

Digital Real Estate

Apps, Mobilität und die neue
Interaktivität mit den Kunden

GRAFFITI:
»STIL«

Special
Mipim 2013

Immobilienmarkt Deutschland
Welche Standorte?
Welche Investoren?

Serviceorientiertes Wohnen
Zusatznutzen nicht
nur für die Älteren

ENERGIESPAREN IST DIE



DER ZUKUNFT.

Energiesparen ist die Energiequelle der Zukunft. Deshalb setzen wir von Techem alles daran, den Verbrauch Ihrer Immobilien und damit Ihre Kosten zu senken. Mit Produkten, die Verschwendung aufspüren, Systeme optimieren oder Sie beim Energiemanagement entlasten.

www.techem.de



techem

Wandel, fast überall

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

eine Anekdote über Einstein lautet so: Er hatte als Professor die gleichen Prüfungsfragen gestellt wie im Jahr zuvor. „Das stimmt“, meinte er, darauf angesprochen, „aber die Antworten haben sich geändert.“ Das traf auch für die Bundesbank zu: Im November letzten Jahres warnte sie noch vor einer Immobilienblase in Teilmärkten und verunsicherte damit die Verbraucher. Prof. Harald Simons musste sich, als er das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft vorstellte, mit dieser Unsicherheit auseinandersetzen. Werde immer wieder über eine nicht existente Blase in Deutschland geredet, mache man den Investoren Angst. Ende Januar ruderte die Bundesbank dann zurück. Blase? Woher denn? Die Veränderungen, auf denen die neuen Antworten beruhen, hätte ich bei Einstein sicher auch nicht verstanden ...

Städte ändern ihr Gesicht. Viele Familien mit Kindern müssen sie wegen allzu hoher Mietpreise verlassen in Richtung Stadtrand. Immerhin gehen sie nicht mehr in die Einsamkeit, so wie gestern noch. Sie sind ja inzwischen vernetzt. Treffen sich sicher auf der Schwarmfinanzierungsplattform für kapitalklamme Immobilienunternehmen. Oder beim Public Viewing hinter der Core-Immobilie.

Doch was macht ein Markt, wenn es keine Core-Immobilien (attraktiv, an attraktiven Standorten) mehr gibt, aber nur solche als Investitionsobjekte taugen sollen? Er erweitert einfach den Core-Begriff. Und sagt, der Begriff sei „im Wandel“. So gibt es plötzlich wieder genügend Immobilien, die des Investors Nachfrage nach hervorragender Rendite befriedigen können. Das geht, wie oft gehört, so: Bau dir ein Super-Haus an einem B-Standort. Der wird dadurch zum A-Standort aufgewertet und die Immobilie im Ganzen zu Core. Scheint so einfach, doch funktioniert das tatsächlich? Das Spiel erinnert an ein kleines Mädchen mit roten Zöpfen, das sich die Welt so baut, wie sie ihr gefällt. Bauen hat immer schon Spaß gemacht. Manche Dinge ändern sich nie.

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 über 50 Jahre Branchenexpertise. Informieren Sie sich jetzt. Im Internet, telefonisch (0800-0227366) oder direkt in einer unserer Niederlassungen.



www.aareon.com



18

Spurensuche. Der digitale Einfluss auf die Immobilienwirtschaft. Wichtige Nutzungsmöglichkeiten des Internets.

Titelthema

Digital Real Estate. Informationstechnologie in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Was ist angesichts von Internet, Smartphones und App-Vielfalt möglich und sinnvoll für Unternehmen und Kunden?

- 19 **Wo die Branche digital tickt.** Kommentare, Matching-Prozesse und Empfehlungen laufen am besten digital. Beispiele von Investitionsanbahnung über Objektvermittlung bis zur Unternehmenssteuerung
- 22 **Rechtsaspekte.** Mieterverwaltung, Energieversorgung, Breitbandanschlüsse. Worauf Unternehmen beim Einsatz digitaler Systeme achten sollten
- 24 **Interview.** „Die Revolution hat begonnen“, meint Dr. Carsten Thies, Haufe-Lexware Real Estate AG



26

Charlotte Salzmann Partnerin, KPMG, über die gravierenden Konsequenzen unterschiedlicher Bilanzierungsregeln für die Branche.

Szene

- 08 Infografik: Entwicklung des Wohnungsbestands
- 09 Kolumne: Reichensteuer? Nein, Danke!
- 10 Top-News: Neue Energieeinsparverordnung kommt

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview mit Charlotte Salzmann, KPMG

- 26 IFRS und HGB: „Vorschriften aus zwei Welten“

Kreditfonds

- 30 Eine Alternative für die Immobilienfinanzierung?

Von den Finanzgerichten

- 32 Henne oder Ei: Photovoltaikanlagen & Dachsanierung

Kreativität im Unternehmen

- 34 Innovation benötigt Freiraum

Serviceorientiertes Wohnen

- 36 Zusatznutzen nicht nur für die ältere Generation



34

Kreativbarometer. Möglichst alle Kulturbereiche eines Unternehmens sollten berücksichtigt werden.

Graffiti

Raum, Rede, Wohnen: Leben mit Stil.

- 49 Stilbruch oder Durchbruch? Was gefällt?
- 50 Raumstil. Ob eine blaue Kita glücklicher macht?
- 51 Redestil. Wie aus der 70er-Jahre-Bude im Maklerdeutsch ein Loft wird
- 52 Stilblüten der Stadtplanung. Deutsche Innenstädte

Finanzen, Markt & Management

Frühjahrgutachten Immobilienwirtschaft 2013

38 Keine Blase, nirgends

Imagebildung

40 Makler müssen sich besser positionieren

Immobilienmarkt Deutschland

41 Welche Investoren lieben welche Standorte?

Smart Metering

44 Die Technologie kommt nicht aus den Startlöchern

Hotelimmobilien

46 Der deutsche Markt auf dem höchsten Stand seit 2007

Die akademische Seite

48 Der Boom der Unistädte wird nicht unendlich andauern

Special



Türkei. Shoppingcenter boomen im diesjährigen „Land of Honour“.

Mipim 2013. Türkei & Frankreich – ein Wechselspiel

56 Taugt die Türkei als diesjähriges „Land of Honour“ zum neuen Investorenparadies?

58 Frankreichs Immobilienmarkt im Wechselbad der Gefühle

60 Verschiedene Märkte, verschiedene Ansätze

Recht

Urteil des Monats

64 Verletzung des Konkurrenzschutzes ist Mietmangel

Wohnungseigentumsrecht

65 Keine Streupflicht bei einzelnen Glättstellen

Rubriken

03 Editorial

06 Online

16 RICS

17 Deutscher Verband

70 Bücher

71 Impressum

72 Termine

73 Unternehmen im Heft/
Vorschau

74 Finale



TYCOON LED STEHLEUCHE. TECHNOLOGIE, DIE AN MORGEN DENKT.

Eine TYCOON LED Stehleuchte leuchtet bei einer Leistung von 105W einen Doppelarbeitsplatz absolut homogen mit 9.000lm aus. Eingesetzte LED-Light-Engines nach Zhaga-Standard erlauben ein zukunftssicheres Servicekonzept. Weiteres Energiesparpotenzial und Komfort bieten die Lichtmanagementsysteme PULSE HFMD (Tageslicht- und Präsenzsensoren) und PULSE TALK (EnOcean Funkkommunikation).

Herbert Waldmann GmbH & Co. KG, Tel. 07720 601-100
info@waldmann.com, www.waldmann.com

Neu im März www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Mietrechtsänderung

Die Mietrechtsänderung war heiß umstritten, hat aber schließlich nach längerer Zeit alle parlamentarischen Hürden genommen. Somit kann die Neuregelung in Kürze in Kraft treten. Dieses Top-Thema gibt einen Überblick über die wichtigsten Neuerungen und ihre Folgen: Absenkung der Kappungsgrenze, energetische Sanierung, Nichtzahlung der Kautions als Kündigungsgrund, Umstellung auf gewerbliche Wärmelieferung (Contracting), Kündigungsschutz bei der Umwandlung von einer Miet- in eine Eigentumswohnung, beschleunigte Bearbeitung von Räumungsprozessen.



Mietrecht. Die Neuregelung kann in Kraft treten.

Top-Thema: Mipim 2013

Vom 12. bis 15. März findet die diesjährige Mipim in Cannes statt – mit vielen alten Bekannten, aber auch einigen Neuerungen. Das Online-Messespecial informiert Sie über die wichtigsten Themen: über das Konferenzprogramm, deutsche Aussteller und aktuellste internationale Trends.



Auf der Mipim wird es wieder viele Möglichkeiten zum Austausch geben.

Seminare

Haufe Online-Seminar:

„WEG-Recht kompakt: Die wichtigsten Urteile im Überblick“
Montag, 18. März 2013, 14 Uhr, 82,11 Euro
Dieses Online-Seminar informiert über die wichtigsten Grundsatzurteile im Wohnungseigentumsrecht, die Verwalter kennen sollten. Ein hilfreiches Skript zum Download ist inbegriffen.
Referent: RA Thomas Hannemann

Haufe Online-Seminar:

„Immobilienverwaltung aktuell: Fit für die SEPA-Umstellung“
Freitag, 22. März 2013, 10 Uhr, 82,11 Euro
Immobilienverwalter stehen 2013 vor einer besonderen Herausforderung: Der Zahlungsverkehr muss auf das SEPA-Verfahren umgestellt werden. Ab Februar 2014 können Forderungen per Lastschrift nur noch über das SEPA-Lastschriftverfahren eingezogen werden. Was heißt das im Einzelnen und wie können Sie Ihr Unternehmen richtig darauf vorbereiten? Dieses Online-Seminar informiert Sie über die Schritte, die für die SEPA-Umstellung erforderlich sind. Referent: Steffen Haase



Der Referent: Steffen Haase,
Vizepräsident DDIV



Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Karze und More

Digital Real Estate

Apps, Mobilität und die neue Interaktivität mit den Kunden

GRAFFITI
51K

Special
Mipim 2013

Immobilienmarkt Deutschland
Welche Standorte?
Welche Investitionen?

Wohninvestieren: Welche
Zusatznutzen nicht
nur für die Älteren



Abrufbar unter
www.immobilienvirtschaft.de

Die Immobilienwirtschaft – jetzt von überall lesen

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

HAUFE.

Karte des Monats

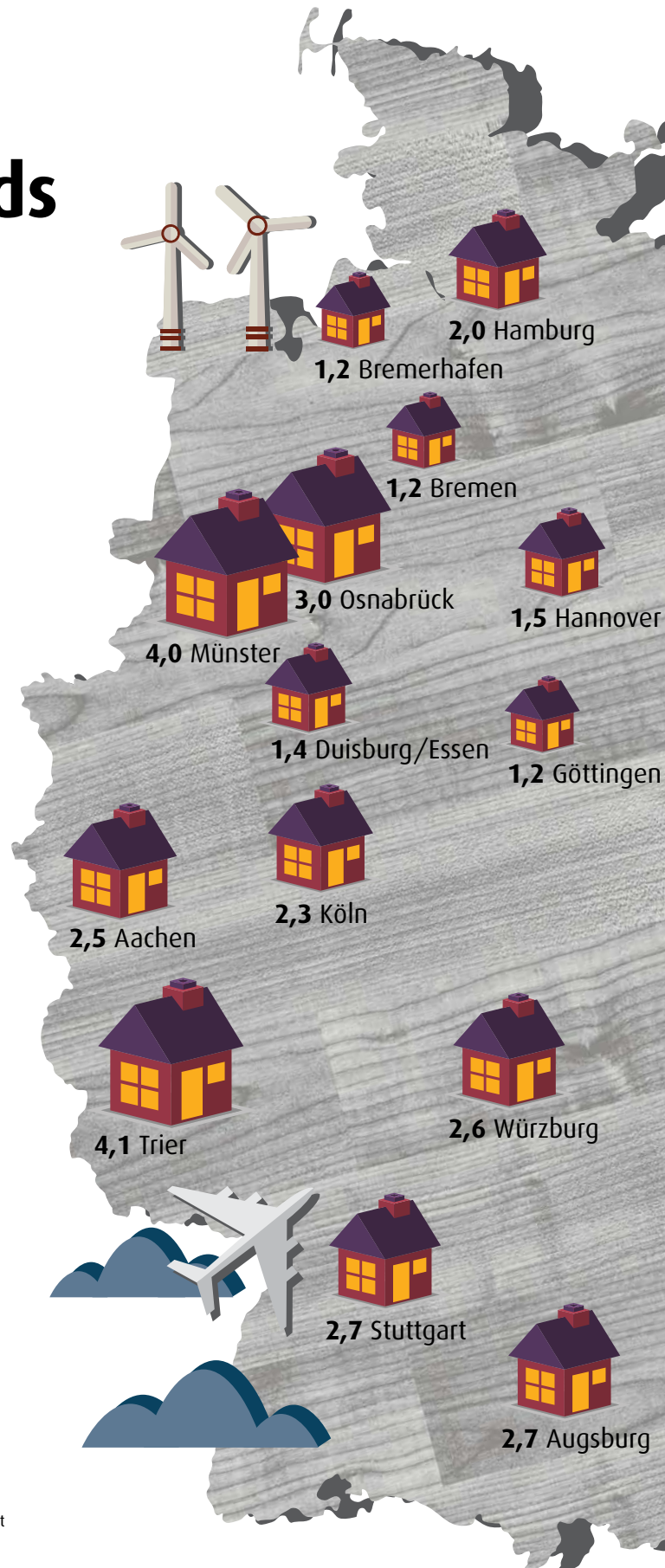
Entwicklung des Wohnungsbestands

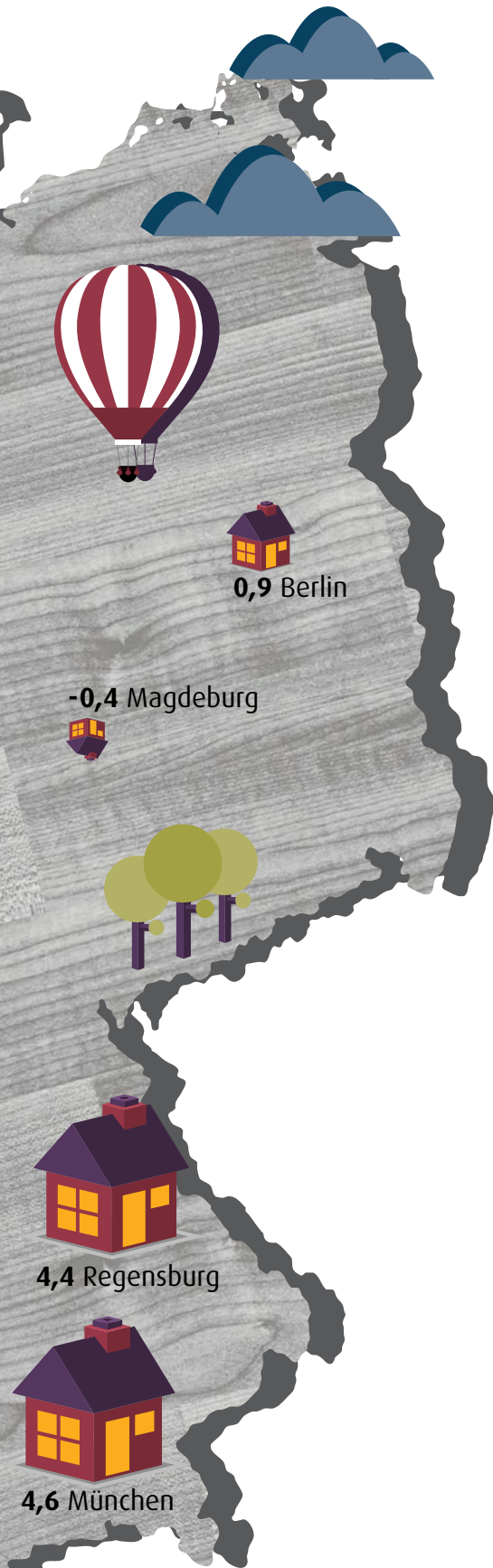
In einigen Regionen in Deutschland wird viel gebaut, in anderen weniger. Prozentual hat sich der Wohnungsmarkt am positivsten in München entwickelt: Hier hat der Bestand zwischen 2005 und 2010 um 4,6 Prozent zugenommen. Rückgang gab es in Magdeburg: minus 0,4 Prozent.

Entwicklung Wohnungsbestand
in Prozent 2005 bis 2010

Der Jahreszeitraum, auf den sich die ausgewählten Daten beziehen, die Jahre 2005 bis 2010, ist nicht topaktuell. Spektakulär ist aber der Datenlieferant, er ist zum ersten Mal ein amtlicher: das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung in Bonn. Auf dessen gerade neu veröffentlichter CD-ROM „Inkar“ gibt es Daten, Karten und Grafiken zu nahezu allen gesellschaftlichen Themen. Nutzer können thematische Deutschlandkarten erstellen, zum Beispiel zur Rentenhöhe oder zur Anzahl der Gewerbeanmeldungen. Die CD-ROM umfasst fast 600 Indikatoren, die zum größten Teil auch in langen Zeitreihen ab 1995 dargestellt werden können. Verglichen werden unter anderem Gemeindeverbände, Landkreise, IHK-Bezirke, Bundesländer und europäische Regionen. Die CD-ROM kostet 45 Euro und kann beim BBSR oder im Buchhandel bestellt werden. Weitere Infos unter www.bbsr.bund.de in der Rubrik „Veröffentlichungen“.

Grafik: Immobilienwirtschaft
Illustrationen: shutterstock





Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Wie Berlusconi und Hollande

1,5 Prozent klingen harmlos. Doch die Pläne der Grünen zur Einführung einer Vermögensabgabe bergen Sprengkraft. Bei einer angenommenen Mietrendite von fünf Prozent werden rund 30 Prozent des Ertrags abgeknapst – zusätzlich zur „normalen“ Steuer. Bei Betriebsvermögen soll es – wie großzügig! – keine Substanzbesteuerung geben, maximal die Gewinne werden abgegriffen, wurde beim Immobilienkongress Quo Vadis referiert. Werden die Immobilien im Privatvermögen gehalten, greift dieser Substanzschutz nicht. Auch anderweitig werden Privatpersonen schlechter gestellt: Sie haben einen Freibetrag von einer Million Euro (plus 250.000 Euro pro Kind), Unternehmen hingegen von fünf Millionen Euro. Ist das verfassungskonform? Fair ist es auf alle Fälle nicht: Wer seine Immobilien im Privatvermögen hält und damit voll haftet, wird womöglich substanzbesteuert. Hinzu kommt der Vermögensverlust aufgrund der Inflation. Wer ein rechtliches Konstrukt darüberstülpt, entgeht dank höherer Freibeträge vielleicht der Vermögensabgabe.

Zehn Jahre nur soll die Abgabe gelten. Das glaube, wer will. Die Schaumweinsteuer wurde 1902 zur Finanzierung der kaiserlichen Flotte eingeführt. Kaiser und Flotte sind längst untergegangen, über rund 470 Millionen Euro im Jahr freut sich jetzt Wolfgang Schäuble.

Warum lautet der Grünen-Vorschlag nicht, jedes Vermögen zu besteuern? Dann käme mehr zusammen als die jetzt angepeilten lächerlichen 100 Millionen Euro. Weil die Grünen genauso populistisch denken wie Berlusconi. Italiens Ober-Gigolo will die Immobiliensteuer abschaffen und so wieder Ministerpräsident werden. Deutschlands Grüne wissen, wenn sie jeden Inhaber eines Sparbuchs oder einer Eigentumswohnung zur Kasse bitten wollten, würden sie bei der Wahl gnadenlos einbrechen. Aber genau das wäre fair, die Staatsverschuldung haben schließlich wir alle verursacht. Doch „die Reichen“ schröpfen zu wollen macht sich bei einer bestimmten Wahlklientel immer gut. Hollande lässt grüßen.

LOGISTIKMARKT

Auch in 2012 guter Flächenumsatz

Erwartungsgemäß konnte der deutsche Logistik- und Lagerflächenmarkt das außergewöhnliche Rekordergebnis des Vorjahres nicht ganz erreichen. Laut BNPPRE-Logistikmarktreport 2013 wurde aber erneut ein sehr gutes Ergebnis erzielt. Mit einem Flächenumsatz von rund 5,09 Millionen Quadratmetern wurde 2012 das zweitbeste jemals registrierte Resultat erreicht. Der Rückgang des Flächenumsatzes betraf fast alle Regionen: Sowohl in den Ballungsräumen als auch in den übrigen Logistik-Clustern verringerten sich die Umsätze. Lediglich das Ruhrgebiet konnte dem Trend trotzen und setzte mit 337.000 Quadratmetern (plus 15 Prozent) mehr Logistik- und Lagerflächen um als im Vorjahr.



Der Energieausweis muss zukünftig bereits bei der Besichtigung vorliegen.

ENERGIEEINSPARVERORDNUNG

Regierung beschließt neuen Entwurf

Das Bundeskabinett hat den Entwurf einer neuen Energieeinsparverordnung (EnEV) beschlossen. Dieser sieht Verschärfungen im Neubau vor, aber auch neue Pflichten für Vermieter und Verkäufer von Immobilien. Die Neuerungen betreffen vor allem Neubauten. Der zulässige Jahresenergiebedarf aller neuen Gebäude soll in den Jahren 2014 und 2016 um jeweils 12,5 Prozent sinken. Der maximal erlaubte Wärmeverlust durch die Gebäudehülle soll sich um jeweils zehn Prozent reduzieren. Für bestehende Gebäude hingegen sieht die neue Energieeinsparverordnung weder verschärfte Einsparregeln noch neue Nachrüstpflichten vor.

Wer eine Immobilie vermietet oder verkauft, muss sich auf neue Pflichten einstellen. Der Entwurf sieht vor, dass bei Verkauf und Vermietung die energetischen Kennwerte in Immobilienanzeigen generell mit anzugeben sind. Auch sollen Verkäufer und Vermieter verpflichtet werden, dem Käufer oder dem neuen Mieter den Energieausweis zu übergeben und diesen bereits bei der Besichtigung vorzulegen. Eingeführt werden soll ferner ein unabhängiges Stichprobenkontrollsystem für Energieausweise und Berichte über die Inspektion von Klimaanlage.

Anlass für die Novellierung ist die neu gefasste EU-Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden aus dem Jahr 2010. Vor der Energieeinsparverordnung muss noch das geltende Energieeinsparungsgesetz (EnEG) novelliert werden, das die Verordnungsermächtigung erhält. Neben dem nationalen Gesetzgebungsverfahren muss die EnEV außerdem auch auf europäischer Ebene notifiziert werden. Mit einem Inkrafttreten der neuen Energieeinsparverordnung ist deshalb erst ab Januar 2014 zu rechnen.

SEB-DEUTSCHLANDPORTFOLIO

Dundee International REIT kauft Paket

SEB Asset Management hat mit Dundee International REIT einen Kaufvertrag über ein bundesweit diversifiziertes Portfolio aus elf Immobilien mit 137.200 Quadratmetern Nutzfläche abgeschlossen. Der Kaufpreis liegt bei rund 420 Millionen Euro. Das Portfolio beinhaltet eine breite Mischung aus Immobilien. Zwei der elf Gebäude (Köln und Nürnberg) sind aus dem Bestand des semi-institutionellen Immobilienfonds SEB ImmoPortfolio Target Return Fund. Die neun Büroimmobilien des SEB ImmoInvest befinden sich in Frankfurt, Hamburg, Stuttgart, Düsseldorf, München, Freiburg und Mannheim.

UMSTELLUNG AUF ÖKOSTROM

Valad senkt Energiekosten

Das Immobilienunternehmen Valad hat durch weitgehende Umstellung auf erneuerbare Energien und durch Umstrukturierung der Strom- und Gasverträge die Energiekosten der deutschen Mietobjekte um mehr als 800.000 Euro gesenkt. Das sind nach Angaben des Unternehmens 20 Prozent weniger Energiekosten als bisher. Erreicht worden sei dies unter anderem durch die Bündelung der 100 Assets im deutschen Portfolio. Außerdem haben man die Konditionen der Stromverträge neu verhandelt.



Erneuerbare Energien. Mit Windenergie & Co. Stromkosten sparen.

MIETRECHTSÄNDERUNG

Bundesrat stimmt neuem Gesetz zu

Die Mietrechtsänderung kann in Kürze in Kraft treten. Auch der Bundesrat hat dem Gesetz zugestimmt. Die Länderkammer billigte den Gesetzentwurf, den der Bundestag im Dezember beschlossen hatte, und erteilte der Forderung des Rechtsausschusses, den Vermittlungsausschuss anzurufen, eine Absage. Das Gesetz muss jetzt noch von Bundespräsident Gauck unterzeichnet und im Bundesgesetzblatt verkündet werden. Zu Beginn des zweiten Kalendermonats nach der Verkündung tritt es dann in Kraft. Das nun beschlossene Gesetz ändert verschiedene Aspekte im Mietrecht, von der Kappungsgrenze über die verein-



Neue Regelungen für Mietshäuser.

fachte Durchsetzung energetischer Sanierungen bis hin zu neuen Regelungen bei der Räumung.

ACQUISA AWARD 2013

Auszeichnung für erfolgreichen Vertrieb

Ohne erfolgreichen Vertrieb kann kein Unternehmen im Wettbewerb bestehen. Auch viele Immobilienunternehmen haben innovative Konzepte. Die Fachzeitschrift *acquisa* aus dem Verlag Haufe-Lexware zeichnet solche Konzepte aus – mit dem *acquisa Award 2013*. Ziel ist es, Unternehmen zu prämiieren, die mit neuen Wegen und intelligenten Incentive- und Anreizsystemen ihren Vertrieb erfolgreich umgebaut haben. Bewerbungsunterlagen unter: http://zeitschriften.haufe.de/Downloads/Marketing/acquisa_award_2013_Ausschreibung.pdf.

IMMOBILIENBESITZER

KfW ändert Förderprogramme

Ab dem 1. März richtet die Kreditanstalt KfW ein neues Förderprogramm ein. Das Marktanreizprogramm (MAP) und die KfW-Förderung können zukünftig auch gemeinsam genutzt werden. Damit ist nach Angaben der Verbraucherzentrale Berlin nun eine alternative Finanzierungsmöglichkeit für die Errichtung und Erweiterung von umweltfreundlichen Heizungsanlagen in Wohngebäuden geschaffen. Für solarthermische Anlagen, Biomasseanlagen und Wärmepumpen besteht damit die Möglichkeit, einen Zuschuss über das MAP zu erhalten und die Restsumme über einen günstigen Kredit der KfW zu bezahlen.

LED-ARBEITSPLATZLEUCHTEN

Niederländer arbeiten mit deutschem Licht

Für die Beleuchtung der Steuerbehörde und des Amts zur Studienkreditvergabe im niederländischen Groningen, eins der größten nachhaltigen Bürogebäude in Europa, wurde das Modell „Minela“ der deutschen Firma Waldmann ausgewählt.

Mietkautionen sind Hausbanksache: schnell und einfach

30.000 Immobilienbesitzer und -verwaltungen nutzen den Kautions-Service der Hausbank, um die täglichen Aufgaben effektiv und professionell zu bearbeiten.

- Gesetzeskonforme Anlagen
- Direkter Zugriff auf die Kautions
- Versand von Zins- und Steuerbescheinigungen
- Keine Kontoeröffnungs- und Kontoführungsgebühren

Ihre Vorteile:

- mehr Sicherheit
- mehr Komfort
- mehr Effizienz

Weitere Informationen: www.hausbank.de



Hausbank

PLASSMANNS BAUSTELLE

Mieter muss Flächenabweichung nicht errahnen. Die Kenntnis davon, dass die Wohnung tatsächlich kleiner ist als im Mietvertrag vereinbart, erlangt der Mieter nicht schon durch das Ansehen der Wohnung, sondern erst durch Nachmessen. Der Vermieter meint, der Mieter hätte wissen müssen, dass die Wohnung einige Quadratmeter kleiner war, als im Mietvertrag erwähnt. Diese Argumentation überzeugte die Richter jedoch nicht: Ein Mieter erlangt nicht dadurch Kenntnis über die Größe einer Wohnung, dass er in ihr wohnt. LG Krefeld, Urteil vom 7.11.2012, Az.: 2 S 23/12

FRÜHJAHR-S-BRANCHEN-TREFF**Rekordteilnehmerzahl auf der Quo Vadis**

Das von Heuer Dialog veranstaltete Frühjahrs-Branchen-Event „Quo Vadis“ in Berlin scheint seine Führungsposition auszubauen. 300 Teilnehmer im Adlon, dazu der Bundesumweltminister und die Fraktionsvorsitzende von Bündnis 90/Grüne auf Abendveranstaltungen sprechen eine beredte Sprache. Wie immer souverän: Karsten Trompeter als Moderator. Erstmals wurde ein inhaltliches Highlight, das Frühjahrsgutachten der Immobilienweisen, nicht mehr auf der Veranstaltung vorgestellt, der Zentrale Immobilienausschuss ZIA hatte als neuer Herausgeber die Präsentation ausgelagert. Auf der Quo Vadis selbst gab es nur noch die verdichtete Präsentation der Hauptergebnisse, das tat der Veranstaltung gut. Einige Erkenntnisse waren: Die Angst vor einer Immobilienblase sei völlig unbegründet (mehr auf Seite 38). Aus Ermangelung an Core-Immobilien würden immer wieder B-Lagen in Städ-

ten durch Neubauprojekte zu A-Lagen aufgewertet. Und die Bodenspekulationen von Privatpersonen scheinen wieder zuzunehmen. Gut war die zeitweise Splittung der Veranstaltung in Wohn- und Handelsthemen. Nicht funktioniert haben aufgrund des Geräuschpegels die Thementische am Mittag. Quo Vadis bringt neue Ideen mit neuen Präsentationsvarianten zusammen – freuen wir uns auf nächstes Jahr. (La)



Johannes Dell (AS & P, Shanghai) erzählte Spannendes über den chinesischen Markt.

GESCHLOSSENE FONDS**Investments gehen um 35 Prozent zurück**

Der Anteil der Privatanleger an den Investitionen in geschlossene Fonds ist 2012 gegenüber dem Vorjahr um 35 Prozent zurückgegangen. Dem VGF Verband Geschlossene Fonds zufolge wurden 4,5 Milliarden Euro Eigenkapital investiert. Auf private Anleger entfielen insgesamt 3,14 Milliarden Euro. Von institutionellen Investoren wurden 1,36 Milliarden Euro investiert. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) hat insgesamt 190 geschlossene Fonds gestattet und damit rund 27 Prozent weniger als im Vergleichszeitraum 2011 (262). Das ist ein Ergebnis einer Analyse von Feri EuroRating Services.

GEOREFERENZIERTE DATEN**Blom Deutschland liefert Bilder für Wepmaps.de**

Mit Webmaps.de ist im vergangenen Jahr ein neues Karten- und Luftbildportal an den Markt gegangen. Es setzt auf Rechtssicherheit und aktuelles Kartenmaterial verschiedener Anbieter. Ziel ist es, vor allem wichtige Entscheider der Immobilienbranche zu gewinnen. Karten und Luftbilder werden häufig illegal genutzt. Damit dies nicht passiert, bietet das Portal Karten- und Luftbildpakete an, zum Beispiel für Makler-Exposés. Die Blom Deutschland GmbH liefert hierfür Senkrecht- und Schrägluftbilder mit georeferenzierten Daten.

IN EIGENER SACHE**Preiserhöhung Immobilienwirtschaft**

Liebe Leserinnen und Leser, aufgrund gestiegener Druck- und Digitalisierungskosten für die Bereitstellung der „Immobilienwirtschaft“ auf Ihrem mobilen Endgerät, müssen wir den Bezugspreis für das Abonnement heraufsetzen. Es kostet ab sofort 144,80 im Jahr.

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD Ausschreibung für 2013 gestartet



Die Professur für Immobilienmarketing an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) zeichnet auch im Jahr 2013 herausragende Marketingkampagnen in der Immobilienwirtschaft aus. Immobilienunternehmen aus allen Bereichen der Immobilienwirtschaft sowie Dienstleister (Agenturen) können sich mit Vermarktungskonzepten von Wohn- und Gewerbeimmobilien bewerben.

Eine eigene Preiskategorie bilden „Low Budget“-Kampagnen, die nicht mehr als 20.000 Euro kosten. Einen Sonderpreis gibt es für „Öko-Marketing

in der Immobilienwirtschaft“. In dieser Kategorie werden Strategien für „Green-Building Konzepte“, Nachhaltigkeits-Marketing und die Vermarktung von Energieeffizienz gewürdigt.

Eingereicht werden können Konzepte, die sich in einem fortgeschrittenen Planungsstadium oder in der Umsetzungsphase befinden. Wurde ein Konzept bereits realisiert, muss die Umsetzung in 2012 oder 2013 begonnen worden sein. Einsendeschluss ist der 10. Mai 2013. Weiterführende Informationen unter www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award

OFFENE IMMOBILIENFONDS

BVI fordert gleiche Behandlung aller Anleger

Auf seiner Jahrespressekonferenz hat der deutsche Fondsverband BVI die klare Trennung zwischen bestehenden und neuen Fonds gefordert: „Krisenbewährte“ offene Immobilienfonds (OIF) sollten als Produkt geschützt werden, was bedeutet, dass für alte und neue Anleger dieselben Regeln gelten sollten. Das gelte insbesondere für den Freibetrag von 30.000 Euro pro Kalenderhalbjahr, den laut KAGB (Kapitalanlagegesetzbuch)-Entwurf künftig nur noch Bestandsanleger beanspruchen dürfen sollen. Dies führe letztendlich zu einer Zweiklassengesellschaft.

