

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

Prestigeprojekte in
Zeiten der Baisse: Wenige
bleiben ohne Blessuren.

Opernturm & Co.

GROSSE
PREMIERE

ALEXANDERPLATZ
BERLIN

BILDHOF

PIAZZA
SQUARE
NEW YORK

NAKHEEL-TOWER
DUBAI

ROSSIJA-TURM
MOSKAU

VERSCHOBEN!

**Special Facility
Management**

Immobilienaktien
Kursgewinne bald
wieder möglich

Messwesengesetz
Neue Aufgaben
für Verwalter



EUROHYPO

Die führende Spezialbank für
Immobilien und Staatsfinanzierung

Was Sie bewegt, treibt uns an.



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

COMMERZBANK 
Group

www.eurohypo.com

a passion for solutions.

**EURO
HYPO**

Wieder fleißig

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir müssen da irgendwie durch. Wer im Dezember letzten Jahres ein Kundenprofil erarbeitet hat, muss heute feststellen, dass es nichts mehr wert ist. Schön, wenigstens wir sind noch da. Aber es ist zu wenig, seine Freude daraus zu speisen, dass es anderen noch schlechter geht.

Die Zeit bringt auch Gutes. Die Trennung von Finanz- und Immobilien-Know-how gehört der Vergangenheit an. Die Alten werden wieder wichtig. Amerikanische Banken holen Pensionäre aus dem Ruhestand, denn die Jungen können es nicht mehr richten. Im sinkenden Markt kooperiert es sich leichter. Obwohl der Wettbewerb ums Überleben stärker wird, rücken nicht nur Regionen zusammen. Asset-Manager managen wieder, Bewerber bewerten, und diejenigen, die vorher den Kunden nur tolerierten, gehen mit ihren Konzepten nun gar „ganz nah an die Nutzer“ heran. Faulheit wird nicht mehr durch den „yield“ kaschiert. Ja, selbst auf der Mipim wird gearbeitet.

Und Ideen, so viele Ideen ... Berlin hat Venture-Capital-Fonds für die Kreativbranche aufgelegt, Makler wollen neue Wege beim 3D-Internet-Marketing gehen, auf den Markt drängen Leibrente-Modelle für reiche Alleinstehende, Entwickler planen Wohnblocks für alleinerziehende Mütter, und ein Unternehmen will aus Imagegründen im Bau stecken gebliebene Immobilien verschenken (wir werden exklusiv berichten ...).

Es sind oft schlechte Zeiten, in denen sich etwas bewegt. Dabei ist Bewegung wichtig. Ergo: Schlechte Zeiten haben auch ihr Gutes. Besser wäre natürlich auch in guten Zeiten ab und zu einmal etwas zu verändern. Aber ist der (Immobilien-) Mensch so lernfähig?

Ihr

Unsere Stärke ist unsere Nähe.



Ein Unternehmen der WGZ BANK-Gruppe

Als starker Partner der Wohnungswirtschaft bieten wir Ihnen gute Konditionen, flexible Produkte und kompetente Beratung auf Augenhöhe.

Sprechen Sie uns an:

Frank Thureau

Bremen, Niedersachsen, Westfalen
Tel. 0251 4905-255
Mobil 0171 6156406
frank.thureau@wlbank.de

Berndt Henke

Hessen, Rheinland, Rheinland-Pfalz, Saarland
Tel. 0211 778-1544
Mobil 0171 6131720
berndt.henke@wlbank.de

Thomas Hergreen

Bayern, Baden-Württemberg
Tel. 089 4523207-20
Mobil 0175 4303763

Juerg Schönherr

Bayern, Berlin, Brandenburg, Hamburg,
Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-
Anhalt, Schleswig-Holstein, Thüringen
Tel. 030 220021-10
Mobil 0171 6131771

www.wlbank.de

WL BANK

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken

Premium
Fördermitglied
im GdW



18

Vielen Prestigeprojekten droht in Zeiten der Baisse der vorläufige Baustopp.

Titelthema

Immobilienentwicklungen. Der Wirtschaftsabschwung leert Bürogebäude und drückt auf die Mieten. Immer mehr Entwickler legen Projekte auf Eis. Nur wenigen gelingt es, der Krise zu trotzen.

- 19 **US-Projekte.** Milliardensummen auf Eis gelegt.
- 20 **New York.** Projekt am Times Square eingestellt
- 22 **Polen.** Immobilienmarkt halbwegs stabil
- 23 **Alexanderplatz.** Ein Interview mit Berlins Senatsbaudirektorin Regula Lüscher
- 24 **Dubai.** Nakheel Tower wächst nicht weiter
- 26 **Londons** Mieten um bis zu 40 Prozent gesunken



30

Das Comeback der Wohnimmobilienfonds. Die Zeit, in der sie belächelt wurden, ist vorbei.

Szene

- 08 **Infografik.** Preise für Wohnimmobilien
- 09 **Kolummne.** Yes, we Cannes!
- 10 **Mipim-Award.** Auszeichnung für Krankenhaus in Köln

Finanzen + Steuern

Das Finanzinterview

- 28 Die Bausparkassen stehen vor der Konsolidierung, meint der Wüstenrot-Vorstandschef Dr. Alexander Erdland

Wohnimmobilienfonds sind zurück

- 30 Das Comeback eines Ladenhüters

Immobilienportfolios versus andere Asset-Klassen

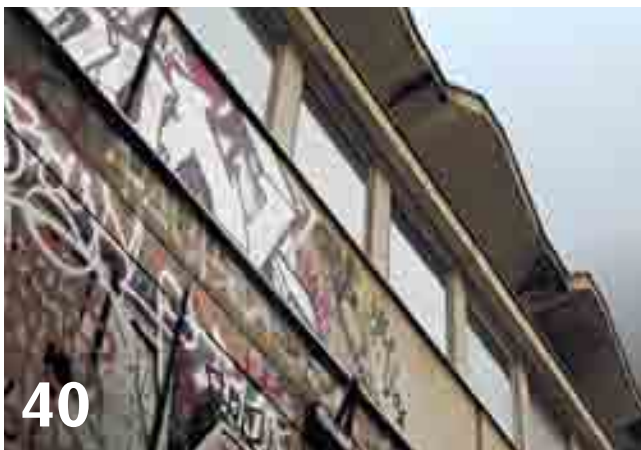
- 32 Ein neuer Immobilienindex ermöglicht den Vergleich

Immobilienaktien als Chance

- 34 Gibt es schon bald Kursgewinne?

