gibt Ihnen Antwort auf die Frage: Was ist die Immobilie oder das Grundstück wert?

Mit vielen Arbeitshilfen und Beispielen führt er Sie Schritt für Schritt in die Wertermittlung ein.

Jetzt topaktuell: Mit allen Änderungen durch die neue Immobilienwertermittlungsverordnung.

- › Welchen Anforderungen gelten für ein Gutachten und wie sollte es aufgebaut sein?
- › Welche Informationen benötigen Sie?
- › Wie ermitteln Sie den Bodenwert?
- › Wie bewerten Sie bebaute Grundstücke? Vergleichswert-, Ertragswert- und Sachwertverfahren leicht verständlich erklärt
- › Welche Kontrollen und Analysen können Sie durchführen?
- › **Neu: Beispielgutachten nach der neuen Verordnung**

Auf CD-ROM:

- › Mustergutachten, Checklisten, Berechnungsbeispiele, Demoversionen von Wertermittlungssoftware, Gesetze

Wertermittlung von Immobilien und Grundstücken

Buch mit CD-ROM

282 Seiten

Bestell-Nr. E06265

ISBN 978-3-448-10055-6

€ 48,-

Jetzt bestellen!

www.haufe.de/bestellung
oder in Ihrer Buchhandlung

Tel. 0180-50 50 440; 0,14 €/Min. aus dem deutschen Festnetz;
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

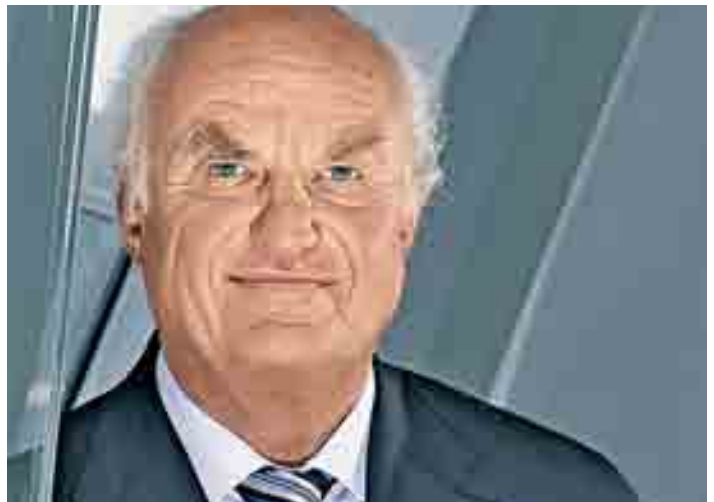
HAUFE.

Was zählt, ist der „Spirit“

Interview mit Prof. Dr. Hans Sommer

Dirk Labusch, Freiburg

Der Unternehmensgründer hat besonders dem Thema „Nachhaltigkeit“ seinen Stempel aufgedrückt. Gedanken zum Generationsübergang: Über Innovationen, Sicherheit, Pietismus, Atheismus, Hippie-Kultur und das Wilde im Menschen.



„Die Menschen sind drauf und dran, das Denken in einfachen Strukturen zu verlieren“, meint Prof. Sommer.

Herr Prof. Sommer, mit welchen Gedanken begleiten Sie den Generationsübergang?

Sommer: Der Übergang von der Gründer- auf die Nachfolgeneration ist sehr spannend. Der Gründer hat es vergleichsweise einfach, denn er ist per se Unternehmer. Er versucht, die Dinge möglichst effektiv zu tun, Innovationen schnell umzusetzen auch ohne hundertprozentige Sicherheit. Natürlich hat er den finanziellen Erfolg im Auge, aber bei mir gab es oft die Denke: Das Schlechteste was uns passieren kann, ist, dass es „nur“ Spaß gemacht hat ...

Diese Denke gibt es heute eher nicht mehr ...

Sommer: Wenn man beim Thema Innovation immer von vornherein an den finanziellen Erfolg denken muss, dann hemmt es die Kreativität brutal. Am Anfang darf man sich nicht fragen, was jetzt schon getan werden muss, damit ein Projekt auch ein Erfolg wird.

Was hat sich denn verändert?

Sommer: Die Menschen sind dabei, das Denken in einfachen Strukturen zu verlieren. Wer heute in die Führung einsteigt, trifft auf viele Entscheidungsträger,

die alle mit ins Boot geholt werden müssen. Das verursacht einen großen Erwartungsdruck. Und der führt oft dazu, dass man sich mehr über Prozesse Gedanken macht als über die eigentliche Kernidee. Wir hatten da ein einfacheres Leben.

Man könnte meinen, der finanzielle Erfolg eines Produkts sei für Sie nicht so wichtig gewesen ...

Sommer: Natürlich muss das Unternehmensergebnis stimmen. Mich persönlich hat Geld aber immer nur insofern interessiert, als dass ich genug haben wollte, um nicht darüber nachdenken zu müs-

„Es ist die Kunst in unserer Branche, nicht nur der Ingenieur zu sein, der die Kosten rechnen kann, nicht nur der Architekt, der die Pläne macht, sondern auch derjenige, der das alles vermitteln kann.“

sen. Diese Einstellung hat einen großen Vorteil: Sie macht es möglich, auch etwas zu riskieren, Fehler zu machen.

Was hat Sie von Ihrem Werdegang her besonders geprägt?

Sommer: Ich habe sehr früh meine Eltern verloren. Deswegen bin ich im Internat aufgewachsen, unter Pietisten, sechs Jahre lang. Wir haben damals im

Internat nur überlebt, weil wir eine Partnerschaft hatten, gnadenlos, wirklich wie im Film. Wir haben zusammengehalten wie Pech und Schwefel. Wenn einer etwas angestellt hatte, durfte er das nicht zugeben. Wir haben immer Pauschalstrafen bekommen, die ganze Truppe. Das war für mich sicher prägend.

Hat Sie das zum Atheisten gemacht?

Sommer: Das nicht, aber jedenfalls nicht mehr zum Kirchgänger. Seit dieser Zeit mag ich Engstirnigkeit nicht mehr. Mich haben später eher die Hippies begeistert.

Was hat sich 1973 mit Ihrem Eintritt ins Unternehmen verändert?

Sommer: Ich wurde relativ früh Partner. Die Gründer Drees und Kuhne waren

intensiv mit ihrer Lehr- und Institutsarbeit ausgelastet. So wurde ich quasi der interne Chef und Partner. Irgendwann merkten wir, dass der Bauablauf schiefgeht, wenn wir die Planung nicht in den Griff bekommen. Deshalb optimierten wir die Steuerung von Planungsabläufen. Danach befassten wir uns intensiv mit dem Thema Kosten. Wir bauten eine Kostenelementmethode auf, die heute

praktisch in der DIN verankert ist, und entwickelten Werkzeuge für die Kostenplanung und Kostenkontrolle

Wie „wild“ waren Sie damals?

Sommer: Wir haben etwa die Großklimaanlagen „abgeschossen“. Ich hatte einen ehemaligen Partner an der Uni kennengelernt und zu uns geholt, der an einem Simulationsmodell zur Gebäudeoptimierung arbeitete. Mit dem konnte man aufzeigen, was mit einem Gebäude passiert, wenn ich andere Fassaden einbaue, andere Fenster, eine andere Heizung. Und wie kann ich mit möglichst wenig Energie Gebäude angenehm machen? Das war einer der wesentlichsten Durchbrüche, der uns am Markt allerdings nicht nur Freunde gemacht hat.

Gab es damals schon das „reine grüne Bewusstsein“?

Sommer: Das Thema Ökologie war bei uns schon in den Köpfen. Damals habe ich bereits Aufsätze geschrieben, in denen drin stand, dass es unsinnig ist, so viel Energie zu verschwenden. 1973 war die Ölkrise, die hat mich sehr beeindruckt. Allerdings interessierte der Energiebedarf von Gebäuden damals kaum jemanden.

Erinnern Sie sich an Einzelprojekte?

Sommer: Wir hatten die LVA beraten, die hatten dort riesige Großraumbüros mit Lüftungsanlagen. In diesem Klima waren die Mitarbeiter dauernd krank. Der Vorstand wollte das Gebäude nur etwas modernisieren. Ich habe ihm damals geraten, die Klimaanlage zu entfernen. Mit der Grobsimulation für das Gebäude konnten wir den Vorstand überzeugen.

Mit welchen Folgen?

Sommer: Die Anlagekosten, die Betriebskosten sind runtergegangen, um über die Hälfte. Der Krankenstand auch. Das war der Durchbruch. Da wir bei diesem Thema ziemlich weit waren, habe ich dazu in den 80er-Jahren bei einem Kongress über Bürogebäude einen Vortrag gehalten. In diesem Raum waren die Vorstands- oder Bauchefs von großen Unternehmen wie Daimler, Gruner und Jahr, der Technikerkasse, Volksfürsorge

und vielen anderen. Nach dem Vortrag wollten alle einen Termin ...

Was bedeutet für Sie „nachhaltig“?

Sommer: Ich habe ein Grundprinzip, das die Nachhaltigkeit letztlich mit einschließt. Das ist das Prinzip der Einfachheit. Dinge, die einfach sind, sind generell nachhaltig. Wenn Sie es schaffen, ein Unternehmen so einfach zu führen, dass die Hälfte der Dienstreisen und Besprechungen nicht notwendig sind, dann sparen Sie CO₂ und unnötige Arbeitszeit. Beim Bauen ist es genauso. Ich versuche Gebäude zu realisieren, die dem Prinzip Einfachheit entsprechen, mit wenigen Materialien, klaren Linien, einfachen Bauteilen. So wenig Technik wie möglich, aber so viel wie nötig, um bei möglichst geringem Energieaufwand eine Wohlfühlatmosphäre zu erzeugen.

Wie wichtig ist für Sie Vermarktung?

Sommer: Ohne dass ich wusste, was Marketing genau ist, war mir klar, dass meine Tätigkeit immer auch darin bestehen muss, potenzielle Kunden vom Nutzen eines Produkts zu überzeugen, das sie im Moment vielleicht noch gar nicht wollen. Das ist ein Stück weit eine Leidenschaft von mir. Ich habe jetzt auch noch eine Marketingagentur ...



Prof. Dr. Hans Sommer

Nach dem Diplom als Bauingenieur an der Universität Stuttgart und Erfahrung als Konstrukteur und Bauleiter im In- und Ausland wurde Hans Sommer 1971 Projektmanager und 1974 Partner bei dem Unternehmen, das wenige Jahre später unter dem Namen Drees & Sommer bekannt wurde. Von 1992 bis 2007 war Sommer Vorstandsvorsitzender der Drees & Sommer AG, die 1.200 Mitarbeiter beschäftigt. Mit seinem Ansatz des ganzheitlichen Projektmanagements prägte er wesentliche Entwicklungen in der Baubranche. Inzwischen wechselte Prof. Sommer als Vorsitzender in den Aufsichtsrat der Drees & Sommer AG und beschäftigt sich neben seinen Beratungsaufgaben intensiv mit dem Thema Nachhaltigkeit in der Immobilien-, Bau- und Energiewirtschaft.

Was geben Sie der Nachfolgegeneration mit?

Sommer: Es ist wichtig, einen bestimmten „Spirit“ – eine Art Garagenmentalität – zu bewahren, um nicht in eine Standardcompany zurückzufallen. Und bloß nicht zu geldgierig werden ...

Wobei finanzieller Erfolg wichtig ist für Wachstum.

Sommer: Nachfolger müssen sich am Kern des Erfolgs messen lassen. Ich habe immer selbst vieles gleichzeitig gemacht, das Unternehmen geführt, Innovationen geschmiedet, Projekte realisiert und Kunden betreut. Es ist wichtig, das zu erhalten. Es darf nicht so werden, dass die einen die Administrativen sind, die anderen die Erfinder, die dritten die Umsetzer. Das geht meistens schief.

Spezialisten, die so überzeugen können, gibt es nicht wie Sand am Meer ...

Sommer: Diejenigen, die Dinge nach vorne treiben, müssen bei Drees & Sommer denn auch eher Generalisten sein. Sie müssen in der Lage sein, eine Idee umzusetzen, sie aber auch zu verkaufen. Sie müssen wissen, wie sie funktioniert, wie sie beim Kunden ankommt. Und sie müssen wissen, wie viel Aufwand ihre Verwirklichung in der Produktion macht, damit es von der Preispolitik her stimmt.

Machen Sie sich Gedanken über die Zukunft von Drees & Sommer?

Sommer: Wenn das Unternehmen seinen Kern im Fokus behält, ist mir nicht bange. Es muss sich bloß davor hüten, zum Gemischtwarenladen zu werden.

Was ist der Kern?

Sommer: Der Kern ist die technisch-wirtschaftliche Beratungs- und Managementkompetenz verbunden mit dem Know-how über den Bedarf der Nutzer und den Betrieb der Gebäude. Also Beratung, Projektmanagement und Engineering für Hochbau, Industrieanlagen und Infrastruktur. Das und die Immobilienberatung sind die tragenden Säulen des Unternehmens. Und das sollten sie auch bleiben. ←|

Die geheimen Kostenfallen

Wissenschaft und Praxis. Die Folgekosten einer Immobilie machen einen erheblichen Teil des wirtschaftlichen Erfolgs aus. Zumeist werden sie jedoch bei der Planung kaum beachtet. Eine Studie ermöglicht nun frühzeitige Prognosen.



Die Kostenfalle ist zugeschnappt.
Die Nutzungskosten eines Gebäudes werden oft zu wenig beachtet.

Prof. Dr. Christian Stoy, Dipl.-Ing. Elisabeth Beusker (Institut für Bauökonomie, Universität Stuttgart), Prof. Dr.-Ing. Wolf-dietrich Kalusche (Brandenburgische Technische Universität, Cottbus)

Immobilien Eigentümer und Bauherren müssen immer wieder Entscheidungen über Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen treffen und die Vor- und Nachteile einer Neubauplanung gegenüber denen eines Ankaufs und Ausbaus abwägen. Um hierbei den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg beurteilen zu können, müssen sie neben den Investitions- auch die Folgekosten bei der Entscheidungsfindung heranziehen. Denn die Nutzungskosten machen einen nicht

unerheblichen Anteil der Gesamtkosten aus. So übersteigen sie beispielsweise bei Bürogebäuden bereits nach acht bis zwölf Jahren die Investitionskosten. Bis heute mangelt es im deutschsprachigen Raum jedoch an den erforderlichen Grundlagen für die Nutzungskostenplanung. Ablesbar ist dies unter anderem an den intensiven Anstrengungen der FM-Verbände (zum Beispiel Gefma) und verschiedener FM-Dienstleister (zum Beispiel Jones Lang LaSalle). Sie sind bemüht, diese Lücke zu schließen und Ermittlungsgrundlagen und Kostenkennwerte zur Verfügung zu stellen.

Mit der Aufbereitung detaillierter Nutzungskostenkennwerte hat sich nun

auch eine Forschungsarbeit an der Universität Stuttgart beschäftigt. Sie liefert Kostenkennwerte, die für die Ermittlung der Nutzungskosten von grundlegender Bedeutung sind. Darüber hinaus nennt die Arbeit relevante Einflussfaktoren für unterschiedliche Nutzungskosten. Die Untersuchung soll Kostenplanern damit eine praxisbezogene Grundlage für die Planung von Nutzungskosten bieten, wie sie bislang nicht zur Verfügung stand.

Ähnlich wie bei der Planung der Investitionskosten ist auch diejenige der Nutzungskosten umso wirkungsvoller, je früher sie in den Planungsprozess eingebunden wird. Insbesondere zu Planungsbeginn können Einsparpotenziale aufgedeckt und bei der Entscheidungsfindung berücksichtigt werden.

Für die Planung der Nutzungskosten in frühen Projektphasen müssen Kennwerte bereitgestellt und die Interpretation dieser Kennwerte durch die Beschreibung objektspezifischer Kosteneinflüsse ermöglicht werden. Die Forschungsarbeit der Universität Stuttgart bezieht sich dabei auch auf eine neue Publikation des BKI Baukosteninformationszentrums „BKI Objektdaten: NK 1 Nutzungskosten“, die in Kooperation mit dem Institut für Bauökonomie der Universität Stuttgart entstand und bei der die Daten von 40 Gebäuden aufbereitet wurden.

Kapitalkosten

Bei der Untersuchung hat sich gezeigt, dass besonders die Kapitalkosten (Finanzierung und Abschreibung) auf lange Sicht einen hohen Anteil an den gesamten Nutzungskosten haben – weshalb

Auf einen Blick

- › Bei Bürogebäuden übersteigen die Nutzungskosten bereits nach acht bis zwölf Jahren die Investitionskosten.
- › Ähnlich wie bei der Planung der Investitionskosten ist auch diejenige der Nutzungskosten umso wirkungsvoller, je früher sie in den Planungsprozess eingebunden wird.
- › Eine besondere Rolle kommt den Kapitalkosten (Finanzierung und Abschreibung) zu, die auf lange Sicht einen hohen Anteil an den gesamten Nutzungskosten haben.

ihre Planung mindestens genauso wichtig ist wie die der anderen Nutzungskostenarten. Beispiel: Bei einer dreizügigen Grundschule mit Turnhalle für etwa 400

Schüler (Investitionssumme: 7,5 Millionen Euro inklusive Grundstückser-schließung), für die die Nutzungskosten ermittelt wurden, entfielen mehr als die Hälfte der jährlichen Nutzungskosten auf die Kapitalkosten.

Bei der Ermittlung der Finanzierung (Annahme: keine Fremdmittel) wurde eine wirtschaftliche Nutzungsdauer der Immobilie von 40 Jahren zugrunde gelegt. Die Verzinsung des eingesetzten Kapitals wurde mit einem Realzinssatz von drei Prozent pro Jahr veranschlagt. Die anteiligen Nutzungskosten für die Kapitalkosten einschließlich der Abschreibung betragen für die gesamte Schule 285.000 Euro pro Jahr (siehe Tabelle 1). Bezogen auf die Bruttogrundfläche sind dies 114 Euro pro Quadratmeter Bruttogrundfläche und Jahr. Dabei hat die angenommene wirtschaftliche Nutzungs-

dauer einen nicht unerheblichen Effekt auf das Ergebnis: Würde die Nutzungsdauer beispielsweise auf 50 oder 60 Jahre festgesetzt, würde die Abschreibung nicht 150.000 Euro pro Jahr, sondern 120.000 Euro oder 100.000 Euro pro Jahr betragen.

Objektmanagementkosten

Für die Ermittlung der Objektmanagementkosten, der Betriebskosten und der Instandsetzungskosten wurden die Kostenkennwerte von vergleichbaren Schulgebäuden herangezogen. Es wurde mit einem Nutzungskostenkennwert von acht Euro pro Quadratmeter Bruttogeschossfläche und Jahr gerechnet. Dieser Wert wurde unter Hinzuziehen der Vergleichsobjekte für die konkrete Nutzungskostenberechnung be- |→



WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.
24 – 26 MAY 2011, 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
In cooperation with: ISTANBUL REAL ESTATE
Supported by: City of Vienna, GEWINN, Austrian Official Center

REAL VIENNA – where the real estate industry meets

Die **REAL VIENNA** ist DIE Plattform für Geschäfte und Networking bei branchen- und länderübergreifenden Projekten, Investitionen und Finanzierungen mit Fokus auf Zentral- und Osteuropa. Sie bringt die führenden Developer und Entscheidungsträger aus allen relevanten Immobilienbereichen sowie Vertreter der wichtigsten Städte und Regionen aus Zentral- und Osteuropa zusammen.

Stellen Sie Ihr Unternehmen ins Rampenlicht, laden Sie gezielt Interessenten und potentielle Partner ein. Führen Sie Gespräche in angenehmer Atmosphäre; Mehrwert durch ein umfangreiches Rahmenprogramm und Networking auf höchstem Niveau inklusive!

REAL VIENNA 2011 – Ihr unverzichtbarer CEE-Immobilientreffpunkt

- ✓ Sie treffen Delegationen und Abordnungen von Hauptstädten und Metropolen sowie führende Developer und Entscheidungsträger
- ✓ Sie sprechen mit potenziellen Investoren/ Fonds sowie Mietern die nach geeigneten Projekten suchen
- ✓ Sie profitieren von der hohen Qualität der Fachbesucher
- ✓ Sie partizipieren an erstklassigen „Property Talks“ und side events

WWW.REALVIENNA.COM

stimmt (siehe Tabelle 2). Für die Schule mit ihren 2.500 Quadratmetern Bruttogrundfläche wurde insgesamt eine Pauschale für die Objektmanagementkosten von 20.000 Euro pro Jahr angesetzt.

Betriebskosten

Für die Ermittlung der Betriebskosten wurden vor allem die Beschreibungen zum jeweiligen Vergleichsobjekt und seiner Nutzung betrachtet. Darüber hinaus wurden auch die spezifischen Kostenkennwertbeschreibungen herangezogen, die eine Einordnung der Kennwerte im Vergleich zum Anwendungsbeispiel erlauben.

Den Betriebskosten liegen regelmäßig wiederkehrende Ausgaben unter anderem für den Kauf von Energie und Wasser sowie Reinigungsleistungen zugrunde. Abgesehen von den Unterschieden der verbrauchten Mengen und den Preisschwankungen sind die jährlichen Abweichungen eher gering zu bewerten. Derartige Untersuchungen können bereits nach wenigen Jahren der Nutzung erstellt und kurzfristige Voraussagen getroffen werden. Für die betrachtete Grundschule wurde eine Betriebskostenpauschale von 30,50 Euro pro Quadratmeter Bruttogrundfläche und Jahr angesetzt, bei 2.500 Quadratmetern ergibt sich demnach ein Wert von 76.250 Euro pro Jahr.

Instandsetzungskosten

Anders verhält es sich bei den Instandsetzungskosten. In den ersten Jahren der Immobiliennutzung nach Inbetriebnahme fallen vergleichsweise geringe Instandsetzungsarbeiten an, zum Beispiel Malerarbeiten oder die Behebung kleinerer Abnutzungserscheinungen. Die periodisch wiederkehrenden Instandsetzungskosten wurden in der Beispielrechnung als jährliche Durchschnittswerte berücksichtigt, die zugleich als Rückstellungen für die langfristig erforderlichen Mittel der Instandsetzungsplanung herangezogen werden können. Im Einzelfall müssen die Verantwortlichen darüber entscheiden, wann die wesent-

lichen Maßnahmen, zum Beispiel die Instandsetzung eines Dachs oder der Austausch eines Heizkessels, zu erfolgen haben. Zum anderen muss berücksichtigt werden, in welchem Umfang am Objekt Verbesserungen durchgeführt werden sollen, um den sich ständig ändernden „allgemein anerkannten Regeln der Technik“ zu entsprechen.

Für die langfristige Instandsetzungsplanung der betrachteten Schule wurde eine Instandsetzungspauschale von

ist es sinnvoll, ihnen genauso viel Beachtung zu schenken wie den anderen Nutzungskostenarten.

Ermittlung KG 100 Kapitalkosten

Kapitalkosten haben langfristig einen besonders hohen Anteil an den Nutzungskosten eines Gebäudes. Deshalb

110	Fremdmittel	(in KG 120 Eigenmittel enthalten)	
120	Eigenmittel	Ermittlung des Zinsbetrags	
	Grundstück (Kapitalbindung = 1,0)	$1.500.000 \text{ €} \times 1,0 \times 0,03 =$	45.000 €
	Gebäude mit Außenanlagen, Ausstattung und Baunebenkosten (Kapitalbindung = 0,5)	$6.000.000 \text{ €} \times 0,5 \times 0,03 =$	90.000 €
130	Abschreibung	Ermittlung der Abschreibung	
	Gebäude mit Außenanlagen, Ausstattung und Baunebenkosten	$6.000.000 \text{ €} : 40 \text{ Jahre} =$	150.000 €
190	Kapitalkosten, sonstiges	(in KG 120 Eigenmittel enthalten)	
100	Kapitalkosten		285.000 €

Tabelle 1: Ermittlung der Kapitalkosten (KG 100) – Beispielobjekt (Kostenstand 1. Quartal 2010, inkl. MwSt.)

Nutzungskostenermittlung für Anwendungsbeispiel

Beispielhafte Nutzungskostenermittlung für eine dreizügige Grundschule mit Turnhalle mit zusammen 2.500

Quadratmetern Bruttogrundfläche. Die Nutzungskosten betragen insgesamt pro Jahr 432.500 Euro.

Kostengruppe nach DIN 18960	BGF in m²	€/m² BGF und Jahr	€/Jahr
100 Kapitalkosten	2.500	114,00	285.000
200 Objektmanagementkosten	2.500	8,00	20.000
300 Betriebskosten	2.500	30,50	76.250
400 Instandsetzungskosten	2.500	20,50	51.250
300+400 Folgekosten	2.500	51,00	127.500
100-400 Nutzungskosten	2.500	173,00	432.500

Tabelle 2: BKI Objektdaten: NK 1 Nutzungskosten (Kostenstand 1. Quartal 2010, inkl. MwSt.)

20,50 Euro pro Quadratmeter Bruttogrundfläche und Jahr ab Nutzungsbeginn berücksichtigt. Bezogen auf ein Jahr wurden somit bei 2.500 Quadratmetern Bruttogrundfläche 51.250 Euro pro Jahr als anteilige Nutzungskosten für die Instandsetzung veranschlagt.

Insgesamt beliefen sich die Nutzungskosten in der hier vorgestellten Kostenermittlung für das Beispielobjekt Grundschule auf 432.500 Euro pro Jahr (siehe Tabelle 2). ←|



„In 10 Minuten informiert!“



NEU!

Der praktische Monatsüberblick für Geschäftsführer

News, Termine, To dos... kompakt – auf 12 Seiten – per Post.

Ihr Extra-Vorteil:

Zugriff auf über 400 Arbeitshilfen und das gesamte GmbH-Know-how! Der integrierte Zugang zur führenden GmbH-Wissensdatenbank macht's möglich. Ohne Extra-Kosten – rund um die Uhr – von jedem Internetzugang!

Ja, ich möchte mit »redmark die gmbh news« immer up to date sein.
Bitte schicken Sie mir zum kostenlosen 4-Wochen-Test:

redmark die gmbh news, nur € 59,40**
Der neue Newsletter »redmark die gmbh news« bringt jeden Monat auf den Punkt, was Sie als Geschäftsführer wissen müssen.

A06182VQ

Meine Adressdaten Herr Frau

Name Ansprechpartner

Vorname Ansprechpartner

Straße/Hausnummer

E-Mail (für Ihre Auftragsbestätigung)

PLZ Ort

Datum Unterschrift

Telefon

- redmark Kundencenter
Postfach 100121, 79120 Freiburg
- 0180 5555-690*
- 0180 5050-441*
- bestellung@redmark.de
- www.redmark.de/gmbh-online

Vertrauensgarantie: Sie können »redmark die gmbh news« 4 Wochen lang uneingeschränkt nutzen. Nur wenn Sie davon überzeugt sind, bezahlen Sie den günstigen Preis von nur € 19,80 pro Monat. Das entspricht einem Quartalspreis von € 59,40 inkl. MwSt. (Hier sind 3 Ausgaben des Newsletters plus Rund-um-die-Uhr-Zugriff auf die Wissensdatenbank für ein Vierteljahr inklusiv!) Bei Nichtgefallen können Sie »redmark die gmbh news« innerhalb von 4 Wochen wieder abbestellen und die Angelegenheit ist für Sie erledigt.

Hinweis zum Datenschutz: Wir informieren Kunden und Interessenten gezielt über wichtige Ereignisse und Neuigkeiten der Haufe Mediengruppe. Die Speicherung/Verwendung Ihrer Adressdaten erfolgt unter strikter Beachtung der Datenschutzbestimmungen durch die Haufe Mediengruppe ausschließlich zu diesem Zweck. Falls Sie diesen Service nicht mehr nutzen wollen, genügt eine schriftliche Nachricht unter Befugung des Werbemittels mit Ihrer Schrift an redmark Kundencenter, Postfach 100121, 79120 Freiburg.

Vielen Dank für Ihre Bestellung!

Jetzt 4-Wochen kostenlos testen!
www.redmark.de/gmbh-online

redmark

WN 02554389

Dazwischen spielt sich alles ab

Property Management. Energiezulieferer und -abrechner besitzen Schlüsselpositionen für die Bewirtschaftung einer Immobilie. In diesen Bereichen kann eine Verwaltung deshalb maßgeblich optimieren.

Jörg Seifert, Freiburg



Energie bleibt ein beherrschendes Thema für die Branche.

Man kann es kaum noch hören, und doch ist es wahr: Durch Energieeffizienzmaßnahmen können in Deutschland in nur 10 Jahren 20 Milliarden Energiekosten eingespart werden. Wie viel Arbeitsplätze dabei entstehen können und wie viel CO₂ eingespart werden kann, soll an dieser Stelle mal außen vor bleiben. Fakt ist jedoch, dass sich in Deutschland die Beschäftigung mit diesem Thema auch unternehmerisch lohnt. Und die Immobilienwirtschaft kann an beidem – an den Einsparpotenzialen und an den Gewinnmöglichkeiten – einen großen An-

teil haben. Grund genug für die Redaktion, um in nachfolgender Marktübersicht abzufragen, welcher Energiedienstleister mit welchem Business-Schwerpunkt unterwegs ist. Auch wer welche der professionellen Branchensegmente als Kernzielgruppe ansieht und mit welchen Produkten bedienen geht ebenso aus umseitig stehender Tabelle hervor.

In der Wohnungswirtschaft wie in der gewerblichen Immobilienwirtschaft gilt eine alte kaufmännische Weisheit: Im Einkauf liegt der Gewinn. Schwierig jedoch wird es, diesen Grundsatz bei mo-

nopolartigen Strukturen zu beherrzigen. Dem Wettbewerb zweifellos zuträglich ist die Auflösung der vormaligen Energiemonopole in Deutschland.

Versorgerwettbewerb zieht an

Der Strommarkt bietet nun mit seinen Segmenten Erzeugung, Handel und Vertrieb die Möglichkeit, sich unternehmerisch zu betätigen. Nach wie vor bestehen jedoch Monopole bei Transport und Verteilung. Die Nutzungsgebühren für Leitungen machen etwa immer noch rund ein Drittel des Strompreises aus. Zusammen mit der Halbierung der Gasmarktgebiete auf sechs hat die Bundesnetzagentur Netzentgelte für überregionale Gasfernleitungsnetze verbindlich festgelegt. Auf diese Weise kommen bereits Einsparungen um bis zu 25 Prozent zustande. Nun besteht in Deutschland jedenfalls die Möglichkeit seinen Energieversorger zu wechseln – wenn es denn einen Wettbewerber gibt. In diesen sich langsam entwickelnden Markt des Strom- und Gashandels steigen jedenfalls mehr und mehr Unternehmen ein.

Mit Hauptfirmensitz in Stuttgart konnte etwa Evita bundesweit am Energiemarkt in den letzten Jahren kontinuierlich expandieren. Er ist ein konzernunabhängiger Energieanbieter und sieht sich vornehmlich den Interessen der Energieabnehmer verpflichtet. Mit einer am guten Preis-Leistungs-Verhältnis ausgerichteten Einkaufspolitik und dem Verzicht auf kostspielige Werbung und einem großen Verwaltungsapparat will das Unternehmen stabile Tarife für Strom und Gas anbieten.

Bei der Erfassung von Strom, Gas oder Wasser beschäftigen sich Immobilienverwalter und Wohnungsunternehmen zunehmend mit der Installation von intelligenten Zählern. Zuspruch erhalten sie dabei von ihren Eigentümern und Mietern, die mit den zum Teil tagesaktuell abrufbaren Verbrauchsständen ihre eigenen Energiesparmaßnahmen gut steuern können.