IRR-JAHRESAUFTAKTKONGRESS CIMMIT

„Mit einer Inflation ist nicht zu rechnen“

Obwohl die Europäische Zentralbank ihre Geldschleusen unverändert weit offen hält, prognostizierte Dr. Holger Schmieding: In der Eurozone sei mit einer Inflation nicht zu rechnen. Mit diesen beruhigenden Worten eröffnete der Chefvolkswirt der Berenberg Bank die Cimmit 2013, die Ende Januar in Frankfurt am Main stattfand. Dr. Frank Pörschke, CEO von Jones Lang LaSalle, erwartet zwar europaweit sinkende

Büromieten, jedoch sehe er für die meisten deutschen Bürohochburgen Mietpreisanstiege. Neben Vorträgen waren auch parallel verlaufende Foren zu Wohn- und Gewerbeimmobilien ein Teil der Veranstaltung. Experten diskutierten kontrovers, wie Wohnimmobilien für das Alter fit gemacht werden könnten und ob dabei nicht verstärkt der Blickwinkel „Arm und Reich“ berücksichtigt werden müsste. (lh)

STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

Aareon und Schleupen kooperieren

Die Aareon AG und die Schleupen AG haben im Januar 2013 eine strategische Partnerschaft vereinbart. Ziel sei es, mit dem kombinierten Angebot der beiden IT-Unternehmen die Geschäftsprozesse der Immobilienwirtschaft und der Energie- und Wasserwirtschaft zu unterstützen. Bei der Kooperation wird eine Schnittstelle zwischen Aareon Rechnungsservice und dem IT-System Schleupen.CS hergestellt.

DRESDEN

Gagfah behält vorerst Woba-Wohnungen

Das Immobilienunternehmen Gagfah möchte die 38.000 Woba-Wohnungen in Dresden vorerst doch behalten. Noch im August 2012 hatte die Gagfah erklärt, die Wohnungen verkaufen zu wollen. Denn 2013 werden Schulden fällig. Es sei jedoch eine Einigung mit Banken geplant, sagte eine Unternehmenssprecherin laut Süddeutscher Zeitung. Der Gagfah-Konzern (Luxemburg) gehört zum US-amerikanischen Finanzinvestor Fortress, dem die Stadt Dresden 2006 ihre Wohnungsbaugesellschaften verkauft hatte.



Die Dresdner Woba-Wohnungen sollen vorerst bei Gagfah bleiben.

DEUTSCHE HYPO-INDEX

Trendwende beim Immobilienklima

Zum Jahresbeginn 2013 zeigt der Immobilienkonjunktur-Index der Deutschen Hypo erneut leicht nach oben. Damit wurden seit drei Monaten in Folge leichte Entspannungssignale aus der deutschen Immobilienwirtschaft gesendet, was als Trendwende interpretiert werden könnte. Das Immobilienklima stieg im Januar um 2,6 Prozent auf 121,5 Zählerpunkte an. Haupttreiber der aktuellen Erhebung ist nach Angaben der Deutschen Hypo das Investmentklima.



KÖPFE

„Erfolg besteht darin, dass man genau die Fähigkeiten hat, die im Moment gefragt sind.“ Henry Ford, Gründer der Fordwerke, 1863 – 1947



Harald Hempfen



Armin Schaum



Marcus Mornhart



Andreas Wende



Casper Vernooij



Dr. Ludwig Vogel

Martin K. Müller verstärkt Vorstand der Deka Bank

Der Verwaltungsrat der Deka Bank hat den derzeitigen LBB-Risikovorstand Martin K. Müller (51) zum weiteren Mitglied des Vorstands bestellt. Er wird das neu geschaffene Dezernat für alle Finanz- und Betriebsfunktionen (CFO/COO) übernehmen.

Stefan Rieger neuer Geschäftsführer bei Rock Capital

Stefan Rieger verstärkt als Geschäftsführer die Rock Capital Investment GmbH, ein Unternehmen der Rock Capital Group. Der 39-Jährige verantwortet die Bereiche Finanzierung, Private Equity und Joint Ventures.

Harald Hempfen wechselt zur BIG Bau-Gruppe

Harald Hempfen ist zum 1. Februar in die Geschäftsführung der BIG Bau-Unternehmensgruppe in Kronshagen berufen worden. Er übernimmt den Bereich Hochbau/Projektentwicklung für die Wohn- und Gewerbebauentwicklung. Vor seinem Wechsel war der 49-Jährige bei der Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG tätig.

Frank Iggesen neues Vorstandsmitglied bei Immac

Die Hamburger Immac Holding AG bestellt Frank Iggesen (43) zum neuen Vorstandsmitglied. Iggesen ersetzt Jan Lucht, der Ende März das Unternehmen planmäßig verlassen wird.

Marcus Mornhart (40) und Andreas Wende bilden neue Doppelspitze bei Savills

Marcus Mornhart (40) und Andreas Wende (48) werden künftig als Doppelspitze die Geschäftsbereiche Vermietung und Investment der deutschen Savills Standorte verantwortlich leiten. Beide kommen von der Jones Lang LaSalle GmbH.

Armin Schaum komplettiert Geschäftsleitung bei PDI

Armin Schaum (49) hat zum 1. Februar seine Tätigkeit als Leiter Baumanagement bei der Düsseldorfer PDI-Gruppe aufgenommen. Als CCO ist er Mitglied der Geschäftsleitung.

Petra Grabner-Zeleny ist Geschäftsführerin bei Resag Property Management

Petra Grabner-Zeleny hat die Geschäftsführung des Wiener Immobiliendienstleisters Resag Property Management GmbH übernommen. Sie folgt auf Jochen W. Seibert.

Casper Vernooij ist COO bei Multi Development und Multisec

Casper Vernooij (34) ist in die Geschäftsführung der Multi Development Germany GmbH und der Multisec Mall Management GmbH, beide mit Sitz in Duisburg, berufen worden. Multi Development und Multisec Mall Management gehören zur niederländischen Multi Corporation.

Arthur de Haast folgt bei Jones Lang LaSalle auf Andreas Quint

Andreas Quint, CEO Corporate Finance Jones Lang LaSalle EMEA, hat das Unternehmen zum 31. Januar verlassen, nach Angaben von JLL auf eigenen Wunsch. Die Nachfolge hat Arthur de Haast bereits angetreten. Quint (52) war von Januar 2009 bis Dezember 2011 CEO Jones Lang LaSalle Deutschland und anschließend bis Ende Dezember 2012 CEO Corporate Finance Jones Lang LaSalle EMEA.

Bernd Romanski verlässt Hochtief

Bernd Joachim Romanski (53), ehemaliges Mitglied des Vorstands und ehemaliger Arbeitsdirektor der Hochtief Solutions AG, ist wegen unterschiedlicher Auffassungen in gegenseitigem Einvernehmen Anfang Februar aus dem Vorstand ausgeschieden und hat das Unternehmen verlassen. Über seine Nachfolge soll kurzfristig entschieden werden.

Ludwig Vogel ist CEV-Geschäftsführer

Dr. Ludwig Vogel MRICS wurde zum Geschäftsführer des Handelsimmobilien Managers CEV bestellt. Er verantwortet die Bereiche Transaktionen, Vermietung, Centermanagement, Projektentwicklung und nachhaltiges Bauen.

Ralph Ziegler ist neuer Managing Director bei Deutsche Wohnen AG

Die Deutsche Wohnen AG verstärkt ihre Führungsmannschaft. Neuer Managing Director Corporate Development ist Ralph Ziegler. Er verantwortet die strategische Unternehmensentwicklung. Zudem wurde Philip Grosse Managing Director Corporate Finance.



Geeignet für:

- professionelle Verwalter
- Wohnungsunternehmen
- Liegenschaftsverwaltungen

Mit PowerHaus haben Sie Ihren Wohnungs- und Immobilienbestand im Griff. Versprochen.

Die Softwarelösung PowerHaus ist auf die speziellen Anforderungen professioneller Immobilienverwalter und kleiner Wohnungsunternehmen zugeschnitten und wartet mit einem umfangreichen Anwendungsspektrum auf:

- > flexibel durch **modularen Aufbau**: an individuelle Bedürfnisse und Budgets anpassbar. Sie zahlen nur, was Sie wirklich nutzen!
- > **GoB-zertifizierte** Buchführung
- > **zahlreiche Schnittstellen**, z. B. DATEV, SAP, Aareal Account u.v.m.
- > **maximales Anwendungsspektrum**: Objektbetreuung, Finanzbuchhaltung, CRM-Funktionalitäten mit TAPI-Schnittstelle und Vorgangsarchiv u.v.m.

Gern beraten wir Sie persönlich:

Tel.: 0800 79 56 724 (kostenlos)

E-Mail: realestate@haufe.de

www.haufe.de/powerhaus

HAUFE.



www.ricseurope.eu/deutschland

Internet und Immobilie: Ich schrei vor Glück?

Die digitale Revolution rückt wieder stärker in das Bewusstsein der Immobilienwirtschaft. Wie verändert das Internet die Nutzung von Immobilien und welche Lehren sind daraus zu ziehen?

Martin Eberhardt FRICS ist Vorstandsmitglied der RICS Deutschland und Sprecher der Geschäftsführung von Bouwfonds REIM Deutschland



Martin Eberhardt FRICS

„Ich schrei vor Glück!“ Fast jeder kennt den aus den TV-Spots bekannten Slogan des Schuhe- und Modeversenders Zalando. Während Zalando die Protagonistinnen der TV-Spots in Freudenschreie ausbrechen lässt, ist der stationäre Einzelhandel von der jüngsten Entwicklung des E-Commerce überhaupt nicht begeistert. Manche sehen schon die Abenddämmerung über klassische Einzelhandelsformen hereinbrechen. Eine solche Entwicklung würde sich auf Flächennachfrage, Einzelhandelsmieten und Renditen – zumindest in weniger guten Lagen – negativ auswirken.

Neue Arbeitswelt

Internet und Immobilie: Hatte man nicht schon unzählige Diskussionen, Artikel und Buchbeiträge zu diesem Thema? Richtig! Doch mit dem Platzen der Dot-com-Blase vor über zehn Jahren rückte das Thema aus dem Bewusstsein. Die jüngsten Entwicklungen im Einzelhandelsbereich allein sind aber schon Grund genug, sich dem Thema wieder anzunähern. Ferner sollte der Blick auch auf weitere immobilienwirtschaftliche Nutzungsarten gelenkt werden. Wie ver-

ändern hochmoderne Technologien Einkaufen, Wohnen, Arbeiten und Leben?

Warum ist das Thema auf einmal wieder „up to date“, wo sich doch schon Staub ansetzte? Hierfür gibt es vielfache Gründe. Das Internet ist viel bedienerfreundlicher geworden. Die Tools von heute lassen sich kaum noch mit den Anfängen des Internets vergleichen. Zum anderen hat sich die Hardware wesentlich weiter entwickelt. Ein I-Phone hat heute die Rechnerkapazität der gesamten Nasa zum Zeitpunkt der ersten Mondlandung. Wirkt sich die Entwicklung von Software, Tablet-PCs und Smartphones also auch auf weitere Segmente aus?

Wurden „moderne Arbeitskonzepte“ vor einigen Jahren getestet und wieder verworfen, so ist von vielen Großunternehmen wie Siemens, Shell oder der niederländischen Rabobank von einem „zweiten Anlauf“ zu hören. Wireless Lan, Videotelefonie oder Smartphones machen ein „neues Arbeiten“ möglich. Und auch die Akzeptanz bei der Belegschaft steigt. Insgesamt sprechen die Nutzer von neuen Büro-Layouts und erheblichen Flächeneinsparungen. Einige wenige Nutzer arbeiten zudem bereits auf Büroflächen, die mehr einem Coffee-Shop ähneln. Crowdsourcing, Coworking oder Future Workplace sind hierzu die Stichwörter.

Geht die vermehrte Nutzung des Internets auch mit veränderten Nutzerverhalten bei Wohnimmobilien einher? Noch findet in diesem Segment kaum ein Diskurs über die Auswirkungen des Internets statt. Sicherlich, via einer App lassen sich Heizung, Alarmanlage oder gar der Backofen von unterwegs regulie-

ren. Doch dies hat auf die eigentliche Immobilie wohl kaum Auswirkungen. Aber in welchen Räumen sollen die Menschen von zu Hause aus arbeiten? Nicht jeder hat die Möglichkeit, auf ein eigenes Arbeitszimmer zurückzugreifen. Müssen sich also Grundrisse zugunsten eines halben Zimmers ändern?

Wie auch immer: Viele Fragen sind zu beantworten. Es lohnt sich, darüber nachzudenken und mit Profis zu diskutieren. Aktuelle Entwicklungen zu verpassen könnte teuer werden. Also gilt es, besser vor Glück als vor Frust zu schreien! ←

Jahreskonferenz 9. RICS-Focus 2013

9. RICS-Focus. Der 9. RICS-Focus findet am 18. April 2013 im Auditorium Friedrichstraße in Berlin statt. Die Konferenz ist einer der jährlichen Veranstaltungshöhepunkte der RICS Deutschland und hat sich zu einer richtungsweisenden Kommunikationsplattform für die Immobilienbranche entwickelt. Im diesjährigen Brennpunkt steht die Frage: „Wie verändert die digitale Welt die Nutzung der Immobilien?“ Experten beleuchten in Vorträgen und Panels die Bereiche Büro, Wohnen, Handel und Logistik, darunter Klaus Ansmann (Deutsche Post DHL), Prof. Dr. habil. Kerry-U. Brauer FRICS (Berufsakademie Sachsen), Dr. Reiner Götzen (Interboden), Dieter Jäger (Quickborner Team), Gerhard Kemper FRICS (Geka Kemper), Prof. Dr. Christian Kille (Fraunhofer SCS), Tanja Severin (Siemens Real Estate) und Prof. Bernd Thomsen (Thomsen Group). Programm und Anmeldeinformationen unter www.ricseurope.eu/de.

Der richtige Fahrplan für die energetische Sanierung

Um den Gebäudebestand energetisch auf Vordermann zu bringen, spricht sich der Deutsche Verband für einen flexiblen und sozialverträglichen Sanierungsfahrplan ohne Zwang aus.

Christian Huttenloher, Generalsekretär des Deutschen Verbands



Christian Huttenloher

Nach dem Energiekonzept der Bundesregierung soll der Gebäudebestand bis 2050 nahezu klimaneutral sein. Dies kann nicht allein durch Neubau erreicht werden. Auch die energetische Sanierungsrate müsste von derzeit weniger als einem auf mindestens zwei Prozent jährlich steigen. Dafür bereitet die Bundesregierung einen Sanierungsfahrplan vor. Er soll zeitlich gestaffelte Energieeffizienzziele formulieren und Immobilieninvestoren und -eigentümern eine Orientierung für Instandhaltungs- und Modernisierungsstrategien bieten.

Eher allgemeine Ziele formuliert

Noch ist unklar, wie der für das Frühjahr 2013 angekündigte Fahrplan konkret aussehen wird. Grundtenor im federführenden Bundesbauministerium scheint jedenfalls, dass er mit Blick auf den langen Zeitraum lediglich allgemeine Effizienzziele formulieren und keine ordnungsrechtlichen Standards für einzelne Gebäudetypen festlegen wird. Dennoch gibt es gerade aus dem Umweltbereich Vorschläge zu gebäudebezogenen Mindeststandards, die bis zu einem gewissen Zeitpunkt erreicht werden sollen.

Damit perspektivisch keine hohen, verpflichtenden Anforderungen im Bestand eingeführt werden, muss die Immobilien- und Wohnungswirtschaft die Erstellung des Sanierungsfahrplans weiterhin kritisch begleiten. Auch sollte beachtet werden, dass der Fahrplan technologieoffen ist und unterschiedliche Wege zulässt. So ist nicht alleine die Dämmung einzubeziehen, sondern auch eine CO₂-arme Energieversorgung. Außerdem sollte die Sozialverträglichkeit für Haushalte mit geringem Einkommen gewährleistet bleiben. Neben Komplettsanierungen ist es ratsam, Gebäude auch mit Einzelinvestitionen stufenweise auf ein höheres Effizienzniveau zu führen. Zentral sind zudem Öffentlichkeitsarbeit und Beratung sowie die Qualifizierung von Handwerkern und Architekten.

Je nach Stadt und Wohnquartier unterscheiden sich Immobilienmärkte, Eigentümer- und Sozialstrukturen, Sanierungsstandards sowie Energieversorgungssysteme. Das Augenmerk nur auf die Gebäudesanierung zu legen reicht deshalb nicht aus. Ein zentrales Instrument sind integrierte energetische Stadterneuerungsansätze mit lokalspezifischen Lösungen, die Energieerzeugung und -verbrauch zusammen betrachten. Entscheidend ist hierfür die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen, Privatvermietern und Selbstnutzern, Mietern, Energieversorgern, Netzbetreibern und der Verwaltung. So können sowohl Konflikte angegangen als auch Synergien genutzt werden.

Vor diesem Hintergrund leistet das neue KfW-Programm „Energetische Stadtsanierung“ einen wichtigen Bei-

trag. Es unterstützt integrierte energetische Quartierskonzepte, außerdem koordiniert ein Sanierungsmanager vor Ort zwei Jahre lang die Umsetzung und berät Eigentümer, Bewohner und weitere Akteure. Auch konkrete Maßnahmen werden finanziert. Die energetische Stadtsanierung ist eine Langfristaufgabe, weshalb die KfW-Mittel mittelfristig zu sichern sind und der Prozess vor Ort auch nach den drei Jahren der KfW-Förderung fortgeführt werden muss.

Bisherige Mittel reichen nicht

Weitere relevante Förderinstrumente sind die städtischen Klimaschutzkonzepte des Bundesumweltministeriums, die Initiative „EnEff Stadt“ des Bundeswirtschaftsministeriums und spezifische Programme der Bundesländer. Künftig wollen auch die EU-Strukturfonds die Förderung von Energieeffizienz und erneuerbaren Energien verstärken.

Der energetische Umbau unserer Stadt- und Gebäudestrukturen ist genau wie die bestehenden Instrumente von hoher Komplexität gekennzeichnet. Deshalb sollte mit dem Sanierungsfahrplan die Chance genutzt werden, die planerisch-konzeptionellen, ordnungs- und förderpolitischen Ansätze zusammenzubringen. Auch ist die Förderung zu verstetigen, planbar zu machen und zielgruppenspezifisch zu organisieren. Denn nach wie vor sind die bestehenden Anreize und Rahmenbedingungen unzureichend, um die vielfache Wirtschaftlichkeitslücke zu schließen und langfristig eine flächendeckende Sanierung zu erreichen. ←|



www.deutscher-verband.org



Titelthema

Digital wird Standard – Chancen und Gefahren

Digital Real Estate. Der Einsatz von Informationstechnologie in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft kennt bereits heute viele Möglichkeiten. Was ist angesichts von Internet, Smartphones und App-Vielfalt sinnvoll für Unternehmen, Kunden und Geschäftspartner? Praktisch-rechtliche Markterkundungen und ein Interview.

Thomas Gawlitta, Gründer SmartExpose.com

Laut einer aktuellen ARD/ZDF-Onlinestudie sind bereits 75,9 Prozent der Deutschen online. Eine Wirtschaft ohne E-Mail und Internet ist nicht mehr vorstellbar. Facebook als „zweites Internet“ hat bereits über eine Milliarde Nutzer. LinkedIn und Xing als Netzwerke für Geschäftskontakte sind wichtiger Bestandteil der Vertriebstätigkeiten auch in der Immobilienwirtschaft. Das Internet wird dabei immer mehr von mobilen Zugriffsgeräten genutzt. Smartphones und Tablets sind zum ständigen Begleiter in Freizeit und Beruf geworden. 2012 wurden bereits mehr Tablets als PCs verkauft. App-Downloads gehen in die Milliarden. Die Hitliste der deutschen Immobilienwirtschaft führt die iPhone-App von Immobilienscout24 an. Sie wurde bereits über zwei Millionen Mal heruntergeladen.

Wer sich auf die Spuren des digitalen Einflusses auf die Immobilienwirtschaft begibt, findet unterschiedliche Tendenzen. Eine wichtige Nutzungsmöglichkeit des Internets ist die Verwendung vorhandener Rückkanäle für Kommentare und Bewertungen. Diese können proaktiv für das Empfehlungsmarketing als Teil der Unternehmenskommunikation eingesetzt werden. Das Branchenbeispiel www.makler-empfehlung.de zeigt, wie es geht. Kunden teilen ihre Erfahrungen mit einem Makler. Wer zufrieden mit dessen Leistungen war, kann ihn weiterempfehlen. Innerhalb dieses Portals ergibt sich somit ein anschauliches Bild der Maklerleistung im Spiegel seiner Kunden. Je mehr mitmachen, desto aussagekräftiger ist es.

Eine weitere Tendenz: Das Internet und insbesondere die Social-Media-Plattformen werden zunehmend Bilder- und Video-geprägter. Die Nutzer kommunizieren online zunehmend über Bilder und immer weniger über Texte. Allein auf Facebook werden über 300 Millionen Fotos pro Tag geteilt und kommentiert. Auf YouTube werden täglich bis zu vier Milliar-

Auf einen Blick

- › Der digitale Einfluss auf die Immobilienwirtschaft zeigt unterschiedliche Tendenzen.
- › Zunehmend wichtig wird im Internet die Verwendung vorhandener Rückkanäle für Kommentare und Bewertungen.
- › Verstärkte Integration von Bildmaterial in die Arbeitswelt fördert die emotionale Ansprache von Mitarbeitern und Kunden.
- › Das Kundenwissen kann eingebunden und aktiv genutzt werden.
- › Wichtig ist die positive Motivation der Mitarbeiter für die neuen Technologien.

den Videos angesehen. Das kann sich die Immobilienwirtschaft zunutze machen. Es zählt nicht nur Lage, Lage, Lage, sondern auch Multimedia, Multimedia, Multimedia. Die Sozialen Medien bieten Immobilienunternehmen diverse Möglichkeiten: Neubauprojekte mit hohem Prestige können über Apps für Tablets transportiert werden. Deren hochauflösende Bilder, Videos und Interaktivität spricht den Kunden nicht nur auf rationaler Ebene an. Die digitale Visualisierung wirkt ebenso bei stadtplanerischen Entwürfen oder spezifischen Projektplänen.

Wie eine emotionale Präsentation von Immobilien aussehen kann, zeigen die Makler von Coldwell Banker auf ihrer Internetseite und mit ihrer iPad-App. Die BlueScape® Search funktioniert nach einfachen Prinzipien: Dem Nutzer werden Fotos von Gebäuden gezeigt, die er positiv oder negativ beurteilen kann. Bereits nach wenigen beurteilten Immobilien entsteht



ein aussagekräftiges Profil, welche Lage und Art für den Nutzer interessant sind. Zusätzliche Filter und Schlagworte geben dem Kunden das Gefühl, ganz individuell suchen zu können.

Wie digital-mobil Gesellschaft und Wirtschaft bereits heute sind, weiß auch jeder Einzelhändler und Expansionsmanager. Er traut den Daten jedoch nicht über den Weg. Die Rede ist von den sogenannten Kundenfrequenzmessungen innerhalb und außerhalb der Geschäfte.

Kundenwissen aktiv nutzen

Auch hier bietet die digitale Welt neue, spannende Ansätze. Das Unternehmen Euclid Analytics etwa ist eine Ausgründung von Google-Mitarbeitern, die unter anderem Google Analytics entwickelt haben. Das US-Start-up greift auf die WLAN-Funktion von Smartphones zu, um eine Kundenfrequenzmessung im lokalen Handel durchzuführen und auszuwerten. Es entstehen detaillierte Statistiken, auf die der Händler in Echtzeit online zugreifen kann. Vergleichbar zu einem Google-Analytics-Konto für Online-Shops oder Homepages (www.euclidanalytics.com). Dieser Service ist vor allem für kleine und mittelständische Einzelhändler von Vorteil. Mit geringem Kosten- und Zeitaufwand können sie auf Daten zugreifen, die sonst nur den großen Filialisten zur Verfügung stehen.

In diesem Kontext ist auch das Thema „Check in“ spannend. Unternehmen wie Foursquare bieten Immobilienunternehmen

etwa im Bereich Einzelhandel spannende Ansätze. So können gezielt Shoppingcenter und die dort ansässigen Geschäfte über diese Dienste vermarktet werden. „Ich bin gerade Schuhe kaufen. Check in. Wer kommt mit?“ Schon erfahren Freunde und Freundesfreunde, wo man einkauft. Ein anderer spannender Dienst ist Shallibuy.it. Über eine App können Nutzer sagen, was und wo sie kaufen wollen, und direkt über das Handy Rat einholen. Der Einzelhändler selbst kann daran in Echtzeit teilhaben. Er kann im Idealfall Kundenströme für sein eigenes Geschäft auswerten und lenken.

Investment-Deals innovativ

Digital können nun auch Investment-Deals auf eine innovative Weise angebahnt werden. Die von Immobilienscout24 betriebene Plattform Commercial Network will Transaktionen durch hochwertige Kontaktabbauung gezielter realisieren. Diese geschlossene Plattform verspricht einen direkten, aber diskreten Zugang zu Investoren und Eigentümern.

In der Immobilien-Investmentbranche werden etwa Cloud Services bereits seit längerer Zeit in einem anderen Kontext genutzt: Über sogenannte virtuelle Datenräume werden Deal-relevante Unterlagen digital aufbereitet. Sie werden – so der große Vorteil – über die Cloud sicher den prüfenden Personen zur Verfügung gestellt. Das geschieht in Echtzeit und ortsunabhängig. DRS Digital, der Marktführer auf diesem Gebiet, hat

Kommunizieren Sie App-mobil mit Ihrem Mieter

Die Kommunikation mit den Mietern über digitale Kanäle kann durch die effiziente Neuausrichtung von Prozessen und die Steigerung der Mieterzufriedenheit einen großen Mehrwert für Wohnungsunternehmen bieten. Das städtische Berliner Wohnungsunternehmen GESOBAU macht es vor. Über die iPhone- und iPad-App können Mieter Reparaturbedarf in der Wohnung oder am Haus melden.



Ulf Lennermann, Gesobau

Die vom Mieter per App erstellte Schadensmeldung durchläuft automatisch das IT-System der GESOBAU. Sie landet direkt bei der jeweiligen durch Pauschalverträge verbundenen Firma. Von dort aus wird ohne weiteren zeitlichen Verzug das Reparaturmanagement gestartet. Auf diese Weise wird sie weitaus schneller und kostengünstiger beim Kunden ausgeführt.

GESOBAU-Prokurist Ulf Lennermann: „Die Entwicklung der Online-Schadensmeldung ist das Ergebnis unserer konsequenten Orientierung an den Kundenwünschen. Ohne Bindung an Uhrzeit und Ort können unse-

re Mieter den Reparaturbedarf einfach melden. Durch die unmittelbare Schnittstelle zu den Vertragsfirmen wird dabei eine unbürokratische und schnelle Reparaturabwicklung möglich. Und das ist es doch, was der Kunde wünscht: Wenn schon ein Reparaturbedarf, dann soll auch eine schnelle Beseitigung erfolgen.“

Es gibt auch immer mehr Apps, die es dem Mieter und Hausbesitzer erlauben, ihr Zuhause intelligent zu steuern. Buderus und Bosch bieten zum Beispiel die iPhone-App „EasyControl“ an. Mit dieser App können Hauseigentümer via Internet von überall auf ihre Heizungsanlage zugreifen. Über die App können folgende Bedienungs- und Überwachungsfunktionen durchgeführt werden:

- Änderung der eingestellten Raumtemperatur. Einfacher und schneller Wechsel zwischen automatischem Heizprogramm, abgesenktem Heizbetrieb und ständigem Heizbetrieb.
- Bequeme, intuitive Änderung der Schaltzeiten der Heizprogramme.
- Grafische Anzeige des Raum- und Außentemperaturverlaufs.
- Grafische Anzeige des solaren Ertrags ihrer Solaranlage – für den aktuellen Tag oder Monat.
- Schneller Überblick ausgewählter Anlagenistwerte.
- Anzeige aktueller Wartungs- und Störmeldungen zur Überwachung.

Ausgewählte Leuchtturmprojekte – Wo die Branche bereits digital tickt

Spuren des digitalen Einflusses auf die Immobilienwirtschaft: Wichtige Nutzungsmöglichkeiten des Internets sind seine Verwendung für Kommentare, Matching-Prozesse und Empfehlungen. Von der Inve-

stitionsanbahnung über die Bauplanung und Objektvermittlung bis zur Unternehmenssteuerung finden sich vielfältige Beispiele. Eine Liste der im Text angeführten Lösungsanbieter.

Homepage/App-Name/Link	Anbieter	Wirtschaftssegment	Kundennutzen
BlueScape®Search	Coldwell Banker	Makler	Schnelles Nutzerprofil per Bewertungsanalyse der persönlichen Vorlieben
www.euclidanalytics.com	Euclid Analytics	Shoppingcenter/ Einzelhändler	Kosten- und zeiteffizientes Analyse-Tool der Kundenströme vor allem für kleine und mittelständische Einzelhändler
https://de.foursquare.com	Foursquare	Hotel/Gastronomie/ Einzelhandel	Empfehlungsmarketing in der Nähe, Essen, Kaffee, Nachtleben, Kultur, Einkaufen, Sehenswert
Shallibuy.it	Shall I Buy	Empfehlungsmarketing	Rat direkt über das Handy einholen und erteilen. Der Einzelhändler kann so Kundenströme lenken und auswerten
www.immobilienscout24.de www.immowelt.de www.immonet.de	Immobilienscout 24 Immowelt Immonet	Makler/CRM	Maklerportale
Handwerkerkopplung	GESOBAU	Wohnungswirtschaft	Schnelle Reparaturmeldung und -ausführung
EasyControl	Bosch Buderus	Energie/Smart Meter	Heizungssteuerung
www.drooms.com/de	DataRoom Services Digital	Gesamte Immobilienwirtschaft	Datenraum für sichere Transaktionsbegleitung in Echtzeit
www.makler-empfehlung.de	Maklerpedia	Makler	Empfehlungsmarketing
https://itunes.apple.com/de/app/sz-neu- bau/id566553819?mt=8	Süddeutsche Zeitung	Architekten/ Eigentümer	Bauplanung
https://itunes.apple.com/en/app/houzz- interior-design-ideas/id399563465?mt=8	Houzz iPad App	Innenarchitekten/ Eigentümer	Digitale Planung der Inneneinrichtung
Commercial Network	Immobilienscout24	Investoren/ Eigentümer	Geschäftsanhaltung im Gewerbe- immobilienbereich

Quelle: Redaktion



Eine ausführliche Übersicht über Immobiliensoftware unter www.anbietercheck.de/immobilien

bereits mehr als 100.000 User, darunter mehr als die Hälfte der DAX-30-Unternehmen. Aus der Immobilienwirtschaft sind es unter anderem zahlreiche renommierte Banken, Kanzleien und Beratungsunternehmen, die diese geschlossene Cloud-Variante für ihre eigenen Geschäftsvorfälle einsetzen. Wer wissen will, welche Branchenunternehmen von der Aareal Bank bis zur Züricher Kantonalbank diesen Service bereits in Anspruch nehmen, schaue nach unter www.drooms.com/de/references/clientlist.

Das Digitale vereinfacht vieles, schafft jedoch auch Probleme. Jeder Mitarbeiter kennt sie: Man hat eine Datei auf einem Gerät bearbeitet und möchte unterwegs auf einem anderen weiterarbeiten. Wer nun aber mobil nur einen vorherigen Versionsstand dabei hat, hat ein Problem. Auch die Lösung hierfür heißt Cloud Computing. Die Dateien werden über das Internet an einen externen Speicherplatz geschickt. Aus der „Wolke“ sind die Daten per Mobilfunkanschluss überall und jederzeit abrufbar. Cloud Services aus dem öffentlichen Bereich wie Google Docs oder Dropbox sind bereits bei einer ganzen

Bandbreite an Unternehmen in der Branche angekommen. Sie werden aufgrund ihrer leichten Zugänglichkeit hauptsächlich bei der Projektarbeit genutzt: Ein Teammitglied erstellt eine Datei und kann sie von nun an gemeinsam mit seinem Team bearbeiten. Wenn einer der Kollegen darauf zugreift, erhält er immer die aktuellste Fassung, alle arbeiten am selben Stand. Vorherige Versionen werden dokumentiert und sicherheitshalber gespeichert. Die Daten sind auf einem Internetserver gelagert, können also unabhängig von Ort und Uhrzeit aufgerufen werden. Global agierende Unternehmen verkürzen so ihre Kommunikationswege erheblich.

Doch die Integration von digitalen Medien in immobilienwirtschaftliche Arbeitsprozesse, sollte nicht nur als rein technische Herausforderung betrachtet werden. Auch die Mitarbeiter sollten diese Integration als Chance und nicht als eine Bedrohung ansehen. Dafür ist es wichtig, diese zu schulen und auch ihre Anregungen aus der Alltagsnutzung digitaler Medien für den Unternehmensablauf zu adaptieren. Denn in nicht allzu langer Zeit werden über 90 Prozent der Deutschen online sein. |→

Gleiche Fragen – andere Antworten

Rechtsaspekte. In vielen Industriebereichen sind digitale Systeme bereits unverzichtbar. Das gilt zunehmend auch für die Immobilienbranche. Doch für Mieterverwaltung & Co. gibt es spezifische Anforderungen. Worauf Unternehmen achten sollten.