Stille Reserven

- 36 Betriebsverpachtung: Einspruch möglich



40

Konjunkturpaket II. Es gibt doch einige Chancen für die Immobilienbranche.

Markt + Management

Nachbericht Mipim

- 38 Eine Messeparty wird zur Arbeitsmesse

Konjunkturpaket II

- 40 Die Kommunen stehen unter zeitlichem Druck. Deswegen gibt es Chancen für Projektentwickler und Bauträger

Markt + Management

Immonet-Studie

- 42 Internet-Portale immer populärer

Family-Offices

- 44 Immer mehr vermögende Familien kaufen Gewerbeimmobilien. Die Klientel verlangt besondere Behandlung

Beyerles Blick

- 46 Lebt die Immobilienbranche wirklich am Abgrund?

Bewertungsmethoden

- 52 Nachhaltigkeit wird messbar

Krisenkommunikation

- 54 Zuckerguss oder Totschweigen bringt nichts

Gesetz zur Öffnung des Messwesens

- 56 Neue Aufgaben für Verwalter

Fokus Mietkautionkasse

- 59 Interview mit Christian Marchsreiter

Special

Facility Management – Wo geht es hin in diesem Jahr?

- 62 Morgenröte für das FM
64 Interview mit Johann Thoma, Mesago Messemanagement
66 Gebäudeservices und CAFM: Untrennbar verbunden?

Recht

Urteil des Monats – Maklerrecht

- 70 Wann liegt Nachweismaklerleistung vor?

Wohnungseigentumsrecht

- 72 Instandhaltung und Instandsetzung

Mietrecht

- 73 Schönheitsreparaturen

Rubriken

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 78 Bücher |
| 06 Online | 79 Impressum |
| 16 RICS | 80 Termine |
| 17 Deutscher Verband | 81 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 61 Graffiti | 82 Finale |
| 76 Stellenmarkt | |



Transparenz heißt schwarz auf weiss

Noch nie waren Daten über Ihre Aufzugsanlagen so leicht zugänglich. Ob Analysen zur Verfügbarkeit, zu Wartungen oder Reparaturen: Mit der Customer Score Card haben Sie alle Informationen im Blick – wann Sie wollen und so oft Sie wollen. Ganz einfach online per Mausklick von Ihrem Schreibtisch aus. Sprechen Sie uns an!



▶ Wissen

▶ News

▶ Top-Themen

▶ Online-Seminare

▶ Marktübersichten

▶ Newsletter

 Immobilien-Wirtschaft

▶ Aktuelle Ausgabe

▶ Heftarchiv

▶ Abonnement

▶ Redaktion

 Haufe Akademie

▶ Haufe Community

▶ Meine Kontaktseite

▶ Meine Kontakte

▶ Mitglieder

▶ Forum

▶ Online-Produkte

Immobilienetzwerk:

 Mitglieder der Haufe
 Community

 Werden Sie Mitglied und
 nutzen Sie die Vorteile.


Mario Bonet, Leiter gif-Arbeitskreis Flächendefinition


 Prof. Dr. Carol Richter,
 HfWU, Nürtingen-Geislingen

Mehr unter:
**www.immobili-
 enwirtschaft.de**

(linke Spalte ▶ HaufeBC)

Neu im April [www.immobili- enwirtschaft.de](http://www.immobili-
 enwirtschaft.de)

Top-Thema: Offene Immobilienfonds



Wegen ihrer stabilen Wertentwicklung galten Offene Immobilienfonds in den Augen der Anleger lange als sicherer Hafen. Nach der Schließung vieler Fonds ist ihr Image angekratzt. Die Branche sucht nach Wegen, die Funktionsfähigkeit ihrer Produkte auf Dauer zu sichern. Sollte das nicht gelingen, könnten auch Offene Fonds von Gesellschaften unter Druck geraten, die bislang von einer Schließung verschont geblieben sind. Das Top-Thema gibt einen Überblick.

Top-Thema: Untervermietung

Viele Unternehmen wollen oder müssen infolge der Finanzkrise ihre (Büro-)Fläche reduzieren. Bestehen langfristige Mietverträge, ist die einzige Möglichkeit oft nur die Untervermietung. Diese ist rechtlich voller Tücken. Was es zu beachten gilt, lesen Sie in unserem Top-Thema.

Dossier Immobilieninvestitionen

Immobilienfonds: Vor- und Nachteile und wie sie funktionieren

Mit Immobilienfonds kann man auf den ersten Blick keine hohe Rendite erzielen. Die besten lagen bei rund 5,5 Prozent – langfristig im Durchschnitt. Die Rendite resultiert aus zwei Komponenten: Den Mieteinnahmen und der Wertsteigerung. Letztere wird von Sachverständigen für jedes Objekt im Fonds geschätzt. 20 Prozent Verschätzungsquote sind schon mal drin. Mehr hierzu lesen Sie in unserem Online-Dossier.



Geldanlage in Immobilienfonds

Neue Downloads

Diese finden Sie im Online-Bereich der „Immobilienwirtschaft“ unter [www.immobili-
 enwirtschaft.de/](http://www.immobili-

 enwirtschaft.de/) downloads.

Arbeitshilfe: Auflistung der BGB-Vorschriften zum Gewerbemietrecht

Diese Auflistung enthält die für gewerbliche Mietverhältnisse geltenden Vorschriften des BGB. Die Arbeitshilfe erspart es dem Nutzer, sich über die komplizierten Verweisungsvorschriften des § 578 Abs. 1 und 2 BGB im Einzelnen herauszusuchen, welche der für Wohnraum geltenden Vorschriften in den §§ 549-577a BGB darüber hinaus auch für gewerbliche Mietverhältnisse gelten.