Ablesung hart umkämpft

Energieversorger und Stadtwerke, ja sogar Telekommunikationsbetreiber sind neben den alteingesessenen Wärmemessdienstleistern in diesem Marktsegment aktiv. Der Wettbewerb um die Verbrauchserfassung nimmt bundesweit spürbar zu. Beim sogenannten Smart Metering sind die Wärmemessdienstleister bereits seit einiger Zeit präsent. Ihr Startvorteil ist, dass sie bereits bei den Kunden in der Wohnung sind weil sie bereits alljährlich die Verbrauchsdaten für Energie und Wasser erheben. Diese Art von Energiemanagement erledigen verschiedene Produkte. Die Verbrauchsanalyse der Kalo-Gruppe etwa besteht aus drei Komponenten: Nutzervergleich, Liegenschaftsvergleich und Einzelaufli-

stung. Das verspricht Antworten auf die ewigen Verwaltungsfragen: Wo besteht Schimmelgefahr? Und wo ist energetische Sanierung im Bestand am sinnvollsten? Die Markteinführung ähnlich gearteter Produkte beschleunigt auch die geänderte Heizkostenverordnung. Denn die Kosten für die Analyse des Energie- und Warmwasserverbrauchs sind nunmehr umlagefähig.

Das Internet erweist sich in diesem Bereich als segensreiche Neuerung. Sowohl Brunata-Metrona als auch Minol bieten online-gestützte Produkte zum Energiemanagement an. Eine jährliche Verbrauchsabrechnung und deren Vergleich in Zeitreihen sind bereits auch mit althergebrachten Heizkostenverteilern Usus. Funkablesung plus Smart Metering bieten weitere monatliche und sogar tagesgenaue Auswertungen. Mit Energiemonitoring kann webgestützt im Bestand nach Ausreißern gefahndet und eine Benchmark-Analyse der Wohneinheiten durchgeführt werden. Der deutsche Branchenprimus Techem etwa plant ein Online-Mieterportal mit Echtzeitauswertungen. Auch der internationale Marktführer Ista zeigt mit seinem Energiedatenmanagement, wie Transparenz und Visualisierung von

Verbrauchswerten die Energieeffizienz in Privathaushalten maßgeblich steigern kann – wenn man die richtigen Schlüsse daraus zieht.

Zukunftsprojekt Energie

Ob es nun der bundesweite Einstieg in den Erdgasmarkt ist wie bei Evita oder die spezialisierte Belieferung von Gewerbekunden wie bei Hamburg Energie – die Liberalisierung des Energiemarktes zeigt erste zarte Pflänzchen. Neben den Mammutbäumen Eon, RWE, EnBW und Vattenfall werden sie sich noch nach dem Lichte recken müssen. Bei Lichte betrachtet sind in Deutschland auch Smart Metering, Energiedatenmanagement und transparente Auswertungsmöglichkeiten in Echtzeit bislang in der Hand einiger weniger Unternehmen. Auch diese tun alles, um gewinnbringend für sich und den Markt tätig zu sein. So macht man sich in dem Zukunftsprojekt Energie unentbehrlich. |→

Eine Langfassung der Tabelle „Energiedienstleister“ finden Sie online unter



www.immobilienvirtschaft.de/Marketplace

Wer sagt denn, dass sich alles verändern muss?

KALO) URBANA

Wärme. Kälte. Strom.

Ginkgo ist eine als lebendes Fossil bekannte Baumart und wurde zum „Baum des Jahrtausends“ erklärt. Er kann bis zu 1.000 Jahre alt werden.

Vertrauen Sie beim Contracting auf URBANA. Wir übernehmen Ihre Energieversorgung und garantieren Ihnen langfristige Preisstabilität zu günstigen Konditionen. Dazu reduzieren wir Ihren Energieverbrauch und helfen Ihnen, ungenutzte Energiepotentiale zu erschließen. **URBANA – Ihr Partner für langfristige Preisstabilität!**

URBANA Energietechnik AG & Co KG • Heidenkampsweg 40 • 20097 Hamburg • info@urbana.ag • www.urbana.ag

Marktübersicht: Energiedienstleister 2011



Firmenname	BRUNATA-METRONA Gruppe	EGM – Gesellschaft für Energie- und Gebäudemanagement Bonn mbH	E.VITA GmbH
Internet	www.brunata-metrona.de	www.egm-bonn.de	www.evita-energie.de
Telefon/Hotline	089 78595-0	0228 711-2718	0800 10039031
Umsatz im Geschäftsjahr 2010 in Euro	keine Angaben	4,9 Mio. Euro	keine Angaben
Produktname(n)		BonnPlus XXL	
Kernzielgruppe	Wohnungswirtschaft	Eigentümergeinschaften, Krankenhäuser, Seniorenzentren	Gewerbekunden und Wohnungswirtschaft
Nebenzielgruppe	Planer, Architekten, Handwerker, Mieter	Kommune (auch Kernzielgruppe)	Wärmekunden
Business-Schwerpunkte (Auswahl)	Heiz- und Betriebskostenabrechnung, Energiedatenmanagement, Analysen	Wärmelieferung, Energielieferung (Strom, Kälte, Dampf)	Strom- und Gashandel
Gründungsjahr des Unternehmens	ab 1949	1998	2008
Anzahl der Niederlassungen	ca. 80	1	2
Anzahl der Kunden	keine Angaben	30	113.466
Alleinstellungsmerkmale	keine Angaben	Ansprechpartner Nr. 1 bei BHKW	starke Stellung im Stromwärmemarkt
Neuerungen 2011 (Auswahl)	Energiemonitor, Smart Metering, Abrechnungsservice INTAS, Online-Portal	Beleuchtungs-Contracting	bundesweiter Einstieg in den Erdgasmarkt
Referenzkunden (Auswahl)	keine Angaben	60	keine Angaben



Firmenname	Mess-Profis AG	Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG	MVV Energiedienstleistungen GmbH
Internet	www.mess-profis.de	www.minol.de	www.mvv-edl.de
Telefon/Hotline	05205 9677-184	0711 9491-0	0621 2903388
Umsatz im Geschäftsjahr 2010 in Euro	keine Angaben	keine Angaben	307 Mio. Euro
Produktname(n)	Mess-Profis	Abrechnung, Minogas, eReport	Energie-Contracting, -effizienz
Kernzielgruppe	Hausverwalter, gewerb./öffentl. Wohnungsunternehmen	Wohnungsgesellschaften, Vermieter und Verwalter	Industrie und Gewerbe, Wohnungswirtschaft, Gesundheitswesen/soz. Einr.
Nebenzielgruppe	Eigentümer	Fachplaner und Monteure	keine Angaben
Business-Schwerpunkte (Auswahl)	Abrechnungsservice Heizkosten, Messgeräte; Selbstabrechnung Heizkosten	Energiekostenmanagement	Steigerung der Energieeffizienz, Belieferung mit Energie und Medien
Gründungsjahr des Unternehmens	1996 (als SVM GmbH gegründet)	1952	2003
Anzahl der Niederlassungen	6	21 innerhalb Deutschlands	3
Anzahl der Kunden	>500	ca. 80.000	3.150
Alleinstellungsmerkmale	Selbstabrechnung der Heizkosten zur Erzielung toller Erträge	Komplettservice von der Energiebeschaffung zum Energiemonitoring	großes Know-how im Bereich Biomasse
Neuerungen 2011 (Auswahl)	Schnittstelle zum Austausch der Daten mit Verwalter-Software (GES, ARGE)	Funksystem radio3, Rauchwarnmelder, Online-Services, Energie-Check	keine Angaben
Referenzkunden (Auswahl)	Georg Greppmaier HV (Augsburg), Luwe GmbH (Schifferstadt); Lindenthal HV	SAGA GWG, DeWAG, PATRIZIA, IVG, Jones Lang LaSalle	GSW GmbH, Familienheim Rhein-Neckar AG, Deutsche Oper Berlin,



Firmenname	HAMBURG ENERGIE	ista Deutschland GmbH	KALO Gruppe
Internet	www.hamburgenergie.de	www.ista.de	www.kalo-gruppe.de
Telefon/Hotline	040 33441010	0201 459-02	040 23775-0
Umsatz im Geschäftsjahr 2010 in Euro	34.000.000 Euro	keine Angaben	190 Mio. Euro
Produktname(n)	Tor zur Welt, Horizont, Anker	Funksystem symphonic sensor	Fernwärme, Energiecontr.
Kernzielgruppe	Privatkunden, Gewerbekunden, Geschäftskunden, öffentliche Kunden	Immobilienverwalter, -eigentümer, Energieversorgungsunternehmen	Wohnungswirtschaft, Gewerbe, Industrie, öffentliche Einrichtung
Nebenzielgruppe			
Business-Schwerpunkte (Auswahl)	Stromvertrieb, Gasvertrieb	verbrauchsgerechte Erfassung + Abrechnung; Lösungen zur Einsparung	Fernwärme, Contracting, Messdienstleistungen, Inkasso
Gründungsjahr des Unternehmens	2009	1957	1953
Anzahl der Niederlassungen	1	24	35
Anzahl der Kunden	25.000	keine Angaben	keine Angaben
Alleinstellungsmerkmale	hanseatisch, städtisch, ökologisch	modernstes Funksystem „symphonic sensor net“ am Markt (M2M Award)	eigene Betriebsorganisation
Neuerungen 2011 (Auswahl)	Gewerbekunden, öffentl. Ladeinfrastruktur für Elektromob., Regelernergie	iEDM (integriertes Energiedatenmanagement)	Energieeffizienz GmbH
Referenzkunden	FC St. Pauli, Schmidts Tivoli, ECE, Freie und Hansestadt Hamburg	keine Angaben	keine Angaben



Firmenname	NATURSTROM AG	Techem Energy Services GmbH, Techem Energy Contracting GmbH	Vattenfall Europe Sales GmbH
Internet	www.naturstrom.de	www.techem.de	www.vattenfall.de
Telefon/Hotline	0211 779000	01802 508050	040 55444-0
Umsatz im Geschäftsjahr 2010 in Euro	55 – 60 Mio. Euro geschätzt	keine Angaben	
Produktname(n)	naturstrom, Biogas	u. a. Techem Smart System	Strom, Gas, Wärme, Netz u. a.
Kernzielgruppe	ökologisch denkende Verbraucher und Gewerbetreibende	Immobilienwirtschaft, Gewerbe	Privat- und Geschäftskunden
Nebenzielgruppe	alle Strom- und Gaskunden Deutschlands	keine Angaben	
Business-Schwerpunkte (Auswahl)	Ökostrom & Biogas für Privat & Gewerbekunden, Projektierung & Förderung von Anlagen	Energy Services und Energy Contracting	Strom-, Wärmeerzeugung, deren Vertrieb u. Verteilung an Kunden, Handel mit Stromprodukten etc.
Gründungsjahr des Unternehmens	1998	1952	
Anzahl der Niederlassungen	6	rund 100 bundesweit	Hamburg, Berlin
Anzahl der Kunden	über 100.000	auf Anfrage	ca. 2,8 Mio.
Alleinstellungsmerkmale	100% Ökostrom, mehrheitlich aus kleinen und mittleren deutschen Anlagen	ganzheitliches Energiemanagement für Immobilien	
Neuerungen 2011 (Auswahl)	Ziel: Ökostrom zu 100% aus deutschen Anlagen	DIN EN 16001 Zertifizierung, Effizienz-Contracting mit Einspargarantie, BHKW	
Referenzkunden	Bistum Mainz, Waschbär-Umweltversand, Geschäftsstellen BUND & NABU	auf Anfrage	

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: Februar 2011). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

Wertveränderungen im Anflug

Immobilienpreise. Immer mehr Flughäfen werden ausgebaut. Während Gewerbebauten von einer guten Infrastruktur profitieren, verlieren Wohnhäuser an Wert. Verschiedene Studien zeigen: Die Preisabschläge sind zum Teil enorm.

Gabriele Bobka, Staufen

Der Bau oder die Erweiterung von Flughäfen führt regelmäßig zu Diskussionen um zusätzliche Lärmbelastungen und Befürchtungen von sinkenden Immobilienwerten. Während Kommunen die Flughafennähe als Standortvorteil werten, spielen die Auswirkungen auf den Verkehrswert betroffener Wohnimmobilien in der Abwägung für oder gegen den Ausbau eines Flughafenstandorts eine zunehmende Rolle.

Rund ein Drittel der Bevölkerung klagt laut Umweltbundesamts (UBA) über Fluglärm, hochgradig belästigt fühlen sich fünf Millionen Bürger. Die Klagen sind begründet, wie die neue UBA-Studie „Risikofaktor nächtlicher Fluglärm“ für den Raum Köln/Bonn zeigt. Im Vergleich zu Personen, die keinem Fluglärm ausgesetzt sind, steigt das

Risiko betroffener Personen, sich eine Herz- und Kreislauferkrankung zuzuziehen, mit zunehmender Fluglärmbelastung.

Gesetz regelt Grenzwerte

Eine große Studie im Umfeld verschiedener europäischer Flughäfen (HYENA-Studie) aus dem Jahr 2008 stellte ebenfalls fluglärmbedingte Gesundheitsrisiken fest. Seit 2007 regelt das Gesetz zum Schutz gegen Fluglärm die Ausweisung von Schutzzonen, in denen der fluglärmbedingte äquivalente Dauerschallpegel bestimmte Grenzwerte übersteigt. Innerhalb der Tag-Schutzzone 1 für zivile Flughäfen dürfen grundsätzlich keine Wohnungen errichtet werden. In der Tag-Schutzzone 2 setzt der Neubau

besondere Schallschutzanforderungen an die Gebäudehülle voraus. Bei bestehenden Flughäfen liegen die Grenzwerte etwas höher.

Die Nähe eines Flughafens beeinflusst den Marktwert einer Immobilie. Während sich Lärmbelastungen auf Wohngebäude meist negativ auswirken, profitieren Gewerbeimmobilien von der guten Anbindung. „Die Nähe zum Airport steigert die Attraktivität der Kommune, die Nachfrage nach Immobilien dort ist hoch“, stellt Herbert Mai, Vorstandsmitglied der Frankfurter Flughafen Gesellschaft, fest. Bei der Beurteilung von Wertminderungen gilt es zu unterscheiden, ob die fluglärmbedingte Belastung zu einem realen Verlust führt oder künftige Wertsteigerungen verhindert. Anfängliche Wertminderungen können

Auf einen Blick

- › Die empirischen Untersuchungen zu Wertminderungen durch Fluglärm zeichnen ein sehr unterschiedliches Bild: Gewerbeimmobilien profitieren häufig von der guten Verkehrsanbindung, bei Wohnhäusern müssen zum Teil große Abschläge hingenommen werden.
- › Generell sind hochpreisige Wohngrundstücke stärker von Wertminderungen betroffen.
- › Wird ein neuer Flughafen gebaut oder ein bestehender stark erweitert, kann die Lärmbelastung so hoch werden, dass dem Eigentümer eine Entschädigung für die Aufgabe des Grundstücks oder der Immobilie zusteht.



durch eine größere Attraktivität als Wirtschaftsstandort kompensiert werden oder aber sich aufgrund eines Imageverlusts des Gebiets verstärken. „Bei Grundstücken in unmittelbarer Flughafennähe handelt es sich um einen Teilmarkt, bei dem nicht allein mit Blick auf die Lärmbelastung eine Wertminderung unterstellt werden darf“, erläutert Professor Wolfgang Kleiber von der Grundstücksachverständigenvereinigung Valeuro.

Die empirischen Untersuchungen zu Wertminderungen durch Fluglärm zeichnen denn auch ein sehr unterschiedliches Bild. Generell sind jedoch hochpreisige Wohngrundstücke stärker von Wertminderungen betroffen. Im September 2004 wertete das Bundesumweltamt 29 Studien zur Lärmwirkung auf Immobilienwerte aus. Mithilfe der Kennziffer „Noise Sensitivity Depreciation Index“ (NSDI), die die prozentuale Wertänderung einer Immobilie pro Dezibel Lärmbelastung misst, versuchte man, die Ergebnisse zu verallgemeinern. Die Auswertungen ergaben einen mittleren NSDI von 0,87 Prozent. Allerdings wiesen die Studien, von denen sich keine auf Deutschland bezog, große regionale Streuungen und unterschiedliche Zeiträume auf. Eine Studie des Instituts für Bodenmanagement (2003) weist für Gemeinden in räumlicher Nähe zum

Flughafen Schönefeld für den Zeitraum von 1996 bis Mitte 2003 eine Bodenwertminderung durch lediglich befürchteten Fluglärm nach einem Ausbau von im Durchschnitt 15 Prozent nach. Für den Bereich Frankfurt am Main stellt die Untersuchung „Immobilien und Fluglärm“ von 2005 (Thießen/Schnoor) einen mittleren Preisabschlag in Höhe von 0,3 Prozent je Dezibel Lärmzunahme fest.

Preisabschläge zum Teil enorm

Bei Ortschaften mit mehr als 40 dB(A) beträgt der Wertverlust sogar 0,83 Prozent je dB(A) Lärmzunahme. Eine Untersuchung über den Werteeinfluss von Fluglärm auf Einfamilienhäuser am Flughafen Hannover-Langenhagen aus dem Jahr 2007 (Fleischer/Teusner/Weigt) weist nach, dass der Wert bei Immobilien bis zu 300.000 Euro um 3,5 Prozent und bei Objekten von mehr als 300.000 um 7,5 Prozent gemindert wurde. Im Frühjahr 2008 analysierte das Institut für Bodenmanagement, den Einfluss des bisherigen Ausbaus des Dortmunder Flughafens auf die Werte von Immobilien. Es zeigte sich ein Zusammenhang von durchschnittlich 1,65 Prozent Wertverlust je Dezibel Fluglärms über 50 dB(A).

Wird ein neuer Flughafen gebaut oder ein bestehender erweitert, kann die Lärmbelastung so hoch werden, dass dem Eigentümer eine Entschädigung zusteht. Voraussetzung hierfür ist, dass sich die Situation des Grundstücks nachhaltig verändert und die Zumutbarkeitsgrenze überschritten wird. Strittig ist dabei häufig, an welchem Stichtag sich die Ermittlung des auszugleichenden Werts orientieren muss. So erklärte das Bundesverfassungsgericht 2010 die Entschädigungsregelung für den Flughafen Berlin-Schönefeld für verfassungswidrig (1BvR2736/08). Dort sah der Planfeststellungsbeschluss als Stichtag der Wertermittlung den Tag der Geltendmachung des Anspruchs und nicht den Zeitpunkt vor Erlass des Planfeststellungsbeschlusses vor. Die Kläger hatten für diesen Zeitraum eine Wertminderung von 50 bis 60 Prozent geltend gemacht. ←|

Flughäfen.

Nicht jeder Immobilienbesitzer freut sich über eine gute Verkehrsanbindung.



Wir senken Ihre Kosten.

Energien optimal einsetzen.

proenergy®

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

ebox.de

Ein Unternehmen der Cofely Deutschland.



Achtung Verwalter: Vor dem Trinken kommt die Verordnung.

Trinkwassernovelle: Konsequenzen für Verwalter

Neue Verordnung. Betreibern und Eigentümern stehen neue Prüf- und Anzeigepflichten ins Haus. Die Hausverwalter sollten sie baldmöglichst darüber informieren.

Steffen Haase, Augsburg

Wir drehen den Wasserhahn auf und es fließt reines Wasser. Die Reinheit des Trinkwassers setzen wir als selbstverständlich voraus. Damit dessen Qualität weiterhin kontrolliert gut bleibt, hat am 26. November 2010 der Bundesrat der Änderung der Trinkwasserverordnung zugestimmt. Die Novelle wird sechs Monate nach ihrer Verkündung in Kraft treten. Dies wird voraussichtlich im August 2011 sein. Noch viel Zeit bis dahin, denkt man im Tagesgeschäft.

Doch die neue Trinkwasserverordnung hat es in sich. Es empfiehlt sich, frühzeitig ihre Neuregelungen zu antizipieren.

Oberstes Ziel der Verordnung: Die Menschen vor nachteiligen Einflüssen des Trinkwassergenusses schützen. Denn wenn Wasser, das für den menschlichen Gebrauch bestimmt ist, verunreinigt ist, kann schwerer gesundheitlicher Schaden entstehen. Die Qualität des Trinkwassers ist maßgeblich von der internen Hausinstallationsanlage abhängig. Wussten Sie, dass aufgrund der gesetzlichen Vorgabe (AVBWasserV) das Wasserversorgungsunternehmen lediglich bis zum Übergabepunkt (Wasserzähler) für die Qualität des Trinkwassers verantwortlich ist? Nach dem Wasserzähler zeichnet der

Betreiber oder Eigentümer für die Qualität des Trinkwassers bis zur letzten Zapfstelle verantwortlich.

Hausinstallationen im Blick

Die Erfahrung zeigt: Gerade der Umgang mit Hausinstallationen innerhalb von Wohnanlagen ist vielfach die Ursache von Trinkwasserkontaminationen. Bei den Verunreinigungen handelt es sich zumeist um mikrobiologische Verunreinigungen und Rückstände von Metallen. Die Eigentümer oder Betreiber von Wasserversorgungsanlagen haben

Auf einen Blick

- › Die novellierte Trinkwasserverordnung wird voraussichtlich im August 2011 in Kraft treten.
- › Betreiber und Eigentümer sollten sich frühzeitig mit den neuen Regelungen auseinandersetzen.
- › Die Novellierung der Trinkwasserverordnung beinhaltet viele neue Prüfpflichten für Vermieter von Mehrfamilienhäusern.
- › Die Wohnungseigentümer sollten in der Versammlungssaison 2011 darüber informiert werden.
- › Über die Fragen: „Wer führt aus? Wie werden die Kosten finanziert?“ muss ein Beschluss herbeigeführt werden. Denn eine Beschlusskompetenz, die Verordnung nicht anzuwenden, besteht nicht.
- › Nicht jeder darf die Untersuchungen durchführen. Die Gesundheitsämter führen Listen mit zugelassenen Labors.

davon oft nur unzureichend Kenntnis. Weder sind ihnen die Inhalte der Trinkwasserverordnung noch der Rohrverlauf und schon gar nicht die sich daraus ergebenden Folgen geläufig. Dies hängt auch damit zusammen, dass oft über die verwendeten Materialien und Totleitungen bei Verwaltern oder Eigentümern oft nur geringe Kenntnisse bestehen. Vorsicht ist geboten, wenn etwa – was oft der Fall ist – im Gebäudebestand Stichleitungen vorhanden sind. Denn bei Wasserentnahme wird lediglich diese Leitung entleert. In allen anderen bleibt das Wasser stehen. Unter dem Gesichtspunkt der Trinkwasserhygiene sind Ringentnahmesysteme weitaus besser, denn bei jeder Wasserentnahme zirkuliert das Gesamtsystem.

Ein Hauptproblem gerade bei Wasserstagnation sind die Legionellen. Legionellen sind bewegliche Stäbchenbakterien mit einer durchschnittlichen Länge von 2–5 µm und einem Durchmesser von 0,5–0,8 µm. Sie kommen weltweit in Oberflächenwässern und auch im Boden vor. Aufgrund dieser Verbreitung kommen Legionellen auch in geringer Anzahl im Grundwasser vor. Daher können sich

in dem von den Wasserwerken gelieferten Trinkwasser Legionellen befinden.

Wenige Legionellen, meist weniger als eine kolonienbildende Einheit (KBE) pro Liter, sind auch im kalten Grundwasser vorhanden. Bis zu Temperaturen von etwa 20 Grad vermehren sich Legionellen nur sehr langsam, sodass in diesem Bereich schon wegen der zu erwartenden geringen Konzentration das Erkrankungsrisiko als gering einzuschätzen ist. Doch über 20 Grad steigt ihre Vermehrungsrate allmählich an und ist etwa zwischen 30 und 45 Grad optimal. Ab etwa 50 Grad erfolgt meist kaum noch Vermehrung. Bei etwa 55 Grad ist diese nicht mehr möglich und es kommt langsam zum Absterben. Eine sichere und mit steigenden Temperaturen zunehmend raschere Abtötung findet allerdings erst oberhalb von 70 Grad statt. Der über die Energieeinsparverordnung proklamierte Warmwasser-Niedrigtemperaturbereich ist somit in Bezug auf das Wachstum von Legionellen kontraproduktiv.

Legionellen lösen die Legionärskrankheit aus. Diese ist bei den Gesundheitsämtern meldepflichtig. Denn steht Wasser längere Zeit in Trinkwasserleitungen, besteht das Risiko krankheitserregender Keimbildung. Laut Angaben des Bayerischen Landesamts für Gesundheit und Lebensmittelsicherheit erkranken deutschlandweit jährlich 6.000 bis 10.000 Menschen an einer Legionelleninfektion, etwa 1.000 bis 2.000 sterben. Dies sind nur die statistisch erfassten Zahlen. Man geht von einer deutlich höheren Dunkelziffer aus. Studien der Universität Münster gehen davon aus, dass jede dritte bis fünfte Probe kontaminiert ist. Unter Berücksichtigung dieses Aspekts zielt die Novellierung der Trinkwasserverordnung im Wesentlichen auf den Umgang mit Legionellen ab. Viele neue Pflichten für Vermieter von Mehrfamilienhäusern sieht die Neufassung der Trinkwasserverordnung nunmehr vor (siehe umseitigen Kasten „Wichtige Änderungen ...“).

Viel zu beachten

Was ist dem Verwalter nun zu raten? Ab Inkrafttreten der Novelle bestehen Untersuchungspflichten gemäß |→

GEMAS
Gesellschaft für Energieberatung
und Betriebswirtschaft

Ihr Partner
für das komplexe Thema:

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkostenabrechnung und -abrechnung

Maßnahmen
Heizkostenabrechnung, Wärmeverlust
Wärmeverlust
Kauf, Miet, Wartung
der Typen aller gängiger Hersteller

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

GEMAS GmbH
Döhrenstraße 7 - 31708 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Zertifizierte berufsbegleitende Studiengänge

Geprüfte/r

Immobilienverwalter/in
(EBZ|gtw|DDIV)

7 Wochenendseminare, 8 Monate

**Immobilienkaufmann/
-kauffrau (IHK)**

EBZ-Fernstudium, 24 Monate

Geprüfte/r

**Immobilien-
Fachwirt/in (IHK)**

nur 10 Wochenenden,
ab 12 Monate Vorbereitung
Prüfung im Frühjahr und
Herbst.

Starten Sie jetzt!
Termine: www.gtw.de

gtw - Weiterbildung
für die Immobilien-
wirtschaft

Beratung unter
Tel: 089/ 57 88 79
Infos: www.gtw.de



Mehr Transaktionen, mehr Projektentwicklungen

Wirtschaftskanzleien. Auch wenn große Deals noch Mangelware sind: Die im Immobilienwirtschaftsrecht tätigen Sozietäten sind deutlich positiv gestimmt. Die Krise scheint überwunden – und neue Arbeit durch Refinanzierungen steht vor der Tür.

Beate Beule, Freiburg

Die Krise scheint überwunden, die Geschäfte ziehen wieder an. So sehen es die deutschen Wirtschaftskanzleien – und hoffen, dass damit ihre Arbeitsflaute endgültig zu Ende geht. Denn in den vergangenen Jahren schauten sie zum Teil deutlich in die Röhre, weil es kaum große Transaktionen gab. „Jetzt stehen wieder alle Signale auf grün“, sagt Marc Werner von der Kanzlei Hogan Lovells. „Es läuft richtig gut“, sagt Christian Schede, Head of Real Estate Germany von Olswang. Ganz an die alten Zeiten angeknüpft haben die Wirtschaftskanzleien freilich noch nicht. Von den Boomjahren

2006/07 sind alle nach wie vor weit entfernt. Aber der Immobilienmarkt kommt wieder in Bewegung.

„Es war keine einfache Zeit“, resümiert Jörn Stobbe MRICS, Partner bei Clifford Chance in Frankfurt, die vergangenen Jahre. Nun blicke er aber wieder optimistisch in die Zukunft. Ende 2010 und Anfang 2011 sei es fast wie in alten Zeiten gewesen: Die Arbeit habe sich nach einem turbulenten Jahresende auch im neuen Jahr nicht verringert, sondern die Geschäfte brummen weiter. Und die Tendenzen seien in vielen Bereichen positiv. Der Markt ziehe ge-

Auf einen Blick

- › Ganz an die alten Zeiten angeknüpft haben die Wirtschaftskanzleien noch nicht, aber sie sehen einen deutlichen Aufwärtstrend.
- › Nach wie vor liegt der Schwerpunkt der Kanzleien jedoch nicht – wie vor der Krise – bei den Transaktionen, da diese weiterhin Mangelware sind.
- › Für das Jahr 2011 erwarten die Kanzleien endlich die große Refinanzierungswelle und damit viele neue Aufträge.
- › Die Konkurrenz untereinander hat jedoch zugenommen, außerdem gibt es mehr Inhouse-Teams.



Die Wirtschaftskanzleien können wieder zufrieden sein.

rade überall spürbar an. Es gebe nicht nur mehr Transaktionen, sondern auch wieder viele Projektentwicklungen. Und auch Finanzierungen fänden vermehrt statt. „Es ist erfreulich, dass nicht nur ein Pferd wieder ins Laufen kommt, sondern gleich mehrere“, sagt Stobbe. Wenngleich die Banken sich schwerer täten als früher, Kredite zu vergeben, wie Dr. Patrick Brock von der Kanzlei Taylor Wessing einschränkend sagt: „Geld gibt es nur für Top-Produkte mit Top-Mietern.“

Nach wie vor sind auch die Arbeitsschwerpunkte der Kanzleien verlagert. Nahmen Transaktionen beispielsweise bei der Kanzlei GSK Stockmann + Partner früher 60 bis 70 Prozent |→

Paragraf 14 TrinkwV. Die Kosten für die Legionellenuntersuchung werden sich je nach Größe der Wohnanlage und Stückzahl der vorhandenen Stränge stark unterscheiden. Die Wohnungseigentümer sollten daher auf der Versammlungssaison 2011 über die Trinkwassernovelle informiert werden. Zu klären sind die Fragen: Wer führt aus? Wie werden die Kosten finanziert? Darüber muss ein Beschluss herbeigeführt werden. Denn eine Beschlusskompetenz, die Verordnung nicht anzuwenden, besteht nicht. Aber nicht jeder Betrieb darf die Untersuchungen durchführen. Die Landesgesundheitsämter und die örtlichen Gesundheitsämter führen Listen mit anerkannten Labors die hierfür akkreditiert sind. Aber

auch die Installationsbetriebe sind dann stärker in der Pflicht. Für den Installateur bedeutet dies die Kontrolle seiner Arbeit auf die Einhaltung der Anforderungen

- › an Transport und Lagerung von Anlagenteilen der Trinkwasserinstallation
- › an die Montage
- › an Druckprüfung, Inbetriebnahme, Spülen und Einregulieren
- › an die Übergabe und die entsprechende Dokumentation.

Für den Betreiber besteht die Pflicht zur

- › Überwachung und Dokumentation der Betriebsparameter
- › Durchführung der Inspektionsmaßnahmen und Führen eines Betriebsbuchs

- › Durchführung beziehungsweise Anforderung der Wartungsmaßnahmen sowie entsprechende Dokumentation (Betriebsbuch).

Die hygienischen Mindestmaßnahmen:

- › jährliche Inspektion des Trinkwassererwärmers (alle zwei Jahre, wenn nötig Reinigung und Entkalkung)
- › jährliche Kontrolle der hydraulischen Einregulierungen
- › monatliche Temperaturinspektion
- › jährliche hygienisch-mikrobiologische (Legionellen) Untersuchung gemäß DVGW Arbeitsblatt W551.