Dr. Viola Bensing Partnerin, OLSWANG Germany LLP

Wie in andere Industriebereiche halten auch in die Immobilienbranche digitale Systeme verstärkt Einzug. Neben allgemeinen Standardsystemen gibt es bereits eine Reihe von speziellen, für die Bedürfnisse der Immobilienbranche entwickelte Softwarelösungen. Gerade für große Immobiliengesellschaften sind häufig maßgeschneiderte Anpassungen erforderlich, um alle spezifischen und zum Teil komplexen Anforderungen erfüllen zu können. Die IT-Unterstützung wird hierbei größtenteils von externen Dienstleistern erbracht. Das Verhältnis zwischen Immobilienunternehmen und IT-Dienstleister kann allerdings sehr unterschiedlich ausgestaltet sein. Dem liegen nicht nur unterschiedliche Geschäfts- und Kostenmodelle zugrunde, sondern auch unterschiedliche rechtliche Vertragsgestaltungen.

Outsourcing-Lösungen

Viele Immobilienunternehmen entscheiden sich heute für Outsourcing-Lösungen, in denen nicht nur die benötigte Hardware (wie Rechner und Drucker) von einem IT-Dienstleister bereitgestellt wird, sondern auch die grundlegenden Softwarelösungen sowie Server- und Speicherkapazitäten. Auf diese Weise kann das Unternehmen Schwankungen und kurzfristige Steigerungen im Bedarf effektiv regulieren lassen. Für die konkrete Ausgestaltung von Outsourcing-Lösungen stehen schier unendliche Möglichkeiten zur Verfügung:

- › von starren, vordefinierten Mengen- und Leistungsangeboten bis hin zu flexiblen und bedarfsangepassten Lösungen,
- › von ortsgebundenen Serverkapazitäten bis hin zu Cloud-basierten Lösungen oder
- › die komplette Auslagerung von IT- und häufig auch Telekommunikationsdienstleistungen von einzelnen Bereichen.

Auch bei umfassenden Outsourcing-Lösungen wird kaum ein Immobilienunternehmen auf maßgeschneiderte Anpassungen von Softwarelösungen verzichten können. Ebenfalls wichtig sind involvierte Dienstleister, die nicht primär IT-Dienstleistungen erbringen, deren Tätigkeiten aber unmittelbar mit der IT des Immobilienunternehmens korrespondieren müssen. Darunter fallen beispielsweise Dienstleister zur Erstellung von Betriebskostenabrechnungen, die direkt auf die Mieterverwaltung zugreifen müssen und deren Daten umgekehrt auch dort wieder verarbeitet werden sollen.



Cloud-Lösungen bieten bei Speicherkapazitäten, Updates oder Wartung Vorteile.

Nachstehend eine Auswahl der praktisch wichtigsten Punkte bei der vertraglichen Vereinbarung von IT-Lösungen. Anhand dieser Beispiele wird deutlich, dass sich Immobilienunternehmen dieselben Fragen stellen müssen wie andere Branchen auch. Zusätzlich ergibt sich aber eine Reihe von Sonderkonstellationen aus der Immobilien- und Mieterverwaltung, die andere Probleme aufwerfen und anderer Antworten bedürfen. Aus rechtlicher Sicht ist bei dem Einsatz von IT-Lösungen eine Reihe von wiederkehrenden Aspekten von besonderer Relevanz:

Datenschutz

Allein durch die Mieterverwaltung erheben und verarbeiten Immobilienunternehmen in besonders großem Umfang persönliche Daten. Pannen oder Unregelmäßigkeiten in diesem Bereich sind nicht nur rechtlich problematisch, sondern führen

Auf einen Blick

- › Leistungsgegenstand, Leistungsziele, Abnahmemechanismen und auch Kündigungsmöglichkeiten müssen vertraglich genau und bedarfsgerecht geregelt sein.
- › Bei mehreren Jahren Zusammenarbeit können auch Meinungsverschiedenheiten auftauchen. Für solche Situationen sollte das Immobilienunternehmen von Anfang an seine Rechte sicherstellen.
- › Besonders in der Immobilien- und Mieterverwaltung ergeben sich eine Reihe von Konstellationen, die spezielle Probleme aufwerfen und anderer Antworten bedürfen.

auch zu Reputationsproblemen, die nur schwer zu managen sind. Deshalb ist hier nicht nur auf die rechtlich korrekte Ausgestaltung der vertraglichen Abreden zu achten, sondern auch auf die Auswahl verlässlicher Dienstleister, deren Organisation, Erfahrung und Ausstattung die Wahrscheinlichkeit von Pannen möglichst ausschließt.

IT-Outsourcing-Verträge stellen rechtlich üblicherweise eine sogenannte Auftragsdatenverarbeitung dar. Das bedeutet, das Immobilienunternehmen ist als Auftraggeber (im Sinne des Datenschutzrechts) weiterhin für die Datenverarbeitung verantwortlich – und nicht der Outsourcer. Das Immobilienunternehmen muss also insbesondere sicherstellen, dass die Befugnis zur Erhebung und jeweiligen Verarbeitung der persönlichen Daten vorliegt, und wird bei Verstößen zur Verantwortung gezogen. Weiterhin schreibt das Gesetz eine laufende Überwachung des Auftragsdatenverarbeiters (hier also des Outsourcers) vor. Zudem muss ein Vertrag abgeschlossen werden, in dem explizit bestimmte Rechte und Pflichten vereinbart werden. Diese Verpflichtung besteht zwar erst seit 1.9.2009, vor diesem Datum geschlossene Auftragsdatenverarbeitungsverträge müssen aber entsprechend nachgerüstet werden.

Cloud-Lösungen

Ebenso sind für Cloud-Lösungen in erster Linie datenschutzrechtliche Aspekte zu bedenken, aber auch solche der internen Datensicherheit des Unternehmens. In der Regel werden in der Cloud keine festen Serverkapazitäten genutzt, sondern variable, die der Outsourcer je nach Bedarf disponieren kann. Gelegentlich werden hier Lösungen angeboten, die Drittunternehmen mit einbeziehen, die über große Serverkapazitäten verfügen und diese bei geringer Auslastung untervermieten. Das Internetunternehmen Amazon ist ein Beispiel hierfür. In der Cloud ist es schwieriger, Störfälle wie Datenverluste, Vermischung mit Daten anderer Unternehmen oder auch rechtliche Datenschutzrisiken zu kontrollieren. Deshalb sollten solche Lösungen sorgfältiger geprüft und vertraglich verhandelt werden.

Auch Dreiecksbeziehungen und Kompatibilitäten bedürfen wohlüberlegter Regelungen. Dies betrifft etwa Verträge mit Versorgern oder Dienstleistern im Bereich der Betriebskosten-

abrechnung. Diese Dritten müssen unmittelbar auf bestimmte Teile der IT des Immobilienunternehmens zugreifen, etwa auf die Mieterverwaltung. Die Befugnisse und möglichen Risiken, die sich aus einer solchen Öffnung der Systeme ergeben, müssen vertraglich mit allen Beteiligten geregelt werden. Dadurch entsteht eine Dreiecksbeziehung zwischen dem Immobilienunternehmen, dem generellen IT-Outsourcer und etwa dem Betriebskostendienstleister. Sorgfältig ist hierbei darauf zu achten, wer für Fehlleistungen oder verursachte Schäden haftet und dass der erforderliche Versicherungsschutz vorliegt.

Haftung

Wichtig für Immobilienunternehmen zu wissen ist, dass die Haftungsklauseln in den Standardverträgen der IT-Outsourcer oder anderer IT-Unternehmen selten die Bedürfnisse des Immobilienunternehmens berücksichtigen. Zwar sind Haftungsbegrenzungen in der einen oder anderen Form durchaus als üblich anzusehen und man wird in den seltensten Fällen um sie herumkommen. Dennoch ist es wichtig, im konkreten Fall zu prüfen, ob etwa die Haftungshöchstsummen den Risiken des Immobilienunternehmens entsprechen und ob es trotzdem noch genügend Anreize für das IT-Unternehmen gibt, in ausreichendem Maße sorgfältig und vertragstreu zu handeln. Häufig lassen Immobilienunternehmen individuelle Software erstellen oder individuelle Anpassungen von Standardsystemen vornehmen, ohne sich die Verwertungsrechte an dem Arbeitsergebnis zu sichern. Dabei entgehen ihnen große Chancen, denn solche Software ist regelmäßig urheberrechtlich geschützt; in manchen Fällen können für entwickelte Lösungen auch gewerbliche Schutzrechte wie etwa Patente beantragt werden. Als Inhaber der ausschließlichen Verwertungsrechte an dem entwickelten Produkt haben die Unternehmen die Möglichkeit, Lizenzen an andere (Immobilien-)Unternehmen weiterzuverkaufen. So lassen sich nicht nur Entwicklungskosten amortisieren, sondern auch Wettbewerbssituationen besser kontrollieren.

„Software as a Service“

Im Zusammenhang hiermit und mit den oben genannten Cloud-Diensten stehen sogenannte Software-as-a-Service (SaaS)-Verträge. Hier wird die Software nicht auf Servern oder Rechnern des Immobilienunternehmens installiert, sondern über eine (gesicherte) Internetverbindung genutzt. Diese Lösung kann für den Anwender insbesondere im Hinblick auf Speicherkapazitäten, Updates oder Wartung Vorteile bringen. Aber auch für das Softwareunternehmen bringen SaaS-Modelle Vorteile, zum Beispiel können sie auf diese Weise eine größere Kontrolle über das Produkt behalten. Für Immobilienunternehmen sind hier die oben genannten Cloud-Risiken ebenso zu berücksichtigen wie die Fragen nach der Stabilität des Softwareunternehmens und die Folgen einer Insolvenz oder Geschäftsaufgabe. |→

„Die Revolution hat begonnen“

Interview mit Carsten Thies

Jörg Seifert, Freiburg

Geschäftsmodelle, Tätigkeitsfelder und Berufsbilder der Immobilienbranche werden sich stark verändern, meint Dr. Carsten Thies. Sechs Fragen an den Vorstandsvorsitzenden der Haufe-Lexware Real Estate AG zum Thema Digital Real Estate.



„Alle Datenprozesse sind in einem integrierten System abzubilden.“

Herr Dr. Thies, bewirkt die digitale Welt eine Revolution für die Branche?

Dr. Thies: Digitale Informationen spielen in unserer Arbeitswelt eine zentrale Rolle, auch in der Immobilienwirtschaft. Denken Sie nur an die Planung komplexer Projekte, das Management großer Portfolios oder die Vermarktung von Immobilien. Die Verlagerung der Datenverarbeitung in die Cloud wird ein nächster Meilenstein sein. Die Revolution hat bereits begonnen. Sie wird Geschäftsmodelle, Berufsbilder und Tätigkeitsfelder der Immobilienbranche stark verändern.

Heute haben viele Unternehmen nicht einmal einen komplett digitalen Mieterwechsel. Wo ist da die Revolution?

Dr. Thies: Das ist typisch für solche Umbrüche: Sie starten bei Innovationsführern, dort, wo Zugang zu erforderlichem Know-how und Ressourcen besteht oder besonders hoher Wettbewerbsdruck. Dann breiten sie sich sukzessive im Markt aus. Bis zur Massenautomobilisierung in Deutschland dauerte es 75 Jahre. Mit der digitalen Revolution wird es schneller gehen.

Erschwert etwa die App-Schwemme nicht in Wirklichkeit den Workflow?

Dr. Thies: Apps ohne Schnittstellen zu den ERP-Systemen sind nur der erste Schritt. Sie erschweren allerdings den Workflow auch nicht. Immerhin muss ein Übergabeprotokoll auf einem Smartphone nicht mehr handschriftlich ausgefüllt werden. Darin können Fotos

„Unsere immobilienwirtschaftlichen Softwaresysteme wie wowi c/s und Powerhaus haben ihren heutigen Umfang und ihre Prozesstiefe erreicht, weil wir immer wieder in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden die Abbildung neuer Funktionen und Auswertungen in diesen Programmen umgesetzt sowie Applikationen geeigneter Partner angebunden haben.“

integriert und es kann sofort ins Büro gesendet werden. Eine wirkliche Erleichterung erreichen wir allerdings erst durch die Anbindung an die ERP-Systeme.

Wie können CRM-Plattformen und soziale Netzwerke sinnvoll in das Branchen-Business eingebunden werden?

Dr. Thies: Das ist vielschichtig. Als pauschale Antwort so viel: Ziel ist, verfügbare Daten und neue Kontaktmöglichkeiten optimal zu nutzen. Deshalb ist

CRM ein Muss. Grundlage jeglichen Engagements in den Social Media ist genaues Monitoring: Wo bewegen sich meine Kunden? Was tun sie dort? Aktivitäten an dieser Stelle müssen in die eigene Vertriebs- und Marketing-Strategie eingebettet sein. Denn ich will einen spürbaren Mehrwert für den Kunden und das Unternehmen schaffen. Ich brauche keinen Datenfriedhof.

Wie verhindern Sie diesen?

Dr. Thies: Es ist Aufgabe der Unternehmensleitung, alle datenverarbeitenden Prozesse in einem integrierten System abzubilden. Dessen konsequente Nutzung muss sie einfordern und durchsetzen.

Wie erkennen Immobilienprofis, ob sie bei Digital Real Estate technisch, finanziell und rechtlich auf der richtigen Fährte sind?

Dr. Thies: Der Weg ist das Ziel. Sie müssen immer weiter gehen, sich kontinuierlich informieren, die technologischen Entwicklungen beobachten – auch in anderen Märkten. Sie sollten neue Dinge ausprobieren, auch wieder verwerfen und natürlich mit den innovativen Anbietern zusammenarbeiten. ←|



Jetzt gleich anfordern!

-  Per Fax: 0800/50 50 446
-  Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

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

Digitales Notizbuch mit Bluetooth Funktion

- > Erfasst handschriftliche Notizen digital und ohne PC
- > Überträgt Daten per Bluetooth zum Bearbeiten oder Weiterleiten per Email/MMS
- > Speichert bis zu 100 Seiten
- > Akku für bis zu 8 Stunden kontinuierliches Schreiben
- > Inkl. Grafiktablett, Stift, 2x Tintenminen, Werkzeug zum Minenwechsel, USB Kabel, CD

Ihre Prämie



Ja, ich habe einen Abonnementen erworben.
Bitte schicken Sie meine Prämie an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft-Abonnent bin.

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

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

Name, Vorname _____

Straße, Nr _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____

Ich zahle per Rechnung bequem per Bankeinzug

Kontonummer _____ BLZ _____

Name der Bank _____

Datum _____ Unterschrift _____

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

Bestellnummer: A06228_DIR
Werbenummer: 02974213
Prämienbestellnummer: 5297141

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Vorschriften aus zwei Welten“ Charlotte Salzmann

Serie

Bestimmungen nach Handelsgesetzbuch und International Financial Reporting Standards sind völlig verschieden. Die Konsequenzen für die Branche sind gravierend.

Frau Salzmann, können Sie kurz zusammenfassen, worin sich IFRS und HGB unterscheiden?

Salzmann: Dies ist ein sehr komplexes Feld, das auch regelmäßigen Änderungen unterliegt. Die Bilanzierung und Bewertung im Immobiliensektor nach IFRS und HGB unterscheiden sich in vielen Punkten. So gibt es innerhalb der IFRS spezielle auf den Immobiliensektor zugeschnittene Vorschriften, zum Beispiel IAS 40. Es gibt aber auch spezielle deutsche Vorschriften, wie die „Verordnung über Formblätter für die Gliede-

rung der Jahresabschlüsse von Wohnungsunternehmen“, die Einfluss auf die Bilanzierung nimmt.

In welchen Fällen sind die Unterschiede besonders gravierend?

Salzmann: Regelmäßig gibt es bei der Umsatzrealisierung im Bau oder bei Projektentwicklern nach HGB oft nur einen Weg: Das Projekt ist fertig, die formelle Abnahme ist erfolgt. Dann kommt buchhalterisch die Realisierung, also die Verbuchung der Umsatzerlöse. Gemäß IFRS wird der Umsatz – und damit auch der Gewinn – bei kundenspezifischen Immobilienprojekten in vielen Fällen entsprechend dem Projektfortschritt bilanziert. Bei mehrjährigen Projekten hat diese unterschiedliche Bilanzierung erheblichen Einfluss auf die Ertragslage: Nach den IFRS erfolgt die Gewinnrealisierung kontinuierlich über die Laufzeit, nach HGB nur am Ende des Projekts, nach gegebenenfalls Jahren ohne ausgewiesene Gewinne für dieses Projekt. Übrigens sind die Regeln zur Umsatzrealisierung nach IFRS derzeit in Überarbeitung. Bis Mitte dieses Jahres wird es einen neuen Standard geben.

Wie steht es um weitere Unterschiede?

Salzmann: Ein wesentlicher Unterschied betrifft die Bilanzierung und Bewertung von Immobilienvermögen, das fremdvermietet wird. Nach HGB erfolgt die Bilanzierung zu den ursprünglichen Anschaffungskosten abzüglich der jährlichen Abschreibungen in Abhängigkeit von der Nutzungsdauer. Gemäß IFRS kann der Bilanzierende wählen, ob er genauso wie nach HGB bilanziert oder aber die Immobilie zum beizulegenden Zeitwert ansetzt. Ist Letzteres der Fall, wird die Immobilie nicht abgeschrieben. Die Bilanzierung der Abnutzung wird hier über den Zeitwert abgebildet. Abnutzungen ohne entsprechende werterhöhende Maßnahmen führen zu einem niedrigeren Zeitwert.



Charlotte Salzmann

ist Partnerin im Bereich Audit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG und US Certified Public Accountant. Sie hat sich unter anderem als Autorin der Schrift „IFRS und HGB in der Praxis“ einen Namen gemacht. Darin vergleicht sie detailreich die deutschen und internationalen Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften für die Immobilienwirtschaft.



Und wenn die Immobilie verkauft werden soll?

Salzmann: Falls sie ursprünglich nicht zum Verkauf stand und dementsprechend im Anlagevermögen bilanziert wurde, nun doch veräußert werden soll, ändert sich nach HGB nichts an der Bilanzierung – es sei denn, der Verkaufspreis liegt unter dem Buchwert, dann muss auf den niedrigeren Wert abgeschrieben werden. Der Ausweis bleibt aber gleich. Gemäß IFRS muss eine Immobilie erst zum aktuellen Zeitwert bewertet werden und dann aus dem Anlagevermögen in einen speziellen Posten umgliedert werden.

Ist die Bilanzierung für Dienstleister und Investoren ähnlich verwirrend?

Salzmann: Bei Dienstleistern können sich Unterschiede im Zeitpunkt der Umsatzrealisierung ergeben – je nachdem, wie der Vertrag mit dem Kunden formuliert ist. Für Investoren stellen sich die Fragen der unterschiedlichen Bilanzierung und Bewertung insbesondere im Bereich der Bewertung der Immobilien oder auch im Rahmen der Konsolidierung. Es kann durchaus sein, dass von einem Investor gehaltene Immobilienfonds nach HGB nicht vom Investor konsolidiert werden, während dies nach IFRS sehr wohl der Fall ist.

Worauf müssen Unternehmen aus diesen Sparten besonders achten, wenn sie von HGB zu IFRS übergehen?

Salzmann: Die aus der Umstellung resultierenden Änderungen erfordern oft Informationen, die nicht ohne Weiteres aus der Buchhaltung ablesbar sind. Es müssen also neue Prozesse eingeführt werden, damit diese Informationen ermittelt werden können. Das gilt insbesondere für die hohen Informationsverpflichtungen. Eine Umstellung von HGB auf IFRS kann in der Regel also nicht nebenbei erfolgen. Sie ist ein umfangreiches Projekt, das auch den entsprechenden Zeitrahmen benötigt.

Wie hat sich die Finanz- und Wirtschaftskrise ausgewirkt?

Salzmann: Eine direkte Auswirkung gab es bei der Bewertung des Immobilienvermögens. Aufgrund der Krise wurde die Werthaltigkeit des Immobilienbestands infrage gestellt. Die Unternehmen mussten ihren Bestand auf Werthaltigkeit untersuchen und hatten oft hohe Abschreibungen auf den aktuellen Zeitwert zu verkraften. Bei der Fremdfinanzierung gab es ebenfalls erhebliche Auswirkungen. Zum Beispiel hat sich das Zinsniveau stark abgesenkt, was zu deutlich negativen Marktwerten bei den Zinsswaps führt. Diese werden im Immobilienbereich sehr häufig eingesetzt, um die variable Verzinsung einer Finanzierung in eine fixe zu drehen.

Wird die Finanzierung jetzt zum Engpass?

Salzmann: Obwohl das Zinsniveau allgemein niedrig ist, bleibt es zum Teil schwer, Kredite zu erhalten. Ausgegebene Kredite werden häufig nur zu erhöhten Konditionen der Bank vergeben oder unter der Bedingung höherer Eigenkapitalanteile – indirekt wegen der Finanzmarktkrise. Diese führte zu einer Reihe von Vorschriften, insbesondere Basel III. Da auch Banken begrenzt an Eigenkapital kommen, bleibt manchen von ihnen nur die Möglichkeit, die Summe der ausgebenen Kredite zu verringern. Dadurch hat sich die Zahl der Anbieter von Finanzierungen verringert. Im Gegenzug haben sich andere Formen der Finanzierung entwickelt als nur die klassische über ein Bankdarlehen. Wir haben im Rahmen einer Umfrage unter rund 140 Führungskräften aus der Branche ebenfalls die Frage nach den Möglichkeiten einer Refinanzierung gestellt. Weniger als 40 Prozent der Befragten sind optimistisch. Vor zwei Jahren waren es noch über 60 Prozent.

Welche Risiken müssen Unternehmen 2013 besonders beachten?

Salzmann: Insgesamt werden nach unserer Umfrage stabile Aussichten für den deutschen Immobilienmarkt erwartet. Die Refinanzierung wird auch 2013 ein entscheidendes Thema bleiben. Die Gefahr von Zinsanstiegen mit negativen Auswirkungen auf die Ertragslage der refinanzierenden Unternehmen, aber auch auf die Transaktionsmärkte, wird als eher gering eingeschätzt. Aufgrund der starken Abhängigkeit insbesondere des gewerblichen Immobilienbereichs von der konjunkturellen Entwicklung kommt dieser 2013 eine große Bedeutung zu, wobei sich die Metropolregionen eher robust zeigen werden. Unseres Erachtens unterschätzt werden mögliche Auswirkungen regulatorischer Vorschriften, insbesondere der AIFMD. Nach dem derzeitigen Wortlaut des Umsetzungsgesetzes in Deutschland könnten auch Immobilien-Aktiengesellschaften in den Anwendungsbereich fallen – mit der Konsequenz nicht unerheblicher Anpassungsmaßnahmen in der Geschäftsausrichtung. ←|

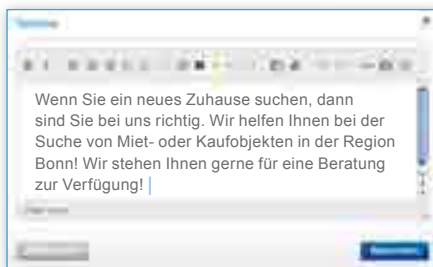
1&1 DO-IT-YOUR

Der professionelle Internet-Auftritt zum Selbermachen. Die ideale Lösung für Ihre Firma!



Homepage leicht selbst erstellen:

Hunderte attraktive Designs zur Auswahl. Mit Text- und Bildvorschlägen für Ihr Immobilienbüro.



Jederzeit online ändern:

Texte einfach überschreiben oder ein- kopieren. Bilder blitzschnell einladen. Farben und Design ändern – alles mit wenigen Mausklicks.



1&1 Web Apps per Mausklick

integrieren: Kleine Programme, die Ihrer Homepage noch mehr Funktionen bieten.



SELF HOMEPAGE



Auch mobil präsent:
Automatisch für Smartphone-Darstellung optimiert.



Viele Besucher:
Gute Platzierung in Suchmaschinen durch professionelle Suchmaschinen-Optimierung (SEO). Und einfache Verlinkung mit anderen Websites wie Facebook, Twitter oder YouTube...

 **Gefällt mir**

 **Tweet**



Inklusive Internet-Adresse:
Neue Internet-Adresse wählen oder vorhandene Domain einfach umziehen.

**30 TAGE
KOSTENLOS
TESTEN!**

1und1.de/immobilien

Danach ab 9,99 €/Monat
zzgl. MwSt.*



**Jetzt informieren
und bestellen:**

 **0 26 02 / 96 91**

 **0800 / 100 668**

1und1.de

Alternative, aber kein Allheilmittel

Kreditfonds. Die Risikoscheu der Banken erschwert die Immobilienfinanzierung. Neue Instrumente könnten dazu beitragen, die Situation zu entspannen. Es gibt eine Fülle von Varianten. Doch nicht alle sind wirklich hilfreich.

Norbert Jumpertz, Staig

Für Immobilien, die sich nicht in Toplagen befinden, wird es immer schwieriger, bei Banken eine Finanzierung zu erhalten. Und das, obwohl nach Angaben des Immobilienspezialisten Jones Lang LaSalle in Deutschland das Transaktionsvolumen bei Gewerbeimmobilien 2012 um acht Prozent auf rund 25,3 Milliarden Euro gestiegen sei.

Deshalb wird für die gewerbliche Immobilienfinanzierung verstärkt nach Alternativen zu bisherigen Finanzierungspraktiken gesucht. So machen vermehrt

Versicherungen angestammten Playern wie Pfandbriefbanken Konkurrenz. Sie bevorzugen allerdings eher risikoarme Finanzierungsbereiche im erstrangigen Core-Finanzierungsbereich. „Auch neue Finanzierungsinstrumente wie Debt Funds (Kreditfonds) können nur wenig Abhilfe schaffen“, ist Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierungen an der Uni Regensburg, überzeugt.

Das Gros der Immobilienbanken betrachtet die aktuelle Entwicklung gleich-

falls mit einer gehörigen Portion Skepsis: „Wir haben das innerhalb des Verbands noch nicht diskutiert und bei den Volumen, von denen bislang die Rede ist, wird daraus kaum mehr werden als ein Nischenprodukt, dessen rechtliche Gestaltung einige Fragen aufwirft“, heißt es. Das sieht auch Sebastian so: „Sollten die Fonds mit Fremdkapital gehebelt werden, besteht Regulierungsbedarf, weil womöglich banken-aufsichtsrechtliche Regelungen umgangen werden.“

Skepsis bei den Banken

Als Pionier dieses Refinanzierungsinstrumentes darf sich Deka Immobilien fühlen. Sie initiierte 2009 den ersten Kreditfonds, jedoch nicht mit Blick auf Nachrangfinanzierungen. Mittlerweile wurden vier Debt Funds aufgelegt, wovon allerdings nur einer rein auf Immobilienkreditinvestments ausgerichtet ist.

Mit dem Deka Realkredit Klassik wurden 350 Millionen Euro bei Sparkassen eingesammelt und in ein Portfolio mit 22 Krediten investiert, das sich aus gewerblichen Immobilienfinanzierungen in Europa einschließlich Deutschland, Großbritannien und den USA zusammensetzt.

Ohne Fremdkapital gehebelt, wurde er speziell für Sparkassen als eine Investmentalternative zu anderen Assetklassen konzipiert. Die Rendite betrug zuletzt 1,2 Prozent. „Vergleichbare Anlageformen bringen geringere Erträge ein“, so Thors-



Kreditfonds gelten als eine interessante Finanzierungsalternative – tragen sie zur Gesundung des Marktes bei?

Stimmen aus dem Markt



Claus Thomas, Geschäftsführer, LaSalle Investment Management: „Alles, was den 60-prozentigen Beleihungsrahmen übersteigt, ist derzeit schwierig unterzubringen.“



Thorsten Knappmeyer, Geschäftsführer, Deko Immobilien: „Ein Kreditfonds ist ein sehr risikoarmes Anlageprodukt, dessen Beleihungsquote bei etwa 35 Prozent (LTV) liegt.“



Jochen Schenk, Vorstand, Real I.S.: „In Deutschland sind bei erstrangigen Finanzierungen die Margen zu gering, um dieses Geschäft für Investoren wirklich profitabel zu betreiben.“

ten Knappmeyer, Geschäftsführer bei Deko Immobilien. „Für Versicherungen, Pensionskassen oder Versorgungswerke wäre das natürlich nicht akzeptabel.“

Aktuell denkt die Deko Immobilien über ein Folgeprodukt nach, und zwar für Versicherungen oder Versorgungswerke als Investoren. Knappmeyer zufolge ist eine Richtlinie zum Versicherungsaufsichtsgesetz zu beachten, wonach Assekuranzen nicht in Fonds investieren dürfen mit mehr als 30 Prozent unverbrieften Vermögenswerten. Zudem müsste die Deko Immobilien dann neben Immobilien auch andere Sektoren beimischen, um höhere Renditen zu erzielen.

iii-Investments, eine Tochter der HypoVereinsbank (HVB), ist ebenfalls dabei, sich als Anbieter von Immobili-

enkreditfonds zu etablieren. Eigenkapitalzusagen von rund 200 Millionen Euro wurden eingeworben. Derzeit läuft die Akquisitionsphase für die ersten Darlehen, weshalb sich iii-Investments zu näheren Details der Fondskonstruktion nicht äußern möchte. In Deutschland muss bei den Darlehendeals ein Kreditinstitut zwischengeschaltet werden, da eine Banklizenz erforderlich ist, um Kredite vergeben zu dürfen.

Bisher hat die Mutterbank, der Münchner Immobilienfinanzierer HVB, keine Kreditfonds zur Refinanzierung von Immobilienkrediten eingesetzt. Die HVB überlegt allerdings, nachrangige Tranchen, die nicht für den Pfandbrief-Deckungsstock geeignet sind, an Kreditfonds weiterzureichen. Aktuell laufen unter anderem mit iii-Investments Gespräche für derartige Transaktionen. Die Deutsche Pfandbriefbank ist da schon einen Schritt weiter. Sie kooperiert längst mit ‚Junior‘ und Mezzanine Debt Funds. Angaben über den Umfang ihrer Aktivitäten will sie aber nicht preisgeben.

Bereit zum Kauf von Kredittranchen außerhalb des ‚Senior‘-Segments ist LaSalle Investment Management. Fast 400 Millionen Euro sollen institutionelle Anleger der Investmenttochter von Jones Lang LaSalle bereits in den letzten Jahren als Investmentsumme zur Verfügung gestellt haben. Zurzeit wird dort das Profil für einen weiteren Mezzanine-Kreditfonds entworfen. Auch hier wird der Kreditfonds allein das Geld der Eigenka-

pitalgeber einsetzen. Zu den Details verriet Geschäftsführer Claus Thomas: „Der Fonds wird in Kredite aus dem Nachrangbereich mit einem LTV von bis 80 Prozent investieren, und zwar etwa je zur Hälfte in gewerbliche Immobilienkredite in Deutschland und Großbritannien.“

Und es tummeln sich noch eine ganze Reihe weiterer Initiatoren im Kreditfondssegment. Selbst Anbieter von Geschlossenen Fonds überlegen derzeit, Debt oder Loan Funds für Immobilienkredite aufzulegen.

Doch die Finger weglassen?

„Wir haben uns das genau angesehen und dann doch entschieden, die Finger davonzulassen“, konstatiert dagegen Jochen Schenk, Vorstand der Real I.S.. „In Deutschland sind bei erstrangigen Finanzierungen die Margen zu gering, um dieses Geschäft für Investoren wirklich profitabel zu betreiben.“ Und zur Hebung der Marge einen Mischfonds aufzulegen, der zum Beispiel in Kredite aus angelsächsischen Ländern und Deutschland investiert, sei für die Real I.S. keine akzeptable Lösung gewesen.

Sebastian gibt derweil noch zu bedenken: Die Fondslösung sei im Hinblick auf die Kosten ohnehin nicht die optimale Lösung. Die rechtliche Konstruktion sei vergleichsweise kompliziert. Er zöge die Verbriefung eigentlich vor. Doch sie müsse anders, vor allem transparenter als früher gestaltet werden. ←|

Auf einen Blick

- › Investoren klagen, dass sie für Immobilien, die sich nicht in Toplagen befinden, zunehmend Probleme hätten, eine Bank als Finanzierer zu finden.
- › Schon 2009 legte die Deko Immobilien den ersten Kreditfonds in Deutschland auf, allerdings nicht für den Mezzanine-Bereich, sondern zum Kauf von erstrangigen Krediten.
- › Inzwischen tummeln sich auch im Mezzanine-Segment eine Reihe von Anbietern, doch ein Massenprodukt dürften Kreditfonds dennoch nicht werden.

Von den Finanzgerichten

Dachsanierung steuerlich abziehbar

Erneuerbare Energien. Aufwendungen für Dachsparren, -rinnen und Co. vor der Installation einer Photovoltaikanlage können als Betriebsausgaben von der Steuer abgesetzt werden. Ein neues Urteil begünstigt die Betreiber.



Dachsanierung. Notwendig für eine PV-Anlage oder nicht?

Michael Schreiber, Oberweser

Der Boom der Erneuerbaren Energien hat in den letzten Jahren eine ganze Reihe steuerlicher Fragestellungen aufgeworfen, die letztlich erst nach und nach durch die Finanzgerichte der Länder und den Bundesfinanzhof (BFH) abschließend geklärt werden müssen.

Streit mit dem Finanzamt ist regelmäßig programmiert, wenn Investoren vor der Montage einer Photovoltaikanlage ein marodes Dach instand setzen lassen und die Aufwendungen steuerlich als Betriebsausgaben im Rahmen des Gewerbebetriebs „Stromerzeugung“ absetzen wollen. Das Finanzgericht München hat jetzt für Anlagenbetreiber eine positive Entscheidung getroffen (Urteil vom

2.8.2012, Az.: 15 K 770/12). Die Kläger sanierten das Dach ihres privat genutzten Schuppens, indem sie die Dachsparren, die Dacheindeckung, die Dachrinnen und die Fallrohre erneuerten. Nach der Sanierung wurde die Photovoltaikanlage montiert und in Betrieb genommen. Die Aufwendungen für die Dachsanierung wollte das Finanzamt nicht als Betriebsausgaben anerkennen.