Online-Seminar:

Betriebskostenabrechnung für Einsteiger unter Berücksichtigung aller aktuellen Änderungen der Heizkostenverordnung. 23. April 2009, 15.00 Uhr, 89,- Euro. Das Seminar hilft Vermietern und Verwaltern mit praxisbewährten Tipps und Hinweisen, einen leichten Einstieg ins Thema zu finden und so die Betriebskosten korrekt und unanfechtbar abzurechnen. Die aktuellen Änderungen der Heizkostenverordnung werden ebenso berücksichtigt. Referentin: Rechtsanwältin Birgit Noack.

„WIR WOLLEN NICHT HUNDERTE NEUER E-MAIL-KONTAKTE, WIR WOLLEN EINEN KÄUFER.“

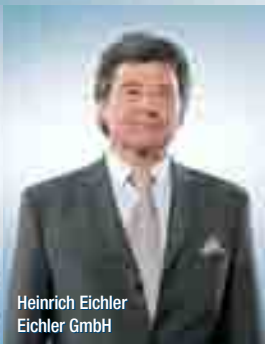
EFFIZIENTER VERMARKTEN MIT IMMONET.DE.



Norbert Fischer
Fischer Immobilien GmbH



Heidi Dick-Bässler
Dick-Bässler Immobilien



Heinrich Eichler
Eichler GmbH



Thomas Kraft
IP Projekt Consult e.K.



Johannes Schneider
Schneider & Prell
Immobilientreuhand AG



Stephan Proksch
Immobilien Sterk GmbH & Co. KG



Stephan Schlocker
Henning-Immobilien GmbH



Ralph Schneider
Immobilien Sterk GmbH & Co. KG



Lisbeth Jentz
Helmut Jentz Immobilien



Bernd Hollstein
Hans Schütt GmbH



Jan Schneider
Münchner Bank Immobilien GmbH



Steffen Wahr
Wahr Immobilien GbR



Andreas Hubert
Immobilien Center Aalen



Eberhard Krötz
SKD Immobilien GmbH



Martin Schäfer
Rudolf Schäfer KG



Harriet Wollenberg
Juwo Immobilien GmbH



Günter Laub
LAUB Immobilien



Anja Mezger
mezger haus-baubetreuungs GmbH



Peter Schneider
Schneider & Prell
Immobilientreuhand AG



Wilhelm K. Kunze
Kunze Immobilien e.K.



Hans-Jürgen Löscky
Oltex Immobilien GmbH



Dieter Schröder
Immobilien-Schröder e.K.



Beate Albert
SKD Immobilien GmbH



Corvin Tolle
Rohrer Immobilien GmbH



Bei uns finden Sie den Richtigen.

Denn wir sind das Immobilienportal mit der höchsten Kontaktqualität. Das heißt, bei uns erreichen Immobilienprofis genau die, die sich auch wirklich für ihr Objekt interessieren. Wir sind gerne für Sie da. Telefon: 040-347 288 31.





immonet.de
schneller besser wohnen



Karte des Monats

Wohnimmobilienpreise: Prognose für 2009¹

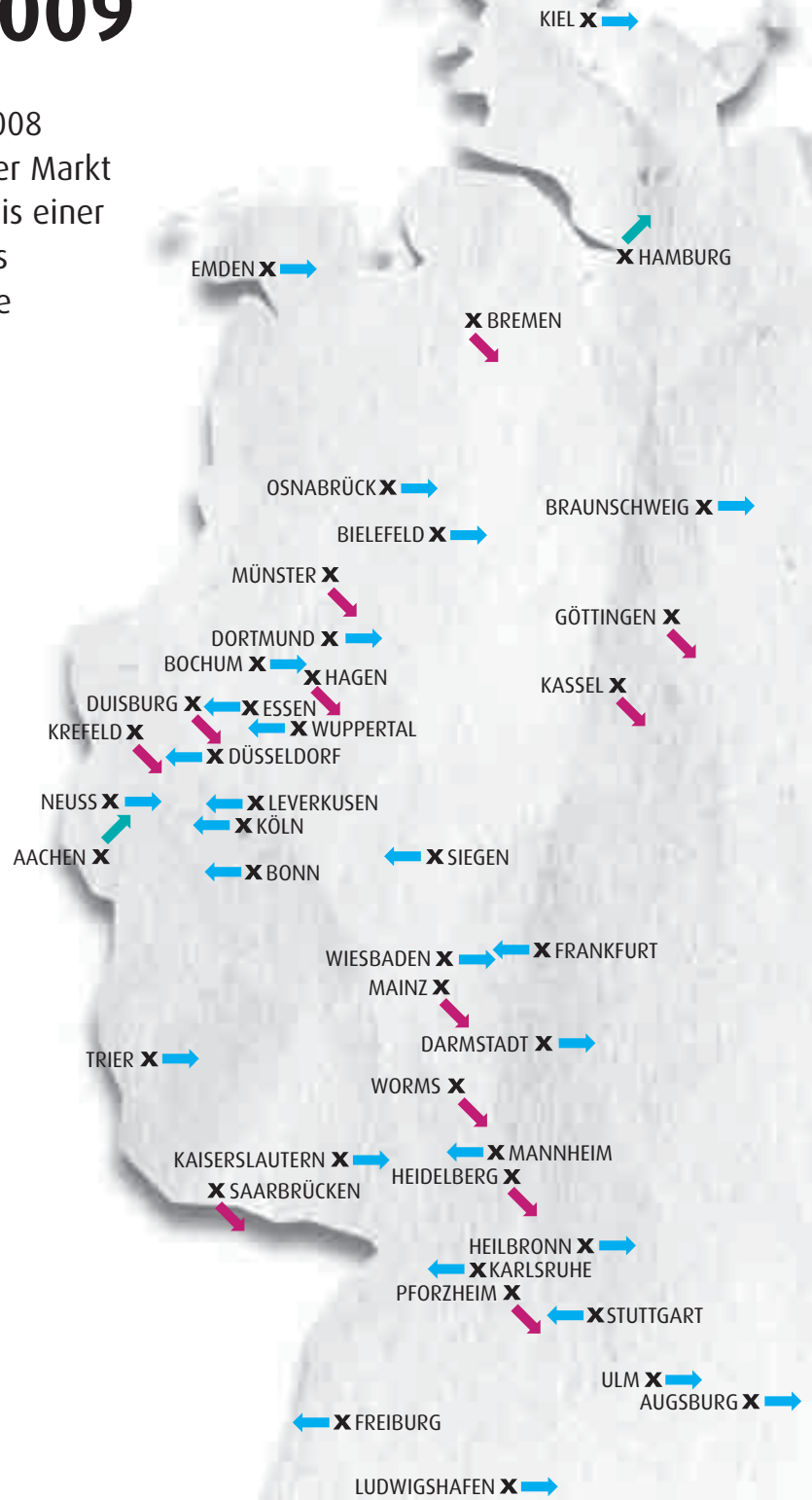
Die Preise für Wohnimmobilien sind 2008 stabil geblieben. Doch wie wird sich der Markt in diesem Jahr entwickeln? Das Ergebnis einer Blitzumfrage des Deutschen Städtetags stimmt optimistisch. Allerdings sind die Verhältnisse nicht überall gleich....