Es ist viel zu tun, damit aus dem Wasserhahn reines Wasser fließt. ←|

Trinkwasserverordnung: Wichtige Änderungen durch die Novelle

Gemäß § 13 Abs. 5 müssen unter anderem Betreiber und Eigentümer einer Trinkwasserinstallation, in der sich eine Großanlage zur Trinkwassererwärmung befindet, aus der Trinkwasser im Rahmen einer öffentlichen oder gewerblichen Tätigkeit abgegeben wird, deren Bestand unverzüglich dem Gesundheitsamt anzeigen.

Großanlagen sind Warmwasserinstallationen mit mehr als 400 Litern Inhalt oder Warmwasserleitungen mit mehr als drei Litern Inhalt zwischen dem Trinkwassererwärmer und der Entnahmestelle. Eine gewerbliche Tätigkeit ist insbesondere auch die Vermietung von Wohneinheiten. Der Begründung ist zu entnehmen, dass diese Pflicht für praktisch alle vermieteten Mehrfamilienhäuser mit zentraler Trinkwassererwärmung gelten soll. Zudem müssen die Eigentümer die erstmalige Inbetriebnahme, die Wiederinbetriebnahme oder bauliche oder betriebstechnische Veränderungen einer solchen Anlage, die auf die Beschaffenheit des Trinkwassers wesentliche Auswirkungen haben können, dem Gesundheitsamt spätestens vier Wochen im Voraus schriftlich anzeigen. Eine Stilllegung der Anlagen muss innerhalb von drei Tagen angezeigt werden.

Gemäß § 14 Abs. 3 müssen Vermieter von Mehrfamilienhäusern mit oben genannten Großanlagen zur Trinkwassererwärmung die Anlagen jährlich an mehreren repräsentativen Probenentnahmestellen auf Legionellen untersuchen bzw. untersuchen lassen. Die Kosten sollten als Betriebskosten gemäß

§ 2 Nr. 2 oder 5 BetrKV auf die Mieter umgelegt werden können. Wer zur Durchführung einer solchen Untersuchung berechtigt ist, kann einer Liste entnommen werden, die von der zuständigen obersten Landesbehörde bekannt gemacht wird. Gemäß § 15 Abs. 3 müssen die Ergebnisse dieser jährlichen Untersuchung aufgezeichnet und für zehn Jahre verfügbar gehalten werden. Zudem muss eine Kopie dieser Aufzeichnung innerhalb von zwei Wochen nach dem Abschluss der Untersuchung dem Gesundheitsamt übersendet werden.

Gemäß § 16 sind auch Vermieter von Mehrfamilienhäusern verpflichtet, der Gesundheitsbehörde unverzüglich anzuzeigen, wenn die in der Trinkwasserverordnung festgelegten Grenzwerte oder Mindestanforderungen nicht eingehalten werden.

Auch grobsinnlich wahrnehmbare Veränderungen des Trinkwassers sowie außergewöhnliche Vorkommnisse an einer Warmwasserbereitungs- und -verteilungsanlage, die Auswirkungen auf die Beschaffenheit des Trinkwassers haben könnten, müssen unverzüglich angezeigt werden.

Gemäß § 16 Abs. 4 müssen Vermieter von Mehrfamilienhäusern Aufbereitungsstoffe und deren Konzentration wöchentlich aufzeichnen oder aufzeichnen lassen, falls solche Stoffe in der Warmwasserbereitungs- und -verteilungsanlage verwendet werden. Diese Aufzeichnungen müssen sechs Monate lang für die Mieter während der üblichen Ge-

schäftszeiten zugänglich gehalten oder auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden. Der Beginn der Zugabe eines Aufbereitungsstoffs muss den Mietern schriftlich oder durch Aushang an geeigneter Stelle bekannt gegeben werden.

Gemäß § 21 müssen Vermieter von Mehrfamilienhäusern ihren Mietern jährlich geeignetes und aktuelles Informationsmaterial über die Qualität des bereitgestellten Trinkwassers auf der Grundlage der jährlichen Untersuchungen schriftlich oder mittels eines Aushangs bekannt machen.

Hierzu gehören auch Angaben über eventuell verwendete Aufbereitungsstoffe. Zudem müssen Vermieter von Mehrfamilienhäusern ab dem 1. Dezember 2013 die Mieter informieren, falls in der Trinkwasserverteilungsanlage noch Bleileitungen vorhanden sind.

Gemäß § 24 begeht eine Straftat, wer vorsätzlich oder fahrlässig mikrobiologisch oder chemisch verseuchtes Trinkwasser seinen Mietern zur Verfügung stellt.

Dies kann mit bis zu zwei Jahre Freiheitsstrafe oder Geldstrafe bestraft werden. Wer vorsätzlich oder fahrlässig gegen die Anzeigepflicht, Untersuchungs-, Aufzeichnungs- oder Unterzeichnungspflichten verstößt oder seine Trinkwasserversorgungsanlage nicht ordnungsgemäß instand hält oder betreibt, begeht gemäß § 25 eine Ordnungswidrigkeit. Diese Ordnungswidrigkeit kann mit einer Geldbuße von bis zu 25.000 Euro geahndet werden.

der Aufträge ein, sind es derzeit nur gut ein Drittel. Auch die anderen Kanzleien beschäftigen sich weniger mit großen Deals, sondern vermehrt mit Strukturierungsfragen oder Problemen rund um das Asset Management.

Gleichwohl habe der Beratungsbedarf der Mandanten andererseits auch zugenommen, sagt Dirk Brückner von GSK Stockmann + Partner. Denn um keine Risiken einzugehen, seien die Investoren inzwischen vorsichtiger: „Wir führen viele intensive Beratungen durch.“ Vermehrt gefragt seien auch internationale Rechtsberatungen, hat Marc Werner von der Kanzlei Hogan Lovells beobachtet: Große Bestandshalter fragten die Kanzlei an, um für Geschäfte im Ausland einen deutschen Ansprechpartner zu haben. Angezogen haben auch die Projektentwicklungen – auch wenn der Markt nach wie vor sehr volatil ist. So sind die Baurechtler derzeit zwar nicht überbeschäftigt, können aber ebenfalls wieder auf ein solides Geschäft verweisen.

Gänzlich unbeschadet gehen die Wirtschaftskanzleien jedoch nicht aus den schwierigen Zeiten der vergangenen Jahre hervor. Denn durch die Krise gab es für die Kanzleien nicht nur insgesamt weniger Aufträge, auch bei den Einnahmen mussten sie Einbußen hinnehmen.

Der Wettbewerb unter den Anwälten ist schärfer geworden, es gibt härtere Debatten um Honorare. Denn, so die Überlegung der Mandanten, für kleinere Deals und Aufträge im Asset Management wird nicht unbedingt eine internationale Top-Kanzlei benötigt, hierfür reicht auch ein kleineres, national arbeitendes Team – das deutlich günstigere Stundensätze verlangt.

Junge Teams auf dem Vormarsch

Zwar sind bei den großen Deals meist immer noch die alteingesessenen Kanzleien wie Clifford Chance, Freshfields Bruckhaus Deringer, Hogan Lovells oder Gleiss Lutz vertreten. Aber sie bekommen Konkurrenz: Der Beratermarkt zersplittert sich. Das eröffnet Chancen für junge und flexible Teams. Beispiel Olswang: Das deutsche Büro des Londoner Unternehmens wurde erst 2007 gegründet. Inzwischen arbeiten 30 Anwälte für den deutschen Ableger, etwa zwei Drittel davon für Mandanten der Branchengruppe Immobilienwirtschaft. Und es sind weitere Neueinstellungen geplant, sagt Christian Schede, Head of Real Estate Germany von Olswang. Denn Olswang hat sich in der kurzen Zeit ein beachtliches Mandantenportfolio erarbeitet.

Konkurrenz bekommen die großen Kanzleien zudem durch Inhouse-Teams: Grund ist die Dominanz der deutschen Banken am Markt. Deren Juristen wickeln vieles selbst ab oder holen sich erst spät externe Anwälte zu Hilfe. Ob dieser Trend weiter anhält oder wieder abebbt, darüber sind sich die Kanzleien nicht einig. Marc Werner von Hogan Lovells glaubt, dass wenn es wieder komplexere Geschäfte gibt und der Markt noch deutlicher anzieht, auch wieder vermehrt externe Berater gefragt sind. Dr. Dirk Brückner von GSK Stockmann + Partner sieht indes eine Tendenz, dass die Immobilienabteilungen der großen Kanzleien abgebaut werden.

Für das Jahr 2011 erwarten sich die Wirtschaftskanzleien weiteren Aufschwung, vor allem durch die Refinanzierungswelle. Den betroffenen Unternehmen raten die Kanzleien, offen und vor allem frühzeitig mit den Banken über die Probleme zu reden. „Dann findet sich auch eine Lösung“, sagt Dr. Patrick Brock von Taylor Wessing. Die Banken seien in jedem Fall gesprächsbereit, schätzt auch Marc Werner von der Kanzlei Hogan Lovells die Situation ein. Im Gegenteil: Viele Banken gingen inzwischen aktiv auf die Unternehmen zu, hat Christian Schede von Olswang beobachtet. ←|

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN
SCOUT 24

Die Nr. 1 rund um Immobilien

Umziehende Haushalte:

Wo im Internet haben

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein.

4,8 %
Immowelt

5,2 %
Internetportale
(z. B. Yahoo, Google etc.)

48,7%

IMMOBILIEN
SCOUT 24
Der Marktführer

Nutzen Sie den Marktführer:
 Monatlich schon ab 159,- Euro
 zzgl. MwSt. für 5 Objekte!
www.immobilienscout24.de/vario

Kanzleien für Immobilienwirtschaftsrecht

Der Juve-Verlag gibt jährlich ein Handbuch über die Wirtschaftskanzleien in Deutschland heraus. Ein Kernstück darin ist ihre subjektive Bewertung. Für die aktuelle Auflage des Handbuchs hat Juve rund 15.000 Gespräche mit Anwälten und Mandanten geführt und daraus Auswahllisten erstellt.

Clifford Chance	Frankfurt, Düsseldorf, München
Freshfields Bruckhaus Deringer	Hamburg, Frankfurt, Köln, Düsseldorf
Hogan Lovells	Frankfurt, Düsseldorf, München u.a.
Gleiss Lutz	Berlin, Frankfurt, Stuttgart
GSK Stockmann + Kollegen	München, Frankfurt, Berlin u.a.
Latham & Watkins	Hamburg
Linklaters	Frankfurt
CMS Hasche Sigle	Berlin, Stuttgart u.a.
Görg	Berlin, Köln
Hengeler Mueller	Frankfurt, Berlin
Jebens Mensching	Hamburg
Noerr	Berlin, München u.a.
P + P Pöllath + Partners	Berlin
Allen & Overy	Frankfurt, Hamburg
Taylor Wessing	München, Frankfurt, Hamburg u.a.
White & Case	Frankfurt, Berlin, Hamburg u.a.
Ashurst	Frankfurt
Mayer Brown	Frankfurt
Olswang	Berlin

Quelle: Juve-Handbuch

Sie Ihre Immobilie gefunden?

So haben 48,7% aller umgezogenen Haushalte, die im Internet ihre neue Immobilie gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

5,3%

 Website einer
 Tageszeitung

6,2%

Immonet

8,7%

 Website von Makler,
 Verwalter etc.

Die Brücke heißt IT

Moderne Zeiten. Objektverwalter leisten mehr als das operative Tagesgeschäft. Sie gestalten dynamisch-strategische Prozesse. Unterstützt von intelligenter Software schaffen sie die Verzahnung von Asset- und Property-Management.

Ulrich Bajohr, FACILITY SYSTEMS GmbH, Lübeck; Rüdiger Mörstedt, NEMETSCHKE Crem Solutions GmbH & Co. KG, Ratingen

Statische Immobilienverwaltung war gestern: Heute geht es um Gebäudeverwaltung nach Vorgaben des Asset Managements. Gehört nicht zu einem aktiven Property Management mehr als die rein kaufmännische und technische Verwaltung von Liegenschaften und Objekten? Insbesondere für Unternehmen, die Immobilienportfolios internationaler Investoren betreuen, spielt neben dem operativen Leistungsangebot die Verzahnung der angebotenen Property Managementleistungen mit dem Asset Management des Auftraggebers eine wichtigere Rolle. Denn gerade Anleger aus dem angelsächsischen Bereich stellen hohe Anforderungen an Berichtswesen und Reporting – ein Umstand, der viele Immobilienprofis von der Übernahme solcher Objekte abhält. Ein Schlüssel der effizienten Verknüpfung von Asset

und Property Management liegt – wie so oft – im Einsatz leistungsstarker Software-Lösungen. Dabei spielt jedoch die individuelle Abstimmung auf Anforderungen und Bedürfnisse des Duos aus Investoren oder Eigentümern und beauftragtem Dienstleistungsunternehmen eine entscheidende Rolle.

Die Facility Systems GmbH etwa mit Hauptsitz in Lübeck verwaltet und managt Immobilienflächen und -objekte. Heute sind es bundesweit über 400.000 Quadratmeter, zumeist aus dem Bereich Retail und Office. Einige der gewerblich und gemischt genutzten Flächen und Objekte betreut sie dabei im Auftrag angelsächsischer Eigentümergesellschaften. So befindet sich beispielsweise das Berliner Einkaufszentrum Forum Steglitz im Besitz der Londoner Investorengruppe Europa Capital.

Bewirtschaftungsmaßnahmen auch wesentliche Aufgaben für das Centermanagement. Anhand der IT-gestützten Datenerhebung und -analyse lassen sich die im Business-Plan jährlich für das Folgejahr erstellten Kennzahlen unterjährig kontrollieren und bei Bedarf anpassen. Mittels der eingesetzten Software werden die Buchungszahlen monatlich evaluiert, bei Bedarf auch taggenau.

Entscheidungen vorbereiten

Dabei geschieht die Verdichtung der Daten automatisiert. Der Export und somit die Verknüpfung mit dem Asset Management der Investorenseite kann komfortabel durch automatisch erstellte Tabellen und Grafiken erfolgen. Das wiederum hat zur Folge, dass zum Abrechnungszeitpunkt deutlich weniger Personal bei beiden Vertragspartnern gebunden wird. Neben Mieterbestandslisten und individuellen Vertragsmodalitäten lassen sich auch Umsatzzahlen der Mieter erfassen. So warnt zum Beispiel ein prägnantes Ampelsystem vor anstehenden Änderungen oder auslaufenden Verträgen.

Auf diesem Weg erhalten die Auftraggeber Entscheidungsgrundlagen, um Entwicklungen der einzelnen Mieterschichten zu bewerten. Falls nötig, wird Einfluss auf den Branchen- und Mietermix im Einkaufszentrum genommen. Des Weiteren gestattet die Analyse von Besucherströmen im Einkaufszentrum die gezielte Neubelegung frei werdender Flächen. Eine bisher als Verkaufsfläche für Bekleidung genutzte Einheit kann eventuell als Gastronomiebereich zukünftig wesentlich lukrativer sein. Je ge-

Auf einen Blick

- › Asset-getriebenes Property Management ist ein wichtiger Zukunftstrend der Branche – nicht zuletzt aufgrund der stetig wachsenden Zahl angelsächsischer Anleger.
- › Die Erweiterung des Leistungsangebots im strategischen Property Management schafft Mehrwert für alle Beteiligten.
- › Ein Schlüssel zur erfolgreichen Verzahnung liegt im Einsatz professioneller und leistungsstarker Software-Lösungen.
- › Individuell anpassbare Managementsysteme verringern Reibungsverluste zwischen Asset und Property Management. Sie schaffen die Grundlage für deutlichen Mehrwert in den gemanagten Objekten.

Anforderungen der Investoren

Die britische Fondsgesellschaft stellt – wie auf dem angelsächsischen Immobilienmarkt üblich – hohe Anforderungen an die Arbeit ihres Dienstleisters für Property Management. Besonders im Bereich des Reportings und Controllings geht deshalb das Leistungsportfolio weit über gewöhnliche Aufgaben des Gebäudemagements hinaus, wie Kontierung und Buchhaltung der Zahlungsflüsse oder technische Aufgaben wie Instandhaltungsmaßnahmen und Beauftragung sowie Durchführung von Reparaturarbeiten.

Im Falle des Berliner Shopping-Centers übernimmt der Dienstleister neben diesen kaufmännischen und technischen



Im Idealfall bildet die Informationstechnologie eine tragfähige Brücke zwischen Asset und Property Management.

IT-Produkte zum Thema

Produkt: Crem-iX- Haus
Anbieter: Nemetschek Crem Solutions

Produkt: SAP Real Estate Management
Anbieter: SAP AG

Produkt: Verwalter Service
Anbieter: Hausbank München

Produkt: Voyager international
Anbieter: Yardi Systems

Produkt: Wodis Sigma
Anbieter: Aareon AG

nauer mithilfe der eingesetzten Software evaluiert werden kann, wie viele Besucher wann wohin gehen, desto präziser kann die Miethöhe angepasst oder der passendste Mieter ausgewählt werden. Mitunter werden Werbemaßnahmen und Aktionsplanungen direkt aus dem Property Management heraus initiiert. Das ist das Gegenteil einer statischen Gebäudeverwaltung.

Mehrwert durch Maßschneider

Im Sinne der stetigen Wertsteigerung für den Kunden vertraut der Dienstleister im Hintergrund auf maßgeschneiderte und nach individuellen Bedürfnissen abgestimmte Software-Lösungen. Seit 2005 erreicht das Unternehmen etwa durch den Einsatz der Software-Lösung Crem iX-Haus der Nemetschek Crem Solutions GmbH & Co. KG den von ihren anspruchsvollen Auftraggebern geforderten hohen Grad an Transparenz. Dazu dienen natürlich in erster Linie die integrierten Funktionen zur Erfassung und Verwaltung sämtlicher kaufmännischer sowie immobilientechnischer Aufgaben, von der Betriebskostenabrechnung über Sanierungsarbeiten bis hin zur Bewirt-

schaftung von Außenflächen. Der größte Vorteil liegt aber wohl in der Möglichkeit zu jenen individuellen Anpassungen des Systems, die für so anspruchsvolle Aufträge wie das Property Management des Forums Steglitz an der Berliner Schlossstraße benötigt werden.

Im Rahmen eines Updates wurden individuell die wesentlichen Schnittstellen weiter angepasst, sodass sie nun lückenlos an das Reportingverfahren andocken. Damit lassen sich die erfassten Daten so weit aufbereiten und verdichten, dass die britische Anlegergesellschaft sie direkt in die eigenen Portfolioreportings einfließen lassen kann. Ein wesentlicher Aspekt war und ist hierbei die weitere Verbesserung der Import- und Exportfunktionalität. Denn diese muss unabhängig vom jeweiligen Start- und Zielsystem der Geschäftspartner absolute Kompatibilität gewährleisten.

Ein so geartete Flexibilität schätzen auch immer mehr deutsche Immobilienfonds sowie Investorengemeinschaften. Auch sie setzen häufiger auf ein langfristiges Immobilienmanagement. Der zeitnahe Überblick über aktuelle Entwicklungen der Kennzahlen gewinnt also für den heimischen Markt an Bedeutung.

Ebenso steigt auch hierzulande das Bewusstsein für die Vorteile eines asset-getriebenen Property Managements.

Kleine Stellschrauben

Die Vorteile einer derart konsequenten Verzahnung des Asset Managements mit dem Property Management und Aufgaben des nachgeordneten Facility Managements liegen auf der Hand: Leistungslücken und -überschneidungen werden entlarvt und lassen sich für die Zukunft vermeiden. Typische Reibungsverluste und Schnittstellenprobleme werden minimiert. Durch die Möglichkeit der Feinjustierung an vielen kleinen Stellschrauben mittels IT werden sämtliche Bewirtschaftungsprozesse bereichsübergreifend optimiert.

Moderne Property Manager sehen sich deshalb auch längst nicht mehr als reine Objektverwalter im operativen Tagesgeschäft. Als Manager dynamisch-strategischer Prozesse setzen sie auf nachhaltige Steuerung und schaffen hierdurch einen deutlichen Mehrwert der gemanagten Objekte. Das wird auch morgen noch ganz im Sinne ihrer renditeorientierten Auftraggeber sein. ←|

Aufwertung statt Niedergang

Gentrifizierung. Auch wenn Bürgerinitiativen gegen sie protestieren: Investoren sind bei der Umgestaltung von Szenevierteln keineswegs die treibende Kraft. Die Quartiere selbst profitieren langfristig - denn sie entgehen der Ghettoisierung.

Einar Skjerve, Geschäftsführer der Industrifinans Real Estate GmbH

Der Kampf gegen die Gentrifizierung eint inzwischen zahlreiche Bürgerinitiativen in Berlin, Hamburg und Stuttgart. Ihr erklärter Gegner sind Investoren, die angeblich ganze Viertel aufkaufen, dort die Wohnungen sanieren und teuer weiter verkaufen wollen. Die Initiativen kämpfen jedoch gegen Windmühlen. Denn die Investoren sind keineswegs die treibende Kraft der Gentrifizierung.

Die für die Aufwertung eines Stadtviertels erforderlichen soziokulturellen Veränderungen beginnen in der Regel ohne das Zutun der Immobilienwirtschaft. Am Anfang steht meist eine Veränderung der Bewohnerstruktur. Studierende, Künstler und kleine Agenturen entdecken auf der Suche nach günstigem Wohnraum bestimmte Quartiere für sich. Sie beziehen Wohnungen, die

früher von anderen sozialen Gruppen – beispielsweise von Arbeitern oder Migranten – bewohnt wurden. Mit den neuen Bewohnern verändert sich auch das Wohnungsumfeld: In den Ladenlokalen im Erdgeschoss siedeln sich Cafés, Klubs und Galerien an. Das führt dazu, dass die Viertel auch für Besserverdienende interessant werden. Die Nachfrage von zahlungskräftigen Interessenten ist wiederum eine wichtige Bedingung dafür, dass Investoren die Quartiere überhaupt wahrnehmen: Denn mit der entsprechenden Nachfrage lohnt die Modernisierung selbst von maroden Altbauten.

Gentrifizierung geht somit nicht auf die Tätigkeit bestimmter Investorengruppen, sondern auf eine Veränderung der Nachfragesituation und den Zuzug einkommensstarker Schichten zurück.

Hinter den gängigen Klischees steht in der Regel die Frage, wem die jeweiligen Stadtviertel gehören, den Künstlern und Studenten oder den gut verdienenden Angestellten, Selbstständigen und Freiberuflern?

Viertel entwickeln sich positiv

Wer in solchen Gegensätzen denkt, übersieht jedoch, dass die Viertel in der Regel von der Gentrifizierung profitieren, zum Beispiel dadurch, dass ehemals leer stehende Gewerbeflächen wieder genutzt und vom Verfall bedrohte Gebäude gerettet werden. Die Gentrifizierung wirkt damit ihrem Gegenteil – der Ghettoisierung – entgegen. Beispiele für gelungene Aufwertungen gibt es überall auf der Welt. In Oslo entstand am ehemaligen Industrieufer Aker Brygge ein beliebtes Szeneviertel, und in Berlin wird der Norden Neuköllns von Studenten, Künstlern und Freiberuflern wieder entdeckt.

Der Aufstieg dieser Viertel zeigt, dass die Gentrifizierung zum Geschäftsmodell der Wohnungsunternehmen gehört. Denn durch die permanente Fluktuation sind die Milieus immer in Bewegung. Die einzelnen Viertel werden sich daher bezogen auf Miethöhen und Preise immer unter- oder überdurchschnittlich entwickeln, je nachdem ob sie gerade für die einkommensstarken Bevölkerungsgruppen interessant sind oder nicht. Investoren tun natürlich alles, um zu den Gewinnern dieser Entwicklung zu gehören. Da andernfalls Wertverluste, Mietnachteile und Leerstände drohen, kann man dies keinem Eigentümer zum Vorwurf machen. ←|



Beliebtes Szeneviertel statt Industrieufer: Aker Brygge in Oslo.

Special

Mipim 2011

Nach den Tiefschlägen der vergangenen Jahre rechnen die meisten Marktteilnehmer wieder mit Aufwind. Ob sie Recht behalten, wird sich beim ersten Branchenbarometer 2011 zeigen: Der Mipim in Cannes.



60



64

Blick zur Mipim ...

Die Mipim hat einen neuen Direktor – und dieser setzt vor allem darauf, die Messe als Kommunikationsplattform zu etablieren. Immobiliensuchende und Kapital, Finanziere und Entwickler, Investoren und Fondsinvestoren sollen auf kurzem Weg zueinanderfinden. Etliche Marktteilnehmer werden jedoch auch in diesem Jahr gar nicht auf der Messe dabei sein. Sie haben abgesagt und sparen sich die Standgebühr. Die Besucherzahl stagniert auf dem sowieso nicht üppigen Vorjahresniveau.

- 60 - Power Meetings und Castingshow
- Unternehmen müssen sparen
- 61 - Weniger Mitarbeiter vor Ort

... und darüber hinaus

Die Immobilienmärkte der GIPS-Staaten schneiden in aktuellen Investoren-Umfragen sehr schlecht ab. Allerdings stellt sich die Situation in den verschiedenen Ländern unterschiedlich dar: Während Spanien sich bereits wieder erholt, sieht es in Griechenland nach wie vor extrem düster aus. Und auch in Irland geht es weiter bergab. Die Leerstandsquote ist enorm, die Hauspreise befinden sich im freien Fall. Allerdings sehen sich internationale Investoren bereits nach günstigen Kaufgelegenheiten um.

- 62 - Spanien: Attraktive Risikoprämien
- 64 - Griechenland: Kaum ein Licht
- 65 - Irland: Wenig Bewegung auf der Insel

ANZEIGE

Erneuerer ECE: Die Modernisierung, Umstrukturierung und Erweiterung von Shopping-Centern gehört bei uns zum täglichen Geschäft. 2011 führen wir bei sechs großen deutschen Centern ein umfassendes Refurbishment durch. Noch dieses Jahr feiern sie ein großartiges Comeback. Mehr dazu auf der **MIPIM, Stand 16.01** oder unter **www.ece.de**

Power Meetings und Castingshow

Messe. Bei der Mipim 2011 soll vor allem das Networking der Unternehmen im Vordergrund stehen. Mit neuen Formaten sollen die Besucher gelockt werden. Die Ausstellerzahlen stagnieren jedoch auf Vorjahresniveau.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Ein wesentliches Ziel der Immobilien-Messe in Cannes ist laut Mipim-Direktor Filippo Rean, im ständigen Kontakt mit dem Markt zu bleiben. Die Messewelt dreht sich demnach im Wesentlichen um Investoren, hier will Rean mit neuen Servicepaketen und Angeboten punkten: „Wir wollen das Umfeld für viele Deals schaffen und bieten in diesem Jahr zahlreiche neue Treffpunkte zum Dialog an.“

Die ganze Welt der Immobilieninvestments ist das Metier des früheren Mitarbeiters von GE Capital Real Estate. Rean ist Profi genug, um zu wissen, dass sich die Fachmesse nicht vom realen Wirtschaftsgeschehen abkoppeln kann. Zum Vokabular gehören denn auch „bescheiden optimistisch“ ebenso wie „scheinbare“ Stabilisierung. Zwar wird in der Branche dank guter Konjunkturprognosen Optimismus verbreitet, doch mit boomenden Märkten wie noch vor der Finanzkrise ist vorerst nicht zu rechnen. Erst ab Ende 2012 sei wieder ein Hoch früherer Zeiten realistisch, meint Filippo Rean. Bis dahin soll nach seinem Willen das Networking und die inhaltliche Kompetenz der Mipim gestärkt werden.

Power Meetings geplant

Die Rede ist zum Beispiel von Power Meetings unter den Investoren, die hinter verschlossenen Türen bis zu 30 Investoren die Möglichkeit bieten sollen, sich im vergleichsweise intimen Rahmen zu treffen. Der neue „Investment Lab“ meint sechs Sitzungen mit Schwerpunkt auf Märkte mit hohem Potenzial: Afrika, Ägypten, Brasilien, Lateinamerika, Süd-

afrika und der Türkei. „Jede Session wird mit einem 45-minütigen Workshop unter Leitung von drei Experten beginnen und mit einem informellen Gespräch mit fünf regionalen Akteuren fortgeführt“, sagt Mipim-Sprecherin My-Lan Cao. Schließlich folgt die Casting Show „Investor Quest“, bei der sich britische Projektentwickler der kritischen Bewertung einer ebenfalls britischen Investoren-Jury aus „Business Angels“ stellen müssen. Sie sollen das Projekt auswählen, das am ehesten eine Investition wert ist. Vorbild der Veranstalter ist die britische Reality-TV-Show „Dragon's Den“. Konferenzen stehen für Messemacher Filippo Rean

hoch im Kurs: Eine weitere Konferenzfläche soll in den Ausstellungsräumen des Palais des Festivals etabliert werden. Am Dienstag wird den boomenden asiatischen Märkten mit dem „Asiatischen Tag“ gehuldigt. Weiterer Tagesschwerpunkt ist das Thema der Sanierung und Optimierung innerstädtischer Brachflächen. Sao Paulos Bürgermeister Gilberto Kassab will sein persönliches Best-Practice-Beispiel erklären. Zu den weiteren internationalen Großprojekten mit gemischter Nutzung und Vorzeigequalität zählt auch das Schwabinger Tor. Der von Jost Hurler Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft entwickelte Turm steht



Diskussionen wird es auch auf der Mipim 2011 wieder reichlich geben.

für jede Facette des Großstadtlebens, so die Vermarkter: Wohnen, Arbeiten, Einkaufen und Ausgehen, alles werde konzeptionell verwoben. Weitere auf der Mipim präsentierte Projekte sind zum Beispiel das Hudson Yards im Herzen von Manhattan in New York, ein 288 Meter hoher Turm „Pinnacle“ in London, Baku White City, eine Mischnutzung in Aserbaidschan, eine städtische Anlage von Renova Group Story in Jekaterinburg und „Ecolys“, ein belgisches Projekt



mit Schwerpunkt auf „grüne“ Gebäude. Hamburg wird sich als Umwelthauptstadt Europas 2011 natürlich auch entsprechend präsentieren.

Unternehmen müssen sparen

Als gutes Zeichen interpretiert Rean die Resonanz zum jährlich stattfindenden Immobilien-Award: Die Zahl der für den Mipim-Award eingereichten Projekte liege mit 114 Einsendungen um fast 25 Prozent über dem Vorjahr. Auch drei deutsche Bewerber gehen ins Rennen. Die Jury wählte die nach den Plänen von Mario Bellini sanierten Türme der Deut-

schen Bank in Frankfurt (Greentowers) in der Kategorie Green Buildings. In der Kategorie revitalisierte Bürogebäude stehen mit dem von der Tecno Beteiligungs GmbH entwickelten JohannesContor in Hamburg und dem Schrödterhaus in Leipzig von Investor Squadra Immobilien zwei deutsche Kandidaten im Finale. Erstmals wird auch das beste noch nicht in Bau gegangene Projekt gewählt.

Gemeinschaftsstände statt Einzelauftritt wird auch bei der Mipim 2011 für viele das Gebot der Stunde sein, um Standgebühren, Eintrittsgelder und Unterkünfte finanzieren zu können. Selbst die Finanzbranche hat den Rotstift angesetzt und ihre Messepräsenz verkleinert, kommunale Aussteller sind auch in diesem Jahr zum Teil gar nicht vertreten. Deutsche Aussteller, die bundesweit präsent sind, haben immerhin die Chance auf Sparpotenzial. Denn die Standgebühren differieren je nach Region enorm: Wer auf dem Stand der Wirtschaftsregion Offenburg/Ortenau (WRO) vertreten sein will, kommt für ein „Kennenlernangebot“ von 750 Euro zum Zuge. In der Regel sind aber mindestens 3.000 Euro fällig. Der in den Vorjahren mit guter Nachfrage gesegnete München-Stand kostet die Beteiligten jeweils knapp 17.000 Euro. In Hamburg gibt man sich da bescheidener: Mit 6.000 Euro Sponsoring-Partnerschaft arbeite man kostendeckend, heißt es bei der Hamburger Wirtschaftsförderung (HWF).