Die Richter des FG München stellten zunächst klar, dass ein Betriebsausgabenabzug nur dann infrage kommen kann, wenn die Aufwendungen im Zusammenhang mit der betrieblichen Betätigung des Steuerzahlers stehen. Bei einer Auf-Dach-Montage werden die So-

larmodule ohne Eingriff in die Dachhaut mit einem Gestell auf das bestehende Dach installiert. Das Dach des Gebäudes dient lediglich als Halterung der Photovoltaikanlage.

Soweit es infolge der Installation der Anlage auf der Dachfläche notwendig war, aus statischen Gründen Sparren zu verstärken, sind diese durch den Aufbau der Betriebsvorrichtung „Solaranlage“ veranlasst und als betriebliche Aufwendungen in vollem Umfang abzugsfähig. Die weiteren mit der Sanierung des Dachs angefallenen Kosten stehen nach Meinung der Finanzrichter zumindest teilweise im Zusammenhang mit der Photovoltaikanlage. Denn das Gebäude wird zumindest teilweise für betriebliche Zwecke genutzt – die Kosten der Dachsanierung sind deshalb als gemischte Aufwendungen entsprechend den für die Vermietung des Innenraums und des Dachs anfallenden fiktiven Vermietungsentgelten aufzuteilen und anteilig sofort abzugsfähig. Insofern liegen Aufwandseinlagen in den betrieblichen Bereich vor. Eine Kostenaufteilung anhand der Nutzflächen lehnten die Richter ab.

Revision wurde eingelegt

Gegen das Urteil hat die Finanzverwaltung mittlerweile Revision eingelegt (Az.: X R 32/12). Betroffene Steuerzahler sollten ihre Modernisierungskosten konsequent geltend machen und ablehnende Steuerbescheide bis zur endgültigen Klärung per Einspruch offenhalten. ←|

Weitere Finanzgerichtsurteile. Einbau eines Kachelofens & Ehegatten-Finanzierung

Steuerermäßigung für späteren Einbau eines Kachelofens

Private Grundstückseigentümer können eine Steuerermäßigung von bis zu 1.200 Euro für Handwerkerleistungen erhalten, die durch den nachträglichen Einbau eines Kachelofens und eines Edelstahlrohrschornsteins in ein gasbeheiztes Einfamilienhaus entstehen. Das hat das Finanzgericht Sachsen mit rechtskräftigem Urteil vom 23.3.2012 (Az.: 3 K 1388/10) entschieden.

Die Steuerermäßigung für die Inanspruchnahme von Handwerkerleistungen für Renovierungs-, Erhaltungs- und Modernisierungsmaßnahmen hängt nach dem Urteil nicht davon ab, ob die handwerkliche Maßnahme der Erhaltung eines vorhandenen Gegenstands dient oder ob etwas Neues hergestellt wird. Der Begriff der „Modernisierung“ verlange auch nicht, dass nach Abschluss der Modernisierung eine fortschrittlichere handwerkliche Gestaltung als zuvor vorliegen müsste, urteilten die Richter.

Die Steuerjuristen aus Dresden weisen in ihrer Urteilsbegründung auch darauf auf hin, dass die in der Praxis häufig auftretenden Abgrenzungsschwierigkeiten zwischen Erhaltungsaufwand und Herstellungskosten es nahelegen, diese Dogmatik nicht ohne zwingenden Grund in die Auslegung des § 35a Absatz 3 Einkommensteuergesetz zu importieren. Sie üben damit deutliche Kritik an der zum Teil sehr restriktiven Auslegung der Rechtslage durch die örtlichen Finanzämter.

Steuerzahler kommen in den Genuss der Steuerermäßigung, wenn sie Handwerkerrechnungen unbar überweisen und die Lohnkosten auf der Rechnung des Fachbetriebs gesondert ausgewiesen werden. Der Materialkostenanteil wird nicht gefördert.

Abziehbarkeit von Schuldzinsen aus Ehegattenfinanzierung

Übernimmt der Eigentümer-Ehegatte einer vermieteten Immobilie die gesamtschuldnerische persönliche Mithaftung im Sinne des § 421 BGB für ein der Finanzierung der Immobilie dienendes Darlehen des Nichteigentümer-Ehegatten, so sind die Schuldzinsen als für die Rechnung des Eigentümer-Ehegatten aufgewendet anzusehen und als Werbungskosten abziehbar (BFH, Urteil vom 20.6.2012, Az.: IX R 29/11).

Geklagt hatte eine Grundstücksgemeinschaft als Eigentümerin zweier Doppelhaushälften. Bei der Feststellung der Vermietungseinkünfte

hatte das Finanzamt Schuldzinsen in Höhe von rund 20.000 Euro aus vier Bausparkkassendarlehen nicht als Werbungskosten anerkannt, weil die Gesellschafterin S. diese wirtschaftlich nicht getragen hatte. Da eine andere Mitgesellschafterin ihren Zahlungsverpflichtungen nur unregelmäßig nachgekommen war, wurden die Schuldzinsen vom Hauskonto der Gesellschafterinnen überwiesen. Der Ehemann der Gesellschafterin S. hatte die not-

wendigen Finanzmittel zugeschossen, da nur ein bestimmter Kontokorrentkredit zur Verfügung stand. Die BFH-Richter erkannten den Werbungskostenabzug an und blieben damit bei ihrer bisherigen Rechtsprechung. Im Urteilsfall konnte es dahingestellt bleiben, aus wessen Mitteln die Schuldzinsen letztlich bezahlt wurden. Entscheidend war, dass die Ehefrau S. die gesamtschuldnerische Mithaftung für die Bausparkdarlehen übernommen hatte. ←|

brother®
at your side

SIE DRUCKEN. WIR KÜMMERN UNS UM DEN REST.

MIT DEM 0% LEASING VON BROTHER SPAREN SIE KOSTEN, NERVEN UND ARBEITSZEIT.

Stellen Sie sich vor, Sie könnten hochwertige Drucker und Multifunktionsgeräte in Ihrem Unternehmen nutzen und müssten sich noch nicht einmal Gedanken über Kosten und Wartung machen. Mit Brother Leasing profitiert Ihr Unternehmen von sämtlichen Vorteilen, die bisher nur Großunternehmen offenstanden.

- ✓ GROSSE AUSWAHL
PROFESSIONELLER GERÄTE
- ✓ SEITENGENAUE ABRECHNUNG
OHNE MINDESTDRUCKVOLUMEN
- ✓ INKLUSIVE SERVICE UND WARTUNG
- OHNE ZUSATZKOSTEN
- ✓ BEDARFGERECHTE ANLIEFERUNG IHRES
VERBRAUCHSMATERIALS FREI HAUS

Noch bis
zum 30.04.2013

0%
LEASING

MEHR INFORMATIONEN UNTER:
brother.de/leasing

Innovation braucht Freiraum

Pilotprojekt. Das Immobilienunternehmen Drees & Sommer hat an einem Forschungsprojekt über Kreativität teilgenommen. Mit dem Analysetool soll aufgezeigt werden, ob die Basis für Innovationen stimmt.

Alexander Scheidler, Partner von Drees & Sommer, Peter Weil, IAK Institut für Angewandte Kreativität

Kreativität lässt sich nicht anhand von Zahlen messen. Weder ist der Intelligenzquotient ausschlaggebend, noch kann man neue Ideen durch Fleiß oder etwa Anordnungen erzwingen. Jedoch können Unternehmen eine Arbeitsumgebung schaffen, in der Kreativität gefördert wird. Für die meisten Unternehmen sind Innovationen der zentrale Erfolgsfaktor. Nur wer dem Wettbewerb immer einen Schritt voraus ist, wird sich langfristig behaupten können. Im Wandel der Zeit gilt es aber, die Innovationsgrundlagen und Techniken immer wieder auf den Prüf-

stand zu stellen und so eventuelle Optimierungsmöglichkeiten aufzudecken.

Das Immobilienunternehmen Drees & Sommer in Frankfurt hat beim Pilotprojekt Kreativbarometer teilgenommen. Entwickelt wurde das Kreativbarometer vom Lehrstuhl für Informations- und Technikmanagement unter Leitung von Prof. Thomas Herrmann (Ruhr Universität Bochum) und vom Institut für angewandte Kreativität (IAK). Mithilfe des vom Ministerium für Arbeit, Integration und Soziales und vom EU-Sozialfonds geförderten Analysetools soll aufgezeigt

Auf einen Blick

- › Unternehmen können eine Umgebung schaffen, in der Kreativität gefördert wird.
- › Wichtig ist es, dass alle Einheiten eines Unternehmens der „Innovationskultur“ zugeordnet werden können.
- › Querdenken und Laufen abseits der eingetretene Pfade sind unabdingbar für Innovationen. Manchmal muss man dafür sogar vorübergehend das eigentliche Ziel aus den Augen lassen.

Kreativitätsklima-Matrix. Was steht im Vordergrund?

Die Ergebnisse einer Umfrage im Unternehmen werden in einer Kreativ-Matrix festgehalten. Diese veranschaulicht, wo die einzelnen Teams stehen. Unterschieden wird zwischen zielorientierten und menschenorientierten Arbeitskulturen.



Quelle: Drees & Sommer

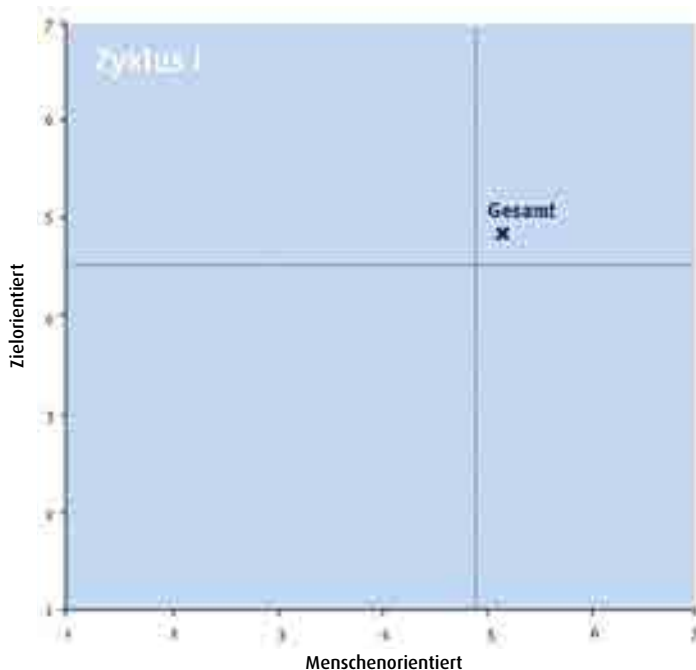
werden, ob die Basis für Innovationsentwicklung im Unternehmen vorhanden ist. Das IT-basierte Instrument ermittelt via Fragenkatalog in zeitlichen Abständen das Kreativitätsklima. Damit lassen sich auch Veränderungen feststellen und negativen Faktoren kann schnell entgegengewirkt werden. Die Ergebnisse werden in einer sogenannten Kreativ-Matrix festgehalten. Diese veranschaulicht, wo die einzelnen Teams oder auch Abteilungen eines Unternehmens stehen. Unterschieden wird zwischen:

- › Ablaufkultur, das heißt einer auf historisch bedingten Prozessen beharrenden Arbeitsweise,
- › Zielkultur, das heißt einer zielgerichteten Arbeitsweise, die keinen Blick über den Tellerrand gestattet,
- › Beziehungskultur, die sich in erster Linie auf die Menschen im Umfeld richtet,
- › Innovationskultur, die kreatives Arbeiten ermöglicht.

Wichtig ist, dass möglichst alle Einheiten eines Unternehmens der Innova-

Ergebnisse. Der erste Fragezyklus

15 Fragen wurden den Mitarbeitern jeweils gestellt, zu ganz unterschiedlichen Bereichen. Im Schnitt ergaben die Antworten aller Drees & Sommer-Mitarbeiter eine Gesamtzuordnung in das Feld „Innovationskultur“.



Quelle: Drees & Sommer

tionskultur zugeordnet werden können. 15 Fragen wurden in zwei Runden gestellt, die jeweils mit Noten von 0 (nicht vorhanden) bis 7 (besser geht es nicht) bewertet wurden. Im Schnitt ergaben die Antworten aller Drees & Sommer-Mitarbeiter eine Gesamtzuordnung in das Feld Innovationskultur. Bestnoten vergab beispielsweise ein Team für „Mein Einsatz im Projekt findet in letzter Zeit von meiner unmittelbaren Führungskraft genügend Wertschätzung“ mit der Bewertung von 6,5. Verbesserungspotenzial hat das Barometer hinsichtlich des Einsatzes von Kreativitätstechniken und -methoden ermittelt – hier liegt die Gesamtbewertung bei rund 4.

Richtige Strategie wird verfolgt

Die Ergebnisse haben insgesamt bestätigt, dass Drees & Sommer die richtige Kreativitätsstrategie verfolgt. Die Gründe dafür sind vielfältig – auch die Un-

ternehmensstruktur ist verantwortlich. So handeln die Geschäftsführer, Projektpartner und Berater eigenverantwortlich als Unternehmer im Unternehmen. Gleichzeitig schafft zum Beispiel die E-Learning-Plattform für alle den gleichen Zugang zu wertvollen Informationen. Positiv zur Innovationskultur trägt auch die bereichs-, prozess- und funktionsübergreifende Zusammenarbeit bei. Dabei fließen ständig neue Impulse in jeden einzelnen Tätigkeitsbereich.

Querdenken und abseits der eingetretene Pfade zu laufen sind unabdingbar für Innovationen. Manchmal muss man dafür sogar vorübergehend das eigentliche Ziel – den Unternehmenserfolg – aus den Augen lassen. Gleichzeitig ermöglicht eine angstfreie Atmosphäre, dass gute Ideen nicht gleich wieder in der Schublade verschwinden, sondern auch kommuniziert werden.

Mit dem Kreativitätsbarometer sollte ein Gradmesser gefunden werden, der

außer dem Status quo auch Veränderungen und deren Ursachen aufzeigt. Bei Drees & Sommer ergaben die beiden Fragerunden fast identische Ergebnisse. Dies mag auf die kurze Laufzeit des Pilotprojekts zurückzuführen sein oder darauf, dass die Firma sich kontinuierlich auf dem obersten Level bewegt.

Alle Tätigkeitsfelder integriert

Die Teilnahme von Drees & Sommer an dem Pilotprojekt hat im Juli 2012 begonnen. Bis Ende August 2012 fanden zwei Fragerunden statt. Um ein realitätsgetreues Bild zu erhalten, haben 57 Mitarbeiter aus verschiedenen Teams daran teilgenommen. Zusätzlich gab es noch eine Gruppe, die nur aus Geschäftsführern bestand. Schließlich beruht auch das Kreativitätsklima auf dem gesamten Umfeld und ist nicht auf spezielle Tätigkeitsfelder beschränkt. Dementsprechend haben sich auch die Fragen auf verschiedene Bereiche, wie zum Beispiel Führung, kollegiale Zusammenarbeit, Herausforderung, Druck, Autonomie und Gesundheit bezogen. Beispielsweise haben die Drees & Sommer-Mitarbeiter beantwortet, ob und wie neue Vorschläge im Team umgesetzt werden oder ob sie die Möglichkeit haben, eigenverantwortlich zu arbeiten. Zu den Fragen gehört auch, ob die Mitarbeiter sich akzeptiert fühlen oder wie sie ihren Gesundheits- oder Stresslevel einschätzen.

Unternehmen entwickeln Innovationen nicht zum Selbstzweck, sondern um sie entsprechend gewinnbringend im Geschäftsalltag einzusetzen. So war es auch für Drees & Sommer ausschlaggebend, dass die Teilnahme am Pilotprojekt kaum Kapazitäten in Anspruch genommen hat. Technische Neuanschaffungen waren nicht nötig, die Fragen wurden binnen 30 Minuten mittels einer App auf den Rechnern installiert. Um die Störungen möglichst gering zu halten, konnten die Mitarbeiter angeben, wann ihnen die Fragen gestellt werden sollten. Die Beantwortung der Fragen dauerte jeweils fünf bis zehn Minuten und konnte problemlos in den Arbeitsalltag integriert werden. ← |

Nicht nur für Senioren interessant

Service-Wohnen. Untersuchungen der HWR Berlin zeigen: Insbesondere im Premiumsegment sind Dienstleistungen für Mieter ein Differenzierungsmerkmal. Anbieter von Wohnimmobilien müssen sich dem Trend stellen.

Prof. Dr. Sven Pohland, Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

In enger Kooperation mit der Universität St. Gallen arbeitet die Hochschule für Wirtschaft und Recht (HWR) Berlin seit einigen Jahren am Thema „Serviceorientiertes Wohnen“. Hierbei geht es nicht nur um Projekte, die die Entwicklung sinnvoller Lösungen für die Unabhängigkeit von Menschen mit Einschränkungen beschreiben. Auch bei anderen Zielgruppen nimmt die Bedeutung hausnaher Unterstützungsleistungen zu.

Insbesondere im Premiumsegment ist das Servicewohnen zunehmend ein Differenzierungsmerkmal. Im letzten Jahr führte die Hochschule eine Vielzahl von Gesprächen mit Anbietern der Immobilienwirtschaft, aber auch mit Dienstleistern. Es ging vor allem darum, welche Rollen, Positionierungen und Kooperationsformen sich herausbilden. Es kristallisierten sich dabei einige interessante Entwicklungen heraus.

So ist der Mehrwert einer professionellen Wohnungsverwaltung, die sich um die objekt-nahen Themen wie Nebenkostenabrechnungen oder Reparaturen kümmert, unstrittig. Zusätzlich entstehen seit einigen Jahren Serviceangebote für Mieter, die über die Pflichtleistungen des Wohnungsverwalters hinausgehen.

Dienstleister bieten Extraservice

Bekannt sind Angebote zum „Betreuten Wohnen“ von Senioren, bei denen meist die Versorgung durch eine ambulante Pflege oder eine Vor-Ort-Arztbetreuung bereitgestellt wird. Noch weniger bekannt sind hingegen Leistungen, die den Komfortwunsch der Mieter adressieren, wie bei „Rundum-sorglos-Paketen“ im



Dienstleistungen. Reinigungs- und Einkaufsservices können über Netzwerke gebündelt werden.

Premiumbereich oder beim „Wohnen auf Zeit“ für Geschäftsleute.

Insbesondere in Ballungsgebieten bieten häufig externe Dienstleister ergänzende Services an, etwa hausnahe Dienste, Kinderbetreuung oder Botengänge. Oft sind diese unabhängig vom Wohnungsanbieter: Der Endkunde muss sich für jede einzelne (Teil-)Leistung an andere Ansprechpartner wenden. Der Aufwand ist dabei für alle hoch, die Leistungen teuer. Neue Geschäftsmodelle scheinen so zunächst nicht tragfähig.

Die moderne Technik hilft

Trotzdem nimmt die Bedeutung von Dienstleistungen rund um das Thema

„Wohnen“ zu. Studien zeigen einen steigenden Bedarf nach Services, welche den Alltag für Bewohner angenehmer gestalten oder überhaupt erst lebbar machen, indem sie den Unterstützungsbedarf decken. Der Einsatz von Technologie macht den Zugriff auf Services einfacher – und damit kostengünstiger. Spezialisten übernehmen die Erbringung von Dienstleistungen, realisieren durch Vernetzung Synergien. Die Prozesskomplexität bei den Beteiligten sinkt. Viele Dienstleistungen, die heute auf einzelne Zielgruppen wie Senioren fokussiert erbracht werden, sind auch für jüngere Menschen interessant – so etwa ein Lieferservice. Durch gemeinsame Bausteine, etwa eine dienstleisterübergreifende Zahlungsab-

wicklung oder eine Qualitätskontrolle, lassen sich Synergien realisieren.

Die Anbieter von Wohnimmobilien müssen sich dem Trend stellen und sich eindeutig positionieren. Durch Servicewohnen kann ein Objekt höherwertiger beim Verkauf platziert werden. Ebenso sinkt die Fluktuation, indem beispielsweise langjährigen, älteren Bewohnern Unterstützung angeboten wird. Ein Beispiel bietet hierbei das von der Wohnungsbaugesellschaft Gesobau AG geförderte „Netzwerk Märkisches Viertel“ in Berlin, bei dem das erklärte Ziel darin besteht, „den Bewohnerinnen und Bewohnern so lange wie möglich ein selbstständiges Leben in der eigenen Wohnung zu ermöglichen“.

Die Rolle des Integrators

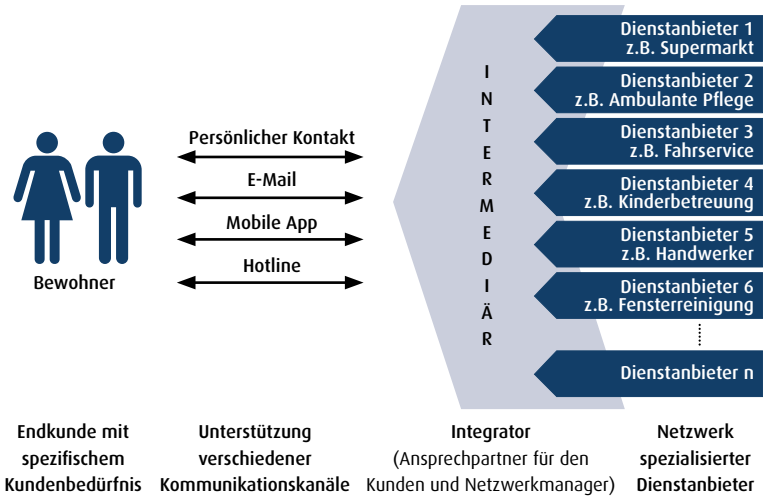
Nach dem Ansatz des sogenannten „Business of the Information Age“ geht es nicht um das Verkaufen isolierter Produkte oder Dienstleistungen. Vielmehr steht das Kundenproblem im Mittelpunkt. Bezogen auf den Immobiliensektor spricht man vom „Consumer Facility Management (ConFM)“. Bei der Gestaltung eines Angebotsportfolios hilft also die konsequente Sicht auf die Problemstellung beim Endkunden, zum Beispiel das Ermöglichen eines Theaterbesuchs trotz eingeschränkter Bewegungsmöglichkeit. Abgeleitet aus diesen Bedürfnissen ergibt sich dann der Bedarf nach unterstützenden Services wie beispielsweise Fahrservice oder Ticketreservierung.

Auf einen Blick

- › Insbesondere in Ballungsgebieten bieten Dienstleister ergänzende Services an, etwa haushaltsnahe Dienste, Kinderbetreuung oder Botengänge. Oft sind diese unabhängig vom Wohnungsanbieter.
- › Studien zeigen einen steigenden Bedarf nach Services, welche den Alltag für Bewohner angenehmer gestalten oder überhaupt erst lebbar machen.
- › Durch neue Techniken werden die Leistungen einfacher und kostengünstiger.

Prinzip eines Servicenetzwerks

Statt einzelne Dienstleistungen separat bei verschiedenen Anbietern buchen zu müssen, werden die Angebote von einer Stelle und einem Ansprechpartner koordiniert.



Quelle: HWR Berlin

Ein Intermediär kann diese Aufgabe im Sinne eines „Problemlösers“ übernehmen und die Komplexität reduzieren.

Der Katalog an Services wird zwangsläufig breit sein, sodass ein Unternehmen alleine nicht mehr alle Dienste erbringen kann. Stattdessen bilden sich Netzwerke an Partnern, die gegenüber dem Kunden einheitlich auftreten. Zukünftig bilden Integratoren die Schnittstelle zum Kunden. Diese Unternehmen arbeiten mit vorausgewählten und qualitätsgesicherten Partnern zusammen, kennen den Kunden und passen das Angebot auf ihn an. Sie stellen die Qualität der Leistungserbringung sicher, koordinieren die verschiedenen Dienstleister und sind Bezugs- und Anlaufstelle für den Konsumenten. Die operative Schnittstelle zum Kunden kann nach Zielgruppe und Budget auf verschiedene Art und Weise umgesetzt werden. Dieses sogenannte „Front-End“ kann ein persönlicher Ansprechpartner oder ein virtueller Ansprechpartner sein. Kombinationen sind wahrscheinlich. So integriert das Pilotprojekt „Lebensqualität in Weil der Stadt“ Kunden und Dienstleister in einer gemeinsamen Plattform.

Wer wird die Rolle des Integrators übernehmen? Es kommen dafür mehrere Akteure infrage:

- › Option 1: Etablierte Wohnraumanbieter bauen ihr Dienstleistungsangebot aus. Viele Unternehmen versuchen diese Positionierung, sind allerdings in der Umsetzung meist nicht konsequent genug – insbesondere beim Ausbau eines Partnernetzwerks.
- › Option 2: Im Business-to-Business-Umfeld aktive Dienstleister aus dem Facility Management versuchen, näher an die Endkunden zu kommen, und bieten ihnen komplementäre Partnerprodukte wohnungsnah an. Insbesondere die großen Dienstleister können hier eine Rolle spielen.
- › Option 3: Neue, spezialisierte Anbieter übernehmen die Rolle der Vermittlung zwischen Dienstbringern und Bewohner. Derartige Anbieter gibt es bereits großflächig im Ausland, so etwa das Unternehmen Lecker Leben in den Niederlanden.

Die Richtung der Entwicklung und das Potenzial sind klar. Welche Szenarien sich aber im Detail durchsetzen, ist im Moment noch nicht absehbar. Mehr dazu lesen Sie in der nächsten Ausgabe. Dort wird es darum gehen, wie sich Angebot und Nachfrage entwickeln werden und wo das Marktpotenzial für Anbieter liegt. ←|

Leider nur bedingt langweilig – Immobiliendeutschland

Blase? Nein! Doch weil so viele darüber reden, bekommen Investoren mehr und mehr Sorge vor dem hiesigen Markt. Also heißt es, seine monotone Seite stärker zu betonen. Aber selbst unter Zuhilfenahme des Frühjahrsgutachtens – kein leichtes Unterfangen.

Dirk Labusch, Freiburg

Auch wenn es nicht so scheint: Laut Prof. Simons, Mitautor des Frühjahrsgutachtens der Immobilienweisen, zucken Investoren vermehrt zurück, wenn es um deutsche Bauten geht – zu oft wird über geradezu wahrscheinliche Immobilienblasen-Szenarien geredet. Warum also nicht mal die Monotonie des Standorts betonen! Doch das Gutachten ist zwar voller Anspielungen auf das ruhige Fließen hierzulande. Aber auch voller Hinweise auf Immobilien-Hot-Spots.

Mosaiksteine der Monotonie¹

Zunächst: Die steuerlichen Belastungen auf Immobilien sind zurzeit, verglichen mit Großbritannien, den USA und auch Frankreich, noch äußerst mäßig.

Wohnen – keine Blase. Trotz des bundesweiten nominalen Preisanstiegs um über zehn Prozent in den letzten drei Jahren übersteigen die Kaufpreise für Eigentumswohnungen bislang den Wert aus dem Jahr 2004 erst um 3,5 Prozent. Das liegt deutlich unter dem Anstieg der Lebenshaltungskosten. Eine Blase ist – auch in Großstädten – nicht ersichtlich.

- › Dagegen sprechen die real geringen Zuwächse der Immobilienpreise (weniger als 2,5 Prozent/Jahr im Mittel).
- › Die hohe Nachfrage nach Wohnraum wird durch die niedrigen Bauzinsen getrieben. Das Volumen an Baukrediten ist aber konstant geblieben.
- › Würden die Kaufpreise über einen längeren Zeitraum stärker steigen als

die Mieten – was im Moment so nicht zu sehen ist –, wäre dies zwar ein Hinweis auf eine Preisblase. Die kann aber erst gefährlich werden, wenn sie durch Fremdkapital aufgebläht ist. Das ist jedoch nicht der Fall.

- › Zwar sind die Preise im Vergleich zum Einkommen in einigen deutschen Städten deutlich gestiegen. Das relativiert sich jedoch beim Betrachten längerer Zeiträume. So lag 2011 die Preis-Einkommens-Relation in Berlin, der Stadt mit dem stärksten Anstieg, rund ein Drittel eines Jah-

reseinkommens höher als im Jahr 2004.

- › Auch die Zahl der Baufertigstellungen in den fünf großen Metropolen hat in den letzten Jahren stagniert.

Der Aufschwung am Wohnungsmarkt ist wenig spektakulär. Angebotsmieten sind 2012 gegenüber 2011 um durchschnittlich zwei Prozent gestiegen und liegen so nur 0,5 Prozent über der Inflationsrate.

Büro – wenig Wachstum. Das schwache außenwirtschaftliche Umfeld hat negative Auswirkungen auf den Ausbau



Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilienausschusses ZIA (rechts), übergibt das Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft Staatssekretär Rainer Bomba.

von Beschäftigten. Die Zahl der Bürobeschäftigten wird zwar weiter ansteigen, aber mit niedrigeren Raten als in der Vergangenheit; die Zeiten stürmischen Wachstums sind vorbei. Investoren interessieren sich wegen veralteter Gebäudequalität und monotoner Infrastruktur nur noch bedingt für Bürozentren.

Die Kreditvergabe der Immobilienfinanzierer in Frankfurt ist weiter restriktiv. So wird die spekulative Bautätigkeit gering bleiben. Auch in Stuttgart ist der Anteil spekulativer Bautätigkeit gering.

Einzelhandel – undynamisch. Es gibt stabile Marktverhältnisse bei deutschen Handelsimmobilien. Der filialisierte Non-Food-Einzelhandel wird in Zukunft wohl eher stagnieren. Es kann generell bei „High-Street-Objekten“ mit sich weiter stabilisierenden Renditen für Core-Immobilien gerechnet werden. Auf dem knappen Flächenangebot im Hamburger Innenstadtbereich finden nur we-

ten der nachfragestärksten Standorte geschafft. In Berlin besonders stark nachgefragt sind Miet- und Eigentumswohnungen in den klassischen Altbauquartieren innerhalb des S-Bahn-Rings.

Büro – Erholungstendenzen. Deutliche Erholungstendenzen gibt es auf dem deutschen Immobilieninvestmentmarkt. Hohe Attraktivität, fallendes Renditeniveau, fast wie bei Hamburg, Frankfurt und München: Bei der Entwicklung der A-Standorte sticht Berlin heraus. Auch der Spitzenmietenaufwärtstrend wird sich dort 2013 fortsetzen.

In Hamburg gibt es 2012 eine positive Entwicklung, gemessen am Transaktionsvolumen. Der Flächenumsatz hier ist dynamisch. Auch das Investmentvolumen in München war 2012 rekordverdächtig. Einen Flächenumsatzrekord gab es in der Region München. Außerdem gab es in 2012 ein sagenhaftes Erstarken des Stuttgarter Büroimmobilienmarkts.

„Die deutschen Immobilienpreise sind, gemessen am Verhältnis von Hauspreisen zu Mieten, noch vergleichsweise niedrig. Tatsächlich haben sie das Niveau zur Jahrtausendwende noch nicht wieder erreicht.“ Prof. Dr. Lars Feld, Mitglied im Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung

nige Mieterwechsel statt. Dieser Markt ist nur wenig dynamisch.

Mosaiksteine des Spritzigen¹

Sagenhaft ist zunächst die Entwicklung der Grunderwerbsteuer in den verschiedenen Teilen Deutschlands.

Wohnen – dynamisch. Die Preise für Ein- und Zweifamilienhäuser entwickeln sich dynamisch. Besonders in Hamburg und Berlin sind die Angebotsmieten für Wohnungen ab Baujahr 2000 stark gestiegen. Die Nachfrageentwicklung aus dem Ausland hat seit 2009 kontinuierlich zugenommen: aus Griechenland um 44,6 Prozent, aus Portugal um 42 Prozent, aus Italien um 29,5 Prozent. Die höchste Steigerung der Nachfrage kommt aber mit 82 Prozent aus China.

Viele Landkreise aus dem Umland von München haben es unter die Top

2013 wird ein deutlich erhöhtes Neubauvolumen an Büroflächen erwartet. Flächenzuwächse: Frankfurt liegt 2011 bis 2013 jeweils über dem A-Städte-Durchschnitt. Die Spitzenmieten in den B-Städten steigen kontinuierlich an.

Einzelhandel – Sagenhaftes. Höherwertige Ausstattung, attraktivere Gestaltung der Shopflächen: Fachmärkte sollen 2013 spannender werden. Von allen betrachteten Asset-Klassen konnten sie im Jahr 2012 die größte Steigerungsrate erreichen. In den sechs Top-Einkaufsmetropolen gibt es aufgrund der günstigen wirtschaftlichen Lage eine rege Flächenachfrage ausländischer Investoren.

Discounter: Immer mehr Testmärkte werden eröffnet, die sich durch niedrigere Regale, breitere Gänge und bessere Warenpräsentation absetzen.

Metropolen: Sagenhaft ist der Einzelhandelsmarkt München vor allem wegen

hervorragender Makrobedingungen. Köln verfügt über einen fast einzigartigen Rundlauf diverser Einkaufsstraßen. In Frankfurt bieten die Lagen südlich der Hauptwache eine besondere Dynamik.

Es häufen sich Signale, dass auch die Bedeutung der Mittelstädte als eigenständiger Absatzkanal zunimmt. Sogar Kleinstädte könnten boomen, wird es doch schwerer, Kunden über weite Entfernungen in die Großstädte zu locken.

Fazit

Immobilien-Deutschland passt nicht in eine Schublade. Lesen Sie das gesamte Frühjahrsgutachten (siehe unten). ←|

¹ Alle Informationen stammen aus dem Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft 2013. Einen Anspruch auf Vollständigkeit gibt es nicht. Zu beziehen ist das Gutachten über den Zentralen Immobilienausschuss ZIA (www.zia-deutschland.de) oder die Immobilienzeitung (www.iz-shop.de).