-  Preisentwicklung um + 10 %
-  Preisentwicklung um + 5 %
-  Preisentwicklung um ± 0 %
-  Preisentwicklung um - 5 %

Zu Jahresbeginn hat der Deutsche Städtetag in 56 großen Städten ermittelt, wie sich der Immobilienmarkt im vergangenen Jahr entwickelt hat. Außerdem wurde eine Prognose für das erste Halbjahr 2009 erstellt. In fast der Hälfte aller befragten Städte waren im vorigen Jahr die Umsätze nach Kaufverträgen rückläufig. Die Umsätze bebauter Mehrfamilienhausgrundstücke gingen sogar in 60 Prozent aller Städte zurück. 20 bis 30 Prozent der Städte meldeten höhere Umsätze in den Marktsegmenten der unbebauten und der bebauten Grundstücke für Ein- und Zweifamilienhäuser und für Wohnungseigentum.

Auch für das erste Halbjahr 2009 prognostiziert der Deutsche Städtetag weiterhin konstante Preis- und Umsatzverhältnisse, jedoch in einigen Städten mit abweichenden Tendenzen.

Die ausführlichen Ergebnisse der Studie werden im Sommer 2009 vorliegen. Eine Kurzfassung wird dann in der Zeitschrift „Der Städtetag“ erscheinen.

¹ bis 30. Juni

Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Yes, we Cannes!

Mein Schiff, mein Ferrari, mein hochgeleveragtes Portfolio – das Lieblingskartenspiel der Opportunities blieb während dieser Mipim in der Hosentasche, oder der Träger derselben gleich zu Hause. Eine einsame Heuschrecke wurde gesichtet, wie sie krawattenlos an einem trockenen (!) Baguette kauend über die Croisette stromerte. Derweil waren zur besten Mittagszeit unten an den Beach-Restaurants noch etliche damastgedeckte Tische frei. Ein Bild von ungeheurer Symbolkraft!

Diese Immobilienmesse war so ganz anders, und doch so vertraut. Das Nobelhotel Carlton verschwand nicht mehr unter russischen Großplakaten mit blühenden Wolkenkratzerlandschaften. Hinter seiner Zuckerbäckerfassade durfte wieder die gute alte BNP Paribas zum Cocktailempfang laden, die voriges Jahr noch von russischen Petro-Rubels unsanft hinausgekickt wurde. Der Blick aufs azurblaue Mittelmeer wurde nicht mehr durch eine Armada von Oligarchen- und Saudiprinzengehörigen Supermegahyperyachten verstellt. Und nur einen einzigen roten Flitzer aus Maranello haben wir gesichtet. Als wir empört auf ihn zuzogen, mussten wir feststellen, dass der Ferrari einer Autovermietung als mobile Plakatsäule diente.

In Sichtweite zum Palais de Festival gab es das Frühstück für lächerliche fünf Euro – voriges Jahr hätte dieses Investment für maximal einen Zuckerkwürfel plus einen verächtlichen Blick des trinkgeldsatten Kellners gereicht. Dass die Region Moskau nicht mehr mit wolkenkratzenden Supertürmen punkten wollte, sondern den Geschosswohnungsbau entdeckte, haben wir hingegen eher mit Achselzucken zur Kenntnis genommen. Vermisst wurden hingegen – zumindest von den männlichen Mipim-Besuchern – die ministberöckten russischen Hostessen. So avancierten die blonden Ungarinnen im knieumspielten roten Kleid zum Hingucker der Messe.

„Yes, we Cannes“, diesen Spruch von Hochtief Projektentwicklung machten sich weiterhin die Engländer zu eigen, die wie gewohnt nächstens das Café Roma umlagerten und sich in die Bewusstlosigkeit tranken. Schön, dass es selbst in diesen schweren Zeiten noch Konstanten gibt!

Einzelhandel

Filialisierung schreitet voran

Die Filialisierung der deutschen Innenstädte hat sich auch im Jahr 2008 weiter fortgesetzt, vor allem in kleineren Städten. Zu diesem Ergebnis kommt eine Analyse des Immobilienunternehmens Lührmann. Durchschnittlich kam es zu einer Steigerung von 3,5 Prozentpunkten auf insgesamt 54,3 Prozent Anteil am innerstädtischen Einzelhandel. Vor allem kleine Städte bis 50.000 Einwohner verzeichneten die höchsten Zunahmen: Die Quote stieg hier um durchschnittlich 4,0 Prozentpunkte auf 48,4 Prozent.



Datenmaterial: Deutscher Städtetag
 Grafik: Immobilienwirtschaft



Mipim-Award. Das „Kranhaus1“ in Köln wurde als beste Büroimmobilie ausgezeichnet.