Inwieweit die Mipim unter der neuen Teamleitung ein Erfolg wird, muss sich erweisen. Noch Anfang Januar versuchte die Pressechefin My-Lan Cao zu beruhigen: Zwar hatten sich bis dahin erst 540 Firmen registriert, doch dies sei einem veränderten Teilnahmeverfahren geschuldet. Daher habe sich die Registrierung vieler Unternehmen verzögert. „Die aktuelle Zahl reflektiert nicht die tatsächliche Buchungssituation. Die sieht nämlich, verglichen mit vergangenem Jahr, gut aus“, so die Sprecherin. Bis Ende Januar waren 728 Unternehmen mit 2.271 Mitarbeitern angemeldet. Im Vergleich zum Vorjahr (714) wären das zwar mehr Firmen, aber wie schon 2010 weniger Mitarbeiter (2397).

Mehr in unserem Online-Special zur Mipim 2011 unter



www.immobilienvirtschaft.de

Jeder fehlende Aussteller lässt schnell die Diskussion über Messepreise, Effizienz und Nutzen aufkeimen.

Weniger Mitarbeiter vor Ort

Aus Deutschland haben sich bisher 129 Unternehmen (2010: 122) mit 680 (645) Firmenvertretern angemeldet. Insgesamt rechnet der Veranstalter mit etwa 4.000 Professionals (2010: 3.636). Die erwartete Besucherzahl von bis zu 18.000 entspräche etwa dem Vorjahresniveau. Und das zeichnete sich ja nicht durch ein besonders hohes Level aus. ←|

ANZEIGE

90

Logistische Meisterleistung:
Für insgesamt rund 90 Mio. Euro lieferte die ECE 2010 schlüsselfertige Spezialimmobilien im Bereich Logistik – für Schwab / „myToys“, die Hermes Logistik Gruppe, die Otto Group und Kühne + Nagel. Mehr dazu auf der MIPIM, **Stand 16.01** oder unter www.ece.de





An den spanischen Märkten sieht es nicht mehr ganz so düster aus wie in anderen europäischen Ländern.

„Sehr attraktive Risikoprämien“

Iberische Halbinsel. Die Immobilienmärkte der GIPS-Staaten schneiden in aktuellen Investorenumfragen sehr schlecht ab. An guten Lagen und Objekten in Spanien ist das Interesse jedoch deutlich gestiegen.

Birgitt Wüst, Freiburg

Das Klima an den europäischen Immobilienmärkten hat sich in den vergangenen Monaten deutlich verbessert. Wie die Januarbefragung von mehr als 1.000 Marktteilnehmern durch King Sturge ergab, blicken die deutschen Immobilienakteure voll Optimismus in das neue Jahr; angesichts der sich zunehmend belebenden Transaktionsmärkte ist sogar von „Champagnerlaune“ die Rede. CB Richard Ellis (CBRE) berichtet im jüngsten EMEA Rent and Yield-Bericht von sinkenden Renditen für Spitzenim-

mobilien; auf Basis der in vielen Märkten stabileren Renditesituationen erwartet Jones Lang LaSalle (JLL) für 2011 ein weiteres Kapitalwertwachstum – angekurbelt von der Performance der Mietpreise.

Doch die konjunkturelle Erholung in Europa zeige nach wie vor starke Länderunterschiede, stellen die JLL-Researcher fest: „In Irland, Griechenland, Portugal und Spanien bleibt es bei schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen.“ Auch die aktuelle Studie

„Emerging Trends in Real Estate Europe 2011“ von Pricewaterhouse Cooper (PwC) und Urban Land Institute (ULI) belegt, dass es zwischen Europas Immobilienmärkten eine tiefe Kluft gibt. Für die Studie wurden 600 europäische Immobilienexperten nach ihrer Beurteilung der Renditechancen von Investments in verschiedenen europäischen Städten befragt – und zwar auf einer Skala von eins („katastrophal“) bis neun („hervorragend“). Die Fachleute bewerten die Ertragsperspektiven in Europa leicht positiv, sie

vergaben im Schnitt die Note 5,09 (2009: 4,74). Allerdings sagt der Durchschnittswert nur wenig aus, denn die Unterschiede innerhalb Europas sind gewaltig: Während sich die Ertragsperspektiven in den nord- und mitteleuropäischen Metropolen 2011 verbessern, fallen die Immobilienmärkte der Euro-Krisenstaaten weiter zurück. Dublin belegt vor Athen den letzten Platz und beide Städte erhielten im Ranking schlechtere Bewertungen als 2009: Die Durchschnittsnote für die griechische Hauptstadt fiel von 4,45 auf 3,58, während der Immobilienstandort Dublin nur noch 3,24 Punkte (2010: 3,68) bekommt.

Lissabon, Barcelona und Madrid schneiden nicht viel besser ab. „Frisches Kapital ist nach wie vor knapp und fließt vor allem in Top-Immobilienstandorte“, sagt Jochen Brücken, verantwortlicher Partner für den Bereich Real Estate bei PwC Deutschland. „In weniger attraktiven Regionen hingegen dürfte sich der Preisverfall fortsetzen.“ Auch nach

Auf einen Blick

- › Die Immobilienmärkte in Europa haben sich erholt, aber es gibt nach wie vor deutliche Unterschiede in den verschiedenen Ländern.
- › Besonders düster sieht es in Griechenland und Irland aus.
- › In Spanien erholt sich der Markt indes wieder. Die Talsohle scheint durchschritten, es gibt wieder mehr Transaktionen und Projektentwicklungen.

einer aktuellen Umfrage des Münchner ifo Instituts wird sich die Wirtschaftslage in Griechenland und Portugal in den kommenden sechs Monaten weiter verschlechtern; in Irland und Spanien bleibt die wirtschaftliche Situation schwach.

Trotz dieser Prognosen sehen die Einschätzungen hinsichtlich einer Eurokrise längst nicht mehr so düster aus wie noch vor Monaten. „Wir haben die Finanzmarktkrise in Europa weitgehend hinter uns gelassen“, sagt Oliver Adler, Head of Global Economics & Real Estate

Research bei der Credit Suisse. „Mit dem Stabilisierungsfonds stehen genügend Mittel zur Verfügung, um kleine Länder wie Griechenland, Portugal und Irland, die in die Schuldenfalle geraten sind, zu unterstützen.“ Der entscheidende Aspekt sei, dass Spanien vermutlich ohne Hilfe auskomme.

Talsole erreicht

Zwar verzeichnet die spanische Wirtschaft bislang nur minimale Wachstumsraten, doch signalisieren die zunehmenden Immobilientransaktionen, dass Investoren auf den Immobilienmärkten in Madrid, Barcelona oder Bilbao gute Renditechancen sehen. So erwarb jüngst die Warburg-Henderson KAG für einen Immobilienfonds der Rheinischen Versorgungskassen ein Fachmarktzentrum in Vigo/Galizien. Die Bruttoanfangsrendite betrage 7,2 Prozent und damit deutlich mehr, als der spanische Markt auf seinem Höhepunkt im Jahr 2007 (4,7 Prozent) hergegeben habe, heißt es bei Warburg-Henderson. „Der spanische Markt bietet im Vergleich zu vielen anderen westeuropäischen Immobilienmärkten derzeit sehr attraktive Risikoprämien“, sagt Eitel Coridaß MRICS, Geschäftsführer bei Warburg-Henderson.

Wenige Wochen zuvor hatte die Deka Immobilien für den Offenen Fonds WestInvest Interselect für 116 Millionen Euro das Einkaufszentrum „Ballonti“ im Großraum der nordspanischen Stadt Bilbao gekauft. Bereits 2009 erwarb die Deutsche-Bank-Tochter RREEF als Mitglied eines Konsortiums ein Immobilienportfolio aus 944 Bankfilialen der Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) sowie drei markanten Bürogebäuden – mit rund 1.154 Milliarden Euro die größte europäische Immobilientransaktion des Jahres.

Shopping-Center fehlen

SEB Asset Management kaufte im Frühjahr 2010 für ihren Offenen Immobilienfonds SEB ImmoPortfolio Target Return Fund ein langfristig vermietetes Bürogebäude in Las Rozas bei Madrid.

Im vergangenen Sommer übernahm die ECE den spanischen Center-Manager Auxideico Gestión und managt seither 14 Einkaufszentren mit insgesamt mehr als 500.000 Quadratmeter Mietfläche auf der iberischen Halbinsel.

Nach Einschätzung von Alexander Otto, Vorstandschef des Hamburger Shopping-Center-Betreibers, spricht für Spanien die wachsende Bevölkerung und eine noch unterdurchschnittliche Ausstattung mit Shopping-Meilen: „Mit Spanien sind wir damit in einem weiteren wichtigen Einkaufsmarkt in Europa vertreten.“ Der Erwerb von Auxideico Gestión sei nur ein erster Schritt: „Wir wollen in Spanien auch Eigentümer von Shopping-Centern werden.“ Vor allem wirtschaftsstarke Standorte im Norden des Landes habe sein Unternehmen im Visier. Laut CB Richard Ellis ist |→

ANZEIGE

Mit einem Investitionsvolumen von 220 Mio. Euro haben wir soeben die Bauarbeiten für eines der größten Shopping-Center Europas begonnen. Der Marmara Park Istanbul wird in spektakulärer Architektur das Thema Galaxie inszenieren. Trotzdem heben wir deshalb noch lange nicht ab. Mehr dazu auf der MIPIM, Stand 16.01 oder unter www.ece.de

ECE

das Transaktionsvolumen auf den Gewerbeimmobilienmärkten in Spanien im vergangenen Jahr um 30 Prozent auf 815 Millionen Euro gestiegen. „Hier locken höhere Renditen Investoren an, auch wenn dabei das Risiko der hohen Staatsverschuldung und die schwachen Wirtschaftsaussichten berücksichtigt werden“, sagt Andreas Ridder, CB Richard Ellis Österreich. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt das spanische Beratungsun-

ternehmen Aguirre Newman. Auch deren Experten gehen davon aus, dass das Interesse internationaler Investoren an spanischen Gewerbeimmobilien weiter zunehmen wird.

Wie das Immobilienberatungsunternehmen Mercers meldet, zeigen auch Ferienhauskäufer wieder Interesse am spanischen Immobilienmarkt, und Projektentwickler nähmen wieder Wohnbauprojekte in Angriff.

Für Mercer-Chef Chris Mercer ist das ein deutliches Signal: „Diese Marktteilnehmer merken, dass die Preise nicht mehr fallen werden.“ Die Preise seien in den vergangenen Jahren um 50 bis 60 Prozent gesunken und bewegten sich nun auf einem Niveau wie vor zehn Jahren, sagt Mercer. Aber: „Inzwischen ist die Talsohle erreicht, und deshalb kann es in Zukunft nur einen Weg geben: Aufwärts.“ ←|

Griechenland: Kaum ein Lichtblick

Griechenland steckt trotz Milliardenhilfen durch die europäischen Partnerländer tief in einer Finanzkrise.

Bekanntlich ist der von der EU bereitgestellte Rettungsschirm von 110 Milliarden Euro an einen strikten Sparkurs der Regierung gebunden. Die Folgen sind nicht zu übersehen: Die Arbeitslosigkeit stieg 2010 auf zwölf Prozent (2009: 9,3 Prozent), die Einkommen vieler Griechen sind um fast 20 Prozent gesunken. Laut Umfrage des Meinungsforschungsinstituts Kapa Research sind 75 Prozent der Griechen der Ansicht, dass die Arbeitslosigkeit auch in diesem Jahr weiter steigt; 60 Prozent

der Befragten erwarten weitere Gehaltskürzungen. Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung schlägt auch auf die Immobilienmärkte durch. Nach einer Prognose von Fitch Ratings werden die Hauspreise in Griechenland in den kommenden beiden Jahren vermutlich um 15 Prozent nachgeben. Die gestiegenen Zinsen erschweren vielen Eigentümern den Schuldendienst, heißt es zur Begründung. Die Fitch-Analysten rechnen damit, dass die Zahl säumiger Schuldner und in der Folge auch die Zwangsversteigerungen in den kommenden Jahren zunehmen werden. Die Ausfallrate der seit mehr als drei Monaten nicht mehr bedienten Kredite ist den Angaben zufolge im

Dezember 2010 auf 2,7 Prozent gestiegen, im Dezember 2009 habe sie noch bei 0,9 Prozent gelegen.

Die Wirtschaftskrise wirkt sich auch auf den Ferienhausmarkt und den Hotelmarkt aus. So geraten die Preise für Ferienhäuser in Griechenland zunehmend unter Druck, weil zahlreiche Objekte derzeit auf den Markt geworfen werden. Während Neubauten vor rund einem Jahr noch 1.800 Euro pro Quadratmeter kosteten, seien die Preise zuletzt um 20 Prozent gefallen, berichten griechische und internationale Maklerunternehmen. Die Branche erwartet, dass sich der Preisverfall fortsetzen wird – im besten Fall fielen die Preise 2011 um 15 Prozent, im schlechtesten um 30 Prozent. Als Ursache für die Verkäufe gelten höhere Steuerbelastungen und niedrigere Einkommen, die die Griechen belasteten. Hohe Hypothekenbelastungen seien – anders als in Irland – kein wichtiger Grund für die Verkäufe.



Schönes Ambiente, aber um die Wirtschaft ist es in Griechenland nicht gut bestellt.

Wie die griechische Tageszeitung „Imerisia“ im Januar berichtete, sollen bereits mehr als 500 Hotels an beliebten Touristenzielen wie etwa Mykonos, Santorin, Kreta sowie auf dem Dodekanes, in Athen oder Nordgriechenland zum Verkauf stehen. Als Hintergrund nennt „Imerisia“, dass zahlreiche Hoteliers Schulden für ihre Hotels aufgenommen hätten und nun unter Druck gerieten. Auch Villen auf den griechischen Inseln sind dem Vernehmen nach derzeit günstig zu haben: Die Preise sind laut griechischen Medienberichten um bis zu 45 Prozent gefallen. Doch auch zu Schnäppchenpreisen falle es schwer, die Objekte zu veräußern, berichten Makler. Die wirtschaftliche Lage des Landes verunsichere Investoren.

Wenig Bewegung auf der Insel

Irland. Die Stimmung an den irischen Immobilienmärkten hellt sich nur langsam auf. Doch internationale Investoren sehen sich bereits nach günstigen Kaufgelegenheiten um.

Birgitt Wüst, Freiburg

Vor noch nicht allzu langer Zeit galt die irische Republik als Wirtschaftswunderland. Niedrige Löhne, geringe Steuern und massenhaft aus dem Ausland einströmendes öffentliches wie privates Kapital bescherten der irischen Wirtschaft fast 25 Jahre lang hohe Wachstumsraten. Irland, einst bekannt als „Armenhaus Europas“, mutierte zum „keltischen Tiger“, Dublin zur Boomtown. Bis 2008 der Einbruch der Weltwirtschaft dem Aufschwung ein jähes Ende setzte.

Die Immobilienblase, die sich in den Boomjahren 2003 bis 2007 mit einer Verdopplung der Zahl der Kredite für Eigenheime gebildet hatte, platzte; die Preise fielen ins Bodenlose. Seit 2008 sind die Wohnimmobilienpreise um rund 40 Prozent eingebrochen, Gewerbeimmobilien verloren seither rund 60 Prozent, Bauland rund 75 Prozent an Wert. Mit dem Immobilien-Crash gerieten die irischen Banken in Not, um die Institute zu retten, pumpte der Staat Milliarden in den Sektor. Inzwischen hat die Natio-

nal Asset Management Agency (Nama), die erste nationale Bad Bank in Europa, faule Kredite im Volumen von mehr als 80 Milliarden Euro übernommen. Doch weder Stützaktionen noch das radikale Sanierungsprogramm der Regierung stabilisierten die Lage. Ende November wurde klar, dass nur noch ein 85 Milliarden Euro schweres Rettungspaket von IWF und EU das Land retten kann.

Filialisten auf dem Vormarsch

Ob die bisherigen Stützaktionen ausreichen, bleibt abzuwarten; die Talfahrt des Immobiliensektors in Irland scheint noch nicht zu Ende. Nach Angaben der Europäischen Zentralbank hat sich der Verfall der irischen Hauspreise im dritten Quartal 2010 fortgesetzt: Die Verkaufspreise lagen von Juli bis September um durchschnittlich 14,8 Prozent niedriger als im Vorjahresvergleich. Schätzungen zufolge stehen in Irland aktuell bis zu 350.000 Häuser leer – 20 Prozent des gesamten Bestands, Tendenz: Steigend. Das Land ist übersät mit Neubauten, die noch nie bewohnt wurden. Nach einer Umfrage des Wirtschafts- und Sozialforschungsinstituts ESRI rechnen 65 Prozent der irischen Top-Manager damit, dass die Preise für Wohnimmobilien auch in diesem Jahr weiter fallen werden; für die gewerblichen Immobilienmärkte ist der Ausblick kaum besser.


„Für den Einzelhandel bleibt der irische Markt weiterhin schwierig“, berichtet Sean O’Neill vom Immobilienberatungsunternehmen TWM Select in Dublin. Die Konsumentenstimmung habe sich im ersten Halbjahr 2010 zwar

etwas aufgehellt, doch signalisierten die aktuellen Daten eine erneute Eintrübung. Dennoch bleibe der Transaktionsmarkt in Bewegung, so O’Neill. In den vergangenen Monaten hätten einige internationale Filialisten Pläne für ihre Irlandexpansion bekannt gegeben. Forever 21 habe gerade im Jervis |→


Auf einen Blick

- › Die Talfahrt des Immobiliensektors in Irland scheint noch nicht zu Ende, die Hauspreise sinken, viele Gebäude stehen leer.
- › Egal, ob Einzelhandel, Büromarkt oder Hotels: Die Unsicherheit der Investoren ist überall groß, es werden kaum neue Projekte geplant.
- › Inzwischen interessieren sich jedoch vermehrt ausländische Fonds für irische Gewerbeimmobilien, die Jagd nach Schnäppchen hat begonnen.

ANZEIGE



Es ist uns in Fleisch und Blut übergegangen: das Nachhaltigkeitshandbuch für Shopping-Center mit seinen 279 Seiten. Aber wir möchten noch besser werden – deshalb haben wir jetzt auch einen externen Nachhaltigkeitsbeirat aus namhaften unabhängigen Experteneingerichtet. Mehr dazu auf der **MIPIM, Stand 16.01** oder unter **www.ece.de**



Center eröffnet, Disney den Laura-Ashley-Store in der Grafton Street übernommen, Abercrombie und Fitch schauten sich nach Geschäftsflächen in der Suffolk Street um. Auch Decathlon werden Expansionspläne für Irland nachgesagt; Tesco, Heaton's sowie Aldi und Lidl expandieren bereits im ganzen Land.

Das Angebot bleibt indes begrenzt. „Für 2011 sind weniger als 19.000 Quadratmeter Shopping-Center und kein einziger Retail-Park angekündigt“, berichtet O'Neills Kollege Ciaran Sudway.

einmal 80.000 Quadratmeter im Jahr 2009. Die Leerstandsrate in Dublin liegt aktuell auf einem Allzeithoch von mehr als 23 Prozent; selbst in der City stehen 19 Prozent der Flächen leer. Die Mieten bewegen sich Sudway zufolge um nahezu 45 Prozent unter denen zum Höhepunkt des Markts. Allerdings ziehe der Markt seit Ende 2009 wieder etwas an, beobachtet der TMW-Experte. Das Angebotsniveau in der City bleibe mit zirka 800.000 Quadratmetern zwar weiterhin hoch, doch sei jetzt im Vergleich zu den

Sudway. 2009 seien gerade einmal 100 Millionen Euro in der Region investiert worden, 2006 waren es drei Milliarden, 2007 1,8 Milliarden und selbst 2008 noch rund 490 Millionen Euro. 2010 dürfte das Investmentvolumen wieder zulegen: So erwartete Savills zwischen Januar und September 2010 einen Umsatz von 243 Millionen Euro.

Schnäppchenjagd hat begonnen

„Drei Jahre nach dem Zusammenbruch sieht es aus, als sei die Talsohle erreicht“, meint Sudway. Obgleich der Markt nicht in allen Bereichen angesprungen sei, habe sich die Stimmung verbessert. „Es gibt einige Investoren, die sich auf dem Markt nach Opportunitäten umsehen.“ Neben irischen Investoren hielten ausländische Fonds in Irland nach Gewerbeimmobilien Ausschau. Irischen Medien zufolge haben die Carlyle Group, Blackstone und British Land und einige deutsche Immobilienfonds schon frühzeitig Kontakt zur NAMA aufgenommen. Gerade von deutschen Fonds sei das Interesse an irischen Objekten zuletzt „signifikant gestiegen“, zitierte der „Herald“ John Moran, Managing Director von Jones Lang LaSalle.

Am irischen Hotelinvestmentmarkt tut sich unterdessen wenig. Wie Arthur de Haast, CEO bei Jones Lang LaSalle (JLL) Hotels, jüngst feststellte, stehen „Hotelimmobilien in schwächeren Märkten mit Hotelüberkapazitäten und sinkender Nachfrage, wie zum Beispiel in Dublin, nicht im Fokus der Investoren“. „In den vergangenen Jahren gab es nur wenige Transaktionen auf dem Hotelmarkt“, bestätigt Maureen Doyle, Associate Director bei Christie + Co (UK). „2010 haben wir nur einen einzigen Deal gesehen: Das Hotel wurde verkauft, um künftig als Jugendherberge genutzt zu werden.“ Die Aussicht auf mehr Transaktionen hänge nicht zuletzt davon ab, wie die NAMA mit ihren Hotel-Assets verfahren werde, meint Doyle, verweist aber darauf, dass es auch schwierig sein dürfte, Kredite für solche Investments in Irland zu erhalten: „Der Transaktionsmarkt wird wohl noch eine ganze Weile lang schwach bleiben.“ ←|



In Dublin sind dunkle Wolken aufgezogen.

Die Prime Rents seien seit dem Höhepunkt um fast 50 Prozent gefallen. In den Deals spielten umfangreiche Incentive-Pakete eine große Rolle; dass sich in absehbarer Zeit daran etwas verändert, hält Sudway für wenig wahrscheinlich: „Dies erzeugt ein hohes Maß an Unsicherheit am Markt.“

Unsicherheit bestimmt auch die Lage am Büromarkt. Laut TWM Select beläuft sich das gesamte Flächenangebot in Dublin derzeit auf zirka 2,1 Millionen Quadratmeter. Wurden zwischen 2000 und 2009 jährlich zirka 115.000 Quadratmeter vermietet, 50 Prozent davon an ausländische Firmen, fiel der Take-up seit Ausbruch der Krise auf gerade

Vorquartalen ein leichter Rückgang der Leerstände zu beobachten. Zudem seien in den vergangenen zwölf Monaten deutlich mehr Bestandsflächen an den Markt gekommen. Für O'Neill ein Zeichen dafür, dass viele Unternehmen Konsolidierungsprozesse durchlaufen und nicht benötigte Flächen untervermieten. „Das Angebot an neuen Flächen in 1a-City-Lagen nimmt ab, während das Angebot an freien Bestandsflächen steigt.“

Dass Investoren vorsichtig agieren, wundert angesichts der Umstände kaum. Seit 2009 stagniert der Investmentmarkt. „Die Lage an den Finanzmärkten führte dazu, dass buchstäblich kein Kapital für Investments zur Verfügung stand“, sagt

Special München

München gehört zu den dynamischsten Wirtschaftsstandorten Europas. Bayrische Lebensart und Tradition vereinen sich hier harmonisch mit internationaler Kultur, Wissenschaft, innovativer Zukunftsorientierung und sozialer Verantwortung.



Special München

Inhalt

Die Metropolregion München zählt zu den wirtschaftsstärksten Regionen Europas. Ein ökonomischer Rundumblick über das hohe Wohlstandsniveau in Stadt und Land nicht nur aus Immobiliensicht.

Stadtentwicklung



73

- 70 - Interview mit Dieter Reiter
- 72 - Konversion
- 74 - Wohnungsmarkt
- 76 - Interview mit Klaus Dittrich
- 78 - Traumfabrik Bavaria Film
- 84 - Medienfabrik
- 85 - Gesundheitsimmobilien
- 86 - Green Buildings

Luftfahrt und anderes



- 80 - Satellitenunterstützte Erdbeobachtung
- 82 - Mobilfunk und Gesundheit
- 83 - Flughafen München
- 87 - Einzelhandelsimmobilien
- 88 - Hotelmarkt

Metropolregion München

Überblick. Schloss Neuschwanstein, Oktoberfest, BMW und EADS – die Metropolregion München hat viele Gesichter und Angebote.

Gabriele Bobka, Staufen

Auf dem 24.094 Quadratkilometer großen Gebiet der 24 Landkreise sowie der sechs kreisfreien Städte Augsburg, Ingolstadt, Kaufbeuren, Landshut, München und Rosenheim leben 5,5 Millionen Einwohner. Bis 2030 sollen es nach Prognosen des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) noch 8,3 Prozent mehr werden. Die Metropolregion München (EMM) zählt mit einem Bruttoinlandsprodukt von rund 210 Milliarden Euro, einer Kaufkraft von 22.738 Euro pro Einwohner und einer Arbeitslosenquote von nur 4,4 Prozent zu den wirtschaftsstärksten Regionen Europas. Der höchste Wertschöpfungsanteil kommt mit 79 Prozent aus dem Dienstleistungsbereich. Im Jahr 2005 gab es fast 6.000 Patentanmeldungen. Die Metropolregion punktet mit einer Vielzahl von Universitäten, Hochschulen und Fachhochschulen. Der Flughafen München verbindet sie mit der ganzen Welt.

München als wirtschaftsstarkes Zugferd

Zentrum der Metropolregion ist die Landeshauptstadt München. Im „European Regional Economic Growth Index“ (EREGI) setzte sich München aufgrund des hohen Wohlstandsniveaus und der vielseitigen Wirtschaftsstruktur als bisher erste deutsche Stadt an die Spitze der knapp 100 Konkurrenten aus 31 europäischen Ländern. Das Wirtschaftsforschungsinstitut Prognos bestätigt in seinem „Zu-

kunftsatlas Branchen 2009“ Münchens Potenzial für künftiges Wachstum in den Branchen Informations- und Kommunikationstechnologie, Fahrzeugbau, Gesundheitswesen, Logistik, hochwertige Unternehmens- und Forschungsdienstleistung, Maschinenbau sowie Mess-, Steuer- und Regeltechnik. Chancen bieten auch die erneuerbaren Energien. So wollen die Stadtwerke München bis zum Jahr 2025 alle Geschäfts- und Privatkunden ausschließlich mit selbst erzeugtem Strom aus erneuerbaren Energiequellen versorgen.

Olympia im Zeichen des Klimaschutzes

Bis zum 6. Juli fiebert die Nation mit München, Garmisch-Partenkirchen und dem Berchtesgadener Land, ob sie sich als Ausrichter der Olympischen und Paralympischen Winterspiele 2018 gegen Pyeongchang (Südkorea) und Annecy (Frankreich) durchsetzen können. „Wenn wir den Zuschlag für die Winterspiele 2018 bekommen, wird davon nicht nur der Olympiapark mit ökologisch sanierten Einrichtungen und zwei neuen, modernen Multifunktionshallen profitieren. Mit dem neuen Olympischen Dorf und dem Mediendorf entstünden auch mehr als 1.300 neue Wohnungen auf höchstem ökologischem Niveau“, sagt Oberbürgermeister Christian Ude. Erstmals sollen die Spiele klimaneutral gestaltet werden. ←|

Stimmen

Die gesamte Metropolregion steht heute im globalen Wettbewerb um Unternehmen, Investoren, Touristen und Einwohner. Gefragt sind aussagekräftige Stadtprofile ...

... und Kommunikation



Albert Wittmann, Bürgermeister der Stadt Ingolstadt, ist verantwortlich für die Wirtschafts-, Tourismus- und Beschäftigungsförderung.



Eva Weber ist als Leiterin des Wirtschaftsreferats Augsburg Ansprechpartnerin für Unternehmen, Investoren und Existenzgründer.



Thomas Bugl, Wirtschaftsdezernent der Stadt Rosenheim, versteht sich als moderner Dienstleister, der die Attraktivität des Standorts stärken will.

Albert Wittmann

Bürgermeister der Stadt Ingolstadt

„Ingolstadt – mitten in Bayern gelegen – ist eine Stadt mit vielen Facetten: Dynamischer Wirtschaftsstandort, Sitz internationaler Unternehmen und renommierter Hochschulen, wachstumsstarke und lebendige Großstadt mit hoher Lebensqualität und hohem Freizeitwert. Auch 2011 werden die Stadt und ihre Beteiligungen kräftig investieren, um die Standortattraktivität weiter zu erhöhen. Die Modernisierung der Bahnhöfe, die Erweiterung des Güterverkehrszentrums, die Planung eines Kongresszentrums und der Ausbau des Fernwärmenetzes sind nur einige der aktuellen Projekte, die für die Stadtentwicklung von wegweisender Bedeutung sind. Weil immer mehr Menschen in Ingolstadt leben möchten, werden wir verstärkt Bauland entwickeln, das Bildungs- und Betreuungsangebot ausbauen und die Verkehrsinfrastruktur weiter optimieren. Dennoch wird die Stadt ohne neue Schulden auskommen.“

Eva Weber

Leitung Wirtschaftsreferat Augsburg

„Mit einem einzigartigen Konglomerat an Unternehmen, Forschungs- und Förderinstitutionen, Vereinen, Verbänden und Aus- und Weiterbildungseinrichtungen hält der Standort Augsburg außergewöhnliche Zukunftspotenziale in den Kompetenzfeldern Mechatronik und Automation, Faserverbundtechnologie, Umwelttechnologie sowie Informations- und Kommunikationstechnologie, bereit. Von zentraler Bedeutung ist die automatisierte Verarbeitung von Carbonfaserverbundwerkstoffen (CFK). Intelligenz in Material und Produktion bieten eine Menge Vorteile im Bereich Effizienz. Die Region entwickelt sich zu einem der führenden Zentren für Faserverbundtechnologie. Ein zentraler Meilenstein ist die Realisierung des Technologie- und Anwenderzentrums im Augsburger Innovationspark, das aus dem Programm „Aufbruch Bayern“ mit 16,5 Millionen Euro gefördert wird.“

Thomas Bugl

Wirtschaftsdezernent der Stadt Rosenheim

„Drei Zentren – eine Mitte: Das ist der Anspruch Rosenheims im geografischen Zentrum der drei Ballungsräume München – Salzburg – Innsbruck. In sechs renommierten Standort-Rankings der vergangenen Jahre hat die Stadt Spitzenplätze eingenommen. Einen entscheidenden Beitrag hierzu leistet die breit diversifizierte und robuste Unternehmenslandschaft in der Stadt. Neben besonderen Stärken im IT-Bereich ist Rosenheim mit seiner innovativen Hochschule als Holzkompetenzzentrum international bekannt. Die „Rosenheimer Holzhäuser“ zeigen die Siedlung des 21. Jahrhunderts. Über 220.000 Quadratmeter Verkaufsfläche in der gesamten Stadt, über 4.500 Parkplätze in der City, eine der höchsten Zentralitätskennziffern in Deutschland – das sind nur einige Fakten, die einen Einkaufsstandort der Spitzenklasse ausmachen. Rosenheim ist Einkaufsparadies und kulturelles Zentrum.“ ←|

Magnet für talentierte Köpfe

Interview. München punktet mit hoher Wirtschaftskraft und wachsender Bevölkerung. Die Kehrseite der Medaille sind hohe Mieten und Immobilienpreise. Gabriele Bobka befragte Wirtschaftsreferent Dieter Reiter zu den Positionen und Zielen der Stadt.