ANZEIGE

GEMAS®
Gesellschaft für Energieeffizienz
mit Auszeichnung

Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und
Wärmezähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

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

Experte statt Türöffner

Makler. Sie leiden unter ihrem schlechten Image und unter schwarzen Schafen, die es in der Branche gibt. Die Objektvermittler sollten deshalb die Probleme in ihrer Zunft klar benennen und sich durch Fachwissen profilieren.

Klaus Saloch, Mitglied der Geschäftsleitung von Immonet, Hamburg

Oft wiederholte Aussagen erscheinen glaubwürdiger. Diese Wirksamkeit zeigt der Mediendiskurs über Makler: Meldungen über unhöfliche, inkompetente, überbezahlte oder gar korrupte Vertreter wurden vielfach kolportiert – und prägen das öffentliche Bild des Immobilienmaklers.

Ohne Frage, es gibt unseriöse Vertreter in der Branche. Die gesetzlichen Voraussetzungen für den Beruf sind unzureichend und in Großstädten bereitet ein starker Nachfrageüberhang den schwarzen Schafen einen guten Nährboden. Tatsächlich überwiegen Negativerlebnisse keinesfalls die positiven Erfahrungen mit Maklern – die große Zahl zufriedener Kunden macht sich lediglich nicht so lautstark bemerkbar. Qualifizierte Branchenvertreter mit hohem Dienstleistungsbewusstsein haben deshalb zu Unrecht unter ihren unseriö-

sen Kollegen zu leiden. Doch sie können etwas dagegen tun.

Misstände klar benennen

Wichtig für die Imagebildung: Immobilienvermittler sollten keine Scheu haben, Misstände innerhalb der Branche klar zu benennen. Denn wer sich stets nur in der Verteidigerposition befindet, erweckt schnell den Eindruck, er wolle die (defizitäre) Situation erhalten, um die Pfründe der Zunft zu sichern. Deshalb sollte auch die Einführung des Bestellerprinzips offen diskutiert und nicht ohne plausible Argumente abgelehnt werden. Es muss kommuniziert werden: Makler selbst haben ein Interesse daran, den Verbraucherschutz zu stärken.

Seitdem Interessenten sich Objektinformationen online oftmals selbst beschaffen können, sind Makler verstärkt

darauf angewiesen, sich durch Expertenwissen zu profilieren. Verbände wie der Immobilienverband Deutschland IVD fordern schon lange, dass ein Sach- und Fachkundenachweis von Immobilienvermittlern erbracht und eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung verpflichtend wird. Auch Zertifizierungen sind ein guter Ausweis für Kompetenz. Es muss deutlich werden: Makler dürfen nicht Türöffner bei Massenbesichtigungen sein, sondern sind Experten für den Immobilienmarkt.

Bewertungen sind problematisch

Die Kommunikation des Angebots oder der USPs sind ein wichtiger Baustein der Imagearbeit: Im berufspolitischen Kanon des IVD wird deshalb ein Punktesystem angedacht, das Verbrauchern die Identifizierung qualifizierter Makler ermöglicht. Um solche Informationen nach außen zu tragen, eignen sich neben den klassischen vor allem soziale Medien wie Facebook, Twitter & Co. hervorragend.

Bewertungen von Verbrauchern sind inzwischen ebenfalls ein wesentlicher Faktor – und ein sehr sensibles Thema für Makler. Denn erst eine hohe Zahl von Bewertungen durch Kunden, die mehr als einmal Kontakt zum Makler hatten, gibt wirklich Aufschluss. Immobilienvermittler treffen jedoch häufig einmalig auf Mietinteressenten, deren Erwartungen enttäuscht wurden – und die sich deshalb negativ äußern. Bieten Immobilienportale ein Bewertungstool an, sollten sie, wenn kein verzerrtes Bild entstehen soll, die Stimmen filtern. ←|



Makler sollten wissen, was sie ihren Kunden erzählen.

Der Hunger bleibt groß

Immobilienmarkt. In Deutschland sorgen derzeit vor allem ausländische Investoren für Dynamik. Damit fehlen sie in anderen europäischen Ländern, wo die Entwicklung weniger positiv ist.

Marcus Lemli, CEO von Savills Deutschland, Frankfurt

„Das wirtschaftliche Umfeld wird 2013 nicht einfacher, sondern schwieriger“, verkündete Bundeskanzlerin Angela Merkel im zu Ende gegangenen Jahr in ihrer Neujahrsansprache. Bleiben Überraschungen aus, wird sie damit höchstwahrscheinlich richtig liegen. Dennoch, und das ist die frohe Botschaft, wird sich die Wirtschaft hierzulande auch weiterhin günstiger entwickeln als in den meisten anderen europäischen Ländern. Vor einigen Jahren noch als der „kranke Mann“ Europas abgeschrieben, ist die hiesige Volkswirtschaft längst so etwas wie der Hoffnungsträger eines angeschlagenen Kontinents. Diese Robustheit schlägt sich immer deutlicher auch am Immobilieninvestmentmarkt nieder. 2012 wurden mehr als 25 Milliarden Euro in deutsche Gewerbeimmobilien investiert, weitere gut zehn Milliarden Euro flossen in den Wohnungsmarkt. In beiden Fällen bedeutet dies eine Steigerung gegenüber den bereits guten Vorjahresumsätzen. Steigende Umsätze mit Gewerbeimmobilien sind zwar kein auf Deutschland begrenztes Phänomen, im europäischen Vergleich aber zumindest eine Seltenheit.

Auf wenige Märkte konzentriert

Die derzeit aktivsten Käufer sind eigenkapitalstarke Investoren wie Staatsfonds (zum Beispiel aus Norwegen und Katar), Versicherungen wie Axa und Prudential sowie die deutschen Fondsgesellschaften, darunter Deka, Union Investment und RREEF, die 2012 Milliardenbeträge in europäische Immobilien investierten. Das treibende Anlagemotiv lässt sich klar



Andalusien. Nicht nur hier fehlen Investoren, auch im restlichen Spanien ...

ausmachen: Sie suchen Sicherheit und fokussieren deshalb auf liquide Märkte (London, Paris), auf Länder mit gesunden wirtschaftlichen Fundamentaldaten (Deutschland, Polen, Schweden) und in manchen Fällen sogar auf Staaten außerhalb der Eurozone (Großbritannien, Schweden), um vor einem nach wie vor nicht auszuschließenden Euro-Crash gefeit zu sein. Etwa neun von zehn (!) im vergangenen Jahr in europäische Gewerbeimmobilien investierte Euro flossen folgerichtig in die Kernmärkte Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Schweden. Umgekehrt heißt das: Die meisten europäischen Länder profitieren derzeit kaum oder gar nicht vom Hunger

der Investoren auf Immobilien. Dies gilt natürlich vor allem für die kriselnde Peripherie, das heißt Griechenland, Portugal, Spanien und mit Abstrichen auch für Irland und Italien. Gerade ausländische Investoren haben sich aus diesen Ländern weitgehend zurückgezogen.

Ausländer als treibende Kraft

Ein gänzlich anderes Bild zeigt sich in Deutschland: Hier sind es neben einheimischen Investoren, darunter in erster Linie Versicherungen (vor allem Allianz) und die schon genannten Fondsgesellschaften, vor allem die ausländischen Investoren, die für derzeit |→

hohe Dynamik sorgen. Fast die Hälfte des im vergangenen Jahr erzielten Transaktionsvolumens entfiel auf Käufer aus dem Ausland. Insgesamt investierten sie etwa 11,6 Milliarden Euro und damit 61 Prozent mehr als noch 2011. Treibende Kraft sind hier insbesondere europäische Investoren (ohne Großbritannien), die hierzulande im vergangenen Jahr 5,7 Milliarden Euro investiert haben. Hinsichtlich des Nettoinvestitionsvolumens nehmen sie mit 1,7 Milliarden Euro sogar Platz eins noch knapp vor den deutschen Investoren ein. Am investitionsfreudigsten zeigten sich dabei die österreichische Signa Holding, die französische Unibail-Rodamco-Gruppe und die holländische Rabobank.

Für das rege Interesse europäischer Investoren lassen sich in erster Linie drei Gründe anführen: Erstens sind einige Investoren in ihrem Heimatmarkt überallokiert und nun bestrebt, ihr Portfolio zu diversifizieren. Aus diesem Motiv heraus sind zum Beispiel viele französische Investoren in Deutschland auf der Suche nach geeigneten Objekten. Zweitens gibt es Investoren, deren Heimatmarkt nur ein begrenztes Anlageuniversum bietet (zum Beispiel Österreich und die Niederlande) und die deshalb auf den deutschen Markt ausweichen. Drittens spielt die Ratio eine Rolle, im Falle eines Euro-Crashes lieber in Deutschland als

Auf einen Blick

- Etwa neun von zehn im vergangenen Jahr in europäische Gewerbeimmobilien investierte Euro flossen in die Kernmärkte Großbritannien, Deutschland, Frankreich und Schweden.
- In Deutschland entfiel fast die Hälfte des im vergangenen Jahr erzielten Transaktionsvolumens auf Käufer aus dem Ausland. Insgesamt investierten sie etwa 11,6 Milliarden Euro und damit 61 Prozent mehr als noch 2011.
- Einen klaren Fokus gibt es auf die Top-Six-Standorte.
- Die ausschließliche Nachfrage nach Core-Immobilien hat sich etwas aufgeweicht.



Ausländische Investoren zieht es in die Top-Six-Standorte, etwa nach Hamburg.

in einem anderen Euroland investiert zu sein, um nicht von einer Währungsabwertung betroffen zu sein.

Klarer Fokus auf Top Six

Noch stärker als in Deutschland insgesamt engagierten sich ausländische Investoren im zurückliegenden Jahr in den Top-Six-Standorten. Hier investierten sie etwa 6,7 Milliarden Euro und damit sogar etwas mehr als heimische Investoren (6,2 Milliarden Euro). Diese Fokussierung auf die großen Standorte hat verschiedene Gründe. Dass ausländische Investoren großvolumig eingekauft haben, ist einer davon. Bezogen auf Käufe von Einzelobjekten investierten Ausländer 2012 durchschnittlich 27,4 Millionen Euro je Ankauf, wohingegen deutsche Käufer lediglich 11,0 Millionen Euro investierten. Deshalb suchen ausländische Investoren vornehmlich in den liquiden Top-Standorten, um ihre Objekte bei Bedarf auch in Marktabschwungphasen problemlos wieder veräußern zu können. Hinzu kommt natürlich ihr im Vergleich zu heimischen Investoren weniger ausgeprägtes lokales Know-how in Kombinati-

on mit einer geringeren Transparenz der kleineren Märkte. Insofern verwundert es nicht, dass der transparenteste und im langfristigen Vergleich liquideste Markt Frankfurt auch 2012 der internationalste Standort war. Etwa drei Viertel des dort investierten Kapitals kamen aus dem Ausland. Überraschender ist da schon die Tatsache, dass Berlin mit einem Anteil ausländischen Kapitals von mehr als 60 Prozent auf Rang zwei folgt. Da Berlin mit einem Transaktionsvolumen von 4,3 Milliarden Euro der mit Abstand umsatzstärkste Markt war, fiel das von Ausländern investierte Volumen sogar höher als in allen anderen Städten aus (etwa 2,6 Milliarden Euro). Dies unterstreicht, dass sich die Bundeshauptstadt inzwischen als internationaler Immobilien-Hotspot etabliert hat.

Sowohl die ausländischen als auch die deutschen Investoren setzten in 2012, wie schon die Jahre zuvor, im Wesentlichen auf Core-Immobilien. Auch in diesem Jahr werden diese Produkte ganz oben auf der Wunschliste der meisten Immobilieninvestoren stehen. Angesichts anhaltend niedriger Geldmarktzinsen und geringer Renditen am

Rentenmarkt ist dieses Verhalten absolut rational. Allerdings bleibt die Nachfrage in diesem Segment aufgrund weiterhin geringer Flächenfertigstellungszahlen größer als das Angebot, sodass weitere leichte Renditerückgänge möglich sind und Investoren den Core-Begriff zunehmend weiter definieren. Hierbei lässt sich beobachten, dass sie ihre Anforderungen eher hinsichtlich der Objekt- oder Cashflow-, nicht jedoch bei der Standortqualität reduzieren. Denn auf den Nutzermärkten lässt sich eine Entwicklung mehr denn je beobachten: Die Mieter legen großen Wert auf eine zentrale Lage. Am Büromarkt äußert sich dies in einer hohen Anmietungsaktivität in den Central Business Districts und innenstadtnahen Teilmärkten, immer mehr Einzelhändler zieht es in die Eins-a-Lagen und am Wohnungsmarkt gewinnt die „Zurück in die Stadt“-Bewegung zunehmend mehr Anhänger. Insofern messen Investoren der viel zitierten „nachhaltigen Lage“ höchsten Stellenwert bei.

Angebot wird anziehen

Noch dominiert die Spreizung der Nachfrage im Risikoprofil die Investorenbedürfnisse. Die Schwerpunkte liegen entweder bei Core-Investments oder am anderen Ende des Risikospektrums auf Objekten zu Ankaufpreisen, die opportunistische Renditen ermöglichen. Der Bereich dazwischen belebt sich erst langsam. Cashflow-orientierte Investoren, die einen Fokus auf höhere laufende Renditen legen und in der Lage sind, diese höhere Cashflow-Rendite, die mit einem höheren Risiko gegenüber Core-Objekten einhergeht, zu managen, sind am deutschen Investmentmarkt noch selten. Der Markteintritt einiger bekannter Akteure und das Auftreten von neuen Playern in diesem Bereich deuten allerdings auf eine langsame Nachfragebelebung hin. Zwar ist die Finanzierung solcher Investments nach wie vor herausfordernd, doch diese Situation dürfte sich im Laufe des Jahres entspannen. Denn: Wo eine Nachfrage existiert, ist die Herausbildung eines entsprechenden Angebots nur eine Frage der Zeit. ←|



Alle umlagefähigen Kosten im Blick!

Dieses Praxisbuch beantwortet – unter Berücksichtigung der aktuellen BGH-Rechtsprechung und der Trinkwasserverordnung – prägnant die wichtigsten Fragen zur Betriebskostenabrechnung.

Detaillierte Informationen und zahlreiche Praxisbeispiele helfen Ihnen, die Betriebskostenabrechnung fehlerfrei und schnell zu erstellen sowie Rechtsstreitigkeiten mit Mietern zu vermeiden.

300 Seiten, € 29,95 [D]
ISBN 978-3-648-03125-4
Bestell-Nr. E06258

Jetzt bestellen!

www.haufe.de/shop
(Bestellung versandkostenfrei),
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

HAUFE.

Verliebt ins Hotel

Resort & Co. Diese Assetklasse in Deutschland ist bei nationalen und internationalen Investoren derzeit sehr gefragt. Budget-Unterkünfte finden genauso ohne Probleme einen Käufer wie Luxusherbergen.

Birgitt Wüst, Freiburg

Durch die Krisen des vergangenen Jahrzehnts ist die deutsche Hotelbranche relativ gut gekommen. An den vergleichsweise hohen und relativ stabilen Renditen im deutschen Beherbergungsgeschäft zeigen Immobilieninvestoren zunehmendes Interesse. Doch auch Branchenfremde sondieren das Terrain. So kündigte etwa Inter Ikea Systems BV, die Schwestergesellschaft des schwedischen Möbelkonzerns, im vergangenen Jahr den Einstieg auf dem Hotelmarkt an. Geplant sei europaweit eine Budget-Design-Hotelkette mit rund 100 Häusern; die Premiere werde voraussichtlich in Deutschland stattfinden. Die Häuser Ikea-Hotels zu nennen sei nicht akkurat, erklärte Kristian Sjöholm, Mediensprecher von Inter Ikea, jüngst gegenüber der AGHZ: „Es gibt keine Verbindung zwischen der Marke Ikea und den Hotels, weil sie nicht von Inter

Ikea geführt werden sollen, sondern von Hotelbetreibern unter deren Namen. Sie sind lediglich ein Investment der Immobilienabteilung von Inter Ikea.“ Bei der Segmentwahl scheint man unterdessen der großen Linie des auf preisgünstige Produkte mit ansprechendem Design fokussierten Möbelkonzerns zu folgen – und dabei voll im Trend zu liegen. Budget-Hotels boomen schon seit Jahren. Bei schwächelnder Konjunktur kommen Hotels mit pfiffigem Konzept, die Übernachtungen zu günstigem Preis anbieten, bei breiten Kundenschichten in der Regel besser an als teure. Die Ketten legen rasch zu. So etwa die im Jahr 2000 in Berlin gegründete A&O-Gruppe, die inzwischen 19 Häuser in Deutschland besitzt. B&B, eine französische Billigkette, ist seit 1990 am Markt und inzwischen mit 48 Häusern in Deutschland vertreten. Seit 2010 hält die US-amerikanische Carlyle Group die Mehrheit an der B&B-Hotelgruppe, die ebenfalls kräftig wächst.

Lukrative Standorte werden knapp

Marktextperten erwarten, dass Budget- und Economy-Hotelkonzepte in Deutschland ihren Anteil am Hotelmarkt mittelfristig von aktuell rund acht auf 30 bis 40 Prozent steigern könnten. Die Expansion läuft auf vollen Touren. Die Accor-Gruppe ist in Deutschland Marktführer im Budget-Bereich: Zur Ibis-Familie – einem der Accor-Brands – zählen hierzulande mittlerweile 88 Hotels, neben den gewohnten Ibis Hotels inzwischen auch Ibis Styles und Ibis Budget Hotels. Das Angebot wächst weiter, auch wenn einzelne Betreiber sich inzwischen ver-

Auf einen Blick

- › Marktexperten erwarten, dass Budget- und Economy-Hotelkonzepte in Deutschland ihren Anteil am Hotelmarkt mittelfristig von aktuell rund acht auf 30 bis 40 Prozent steigern könnten.
- › Die lukrativen Standorte drohen in manchen großen und mittelgroßen Städten schon knapp zu werden.
- › Nach Erhebungen der großen Beratungsunternehmen haben 2012 in Deutschland Hotels im Gesamtwert von mehr als einer Milliarde Euro den Eigentümer gewechselt.

mehrt im Ausland nach neuen Standorten umschaun. Wie etwas Motel One: Das größte Haus der Gruppe wird 2014 am Wiener Hauptbahnhof eröffnen: ein 60 Meter und 18 Stockwerke hoher Turm mit 530 Zimmern. Bauherr ist die Hamburger ECE-Gruppe; Motel One mietet das Gebäude für 25 Jahre. Aktuell gibt es 48 Motel-One-Hotels, Vorstandschef Dieter Müller zufolge soll das Portfolio bis 2014 mindestens 60 Hotels umfassen, wobei das Wachstum vor allem im Ausland erfolgt.

Dass die weitere Expansion künftig jenseits der Landesgrenzen erfolgen soll, ist naheliegend. Weil Anbieter wie Motel One oder B&B kräftig zulegen und zudem „Branchenneulinge“ wie Ikea oder der Online-Vermittler Travel24 auf den Markt drängen, drohen die lukrativen Standorte knapp zu werden. Zu Kannibalisierungseffekten scheint der zunehmende Wettbewerb bei den Budget-Hotels (noch) nicht zu führen. Als Verlierer



Seit 2010 hält die US-amerikanische Carlyle Group die Mehrheit an der B&B-Hotelgruppe, die kräftig wächst.



Budget- und Economy-Hotelkonzepte in Deutschland boomen. Auch Motel One expandiert.

tels & Hospitality Group Deutschland (JLLHH) und CBRE von einem „regulierten Run“ auf Hotels in Deutschland, der im zweiten Halbjahr 2012 eingesetzt habe. Gemäß den Erhebungen der großen Beratungsunternehmen haben 2012 in Deutschland Hotels im Gesamtwert von mehr als einer Milliarde Euro (JLL rund 1,2 Milliarde Euro, CBRE 1,36 Milliarde Euro) den Eigentümer gewechselt.

Noch einige Pakete auf dem Markt

Den größten Einzel-Deal 2012 markierte der Verkauf des Maritim Hotels in Berlin mit 505 Zimmern durch die SEB Asset Management (SEB ImmoInvest) an eine Tochtergesellschaft der Al Faisal Holding aus Katar. „Zusammen mit einem weiteren 100-Millionen-Euro-Deal in Berlin sorgte diese Transaktion dafür, dass der durchschnittliche Kaufpreis pro Zimmer in 2012 zugelegt hat: von rund 135.000 Euro auf etwa 145.000 Euro, ein Plus von etwa sieben Prozent“, berichtet Ursula Kriegl. Für die Leiterin der Jones Lang LaSalle Hotels & Hospitality Group Deutschland dokumentieren Investitionen in großvolumige Objekte auch im Hotelbereich das Vertrauen in den Standort Deutschland. „Als wirtschaftlich starkes Land gilt Deutschland nach wie vor als attraktiver Investitionsstandort“, sekundiert Olivia Kaussen, Head of CBRE Hotels Deutschland und CEE.

Der „fulminante Jahresabschluss“, der die Erwartungen bei Weitem übertroffen habe, habe mit rund 630 Millionen Euro mehr als die Hälfte (53 Prozent) des investierten Kapitals gebracht, sagt Kriegl. Auch CBRE sieht den deutschen Hotelimmobilienmarkt 2012 auf dem höchsten Stand seit den Boomjahren 2006 und 2007. Das Interesse scheint anzuhalten. Da „noch einige Pakete auf dem Markt“ seien, erwartet Kriegl einen Anstieg bei den Portfolioverkäufen im laufenden Jahr und auch Kaussen rechnet 2013 mit einem „weiterhin stabilen hohen Niveau“. ←|

gelten die vielen Tausend kleinen, inhabergeführten Mittelklassehotels, denen die Budget-Ketten Konkurrenz machen. Pensionen, Hotels garnis und Einzelhotels haben zwar auch von der mit der Dauerfinanzkrise einhergehenden Nachfrageverschiebung zu preisgünstigen Unterkünften profitiert: Das Segment wuchs gemäß einer Studie des Beratungsunternehmens Dicon zwischen 2006 und 2010 um 8,1 Prozent. Allerdings legten die Budget-Hotelketten in den deutschen Großstädten im gleichen Zeitraum um 50 Prozent zu.

Im gehobenen Segment

Bei Investoren, die sich nach Kaufgelegenheiten umschaun, ist das Budget-Segment in Deutschland weiterhin ein wichtiges Thema, heißt es bei den auf

dem Hotelmarkt tätigen großen Beratungsunternehmen. Doch das Gros der Projekte wie Verkäufe bewegt sich nach wie vor im gehobenen Segment. „Tatsächlich machen ‚Midscale‘ und ‚Upscale‘ nach wie vor zirka zwei Drittel des Marktes aus“, sagt Philipp Bessler, Geschäftsleitungsmitglied der Treugast Solutions Group. Zwar leide der Markt der Fünf-Sterne-Hotels wegen der in den vergangenen Jahren gewachsenen Kostendisziplin von Unternehmen und Privatleuten unter Überkapazitäten. Dennoch sehen Investoren für die Luxushotellerie große Chancen auf eine Performance-Steigerung.

Der Blick auf die zuletzt verzeichneten Transaktionsvolumina zeigt unterdessen, dass Hotelinvestments in Deutschland generell beliebt sind. So berichten die Jones Lang LaSalle Ho-



Mit angezogener Handbremse

Smart Metering. Ursprünglich sollten intelligente Stromzähler bis zum Jahr 2014 flächendeckend in Deutschland eingeführt werden. Doch neun Monate vor dem avisierten Durchbruch ist es still geworden um die Stromnetze der Zukunft.

Alexander Heintze, München

Die „smarte“ Vernetzung ist ins Stocken gekommen. Nachdem es bis vor zwei Jahren einen wahren Hype um das Zauberwort Smart Metering gab, ist es doch recht still geworden um die Energiespartechnik der Zukunft. „Der Höhepunkt des Hypes mit Smart Meter, Smart Grid und Smart Home liegt sicher schon hinter uns“, meint Markus Mönig, Geschäftsführer der RWE Energiedienstleistungen in Dortmund. Dabei prognostizierte die Unternehmensberatung Arthur D. Little noch 2011, dass der Smart Metering Markt in Deutschland „ab 2012 deutlich an Dynamik gewinnen und voraussichtlich 2013 durchbrechen“ werde. Danach sieht es derzeit nicht aus. In den meisten Haushalten hängt nach wie vor der klassische Drehstromzähler an der Wand.

Dabei sollte doch alles einfacher werden. Intelligente Stromzähler für Gas, Strom, Wasser und Fernwärme sollten den Verbrauch automatisch an die Versorgungsunternehmen melden, Mietern und Eigentümern den Energieverbrauch transparenter machen und zum Stromsparen anregen.

Das Interesse ist gering

Doch das Interesse daran ist gering, beobachtet auch Professor Wolfgang Prinz vom Fraunhofer-Institut für Angewandte Informationstechnik in München. Bei vielen Anwendern erlöschte nach der ersten Begeisterung über den sichtbaren Energieverbrauch das Interesse ganz schnell. „Die Energiewende überstrahlt derzeit alles“, glaubt Mönig. Die Diskussion über die Netzstabilität,

Auf einen Blick

- › Das Interesse am Smart Metering ist bei den Verbrauchern gering, auch die Industrie wartet noch ab. Das Kosten-Nutzen-Risiko ist ungeklärt.
- › Marktteilnehmer sehen zudem das Fehlen eines verbindlichen Industriestandards als Haupthindernis für die flächendeckende Einführung.
- › Ein Standard muss jedoch irgendwann kommen. Die Europäische Union hat die Mitgliedstaaten verpflichtet, bis zum Jahr 2020 ganze 80 Prozent der EU-Haushalte mit einem intelligenten Stromzähler auszurüsten. Bis 2022 soll die Markteinführung vollständig abgeschlossen sein.

die Versorgungssicherheit und vor allem die Bezahlbarkeit von Energie ließen die Smart-Meter-Aktivitäten in den Hintergrund treten.

Auch die Industrie wartet noch ab. Ein Grund ist eine Kosten-Nutzen-Studie, die das Bundeswirtschaftsministerium derzeit erstellen lässt. Unwahrscheinlich ist, dass die Ergebnisse noch vor der Bundestagswahl im September veröffentlicht werden. Ähnliche Studien in Österreich, den Niederlanden und Großbritannien haben ein zwiespältiges Ergebnis gebracht. Zwar kommen die Analysen in allen drei Ländern zu einer positiven Kosten-Nutzen-Bewertung bei einer breiten Einführung von Smart Metering. Eine weitere Studie des Verbands der Elektrizitätsunternehmen Österreichs (VEÖ) ermittelte dagegen, dass die volkswirtschaftlichen Kosten

höher sind als der Nutzen. Marktteilnehmer sehen zudem das Fehlen eines verbindlichen Industriestandards als Haupthindernis für die flächendeckende Einführung von Smart Metern.

In Neubauten Pflicht

Ein solcher muss jedoch irgendwann kommen. Die Europäische Union hat die Mitgliedstaaten verpflichtet, bis zum Jahr 2020 ganze 80 Prozent der EU-Haushalte mit einem intelligenten Stromzähler auszurüsten. Bis 2022 soll die Markteinführung vollständig abgeschlossen sein. In Deutschland müssen bereits seit 2010 bei Neubauten und größeren Renovierungen intelligente Zähler eingebaut werden.

Die Marktbeobachter von Frost & Sullivan sehen in einer aktuellen Studie durchaus Fortschritte. Demnach arbeiten die Marktteilnehmer daran, ihre Geräte zu normen. Allein der europäische Markt für Stromzähler-Infrastruktur (englisch: AMI = Advanced Metering Infrastructure) erwirtschaftete laut Frost & Sullivan im Jahr 2011 einen Umsatz von 1,13 Milliarden Dollar. In den kommenden drei Jahren rechnen die Marktbeobachter mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 27 Prozent auf 3,72 Milliarden Dollar. Doch auch Frost & Sullivan sehen die fehlenden Kommunikationsstandards und Sicherheitsprobleme als zentrale Hindernisse für den Marktdurchbruch. Vor allem die Datensicherheit führe zu Verzögerungen bei der Einführung.

Richtig spannend wird der Markt für Professor Prinz erst, wenn intelligente



Lange Leitung: Intelligente Stromanlagen sind nach wie vor selten in Betrieb.

Geräte über die smarten Netze gesteuert werden können. Der Traum der Anbieter ist, dass energieintensive Haushaltsgeräte wie Waschmaschinen oder Wäschetrockner sich erst dann automatisch einschalten, wenn der Strompreis günstig ist. Allerdings dürften die Einsparungen für die Verbraucher geringer sein als erhofft. Denn viele energieintensive Tätigkeiten wie Kochen oder Backen lassen sich nicht in die billigen Nachtstunden verschieben. Außerdem sind die intelligenten Geräte noch sehr teuer.

Speichertechnologien fehlen

Mönig sieht den Durchbruch beim Smart Metering erst, wenn die Stromversorgung tatsächlich dezentral erfolgt. Das Fernziel der Energiewende ist, dass Solarparks, Windkraftträder und kleine Blockheizkraftwerke in Häusern den Strom erzeugen, der vor allem vor Ort verbraucht wird. Doch das kann noch dauern. „Die Techniken zur Inhouse-Stromproduktion sind vorhanden“, ist sich Peter Tzeschlock, Vorstandsvorsitzender der Immobilienberatung Drees & Sommer, sicher. Es bedürfe aber noch Speichertechnologien, um eventuelle Überproduktionen an Strom abzufedern. Dazu würden kleinere Batterien ausreichen, ist Tzeschlock überzeugt. Ein weiterer Ansatz ist, dass Batterien von Elektroautos zum Zwischenspeichern genutzt werden. Die meiste Zeit stehen Autos ungenutzt auf Parkplätzen. In dieser Zeit könnten die Batterien als Speicher für Überproduktion und als Ausgleich in teuren Spitzenzeiten genutzt werden. Doch auch das ist Zukunftsmusik. ←|

Die goldrichtige Entscheidung: Heizungsmodernisierung.



Zukunftssichere Heizsysteme für fast jede Anforderung: Von Gas-Geräten über Wärmepumpen und solaren Großanlagen für bis zu 200 Wohneinheiten.



Die richtige Mischung aus Energieeffizienz, Wirtschaftlichkeit und Betriebssicherheit macht Ihre Heizungsmodernisierung zu einer Erfolgsgeschichte! Mit Junkers Wärmelösungen erfüllen Sie alle gesetzlichen Vorgaben, machen Ihre Objekte zukunftssicher, reduzieren die Betriebskosten und vermeiden Leerstände. Infos unter: **www.junkers.com** oder **Telefon: 01803/337 333***

 **JUNKERS**
Bosch Gruppe

Wärme fürs Leben

Die akademische Seite

Sind die besten Jahre bald vorbei?

Prof. Dr. Tobias Just



Die Immobilienpreise in deutschen Unistädten sind fast genauso stark gestiegen wie in den Metropolen. Doch ewig wird dieser Trend nicht anhalten. Denn er beruht hauptsächlich auf Einmaleffekten – und deren Einflüsse sind bald zu Ende.

Prof. Dr. Tobias Just, IREBS Universität Regensburg

In Krisenzeiten suchen Anleger Sicherheit. Reflexartig greifen Sie nach den Topobjekten in Toplagen und sind dafür bereit, Toppreise zu bezahlen. Das Interesse an solchen Toplagen war zuletzt so groß, dass mittlerweile das Angebot knapp wird. Daher mussten die Anleger ihren Immobilienhorizont erweitern. In den letzten Jahren wurden Wohnungsinvestitionen in Universitätsstädten und gerade auch in Studentenwohnungen beliebter. Die Zahlen gaben den Investoren recht: Die Wohnungspreise in vielen Unistädten stiegen ähnlich stark wie jene in den großen Metropolregionen. Kein Wunder, denn 2012 kamen fast eine halbe Million neuer Studierender an die deutschen Hochschulen. Das waren 150.000 mehr als noch vor zehn Jahren und nur geringfügig weniger als 2011. Für dieses Jahr rechnet die Kultusministerkonferenz mit einem erneuten Anstieg.

Einmaleffekte laufen aus

Die Gründe für diese Dynamik sind vielschichtig: Im Trend nehmen immer mehr Studienberechtigte auch ein Studium auf. Hier ist noch kein Ende der Entwicklung zu erwarten. Gleichzeitig

steigt der Anteil der Studienberechtigten an einem Altersjahrgang und die Zahl ausländischer Studenten ist heute höher als vor zehn Jahren. Diese strukturellen Faktoren werden in den nächsten Jahren anhalten. Doch sie sind nicht maßgeblich für den rapiden Nachfragezuwachs in der jüngeren Vergangenheit. Hierfür waren Einmaleffekte wichtiger: Das Ende der Wehrpflicht 2011 und die doppelten Abiturientenjahrgänge sorgten für einen Nachfragesprung.

Diese Einmaleffekte laufen nun jedoch allmählich aus. Sie wirken im Bestand noch etwas nach, doch wenn die ersten Masterabsolventen aus diesen Jahren die Hochschulen wieder verlassen, gibt es wieder (etwas) mehr Platz an deutschen Hochschulen und folglich auch weniger Engpässe auf den Wohnungsmärkten der Unistädte. Binnen zehn Jahren werden so fast 100.000 Studienanfänger weniger an die Hochschulen strömen als 2011.