Beste Büroimmobilie Kölner „Kranhaus1“ holt Mipim-Award

Zum 19. Mal wurden auf der internationalen Gewerbeimmobilienmesse in Cannes die Mipim-Awards vergeben. Das Kölner „Kranhaus1“ der Architekten Bothe Richter Teherani Architects BDA, Hamburg, und Linstor Architects, Trier-Aachen-Luxemburg, wurde als beste Büroimmobilie ausgezeichnet. Es setzte sich dabei gegen das World Finance Center in Shanghai und den Angerhof in München durch. Der Juryvorsitzende, Peter Goodacre, Präsident der Royal Institution of Chartered Surveyors Großbritanniens (RICS), verlieh die „Immobilien-Oscars“ in fünf Kategorien. Für jeden Bereich gab es drei Nominierungen. In der Kategorie Modernisierte Büroimmobilien gewann Les Ecuries de la Chasse Royale, Brüssel, bei den Wohnimmobilien das Mountain Dwellings, Kopenhagen. Als beste Hotel- und Ferienanlage wurde Phoenix Island Villa Condo & Club House, Seogwipo, Südkorea, ausgezeichnet, und bei den Green Buildings setzte sich das Centre for Sustainable Energy Technologies, CSET, Ningbo, China, durch.

Gewerbeimmobilienmesse Häfen als Schwerpunkt bei Expansion 2009

Die Gewerbeimmobilienmesse Expansion findet in diesem Jahr am 17. und 18. Juni 2009 in Hamburg statt. Schwerpunkt ist die nationale und internationale Bedeutung der See- und Flughäfen mit deren Angeboten an Logistikflächen und -immobilien. Auf der Messe werden sich laut Veranstalter sämtliche Häfen Norddeutschlands mit ihren Logistikangeboten präsentieren. Die Expansion richtet sich an Investoren, Bauindustrie, Projektentwickler, Unternehmensberater, Stadtplaner, Industrie, Banken, Versicherungen, Logistik, Handel und die öffentliche Verwaltung. Weitere Informationen unter www.expansion-hamburg.de

Neubauten Wohnungsbau bleibt hinter Bedarf zurück

Der Wohnungsbau in Deutschland bleibt immer weiter hinter dem Bedarf zurück. Die Baugenehmigungen sind 2008 auf ein historisches Tief von annähernd 175.000 Wohneinheiten gefallen. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Umfrage der Landesbausparkassen (LBS). Die Mehrheit der wohnungswirtschaftlichen Experten sieht den tatsächlichen Neubaubedarf im Zeitraum bis 2025 in der Größenordnung von 270.000 bis 350.000 Wohnungen pro Jahr – also 50 bis 100 Prozent höher. Gleichzeitig sind die Preise für Neubauten weiter ansteigend. Dies geht aus dem Hauspreisindex (HPX) der Hypoport AG hervor. Wie schon zum Jahresende hin hat sich die Preisschere zwischen bestehenden Immobilien und Neubauten auch im Januar weiter geöffnet. Die Preise bestehender Eigentumswohnungen sind Anfang 2009 gefallen. Insgesamt ist der Hauspreisindex weiter rückläufig. Im Januar gab er leicht nach. Damit ist der sonst zu beobachtende Preisanstieg zum Jahresanfang diesmal ausgeblieben. Dennoch befindet sich der Index immer noch 1,22 Prozent über seinem Vorjahreswert (Januar 2008: 96,55 Punkte).

Facility Management

Strabag PFS übernimmt Dienstleistungen für „My Zeil“

Strabag Property and Facility Services GmbH (Strabag PFS) übernimmt alle technischen und infrastrukturellen Facility-Management-Dienstleistungen für das neue Shopping-Center „My Zeil“ in Frankfurt. Zu den Leistungen gehören zudem das Property Management und der überwiegende Teil des kaufmännischen Facility Managements. Das jährliche Auftragsvolumen beträgt mehrere Millionen Euro. Im ersten Bauabschnitt wird eine Fläche von rund 150.000 Quadratmetern bewirtschaftet. Strabag PFS hatte das Projekt bereits während der Bauphase begleitet. Das Shopping-Center wurde Ende Februar 2009 eröffnet. Auf acht Ebenen sind rund 100 Geschäfte untergebracht, die mit einer 50 Meter langen Rolltreppe verbunden sind. Die Investoren rechnen mit bis zu 70.000 Besuchern täglich.



Es soll Europas längste Rolltreppe sein, die die acht Ebenen des „My Zeil“ verbindet.

Projekt- & Stadtentwicklung

Innenstädte legen zu

Zentrale Innenstadtlagen bieten in Deutschland allgemein gute Chancen. Dies ist das Fazit einer Bewertung verschiedener Einzelhandelslagen, die GfK Geo Marketing vorgestellt hat.

In der auf dem Handelsimmobilien-Gipfel 2009 in Wiesbaden vorgestellten Bewertung heißt es, zur Zukunftssicherung bedürfe es aber aus Sicht der Einzelhändler eines gemeinsamen Standortkonzeptes und aus Sicht von Anlegern einer detaillierten Prüfung von konkreten Standorten. „Der Einzelhandel

lebt heute wieder mehr denn je von den Zentrierungen“, fasste Olaf Petersen, Immobilien- und Einzelhandelsexperte von GfK, seine Ausführungen zum Erfolg der Innenstadt-Verkaufsflächen in den deutschen Großstädten zusammen. In den Jahren seit 2003 seien sowohl die Umsatz- als auch die Verkaufsflächenentwicklung positiv gewesen – der Umsatz stieg zwischen 2003 und 2008 um mehr als drei Prozent, die innerstädtischen Verkaufsflächen um sieben Prozent. Dies stelle die Umkehr eines Negativtrends dar, denn zwischen 1992 und 2003 waren die innerstädtischen Einzelhandelsumsätze um rund fünf Prozent gesunken. Noch deutlicher war laut Petersen der aktuelle Wachstumstrend in den ostdeutschen Großstädten: Hier verzeichnet GfK Geo Marketing zwischen 2003 und 2008 in den Innenstädten ein Umsatzwachstum von 8,8 Prozent, die Flächenausstattung wuchs dort im gleichen Zeitraum um 26,2 Prozent.



Innenstädte bleiben interessant.

Platzmanns Baustelle

Wann ist ein Einkaufszentrum ein Einkaufszentrum?