Gabriele Bobka, Staufen

Herr Reiter, Leitbilder spielen im Selbstverständnis und im Marketing einer Stadt eine zentrale Rolle. Welches Image möchte München vermitteln?

Reiter: Vielen fallen beim Thema München gängige Klischees ein. Doch die Stadt ist sehr vielfältig. Ich denke bei München an den erfolgreichen Wirtschaftsstandort, der auch weitreichende ökologische Standards setzt, an die Kulturmetropole von Rang, an die Stadt des sozialen Ausgleichs. München hat ein reiches Erbe an Kulturgütern, eine hochwertige Kulturszene und ist ein Magnet für talentierte Köpfe aus aller Welt. Dabei ist München wirtschaftlich erfolgreich wie sonst keine deutsche Großstadt. Weil dieser Erfolg nicht alle Menschen in der Stadt erreicht, konzentriert sich die städtische Politik darauf, sozialen Ausgleich zu schaffen. Im vergangenen Jahr hat sich München mit einer Kampagne den Gästen des 2. Ökumenischen Kirchentags als internationale, nachhaltige und solidarische Stadt präsentiert.

München baut sowohl bei den Olympischen Winterspielen 2018 als auch als Modellregion für Elektromobilität auf Umweltverträglichkeit und Nachhaltigkeit. Wie lassen sich die hohen ökologischen Ansprüche wirtschaftlich umsetzen?

Reiter: München hat hohe ökologische Ansprüche, die zunächst natürlich auch etwas kosten. Wir sind jedoch davon überzeugt, dass es sich dabei um Investitionen in die Zukunft handelt, die nicht nur einen Beitrag zum Klimaschutz und Erhalt unserer Umwelt darstellen,

sondern sich bereits mittelfristig auch aus ökonomischer Perspektive lohnen. Im Bereich der Elektromobilität haben wir im internationalen Vergleich noch nicht aufgeschlossen. Wir erhoffen uns aber von der Modellregion Elektromobilität einen Beitrag zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der Münchner Unternehmen auch in diesem Zukunftsmarkt. Die bedeutendsten Investitionen tätigt die Stadt München aber im Bereich der nachhaltigen Energieversorgung. Bis zum Jahr 2025 beabsichtigen die Stadtwerke München, erneuerbare Energie aus eigenen Anlagen in einem Umfang zu produzieren, der 100 Prozent des Münchner Stromverbrauchs entspricht. Die Betonung der Ökologie in der Münchner Bewerbung um die Olympischen Winterspiele 2018 steht im Einklang mit der starken Bedeutung, die

„Der Wirtschaftsraum München ist längst nicht mehr auf das Kerngebiet der Stadt München beschränkt. Die funktionalen und ökonomischen Zusammenhänge sind weit über die Stadtgrenzen hinausgewachsen. Die freiwillige regionale Zusammenarbeit im Großraum München hat eine lange Tradition, wobei sich der räumliche Umgriff der Kooperation kontinuierlich ausgeweitet hat.“

das Thema Ökologie für die Stadt insgesamt hat. Zugleich ist dieser Aspekt, neben der Qualität der Sportstätten und der gesamten Infrastrukturausstattung, eines der stärksten Argumente für einen Erfolg der Münchner Bewerbung.

Eine Untersuchung der IHK weist die Stadt als Ansiedlungskonglomerat von unternehmensorientierter und wissensintensiver Unternehmensdienstleistungen aus. Rohstoffe kann man nicht transferieren, Wissen schon. Wie

sichert die Stadt ihre Attraktivität für Unternehmen und Arbeitnehmer?

Reiter: Für Unternehmen attraktiv sind wir im Wesentlichen durch die günstigen Produktionsbedingungen, also die Verfügbarkeit von Flächen für Fertigung oder Verwaltung, eine leistungsfähige Infrastruktur und ein attraktives Mobilitätsangebot. Die Anziehungskraft der Stadt erleichtert die Gewinnung von qualifiziertem Fachpersonal wesentlich. München verfügt hier mit hochwertigen Kultur-, Freizeit- und Aktivitätsangeboten über überzeugende Argumente. Dafür muss München natürlich etwas tun. So betreibt mein Referat etwa eine proaktive Wirtschaftsförderung, die sich ebenso an ansiedlungswillige Unternehmen richtet wie sie die Wünsche der bereits ansässigen Betriebe berücksichtigt, um diese am Standort zu halten.

Wissensbasierte Standorte leben davon, dass sich die Partner vor Ort in Kooperationen und Projekten ergänzen, Technologietransfer ermöglicht wird und durch den engen Kontakt von Wissenschaft und Wirtschaft neue Technologien schnellen Marktzugang erlangen. München versucht, hierfür die Rahmenbedingungen optimal zu gestalten. So werden zum Beispiel branchenspezifische Netzwerktreffen oder Wissenschaftsveranstaltungen, wie die Münchner Wissenschaftstage, unterstützt und organisiert.



Dieter Reiter setzt bei der Stärkung des Standorts auf innovative Branchen und leistungsfähige Infrastruktur.

bei Werten deutlich über 50 Prozent. Auch für die nächsten Jahre zeichnet sich eine weitere positive Entwicklung der touristischen Infrastruktur in München ab. Schätzungsweise werden mittelfristig weitere 2.000 bis 3.000 Betten hinzukommen.

Welche Herausforderungen stellen sich hierbei für München?

Reiter: Ein Ausbau des Flughafens ist in Planung. Das Netz des öffentlichen Personennahverkehrs wird ständig erweitert. Die Münchner Stadtwerke sorgen für eine moderne und zukunftsfähige Energieversorgung und investieren massiv in ein modernes Glasfasernetz. München verfügt zudem über gute Schulen und ausgezeichnete, vielseitige Hochschulen. Die größten Herausforderungen werden in der Errichtung einer zweiten S-Bahn-Stammstrecke und einer noch leistungsfähigeren Flughafenanbindung liegen.

Die städtische Wirtschaftspolitik setzt zur Unterstützung kleiner und mittelständischer Unternehmen auf das Modell des Gewerbehofs. Wie sieht die Struktur solcher Zentren aus und wie funktioniert das Zusammenspiel mit der angrenzenden Nachbarschaft?

Reiter: Mit dem Konzept der Münchner Gewerbehöfe schlägt die Münchner Wirtschaftsförderung mehrere Fliegen mit einer Klappe: Bezahlbare Flächen für das produzierende Gewerbe auch in zentraler Lage, Nahversorgung für die Stadtviertel und Unterstützung von Existenzgründungen. Die Gewerbehofprojekte bieten auf mehreren Ebenen ein kleinteiliges Mietangebot für gewerbliche Nutzungen, auch solchen, die in reinen Wohngebieten heute als störend empfunden werden. Die Gebäude werden strikt für die Bedürfnisse der Mieter geplant und gebaut. Zum Beispiel bieten die Gebäude hohe Deckenbelastbarkeit und eine optimale interne Erschließung, ausreichende Ladezonen, Schwerlastaufzüge und breite Gänge. Neue Gewerbehofprojekte werden mit zirka 10.000 Quadrat-

meter vermietbarer Fläche für 50 bis 60 Betriebe konzipiert. Die Akzeptanz der Nachbarschaft für die Gewerbehöfe ist hoch. Zum einen, weil durch die kompakte Struktur der Gewerbehöfe Lärm im Wohnviertel vermieden wird und der Wirtschaftsverkehr sich nicht in die Wohngebiete ausdehnt. Zum anderen, weil damit die wohnortnahe Versorgung der Bevölkerung mit handwerklichen Dienstleistungen gesichert wird und lange Anfahrtswege vermieden werden.

Trotz Wirtschaftskrise besuchten im vergangenen Jahr 3,2 Prozent mehr Touristen die Stadt. Wie entwickeln sich Bettenkapazitäten und Auslastung der Beherbergungsbetriebe?

Reiter: In der Tat hat München nichts von seiner Attraktivität als Tourismusdestination eingebüßt. Trotz Wirtschaftskrise kamen in München in den vergangenen beiden Jahren mehr als 6.000 neue Betten durch die Neueröffnung und durch Umbauten von Betrieben hinzu. Die Auslastung der angebotenen Betten liegt erfreulicherweise nahezu konstant

München ist Mitglied der Metropolregion München. Welche Ziele verfolgt der Verbund und wie funktioniert die interkommunale Zusammenarbeit?

Reiter: Der 2007 gegründete Verein EMM hat das Ziel, seine über 170 Mitglieder zu vernetzen und die vorhandenen Kräfte zu bündeln. Dabei sollen die Außenwahrnehmung gestärkt und die wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit ausgebaut werden. Die hohe Lebensqualität in diesem Raum ist dabei ein entscheidender Erfolgsfaktor, den die Mitglieder der EMM erhalten und weiterentwickeln möchten. Um alle diese Ziele zu erreichen, kooperieren Kommunen und Landkreise, Unternehmen sowie Institutionen in den Bereichen Wirtschaft, Kultur, Mobilität, Umwelt und Wissen. Die hierzu eingerichteten Arbeitsgruppen entwickeln eigene Projekte, über deren Fortschritte sie in der jährlich stattfindenden Metropolkonferenz berichten.

Herr Reiter, vielen Dank für das Gespräch. <|

Kompakt, urban und grün ...

Konversion. Die City wächst weiter. Viel Platz ist nicht mehr. Allein Strukturwandel und Privatisierung schaffen noch größere innenstadtnahe Flächen. Zuvor industriell oder militärisch genutzte Areale bieten Chancen.

Gabriele Bobka, Staufen

Bis zum Jahr 2020 rechnet die Stadt mit einem Bevölkerungszuwachs auf 1,4 Millionen, bis 2030 bis auf 1,5 Millionen Einwohner. Bei ihrer Stadtentwicklung setzt sie auf Innen- vor Außenentwicklung und lebendige Quartiere, in denen wohnen, arbeiten und einkaufen den Reiz urbanen Lebens vereinen. Hier bieten die durch Strukturwandel und die Privatisierung ehemals staatlicher Betriebe wie Telekom, Bahn und Post frei werdenden großen, innenstadtnahen Areale die Chance, die Entwicklung der Stadt voranzutreiben.

Wohnen und arbeiten statt exerzieren

Die Erfolge der weltweiten Entspannungs- und Abrüstungspolitik, der Zusammenbruch des Warschauer Pakts

und die deutsche Wiedervereinigung haben zu umfassenden Freisetzungen militärisch genutzter Areale geführt. In München werden derzeit zahlreiche ehemalige Bundeswehrflächen für eine zivile Nutzung konvertiert. So soll auf dem 30 Hektar großen Gelände der ehemaligen Prinz-Eugen-Kaserne im Stadtteil Englschalking ein neues Wohnquartier entstehen. Ziel der Stadt: Ein integratives, generationenübergreifendes und gemeinschaftliches Quartier, das Natur und Wohnraum harmonisch verbindet. „Hierzu bedarf es vielfältiger und bezahlbarer Wohnungen für unterschiedliche Einkommens- und Haushaltsstrukturen“, erläutert Stadtbaurätin Professor Elisabeth Merk. Nach den Plänen des Münchener Büros GSP Architekten sollen auf dem Gelände rund 1.600 Wohnungen – 400 davon als ökologische

Mustersiedlung – entstehen. Zudem sieht der Plan mehrgeschossige Gebäude vor, die in den Erdgeschossen auf 5.000 Quadratmeter Platz für Einzelhandel und weitere Dienstleistungen bieten. Mit dem Baubeginn ist jedoch frühestens in zwei bis drei Jahren zu rechnen.

Auf dem Areal der früheren Waldmann- oder Stettenkaserne entsteht seit 2002 das Stadtquartier „Ackermannbogen“. Bisher wurden rund 1.690 Wohnungen realisiert, 550 weitere sind geplant. Baubeginn ist voraussichtlich Ende kommenden Jahres. Im Dezember 2010 hat die Stadt die Flächen für den vierten und letzten Bauabschnitt ausgeschrieben. Angeboten werden Kerngebietsflächen mit einer Geschossfläche von 12.180 Quadratmeter (MK 1), 7.940 Quadratmeter (MK 2) und 5.555 Quadratmeter (MK 3). Sie befinden sich im südwestlichen Bereich unmittelbar neben dem Olympiapark.

Urbane Quartiere mit Unternehmergegeschichte

Der Wandel vom industriellen zum Dienstleistungssektor geht seit Jahrzehnten mit der Umwandlung großer, zuvor industriell genutzter Areale einher. Auf einer Teilfläche von rund 19,5 Hektar der ehemaligen Siemens-Werke entstehen unter dem Namen „Südseite“ in den kommenden Jahren Bauprojekte mit einem Investitionsvolumen von 450 Millionen Euro. Neben der Hubert Haupt Immobilien Holding sind die Münchener Bauträger Terrafinanz, Baywobau, Klaus Wohnbau, Pandion Real Estate sowie die GBW-Gruppe be-



In der ehemaligen Prinz-Eugen-Kaserne begegnen sich die Generationen.



Auf dem ehemaligen Siemensgelände entsteht das neue Quartier „Südseite“.

teilt. Innerhalb eines Rings aus fünfstöckigen Mehrfamilienhäusern werden fünf bis zu 16-geschossige Punkthäuser errichtet. Die GBW-Gruppe will für 13,5 Millionen Euro 70 Wohnungen mit 5.800 Quadratmeter Bruttogeschossfläche bauen. Geplant sind einkommensorientiert geförderte Wohnungen nach dem KfW-Effizienzhaus-70-Standard. „Das gesamte Wohnareal steht in engem Bezug zum Park, mit fließenden Übergängen zwischen öffentlichen und privaten Zonen, Spielplätzen und verkehrsfreien Wegen“, erläutert Hubert Haupt. Östlich der Bayerbrunner Straße entstehen außerdem 126 städtisch geförderte Wohnungen, die sich von drei Seiten um einen großzügigen Innenhof formieren. Einkaufen können die künftigen Bewohner in dem durch Haupt geplanten Nahversorgungszentrum VIVA Südseite. Im Norden des Areals werden zudem mehrere Bildungs- und Betreuungseinrichtungen gebaut. Außerdem errichtet Hubert Haupt ein Studentenwohnheim für rund 290 Bewohner. Die Innere Mission München wird an der Siemensallee ein Pflegeheim mit etwa 200 Plätzen für pflegebedürftige und demenzkranke Menschen betreiben, in dem auch Paare wohnen können.

Wo einst die Süddeutsche Zeitung und die Abendzeitung produziert wurden, wollen LBBW Immobilien und Hines Immobilien für 300 Millionen Euro das Stadtquartier-Projekt „Hofstatt“

verwirklichen. In mehreren Gebäuden entstehen insgesamt 19.000 Quadratmeter Büro- und Dienstleistungsfläche, 14.000 Quadratmeter Handels- und Gastrofläche sowie 69 Wohnungen mit 12.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche. Probleme bereitete hier vor allem das ehemalige SZ-Druckereigebäude: Bei Bodenuntersuchungen waren im Sommer 2009 Altlasten im Erdreich entdeckt worden. Im Inneren des Gebäudes muss zudem das denkmalgeschützte Stahlskelett Stück für Stück freigelegt und die Deckenfelder abschnittsweise neu betoniert werden. „Die Sanierung des Druckereigebäudes ist aufgrund der Statik und der Lage des Gebäudes im Inneren des Areals extrem komplex“, so Markus Diegelmann, verantwortlicher Construction-Manager bei Hines. Ziel sei auch hier, sämtliche Abbruch- und Rohbauarbeiten bis Jahresende abschließen zu können.

Auf alten Gleisen Stadtquartiere neu entwickeln

Die Reduzierung des Streckennetzes der Deutschen Bahn, die Aufgabe von Rangier-, Güter- und Verladebahnhöfen sowie die Konzentration von Personenbahnhöfen setzen vor allem in Innenstadtbereichen wertvolle Flächen frei. In München wurden die „Zentralen Bahnflächen“ zwischen dem Münchner

Hauptbahnhof und dem Bahnhof Pasing mit einer Fläche von rund 170 Hektar zum Stadtentwicklungsprojekt zusammengefasst. Im Quartier Arnulfpark, im Quartier Hirschgarten, im Gebiet an der Paul-Gerhard-Allee und in Pasing sollen Quartiere mit gemischter Nutzung entstehen, die für 16.000 Bewohner Platz bieten, 19.000 Arbeitsplätze schaffen und das Einkaufsangebot deutlich erweitern.

Im Arnulfpark in der Maxvorstadt entstehen in insgesamt 13 Objekten rund 175.000 Quadratmeter gewerbliche Nutzfläche und 1.000 Wohnungen. Die alpha invest Projekt errichtet hier bis zum Sommer das Bürogebäude „Central & Park East“. Um Büronutzer zu finden, wurde an der Baustelle ein Musterbüro eingerichtet. Im ersten Abschnitt entstehen 16.000 Quadratmeter Bürofläche. Zum Projekt gehören außerdem zwei 44 Meter hohe „Panorama Towers“, in denen Wohnungen eingerichtet werden. Aufgrund der steigenden Nachfrage sind weitere Büroflächen auf dem Gelände geplant. Die 25.000 Quadratmeter verteilen sich im „Kontorhaus“ auf ein zwölfgeschossiges Büro-Hochhaus mit drei siebenstöckigen „Zinnen“. Hinter dem Projekt steht ein Joint Venture aus Vivico Real Estate und E&G Bridge Equity Fonds. „Wenn alles planmäßig verläuft, können wir den Bau Ende 2011, Anfang 2012 starten“, sagt Jörg Scheufele von alpha invest. ← |

Attraktiv, knapp und teuer

Wohnungsmarkt. München wird noch bis 2030 weiter wachsen. Wohnraum ist knapp, und größere Neubauf Flächen sind ausgereizt. Brachen und Baulücken werden somit attraktiver. Auch Nachverdichtung ...

Gabriele Bobka, Staufen

München gehört seit Jahren zu den teuersten Städten der Republik. Für das vergangene Jahr verzeichnet der Gutachterausschuss der Stadt erneut eine deutliche Preissteigerung vor allem bei Wohnimmobilien. Der Grund: Infolge der Finanzkrise fand eine Flucht in Sachwerte, insbesondere in Core-Märkte wie München, statt. Neubau-Eigentumswohnungen kosteten im Vorjahresvergleich mit 4.000 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche sechs Prozent mehr, im Bestand stiegen die Preise um drei Prozent auf 2.900 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. „Dies stellt für bauwillige Genossenschaften und Baugemeinschaften, aber auch Bauträger ein großes Zusatzproblem dar“, weiß Oberbürgermeister Christian Ude. Daher hat sich die Stadt den Schutz des Wohnungsbestands vor Abriss und Luxussanierungen auf die

Fahne geschrieben. Probleme sieht die Stadt vor allem im Bereich preiswerten Wohnraums, da jährlich über 5.000 Wohnungen aus der Sozialbindung herausfallen. Mit durchschnittlich 10,12 Euro pro Quadratmeter liegt die Miete laut F+B-Mietspiegelindex bereits 72 Prozent höher als im Bundesdurchschnitt. Um den Neubau von Wohnungen anzukurbeln, will die Stadt in den kommenden fünf Jahren 625 Millionen Euro investieren.

Geburt eines neuen Stadtteils

Neben dem Wohnungsbau auf den Arealen ehemaliger Kasernen soll im neuen Stadtteil Freiham Nord in den kommenden 30 Jahren auf einer Fläche von rund 190 Hektar ein Wohngebiet für bis zu 20.000 Einwohner entstehen. Das Konzept von eevas und terra.nova basiert auf

der Entwurfsidee des „Weiterbauens“ der Stadt, die in Gestalt eines kompakten, von Freiräumen umschlossenen und durch Grünfelder gegliederten neuen Siedlungskörpers umgesetzt wird. Für den Bereich des ersten Realisierungsabschnitts mit 3.000 Wohnungen auf 70 Hektar Fläche soll noch in diesem Jahr ein städtebaulicher und landschaftsplanerischer Wettbewerb durchgeführt werden. Der Baubeginn für die ersten Wohnungen wird für 2014 angestrebt.

Auf dem ehemaligen Agfa-Gelände in Giesing sollen entlang der Tegernseer Landstraße bis zu 950 Wohneinheiten für rund 2.000 Einwohner entstehen, und in der Messestadt Riem steht die Realisierung des vierten Bauabschnitts an. Auf dem über 10 Hektar großen Gelände sind 880 Wohneinheiten geplant. Der Baubeginn ist für Frühjahr 2012 vorgesehen.



Die Donnersberger Höfe bieten Wohnvielfalt für unterschiedlichste Ansprüche.

Eigentum für junge Familien

Neben städtischen Entwicklungsmaßnahmen schaffen auch Private Abhilfe beim Wohnungsengpass. So planen die PDI-Gruppe und STRABAG Real Estate auf einem 11.555 Quadratmeter großen Grundstück in der Philipp-Loewenfeld-Straße bis Anfang 2012 die Realisierung des Wohnprojekts „Donnersberger Höfe“ mit insgesamt 177 Mieteinheiten. Das Investitionsvolumen liegt bei rund 60 Millionen Euro. Das Konzept sieht neben Geschosswohnungen auch Townhouses mit Gärten vor. In der obersten Etage werden Premiumwohnungen mit Dachterrassen entstehen. Drei Wohnungen werden dabei im sogenannten



Die Ein-Zimmer-Wohnungen sind im Schnitt 22 Quadratmeter groß. Die All-in-Miete beinhaltet alle Nebenkosten.

„München-Modell“ angeboten. Darunter versteht man eine Förderinitiative der Stadt München, Mietwohnungen zu niedrigeren Preisen für Familien mit mittlerem Einkommen zu schaffen.

München ist die Stadt mit den meisten Wohnheimplätzen für Studenten in Deutschland. In Studentenwohnheimen und Wohngebäuden gibt es insgesamt 10.492 öffentlich geförderte Wohnangebote. Allerdings ist München nach einer Erhebung der Internet-Plattform „im-mowelt“ mit durchschnittlich 14,10 Euro pro Quadratmeter auch die teuerste Stadt der Republik. Selbst für WG-Zimmer sind noch 12,10 Euro zu berappen.

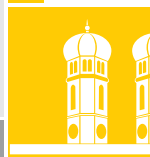
Ein Heim für Studenten

Für anspruchsvollere Studenten realisiert die Youniq AG in Milbertshofen und Freimann 85 beziehungsweise 130 Studentenwohnungen. In beiden Projekten entstehen komplett ausgestattete Ein-Zimmer-Wohnungen mit einer Größe von rund 22 Quadratmeter, die für einen

Preis ab 550 Euro pro Monat gemietet werden können.

Die beiden Gebäude wurden erstmals gemeinsam mit dem Architekturbüro Matteo Thun & Partners in einer modularen Bauweise und aus Holz als klimaneutralem und recycelbarem Rohstoff gefertigt. Künftig sollen alle Youniq-Projekte in dieser Weise realisiert werden. Damit könne nicht nur wirtschaftlich deutlich effizienter, sondern auch umweltfreundlicher, ressourcensparender und schneller gebaut werden. „Mit dem modularen Bauen können wir eine Verkürzung der Bauzeit um bis zu 40 Prozent darstellen“, erläutert Youniq-Vorstand Rainer Nonnengässer. Mit dem neuen Konzept strebt das Unternehmen erstmalig eine Zertifizierung durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) an. ←|

Profitieren Sie von einem führenden Wirtschaftsraum in Europa.



MÜNCHEN
REAL VALUE. REAL LIFE. mipim 2011

MIPIIM, 8. - 11. März 2011

Palais des Festivals et des Congrès, Cannes
Halle Espace Riviera, Stand R33.08

EXPO REAL, 4. - 6. Oktober 2011

Messe München
Halle A1, Stand A1.320



Landeshauptstadt
München

Neue Themen und Geschäftsmodelle

Interview mit Klaus Dittrich

Die Messe München International (MMI) ist mit rund 40 Fachmessen eine der weltweit führenden Messegesellschaften. Gabriele Bobka befragte den Vorsitzenden der Geschäftsführung nach den Strategien und Zielen der Messegesellschaft.



„... unser Fokus zielt noch stärker als bisher auf Wachstum“

Herr Dittrich, die MMI hat im vergangenen Jahr mit einem Umsatz von über 250 Millionen Euro und einem Ebitda von über 60 Millionen Euro ein besseres Ergebnis erzielt als erwartet. Wie sieht Ihre Erfolgsstrategie aus?

Dittrich: Die Messe München zeichnet sich vor allem durch ein breites Portfolio internationaler Eigenveranstaltungen aus. 70 Prozent unserer Veranstaltungen zählen wie die Bauma und ispo zu den Weltleitmessen. Diese wiesen auch während der Wirtschaftskrise stabile Aussteller- und Besucherzahlen auf. Gerade in schwierigen Zeiten zeigt sich die Bedeutung internationaler Fachmessen für die globale Wirtschaft, da die teilnehmenden Akteure hier weltweite Wirtschaftsaktivitäten auslösen. Darüber hinaus sind Messen wichtige Motoren eines globalen Know-how-Transfers.

Der Bau der Messehallen in Riem mit einem Investitionsvolumen von 1,2 Milliarden Euro belastet durch hohe Abschreibungen und Zinsen auch nach 13 Jahren noch das wirtschaftliche Ergebnis der Messegesellschaft. Würde die Entscheidung heute noch einmal für den Umzug fallen?

Dittrich: Eindeutig ja, der Umzug war

eine historisch einmalige Chance. Der Bedarf für ein neues Messegelände in München war mit der stetig wachsenden Nachfrage nach Ausstellungsfläche bereits seit 1985 absehbar. Ohne den Umzug wären zahlreiche Messen abgewandert. Die konsequente Anwendung neuester Informations- und Telekommunikationstechnologien eröffnete auch für die Messegewirtschaft neue Betätigungsfelder. Von großem Vorteil ist zudem die problemlose Teilbarkeit des Gesamtgeländes für parallele oder überlappende Veranstaltungen und die gute Anbindung des Messegeländes an den ÖNVP und den Flughafen. Wir haben den Anspruch, ab 2014 ohne staatliche Zuschüsse auszukommen.

Die Messe hat ein internes Restrukturierungsprogramm gestartet. Wie sieht dies konkret aus?

Dittrich: Für uns gilt es eine durch Kürzung von Gesellschafterzuschüssen entstandene Finanzierungslücke von 130 Millionen Euro zu schließen. Unser Ziel ist eine jährliche Steigerung des Ebitda von 50 Prozent. Neben der Erschließung neuer Umsatzquellen haben wir ein Kostensenkungsprogramm gestartet: Alle Strukturen, Prozesse und Services bei der Messe

werden zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit einer genauen Analyse unterzogen. Hierzu wurden bereits zwölf Projektgruppen gebildet, die noch in diesem Jahr Entscheidungsvorlagen liefern sollen.

Messegesellschaften agieren heute weltweit. Welche Auswirkungen hat der dadurch entstehende Wettbewerb auf die Messe München?

Dittrich: Ich sehe den steigenden Wettbewerb äußerst positiv, da er die Weiterentwicklung von Innovation und Kreativität der Messe fördert. Heute genügt es nicht mehr, sich auf die Position als Vermieter von Messeflächen zurückzuziehen. Die Kunden, die ihre Erwartungen an den Return on Invest stark erhöht haben, fordern zusätzliche Leistungen. Wir wollen dabei auch mittelständische und kleinere Unternehmen unterstützen, sich dem Globalisierungsprozess zu stellen. Als Zukunftsmärkte sehen wir vor allem China und Indien, engagieren uns neuerdings aber auch in Vietnam und Indonesien. Beim Ausbau des Auslandsmesseprogramms werden insbesondere Themen aus den Kernkompetenzbereichen am Standort München in wichtigen Märkten anderer Kontinente etabliert. Zum Beispiel wurde ein Weltmessekonzept für

Elektronikfachmessen entwickelt, das Veranstaltungen in Ostasien, Indien sowie Südamerika umfasst.

Ihr Unternehmen wurde als erste Messeeinrichtung mit dem Zertifikat „Energieeffizientes Unternehmen“ des TÜV Süd ausgezeichnet. Was steht konkret dahinter?

Dittrich: Die Messe München war sich von Anfang an ihrer Umweltverantwortung bewusst und hat deshalb ökologische Fragen in die Planung der neuen Messe mit einbezogen. So umfasst der Grünanteil im 73 Hektar großen Gesamtgelände 17 Prozent. Darüber hinaus verfügen wir als bislang einziges Messengelände der Welt über die Möglichkeit, Strom aus Sonnenenergie zu erzeugen. Die drei Anlagen verfügen über eine installierte Gesamtleistung von 2,6 Megawatt. Im Messefuhrpark werden lärmgedämmte Fahrzeuge und ein umweltgerechtes Konzept zur Abfallvermeidung, Abfalltrennung und Abfallverwertung verwendet. Ab 2012 wird das Gelände über eine Kooperation mit den Münchner Stadtwerken an ein geothermisches Fernwärmenetz angebunden.

Welchen Herausforderungen steht die Messe in den nächsten fünf Jahren gegenüber und wie sehen die Ziele aus?

Expo Real. Die Arbeitsmesse mit internationalem Flair

Eine der Leitmessen im Immobilienbereich ist die Expo Real. Erstmals seit 2008 deuten deren Zahlen wieder eine Erholung der Branche an: 2010 kamen rund 37.000 Teilnehmer – 21.000 Fachbesucher und 16.000 Repräsentanten der Aussteller. Damit erzielte sie ein Plus von 1.000 Teilnehmern im Vergleich zu 2009. Bei den Ausstellern legte die Messe um vier Prozent auf 1.645 Unternehmen zu. „Mit diesem Ergebnis ist die Expo Real die einzige Branchenmesse, der es 2010 gelang, ein leichtes Wachstum hinzulegen. Die Branche atmet wieder auf“, sagt Eugen Egetenmeir, Geschäftsführer der Messe München.

Die Top-Ten-Besuchertländer waren neben Deutschland Großbritannien, Österreich, Niederlande, Schweiz, Frankreich, Polen, Tschechische Republik, Russland, USA und Luxemburg. Eine verstärkte Flä-

chennachfrage kam vor allem aus dem Ausland mit Schwerpunkt Mittel- und Osteuropa. Insbesondere Polen steigerte die Zahl seiner Aussteller im Vergleich zu 2009 um 60 Prozent. Weiter legten bei den Ausstellern zahlen besonders Österreich, Russland, Serbien und Tschechien zu. Leitgedanke des Konferenzprogramm war die Vorsilbe ‚RE‘: Sie stand nicht nur für Real Estate, sondern auch für einen Neustart in vielen Bereichen der Branche. Einen weiteren Schwerpunkt bildete der Themenbereich „Nachhaltigkeit“, bei dem die Messe ein Forum bot, in dem neue Lösungskonzepte für Immobilieninvestments entwickelt werden konnten.

Die nächste Expo Real findet aufgrund des Feiertages am 3. Oktober von Dienstag, 4. Oktober, bis Donnerstag, 6. Oktober, in München statt.

Dittrich: Unser Fokus zeigt künftig noch stärker als bisher auf Wachstum. Die Gewinnung neuer Marktanteile gehört ebenso dazu wie die Entwicklung neuer Themen und Geschäftsmodelle mit zusätzlichen Services. So soll für die Kunden der internationalen Sportmesse die Kommunikation nicht nur innerhalb der vier Messtage stattfinden, sondern

über eine interaktive Internet-Plattform das ganze Jahr über ermöglicht werden. Auch für andere Messen sollen zusätzliche Services, wie zum Beispiel die Bereitstellung von Marktstudien oder die Matchmaking, etabliert werden.