Das wären dann freilich immer noch mehr als 2001 – ein Preisrutsch ist daher unwahrscheinlich, vorausgesetzt das Angebot wird nicht an der aktuellen transitorischen Übernachtungsfrage ausgerichtet. Wer als Immobilieninvestor seine Wachstumserwartungen aus der jüngs-

ten Vergangenheit in die Zukunft extrapoliert, könnte unangenehm überrascht werden. Und weil ungeborene Kinder auch kein Studium aufnehmen werden, sind die langfristigen Entwicklungen durch die geringe Geburtenhäufigkeit der letzten vierzig Jahre zementiert.

Genauer hinschauen lohnt sich

Sicherheitsorientierte Anleger müssen diese Märkte nicht meiden, sie sollten jedoch genauer hinschauen und vorsichtig kalkulieren. Ein Blick auf die Liste der prämierten „Elite-Unis“ ist zusätzlich hilfreich, denn diese Standorte werden wenigstens über die nächsten Jahre risikoärmer sein als akademisch unbedeutendere Standorte. Fantasiebegabtere Anleger sollten sich die einzelnen Fakultäten der Hochschulen ansehen: Welche Hochschule hat ein Alleinstellungsmerkmal oder hat sich in den letzten Jahren besonders gut entwickelt? Dies könnten gerade auch Städte in den neuen Bundesländern sein.

Vor allem aber gilt: Da die Rückgänge der Studienanfängerzahlen erst ab 2016 spürbar werden, ist Verkaufshektik aufseiten der Investoren in diesem Jahr nicht angezeit. ←|

Graffiti

Welcher (Haus)-Typ bist Du?

Durchbruch oder Stilbruch. In der Architektur gibt es die unterschiedlichsten Stilrichtungen. Doch was gefällt? Und wo ist die Grenze zur Geschmacklosigkeit?



Laura Henkel, Freiburg

Stil ist der Ausdruck einer inneren und äußeren Harmonie. Der „totale Raum“ von Mies van der Rohe mit dem Anspruch „drinnen und draußen sollten ineinander übergehen“, setzt diesen Gedanken in der Architektur um (S. 50).

Die Kombination ähnlicher Stilmittel erzeugt ein ausgeglichenes Bild beim Betrachter. Für den richtigen Stil braucht es einen Sinn fürs Angemessene

und Zeitgemäße. Diesem Gespür wird in der Immobilienbranche oft nicht nachgegangen – zu verlockend scheinen die Gewinnmargen.

Stilbrüche und Disharmonien

Das lässt sich am Beispiel der Innenstadtentwicklung leidvoll erkennen: Mit der Präsenz von Ketten wie Starbucks und

H&M wird das stilvolle Erscheinen so mancher deutschen Stadt eliminiert, denn es herrscht Uniformität statt Vielfalt in gewachsener Harmonie.

Solche Stilbrüche hat der Autor Martin Nusch gesammelt. Er kommt auf 88 Städte in Deutschland, „die es lohnen, sie schnellstmöglich wieder zu verlassen“. Sein Werk heißt „Abreiseführer“ (S. 52-53). ←|

Raum bildet

Architektur. Ob eine blaue Kita glücklicher macht? Hat die Umgebung Einfluss auf den Menschen? Wie geht es uns im glatten Büro, im gemütlich-gepflegten Landhausstilgebäude oder im Schulflur mit rosa Möbeln?

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Architekten entwerfen nicht nur Häuser, das war immer schon so. Aber hier soll nicht von Designklassikern wie dem Barcelona-Stuhl von Mies van der Rohe oder der Aalto-Vase die Rede sein oder davon, dass Henry van de Velde sein Haus, dessen Einrichtung und die Gewänder für Frau und Töchter entwarf. Kunst gleich Leben – das war einmal das Leitbild der Bauhaus-Moderne vor 90 Jahren.

Der Raum als dritter Pädagoge

Damals hätte sich aber wohl niemand träumen lassen, dass die zum Gesetz erhobene geometrische Reduktion auf den rechten Winkel zum Standard von Büroeinrichtungen würde und von dort hinüberschwappen könnte in die teuren Privatwohnungen der Business People. Andere setzen diesen unangreifbar glatten Büros den gemütlich-gepflegten Landhausstil entgegen oder, noch aktueller, die multifunktionale, offene, bunt-variable Wohn-Arbeits-Lebens-Landschaft. Anzutreffen in Wohn-Lofts, in Büropausen- und Denkräumen, in Seniorenresidenzen, Kitas, Schulen.

Ob Kinder glücklicher werden in einer blauen Kita? Die Architekturqualität von Schulen übe einen positiven Einfluss auf die pädagogische Arbeit aus, davon ist die Architektenkammer NRW überzeugt und lobt deshalb den zweiten Schulbaupreis aus. Auch Susanne Hoffmann und die Baupiloten in Berlin richten Schulen ein nach dem Grundsatz „form follows (kids) fiction“ mit vielen gemeinsamen Workshops, aber ohne die Autorität des Architekten als Schöpfer aufzugeben. So entstanden in einem



Damals hätte sich wohl niemand träumen lassen, dass die geometrische Reduktion auf rechte Winkel zum Bürostandard würde und hinüberschwappen könnte in die teuren Privatwohnungen der Business People.

alten Schulflur seltsame rosa Wandmöbel, die zu Schrankfächern oder Lernsellen umgewandelt werden können. Der „Raum als dritter Pädagoge“ (Loris Malaguzzi) verstanden, könne Gemeinschaftserlebnisse vermitteln als Basis der Identitätsbildung.

Andererseits fand der neuseeländische Schulforscher John Hattie heraus, dass Raumformen kaum einen Einfluss auf die Lernergebnisse haben. Architekten müssen qua Beruf über Zukunft nachdenken, weshalb das Deutsche Architekturmuseum seine laufende Ausstellung dem „Netzwerk Wohnen“ widmet und der Frage, wie Einrichtungen heute die künftigen Lebensbedürfnisse befriedigen: sozusagen vorausschauend

reagieren, ein konzeptueller Salto Mortale.

Dem entzieht sich der Pritzker-Preisträger Rem Koolhaas, der wie kaum ein anderer in das Wesen von Orten hineingehört hat, ehe er neue Bauideen entwickelte. Er ist der designierte Direktor der nächsten Architektur-Biennale Venedig. Sein Motto für 2014 folgt nicht modischen Metaphern, sondern lautet schlicht „Grundlagen“, mit der Aufforderung, diese neu zu überdenken. Was heißt es, wenn Architekten sich an der Produktion von „Junkspace“ beteiligen? Rem Koolhaas fordert Architekten auf, die Augen nicht davor zu verschließen, was aus ihren oft hehren moralischen Absichten realiter wird. ←|

»RHETORISCH WIRD AUS
JEDER GESCHÄFTLICHEN
TRANSAKTION DAS
FLIRTENDE, BALZENDE
VORSPIEL ZUM
LIEBESAKT.«



Bleibe – ein Vamp!

Metapher, Geminatio, Reditio. Liebhaber gesucht! Lage, Lage, Lage!
Wer geht so eigentlich eine dauerhafte Bindung ein? Über die Kunst der
stilvollen Verführung.

Peter Flume, Rhetoriktrainer, Nürtingen

Vor einem Jahr begann mein Freund Paul, Anzeigen zu studieren. Er wollte sich endlich fest binden. Er ist Mitte vierzig, geschieden, durchschnittlich gut aussehend, hat aber Stil und ein passables Einkommen. Mit jedem Inserat wuchsen seine Ansprüche: Attraktiv musste sie sein, charmant, großzügig und modern.

Paul wollte eine Wohnung kaufen. Und er verfiel trotz seiner vormals konkreten Vorstellungen der Verführungsrhetorik der Immobilienmakler. Sein wichtigstes Kriterium, zur Arbeit nur fünfzehn Minuten, wurde einfach wegverführt. Die attraktive und charmante Maisonette-Wohnung mit Dachbalkon zog ihn in ihren Bann. Normalerweise erkennt man Charme etwa an gepflegten Manieren. Nichts also, was zwingend einer Wohnung zugeschrieben wird. Doch der rhetorisch clevere Makler nutzte die Charmemetapher, um beim Kunden positive Assoziationen auszulösen. Und

Pauls anfängliche Unsicherheit konterte er mit der Aussichts- und Wohlfühlgarantie. Paul schaute bei der Besichtigung überzeugt nach draußen und übersah drinnen aufgequollenes Parkett.

Metaphernhochburg Makelei

Insbesondere die Beziehungsmetapher prägt die Objektvermittlung. Rhetorisch wird aus jeder geschäftlichen Transaktion das flirtende, balzende Vorspiel zum Liebesakt. Ein Architekturjuwel! Charmanter Bungalow sucht Liebhaber!

Während er noch suchte, fragte mich Paul nach meiner Meinung. Ich meinte, in der Branche oft Schönfärberei wahrzunehmen. Er versicherte mir, vernünftig zu bleiben. Lage, Lage und nochmals Lage, zitierte er seinen Makler. In einem Satz zwei rhetorische Figuren. Die Geminatio, also Wortverdoppelung, und die Reditio, eine umschließende Wieder-

holung des Anfangsbegriffs am Satzende. Doch der Makler hatte bei seiner Darstellung gestoibert. Paul wohnt jetzt in 1A-Lage „nahe“ des Stuttgarter Hauptbahnhofs in „Stuttgart-Pfufflingen“!

Beim ersten Besuch fragte ich: Warum nur dieses Domizil? Er meinte, es sah bei der Besichtigung einfach so wohnlich aus. Ungläubig recherchierte ich daraufhin. So stieß ich auf Homestaging: „Ihr Verkaufsobjekt wird hochwertig in Szene gesetzt.“ Alles klar. Leder, Schminke, Schummerlicht – und aus der 70er-Jahre-Bude wird ein Aguilera-Loft.

Übrigens: Paul verkauft seine Bleibe wieder. Er fürchtet draufzuzahlen, wie bei seiner Scheidung. Doch eine Hoffnung bleibt: Sein Homestager schnürt ihm ein Rundum-sorglos-Paket. Wäre ja auch gelacht, wenn Pauls einstige Wohnungsliebe mit Leihaccessoires stilvoll aufgewertet, nicht erneut einen attraktiven Vamppreis erzielte! ←|

„Leben wie im Hühnerstall“

Stadtplanung. Sind deutsche Innenstädte uniform? Klar ist: So manche Stilblüten in der Stadtplanung bringen das Publikum in Wallung. Ein Blick auf Disharmonien.



»DAS ZUBETONIEREN VON DEN LETZTEN, FREIEN QUADRATMETERN ZERSTÖRT NICHT NUR LEBENSQUALITÄT, SONDERN SCHAFFT ZUGLEICH LEBENSBEDINGUNGEN WIE IN EINEM HÜHNERSTALL.«

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Disharmonie, Stilbruch, Übertreibung: Einige von Stadtentwicklern und Architekten zu verantwortende realitäts- und praxisferne Baumaßnahmen fallen unter diese drei Oberbegriffe. Bauliche Uniformität, Tristesse und Hässlichkeit oder Größenwahn sind oft bleibend im Stadtbild etabliert. Dazu gehören sinnlose Unterführungen in der Innenstadt, die den Verkehr scheinbar entlasten sollen, ebenso wie Einkaufsstraßen, die sich immer mehr ähneln oder beliebig austauschbar sind, Wegeführungen, die

keine sinnvolle Verbindung von Stadtteilen zulassen.

Architektur heißt Zwangskonsum

Das Zubetonieren von den letzten, freien Quadratmetern zerstört nicht nur Lebensqualität, sondern schafft zugleich Lebensbedingungen wie in einem Hühnerstall. Das sind drastische Umschreibungen von unzufriedenen Städtern. Bauen kann für mancherlei Irritationen und Kopfschütteln sorgen. Architektur

heißt Zwangskonsum, ignorieren funktioniert kaum, selbst wenn sie im Auge der Betrachter „vermurkst“ wurde. Sie wollen Beispiele? Martin Nusch, Autor des Werks „Abreiseführer“ hat sie gesammelt, zugegeben mit satirischem Blick und manchmal auch leicht übertrieben. Herausgekommen sind 88 Städte, „die es lohnen, sie schnellstmöglich wieder zu verlassen oder besser gar nicht erst aufzusuchen“.

Wer einmal durch Mannheim fährt, lernt das verwirrendste Straßennetz der

Welt kennen, heißt es da: „Eine seltsame und willkürliche Bezeichnung aus Buchstaben und Zahlen. Straßenblöcke der Innenstadt sind hier Quadrate.“ Das System wurde im 17. Jahrhundert eingeführt, aber so oft verändert, dass es laut Nusch heute „an die Bedienungsanleitung eines chinesischen DVD-Rekorders erinnert“. So mancher Kalauer in Bezug auf Fehlentwicklungen lässt einen schlucken, trifft er doch des Pudels Kern. Da werden die schönsten Stadtautobahnen und Parkhäuser präsentiert (in ihrer monströs deplatzierten Erscheinung kaum zu unterbieten), die eindrucksvollsten Blumenkübelorgien in Fußgängerzonen, die geschmackssichersten 60er-Jahre-Kaufhäuser und die entzückendsten Gewerbegebiete.

Zu viele Fehlentwicklungen

Kassel gilt übrigens schon länger als Favorit um den Titel „hässlichste Gemeinde“. Trostlos graue Nachkriegsarchitektur und als Hinterlassenschaft der weltberühmten internationalen Ausstellung Documenta jede Menge Kunst, die meist aus Beton in der Stadt zurückbleibt wie zum Beispiel Treppen oder Brücken, die ins Nichts führen.

Wie konnte es dazu kommen? Jedes Jahrzehnt hat sicher seine Eigenheiten und baulichen Verwerfungen. Schöne Stadtwohnungen, die in den 1980er Jahren abgerissen wurden, um Bürotürme zu bauen, fehlen heute. Als Konsequenz werden nun Büros wieder rückentwickelt/umgebaut zu Wohnraum.

Inzwischen formiert sich häufiger Widerstand, gerade in der Architektenzunft. Der Wert intakter städtischer Räume wird wiederentdeckt. So versteht sich das Deutsche Institut für Stadtbaukunst an der TU in Dortmund als Speerspitze einer Bewegung für „dauerhaftes und schönes Bauen“. Der Trend zum innerstädtischen Wohnen ist seit geraumer Zeit ungebrochen, gewünscht ist ein gelungener Kompromiss aus Ökonomie und Wohnen, Identität und Kultur sowie Infrastruktur und Umwelt.

Befehl zum Prassen titelte ein großes deutsches Nachrichtenmagazin noch

Mitte der 1990er Jahre und beklagte Fehlentwicklungen in der Stadtplanung. Im Blickpunkt waren ostdeutsche Städte, die trotz Förderung mit Steuermillionen weiter verfallen. Von unnötigen und planerisch „verpeilten“ Aktionen ist da die Rede. Statt in Häuser zu sanieren, wurde viel Geld in Kanalisation und neue Straßendecken investiert, manche Straßen dreimal neu gepflastert, weil es an der städtischen Koordinierung haperte.

Heute denken womöglich einige Stadtsanierer sehnsüchtig an die Nachwendzeiten zurück, in denen das Geld noch mit vollen Händen aus dem Fenster geworfen werden sollte, damit es nicht an Bund oder Land zurückgezahlt werden musste. Blühende Landschaften hieß das wohl damals. Wogegen niemand etwas hätte, wenn es bezahlbar für alle wäre.

90 Prozent aller Bauten in Deutschland sind vor 1980/1985 entstanden. Da war das klimakonforme Bauen noch kein Thema. Nachhaltigkeit gilt jedoch für jetzt und zukünftige Generationen als einer der wichtigsten Trends – und bedeutet nach den Worten des Stadtplaners Albert Speer, „mit den vorhandenen Ressourcen sparsamer umzugehen“.

Das gab es schon mal, aber unter anderen Vorzeichen. Während heute weltweit alle Materialien zur Verfügung stehen, konnte man früher nur mit den Materialien bauen, die vorhanden waren. „Fachwerkhäuser baute man ja nicht, weil sie so schön aussahen, sondern weil man außer Holz und Lehm kein anderes Material hatte“, meint Speer.

Stilblüten der Stadtplanung

An Übertreibung denkt man zugleich bei Großprojekten wie BER Flughafen, Elbphilharmonie oder Stuttgart 21 – kaum ohne Sarkasmus zurückhalten zu können – zunächst einmal nur bei den Kostenkalkulationen. Können Deutschlands Planer nicht mehr rechnen? Sind die Aufsichtsbehörden unfähig und die Politiker so naiv, dass sie sich über den Tisch ziehen lassen? Scheinbar wird der Einfluss der Planer immer geringer, je länger das Projekt dauert. Ob Stilblüten oder geniale Gestaltung, liegt immer im

Auge des Betrachters. Stadtplaner verwandeln Hamburg zurzeit in eine gläserne Metropole. Durchbruch oder Stillbruch? Man darf da wohl fragen dürfen. Manchmal holt einen die Realität nach monate- und jahrelangem Gezerre um groß dimensionierte Projektvorhaben ganz plötzlich ein: Der Bund geht auf Abstand zu Stuttgart 21 und will keine weiteren Milliarden in den umstrittenen Tiefbahnhof stecken, war Anfang Februar 2013 eine Presseschlagzeile. Von ursprünglich 2,6 Milliarden Euro in 1995 werden die Projektkosten mittlerweile auf bis etwa 6,8 Milliarden Euro und mehr beziffert. Die Schwierigkeiten liegen hier nicht allein in der Finanzierung. Die typische Topografie Stuttgarts und ihrer Region mit Weinbergen bis in die Stadt hinein ist zwar schön, aber für die nötigen Tunnelarbeiten ein teures, weil aufwendigeres Unterfangen.

Auch Kritik an überdimensionierten Einkaufszentren kann mancher Einwohner nur noch mit Humor ertragen. Die meisten Läden sind schon raus, das „Wilhelmsburger Einkaufszentrum WEZ“ wird abgerissen und umgestaltet. „Schade eigentlich, mit so viel Hässlichkeit auf engstem Raum kann unsere Elbinsel wohl kein zweites Mal aufwarten“, ist der Kommentar eines Anwohners und ein anderer fragt skeptisch, ob das, was kommt, besser ist, was hier ja wohl nicht so schwer zu verwirklichen sei.

Uniformierung durch Ketten

Zunehmende Uniformierung durch Ketten oder Fast-Food-Anbieter bestimmen immer noch das Erscheinungsbild vieler deutscher Citys – zumal abseits angesagter Metropolen. Der Abwärtstrend mit weniger Besuchern ist vorgezeichnet. Die alleinige Fokussierung auf einzelne Problembereiche, wie die Verkehrspolitik oder der Umgang mit Randgruppen, wird den Trend zum „Qualitätsverlust“ nicht aufhalten. Eine praktikable Lösung ist in Zeiten der Nachhaltigkeit, vielleicht einfach mehr Freiräume zu schaffen. Grünräume „lüften“ dicht bebaute Städte und sind kleine Naherholungsgebiete – noch dazu stimmt die Ökobilanz. ←|

Special

MIPIM 2013

Eine Messe voller Gegensätze: In ihrem Heimatland Frankreich ist der Immobilienmarkt gespalten – zwischen Paris und den Regionen. Noch einmal ganz anders stellt sich die Situation in der Türkei da: im Ehrengastland der Mipim 2013.



56



58

Türkei: Im Land der Möglichkeiten

Die Türkei wächst. Die Bevölkerung soll von derzeit knapp 75 Millionen Menschen auf 95 Millionen im Jahr 2050 ansteigen. Mit einem Durchschnittsalter seiner Einwohner von 28 Jahren gehört das Land außerdem zu den jungen, besonders dynamischen Nationen. Das wirkt sich auch auf den Immobilienmarkt aus: Experten erwarten einen Boom. Das alles führt dazu, dass sich inzwischen immer mehr Investoren - auch aus Deutschland - für die Türkei interessieren. Doch kann das Land tatsächlich zum Mainstream werden? Oder gibt es dafür zu viele Risiken?

- 56 - Boomzeiten werden erwartet
- 57 - Gute demografische Entwicklung
- Die langfristigen Herausforderungen

Frankreich: Im Land der Gegensätze

Der Wirtschaftsraum Grand-Paris ist nach wie vor das Maß aller Dinge in Frankreich. Paris ist und bleibt die teuerste Stadt Europas, mit 8.000 Euro pro Quadratmeter Wohnraum wird der Landesdurchschnitt um 200 Prozent übertroffen. Andere regionale Zentren holen nur langsam auf. So etwa die Gegend um das nordfranzösische Lille, die Bedeutung im Logistikmarkt gewinnt. Marseille, Kulturhauptstadt Europas 2013, zieht Investitionen in Büros und Wohnungen an. Insgesamt gilt jedoch: Frankreich bleibt ein Land der Gegensätze.

- 58 - Zweierlei Geschwindigkeiten
- 59 - Regionale Schwerpunkte
- 60 - Die Entwicklung der Teilmärkte

MITARBEITER

PROZESSE

WISSEN



Ihr individuelles Portal für mehr Wissensproduktivität

Haufe Suite – ausgezeichnet mit dem Innovationspreis-IT 2012 und Finalist beim Best in Cloud-Wettbewerb 2012

www.haufe.de/suite



HAUFE.

Land der vielen Möglichkeiten

Türkei. Das diesjährige „Land of Honour“ der Mipim verspricht einen sehr dynamischen Markt mit hohem Wachstumspotenzial. Gerade Shoppingcenter sprießen in der Handelsmetropole Istanbul. Aber es gibt auch einige Risiken.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Ist die Türkei als „Land of Honour“ der diesjährigen Mipim auch neuer Mainstream? Das Marktforschungsinstitut Ipsos spricht Ende 2012 in seiner Studie (im Auftrag von Union Investment) von den anhaltenden Vorlieben der europäischen Investoren in Core-Objekte, aber auch von den gestärkten Märkten der Türkei (neben Polen und Irland). Die Bereitschaft auch deutscher Anleger wachse, höhere Risiken einzugehen. Das passt bei der Türkei gut ins Bild, denn neben enormen Wachstumspotenzialen müssen beim Risiko-Rendite-Profil auch Abstriche in Kauf genommen werden.

Das türkische Parlament verabschiedete Anfang Mai 2012 ein Gesetz, wonach der Immobilienerwerb durch Ausländer in Zukunft leichter wird. Bisher durften zwar genehmigungsfrei Grundstücke zu Wohn- und Gewerbezwecken gekauft

werden, diese waren aber auf 2,5 Hektar begrenzt. Mit dem neuen Gesetz ist diese Begrenzung auf 30 Hektar erhöht worden, allerdings muss der Ministerrat zustimmen. Zukünftig könnte die Grundstücksgröße für Ausländer gar auf 60 Hektar erweitert werden.

Boomzeiten werden erwartet

Boomzeiten am türkischen Immobilienmarkt werden erwartet, die Rede ist von rund 20 Milliarden Euro an Mehreinnahmen innerhalb von nur zwei Jahren. Etliche türkische Immobilienfirmen wollen Büros im Ausland eröffnen, um Käufer vor Ort anzulocken. „Die demografische und finanzielle Gesundheit der Türkei wurde von der Ratingagentur Fitch erst Ende 2012 bestätigt, die hohe Dynamik birgt großes Entwicklungspotenzial“, be-

gründet Mipim-Direktor Filippo Rean die Wahl der Türkei zum diesjährigen Ehrengastland auf der Messe.

Nach den kräftigen Wachstumsschüben der Vorjahre (2010: plus 9,2 Prozent, 2011: plus 8,5 Prozent) hat die türkische Wirtschaftsentwicklung zwar im Jahr 2012 deutlich an Kraft verloren. Doch schlagen immerhin noch etwa plus 3,0 Prozent zu Buche. Die Türkei hat während der letzten Jahre weder durch die Turbulenzen in der Eurozone noch durch die politischen Unruhen im Nachbarland Syrien nachhaltigen Schaden hinnehmen müssen. Die Türkei-Experten der britischen Großbank HSBC rechnen damit, dass das Land in diesem Jahr gar wieder um vier bis fünf Prozent zulegen wird. Die Investmentbank Goldman Sachs zählt die Türkei zu den großen Märkten der Zukunft. Am 5.11.2012 hob die Ra-

Wandel im Logistikmarkt. Das liegt auch am Seeverkehr, wie hier in Istanbul.



Auf einen Blick

- ▶ Das Marktforschungsinstitut Ipsos spricht in seiner Studie vom wachsenden Interesse europäischer Investoren an den Märkten der Türkei.
- ▶ Das türkische Parlament verabschiedete 2012 ein Gesetz, wonach der Immobilienerwerb durch Ausländer in Zukunft leichter wird.
- ▶ Am türkischen Immobilienmarkt werden Boomzeiten erwartet. Vor allem der Einzelhandelssektor brummt.
- ▶ Andere Experten warnen vor Gefahren, die von Preisblasen bis zu Erdbeben reichen.



Einzelhandel. Vor allem Shoppingcenter boomen in der Türkei, längst nicht mehr nur in großen Städten: links das Marmara Forum Istanbul, rechts das Forum Aydin.

tingagentur Fitch die Bonitätsstufe der Türkei auf „Investment-Grad-Niveau“ an. Fremdwährungsanleihen wurden um eine Stufe auf „BBB“ und Anleihen mit inländischer Währung sogar um zwei Stufen auf „BBB“ heraufgestuft, schreibt das Auswärtige Amt.

Gute demografische Entwicklung

Auch die demografischen Perspektiven sprechen für sich: Bis zum Jahr 2050, so die Prognose des türkischen Statistikinstituts Turkstat, soll die Bevölkerung von derzeit knapp 75 Millionen Menschen auf 95 Millionen wachsen. „Mit einem Durchschnittsalter seiner Einwohner von 28 Jahren gehört das Land zu den jungen, besonders dynamischen Nationen“, erzählt Messechef Filippo Rean.

Vor allem der Einzelhandelssektor brummt. Die Anzahl der modernen Einkaufszentren stieg zwischen 2000 und 2011 von 44 auf 284, Tendenz deutlich steigend. Avi Alkas, Chairman von Jones Lang LaSalle Turkey und Vice Chairman des Turkish Council of Shopping Centers and Retailers TCSCR, erklärt das große Interesse deutscher Investoren und Projektentwickler an Shoppingcentern in der Türkei vor allem aufgrund der stetig wachsenden Bevölkerungszahlen. Aufgrund der Sättigung in einigen großen türkischen Städten und wegen der rasch steigenden Grundstückspreise (inklusive des Drohgespensts einer Immobilienpreisblase) sind Bauträger und institutionelle Anleger jedoch zunehmend gezwun-

gen, auch kleinere Städte in den Blick zu nehmen. Bei aller Wachstumshörigkeit ist jedoch auch Vorsicht geboten. Für Thomas Beyerle, Leiter Corporate Responsibility & Research der IVG Immobilien AG, ist die Türkei trotz aller Chancen zurzeit noch unter dem Spiegel der Risiko-Rendite-Analyse ein „schlechter Markt“ – wenn auch makroökonomisch hoch spannend. „Die schnell ansteigende Überbewertung von Immobilien in der Türkei könnte zu einer landesweiten Krise führen, wenn die Preise eine nicht haltbare Größenordnung erreichen und schließlich schlagartig sinken“, prognostiziert Daron Acemoglu, Ökonom am Massachusetts Institute of Technology.

Hinzu kommt das hohe Erdbebenrisiko in der Türkei, vor allem in der Marmara-Region, die Istanbul und die führenden Industriezonen der Türkei umfasst. Außer auf Kursschwankungen bei den Währungen sollten deutsche Projektentwickler vor allem auf den richtigen Mix bei den Geschäften achten, meint Immobilienprofi Alkas: „Gastronomie und Unterhaltung sind ein Muss, zudem müssen Management und Marketing stimmen.“

Während Unternehmen wie ECE und Multi Development weiter auf Kurs Investition sind, hat sich beispielsweise die Immobiliengesellschaft Redevco, Tochter von C&A-Brenninkmeyer, von ihren drei Centern und dem Türkei-Geschäft im letzten Jahr komplett verabschiedet. Neuer Eigentümer ist der US-Finanzinvestor Blackstone.

Es fehlt außerdem an modernen Büroräumen. Jedes Jahr wächst die Unternehmenszahl, doch Investoren waren in diesem Segment bislang zurückhaltend. Ein Grund mögen die kurzen Kündigungsfristen in der Türkei sein. Im Topsegment werden Renditen von acht Prozent genannt. Im September 2012 hat Hochtief Solutions in der Türkei zwei Gesellschaften gegründet, um zunächst nur Büroimmobilien zu projektieren.

Auch die Logistikbranche ist im Aufbruch, mit entsprechendem Potenzial für Investments. Laut JLL-Umfrage ist der Anteil der 1A-Bestandsflächen nach wie vor relativ gering, die gesamte Logistikbranche in der Türkei wandle sich aber in hohem Tempo. Ein Grund: Das starke Wachstum des Containerverkehrs in den wichtigen Seehäfen rund um Istanbul.

Langfristige Herausforderungen

Langfristige Herausforderungen in der Türkei bleiben jedoch, so etwa die Fortsetzung der Strukturreformen, der Erhalt des Wachstums und der Haushaltsdisziplin, die Steigerung der Beschäftigung und Fortschritte im Hinblick auf den EU-Beitritt. Ein ganz besonderes Datum ist als Motivationsgeber fest im Visier vieler Stadtväter und der türkischen Regierung: Im Jahr 2023 wird der Staat Türkei, gegründet im Jahr 1923 von Kemal Atatürk, 100 Jahre alt. Anlass genug, um bis dahin weiter kräftig an der Investitionsschraube zu drehen und das Erscheinungsbild aufzupolieren. ←|



Marseille. Die 1995 begonnene Umwandlung des äußeren Hafens wurde 2007 auf ein Gebiet von 480 Hektar ausgeweitet.

Zweierlei Geschwindigkeiten

Frankreich. Der französische Immobilienmarkt entwickelt sich selektiv sehr unterschiedlich. Der Wirtschaftsraum Grand-Paris wächst dabei immer weiter in die Regionen hinein.

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Zwei Transaktionen von Pramerica Anfang 2013 werfen ein bezeichnendes Licht auf den Immobilienmarkt in Frankreich: Gekauft wurde ein Geschäfts- und Bürohaus an den Champs Elysées, ein Spitzenobjekt in der bei Investoren beliebtesten Kategorie in CBD Paris in historischer Massivbauweise und 2009 saniert mit langfristigen Mietern wie Mercedes Benz, Crédit Mutuel und Helaba. Verkauft wurde die inzwischen gut vermietete Projektentwicklung eines

neuen Bürohauses in Créteil, weit im Südosten von Paris, unweit des Port Autonome, an einen offenen Fonds der zur Allianz Gruppe gehörenden Immovalor Gestion.

Beides, der Ankauf einer Premiumimmobilie und der gelungene Abschluss eines spekulativen Investments, belegen die Strategie von Pramerica, das Engagement in Frankreich auszuweiten. Derzeit habe man hier Immobilien im Wert von einer Milliarde Euro im Be-

stand. Bei Allianz Real Estate umfasst der französische Bestand etwa fünf Milliarden Euro und damit ein Viertel des weltweiten Portfolios. Auch hier ist die Direktive klar auf Zuwachs ausgerichtet. Dabei soll der Anteil Einzelhandel zulasten des Bürosektors, der jetzt noch drei Viertel der Bestände ausmacht, erhöht werden. Paris bietet den liquidesten Markt in Europa, aber außerhalb des Großraums Paris komme allenfalls Lyon infrage.

Auf einen Blick

- › 2011 verzeichnete Frankreich für Neubawohnungen die weitaus höchsten Durchschnittspreise mit dem höchsten Preisanstieg in Europa, wobei die Preise in Paris mit 8.000 Euro pro Quadratmeter den Landesdurchschnitt um 200 Prozent übertrafen: Paris ist demnach die teuerste Stadt in Europa.
- › Ähnlich stellt sich die Situation für Geschäftsräume dar.
- › Nordfrankreich gewinnt Bedeutung in der Logistikbranche.
- › Der französische Gewerbeimmobilienmarkt verschlechterte sich nach der neuesten RICS-Studie Global Commercial Property Survey (GPS) schneller als der in Griechenland, Italien oder Spanien.

Der Wirtschaftsraum Grand-Paris wächst immer weiter in die Region: in Richtung Osten entlang der Marne, nach Süden Richtung Flughafen Orly und nach Westen über La Défense, die dichteste Büroflächenkonzentration Europas, hinaus in den erweiterten Business-Bezirk La Défense Seine Arche. Im Norden haben sich rund 50 Gemeinden um die Flughäfen Roissy und Le Bourget zur EPA Plaine de France zusammengeschlossen, um die Gebietsentwicklung besser zu koordinieren.

Paris sei der größte kontinentaleuropäische Büromarkt mit 40 Millionen Quadratmetern Bürofläche in der Ile de France und sehr guter Verfügbarkeit auch von großvolumigen Investments, so die Einschätzung von Union Investment Real Estate, die ein eigenes Büro in Paris betreiben und aktuell 25 Objekte im französischen Portfolio halten. Einer der

jüngsten Ankäufe ist die im Bau befindliche Projektentwicklung des Hotel Méliá La Défense, prominent westlich der Esplanade gelegen, mit prominentem Architekturentwurf von Claude Vasconi, Eröffnung 2014.

Regionale Schwerpunkte

Außerhalb von Grand-Paris hat Union Investment Real Estate zwei Einkaufszentren in Limoges und Bordeaux und 2005 das Hotel Radisson Blue in Marseille erworben, einen Neubau am Alten Hafen. Marseille mit Aix-en-Provence und der Region PACA (Provence Alpes Côte d'Azur) und Lyon seien gegenwärtig die interessantesten Regionalmärkte, weil sie höhere Renditen und stabile Mieten böten. Zukäufe seien 2013 in Einzelhandelsimmobilien auch außer- |→



wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Wir bringen Ihr Projekt ins Rollen.