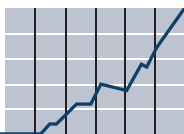


Ab welcher Mindestgröße man von einem „Einkaufszentrum“ sprechen kann, lässt sich nicht allgemein definieren. Das hat das Oberverwaltungsgericht (OVG) Saarland entschieden. Danach liegt in kleineren Gemeinden die Grenze tiefer als in größeren Ballungsräumen. Ein Investor wollte eine Ansammlung von fünf Ladengeschäften mit einer Gesamtverkaufsfläche von 2.636 Quadrat-

metern und 149 Stellplätzen um zwei weitere Ladenlokale auf dann insgesamt 3.642 Quadratmeter Verkaufsfläche und 257 Stellplätze erweitern. Das Gericht entschied, dass dies in der rund 14.000 Einwohner zählenden Gemeinde ein Einkaufszentrum darstellen würde. Da das Grundstück als Gewerbegebiet festgesetzt war, sah das Gericht das Vorhaben als nicht genehmigungsfähig an.

Immobilienaktienmarkt

Aufatmen: Erholung auch bei den Aktien



Die europäischen Immobilienaktien rutschten in den vergangenen Wochen im Einklang mit den Aktien auf neue Tiefststände ab. Kurse, wie sie zuletzt 1996 gesehen wurden, waren im Epra-Index erreicht. Damit hat sich dieser seit den Hochs 2007 geviertelt. „Belastet wird die Branche nach wie vor von Sorgen um die finanzielle Stabilität der Unternehmen, welche vor allem britische Unternehmen nach Portfolioabwertungen zu verwässernden Kapitalerhöhungen gezwungen hat“, sagt Helmut Kurz, Fondsmanager bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers. Inzwischen gibt es jedoch vereinzelte Lichtblicke. Angetrieben von positiven Aussagen einiger US-Banken zum laufenden Geschäft gab es mancherorts Kurssteigerungen der Immobilienaktien. Sorgenkinder sind aber nach wie vor die englischen Titel.



Freitags finden Sie die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 11.03.2009

Zwischenruf

„Abwarten ist jetzt das Falsche“

Die Strategie vieler Immobilieneigentümer lautet derzeit: Abwarten und auf bessere Zeiten hoffen. Das gilt vor allem für die Investoren, die in den vergangenen Jahren Portfolios mit dem Ziel des schnellen Weiterverkaufs erworben haben. Sie sind nun „zwangsweise“ zum Bestandhalter geworden, da sie zu den aktuellen Preisen nicht verkaufen möchten. Der Plan, durch lukrative Verkäufe kurzfristig hohe Erträge zu erzielen, ist gescheitert. Nun vernachlässigen sie vielfach das Immobilienmanagement und warten darauf, dass die Preise wieder steigen – um dann die Immobilien schnell abzustoßen.

Das wird jedoch auf absehbare Zeit nicht funktionieren. Im Gegenteil, es ist damit zu rechnen, dass Investoren bei einer mangelhaften Bewirtschaftung weitere Wertverluste bei ihren Immobilien hinnehmen müssen. Denn die Flächennachfrage wird schrumpfen. Viele Mieter suchen nach kleineren und günstigeren Flächen. Wer als Eigentümer nicht auf die Bedürfnisse der Interessenten eingeht läuft Gefahr, bisherige Mieter zu verlieren und leer stehende Flächen nicht wieder vermarkten zu können.

Für Immobilieneigentümer gibt es jetzt zwei wirtschaftlich sinnvolle Möglichkeiten. Erstens: Aktives Portfoliomanagement – was fast immer Investitionen in den Bestand einschließt. Oder zweitens: Ein schneller Verkauf – auch wenn sich der Preis unter den Erwartungen befindet. Nur die dritte Möglichkeit – das Abwarten – sollten sie nicht wählen, denn dann sind weitere Verluste vorprogrammiert.



Klaus Franken, Catella

Honorarordnung für Architekten und Ingenieure HOAI-Novelle soll Ende April kommen



Das Kabinett befasst sich im April mit der HOAI.

Die lange erwartete Novelle der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) soll am 29. April im Bundeskabinett beschlossen werden. Zuvor sollen Kammern, Verbände und die Länder noch Gelegenheit zur Stellungnahme erhalten. Dies ergibt sich aus einer Antwort des Parlamentarischen Staatssekretärs Achim Großmann auf eine entsprechende Frage in einer Fragestunde des Bundestags. Demnach ist der überarbeitete Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie zur Honorarordnung

für Architekten und Ingenieure, Stand 18. Dezember 2008, mit den zuständigen Bundesressorts im Januar weiter abgestimmt worden. Der Verordnungsentwurf entspreche den Ergebnissen der Ende letzten Jahres geführten Ressortgespräche: Lineare Anhebung der Honorare um zehn Prozent, Beibehaltung der derzeitigen Honorartafelendwerte, Beibehaltung wichtiger vertraglicher Regelungen und Begrenzung des

Anwendungsbereichs auf Leistungen von Planungsbüros mit Sitz im Inland, in Anpassung an die europarechtlichen Anforderungen. Derzeit arbeitet das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie die Vorschläge der Ressorts ein. Nach Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie soll der Entwurf anschließend innerhalb der Bundesregierung abgestimmt und den Kammern, Verbänden und Ländern zur Stellungnahme vorgelegt werden. Das Kabinett soll sich dann am 29. April 2009 damit befassen.

Energieeinsparverordnung Verband fordert Verschiebung der EnEV 2009

Die Arbeitsgemeinschaft der Bayerischen Immobilienwirtschaft (ABI) fordert wegen der Finanzkrise, die für Mitte des Jahres geplante Energieeinsparverordnung (EnEV) 2009 zu verschieben. Dieses sei das falsche Signal und verhindere Modernisierungen. Zwar seien die geplanten Anforderungen der EnEV an das energiesparende Bauen technisch möglich. Über die tatsächliche Umsetzung entscheide aber die wirtschaftliche Machbarkeit. Höhere Anforderungen bei der energetischen Sanierung würden den Zugriff auf Fördermittel der KfW Bank erschweren, da bei einer Förderung die gültigen EnEV-Standards eingehalten werden müssten. Durch Beibehaltung der aktuellen Standards bis 2011

könnte einem Einbruch beim Abruf von Fördermitteln vorgebeugt und Vorzieheffekte bewirkt werden, glaubt der Verband. Modernisierungsmaßnahmen und Neubau sicherten nur dann Arbeitsplätze und gäben Konjunkturimpulse, wenn sie in breitem Maße bezahlbar seien.