Herr Dittrich, vielen Dank für das Gespräch. <|



Über 30.000 Aussteller und mehr als zwei Millionen Besucher nehmen jährlich an den Veranstaltungen der Messe teil.

Traumfabrik Bavaria Film

Medien. München ist einer der führenden europäischen Standorte. Mehr als ein Drittel des Gesamtumsatzes der Informations- und Kommunikationsbranche in Deutschland wird hier in einer breiten Vielfalt generiert.

Gabriele Bobka, Staufen

Sie schaffen Illusionen und verwirklichen Träume. In Gebäuden, die ihre Geheimnisse perfekt hinter Fassaden gewöhnlicher Büro- und Lagerhäuser tarnen, verbergen sie Kliniken, Gerichtssäle, Flugzeuge, Gefängnisse, herrschaftliche Ballsäle und eine schier unglaubliche Menge an kleinen und großen Kulissen. Herrscher über das heimliche Universum in Geiseltasteig ist Bavaria Film, in deren Film- und Fernsehstudios Geschichte geschrieben wurde. Auf dem 300.000 Quadratmeter großen Areal stehen zwölf Studios mit Flächen von 50 bis 3.050 Quadratmetern sowie mehrere Drehvillen und Kulissenstraßen zur Verfügung. Neben Bavaria Film und ihren Töchtern bietet das Gelände mehr als 100 weiteren Medienunternehmen und verschiedenen Gastronomen eine Heimat in der Bavaria Filmstadt Geiseltasteig. Speziell für den filmischen Nachwuchs stellen das Bayerische Filmzentrum und die „Werkstatt Bavaria“ die notwendige Infrastruktur zur Verfügung, um in den Bereichen Creative Producing und Drehbuch eigene Ideen zu verwirklichen.

Liegenschaftsmanagement

„Die Vielfalt der Gebäude und ihrer Nutzer stellt auch das Liegenschaftsmanagement vor besondere Herausforderungen, die auf die unterschiedlichen Bedürfnisse von Film- und TV-Produktionen und Medienfirmen abgestimmt sind“, erläutert André Heim, Leiter Standort-Services bei Bavaria Film. In den Studiohallen gelten strengere gesetzliche Vorschriften für den Brand- und Arbeitsschutz als in einem Bürogebäude.



In Geiseltasteig herrschen optimale Produktionsbedingungen.

Eine eigene Werkfeuerwehr sorgt für die Sicherheit. Allein in dem 9.000 Quadratmeter großen Lagergebäude des Fundus stapeln sich nicht nur Reihen um Reihen mit Kostümen, Teppichen und Möbeln, die jedes Sammlerherz höher schlagen lassen, sondern auch Kronleuchter, die durch ihre Größe und ihr Gewicht eine besondere Tragfähigkeit der Decken voraussetzen.

Medien-Campus und Filmstadt

Daneben gilt es, sich um die Vermietung der Büroflächen und eine funktionsfähige Infrastruktur zu kümmern. „Wir haben hier einen Mix aus langfristigen Vermietungen sowie kurzfristig und kleinteilig vermieteten Flächen, die wir beispielsweise für Produktionsbüros bereithalten.

In den vergangenen zehn Jahren haben wir das Studiogelände so zu einem modernen Medien-Campus entwickelt“, sagt Heim. Seit ein Teil des Geländes, die Bavaria Filmstadt, nach den Dreharbeiten für den Film „Das Boot“ 1981 für das breite Publikum geöffnet wurde, zählt die Filmstadt mit rund 400.000 Besuchern auch zu einem der touristischen Highlights Münchens.

Das turbulente Nebeneinander von Besuchern und professionellen Filmschaffenden muss daher gut organisiert sein. Wird gedreht, werden die Spielorte abgesperrt und für die Film-Crew freigehalten. „Es ist immer noch ein aufregendes Gefühl, an Drehtagen hier zu arbeiten und das besondere Ambiente der Produktion aus nächster Nähe zu erleben“, gesteht Heim. ←|

Achtung!

Spitze Zielgruppe!



Der Entscheider-Channel für Immobilienprofis.

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

Mediainformationen unter: Tel. 0931 2791-770 oder
www.haufe.de/mediacenter

HAUFE.

Entwickeln mit Satellitentechnik

Der Blick von oben. Beobachtungen aus dem Weltraum bieten die Chance, mithilfe fundierter Geoinformationen die Siedlungsentwicklung zu unterstützen. Ein prominentes Forschungszentrum hilft dabei.

Dr. Thomas Esch, Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt

Eine zentrale Forschungsaufgabe des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR) ist die Beobachtung der Erde mithilfe von Satelliten sowie flugzeuggestützten Aufnahmesystemen. Die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten des DLR in Luftfahrt, Raumfahrt, Energie, Verkehr und Sicherheit sind in nationale und internationale Kooperationen eingebunden. Das DLR Oberpfaffenhofen zählt neben dem Standort Köln zu den größten Forschungszentren in Deutschland. Schwerpunkte des Standorts Oberpfaffenhofen sind unter anderem die Beteiligung an Weltraummissionen, die Klimaforschung, Forschung und Entwicklung zur Erdbeobachtung, der Ausbau von Navigationssystemen und die Weiterentwicklung der Robotertechnik.

Mit Blick auf das Thema Erdbeobachtung nimmt das Earth Observation Center (EOC) des DLR in Oberpfaffenhofen eine Schlüsselstellung ein. Das EOC widmet sich im Verbund nationaler, europäischer und internationaler Missionen der Erfassung und Dokumentation räumlich-zeitlicher Veränderungen der Landoberfläche, der Meere und der Atmosphäre. Besonders rasche und oftmals drastische Wandlungsprozesse spielen sich in urbanen Ballungszentren ab. Schon heute lebt mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung in Städten, und der globale Trend der Urbanisierung schreitet mit zunehmender Dynamik voran. Diese Entwicklung bringt zahlreiche Folgeerscheinungen mit sich, deren Vermeidung – oder zumindest Verminderung – gewaltige Anforderungen an das Management von Stadtregionen

stellt. Zu den drängenden Problemen zählen etwa ausuferndes Flächenwachstum, hohes Verkehrsaufkommen oder die Entstehung sozialer Brennpunkte. Auch die Anfälligkeit von Städten gegenüber Naturgefahren, wie etwa Unwettern oder Überschwemmungen, bringt besondere Herausforderungen für die Planung mit sich.

Spagat zwischen Ökologie und Ökonomie

Speziell Metropolregionen sind einflussreiche Zentren von Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Kultur mit entsprechender nationaler und mitunter internationaler Bedeutung und Strahlkraft. So nimmt auch die Metropolregion München eine exponierte Stellung ein und sieht sich damit zugleich mit den

charakteristischen Herausforderungen und Konfliktfeldern in prosperierenden Ballungsräumen konfrontiert. So gilt es für die Region München, trotz Bevölkerungszuwachs und stetiger Raumknappheit den Spagat zwischen ökologisch durchdachter, ökonomisch erfolgreicher und sozial verträglicher Entwicklung zu gewährleisten und zugleich den Charakter der Stadt und ihres Umlands dauerhaft zu wahren. Kernelement einer solchen nachhaltigen Siedlungsentwicklung ist ein profundes Wissen über die Abläufe und die Wechselwirkungen zwischen natürlicher, bebauter und sozio-ökonomischer Umwelt. Zentraler Baustein für den Aufbau dieses Wissens ist wiederum eine umfangreiche Basis an aktuellen Geoinformationen zum Status der räumlich-zeitlichen Entwicklung des Siedlungsraums sowie der ihn um-

Radaraugen aus dem All

Seit 2007 kreist der Erdbeobachtungssatellit TerraSAR-X im All. Seine Aufgabe ist die Bereitstellung von hochwertigen SAR (Synthetic-Aperture-Radar-)Daten für Forschung und Entwicklung sowie für wissenschaftliche und kommerzielle Anwendungen.

Mit TerraSAR-X werden aus früheren Radarmissionen gewonnene Techniken und Erkenntnisse ausgebaut und systematische Langzeitbeobachtungen vorgenommen. Eines der herausragenden Merkmale von TerraSAR-X ist die hohe räumliche Auflösung, die bisher bei keinem zivilen Radarsystem erreicht wurde. Diese ermöglicht es den Wissenschaftlern, detaillierte Bo-

denmerkmale für eine bessere Klassifizierung einzubeziehen. Seit dem vergangenen Jahr erweitert ein weiterer Satellit, TanDEM-X, die Forschungen um ein dreidimensionales Abbild der Erde. Er vermisst die komplette Landoberfläche der Erde, das sind 150 Millionen Quadratkilometer, innerhalb von drei Jahren mehrfach vollständig. Beide Satelliten fliegen nur wenige Hundert Meter voneinander entfernt in enger Formation und ermöglichen so zeitgleiche Aufnahmen des Geländes aus verschiedenen Blickwinkeln. Daraus werden präzise Höheninformationen mit einer vertikalen Genauigkeit von besser als zwei Meter abgeleitet.



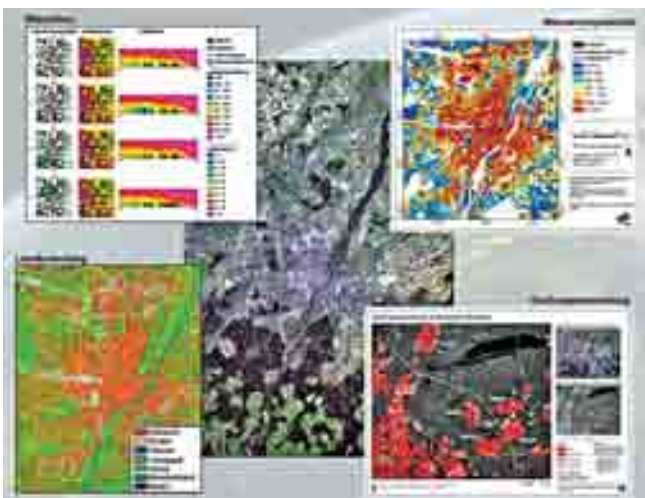
gebenden Natur- und Kulturlandschaft. Hier kann die Erdbeobachtung einen wertvollen Beitrag leisten. Die kontinuierliche Beobachtung der Erdoberfläche aus dem All verschafft uns einen einmaligen und stets aktuellen Überblick über das räumliche Gefüge und die Entwicklung des Siedlungs- und Kulturrums.

Siedlungsraum und Landmanagement

Vor diesem Hintergrund entwickelt das Forschungsteam „Siedlungsraum und Landmanagement“ in der Abteilung „Landoberfläche“ des EOC Techniken und Konzepte, mit deren Hilfe sich aus

den Erdbeobachtungsdaten gezielt Geoinformationsprodukte zur Charakterisierung von Stadt- und Kulturlandschaften ableiten lassen. Die generierten Produkte unterstützen verschiedenste Anwendungen. Das beginnt bei den Aufgaben der Umweltprüfung und des Flächenmonitorings etwa die Ableitung des Versiegelungsgrads. Weiterhin ist die Bewertung einer nachhaltigen Entwicklung des Siedlungsgefüges und der Kulturlandschaft sehr nützlich. Man denke an die Erfassung der Landschaftszerschneidung. Zudem sind sie hilfreich bei der Typisierung von Siedlungsstrukturen und Freiräumen, wie bei der Bestimmung von Stadtstrukturtypen.

Weitere Anwendungen sind Klimanalysen (Unterstützung Mikroklimatemodellierung) und die Bewertung der Lebensqualität im Stadtumfeld (Ermittlung des Grünanteils pro Einwohner). Nicht zuletzt spielen energiebezogene Fragestellungen wie die Bewertung des Wärmenetzpotenzials eine Rolle. ←



Mithilfe von Satellitenbildern lassen sich Siedlungsentwicklungen visualisieren.

„Die Schwingungen der Unsichtbaren“

Interview mit Rüdiger Matthes

Gabriele Bobka, Staufen

Auch Forschung stärkt die Metropolregion. Der Experte vom Bundesumweltamt für Strahlenschutz, Standort Neuherberg, über Funksendeanlagen, hochfrequente Strahlungen, Grenzwerte und Auswirkungen auf die menschliche Gesundheit.



Strahlenforschung: viele Gefahren nicht wissenschaftlich bewiesen.

Welche Auswirkungen haben elektromagnetische Strahlen auf die menschliche Gesundheit?

Matthes: Elektromagnetische Strahlen werden im Körpergewebe absorbiert und führen dort zu einer Erwärmung. Die Temperaturerhöhung im Gewebe hängt dabei maßgeblich von der Intensität der Strahlung und speziellen Eigenschaften des betroffenen Gewebes ab. Um die wissenschaftlich nachgewiesenen gesundheitlichen Gefahren durch die Gewebeerwärmung zu vermeiden, wurden Grenzwerte für die elektromagnetische Strahlung festgelegt. Seit Jahrzehnten wird befürchtet, dass es zusätzliche gesundheitliche Schädigungen durch schwache Bestrahlung, die nicht zu einer Gewebeerwärmung führt, geben könnte. Trotz intensiver internationaler Forschung konnten derartige Gefahren bislang aber wissenschaftlich nicht bewiesen werden. Auch das sehr umfangreiche deutsche Mobilfunk-Forschungsprogramm konnte diesbezügliche Vermutungen nicht bestätigen. Aus Gründen der Vorsorge setzen wir uns deshalb für weitere Forschungen ein, gerade was die Langzeitwirkung auf Kinder angeht. Wir empfehlen außerdem, die Strahlenbelastung im Alltag durch

das eigene Verhalten so gering als möglich zu halten.

Im Mai 2010 wurden zusätzliche Frequenzen für neue mobile Kommunikationstechnologien versteigert. Gelten die bisherigen Grenzwerte zum Schutz vor Strahlen auch für diese Frequenzen?

Matthes: Ja. Die Grenzwerte für Funksendeanlagen sind in der 26. Verordnung zum Bundesimmissionsschutzgesetz verankert. Sie umfassen den Frequenzbereich von 10 MHz bis 300 GHz, also auch die Frequenzen, die im Mai 2010 versteigert wurden. Sie beruhen auf einer Bewertung der wissenschaftlichen Ergebnisse durch die Weltgesundheitsorganisation und anderer wissenschaftlicher Gremien. Da bislang keine Wirkungen bestätigt werden konnten, denen ein anderer Mechanismus als die Gewebeerwärmung zugrunde liegt, können die bestehenden Grenzwerte auch auf die neuen Frequenzen und die verwendeten neuen technischen Verfahren Anwendung finden.

Zu den Auswirkungen elektromagnetischer Strahlen gibt es zahlreiche Untersuchungen mit teilweise weit aus-

einander liegenden Ergebnissen. Wie erklären Sie diese Differenzen?

Matthes: Unterschiedliche Ergebnisse sind in der Wissenschaft nicht ungewöhnlich. Voneinander abweichende Studienergebnisse können eine Vielzahl von Ursachen haben. Sie reichen von fehlerhafter Durchführung und Auswertung von Studien über unzureichende Kontrolle anderer, möglicherweise für das Ergebnis ursächlicher Einflussfaktoren bis hin zu einfachem Zufall. Dazu kommt die Unsicherheit bei der Übertragung von Versuchsergebnissen an Zellen oder Tieren auf den Menschen und Unterschiede in der Interpretation der Relevanz der Ergebnisse für die menschliche Gesundheit. Wichtig ist deshalb, dass die einzelnen Studienergebnisse von anerkannten Fachleuten in unabhängigen Ausschüssen und Gremien entsprechend ihrer Qualität, Art und Stärke der Befunde bewertet und im Verhältnis zur Gesamtheit der verfügbaren Forschungsstudien gewichtet werden. Die Schlussfolgerungen und Empfehlungen, die für den Strahlenschutz gezogen werden, müssen auf der Gesamtheit der vorliegenden Studienergebnisse basieren.

Vielen Dank für das Gespräch. ◀

Brücke zur globalen Welt

Interview mit Rainer Beeck

Gabriele Bobka, Staufen

Am Münchner Flughafen soll neben einer dritten Start- und Landebahn für 650 Millionen Euro ein neues Satellitengebäude die bestehenden Kapazitäten erweitern. Der Leiter Immobilienmanagement der Flughafen München GmbH zu den Konzepten.



„Wir wollen einer der nachhaltigsten Hub-Flughäfen werden.“

Die Region wirbt mit dem Flughafen als modernen Gateway zum Rest der Welt. Die Anwohner fürchten durch den Ausbau Lärmbelastigungen und sinkende Immobilienpreise. Wie begegnen Sie dieser Situation?

Beeck: Das Passagieraufkommen hat sich seit Eröffnung des Flughafens im Jahr 1992 nahezu verdreifacht. Dank der zentralen geografischen Lage, der Leistungsfähigkeit und der weiter zunehmenden Mobilitätsnachfrage ist auch in Zukunft mit einem stetigen Verkehrswachstum zu rechnen. Für das Jahr 2025 werden über 58 Millionen Fluggäste erwartet. Dies kann nur mit einer dritten Start- und Landebahn bewältigt werden. Fluglärm lässt sich naturgemäß nie ganz vermeiden, doch versuchen wir alle Möglichkeiten auszuschöpfen, um ihn zu reduzieren. So war bei der Auswahl des Standorts für die dritte Start- und Landebahn die Frage der Lärmbetroffenheit unserer Nachbarn ein zentrales Kriterium. Zudem profitieren Wirtschaft und auch der Arbeitsmarkt vom Flughafen ausbau. Gutachten bestätigen, dass außerdem in 80 Prozent der vom Flughafen ausgehende Lärm keinen oder nur geringfügigen Einfluss auf die Immobilienwerte hat. Selbst in

stark betroffenen Gebieten betrug die Wertminderung maximal 15 Prozent.

Welche Chancen bietet das neue Satellitengebäude für die weitere Entwicklung des Flughafens?

Beeck: Das im Jahr 2003 eröffnete Abfertigungsgebäude wird voraussichtlich bereits in diesem Jahr seine rechnerische Auslastungsgrenze von 25 Millionen Fluggästen erreichen. Mit dem neuen Gebäude, das über ein unterirdisches Personentransportsystem mit dem Terminal 2 verbunden wird, entstehen zusätzliche Abfertigungskapazitäten für elf Millionen Fluggäste im Jahr. Nach den vorliegenden Planungen wird der Satellit auf zwei Passagierebenen über insgesamt

„Die Attraktivität einer Wirtschaftsregion wird maßgeblich durch ihre Anbindungsqualität bestimmt. Daran orientieren sich auch international agierende Unternehmen, wenn sie eine Standortentscheidung für Bayern treffen.“

52 Gates verfügen. Mit den insgesamt 27 Flugzeugabstellpositionen, die direkt am Satelliten eingerichtet werden, wird die Anzahl der gebäudenahen Positionen gegenüber dem heutigen Stand mehr als verdoppelt. Damit sichert der Flughafen

München vor dem Hintergrund eines kontinuierlich zunehmenden Langstreckenverkehrs seine hohen Qualitätsstandards bei der Passagierabfertigung. Darüber hinaus wirkt sich der Neubau auch im Retail-Bereich aus. Hier soll eine neue Retail-Generation mit höherer Erlebnisorientierung und stärkerer Integration des Online-Shoppings Eingang finden.

Nachhaltigkeit liegt im Trend. Wie sehen die strategischen Ziele Ihres Unternehmens aus und wie werden sie konkret umgesetzt?

Beeck: Wir wollen das Wachstum des Airports bis 2020 kohlendioxidneutral gestalten. Deshalb hat die FMG eine Vielzahl von Maßnahmen zur Energieeinsparung entwickelt. Ein Schwerpunkt liegt hierbei im Bereich „Nachhaltiges Bauen“. Mit dem verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien soll bei allen Neubauten eine Reduktion der CO₂-Emissionen um rund 40 Prozent gegenüber dem Altbestand erreicht werden. Die durch den Satellitenneubau entstehenden Belastungen von weit mehr als 100.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche müssen damit im Bestand eingespart werden. ←|

Freiräume leben

Medienfabrik. Auf einem Campus in unmittelbarer Nähe von Theresienwiese und Bavariapark haben gewerbliche Mieter aus der Kommunikationsbranche eine neue Heimat gefunden.

Gabriele Bobka, Staufen

Rot – die Farbe für Kraft und Innovation. Ein kurzes Stück durch den Farbtunnel und der Besucher betritt eine grüne Oase mit Steingarten, Bäumen, Sträuchern und plätscherndem Wasser. Ein Ort, der Ruhe und Kraft ausstrahlt – genau das richtige Ambiente für Kreative. In einer S-Form fügen sich unterschiedlich hohe Gebäude aneinander, Neubauten mit Büros, Studios und Pavillons wechseln harmonisch mit Altbauten aus unterschiedlichen Epochen des vorigen Jahrhunderts. Die Grün- und Freiflächen sind nach der fernöstlichen Lehre Feng Shui gestaltet und sollen die Harmonie von Gebäuden und Natur herstellen.

„Die Medienfabrik und ihr Mietermix reflektieren die Vielfalt des Wirtschaftsstandorts München“, erläutert Hans Schlamp, geschäftsführender Ge-

sellschafter des Projektentwicklers Accumulata Immobilien Development. Seit dem Jahre 2007 befindet sich die Medienfabrik im Eigentum der Commerz Real Gruppe.

Vielfalt mit Synergieeffekt

Das 26.000 Quadratmeter große von KSP Jürgen Engel Architekten entworfene Büroensemble kann Anforderungen von 350 bis 6.500 Quadratmeter zusammenhängender Fläche erfüllen. Das offene Zentrum mit Campus-Charakter bietet den Mietern eine Fülle an Synergieeffekten. Wenn etwa eine PR-Agentur kurz vor Feierabend schnell ein Foto in Top-Qualität brauche, sei das Fotostudio „gleich um die Ecke“, schmünzelt Projektentwickler Henning Oldenburg

von Accumulata. Center-Management, Catering, Tagungsräume, Sportclub und nicht zuletzt der Kids Club mit Tagesbetreuung sorgen für ein attraktives Arbeitsumfeld.

Von Edeka zum Campus

Das Gelände blickt auf eine wechselvolle Industriegeschichte zurück. „Wo heute ein Restaurant mit Biergarten zum Verweilen einlädt, stapelten sich bis zu einer Deckenhöhe von 4,50 Meter einst Waren von Edeka, später nutzte die Messe die Halle als Lager“, erläutert Oldenburg. Ein weiterer Altbau ist die sogenannte Schenkerhalle aus den 1980er-Jahren im Südwesten des Geländes. Sie erhielt eine neue Fassade, in unterschiedlichen mediterranen Farben abgesetzt und präsentiert sich nun mit einem ganz eigenen Fabrikhallencharme.

Den größten Neubau bildet das moderne, in Ziegelbauweise errichtete Entree an der Ganghoferstraße mit seinem markanten Glaskubus als Dachkonstruktion. Die lichte Raumhöhe beträgt hier 3,15 Meter. „Es ist uns ein besonderes Anliegen, auch Existenzgründern die Ansiedlung in unserem Campus zu ermöglichen“, sagt Oldenburg. Im Bereich des Existenzgründerzentrums gebe es daher kleine Einheiten von 30 bis 50 Quadratmetern mit Besprechungszimmer, Flur und Thekenbereich. Inzwischen sind alle Gebäude fertiggestellt, die Büros zu 80 Prozent vermietet. „Der endgültige Innenausbau erfolgt dann in Absprache und auf die Bedürfnisse der künftigen Mieter zugeschnitten“, so Oldenburg. ←|



Die Medienfabrik bietet den Mietern zahlreiche Serviceangebote und Synergieeffekte.

Nische mit Wachstumschancen

Managementimmobilien. Mit einem Umsatz von rund 245 Milliarden Euro verspricht der Gesundheitsmarkt große Geschäfte. Seniorenheime, Ärztehäuser & Co. genießen daher zunehmend die Gunst in- und ausländischer Investoren.

Gabriele Bobka, Staufeu

Deutschlands Bevölkerung schrumpft und vergreist. Bis zum Jahr 2050 werden statt 82 nur noch 60 Millionen Deutsche leben, rund neun Millionen von ihnen älter als 80 Jahre sein. Menschen mit immer höherer Lebenserwartung fragen immer kostspieligere medizinische Leistungen nach. Mit dem Alter steigen spezifische Krankheiten wie Demenz und damit der Bedarf an professioneller Pflege. Pflegeimmobilien bieten aufgrund des demografischen Wandels langfristig ein hohes Wachstumspotenzial, das Investoren gute Renditechancen bei beherrschbaren Risiken eröffnet. Als Managementimmobilien birgt diese Assetklasse jedoch auch spezifische Risiken.

Senioren- und Pflegeheime

Ein Seniorenwohnprojekt mit insgesamt 175 Pflegeplätzen (133 Einzel- und 21 Doppelzimmer) errichtet das städtische Münchenstift für 27 Millionen Euro in der Effnerstraße im Stadtteil Bogenhausen. In einem weiteren Neubau an der Ecke Odinstraße sind darüber hinaus eine Kindertagesstätte sowie öffentlich geförderte Seniorenwohnungen geplant. Das Konzept sieht vor, dass beide Häuser durch eine Lärmschutzwand voneinander getrennt werden. Die Fertigstellung ist für den Sommer 2012 geplant. Der Komplex entsteht auf der Fläche eines im Jahr 2005 abgerissenen Pflegeheims. Senioren stehen auch im Fokus der Renafan AG, die unter dem Namen „Blumenhöfe Trudering“ für gut 17 Millionen Euro in Trudering eine Wohnanlage für Betreutes Wohnen mit 49 Einheiten und ein Pflegeheim mit 106 Plätzen realisiert.

Als Entwickler fungiert die auf Senioren- und Pflegeimmobilien spezialisierte Terragon. Die Einheiten des Betreuten Wohnens werden durch das städtische „München Modell“ gefördert. In diesem Rahmen sichert die Stadt ermäßigte Grundstückspreise für günstigere Miet- und Eigentumsangebote aus sozialen Gründen zu.

Vernetzung als Konzept

Ein ganz neuer Typus von Ärztehaus für die ambulante und stationäre Versorgung mit Gesundheitsleistungen, das medizinische Versorgungszentrum, gewinnt für Investoren zunehmend an Attraktivität. Ihre Hauptaufgabe besteht darin, kostengünstige und effiziente Versorgungsprozesse in möglichst geschlossenen Strukturen zu erbringen – unter dem Motto „Alles aus einer Hand“. Die Bandbreite der Angebote ist gesetzlich

nicht geregelt. Bei größeren Objekten reicht das medizinische Angebot von Allgemeinmedizin über Dermatologie und plastische Chirurgie bis zur Zahnheilkunde.

Auf ein vernetztes Angebot setzt die Hamburger Projektgesellschaft Pelkovenstraße, die in der Pelkovenstraße auf zwei Etagen eines Gewerbe- und Einkaufszentrums auch ein Ärzte- und Gesundheitszentrum integrieren will. Auf je 2.500 Quadratmeter Fläche sollen unter anderem Platz für Einzel- und Gemeinschaftspraxen, Fachkliniken und Labore entstehen. Vorgesehen ist auch ein Fitness-Center. Die Raumhöhen von drei Metern ermöglichen es, nahezu jede technische Ausrüstung problemlos unterzubringen. Parkmöglichkeiten in den Zwischengeschossen sollen den Zugang zu den Praxen für Patienten erleichtern. Das Zentrum soll im Frühjahr 2012 eröffnet werden. ←|



Im Einkaufszentrum in der Pelkovenstraße entsteht auch ein Gesundheitszentrum.

Wie teuer darf Öko sein?

Green Building. Der Aufwand für eine nachhaltig gebaute Immobilie übersteigt noch immer den eines konventionellen Gebäudes. Trotzdem ist Nachhaltigkeit mehr als eine vorübergehende Modeerscheinung.

Gabriele Bobka, Staufen

Energiesparende Kühl- und Heizsysteme, umweltfreundliche Baustoffe und soziokulturelle Verantwortung sind nicht zum Nulltarif zu verwirklichen. Neben steigenden Energiepreisen und öffentlich-rechtlichen Regulierungen beginnt sich jedoch ein Bewusstsein herauszubilden, dass der Verzicht auf Nachhaltigkeit künftig zu Wert-, Performance- und Imageverlust führen wird. „Wir erwarten, dass spätestens in zwei Jahren jedes zweite deutsche Hochbauprojekt nach Nachhaltigkeitskriterien realisiert wird“, stellt Rainer Eichholz, Sprecher der Geschäftsführung der Hochtief Projektentwicklung, fest. Im gesamten Lebenszyklus einer Immobilie entfielen nur etwa 20 Prozent aller Kosten auf die Baukosten und 80 Prozent auf die späteren Betriebskosten. Da aber häufig 90 Prozent der Folgekosten bereits vor Baubeginn entstünden, müsse die Nachhaltigkeit schon bei der Planung berücksichtigt werden. In München realisiert das Unternehmen

das Büroprojekt „smarthouse“. Auf dem Areal in der St.-Martin-Straße entsteht ein sechsgeschossiger Neubaukomplex mit 22.000 Quadratmetern Bruttogeschossfläche. Neben den Büroflächen sollen auch eine Kindertagesstätte, ein Betriebsrestaurant und ein Supermarkt integriert werden. Die Fertigstellung ist für 2012 geplant. Das Projekt verfügt über ein Green-Building-Zertifikat der Deutschen Energie-Agentur und ein DGNB-Vorzertifikat in Gold.

Mit Geothermie punkten

„Nachhaltigkeit ist mehr als eine vorübergehende Modeerscheinung. Sie wird auch bei Shopping-Center maßgeblich den Erfolg oder Misserfolg eines Projekts mitbestimmen“, ist sich Matthias Böning, Vorsitzender des Vorstands der mfi Management für Immobilien AG, sicher. Gegenwärtig würden daher bei Shopping-Centern zunehmend erneu-

erbare Energiequellen, wie Solarenergie, Biogas oder Erdwärme, zum Heizen und Kühlen der Gebäude genutzt. Ein Beispiel für ein Green-Building-Shopping-Center sind die Pasing Arcaden, die mfi für rund 80 Millionen Euro in München realisiert. Hier wird auf Geothermie gesetzt. An Mehrkosten weist das Unternehmen 1,3 Millionen Euro aus. Dem stehen durchschnittliche Einsparungen von 60.000 Euro oder 25 Cent pro Quadratmeter und Monat gegenüber. „Die niedrigeren Nebenkosten tragen zur Mieterzufriedenheit bei, spielen allerdings in den Mietvertragsverhandlungen noch eine untergeordnete Rolle“, so Böning. Nachhaltigkeit umfasse allerdings auch eine soziokulturelle Komponente. Daher entstehen auf dem Dach der Arcaden Wohnungen. Von den rund 80 Apartments verschiedenen Zuschnitts sind 30 öffentlich gefördert.

Grünes Aushängeschild

Nachhaltigkeit hat sich auch Siemens bei der Neugestaltung seiner Münchner Konzernzentrale auf die Fahne geschrieben. Man will damit internationale Maßstäbe in Sachen Energieeffizienz setzen und sich an den weltweit höchsten Baustandards für Nachhaltigkeit orientieren. „Siemens und die Stadt München bekommen damit ein neues grünes Aushängeschild und ein Symbol für nachhaltige Stadtentwicklung“, sagt Siemens-Chef Peter Löscher. Für die Neugestaltung will Siemens einen Architekturwettbewerb ausloben. Die Bauarbeiten sollen voraussichtlich Ende 2012 beginnen und 2015 abgeschlossen werden. ←|



Das Shopping-Center Pasing Arcaden setzt auf Geothermie und soziale Nachhaltigkeit.

Einstieg per Key Money

Retail. Der Münchner Einzelhandel boomt. Ob Theatinerstraße, Kaufingerstraße, Neuhauser Straße oder Weinstraße: Die Toplagen sind bei Händlern und Filialisten besonders begehrt. Das rare Flächenangebot erzeugt neue Geschäftsmodelle.