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

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

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.

halb Paris denkbar. Dieser Einschätzung pflichtet Commerz Real bei: „Wir sehen gerade in der in dieser Region ausgeprägten Stabilität – in Lille und Lyon ist die Spitzenmiete seit Anfang 2011 nahezu unverändert – einen der wichtigsten Faktoren, die für die regionalen Märkte sprechen. Dabei sollte aber nicht außer Acht gelassen werden, dass auch diese Städte sich nicht von der Entwicklung der französischen Wirtschaft abkoppeln können“, erklärt Carl-Christian Siegel, Leiter des Bereichs Real Estate Markets Süd-, Zentral- und Osteuropa. Von der schwachen Konjunktur ohne reales Wirtschaftswachstum sind, anders als die Pariser Einkaufsstraßen, auch Einkaufszentren in Mittelstädten betroffen, woraus sich ein hoher Erneuerungsdruck ergibt, um Kunden zu binden. In Marktberichten unberücksichtigt bleibt der Wissenschafts- und Hochtechnologiestandort Grenoble.

Entwicklung der Märkte: Logistik

Die nordfranzösische Region um Lille gewinnt an Bedeutung in der Logistikkette Richtung Süden über Paris und Lyon nach Marseille. Jones Lang LaSalle

bezeichnet die Märkte für Logistikimmobilien bei sinkenden Leerständen als ausgeglichen, mit Ausnahme von Lyon, wo ein Überangebot bestehe. Markttreiber sei die Lagerhaltung für den E-Commerce mit zwei Anmietungen durch Amazon von über 100.000 und 42.000 Quadratmetern. Trotzdem habe die Gesamtvermietung mit 1,63 Millionen Quadratmetern 25 Prozent unter dem langjährigen Durchschnitt gelegen.

Im Raum Paris bedeuteten magere 507.000 Quadratmeter ein Minus von 60 Prozent im Vergleich zu 2011, gegenüber nur minus elf Prozent Minus in den Regionen.

Laut BNPP summierten sich die Investitionen für Industrie und Logistik im Gesamtjahr 2012 auf gut 1,4 Milliarden Euro. Daran beteiligt der Ankauf von zwei Portfolios für 420 Millionen Euro durch Blackstone.

Wohnen und Einzelhandel

Nach Presseberichten habe die Galeries Lafayette Gruppe von Ginette Moulin für die Übernahme des Konkurrenten Printemps ein Angebot über 1,6 Milliarden

Euro unterbreitet, um damit den chinesischen Mitbewerber Wanda zu überbieten. Bemerkenswert ist dabei nicht nur die verhandelte Summe, sondern auch das Bestreben, das französische Traditionsunternehmen in französischer Hand zu halten. Chinesische Investoren haben in den vergangenen Jahren massiv in Paris eingekauft, auch Geschäfts- und Wohnhäuser, was zu den rasant steigenden Preisen beitrug. Nach Zahlen von Eurostat lag die Wohneigentumsquote 2010 in Frankreich mit 62 Prozent noch unter dem Durchschnitt der 27 EU-Länder von 71 Prozent. Deloitte notierte für 2011 die weitaus höchsten Durchschnittspreise mit dem höchsten Preisanstieg für Neubauwohnungen in Europa (plus sechs Prozent gegenüber 2010), wobei die Preise in Paris mit 8.000 Euro pro Quadratmeter den Landesdurchschnitt um 200 Prozent übertrafen: Paris ist demnach die teuerste Stadt in Europa.

Ähnlich stellt sich die Situation für Geschäftsräume dar. So titelt BNPP im Neun-Monats-Report 2012, dass der Wettlauf um die besten Plätze die Spitzenmieten vergolde. Nach einem rasanten Anstieg wurden an den Champs Elysées nach 11.000 Euro pro Quadratmeter im Jahr 2010 ein Jahr später 18.000 fällig, gegenüber 2.000 Euro am Boulevard Saint Michel oder im Zentrum von Marseille, 2.500 Euro in Lyon oder 5.000 Euro an der Croisette in Cannes. Die Investitionen lagen 2011 mit 2,6 Milliarden Euro leicht unter der Marge von 2010 und bei 1,1 Milliarden im ersten Halbjahr 2012 etwa zu gleichen Teilen für Einzelgeschäfte, Einkaufszentren und Fachmärkte.

Büroflächen

Nach der neuesten RICS-Studie Global Commercial Property Survey (GPS) verschlechterte sich der französische Gewerbeimmobilienmarkt schneller als der in Griechenland, Italien oder Spanien. Dennoch ist Thomas Schmengler, Geschäftsführer Deka Immobilien, überzeugt: „Paris ist teuer geworden. Wir sehen aber keine Preisblase, |→



Das Hotelgebäude „Renaissance“ in Paris gehört zum Bestand des Fonds Deka Immobilien Europa.

Fortsetzung auf Seite 62



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

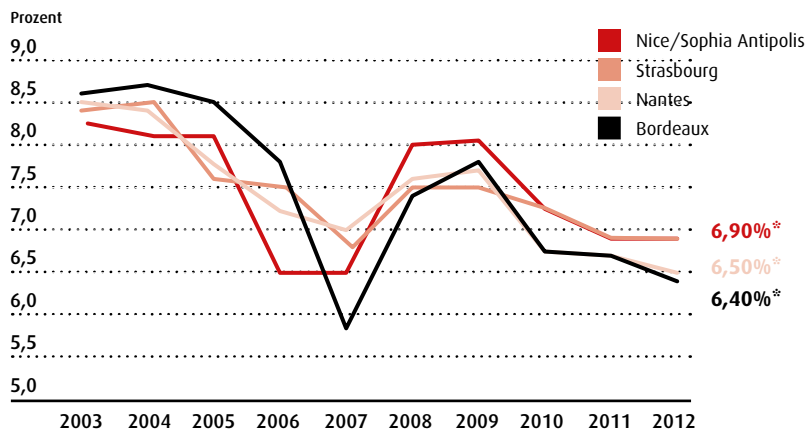
Ob Hausverwaltung oder Wohnungsgenossenschaft – mit dem interaktiven Software-Berater von Haufe finden Sie schnell und unkompliziert heraus, welche Software zu den Anforderungen Ihres Unternehmens passt. Einfach eingeben und Vorschlag per Klick erhalten.

Jetzt gleich informieren
www.haufe.de/realestate

HAUFE.

Spitzenrendite für Büros in verschiedenen Regionen

Unterschiedliche Ergebnisse. Insgesamt entfielen von den 16,6 Milliarden Euro Investitionen in französische Immobilien rund zehn Milliarden auf den Büromarkt. Die Spitzennettoanfangsrenditen schwanken jedoch in den einzelnen Regionen erheblich ...



Quelle: BNP Paribas Research

* geschätzt

der Investmentmarkt ist gesund und wir schauen optimistisch auf das Jahr 2013.“ Von den 16,6 Milliarden Euro Gesamtinvestition in französische Immobilien (minus acht Prozent gegenüber 2011 BNPP) entfielen 2012 auf den Büromarkt 10,3 Milliarden Euro (minus 18 Prozent BNPP) und 10,9 Milliarden (minus acht

Prozent JLL), womit Frankreich an die zweite Stelle hinter Großbritannien aufrückte. Dieses unerwartet gute Ergebnis sei 30 Großabschlüssen über 100 Millionen Euro im Großraum Paris vor allem im vierten Quartal zu verdanken, die etwa die Hälfte der Gesamtsumme ausmachten. Davon wiederum bezogen sich

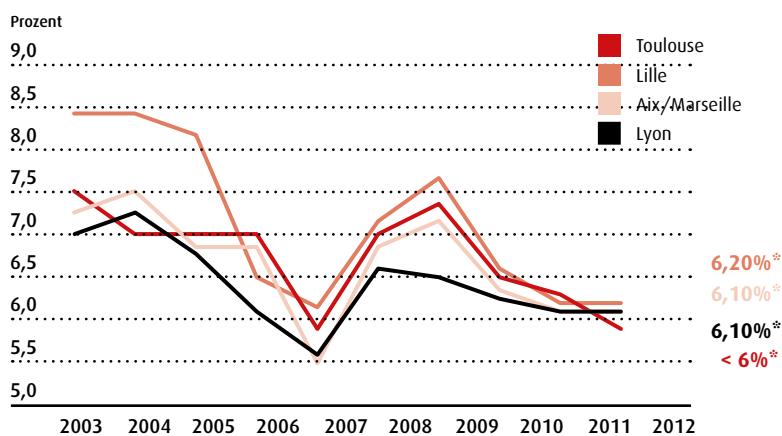
48 Prozent auf den inneren Stadtbezirk von Paris, während La Défense nur fünf Abschlüsse über gesamt 234 Millionen Euro zu verzeichnen hatte (JLL). CBD Paris sei demnach der einzige Investmentmarkt mit signifikantem Wachstum gewesen (BNPP). „Neue Wettbewerber um Core-Objekte waren 2012 Investoren aus China, Norwegen, Singapur und den Golfstaaten. In diesem Jahr werden chinesische Pensionskassen erwartet, die erstmals im Ausland investieren dürfen“, erklärt Olivier Wigniolle, CEO of Allianz Real Estate France.

Bei Commerz Real geht man davon aus, dass die steigenden Spitzenmieten im laufenden Jahr unter Abwärtsdruck geraten. Verantwortlich dafür sei die große Anzahl der geplanten Flächenfertigstellungen (760.000 Quadratmeter, Quelle: Deloitte) und die zu erwartende Stagnation der französischen Wirtschaft. 2012 dagegen hielt sich der Vermietungsmarkt in der Ile de France mit knapp 2,4 Millionen Quadratmetern (DTZ) fast auf dem hohen Niveau des Vorjahres (minus drei Prozent BNPP), wobei auch hier die Großabschlüsse über 5.000 Quadratmeter das Ergebnis wesentlich bestimmten. Ebenso wie die Miethöhen stellt sich der Leerstand sehr unterschiedlich dar von innerstädtisch unter vier Prozent bis zu über elf Prozent außerhalb.

In der Kulturhauptstadt Europas 2013, in Marseille, blieb 2012 die Bürovermietung mit 728.000 Quadratmetern (BNPP) leicht unter dem Spitzenniveau des Jahres 2011, darin enthalten 7.700 Quadratmeter für die Generaldirektion der staatlichen SNCM. Hier, in dem großflächigen Entwicklungsgebiet von den alten Hafendocks bis zum Bahnhof Saint Charles, sollen rund sieben Milliarden Euro investiert werden für bis zu 18.000 Wohnungen und eine Million Quadratmeter Bürofläche. Derzeit sind neue Büros hier jedoch Mangelware, trotz der Fertigstellung des Cap Azur Mitte 2012, während im Norden der Stadt selbst Neubauten leer stehen. Das auf der Kaispitze gebaute Museum und Kulturzentrum und das Konzerthaus in einem ehemaligen Getreidesilo sind Veranstaltungsorte des Kulturjahres. ←|

Spitzenrendite für Büros in verschiedenen Regionen

... und reichten im vierten Quartal 2012 nach Angaben von BNP Paribas Research von fast sieben Prozent in der Region Nizza (Grafik oben) bis hin zu weniger als sechs Prozent in Toulouse und Umgebung (diese Grafik).



Quelle: BNP Paribas Research

* geschätzt

Aktuelles Recht

Inhalt

Wohnungseigentumsrecht

Spezialanwaltskanzlei
■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

- 65.1 Verkehrssicherung**
Keine Streupflicht bei nur vereinzelt Glättestellen
- 65.2 Veräußerungszustimmung**
Bei Auflösung einer Erbengemeinschaft nicht erforderlich
- 66.1 Hausgeldrückstände**
Keine Einzelverfahren, wenn Gesamtklage möglich
- 66.2 Instandsetzungskosten**
Auslegung einer Regelung in der Teilungserklärung
- 66.3 Bauliche Veränderung**
Umbau einer Loggia in einen Wintergarten ist keine Modernisierung
- 66.4 Vermietetes Sondereigentum**
Beseitigungsanspruch auch gegen vermietenden Wohnungseigentümer
- 67.1 Hausgeldschuldner**
Schadensersatzpflicht gegenüber anderen Wohnungseigentümern

Mietrecht

ALMUT KÖNIG
Rechtsanwältin

- 64.1 Verletzung der Konkurrenzschutzklausel: Mietminderung**
Der BGH entscheidet erstmalig, dass die Verletzung des Konkurrenzschutzes einen Mietmangel darstellt.
- 67.2 Kautions**
Zu den Ansprüchen des Erwerbers aus der Kautionsvereinbarung
- 68.1 Betreutes Wohnen**
Kündigungsschutz des sozialen Mietrechts für „betreutes Wohnen“?
- 68.2 Gewerbemietrecht**
Zahlung von Umsatzsteuer trotz ins Leere gehender Vereinbarung
- 69.1 Mietminderung**
Keine Mietminderung wegen Baulärms bei vorhersehbarer Bautätigkeit
- 69.2 Fristlose Kündigung**
Fahrlässige Unkenntnis darüber, dass Minderungsanspruch nicht besteht

Entscheidung des Monats

Verletzung der Konkurrenzschutzklausel: Mietminderung

Der BGH entscheidet erstmalig, dass die Verletzung des Konkurrenzschutzes einen Mietmangel darstellt.

Die Verletzung der in einem Gewerberaummietvertrag vereinbarten Konkurrenzschutzklausel durch den Vermieter stellt einen Mangel der Mietsache gemäß § 536 Absatz 1 Satz 1 BGB dar, der zur Minderung der Miete führen kann.

BGH, Urteil vom 10.10.2012, Az.: XII ZR 117/10

Fakten: Der Geschäftsraummieter – ein Facharzt für Orthopädie – macht gegen den Vermieter Ansprüche wegen Verletzung einer mietvertraglich vereinbarten Konkurrenzschutzklausel geltend. In der mietvertraglich vereinbarten Klausel gewährte der Vermieter für die Fachrichtung Orthopädie und den Schwerpunkt Chirotherapie des Mieters Konkurrenzschutz. Kinder- und Jugendlichen-Traumatologie und -Chirotherapie wurden ausgeschlossen. Des Weiteren war vereinbart, dass der Vermieter an einen Arzt derselben Fachdisziplin mit demselben Schwerpunkt des Mieters nur dann eine Neuvermietung vornehmen kann, wenn der Mieter hierzu schriftlich sein Einverständnis erklärt hat. Ein Jahr nach Abschluss des Mietvertrags schloss

der Vermieter im selben Haus einen Mietvertrag zur Nutzung als Arztpraxis für die Fachdisziplin Chirurgie/Unfallchirurgie, eine Schwerpunktpraxis für Arthroskopie. Der Mieter ist der Ansicht, die vom Konkurrenten durchgeführten Behandlungen fielen unter den vereinbarten Konkurrenzschutz. Er verlangt unter anderem Beseitigung der eingetretenen Konkurrenzsituation zum nächstmöglichen Zeitpunkt.

Der BGH gibt dem Mieter Recht. Der Konkurrent des Mieters ist in Bereichen tätig, für die der Vermieter dem Mieter Konkurrenzschutz gewährt hatte. Entgegen der Vorinstanz bejaht der BGH, dass die vertragswidrige Konkurrenzsituation einen Mietmangel darstelle, der zur Minderung führt. Außerhalb der Mietsache selbst liegende Umstände führen nur dann zu einem Mangel der Mietsache, wenn sie deren Gebrauch unmittelbar beeinträchtigen. Maßgebend ist der von den Parteien vereinbarte vertragsgemäße Gebrauch, welcher den geschuldeten Zustand der Mietsache bestimmt. Die Verletzung des vertragsimmanenten und des vertraglich vereinbarten Kon-

kurrenzschutzes beeinträchtigt den vertragsgemäß geschuldeten Gebrauch unmittelbar. Da hinsichtlich der Höhe der Gewinneinbußen keine ausreichenden Feststellungen getroffen worden waren, verweist der BGH zu deren Feststellung an das Entscheidungsgericht zurück. Der BGH stellt fest, dass der Vermieter die Konkurrenzsituation beseitigen muss.

Fazit: Der BGH entscheidet hier erstmalig – entsprechend der überwiegenden Rechtsprechung und Literatur –, dass die Verletzung des Konkurrenzschutzes, sei er vertragsimmanent oder vertraglich vereinbart, einen Mietmangel darstellt. Bei der Vermietung von Räumen zum Betrieb eines bestimmten Geschäfts gehört es auch ohne ausdrückliche vertragliche Vereinbarung zur Gewährung des vertragsgemäßen Gebrauchs, in anderen Räumen des Hauses oder auf unmittelbar angrenzenden Grundstücken des Vermieters kein Konkurrenzunternehmen zuzulassen. Der BGH hatte 1953 die Zusage von Konkurrenzschutz gegenüber einem anderen Mieter nicht als Sachmangel bewertet.

Wohnungseigentumsrecht

Verkehrssicherung [65.1]

Keine Streupflicht bei nur vereinzelt Glättestellen

Sind im Bereich eines Grundstücks nur vereinzelt Glättestellen ohne erkennbare Anhaltspunkte für eine ernsthaft drohende Gefahr vorhanden, ist nicht von einer allgemeinen Glättebildung auszugehen, die eine Streupflicht begründen könnte.

BGH, Urteil vom 12.6.2012, Az.: VI ZR 138/11

Fakten: Die Mitarbeiterin einer Pflegediensteinrichtung suchte am Tag vor Weihnachten das Grundstück einer Kundin auf, um dieser eine Weihnachtsgrüßkarte zukommen zu lassen. Von der Straße aus führte ein etwa zwei Meter breiter Weg auf dem Grundstück zum Hauseingang, den die Mitarbeiterin benutzte, um die Karte in den Briefkasten einzuwerfen. Als sie in Richtung ihres Fahrzeugs zurückging, kam sie auf dem Weg zu Fall. Sie begehrt nun Schadensersatz und Schmerzensgeld. Sie behauptet, sie sei auf dem zum Grundstück der Kundin gehörenden, nicht gestreuten Weg auf einer Eisfläche mit einem Ausmaß von ca. 20 x 30 cm mittig auf dem Weg nahe der Grundstücksgrenze ausgerutscht und deshalb gestürzt. Weder auf dem Hinweg zum Hauseingang der Kundin noch auf dem Rückweg habe sie diese Eisfläche bemerken können. Die Klage hatte keinen Erfolg. Zunächst einmal muss der Verletzte alle Umstände beweisen, aus denen eine Streupflicht erwächst und sich eine schuldhaft Verletzung dieser Pflicht ergibt. Er muss deshalb den Sachverhalt darlegen und gegebenenfalls beweisen, aus dem sich ergibt, dass zur

Zeit des Unfalls aufgrund der Wetter-, Straßen- oder Wegelage bereits oder noch eine Streupflicht bestand und diese schuldhaft verletzt worden ist. Grundvoraussetzung für die Räum- und Streupflicht auf Straßen oder Wegen ist das Vorliegen einer allgemeinen Glätte und nicht nur das Vorhandensein einzelner Glättestellen. Nach eigenen Angaben der Mitarbeiterin war sie auf einer Eisfläche gestürzt, die ein Ausmaß von etwa 20 x 30 cm gehabt hatte. Sie hatte im Übrigen weder auf der Straße noch auf dem Weg weitere vereiste Stellen bemerkt. Dann ist aber nicht von einer allgemeinen Glättebildung auszugehen, sondern nur vom Vorhandensein einzelner Glättestellen. Dies reicht jedoch für die Annahme einer Räum- und Streupflicht auf dem Weg zum Haus der Kundin nicht aus.

Fazit: Ist eine Streupflicht gegeben, richten sich Inhalt und Umfang nach den Umständen des Einzelfalls. Bei öffentlichen Straßen und Gehwegen sind dabei Art und Wichtigkeit des Verkehrswegs ebenso zu berücksichtigen wie seine Gefährlichkeit und die Stärke des zu erwartenden Verkehrs. Die Räum- und

Streupflicht besteht also nicht uneingeschränkt. Sie steht vielmehr unter dem Vorbehalt des Zumutbaren, wobei es auch auf die Leistungsfähigkeit des Sicherungspflichtigen ankommt. Nach diesen Grundsätzen bestehen Räum- und Streupflichten regelmäßig für die Zeit des

normalen Tagesverkehrs, das heißt an Sonn- und Feiertagen ab 9.00 Uhr. Bei Auftreten von Glätte im Laufe des Tages ist allerdings dem Streupflichtigen ein angemessener Zeitraum zuzubilligen, um die erforderlichen Maßnahmen zur Bekämpfung der Glätte zu treffen.

Veräußerungszustimmung [65.2]

Bei Auflösung einer Erbengemeinschaft nicht erforderlich

Die Übertragung eines Wohneigentums von der Erbengemeinschaft auf sämtliche Miterben zu Bruchteilen unterliegt nicht dem von den Wohnungseigentümern für den Fall der „Veräußerung“ vereinbarten Erfordernis der Zustimmung des Verwalters. OLG Karlsruhe, Beschluss vom 25.6.2012, Az.: 14 Wx 30/11

Fakten: Die hinterbliebene Gattin sowie die beiden Kinder des verstorbenen Wohnungseigentümers bildeten eine Erbengemeinschaft auf dessen Nachlass. Teil des Nachlasses war auch eine Eigentumswohnung. Mit notariellem Erbaueinensetzungsvertrag hatte die Erbengemeinschaft die Wohnung den Miterben als Miteigentümer zu je 1/3 zugeteilt und entsprechenden Grundbuchvollzug beantragt. Nach der Teilungserklärung bedarf die Veräußerung des Wohnungseigentums der Zustimmung des Verwalters. Der Verwalter stimmte tatsächlich auch zu. Das Grundbuchamt monierte, die Niederschrift über den Verwalterbestellungsbeschluss sei mangelhaft, da diese nicht die Unterschrift des Verwaltungsbeiratsvorsitzenden aufweise. Tatsächlich war ein Verwaltungsbeirat gar nicht bestellt. Dennoch wurde der Verwalter unter Fristsetzung aufgefordert, eine Niederschrift auch mit

der Unterschrift des Verwaltungsbeiratsvorsitzenden vorzulegen. Die hiergegen gerichtete Beschwerde hatte freilich Erfolg. Nicht nur war die Anordnung des Grundbuchamts, die Unterschrift eines nicht existierenden Verwaltungsbeirats beibringen zu müssen, ersichtlich falsch, der Zustimmung des Verwalters hatte es erst gar nicht bedurft. Der Zweck einer Veräußerungszustimmung nach § 12 WEG liegt darin, die Gemeinschaft vor dem Eindringen wirtschaftlich oder persönlich ungeeigneter Erwerber zu schützen. Zwar stellt die Übertragung des Wohneigentums von der Erbengemeinschaft auf die Miterben zu Bruchteilseigentum nicht einen zustimmungsfreien Erwerb im Wege der Gesamtrechtsnachfolge dar. Es handelt sich vielmehr schon um eine Veräußerung im Sinne einer Übertragung durch Rechtsgeschäft unter Lebenden. Dennoch bedarf es dabei nicht der Zustimmung

des Verwalters. Durch eine solche Übertragung werden die schutzwürdigen Interessen der Eigentümergemeinschaft nämlich nicht nachteilig berührt.

Fazit: Eine Umwandlung des Gesamthandseigentums der Miterben in eine personengleiche Bruchteilsgemeinschaft ist insbesondere hinsichtlich des Zustim-

mungserfordernisses für die Wohnungseigentümergeinschaft rechtlich vorteilhaft. Das liegt daran, dass die Verfügung des gesamthänderisch gebundenen Miterben über seinen Erbteil nicht der Zustimmung bedarf. Nach der Übertragung unterliegt die Veräußerung eines Bruchteilseigentums demgegenüber einem Zustimmungsvorbehalt.

Hausgeldrückstände [66.1]

Keine Einzelverfahren, wenn Gesamtklage möglich

Ein Antrag auf Festsetzung von Mehrkosten, die dadurch entstanden sind, dass ein oder mehrere gleichartige, aus einem einheitlichen Lebensvorgang erwachsene Ansprüche gegen eine oder mehrere Personen ohne sachlichen Grund in getrennten Prozessen verfolgt worden sind, kann als rechtsmissbräuchlich anzusehen sein. Gleiches gilt für Erstattungsverlangen in Bezug auf Mehrkosten, die darauf beruhen, dass mehrere von demselben Prozessbevollmächtigten vertretene Antragsteller in engem zeitlichem Zusammenhang mit weitgehend gleichlautenden Antragsbegründungen aus einem weitgehend identischen Lebenssachverhalt ohne sachlichen Grund in getrennten Prozessen gegen den- oder dieselben Antragsgegner vorgegangen sind.

BGH, Beschluss vom 18.10.2012, Az.: V ZB 58/12

Instandsetzungskosten [66.2]

Auslegung einer Regelung in der Teilungserklärung

Eine in der Teilungserklärung getroffene Regelung, wonach Balkone, die zum ausschließlichen Gebrauch durch einen Wohnungseigentümer bestimmt sind, auf dessen Kosten instand zu setzen und instand zu halten sind, ist nicht einschränkend dahin auszulegen, dass hiervon Kosten ausgenommen sind, die die im Gemeinschaftseigentum stehenden Balkonteile betreffen.

BGH, Urteil v. 16.11.2012, Az.: V ZR 9/12

Fakten: Die Teilungserklärung enthält folgende Bestimmung: „Einrichtungen, Anlagen und Gebäudeteile, die nach der Beschaffenheit oder dem Zweck des Bauwerks oder gemäß dieser Teilungserklärung zum ausschließlichen Gebrauch durch einen Wohnungseigentümer bestimmt sind (zum

Beispiel Balkone, Terrassen, Veranden, Einstellplätze), sind von ihm auf seine Kosten instand zu setzen und instand zu halten.“ Die Balkone zweier Eigentümer waren sanierungsbedürftig. Eine Ursachenanalyse ergab, dass die Isolierung und die Abdichtungsanschlüsse schadhaft waren. Die Eigentümer

beschlossen, die hierdurch entstandenen Kosten unter sämtlichen Eigentümern zu verteilen. Entsprechendes sollte hinsichtlich der Kosten der anstehenden Balkonsanierung erfolgen. Der Beschluss wurde erfolgreich angefochten.

Der Beschluss über die Kostenverteilung widersprach der Regelung in der Teilungserklärung. Bei der Auslegung einer Teilungserklärung ist maßgebend auf Wortlaut und Sinn abzustellen, wie er sich für einen unbefangenen Betrachter als nächstliegend ergibt. Insoweit ergab sich bereits auf Grundlage der eindeutigen sprachlichen Fassung der Teilungserklärung, dass die Überbürdung der gesamten Kostenlast daran anknüpft, dass der Balkon zum „ausschließlichen Gebrauch“ durch den jeweiligen Eigentümer bestimmt ist und die übrigen Eigentümer von der Nutzung ausgeschlossen sind. Es war auch nicht ersichtlich, dass die

das Gemeinschaftseigentum betreffenden Sanierungskosten nicht von dem jeweiligen Eigentümer getragen werden sollen. Zwar können den Eintritt von Feuchtigkeit verhindernde Maßnahmen auch der Erhaltung des gesamten Gebäudes zugutekommen. Die vorliegende Regelung knüpft hieran jedoch nicht an. Der Sinn der Regelung besteht vielmehr darin, dass die übrigen von der Nutzung der Balkone ausgeschlossenen Eigentümer deshalb von der Verpflichtung zur Instandhaltung und Instandsetzung aller Balkonteile befreit sein sollten, weil diese Lasten bei einer Bauweise ohne Balkone nicht angefallen wären.

Fazit: Entsprechende Regelungen liegen im Gestaltungsspielraum der Eigentümer bzw. des teilenden Eigentümers. Das Wohnungseigentumsrecht lässt Eigentümern weitgehend freie Hand, wie sie ihr Verhältnis untereinander ordnen wollen.

Bauliche Veränderung [66.3]

Umbau einer Loggia in einen Wintergarten ist keine Modernisierung

Die Einheitlichkeit der Fassade wird durch die Verglasung einer Loggia und ihren Umbau zu einem Wintergarten gestört. Jeder Wohnungseigentümer der Gemeinschaft muss der Baumaßnahme zustimmen, da es sich um eine nachteilige bauliche Veränderung handelt.

AG Charlottenburg, Urteil vom 26.10.2012, Az.: 73 C 220/10

Vermietetes Sondereigentum [66.4]

Beseitigungsanspruch auch gegen vermietenden Wohnungseigentümer

Neben dem Anspruch gegen den Mieter auf Beseitigung von Gegenständen auf gemeinschaftlichen Flächen im Hof und Flur der Wohnanlage besteht auch ein Räumungsanspruch gegen den vermietenden Eigentümer hinsichtlich dieser Gegenstände.

LG Braunschweig, Urteil vom 2.3.2012, Az.: 6 S 360/11

Hausgeldschuldner [67.1]

Schadensersatzpflicht gegenüber anderen Wohnungseigentümern

Wenn Wohnungseigentümer schuldhaft ihre Pflicht zur Mitwirkung an einer ordnungsgemäßen Verwaltung verletzen, indem sie die beschlossenen Wohngelder nicht zahlen, können sie einem Wohnungseigentümer, der infolge dieser Pflichtverletzung einen Schaden erlitten hat, schadensersatzpflichtig sein. Ein Schadensersatzanspruch gegen die Wohnungseigentümergeinschaft wird dadurch nicht begründet.

LG Saarbrücken, Urteil vom 7.9.2012, Az.: 5 S 23/11



Ohne Heizöl droht fristlose Kündigung des Mieters.

Fakten: Ein Wohnungseigentümer hatte seine Wohnung vermietet. Wegen angeblicher Hausgeldrückstände der übrigen Eigentümer hätte nicht genügend Heizöl bevorratet werden können, sodass auch die vermietete Wohnung teilweise ohne Heizung gewesen sei. Die Mieterin habe deshalb das Mietverhältnis gekündigt. Der Wohnungseigentümer nahm darauf die Eigentümergemeinschaft auf Schadensersatz in Anspruch. Die Klage blieb erfolglos.

Der Kläger warf den übrigen Mitgliedern der Gemeinschaft eine Verletzung ihrer Mitwirkungspflichten für eine ordnungsgemäße Verwaltung vor. Wenn nun die Eigentümer schuldhaft ihre Pflicht zur Mitwirkung an einer ordnungsgemäßen Verwaltung verletzen, können sie einem Eigentümer, der infolge dieser Pflichtverletzung

einen Schaden erlitten hat, schadensersatzpflichtig sein. Im Innenverhältnis sind dabei die einzelnen Eigentümer untereinander zu einer ordnungsgemäßen Verwaltung des Gemeinschaftseigentums verpflichtet. Falls nun dem Eigentümer wegen des Zahlungsverhaltens der übrigen Eigentümer ein Schadensersatzanspruch zustehen sollte, besteht dieser jedoch nicht gegenüber der Gemeinschaft, sondern allenfalls gegenüber den einzelnen Eigentümern, soweit diese Pflichtverletzungen begangen und diese zu vertreten haben.

Fazit: Die Eigentümer sind im Innenverhältnis verpflichtet, die Gemeinschaft mit den erforderlichen finanziellen Mitteln auszustatten. Verletzen sie diese Pflicht, kann nicht die Gemeinschaft als Haftungssubjekt herangezogen werden.

Mietrecht

Kautions [67.2]

Zu den Ansprüchen des Erwerbers aus der Kautionsvereinbarung

Der Erwerber eines gewerblich vermieteten Hausgrundstücks tritt gemäß §§ 566 Absatz 1, 578 BGB in den vor Eigentumsübergang entstandenen und fälligen Anspruch des Veräußerers auf Leistung der Kautionsvereinbarung ein (Abgrenzung zu Senatsurteil BGH 14, 160).

BGH, Urteil vom 25.7.2012, Az. XII ZR 22/11

Fakten: Der ehemalige Vermieter und Eigentümer verlangt vom ehemaligen Mieter die Leistung einer Kautionsvereinbarung. Der Mieter mietete Räume zur Nutzung als Rechtsanwaltspraxis. Vertraglich war vereinbart, dass er die Kautionsvereinbarung durch Belegung eines Gemeinschaftskontos von Mieter und Vermieterin mit gemeinsamer Verfügungsberechtigung mit verzinslichen, ausschließlich deutschen Wertpapieren leistet in Höhe eines Zeitwerts von 16.000 DM. Die Kontoführungsgebühren sollte der Mieter tragen, die Zinserträge ihm zustehen. Bei Fälligkeit der Wertpapiere sollte die Neuanlage von Mieter und Vermieter gemeinsam verfügt werden. Ende 2006 bat der Mieter den Vermieter um Pfandfreigabe von Anfang 2007 fällig werdenden Bundesschatzbriefen und sagte zu, in Kürze eine neue Sicherheit beizubringen. Der Vermieter erklärte die Pfandfreigabe und forderte den Mieter in der Folge mehrfach erfolglos zur Leistung der Kautionsvereinbarung auf. Im Herbst 2007 verkaufte der Vermieter das Grundstück und vereinbarte mit der Erwerberin die unverzügliche Zahlung noch

offener Kautionsbeträge auf ein gemeinsam eingerichtetes Sperrkonto. Der Käufer verpflichtete sich, die ausstehenden Mietsicherheiten geltend zu machen und einzuziehen, soweit möglich.

Der BGH urteilt im oben zitierten Sinne. Der Erwerber tritt anstelle des Veräußerers in den vor Eigentumsübergang entstandenen und fälligen Anspruch auf Leistung der Kautionsvereinbarung ein. Die zunächst geleistete Kautionsvereinbarung ist aufgrund der Pfandfreigabeerklärung an den Mieter zurückgeflossen. Die Erwerberin konnte deshalb nicht in die durch die geleistete Sicherheit begründeten Rechte und Pflichten eintreten. Mit dem Eigentumsübergang tritt hinsichtlich der vertraglichen Ansprüche gegen den Mieter eine Zäsur ein.