Energiesparen ja, aber in Maßen, meint der ABI.



„Da ist mehr drin.“

AAREON KONGRESS 2009

27.-29.05.2009
in Garmisch-Partenkirchen
Weitere Infos finden Sie unter:
www.aareon.com/kongress

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



Aareon

www.aareon.com



KÖPFE

„Zi-Zhang fragte, wie man sich benehmen sollte, um überall zurechtzukommen. Konfuzius antwortete: „Offen und ehrlich reden, redlich und pflichtbewusst handeln.“

Konfuzius (551-479 v.Chr.), chin. Philosoph



Klaus Fürstenberg



Gerhard Kemper



Markus Brod



Steffen Beine



Norbert Rolf



Aziz Amakran

Klaus Fürstenberg neues Mitglied der Geschäftsleitung bei Aengevelt

Klaus Fürstenberg verstärkt zukünftig als Mitglied der Geschäftsleitung den Bereich Key-Account-Investment bei Aengevelt. Der 54-jährige ist seit Mitte der 80er-Jahre in der Immobilienwirtschaft tätig. Zuletzt war er geschäftsführender Gesellschafter der DB Immobilien GmbH. Bei Aengevelt soll er von Frankfurt/M. aus zur Unterstützung des Investmentbereichs neben der bundesweiten Neukundenakquisition die Bedürfnisse bedeutender Investoren im engen Kontakt mit deren Führungsebene erfassen und in die Beratungsdienstleistungen von Aengevelt implementieren.

Gerhard Kemper verlässt Jones Lang LaSalle

Gerhard Kemper (58), zuletzt Geschäftsführer der Kempers Jones Lang LaSalle Retail GmbH und als International Director Mitglied im Management Board bei Jones Lang LaSalle Deutschland, beendete seine Managementtätigkeit mit Wirkung zum 31. März 2009. Er will sich zukünftig seiner Lehrtätigkeit und der Wahrnehmung

verschiedener Beiratsmandate zuwenden. In die Nachfolge von Gerhard Kemper treten Jörg Ritter und Rüdiger Thräne, die bereits heute mit Gerhard Kemper die Geschäftsführung der Kempers Jones Lang LaSalle Retail GmbH bilden und künftig die Retail-Organisation mit den Bereichen Capital Markets (Jörg Ritter) und Vermietung (Rüdiger Thräne) führen werden.

Markus Brod neuer Leiter der Hochtief Projektentwicklung GmbH

Diplom-Wirtschaftsingenieur Markus Brod (41) ist seit 1. März 2009 neuer Leiter der Niederlassung Rhein-Main der Hochtief Projektentwicklung GmbH in Frankfurt. Er folgt auf Daniel Jäde, der das Unternehmen zum Jahresende 2008 verlassen hat. Brod war bislang Leiter der Niederlassung Erfurt der OFB Projektentwicklung GmbH und dort zum Beispiel für das Fachmarktzentrum Fulda verantwortlich. Vorher leitete er im Rhein-Main-Gebiet unter anderem Projekte im Frankfurter Westhafen und zeichnete verantwortlich für das Limes Haus in Schwalbach und das Haus des lebenslangen Lernens in Dreieich.

Steffen Beine steuert deutschen Centerbetrieb für Sonae Sierra

Steffen Beine (37) hat die Position des Operations-Managers für Sonae Sierra in Deutschland übernommen. In dieser Funktion lenkt er die Aktivitäten des Center-Managements für alle deutschen Einkaufszentren von Sonae Sierra. Der gebürtige Bochumer tritt die Nachfolge von Meinhart Krumrei an. Vor seinem Einstieg bei Sonae Sierra im Jahre 2007 war Beine viele Jahre als Center-Manager in Leipzig, Kiel und Nürnberg tätig.

Norbert Rolf, neuer Leiter Property Management bei Strabag Property and Facility Services

Norbert Rolf (45) leitet seit 1. März 2009 den Bereich Property Management bei Strabag PFS in Frankfurt. Zuletzt war er als Managing Director bei der German Real Estate Advisory Team GmbH tätig und dort für das Asset-Management in der Corestate-Gruppe verantwortlich. Norbert Rolf ist Immobili-

enökonom (ebs), Chartered Surveyor (MRICS) und als Dozent an der Immobilienakademie (European Business School) tätig. Außerdem ist er Mitglied im Prüfungsausschuss der „Royal Institution of Chartered Surveyors Deutschland e.V.“.

Sylvain Griffon neuer stellvertretender Geschäftsführer der ICADE Reim Deutschland

Aziz Amakran (33) ist seit Anfang Februar 2009 als neuer Senior Consultant Office Agency bei der Savills Immobilien Beratungs-GmbH tätig. Amakran war zuletzt in der Büovermietung als Senior Consultant bei CB Richard Ellis tätig.

Aziz Amakran neuer Senior Consultant Office Agency bei Savills

Die Icade Reim Deutschland GmbH hat mit Sylvain Griffon einen neuen stellvertretenden Geschäftsführer. Griffon ist bereits seit 15 Jahren für ICADE tätig ist. Die Schwerpunkte des 41-jährigen diplomierten Betriebswirts liegen im Controlling und in den Bereichen Entwicklung und Verwaltung von Büro- und Wohnungsbauten.

Nachruf

Hans Joachim Blumenauer gestorben

Hans Joachim Blumenauer, der Gründer der Blumenauer Holding und des Verband Deutscher Makler (VDM), ist am 14. März nach längerer Krankheit in Bad Soden verstorben. Der Ehrenpräsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD) wurde am 23. März im engeren Kreis der Familie beerdigt. Kaum ein Zweiter hat die deutsche Immobilienvermittlungs- und Beratungsbranche in den vergangenen 50 Jahren so stark geprägt wie Hans Joachim Blumenauer. Nachdem er 1949 ein erstes Maklerbüro in Kassel gründete, entwickelte sich sein

Unternehmen in den Folgejahren zu einem der größten und bekanntesten Maklerhäuser Deutschlands mit Niederlassungen in allen Metropolen. Darüber hinaus gründete Blumenauer 1963 den Verband Deutscher Makler, sorgte damit für eine starke Professionalisierung und ein neues Selbstbewußtsein der Branche sowie für mehr Transparenz am deutschen Immobilienmarkt.