Gabriele Bobka, Staufen



Einst war die Residenzpost das erste Postamt Bayerns, künftig präsentiert sie noblen Mixed Use.

Aufgrund der starken Nachfrage sowie der ausgesprochen geringen Fluktuation ist das Flächenangebot insbesondere in den Münchner A-Lagen begrenzt. „Einzelhändler und Filialisten, die hier Flächen anmieten wollen, sind überwiegend auf den Einstieg bei Projektentwicklungen angewiesen oder müssen versuchen, sich über die Zahlung von Key-Money in bestehende Flächen einzukaufen“, erläutert Christoph Scharf, Bereichsleiter Retail-Vermietung von BNP Paribas Real Estate. Die Spitzenmiete sei im vergangenen Jahr um knapp zwei Prozent auf 315 Euro pro Quadratmeter gestiegen.

Refurbishment

Die ehemalige Residenzpost gegenüber der Oper wird umgebaut und erhält einen neuen Namen. LBBW Immobilien und Accumulata Immobilien Development investieren rund 350 Millionen

Euro in das Projekt, das den Namen „Palais an der Oper“ erhält. Nach der für Herbst 2012 geplanten Fertigstellung sollen 23.000 Quadratmeter Nutzfläche für Einzelhandel, Büros und Wohnungen zur Verfügung stehen. Erste Nutzer stehen bereits fest: Der Taschenhersteller Louis Vuitton wird im Objekt eine große Filiale eröffnen. Der von Architekt Peter Marino entworfene Flagshipstore umfasst 1.300 Quadratmeter Verkaufsfläche. Darüber hinaus plant Louis Vuitton eine Ausstellungsfläche für zeitgenössische Kunst im denkmalgeschützten Trakt des Palais. Außerdem wird der Münchener Gastronom Roland Kuffler im Palais auf 1.500 Quadratmeter ein Lokal eröffnen. Die Flächen für Gastronomie und Einzelhandel seien damit komplett vermietet, so die Investoren. Beim Projekt war es zu Verzögerungen gekommen, weil die LBBW im Rahmen ihrer Restrukturierung sämtliche Projekte auf ihre Wirtschaftlichkeit hin überprüft hatte.

Die Insolvenz von Hertie führte auch in München zum Verkauf von zwei Häusern, die nun mit neuen Formaten den Markt erobern sollen.

Neue Konzepte

Die zwei ehemaligen Hertiehäuser in Giesing und Laim werden durch die Development-Partner und Bucher Properties neu als Büro- und Geschäftshäuser entwickelt. In Giesing stehen anschließend rund 3.450 Quadratmeter Einzelhandelsfläche zur Verfügung. Den ausgelobten Architektenwettbewerb gewann das Kölner Architektenbüro Kister Scheithauer und Gross Architekten. In Laim sind rund 4.200 Quadratmeter Einzelhandelsfläche geplant. Hier ging das Kasseler Architektenbüro Bieling Architekten als Sieger aus dem Architektenwettbewerb hervor. Die Fertigstellung könnte im Sommer erfolgen. ←|



Im Stadtentwicklungsprojekt „Schwabinger Tor“ hält auch ein Fünf-Sterne-Hotel mit großem Spa-Bereich Einzug.

Krisenjahre ade

Hotelimmobilien. Der Münchner Markt steuert auf einen neuen Rekord bei Übernachtungen zu. Die Auslandsnachfrage stieg im ersten Halbjahr 2010 um 19,4 Prozent, der Zimmererlös um fast ein Drittel. Die Ampel steht auch 2011 auf grün.

Gabriele Bobka,, Staufen

Mit über 4,9 Millionen Übernachtungen im ersten Halbjahr erzielten die Münchener Beherbergungsbetriebe einen Zuwachs von 12,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. „Das ist rekordverdächtig und lässt auf ein sattes Umsatzplus für das Gesamtjahr schließen“, sagt Alexander Trobitz MRICS, Leiter Hotel der Beratungsgesellschaft Dr. Lübke. Vor dem Hintergrund eines vermindert wachsenden Bettenangebots bestünden in diesem Jahr gute Auslastungs- und Preiswachstumschancen für den Standort. Mit einer durchschnittlichen Zimmerauslastung von 69,92 Prozent hat die bayerische Landeshauptstadt unter den deutschen Top-8-Hoteldestinationen den ersten Rang erobert und den langjährigen Spitzenreiter Hamburg überholt. Trotz erneuten Bettenwachstums ist dies ein Plus von 12,3 Prozent. Der Zimmererlös verbesserte sich gegenüber 2009 fast um ein Drittel und liegt bei knapp über 76 Euro.

Bis 2012 kommen fast ausschließlich Hotels im Zwei- und Viersternesegment hinzu, mit insgesamt 1.777 Zimmern. „Die rückläufige Projektierungs- und Fertigstellungsquote erhöht die Absorptionchancen der zusätzlichen Kapazitäten im Markt“, so Trobitz.

Service-Appartements

Serviced Apartments in City-Lage bietet die Apartmenthauskette Derag Hotel and Living in ihrem neuen Hotelprojekt am Viktualienmarkt. Das neue Münchener Hotel ist so konzipiert, dass der Energieverbrauch für Heizung, Kühlung und Trinkwassererwärmung fast komplett durch selbst generierte erneuerbare Energie gedeckt wird. So erfolgt die gesamte Heizung und Kühlung durch Warm- und Kaltwasser über die Boden- und Deckenflächen. Die Trinkwassererwärmung erfolgt für jedes Zimmer separat, sodass keine Warmwasservorhaltung notwendig ist. Außerdem gibt es

für Trink- und Brauchwasser getrennte Systeme.

Fünf Sterne Plus und ein Spa

Innerhalb des Stadtentwicklungsprojekts „Schwabinger Tor“ plant die Immobiliengesellschaft Jost Hurler Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft ein Fünf-Sterne-Plus-Hotel. Das Haus soll über 350 Zimmer, ein 4.200 Quadratmeter großes Spa sowie 4.500 Quadratmeter Konferenzfläche verfügen und 2015 eröffnet werden. Den Gestaltungswettbewerb hatte das dänische Büro Schmidt Hammer Lassen Architects gewonnen. Die luxuriösen Appartements, die in den oberen Etagen der Gebäude eingerichtet werden, haben eine enge Anbindung an die Leistungen des Hotels. Bisher stellte die Nutzung des Geländes durch einen Metrogroßmarkt und das Holiday Inn eine Barriere in diesem Stadtgebiet dar. Dies wird durch die neue Bebauung mit versetzten Gebäuden aufgehoben. ← |

Aktuelles Recht

Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen
finden Sie unter



www.immobilienwirtschaft.de
unter: Rechtsprechungsdatenbank

Wohnungseigentumsrecht

Das Wohnungseigentumsrecht
■ 7. Aufl. 2010

Urteil des Monats

90.1 Der Verwalter als Störer

Der WEG-Verwalter kann Maßnahmen zur Gefahrbeseitigung treffen und kann aufgrund dessen auch selbst als Störer in Anspruch genommen werden.

91.1 Jahresabrechnung

Darstellung rücklagenfinanzierter Sanierungsmaßnahmen auch in der Einzelabrechnung

91.2 Veräußerungszustimmung

Maßgeblicher Streitwert eines Verpflichtungsantrags

91.3 Veräußerungszustimmung

Verwalteramtsdauer muss fortbestehen

92.1 Veräußerungszustimmung

Bei Schenkung nicht erforderlich

92.2 Erstmalige Herstellung

Anspruch verjährt innerhalb von drei Jahren

Maklerrecht

93.1 Nachweistätigkeit

Wenn zwei sich streiten ...

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

93.2 Betriebskostenabrechnung

Umlage nach Personenbruchteilen formell wirksam

94.1 Schadensersatz

Beweislast bei Brand in der Mietwohnung

94.2 Kündigung

Kein Schadensersatz bei fehlender Mitteilung der Kündigungsgründe

95.1 Betriebskostenabrechnung

Keine Vermutung der Richtigkeit bei nicht mehr geeichten Messgeräten

95.2 Mietmangel

Kein Zurückbehaltungsrecht ohne Mängelanzeige

Urteil des Monats

Der Verwalter als Störer

Tatort Tiefgarage: Der WEG-Verwalter kann Maßnahmen zur Gefahrbeseitigung treffen und kann aufgrund dessen auch selbst als Störer in Anspruch genommen werden.



Der WEG-Verwalter hat ein eigenes, selbstständiges Recht, die zur Beseitigung der Störung der öffentlichen Sicherheit erforderlichen Maßnahmen zu treffen, und kann aufgrund dieser Handlungsbefugnis auch selbst als Störer in Anspruch genommen werden.

VG Düsseldorf, Urteil vom 20.8.2010, Az.: 25 K 3682/10

Fakten: In einer größeren Wohnanlage war auch eine Tiefgarage mit 65 Stellplätzen vorhanden. Laut Baugenehmigung sind keine Tore vor den Einstellplätzen vorgesehen. Tatsächlich aber wurden derartige Tore eingebaut. Eine behördliche Prüfung der Tiefgarage hatte weiterhin ergeben, dass in den Stellplatzboxen brennbare Stoffe gelagert werden. Mit entsprechender Ordnungsverfügung wurde dem Verwalter deshalb aufgegeben, sämtliche Garagentore der Tiefgarage in dauerhaft geöffneter Position festzusetzen sowie die brennbaren Stoffe zu entfernen. Für den Fall der Nichtbefolgung wurde jeweils ein Zwangsgeld in Höhe von 500,00 Euro je Tiefgaragenstellplatz angedroht. Dem Verwalter drohte mithin ein Zwangsgeld in Höhe von 65.000,00 Euro. Hiergegen hatte sich der Verwalter zwar zur Wehr gesetzt, jedoch nur insoweit erfolgreich, als die Behörde im Prozess die erheb-

liche Zwangsgeldandrohung zurückgenommen hatte. Im Übrigen aber bejahte das Gericht die Rechtmäßigkeit der Ordnungsverfügung.

Grundsätzlich haben die Bauaufsichtsbehörden unter anderem auch darüber zu wachen, dass die öffentlich-rechtlichen Vorschriften von allen Beteiligten eingehalten werden. Nicht zu leugnen war in diesem Zusammenhang, dass die Stellplätze rechtswidrig mit Toren versehen waren und auch brennbare Stoffe in den jeweiligen Garagenboxen lagerten. Der Verwalter wurde insoweit nach Auffassung der Richter deshalb zu Recht in Anspruch genommen, weil er aus § 27 Abs. 1 Nr. 2 Wohnungseigentumsgesetz ein eigenes und selbstständiges Recht hat, die erforderlichen Maßnahmen zu treffen, die für die ordnungsmäßige Instandhaltung und Instandsetzung des gemeinschaftlichen Eigentums zur Beseitigung der Störung der öffentlichen Sicherheit geboten sind.

Obwohl sowohl die Garagentore als auch die einzelnen brennbaren Gegenstände dem Sondereigentum zuzuordnen sind, ist der Verwalter nach § 27 Abs. 1 Nr. 3 WEG auch berechtigt, in dringenden Fällen sonstige zur Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums erforderliche Maßnahmen zu treffen. Letztlich seien die geforderten Maßnahmen er-

forderlich, um wirksame Löscharbeiten sicherzustellen, womit sie mittelbar auch der Erhaltung des Gemeinschaftseigentums dienen. Deswegen könne ein Brand auch jederzeit ausbrechen, womit auch die Wohngebäude unmittelbar gefährdet seien.

Fazit: Die Entscheidung ist selbstverständlich höchst bedenklich. Als Adressaten entsprechender Ordnungsverfügungen kommen weder der Verwalter noch die Wohnungseigentümergeinschaft in Betracht. Diese nämlich sind keine „Störer“ im Sinne öffentlich-rechtlicher Terminologie. Störer ist vielmehr derjenige, der durch ein gefährliches Handeln (Handlungsstörer) oder für einen gefahrbringenden Zustand einer Sache (Zustandsstörer) verantwortlich ist und die Sicherheit gefährdet. Da es sich nach Auffassung des Gerichts bei den nachträglich angebrachten Garagentoren um Sondereigentum handelt – bei den brennbaren Gegenständen in den Garagenboxen ohnehin – fungiert der jeweilige Sondereigentümer als Störer. Das Gericht hat gegen dieses Urteil Berufung zugelassen, da die Frage, ob der WEG-Verwalter mittels Ordnungsverfügung in Anspruch genommen werden kann, noch nicht höchstrichterlich geklärt ist.

Wohnungseigentumsrecht

Jahresabrechnung [91.1]

Darstellung rücklagenfinanzierter Sanierungsmaßnahmen auch in der Einzelabrechnung

Die bloß rechnerische Berücksichtigung einer Ausgabenposition bei der Erstellung der Jahreseinzelnabrechnung reicht nicht aus. Vielmehr muss die Darstellung der Position – wie auch der ganzen Abrechnung – in einer Art und Weise erfolgen, dass sie für einen Eigentümer auch ohne Zuziehung eines Buchprüfers oder Sachverständigen verständlich ist. Fehlt es daran, ist die Abrechnung – unabhängig davon, dass sie im Ergebnis rechnerisch richtig sein mag – allein schon deswegen insgesamt für ungültig zu erklären.

LG München, Urteil vom 18.8.2010, Az.: 1 S 1874/10

Fakten: Die Verwalterin hatte eine über die Rücklage finanzierte Sanierungsmaßnahme nur in der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage und in der Jahresgesamtabrechnung als „Rücklagenentnahme“ aufgeführt. In den jeweiligen Jahreseinzelnabrechnungen war die Maßnahme nicht ausgewiesen. Nach Auffassung des LG München I verstößt das gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung. Auf diese Weise würde der falsche Anschein erweckt, der einzelne Eigentümer habe mit diesen Kosten wirtschaftlich nichts zu tun. Tatsächlich jedoch habe er sie über seine Beiträge zur Instandhaltungsrücklage mittelbar mitfinanziert. Von den ausgegebenen Rücklagengeldern stamme ein Teil von dem Eigentümer oder müsse künftig zur Auffüllung der Rücklage einbezahlt werden. Wirtschaftlich handele es sich in Höhe dieses abgeflossenen Rücklagenanteils um eine Ausgabe dieses Eigentümers. Dies müsse ihm vor Augen geführt werden, um der Informationsfunktion, die

der Abrechnung zukomme, gerecht zu werden. Hierzu müsse eine Ausgabe in der Einzelabrechnung dargestellt werden. Nicht ausreichend sei es, den Anteil des Eigentümers an diesen Ausgaben in der Anlage zu seiner Jahreseinzelnabrechnung, bei der Darstellung der Entwicklung der Rücklage, aufzuführen.

Fazit: Es ist umstritten, wie die Entnahmen aus der Rücklage zur Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen in der Abrechnung darzustellen sind. Im Zuge der aktuellen BGH-Rechtsprechung liegt es jedenfalls nahe, so zu verfahren, wie es die Verwalterin hier getan hat. Die Sanierungskosten wurden sowohl in der Jahresgesamtabrechnung aufgeführt als auch in der Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage. Da sich letztlich eine Saldierung in den jeweiligen Einzelabrechnungen verbietet, fanden die Kosten hier auch keine Erwähnung. Um eine Saldierung zu vermeiden, müssten jedenfalls künstliche Ausgabenposi-

tionen gebildet werden, die der Übersichtlichkeit einer Jahresabrechnung abträglich sind. Die Auffassung des LG München I ist auch insoweit kritikwürdig, als man offen-

sichtlich meint, die Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage sei nur bloße Anlage zur Jahresabrechnung und nicht deren zwingender Bestandteil.

Veräußerungszustimmung [91.2]

Maßgeblicher Streitwert eines Verpflichtungsantrags

Der Geschäftswert eines Verfahrens auf Verpflichtung zur Veräußerung von Wohn- beziehungsweise Teileigentum beträgt 10 bis 20 Prozent des Verkaufspreises.

OLG Celle, Beschluss vom 18.8.2010, Az.: 4 W 145/10

Veräußerungszustimmung [91.3]

Verwalteramtsdauer muss fortbestehen

Eine nach § 12 WEG erforderliche Zustimmung des Verwalters zur Veräußerung des Wohnungseigentums ist nur dann für die Eintragung des Eigentumswechsels ausreichend, wenn seine Verwalterstellung jedenfalls bis zum Eingang des Eigentumsumschreibungsantrags beim Grundbuchamt fortbesteht. Ist der Zeitraum der Verwalterbestellung vor diesem Zeitpunkt abgelaufen, muss entweder die Verlängerung der Verwalterbestellung oder die Zustimmung des neu bestellten Verwalters nachgewiesen werden.

OLG Hamm, Beschluss vom 12.5.2010, Az.: I-15 W 139/10



Veräußerungszustimmung. Nicht immer ausreichend.

Fakten: Einer der Wohnungseigentümer veräußerte vorliegend seine Wohnung. In der Teilungserklärung war die Zustimmung des Verwalters gemäß § 12 WEG im Hinblick auf die Veräußerung von Wohnungseigentum vereinbart. Eine Ausfertigung der notariellen Urkunde nebst einer Zustim-

mungserklärung der bis zum 31.12.2009 bestellten Verwalterin hatte der Notar mit Schreiben vom 04.01.2010 beim Grundbuchamt eingereicht und gleichzeitig den Antrag auf Umschreibung des Eigentums gestellt. Mit entsprechender Zwischenverfügung gab das Grundbuchamt den Beteiligten auf, eine

Zustimmung des Verwalters zur Veräußerung einzureichen, weil die Bestellung der bisherigen Verwalterin am 31.12.2009 geendet habe. Die Beschwerde gegen diese Zwischenverfügung musste erfolglos bleiben. Nach der Teilungserklärung ist als Inhalt des Sondereigentums vereinbart worden, dass die Wohnungseigentümer zu einer Übertragung ihres Wohnungseigentums der Zustimmung des Verwalters bedürfen. Dieses Zustimmungserfordernis beschränkt den Wohnungseigentümer in seiner Verfügungsbefugnis. Danach ist ein Vertrag, durch den sich der Wohnungseigentümer zu einer Veräußerung des Wohnungseigentums verpflichtet, schwebend unwirksam, „solange nicht“ die erforderliche Zustimmung erteilt ist. Zur Übertragung des Eigentums der Wohnung ist die Einigung des Veräußerers und des Erwerbers über den Eintritt der Rechtsänderung und die Eintragung im Grundbuch erforderlich.

In einem solchen Fall gehört auch die Grundbucheintragung zum Tatbestand der Verfügung. Die Eintragung ist neben den Willenserklärungen weiteres Wirksamkeitserfordernis des Verfügungsgeschäfts. Nach diesen Grundsätzen ist die abgegebene Zustimmungserklärung der früheren Verwalterin wirkungslos geworden, weil die Erklärung erst am 05.01.2010 dem Grundbuchamt vorgelegt worden ist und die Verwalterin zu diesem Zeitpunkt nicht mehr berechtigt war, eine Zustimmungserklärung nach § 12 WEG abzugeben.

Fazit: Ein ohne die erforderliche Zustimmung vorgenommenes Rechtsgeschäft ist absolut unwirksam. Sein Vollzug im Grundbuch würde deshalb eine unrichtige Eintragung im Grundbuch herbeiführen. Eine bestehende Veräußerungsbeschränkung bewirkt deshalb eine Grundbuchsperrung, die vom Grundbuchamt von Amts wegen zu beachten ist.

Veräußerungszustimmung [92.1]

Bei Schenkung nicht erforderlich

Ist als Inhalt des Sondereigentums im Wohnungsgrundbuch gemäß § 12 WEG eingetragen, dass der Wohnungseigentümer sein Wohnungseigentum nur mit Zustimmung der anderen Wohnungseigentümer verkaufen darf, so bedarf die Eintragung des Eigentumsübergangs aufgrund eines Schenkungsvertrags nicht des Nachweises der Zustimmung der anderen Wohnungseigentümer.

KG, Beschluss vom 17.8.2010, Az.: 1 W 97/10

Erstmalige Herstellung [92.2]

Anspruch verjährt innerhalb von drei Jahren

Der Anspruch auf erstmalige teilungserklärungsgemäße Herstellung der Wohnungseigentumsanlage unterliegt der kurzen dreijährigen Verjährung. Für den Verjährungsbeginn ist eine zutreffende rechtliche Bewertung der Tatsachen nicht erforderlich.

OLG Braunschweig, Beschluss vom 8.2.2010, Az.: 3 W 1/10

Fakten: Vorliegend entspricht der Bauzustand zweier Sondereigentumseinheiten nicht den ursprünglichen Planungen und der Teilungserklärung. Statt der vorgesehenen Erdgeschossbalkone waren nämlich Terrassen errichtet worden. Insoweit hatte ein weiterer Eigentümer beantragt, die Terrassen zu entfernen und die beiden Balkone zu errichten. Dieser Antrag musste freilich zurückgewiesen werden, da die abweichende Bebauung bereits seit über zehn Jahren bekannt war. Der Anspruch war schlicht verjährt. Er zielte gerade nicht darauf, das im Grundbuch verzeichnete Sondereigentum des Wohnungseigentümers erstmals ordnungsgemäß herzustellen. Vielmehr zielt das Begehren des Wohnungseigentümers darauf, die Gestaltung des Sondereigentums Dritter entsprechend der ursprünglichen Planung herbeizuführen und insoweit Beeinträchtigungen des Gemeinschaftseigentums abzuwehren. In erstgenannter Hinsicht ist der Anspruch Ausfluss des Selbstverwal-

tungsrechts und der gesetzlichen Ausgestaltungen in § 21 Abs. 4 und 5 WEG, ohne dass er als inhaltliche Ausprägung des zugunsten des Wohnungseigentümers eingetragenen Rechts erscheint. In letztgenannter Hinsicht ist der Anspruch seinem Inhalt nach auf Beseitigung einer Störung des Gemeinschaftseigentums gerichtet. Insoweit ist anerkannt, dass der Störungsbeseitigungsanspruch eines Grundeigentümers aus § 1004 BGB kein Anspruch aus eingetragenen Recht ist.

Fazit: Auf den erhobenen Anspruch findet die Regelverjährung gemäß den Vorschriften des §§ 195, 199 BGB Anwendung. Es handelt sich nicht um einen Anspruch im Sinne des § 196 BGB, da der Anspruch auf ordnungsgemäße Verwaltung nicht einen der in dieser Norm genannten Inhalte aufweist. Auch für eine entsprechende Anwendung des § 196 BGB ist kein Raum. Danach verjährt der Anspruch regelmäßig kenntnisabhängig nach Ablauf von drei Kalenderjahren.



Terrasse statt Balkon. Problem mit der Verjährung.

Maklerrecht

Nachweistätigkeit [93.1]

Wenn zwei sich streiten ...

Die Leistung eines Nachweismaklers, der die Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrags im Sinne des § 652 Abs. 1 BGB nachzuweisen hat, setzt voraus, dass der nachgewiesene Abschlussberechtigte zum Abschluss des beabsichtigten Vertrags bereit ist. Inhaltlich erfordert der Nachweis so konkrete Angaben zu der Person, die zu substantiellen Verhandlungen über den Vertragsschluss berechtigt ist, dass der Auftraggeber ohne Weiteres konkrete Verhandlungen aufnehmen kann.

OLG Naumburg, Urteil vom 29.10.2010, Az.: 10 U 14/10

Fakten: Der Makler war von einem Kaufmann beauftragt, einen Käufer für eine Immobilie nachzuweisen. Es kam zu einem Besichtigungstermin des Objekts mit dem Eigentümer und einer Mitarbeiterin eines Beratungsunternehmens der späteren Erwerberin – einer Holding mit mehreren Unternehmen. Dem Maklerkunden wurde als Kaufinteressentin lediglich die Firma „F-Holding“ benannt. Später benannte ein anderer Makler dem Eigentümer gegenüber als Kaufinteressenten ein konkret bezeichnetes Unternehmen dieser Holding. Dieses erwarb schließlich auch das Objekt. Der Makler hatte seine Klage auf Provisionszahlung damit begründet, es bestehe eine wirtschaftliche Einheit. Dass statt der Holding das zu ihr gehörende Unternehmen schließlich das Objekt erworben habe, sei daher unbeachtlich.

Dem konnten sich die Richter nicht anschließen. Der Makler hatte lediglich durch Bezeichnung der Holding als potenzielle Erwerberin keine hinreichend wesentliche Maklerleistung erbracht. Die Leistung eines Nachweismaklers besteht in der Mitteilung

an seinen Auftraggeber, durch die dieser in die Lage versetzt wird, in konkrete Verhandlungen über den Hauptvertrag einzutreten. Der Nachweis einer Gelegenheit setzt aber voraus, dass der nachgewiesene Abschlussberechtigte zum Abschluss des beabsichtigten Vertrags bereit ist. Inhaltlich erfordert der Nachweis so konkrete Angaben zu der Person, die zu substantiellen Verhandlungen über den Vertragsabschluss berechtigt ist, dass der Auftraggeber konkrete Verhandlungen aufnehmen kann. Diese Voraussetzung lag hier jedoch nicht vor.

Fazit: Zwar ist nach der Rechtsprechung die Namhaftmachung eines Interessenten entbehrlich, wenn bei der Mitteilung der Angaben über das Objekt keine weiteren Nachforschungen zur Feststellung des Interessenten erforderlich sind, etwa weil die Anschrift des Interessenten mit der örtlichen Bezeichnung des Grundstücks übereinstimmt. Ein derartiger oder gleichgelagerter Ausnahmefall war vorliegend jedoch nicht gegeben.

Mietrecht

Betriebskostenabrechnung [93.2]

Umlage nach Personenbruchteilen formell wirksam

Eine Betriebskostenabrechnung nach Personenzahl ist nicht deshalb unwirksam, weil die Gesamtpersonenzahl mit einem Bruchteil angegeben ist.

BGH, Urteil vom 15.9.2010, Az.: VIII ZR 181/09



Betriebskostenabrechnung. Immer wieder Anlass für Streit.

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der Betriebskostenabrechnungen, in welchen die Positionen Kaltwasser, Abwasser und Müllabfuhr nach „Gesamteinheiten“ von „20,39 Personen“ für 2003, „17,22 Personen“ für 2004, „16,06 Personen“ für 2005 und „13,98 Personen“ für 2006 aufgeschlüsselt sind, wobei auf den hier betroffenen Mieter jeweils „Einheiten“ von „2,0“ Personen entfallen. Das Amtsgericht hatte diese Aufschlüsselung für wirksam, das Landgericht wegen mangelnder Nachvollziehbarkeit für unwirksam und der BGH in letzter Instanz für wirksam erklärt. Die Abrechnungen nach „Personenbruchteilen“ sind zulässig. Für den Mieter ist ohne weitere Erläuterungen ersichtlich, dass sich bei diesem Umlageschlüssel

sein Anteil an den Betriebskosten nach dem Verhältnis der in seiner Wohnung lebenden Personen zu den in der Abrechnungseinheit insgesamt wohnenden Personen bestimmt. Die Nachvollziehbarkeit einer solchen Abrechnung wird nicht dadurch infrage gestellt, dass sich aus ihr nicht ergibt, wie der Vermieter die – hier mit einem Bruchteil angegebene – Gesamtpersonenzahl im Einzelnen ermittelt hat. Bei der Ermittlung der Personenzahl muss der Vermieter einen weiteren Schritt oder eine gewisse „Gewichtung“ vornehmen, weil die Zahl der in einem Mietobjekt wohnenden Personen nur entweder „taggenau“ oder zu einzelnen Stichtagen ermittelt werden kann. Solche Details müssen für die formelle Wirksamkeit nicht angegeben werden.

Ohnehin könnte der Mieter die Ermittlung der Gesamtpersonenzahl nur dann im Einzelnen nachvollziehen, wenn ihm überdies eine Belegungsliste für das Mietobjekt im Abrechnungsjahr zur Verfügung gestellt würde; damit würde die Betriebskostenabrechnung aber überfrachtet.

Fazit: Formell ordnungsgemäß ist eine Betriebskostenabrechnung, wenn sie eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und

Ausgaben enthält. Soweit keine besonderen Abreden getroffen sind, sind in die Abrechnung bei Gebäuden mit mehreren Wohneinheiten folgende Mindestangaben aufzunehmen: Eine Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und – soweit zum Verständnis erforderlich – die Erläuterung der zugrunde gelegten Verteilerschlüssel, die Berechnung des Anteils des Mieters und der Abzug der Vorauszahlungen des Mieters.

Schadensersatz [94.1]

Beweislast bei Brand in der Mietwohnung

Macht ein Vermieter gegen den Mieter einen Schadensersatzanspruch geltend, trägt er grundsätzlich die Beweislast dafür, dass der Schaden im Obhuts- und Gefahrenbereich des Nutzungsberechtigten durch Mietgebrauch entstanden ist und die Schadensursache nicht auch aus dem Verhalten eines Dritten herrühren kann, für den der Mieter nicht nach § 278 BGB haftet.

OLG Naumburg, Beschluss vom 9.11.2010, Az.: 1 W 56/10



Hausbrand. Die Frage nach der Beweislast steht im Raum.

Fakten: Der Versicherer macht nach einem Wohnungsbrand aus dem vom Vermieter übergebenem Recht einen Schadensersatzanspruch gegen den Mieter geltend. Der Mieter hatte behauptet, ein halbe Stunde vor Ausbruch des Brandes den Raum verlassen zu haben. Er hat auch behauptet, dass es

einen weiteren Brandtrichter außerhalb des Wohnzimmers gegeben habe. Bis zum Brandausbruch soll sich nicht er, sondern eine Zeugin kurzfristig im Wohnzimmer aufgehalten und keinerlei Rauchentwicklung bemerkt haben. Das Gericht geht hier nicht zugunsten des Vermieters von der Richtigkeit der

Feststellungen der Polizei aus. Der Vermieter muss vielmehr darlegen und beweisen, dass der Mieter den Brandschaden durch den Mietgebrauch verursacht hat.

Fazit: Bei einem Schaden an der Mietsache muss der Vermieter beweisen, dass die Schadensursache in einem Bereich gesetzt worden ist, welcher in der Obhut des Mieters liegt. Der Mieter haftet dabei natürlich auch für

sämtliche Besucher, die er in die Wohnung lässt. Kann bei einem Brandschaden – wie häufig – aber nicht geklärt werden, ob er durch den Mietgebrauch beziehungsweise im Obhutsbereich des Mieters verursacht wurde, haftet der Vermieter für die Folgen der Unaufklärbarkeit und trägt die Beweislast dafür, dass die Ursache in keinem anderen Obhutsbereich als dem des Mieters entstanden sein kann.

Kündigung [94.2]

Kein Schadensersatz bei fehlender Mitteilung der Kündigungsgründe

Die Angabe der Gründe für die Kündigung eines Wohnraummietverhältnisses ist eine bloße Obliegenheit des Vermieters, aus deren Verletzung der Mieter keine Schadensersatzansprüche (hier: Kosten eines außergerichtlich eingeschalteten Anwalts) herleiten kann.