Die schon vorher entstandenen und fällig gewordenen Ansprüche bleiben bei dem bisherigen Vermieter und nur die nach dem Zeitpunkt des Eigentumswechsels fällig werdenden Forderungen stehen dem Erwerber zu. Eine solche zeitliche Zäsur gilt für einen schon vor Eigentumsübertragung entstandenen und fälligen Anspruch auf Leistung der

Kaution nicht. Zweck dieses Anspruchs ist die Sicherung aller Ansprüche des Vermieters während der gesamten Dauer des Mietvertrags. Hier hat der Vermieter keine Ansprüche gegen den Mieter mehr, der Anspruch auf Leistung der Kaution ist auf die Erwerberin übergegangen und nicht durch Erfüllung oder Verzicht erloschen. Der Vermieter hatte nach Pfandfreigabe einen nicht erfüllten Anspruch auf Neuleistung der Kaution, den er für die Erwerberin geltend machen durfte.

Fazit: Die interessante Streitfrage, wann und in welcher Höhe der Anspruch auf Leistung der Kaution auf den Erwerber übergeht, wurde hier übrigens offengelassen. Nach einer Ansicht steht der Anspruch dem Veräußerer auch nach Eigentumsübergang so lange zu, bis seine Forderungen aus dem Mietvertrag befriedigt sind. Nach anderer Ansicht geht der Kautionsanspruch mit dem Eigentumsübergang in der zu diesem Zeitpunkt bestehenden Höhe auf den Erwerber über.

Betreutes Wohnen [68.1]

Kündigungsschutz des sozialen Mietrechts für „betreutes Wohnen“?

Vermietet der Eigentümer Wohnungen an eine gemeinnützigen GmbH und vermietet diese die Wohnungen an Bewohner des von ihr betriebenen „betreuten Wohnens“ weiter, so können Letztere sich gegenüber dem Räumungsverlangen des Eigentümers nicht auf den Kündigungsschutz des sozialen Mietrechts berufen. § 549a BGB findet weder unmittelbar noch entsprechend Anwendung.

KG Berlin, Urteil vom 23.8.2012, Az.: 8 U 22/12

Fakten: Die Vermieterin und Betreiberin eines Pflegedienstes hatte Wohnungen an eine als gemeinnützige GmbH gestaltete Zwischenmieterin vermietet, welche die Wohnungen an Endmieter im Rahmen eines betreuten Wohnens weitervermietete. Die Vermieterin kündigte das Zwischenmietverhältnis und verlangte Räumung der Wohnungen. Die Endmieter verlangten den Kündigungsschutz des sozialen Mietrechts. Das Gericht gibt der Vermieterin Recht. Die Zwischenmieterin war nicht berechtigt, die Wohnungen ihren Mietern zu belassen. Gemäß § 565 Absatz 1 Satz 1 BGB tritt der Vermieter bei der Beendi-

gung des Mietverhältnisses in die Rechte und Pflichten aus dem Mietverhältnis zwischen dem Mieter und dem Dritten ein, wenn der Mieter nach dem Mietvertrag den gemieteten Wohnraum gewerblich einem Dritten zu Wohnzwecken weitervermieten soll. Der Vermieter hat im Falle der Beendigung des Hauptmietverhältnisses gegen den Mieter nur einen Herausgabeanspruch, jedoch keinen Räumungs- und auch keinen Nutzungsentschädigungsanspruch. § 565 BGB gilt nur, wenn der Zwischenmieter den Wohnraum gewerblich weitervermietet. Die Zwischenmieterin ist eine gemeinnützige GmbH, welche die Vorteile der auf

gewerbliche Aktivität gerichteten Rechtsform der GmbH mit Steuervorteilen paart, die das Gemeinnützigkeitsrecht bietet. Die gemeinnützige GmbH wird nicht im eigenen wirtschaftlichen Interesse, sondern in Ausübung eines gemeinnützigen Zwecks ausgeübt.

Fazit: § 565 BGB ist eine Ausnahmegesetz und daher eng auszulegen. Er soll allein die gewerbliche Weitervermietung im Sinne einer geschäftsmäßigen, auf Dauer gerichteten, mit der Absicht der Gewinnerzielung oder im eigenen wirtschaftlichen Interesse ausgeübten Vermietungstätigkeit des Zwischenvermieters regeln. Auf die Zwischenmieterin als gemeinnützige GmbH ist § 565

BGB nach dieser Entscheidung nicht anwendbar. Danach steht der Endmieter, der von einem karitativen Verein mietet, der seinerseits nur Zwischenmieter ist und die Weitervermietung in Erfüllung seiner satzungsmäßigen Aufgaben vornimmt, bei Kündigung des Hauptmietverhältnisses schlechter da als der Mieter, der von einem gewerblichen Zwischenmieter im Sinne von § 549a BGB mietet, weil er anders als der im Verhältnis zum Eigentümer/Hauptvermieter keinen Kündigungsschutz genießt. Das Ergebnis ist unbefriedigend, da das Schutzbedürfnis des Mieters im betreuten Wohnen von der Rechtsform des Zwischenmieters nicht abhängt. Die Revision wurde hier zugelassen.

Gewerbemietraumrecht [68.2]

Zahlung von Umsatzsteuer trotz ins Leere gehender Vereinbarung

Sind die Umsätze eines Vermieters aus der Vermietung von Gewerberäumen nach § 4 Nr. 12a UStG von der Umsatzsteuer befreit und konnte der Vermieter auch nicht wirksam gemäß § 9 Absatz 1 UStG auf diese Befreiung verzichten, dann geht eine im schriftlichen Mietvertrag getroffene Vereinbarung, wonach zu der Grundmiete und zu den Heiz- und Betriebskostenvorschüssen jeweils die gesetzliche Mehrwertsteuer zu zahlen ist, ihrem Wortlaut nach ins Leere. Eine im Wege ergänzender Vertragsauslegung zu schließende Regelungslücke kommt in Betracht, wenn die Vertragsparteien die Höhe der Miete unter Berücksichtigung einer als möglich angesehenen Option des Vermieters zur Umsatzsteuer und zu den sich daraus ergebenden Steuervorteile ausgehandelt haben, sodass nicht lediglich ein einseitiger Kalkulationsirrtum des Vermieters vorliegt.

KG Berlin, Urteil vom 24.5.2012, Az.: 8 U 160/11

Fakten: Der Mieter meint, er müsse die Umsatzsteuer nicht, so wie im Vertrag vereinbart, zahlen. Das Gericht gibt dem Vermieter Recht. Die Umsätze des Vermieters aus der Vermietung an den Mieter sind gemäß § 4 Nr.

12a UStG von der Umsatzsteuer befreit. Der Mieter konnte auch nicht wirksam gemäß § 9 Abs. 1 UStG auf diese Befreiung verzichten. Die in dem schriftlichen Mietvertrag getroffene Vereinbarung, wonach zu

der Grundmiete und zu den Heiz- und Betriebskostenvorschüssen jeweils die gesetzliche Mehrwertsteuer zu zahlen ist, geht ins Leere, da es hier keine für sich steuerpflichtigen Umsätze gibt und es auch nicht zur Disposition der Vertragsparteien steht, nach dem Gesetz steuerfreie Umsätze durch Vereinbarung steuerpflichtig zu machen. Dennoch steht für das Gericht fest, dass der Mieter in jedem Fall einen zusätzlichen Mietbetrag zahlen sollte, welcher der gesetzlichen Mehrwertsteuer entsprach. Dass das Schriftformerfordernis nicht eingehalten wurde, ändert daran nichts, da die schriftlichen Vereinbarungen durch Invollzugsetzung zum Gegenstand der vertraglichen Vereinbarung gemacht wurden.

Fazit: Die nach dem Wortlaut des Mietvertrags getroffene Vereinbarung, dass der Mieter zuzüglich zur Miete Umsatzsteuer zahlen sollte, ging zwar ins Leere, da die Umsätze des Vermieters nicht vorsteuerpflichtig waren. Dennoch ist der Mieter im vorliegenden Fall zur Zahlung der um den Mehrwertsteuerbetrag erhöhten Miete verpflichtet, da die Parteien hier die Gesamtmiete vereinbart haben und der Vertrag über Jahre entsprechend dieser Vereinbarung durchgeführt wurde. Der Mieter kann sich folglich auch nicht darauf berufen, dass das Schriftformerfordernis vom Vermieter nicht eingehalten sei. Die Schriftform ist nämlich nicht Wirksamkeitsvoraussetzung für eine solche Vereinbarung.

Mietminderung [69.1]

Keine Mietminderung wegen Baulärms bei vorhersehbarer Bautätigkeit

Eine Mietminderung bleibt außer Betracht, wenn bereits bei Vertragsschluss erkennbar ist, dass mit Bautätigkeiten in der weiteren räumlichen Umgebung des Mietobjekts zu rechnen ist. Das ist der Fall in ausgewiesenen Sanierungsgebieten, bei baufälligen Gebäuden, erneuerungsbedürftigen Fassaden oder Baulücken in der Nachbarschaft. Entscheidend für den Minderungsausschluss ist, ob der Mieter bei Vertragsabschluss mit einer Bautätigkeit rechnen muss; ein baldiger Beginn der Bautätigkeit nach Vertragsabschluss ist nicht erforderlich.

LG Berlin, Beschluss vom 5.4.2012, Az.: 63 S 592/11

Fakten: Der Mieter wendet ein, er habe bei Mietvertragsabschluss nicht erkennen können, dass erst 13 Jahre später mit Bauarbeiten auf dem Nachbargrundstück begonnen werden würde. Das Gericht gibt dem Vermieter recht: Bereits bei Vertragsabschluss lag das verlassene Gewerbegrundstück in unmittelbarer Nachbarschaft,

sodass eine künftige Bautätigkeit erwartet werden konnte. Die künftigen Beeinträchtigungen müssen nicht im Einzelnen vorhersehbar sein. Unerheblich ist auch, dass der Baubeginn erst 13 Jahre nach Vertragsschluss stattfand.

Fazit: Das Gericht folgt mit dem Beschluss einer weit verbreiteten Rechtsprechung.

Fristlose Kündigung [69.2]

Fahrlässige Unkenntnis darüber, dass Minderungsanspruch nicht besteht

Der Zahlungsverzug des Mieters begründet eine fristlose Kündigung. Wendet der Mieter ein, er wolle die Miete mindern, so trifft ihn Verschulden an der Situation, wenn er bei Anwendung verkehrsbüblicher Sorgfalt hätte erkennen können, dass die tatsächlichen Voraussetzungen des von ihm in Anspruch genommenen Minderungsrechts nicht bestehen.

BGH, Urteil vom 11.7.2012, Az.: VIII ZR 102/11



Mietminderung. Mieter muss prüfen, wer Schadensverursacher ist.

Fakten: Die Mieter minderten die Miete, nachdem der Vermieter abgelehnt hatte, etwas dagegen zu unternehmen, dass sich Schimmel bildete. Der Vermieter kündigte das Mietverhältnis fristlos wegen Zahlungsverzugs; er ist der Ansicht, dass das Heizungs- und Lüftungsverhalten des Mieters für Schimmel- und Kondenswasserbildung verantwortlich seien. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Die fristlose Kündigung war wirksam. Gemäß § 543 Absatz 1 Satz 1 BGB kann das Mietverhältnis von jeder Vertragspartei aus wichtigem Grund außerordentlich fristlos gekündigt werden. Ein wichtiger Grund liegt etwa vor, wenn der Mieter in einem Zeitraum, der sich über mehrere Termine erstreckt, mit der Entrichtung der Miete in Höhe eines Betrags in Verzug ist, der die Miete für zwei Monate

erreicht. Das war hier der Fall. Der Verzug entfällt nicht dadurch, dass die Mietminderung nicht offensichtlich unberechtigt war. Die Ursache der Schimmelpilzbildung lag im Wohnverhalten des Mieters. Er hat selbst eingeräumt, dass er wegen der Haltung mehrerer Katzen im Lüftungsverhalten eingeschränkt war. Auch zwei Aquarien und ein Terrarium mit Schlägen bedingten eine höhere Luftfeuchtigkeit und begünstigten so die Schimmelbildung.

Fazit: Das Urteil ergeht vermutlich zu Recht. Allerdings ist zu bedenken, dass bei Feuchtigkeitsbildung immer zunächst der Vermieter nachweisen muss, dass nicht ein Baumangel die Ursache bildet. Will der Mieter sich vor einer fristlosen Kündigung schützen, muss er weiterzahlen – wenn auch unter Vorbehalt.

Mein Klassiker



Reinhard Müller,
Vorstand der Euref AG

The Big Five for Life Was wirklich zählt im Leben

Ein Buch von John Strelecky

Was haben ein Löwe, ein Leopard, ein Rhinoceros, ein Elefant und der afrikanische Büffel mit unserem Erfolg zu tun? Diese Frage erscheint auf den ersten Blick sehr abstrakt, ist jedoch nicht so weit hergeholt, wie es scheint. Sie sind die afrikanischen „Big Five“ und die Attraktion einer jeden Safari. Nur wenn man alle fünf Tierarten zu Gesicht

dazu, dass Thomas zu Joes Mentor wird und es dem anfangs unzufriedenen Angestellten Joe gelingt, seinen Traumjob zu finden.

Seit ich das Buch im letzten Jahr während der Projektphasen bei der Entwicklung des „Euref-Campus“ kennengelernt habe, bekommt jeder neue Mitarbeiter ein Exemplar von mir geschenkt.

Meine „Big Five for Life“ sind: Euref wie geplant fertigstellen, regelmäßig Urlaub machen, Ruhe finden in der Partnerschaft, ein einstelliges Golf-Handicap und Freunde fürs Alter finden.

Besonders fasziniert hat mich die Idee, in jedem Unternehmen einen „Director of First Impressions“ zu engagieren. Diese Person überprüft regelmäßig das Fremdbild des eigenen Unternehmens. Somit wird sichergestellt, dass der Auftritt zur Unternehmenskultur passt. Für mich ist „The Big Five for Life“ ein Leitfaden geworden, der mir hilft, in der Hektik des Alltags nicht zu vergessen, was man im Leben noch erreichen will. Darin liegt aus meiner Sicht die Stärke dieses Buches.

John Strelecky, The Big Five for Life, Deutscher Taschenbuch Verlag, 2009, 240 S., ISBN: 978-3-4233-4528-6, 8,90 Euro



„Für mich ist „The Big Five for Life“ ein persönlicher Leitfaden geworden, der mir hilft, in der Hektik des Alltags nicht zu vergessen, was man im Leben noch erreichen will. Darin liegt aus meiner Sicht die Stärke dieses Buches.“

bekommt, betrachtet man die Safari als vollen Erfolg. Übertragen auf die persönliche Ebene geht es bei den „Big Five for Life“ darum, fünf Ziele festzulegen, die man im Laufe seines Lebens erreichen will. Wenn man nun diese Ziele für sich selbst definiert und auch verwirklicht, kann man am Ende auf ein glückliches und erfülltes Leben zurückblicken.

Dies ist das grundlegende Erfolgsgeheimnis des charismatischen Geschäftsmannes Thomas, der neben Joe, dem Autor, die zentrale Hauptfigur in „The Big Five for Life“ ist. Eine eher zufällige Begegnung von Thomas und Joe führt

Neue Bücher

Praxisleitfaden Wohnraummietrecht

Der Praxisleitfaden Wohnraummietrecht gibt eine Bestandsaufnahme der Rechtsprechung des BGH über alles, was das Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter betrifft. So geht es etwa um den Abschluss des Mietvertrags, um die Betriebskosten, die Kautions, die Kündigung und um Schönheitsreparaturen.

Rita Rohr-Schwintowski, Verlag C.H.Beck, 2013, 260 S., ISBN: 978-3-406-63813-8, 39,80 Euro



Aspekte der Immobilienbilanzierung

Die Immobilienbilanzierung bildet einen Bereich, der bisher vorwiegend in der betriebswirtschaftlichen Literatur Beachtung gefunden hat. Der Verfasser widmet sich dieser Thematik aus rechtswissenschaftlicher Sicht. Die Immobilienbilanzierung wird dabei beispielhaft anhand zweier Aspekte beleuchtet – der Fair-Value-Bewertung und der Bilanzierung von immobilienpezifischen Fertigungsaufträgen.

Steffen Kranz, Verlag Dr. Kovac, Hamburg 2012, 324 S., ISBN: 978-3-8300-6728-3, 89,80 Euro



Kompodium der Einzelhandelsimmobilie

Das Handbuch erläutert die Entwicklung von Handelsimmobilien aus zwei Blickwinkeln: dem des Marktes und dem der rechtlichen Rahmenbedingungen. Es geht um Grundlagen und Trends im Handel, Betriebsformen und Konzepte, Standort- und Marktanalyse.

Thomas Lüttgau, Joachim Stumpf, Thomas Elsner (Hrsg.), Immobilien Zeitung Verlagsgesellschaft, 1. Auflage 2012, 448 S., ISBN: 978-3-940219-18-3, 79 Euro



Von der Energieeffizienz zur Nachhaltigkeit

In wenigen Jahren müssen sich Bestandsimmobilien mit Neubauten messen, die ohne Einsatz fossiler Energie betrieben werden können. Für eine nachhaltige Sanierung muss der Blick von der ausschließlich energetischen Betrachtung auf den Lebenszyklus des Gebäudes und seiner Komponenten erweitert werden. Das Buch will mit Blick auf den Gebäudebestand eine Brücke schlagen von der Energieeffizienz zur Nachhaltigkeit. Der erforderliche Handlungsbedarf wird aus zwei Szenarien für 2050 abgeleitet: „Knappe Energie“ und „Energie in Hülle und Fülle“. In verschiedenen Aspekten erläutert das Buch die aktuelle Sachlage, formuliert die Perspektiven für die Zukunft, zeigt mögliche Wege dorthin auf und bietet somit einen Überblick über die Thematik.



Lutz Dorsch, Ulrich Jung (Hrsg.), Bundesanzeiger Verlag, 2012, 284 S. plus CD-ROM, ISBN: 978-3-89817-857-0, 48 Euro

Vernetzte Innovationen

Im Buch „Vernetzte Innovationen“ geht es um eine strategische Methode, mit der Unternehmen erfolgreich neue Produkt- und Serviceideen generieren, analysieren und umsetzen können. Hintergrund ist ein Modell, dessen Clou die Vernetzung von universitärem Nachwuchs („Digital Natives“), Wissenschaftlern und Unternehmen ist. Mit der Methode können unterschiedlichste Firmen Produktentwicklungen und Innovationen beschleunigen. Dadurch sollen sie sich leichter gegen die aufstrebende Konkurrenz aus Fernost durchsetzen können. Es entstünden für alle Beteiligten Win-Win-Situationen. In dem Buch wird der in der Praxis schon erprobte Ansatz der 2004 entwickelten Methode anhand von Arbeits- und Projektbeispielen vorgestellt, angefangen von der Ideationsphase über das Business Modelling bis hin zur Realisierung eines markttestfähigen Prototyps.



Frank Bindel, Andrea Schönmetzler, Alertverlag, 112 S., ISBN 978-3-941136-21-2, 19,90 Euro

Aus unserem Haus

Vermieter-Ratgeber

Der Vermieter-Ratgeber listet die häufigsten Fallen für Vermieter auf. Was ist zum Beispiel zu tun, wenn Ihr Mieter die Wohnung verwaarlost? Dieser Ratgeber steht Ihnen aber auch schon mit Rat und Tat in allen Mietangelegenheiten zur Seite, bevor überhaupt Probleme auftreten, und hilft, Konflikte schon im Voraus zu vermeiden. So gibt das Buch etwa Tipps, wie man den richtigen Mieter auswählt, es erklärt, was Sie im Mietvertrag regeln können, wie Sie die Miete erhöhen und wo Sie im Konfliktfall Unterstützung finden. Bei den Nebenkosten müssen Sie wissen, welche Kosten Sie umlegen dürfen und wie Sie sie korrekt abrechnen. Das Buch enthält alle Änderungen zur neuen Heizkostenverordnung, umfasst die aktuelle Rechtsprechung und gibt einen Ausblick auf die Mietrechtsreform 2012.



Dr. Matthias Nöllke, Verlag Haufe-Lexware, 8. Auflage 2012, 226 S., ISBN 978-3-648-01265-9, 16,95 Euro

Impressum

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung:

Isabel Blank, Markus Dränert,
Jörg Frey, Birte Hackenjos, Randolf Jessl
Jens Köhler, Matthias Mühe, Markus
Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr.
Carsten Thies

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

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein

RAin Almut König
Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule
Manfred Gburek

Journalisten im Heft
Dr. Gudrun Escher
Alexander Heintze
Norbert Jumpertz
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
nadla/Getty Images

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2012)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg

Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

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

Key Account Management
Michaela Freund
Tel.: 0931 2791-535
E-Mail: michaela.freund@
haufe-lexware.com

David Zenetti
Tel.: 0931 2791-752
E-Mail: david.zenetti@
haufe-lexware.com

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 144,80 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

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

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten.

Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage ↓

Druck
FIRMENGRUPPE APPL
echter druck GmbH
Delpstraße 15
97084 Würzburg

Termine ...

... von „Bestandsimmobilien“ bis „Trinkwasserhygiene“

TOP-TERMIN

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
Mipim – führende internationale Immobilienmesse, auf der sich Fachleute aus aller Welt treffen.	12.–15.3.2013 Cannes	1.495 Euro (Online-Registrierung)	Reed MIDEM, Telefon Customer Helpdesk 0033 179 719999, www.mipim.com
OpenPromos Anwenderforum	13.–14.3.2013 Berlin	350 Euro	Promos Consult GmbH, Telefon 030 243117-299, www.openpromos.com
9. Deutscher Handelsimmobilien-Kongress	20.–21.3.2013 Berlin	1.290 Euro	Management Forum der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH, Telefon 069 2424-4770, www.managementforum.com
Energy 2013 – Internationale Energieleitmesse	8.–12.4.2013 Hannover	35 Euro/Tag	Deutsche Messe, Telefon 0511 89-0, www.hannovermesse.de/energy
Tagung: Bau und Immobilie 13 – Verhandeln, Streit vermeiden, Schlichten	12.4.2013 Augsburg	80*/ 120** Euro	Hochschule Augsburg – Institut für Bau und Immobilie, Telefon 0821 5586-3148, www.hs-augsburg.de/ibi
FORUM Energetische Standards beim Bauen und Sanieren: Was will die Politik, was wollen wir, was geht?	15.4.2013 Wiesbaden	345 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-12, www.sfa-immo.de
Innovations-Tagung für Immobilienmakler	17.4.2013 Hamburg	79 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675-76, www.sprengnetter.de
RICS-Focus 2013	18.4.2013 Berlin	250*/ 350** Euro	RICS Deutschland, Telefon 069 650075-17, www.ricseurope.eu/deutschland
Seminare und Schulungen			
Bestandsimmobilien entwickeln & optimieren	25.–26.3.2013 Köln	1.995 Euro	Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700, www.managementcircle.de/12-73514
Einsatz von Blockheizkraftwerken in Gebäuden	25.–27.3.2013 Berlin	790 Euro	Bauakademie, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de
Social Media für den Bewertungssachverständigen	28.3.2013 Berlin	395 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675-76, www.sprengnetter.de
Die Eigentümersammlung	8.4.2013 Hamburg	490 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Einführung in die Energiewirtschaft	8.–10.4.2013 München	2.299 Euro	EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3581, www.euroforum.de
BWL-Crashkurs für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	9.–10.4.2013 Bergisch Gladbach	490*/ 590** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, www.vhw.de
Geschäftsraummiete aktuell	12.4.2013 Düsseldorf	599 Euro	Beck Akademie Seminare, Telefon 089 38189-503, www.beck-seminare.de
Praxis-Seminar: Bürgerbeteiligung bei Projektentwicklungen	17.4.2013 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde/TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.tvs-berlin.de
Contracting mit Blockheizkraftwerken	18.4.2013 Hannover	590 Euro	VfW, Telefon 0511 36590-0, www.energiecontracting.de
Trinkwasserinstallation und Trinkwasserhygiene	18.4.2013 Ismaning	618,80 Euro	DIN-Akademie, Beuth Verlag GmbH, Telefon 030 2601-2518, www.beuth.de/de/thema/dinakademie
Energiemanagement für Gebäude- und Anlagentechnik	18.–19.4.2013 Biberach	590 Euro	Akademie der Hochschule Biberach, Telefon 07351 582-551, www.akademie-biberach.de
Kommunikationstraining für Immobilienfachleute	18.–19.4.2013 Frankfurt am Main	890 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, www.haufe-akademie.de
Gebäude- und Objektmanagement in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	22.4.2013 Nürnberg	295*/ 355** Euro	vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-170, www.vhw.de
Praxisseminar ImmoXpress 2013 Spezial	24.4.2013 Leipzig	399 Euro inkl. MwSt.	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, www.haufe.de/realestate

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A		I	
A&O-Gruppe	44	Ibis Budget Hotels	44
Aareon AG	13	Ibis Hotels	44
Accor-Gruppe	44	Ibis Styles	44
ACS	14	iii-Investments	31
Al Faisal Holding	45	Ikea Systems BV	44
Allianz	41	Immac Holding AG	14
Allianz Gruppe	58	Immobilenscout24	19 ff.
Allianz Real Estate	58	Immovalor Gestion	58
Allianz Real Estate France	62	Inter Ikea	44
Amazon	60	IVG Immobilien AG	57
Aurelis Real Estate	14		
Axa	41	J	
B		Jones Lang LaSalle	31, 60, 62
B&B-Hotelgruppe	44	Jones Lang LaSalle EMEA	14
Berlinovo Immobilien		Jones Lang LaSalle GmbH	14
Gesellschaft mbH	74	Jones Lang LaSalle Hotels &	
BIG Bau-Gruppe	14	Hospitality Group Deutschland	
Blackstone	57, 60	(JLLHH)	45
Blom Deutschland GmbH	12	Jones Lang LaSalle Turkey	57
BNPP	60 ff.		
BNPPRE	9	L	
Bosch	20	LaSalle Investment Management ..	31
Buderus	20	Lecker Leven	37
		LinkedIn	19
C		M	
C&A-Brennkmeier	57	Maritim Hotel	45
Carlyle Group	44	Mercedes Benz	58
CBRE	45	Motel One	44
CBRE Hotels Deutschland	45	Multi Corporation	14
CEV	14	Multi Development Germany	
Coldwell Banker	19	GmbH	14, 57
Commerz Real	60 ff.	Multisec Mall Management	
CORPUS SIREO Asset Management		GmbH	14
Commercial GmbH	74		
Crédit Mutuel	58	P	
D		PDI-Gruppe	14
Deka Bank	14	Pramerica	58
Deka Immobilien	30 ff., 41, 60	Printemps	60
Deloitte	60 ff.	Prudential	41
Deutsche Hypo	13	R	
Deutsche Pfandbriefbank	31	Rabobank	42
Deutsche Wohnen AG	14	Real I.S.	31
Dicon	45	Redevco	57
Drees & Sommer	34 ff., 47	Resag Property Management	
DRS Digital	20	GmbH	14
DTZ	62	Rock Capital Investment GmbH ..	14
Dundee International REIT	10	Rreef	41
E		RWE Energiedienstleistungen	46
ECE-Gruppe	44, 57	S	
ENA Experts GmbH & Co. KG		Savills	14
Real Estate Valuation	74	Schleppen AG	13
Euclid Analytics	20	SEB Asset Management	
Euref AG	70	(SEB ImmoInvest)	10, 45
Eurostat	60	Signa Holding	42
F		T	
Facebook	19, 40	Travel24	44
Feri EuroRating Services	12	Trugast Solutions Group	45
Fitch Ratings	56 ff.	Twitter	40
Frost & Sullivan	46	U	
G		Unibail-Rodamco	42
Galeries Lafayette Gruppe	60	Union Investment	
Gesobau AG	20, 37	Real Estate	41, 56, 59
Ginette Moulin	60	V	
Goldman Sachs	56	Valad	10
Google	21	W	
H		Waldmann	11
Haufe-Lexware	11	Wanda	60
Haufe-Lexware Real Estate AG ..	24	X/Y	
Helaba	58	Xing	19
Heuer Dialog	12	YouTube	19
Hochtief Solutions AG	14, 57		
Hochtief Solutions AG formart ..	13		
HSBC	56		
HypoVereinsbank (HVB)	31		

Vorschau auf...

... April 2013



Kreativität im Unternehmen ist ein Erfolgsfaktor.

Business Development

Kreativität und Geschäftserfolg

Immobilienunternehmen sind oft mittelständisch geprägt. Wie halten sie es bei knapper Personaldecke mit neuen Geschäftsideen? Wo haben diese Platz im Alltagsgeschäft? Kriterien für kreativ-erfolgreiche Developments. Gelingt kreative Unternehmensführung?

Gewerbliche Immobilienfinanzierung

Auf der Suche nach neuen Quellen

Was geht bei den großen Finanzierern der gewerblichen Immobilienwirtschaft? Welche Finanzierungsinstrumente favorisieren diese? Was tut sich im weiten Feld zwischen Kreditfonds und Immobilienanleihen?

Die April-Ausgabe erscheint am Freitag, den 5. April 2013, Anzeigenschluss ist der 7. März 2013.

... Mai 2013

Logistikimmobilien

Im Online-Aufwind

Hohe Rendite, wenig Leerstand, günstige Faktoren. Investoren interessieren sich mehr und mehr für Logistik- und Industrieimmobilien, durch den steigenden Anteil



von E-Commerce wird das ohnehin gute Potenzial der Asset-Klasse noch gesteigert. Eine Bestandsaufnahme der aktuellen Trends in einem angesagten Segment.

Die Mai-Ausgabe erscheint am Freitag, den 3. Mai 2013, Anzeigenschluss ist der 5. April 2013.

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



Brigitte Adam MRICS,
Geschäftsführende Gesellschafterin des Sachverständigenbüros ENA Experts GmbH & Co. KG Real Estate Valuation in Frankfurt am Main



Kira Baitalskaia,
Managing Director, Berlinovo Immobilien Gesellschaft mbH in Berlin



Ingo Hartlief,
Vorsitzender der Geschäftsführung der CORPUS SIREO Asset Management Commercial GmbH in Heusenstamm

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

Adam: Wie viel Platz, sagten Sie, habe ich für die Antwort? Sorry: Das reicht nicht.

Baitalskaia: Ich habe eine Schwäche für gutes Essen mit lieben Freunden.

Hartlief: Ich habe Unordnung auf dem Schreibtisch, weil ich viele Dinge gleichzeitig erledige. Und zum Leidwesen meiner Kollegen hinterfrage ich vieles.

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

Adam: Mit meinen Partnern Birger Ehrenberg und Jochen Niemeyer und unserem Team. Das machen wir zu selten.

Baitalskaia: Mit dem Architekten Daniel Libeskind. Seine Liebe zu Berlin und die Stadt von morgen wären zwei Themen.

Hartlief: Ich feiere gern mit Investoren einen neuen Deal. Das Persönliche schätze ich für die weitere Zusammenarbeit.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Adam: Beim Brasilianer gegenüber. Leckerer Essen, gute Musik und Urlaubsflair für eine gute halbe Stunde.

Baitalskaia: In meinem Büro, da gibt es einen leckeren Tee.

Hartlief: In Frankfurt mit Branchenkollegen zum Austausch bei einem leckeren Essen. Dort gehe ich besonders gern ins Lohninger. Um auf dem Laufenden zu bleiben, vereinbare ich zudem regelmäßige Lunchtermine in unserer Cafeteria.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands?

Adam: Weniger Konkurrenzkampf über Dumpinghonorare. Professionalität und Qualität sind gute Argumente für die Leistungen, die wir erbringen.

Baitalskaia: Die Immobilienbranche ist eine tragende Säule unserer Wirtschaft. Ich wünsche mir wieder mehr Mut zu nachhaltigen Entscheidungen.

Hartlief: Trotz großer werdender Komplexität schnellere Entscheidungen treffen. Dann verstreichen keine Chancen.

Ihr Statement zum Stereotyp: „Die Mipim ist 2013 für Deutschland weniger bedeutend. Denn die Türkei ist Country of Honour.“

Adam: Ehre, wem Ehre gebührt. Und Deutschland schaut doch gerne über den Teller und die Ländergrenzen hinaus.

Baitalskaia: Eine gute Chance für die Türkei, sich Europa noch ein Stück näherzubringen.

Hartlief: Kompletter Unsinn! Deutschland gehört zu den wichtigsten Zielen internationaler und nationaler Investoren. Es wird auch 2013 im Fokus stehen. ←|



Are you on the lookout for specialist and executive staff?

The first-class job market for directors and executive staff in the real estate and housing industries.



Haufe-Lexware GmbH & Co. KG; Media Sales Division
Im Kreuz 9; D-97076 Würzburg
Your contact: Michaela Freund
Tel: +49 931 2791 777; stellenmarkt@haufe.de

www.haufe.de/stellenmaerkte

HAUFE.

Centro
Oberhausen

Typ: Shopping Center
Größe: 160.000 m²
Co-Agent · Security-Agent



Warta Tower
Warschau

Typ: Bürogebäude
Größe: 28.000 m²
Sole Lender · Arranger · Agent



Watermark Place
London

Typ: Bürogebäude
Größe: 50.000 m²
Agent · Underwriter



88north
München

Typ: Bürogebäude
Größe: 47.000 m²
Lender



New Vélizy
Paris

Typ: Bürogebäude
Größe: 49.000 m²
Agent · Arranger · Lender



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Immobilien-geschäft. Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. www.helaba.de

Besuchen Sie uns
auf der MIPIM:
Espace Riviera
Stand R 33.07

Helaba |

Banking auf dem Boden der Tatsachen.