BGH, Urteil vom 15.12.2010, Az.: VIII ZR 9/10

Fakten: Der Vermieter hatte das Mietverhältnis ohne nähere Begründung unter Bezugnahme auf § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB gekündigt. Der vom Mieter daraufhin eingeschaltete Rechtsanwalt wies die Kündigung zurück, weil keine Gründe vorlägen, welche eine Kündigung rechtfertigten und stellte dem Vermieter hierfür Gebühren in Höhe von 667,35 Euro in Rechnung. Der Vermieter kündigte erneut unter näherer Darlegung des geltend gemachten Eigenbedarfs. Der BGH gibt dem Vermieter recht, nachdem das Landgericht den Vermieter zunächst zur Zahlung der Gebühren verurteilt hatte. Einen Schadensersatzanspruch aus § 280 Abs. 1 Satz 1 BGB verneint der BGH. Den Vermieter trifft keine vertragliche Nebenpflicht, bei Ausspruch einer ordent-

lichen Kündigung deren formelle Voraussetzungen zu beachten. Hier geht es nicht etwa um die Frage, ob ein behaupteter Eigenbedarf tatsächlich nicht besteht, sondern um die Nichteinhaltung der formellen Kündigungsvoraussetzungen. Nach dem Gesetz ist eine Kündigung ohne Angabe konkreter Kündigungsgründe von vornherein unwirksam. Die Einhaltung der gesetzlich vorgeschriebenen Begründungspflicht liegt also im Interesse des Vermieters. Die rechtliche Beurteilung, ob eine vom Vermieter ausgesprochene Kündigung dem gesetzlichen Begründungserfordernis genügt, ist aber dem Risikobereich des Mieters zuzuordnen. Anwaltskosten, die ihm insoweit – außerhalb eines gerichtlichen Prozesses – durch die Inanspruchnahme anwaltlicher Hilfe

zur Wahrnehmung seiner Interessen entstehen, sind deshalb grundsätzlich nicht erstattungsfähig.

Fazit: Ein Vermieter, der schuldhaft – insbesondere unter Angabe falscher Tatsachen – eine unberechtigte Kündigung ausspricht und dem Mieter dadurch die weitere Nutzung des Mietobjekts vorwerfbar streitig macht, muss wegen Verletzung der vertraglichen Pflicht zur Rücksichtnahme auf den Vertragspartner Scha-

denersatz zahlen, wenn der Mieter aufgrund der materiell unbegründeten Kündigung einen Schaden erleidet. Im Gegensatz dazu ist die ordnungsgemäße Begründung der Kündigung eine Obliegenheit des Vermieters, die er im eigenen Interesse zur Vermeidung von Rechtsnachteilen zu beachten hat. Der BGH argumentiert hier nach der Auffassung, dass bei Unwirksamkeit aus formellen Gründen die Unwirksamkeit eine ausreichende Sanktion darstellt.

Betriebskostenabrechnung [95.1]

Keine Vermutung der Richtigkeit bei nicht mehr geeichten Messgeräten

Ist im Mietvertrag eine nach § 556a Abs. 1 Satz 2 BGB zulässige Betriebskostenabrechnung auf der Grundlage eines erfassten Verbrauchs vereinbart, kommt es für die inhaltliche Richtigkeit der Betriebskostenabrechnung allein darauf an, ob der tatsächliche Verbrauch zutreffend erfasst worden ist. Beruhen die in die Betriebskostenabrechnung eingestellten Verbrauchswerte auf der Ablesung eines geeichten Messgeräts, spricht eine tatsächliche Vermutung dafür, dass diese Werte den tatsächlichen Verbrauch richtig wiedergeben. Den von einem nicht mehr geeichten Messgerät abgelesenen Verbrauchswerten kommt die Vermutung ihrer Richtigkeit nicht zu. In diesem Fall muss der Vermieter im Prozess die Richtigkeit der abgelesenen Werte zur Überzeugung des Tatrichters nachweisen.

BGH, Urteil vom 17.11.2010, Az.: VIII ZR 112/10

Fakten: Die Parteien streiten darüber, ob der Vermieter den Wasserverbrauch zutreffend dadurch ermittelt hatte, dass er der Abrechnung die Messwerte eines bei Ablesung nicht mehr geeichten Wasserzählers zugrunde gelegt hat. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Ist eine nach § 556a Abs. 1 Satz 2 BGB zulässige Betriebskostenabrechnung auf der Grundlage eines erfassten Verbrauchs vereinbart, kommt es für die inhaltliche Richtigkeit der Betriebskostenabrechnung darauf an, ob der tatsächliche

Verbrauch zutreffend erfasst worden ist. Beruhen die in die Betriebskostenabrechnung eingestellten Verbrauchswerte auf der Ablesung eines geeichten Messgeräts, spricht eine tatsächliche Vermutung dafür, dass diese Werte den tatsächlichen Verbrauch richtig wiedergeben. Der Mieter kann diese Vermutung durch die Führung eines Gegenbeweises entkräften. Auf nicht mehr geeichte Messgeräte trifft die Vermutung der Richtigkeit nicht zu. Der Vermieter muss dann die Richtigkeit der abgelesenen Werte im Prozess zur

Überzeugung des Tatrichters nachweisen. Hier ist dem Vermieter dieser Nachweis gelungen, dass der nicht mehr geeichte Wasserzähler den anteiligen Wasserverbrauch des Mieters richtig erfasst hat. Dies hatte sich bei der Beurteilung der Messgeräte entsprechend dem Prüfbericht der staatlich anerkannten Prüfstelle für Messgeräte für Wasser herausgestellt.

Fazit: Dem Vermieter ist in einem solchen Fall dringend anzuraten, darauf zu achten, dass geeichte Messgeräte zur Feststellung des tatsächlichen Verbrauchs benutzt werden. Zuständig für die Eichung der Wasserzähler sind die staatlich anerkannten Prüfstellen für Messgeräte für Wasser, die sich zum Beispiel im Internet sehr leicht recherchieren lassen.



Mieterkündigung. Wann kann der Mieter zurückbehalten?

Mietmangel [95.2]

Kein Zurückbehaltungsrecht ohne Mängelanzeige

Wegen eines Mangels der Wohnung, von dem der Vermieter keine Kenntnis hat, kann der Mieter ein Zurückbehaltungsrecht erst an den Mieten geltend machen, die fällig werden, nachdem der Mieter dem Vermieter den Mangel angezeigt hat.

BGH, Versäumnisurteil vom 3.11.2010, Az.: VIII ZR 330/09

Fakten: Der Vermieter kündigte das Mietverhältnis fristlos, nachdem der Mieter kommentarlos die Miete gemindert hatte und ein Mietrückstand in Höhe von über drei Monatsmieten entstanden war. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Verzug war nicht durch ein Zurückbehaltungsrecht des Mieters wegen des in der Wohnung vorhandenen Schimmelpilzes aufgehoben. Ein Leistungsverweigerungsrecht des Mieters, das auf den Anspruch auf Mietmangelbeseitigung gericht-

et ist, entsteht erst dann, wenn der Mieter den Mietmangel angezeigt hat.

Fazit: Das Zurückbehaltungsrecht des § 320 BGB dient dazu, auf den Schuldner Druck zur Erfüllung der eigenen Verbindlichkeit auszuüben. Diesen Zweck kann das Zurückbehaltungsrecht nicht erfüllen, wenn dem Vermieter der Mangel nicht bekannt ist. Der Mieter wird dadurch nicht benachteiligt, denn ihm steht ab der Mängelanzeige die Einrede des nicht erfüllten Vertrags zu.

Mein Klassiker

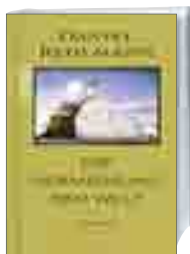


Dr. Volker Riebel,
Vorsitzender des geschäftsfüh-
renden Direktoriums der Conwert
Immobilien Invest SE

Die Vermessung der Welt

Fachbuch von Daniel Kehlmann.

Zwei grundverschiedene Genies vermessen die Welt: Johann Carl Friedrich Gauß und Alexander von Humboldt. Diesen beiden großen Persönlichkeiten der deutschen Wissenschaftsgeschichte in einem so humorvollen Kontext zu begegnen, hat mich als ehemaligen



„Visionäre Ideen treffen allzu häufig auf Ablehnung. Mit Standhaftigkeit und felsenfester Überzeugung sind die Widerstände aber zu überwinden. Diese Aussage ist heute so aktuell wie im 19. Jahrhundert.“

Schüler am Dortmunder Humboldt-Gymnasium mit Mathematik als Lieblingsfach besonders interessiert. Der Autor zeichnet hier keine historisch korrekten Porträts der beiden Wissenschaftler, streckenweise geraten sie im ironischen Stil Daniel Kehlmanns fast zu Karikaturen.

Die intelligente Geschichte enthält ein paar Weisheiten, die sich auch Manager zu Herzen nehmen können. Die Protagonisten Humboldt und Gauß sind nämlich mehr als die wissenschaftlichen Meilensteine, die wir ihnen zu verdanken haben. Ihr fortschrittlicher Geist

war ihrer Zeit weit voraus. Zu Lebzeiten machte dieser Pioniergeist sie zu Außenseitern, ihre Gedanken wurden bestenfalls kritisch bäugt, schlimmstenfalls verlacht. Kehlmanns Geschichte zeigt, wie schwierig es manchmal ist, anderen gute Ideen oder Visionen verständlich zu

machen. Keiner der beiden ließ sich aber vom Unverständnis der Zeitgenossen vom seinem Weg abbringen. Mich hat sehr bewegt, wie viel beide für ihre Überzeugungen auf sich nahmen. Dieser Be-

harrlichkeit ist es zu verdanken, dass das Lebenswerk beider deutlich in unsere Zeit hineinwirkt. Noch heute studieren Tausende in aller Welt an Humboldt-Bildungseinrichtungen, auf der Gaußschen Normalverteilung fußt die statistische Mathematik. Diese Aussage hat mich besonders beeindruckt, denn sie ist heute so aktuell wie im 19. Jahrhundert: Visionäre Ideen treffen allzu häufig auf Ablehnung. Mit Standhaftigkeit und felsenfester Überzeugung sind diese Widerstände aber zu überwinden.

Daniel Kehlmann, Rowohlt, 2005, 304 S., ISBN-13: 978-3498035280, 9,90 Euro.

Neue Bücher

Wohnungswirtschaftliche Daten und Trends 2010/2011

Das Kompendium legt eine Analyse der wichtigsten makroökonomischen und branchenbezogenen Daten und Fakten der Wohnungswirtschaft vor. Im Mittelpunkt der jeweiligen



„Daten und Trends“ steht die aktuelle Betrachtung der angebots- und nachfrageseitigen Prozesse auf den Wohnungsmärkten.

GdW Bundesverb. dt. Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., Hammonia Verlag, 2010, 160 S., ISBN 978-3-87292-335-6, 35 Euro

Erfolgreiches Portfolio- und Asset Management

Die Dissertation orientiert sich am Portfolio- oder Unternehmenswert, ausgehend von theoretischen Modellen, wird die Brücke zum praktischen Management geschlagen. Nach der Identifikation der acht wichtigsten Werthebel wird deren Einfluss auf den Wert des Unternehmens dargestellt.



Claus Lehner, Immobilien Zeitung, 2010, 300 S., ISBN 978-3940219107, 54 Euro

Schmitt-Futterer: Mietrecht

Großkommentar zum gesamten Wohnraum- und Gewerberaummietrecht mit über 300 neuen und wichtigen BGH-Entscheidungen, der ein einmaliges Informationsangebot zum Thema



Mietrecht bietet. Die Kommentardarstellung erlaubt die Lösung komplexer und schwieriger Rechtsverhältnisse über die Gesetznorm. Übergreifende Gesichtspunkte und Nebenvorschriften werden separat erläutert.

H. Blank (Hrsg.), C.H. Beck, 10. Aufl. 2011, 2900 S., ISBN 978-3-406-60286-3, 172 Euro

Immobilien-Fachwissen von A-Z

Umfassendes Grundlagenwerk, das über eine Faktensammlung hinaus einen Überblick über die relevanten Gebiete der Immobilienwirtschaft gibt. Praktiker erklären anschaulich und sprachlich verständlich komplexe Sachverhalte, ohne sich dabei in der Theorie zu verlieren. Der Ratgeber bietet Themen von der Abschreibung über die Geschossflächenzahl und Teilbaugenehmigung bis zur Zwischenfinanzierung. Theoretische und praktische Darstellungen werden anschaulich durch Beispiele, Bilder, Muster oder Übersichten ergänzt. Mehr als 4.000 Erklärungen laden zum Lesen und Stöbern ein. Das Lexikon ist fachlich auf dem neuesten Wissensstand, inhaltlich organisiert und mit logischen Querverweisen ausgestattet. Leser finden das Lexikon regelmäßig aktualisiert als Online-Version auf der Internetseite des Verlags.



Erwin Sailer, Henning J. Grabener, Ulf Matzen, Volker Bielefeld, Thordis Eckhardt, Carmen Fröhlich, Dr. Karina Junghanns, Prof. Dr. Stephan Kippes u. a., Grabener Verlag, 2010/2011, 1000 S., ISBN 978-3925573-439, 48 Euro

Der WEG-Verwalter

Das kompakte Handbuch erläutert die Aufgaben von Verwalter und Beirat in der WEG. Es stellt die Gesamtheit umfassend dar und verschafft dem Verwalter so einen schnellen und kompakten Überblick. Dabei macht das Werk die unterschiedlichen Interessenlagen von Verwaltern, Eigentümern und Beirat kenntlich. Zahlreiche Beispiele, Tipps, Muster und Formulierungshilfen bieten eine konkrete Hilfestellung. Die Neuauflage berücksichtigt die aktuelle Rechtsentwicklung seit Inkrafttreten der großen WEG-Novelle sowie die praktische Umsetzung erster Grundsatzentscheidungen zum neuen Recht. Sie enthält ein neues, eigenständiges Kapitel zur Verwalterhaftung, viele Klauselbeispiele zur AGB-Kontrolle des eigenen Verwaltervertrags und zwei komplette Musterverträge von denen einer verwalterfreundlich und der andere eigentümerfreundlich ist.



Dr. G. Jennißen, Dr. J.-H. Schmidt, C.H. Beck, 2. Aufl. 2010, 336 S., ISBN 978-3-406-59856-2, 62 Euro

Aus unserem Haus

Betriebskosten in der Praxis

Das umfassende Praxis-Handbuch unterstützt bei der exakten und professionellen Berechnung der Betriebskosten und berücksichtigt die vertraglichen und gesetzlichen Grundlagen.



Die Neuauflage berücksichtigt insbesondere die aktuelle Energieeinspar- und Heizkostenverordnung und hält ein neues Abrechnungsfeld mit Expertenkommentar bereit. Mit speziellen Tipps und Tricks bietet der Ratgeber einen leichten Einstieg in das Thema. Er gibt Hilfestellung bei vielen alten und neuen Streitfragen, unter anderem beim Grundsatz der Wirtschaftlichkeit, bei der Kostentrennung bei gemischt genutzten Gebäuden oder bei der Ausschluss- und Einwendungsfrist. Das Buch enthält sowohl juristische Grundlagen wie Vertragsgestaltung und Berechnungsverordnung als auch Schritt-für-Schritt-Anleitungen. Die beiliegende CD-ROM enthält zahlreiche Formulare zur Betriebskostenabrechnung, Urteile und Gesetze.

Birgit Noack, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, 5. Aufl. 2011, 296 S., ISBN 978-3-648-01086-0, 29,80 Euro

Impressum

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Jörg Frey,
Birte Hackenjos, 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
Karen Niederstadt
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 8983-507
Fax: 0761-898993-507
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

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

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

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
19.222 Exemplare im 4. Quartal/2010

Druck: Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von „Asset Management für Immobilienbestände“ bis zu den „Weimarer Baurechtstagen“

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
TOP-TERMIN	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	Mipim – eine der führenden Immobilienmessen weltweit.	8.-11.3.2011 Cannes	1.390 Euro	Reed Midem, Telefon +33 141 90 44-41/42, www.mipim.com
	Maindays 2011 Verfügbarkeit sichern – Kosten optimieren	22.-23.3.2011 Potsdam	1.490 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.de/MainDays2011
	12. Biberacher Forum Gebäudetechnik – Energieeffizienz und Nachhaltigkeit	23.3.2011 Biberach	130 Euro	Bauakademie Gesellsch. für Forschung und Entwicklung, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
	16. IIR Immobilienstandort Hamburg 2011	30.-31.3.2011 Hamburg	1.949 Euro	IIR Deutschland/Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3548, www.iir.de/greenbuilding
	Münchner Bauschadentag – Typische Schäden an hochgedämmten Gebäuden	31.3.2011 München	550 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, www.ssb-seminare.de
10. Weimarer Baurechtstage	31.3.-1.4.2011 Weimar	395 Euro	Evangelisches Siedlungswerk, Telefon 0911 223554, www.esw-deutschland.de	
TOP-TERMIN	RICS-Focus 2011 Inflation und Demografie – Perspektiven für die Immobilienwirtschaft	7.4.2011 Berlin	200 Euro* / 250 Euro**	RICS Deutschland e.V., Telefon 069 65007517, www.ricseurope.eu/deutschland
	Seminare und Schulungen			
	Asset Management für Immobilienbestände	21.-22.3.2011 München	1.190 Euro* / 1.230 Euro	Haus der Technik, Telefon 089 45219214, www.hdt-essen.de
	Lebenszyklus- und Gebäudenutzungskosten Kostenerhebung – Benchmarking – Optimierungspotentiale	22.3.2011 Köln	295 Euro* / 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, www.vhw.de
	Ältere Migranten in der Stadt – Handlungsfeld und Potenzial für Kommunen	22.3.2011 Berlin	210 Euro* / 250 Euro**	Deutsches Institut für Urbanistik (Difu), Telefon 0221 340308-0, www.difu.de
	fm'basics – Alle Themen – Alle Potenziale – Die gesamte Praxis	22.-23.3.2011 München	795 Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de
	Jahresabrechnung in der WEG 2011	23.3.2011 Köln	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Fachsymposium „Musterabrechnung für Wohnungseigentümergeinschaften“	24.3.2011 Berlin	179 Euro* / 279 Euro**	Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 3009679-0, www.ddiv.de
	15. Forum Controlling – Risikomanagement – Kennzahlen für Immobilien	24.3.2011 Frankfurt	470 Euro* / 630 Euro**	Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung, Telefon 0611 236810-70, www.gif-ev.de
	Immobilienmarktbeobachtung: Research-Berichte lesen und verstehen lernen	24.3.2011 Köln	360 Euro	Institut für Wissenstransfer Cologne, Fax 0221 4249674, www.wissenstransfer-cologne.de
	Wirtschaftlichkeit und Rentabilität in der Objektverwaltung	28.-29.03.2011 Hamburg	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Anforderungen, Entscheidungskriterien und aktuelle Nachfrage institutioneller Immobilien-Investoren	30.3.2011 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliennrunde.de
	Rechte und Pflichten von Aufsichtsratsmitgliedern	31.3.2011 Stuttgart	260 Euro* / 310 Euro**	Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Baden-Württemberg, Telefon 0711 16345-601, www.awi-vbw.de
	ImmoXpress 2011	6.4.2011 Dresden	399 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG – Software-Schulungen, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate
	Betreutes Wohnen – Entwicklung und Konzeption – Realisierung – Betrieb von Projekten	6.-7.4.2011 München	899 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189503, www.beck-seminare.de
	Immobilienbewertung: Zusätzliche Einnahmequelle und erfolgreiches Akquisemittel – der Energieausweis	7.4.2011 Berlin	360 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675-76, www.sprengnetter.de
	Gewerberaummietrecht – Kompaktseminar	14.-15.4.2011 Mainz	1.190 Euro	SUGEMA Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611 449058, www.sugema.de

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A
Aareal Bank 12
Abercrombie & Fitch 65
Accumulata Immobilien Development 84, 87
Agfa 74
Aguirre Newman 64
Aldi 65
alpha invest Projekt 73
Arcandor 21
Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG 100
Auxideico Gestión 63

B
Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) 63
Bavaria Film 78
Baywobau 72
Beiten Burkhardt 22
Berlin Holding – Gesellschaft für Hauptstadt-Marketing mbH 100
Bieling Architekten 87
Billfinger Berger 10
Blackstone 65
BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) 16, 87
BNP Paribas Real Estate Property Development Italien 16
British Land 65
Brunata-Metrona 45
Bucher Properties 87

C
Carlyle Group 65
CB Richard Ellis (CBRE) 62, 63, 64
Christie + Co (UK) 65
Clifford Chance 53, 54
Coca Cola 24
Colliers International 31
Comfort-Gruppe 16
Commerz Real Gruppe 84
conwert Immobilien Invest SE 96
Credit Suisse 63

D
Decathlon 65
Deka Immobilien 28, 63
Derag Hotel and Living 88
Deutsche Bahn 72
Deutsche Bank 21, 31, 61, 63
Deutsche Euroshop 22, 24
Deutsche Post 72
Deutsche Telekom 21, 31, 72
Deutsche Wohnen 22
Deutsche Bank Research 30
Development-Partner 87
Disney 65
Douglas 31
Dr. Lübke 88
Drees & Sommer 12
DTZ Deutschland 16

E
E&G Bridge Equity Fonds 73
e.vita 44
ECE Projektmanagement 15, 63
Edeka 84
eevas 74
EnBW 45
Engel & Völkers 26
Eon 45
Euroforum 11
Europa Capital 56

F
Facebook 3, 20, 24, 25, 26
Facility Systems GmbH 56
Fair Value REIT AG 22
Fielmann 31
Fitch Ratings 64
Flickr 24
Flowfact 27
Flughafen München GmbH 83
Frankonia Eurobau 21
Freshfields Bruckhaus Deringer 54

G
Gagfah 22
GBW-Gruppe 72
GE Capital Real Estate 60
Gesellschaft für Wirtschaftsförderung HWF 100
GfK Geomarketing GmbH 16
GfK Prisma GmbH & Co. KG 16
Gildemeister 21
Gleiss Lutz 54
Goldman 31
GSK Stockmann + Partner 53, 54
GSP Architekten 72

H
Hamborner REIT AG 21
Hamburg Energie 45
Hannover Leasing 22
Hausbank München 27
Heatons 65
Hertie 87
Heuer Dialog 11
Hines Immobilien 73

Hochtief Projektentwicklung GmbH 28, 86
Hochtief Real Estate 28
Hogan Lovells 53, 54
Holiday Inn 88
Hollister 3
Hubert Haupt Immobilien Holding 72
Hutflis 26
Hypoport AG 12

I/J
IC Immobilien Holding 22
ImmobilienScout24 10, 15
ImmoWelt 8
Ista 45
IVG 17, 21
Jones Lang LaSalle (JLL) 11, 16, 23, 40, 62, 65
Jost Hurler Beteiligungs- und Verwaltungsgesellschaft 60, 88

K
Kalo-Gruppe 45
Karstadt 21
KarstadtQuelle 21
King Sturge 62
Kister Scheithauer und Gross Architekten 87
Klaus Wohnbau 72
kon-ii 26
KSP Jürgen Engel Architekten 84

L
LaSalle Investment Management 10, 16
Laura-Ashley 65
LBBW Immobilien 73, 87
Lidl 65
Louis Vuitton 87

M
Mann Immobilien-Verwaltung 21
Matteo Thun & Partners 75
Mercers 64
Messe München International (MMI) 76
Messecity Köln GmbH & Co. KG 15
Metro 88
mfi Management für Immobilien AG 86
Minol 45

N
Nemetschek Crem Solutions GmbH & Co. KG 57
Nicolas Berggruen Institute 21

O
Olswang 53, 54

P
Pandion Real Estate 72
PDI-Gruppe 74
Polis Immobilien AG 16
Pricewaterhouse Cooper (PWC) 62

R
Real I.S. 17
RenaFan AG 85
Rheinische Versorgungskassen (RVK) 63
RREEF 63
RWE 45

S
Sal. Oppenheim 21
Savills 65
Schmidt Hammer Lassen Architects 88
SEB Asset Management 63
Siemens 31, 72, 86
Slideshare 24
Solidas 3 S.A. 21
Sprengnetter 27
Squadra Immobilien 61
Strabag Real Estate GmbH (SRE) 15, 74

T
Taylor Wessing 53
Techem 45
Tecno Beteiligungs GmbH 61
terra.nova 74
Terrafinanz 72
Tesco 65
Twitter 3, 24, 26
TWM Select 64

U
UBS 31

V
Vattenfall 45
vhp 100
Vivico Real Estate 73
Volkswagen 31

W
Warburg-Henderson KAG 63

X
XING 24, 26

Y
Youniq AG 75

Vorschau auf ...

... April 2011



Der Handel bleibt dynamisch.

Shopping-Center 2011
Welche Formate sind gefragt?

Die Rolle der B-Standorte und die Auswirkungen des E-Commerce auf Shopping-Center. Zukunft Warenhaus: Wie müssen die Betreiber reagieren? Kunden und Social Media – neue Herausforderungen an das Centermanagement. Wie gelingt die Integration in die Stadt? Retail-Immobilien und ihre Zweitverwertung.

Special
Hausverwalter- und Makler-Software

Wie sieht der Markt 2011 aus? Angekommen in der Cloud? Alles agil? Die aktuellen Trends in der Software-Entwicklung. Software as a Service. Die Rolle der Mobilgeräte im Alltag der Property-Manager und Makler.

Die April-Ausgabe erscheint am Freitag, den 1. April 2011, Anzeigenschluss ist der 7. März 2011.

... Mai 2011

Immobilienportale
Wo der Bär steppt

Mit dem Transaktionsmarkt prospektieren auch die Immobilienportale. Sie investieren in ihre Fortentwicklung. Neue web-basierte Technologien finden Anwendung. Add-ons werden den Kunden offeriert und Smartphone-Apps angeboten. Die Strategien der führenden Player im Versuch, ihre Anteile zu sichern und auszubauen.



Die Mai-Ausgabe erscheint am Freitag, den 6. Mai 2011, Anzeigenschluss ist der 7. April 2011.

Foto: ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG; Lucy Marx

Geheimnisse

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

... drei Mipim-Teilnehmer



René Gurka
ist Geschäftsführer der Partner für Berlin Holding – Gesellschaft für Hauptstadt-Marketing mbH.



Susanne Heck
ist „Leiterin Marketing & Kommunikation“ bei Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG.



Christiane Ram
ist Mittelstandslotsin der Hamburgerischen Gesellschaft für Wirtschaftsförderung HWF.

Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Gurka: Eine optimistische Grundeinstellung zeichnet mich aus, ich bin kommunikativ und kontaktfreudig. Aber manchmal kann ich auch ungeduldig werden.

Heck: Ich habe sie einfach gefragt. Die Antwort: Zielstrebig, wissbegierig, loyal.

Ram: Schnell, effizient und interessiert an den komplexen Hintergründen.

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

Gurka: Mit den Architekten von Graft Lab. Ihre Entwürfe sind wirklich beeindruckend und immer etwas Besonderes.

Heck: Er gehört zwar nicht zur Branche, war aber jetzt maßgeblich an Stadtplanung beteiligt: Heiner Geißler. Ich würde mit ihm gerne über die Einbindung der Öffentlichkeit, über Spekulation und Wirtschaftlichkeit sowie über die Ver-

antwortung aller beteiligten Partner bei Immobilienprojekten diskutieren.

Ram: Mit der Inhaberin vom Planungsbüro vhp, Birgit von Have, weil sie zu den erfolgreichen Frauen in einer männerdominierten Immobilienwelt gehört.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Gurka: Im Restaurant Weinrot im Savoy Hotel, schräg gegenüber unseres Büros.

Heck: In unserem Gemeinschaftsraum mit anderen Kollegen.

Ram: Am Schreibtisch oder mit dem Brötchen in der Hand im Auto.

Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Gurka: Den Job ernst nehmen – und sich selbst nicht zu wichtig.

Heck: Nachhaltigen Erfolg bei der Positionierung ihres Unternehmens, denn vom Erfolg jedes Einzelnen profitiert die gesamte Branche.

Ram: Einen Blick über den Tellerrand im Interesse des Standorts Hamburg.

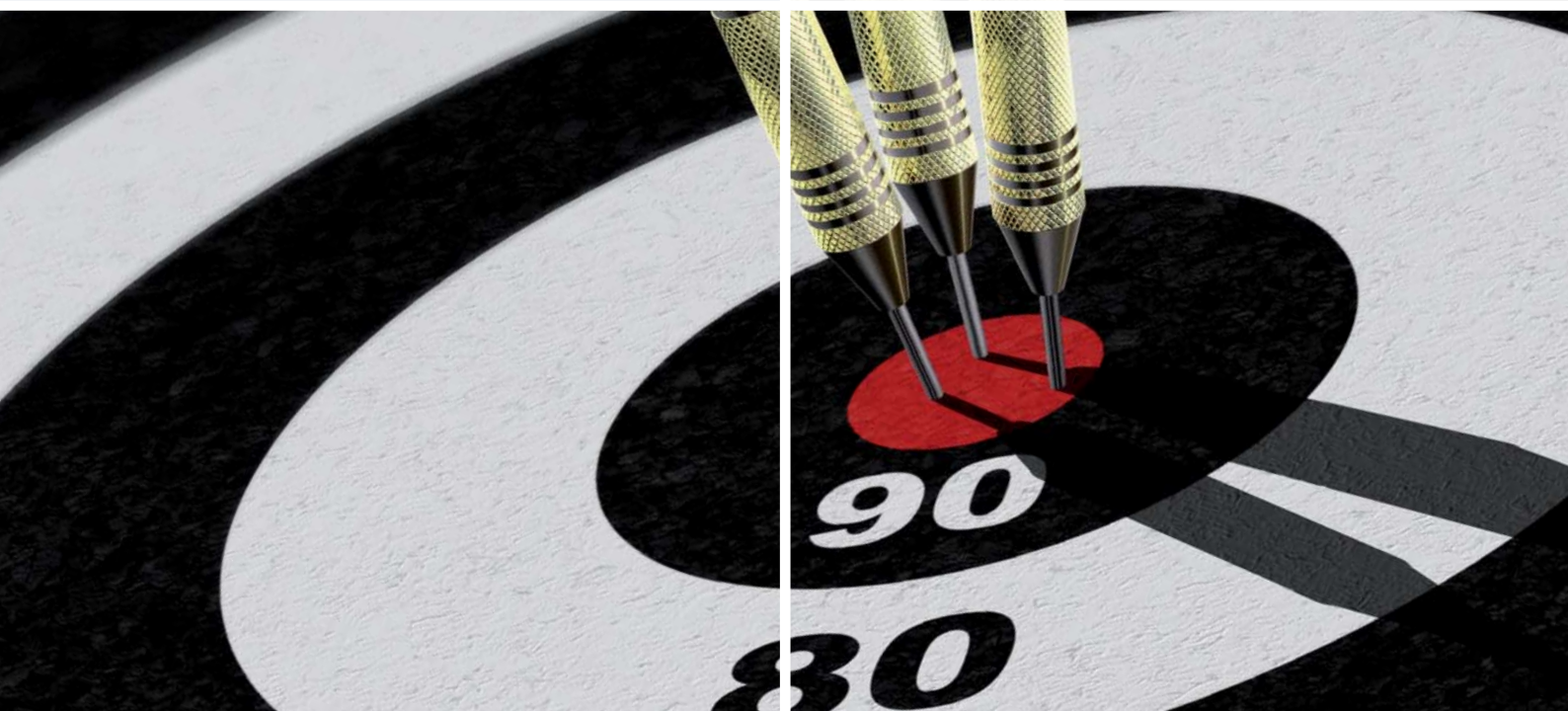
Ihr Statement zu folgender provokanter Stereotype: „Die Mipim ist der Vorfrühling der Immobilienbranche, mehr nicht.“

Gurka: Die Mipim ist immer noch die führende internationale Immobilien-Messe, also keinesfalls in ihrer Bedeutung zu unterschätzen.

Heck: Wieso „mehr nicht“? Die Mipim ist in der Tat ein Stimmungsbarometer. Aber was auf der Mipim gesät wird, kann vielleicht zur Expo Real geerntet werden.

Ram: Was gibt es Schöneres, als die ersten Anzeichen des Frühlings? Das bedeutet doch, dass der Sommer kommen und das Pläneschmieden Erfolg haben wird. ←|

**Zielen Sie
auf Qualität!**



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