Mit der Immobilienbranche kam Hans Joachim Blumenauer früh in Kontakt: Bereits 1949 gründet ein kleines Immobilienbüro in Kassel. Es folgen 1956 ein zweites Büro in Frankfurt; 1963 eines in München, danach Büros in Hamburg und Düsseldorf. 1979 ist Blumenauer als erstes Maklerunternehmen flächendeckend in Deutschland tätig wird. 1992 wird CBB Chesterton Blumenauer mit Partnern aus den USA und aus Großbritannien gegründet – jetzt ist man mit den Partnerbüros in 32 Ländern mit 4.000 Mitarbeitern vertreten. Seine Impulse für die Branche führen seine drei Söhne fort: Jochen, Harald und Claus Blumenauer sind im heutigen Unternehmen am Aufbau neuer Büros beteiligt. (Birgitt Wüst, h3w)



Professionalisierer.
Auch die Interessensvertretung der Maklerbranche hatte Hans Joachim Blumenauer gestärkt.

Macht
sich gut
im Müll:

Macht sich
gut in Ihrer
Bilanz:

Ihr Werbeeintrag auf 11 88 0* und klickTel.
Spart Werbekosten, bringt Kunden.

11 88 0* und klickTel bieten nicht nur Auskunft, sondern auch hocheffiziente Werbung in ihren Branchenverzeichnissen. Egal, ob Sie Marketingleiter, Mediaplaner oder Vertriebs-Chef sind: Mit einem Eintrag bei 11 88 0* und klickTel können Sie jährlich von über 10 Millionen Kunden** erreicht werden. Über Internet, CD-ROM, Telefon und Mobile Services. Schreiben Sie uns eine E-Mail an sales@telegate-media.ag oder rufen Sie uns kostenlos an: 0800/0167 100. Mehr Infos auch unter

www.10-mio-kunden.de

*1,79 EUR/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Aus dem Mobilfunknetz können ggf. abweichende Preise gelten. Preis einer SMS-Anfrage nur 0,99 Euro (VF D2 Anteil 0,12 Euro) im Inland. **Quelle: GfK/telegate



Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

Rics-Focus setzt auf aktive Teilnahme seiner Mitglieder

Die Veranstaltung findet unter dem Motto „Megatrends und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft“ statt. Neu in diesem Jahr: Die Konferenzbesucher sollen zum Gelingen des Programms beitragen.

Am 23. April 2009 findet in Berlin der 5. RICS-Focus mit dem Titel „Megatrends und ihre Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft“ statt.

Die Situation der Finanz- und Immobilienbranche war entscheidend für die Gestaltung des diesjährigen Programms. „Mit unseren Beiträgen wollen wir Klarheit erreichen und ausschließlich über Fakten sprechen. Wir sehen die Veranstaltung als einen Beitrag zur Rückgewinnung von Vertrauen durch transparente Informationen und offene Problembearbeitungen“, so der Vorstandsvorsitzende der RICS Deutschland, Ulrich Jacke FRICS. Der Verband erwartet wieder ein volles Haus. „Die Bestätigung durch unsere Mitglieder hat uns bewogen, ähnliche Veranstaltungen auch in anderen Regionen zu realisieren“, so Vincent Screene FRICS, Leiter des Marketingausschusses.

Umfrage unter den Teilnehmern

Zum ersten Mal tragen alle Mitglieder direkt zum Gelingen der Veranstaltung bei. Sie nahmen im Vorfeld an einer umfas-

senden Marktstudie teil. Die Ergebnisse werden im Rahmen der Veranstaltung vorgestellt. Namhafte Referenten aus den Bereichen Finanzen, Immobilienwirtschaft, Politik, Research und Wissenschaft beleuchten die aktuelle Situation und die zu erwartenden Auswirkungen. Eine Podiumsdiskussion mit den Referenten und weiteren Gästen wird das Geamtthema abschließend kritisch beleuchten.

„Es ist uns ein großes Anliegen, mit der Befragung unserer Mitglieder eine neue Stufe der Mitgliederzusammenarbeit einzuleiten“, so Jacke. „Mit der Integration unserer Mitglieder im Rahmen einer Befragung schaffen wir eine Voraussetzung für eine branchenweite Situationsbeurteilung. Durch die Struktur unserer Mitglieder, die sich aus Führungskräften der deutschen Immobilienwirtschaft und den Wirtschaftsbereichen Finanzen, Versicherung, Recht, Steuern und Wirtschaftsprüfung zusammensetzt, verfügen wir als einziger Verband Deutschlands über eine derartige Breite und Fülle von Kompetenzträgern der Immobilienbranche. Diese Qualität und

das damit verbundene Know-how wird unseren künftigen Research-Beitrag zur Schaffung von mehr Markttransparenz und die Ausweitung unserer Öffentlichkeitsarbeit prägen.“

Große Rückmeldung

„Bereits nach wenigen Stunden erhielten wir eine Fülle von Rückläufen“, so Judith Gabler, Geschäftsführerin der RICS Deutschland. „Es bestätigt, dass unsere Mitglieder die Zusammenarbeit begrüßen und unterstützen. Wir werden die Zusammenarbeit für eigene Researchbeiträge und als Grundlage für die politische Arbeit des Verbands nutzen.“

Neben dem RICS-Focus 2009 stehen bei der RICS Deutschland die Aktivitäten der Faculty Boards im Vordergrund. Für einige Boards wird noch Unterstützung durch Mitglieder des Verbands gesucht. Die Arbeit in den Faculty Boards ist anspruchsvoll. Sie stellt die Denkfabrik des Verbands dar. Interessenten melden sich bitte bei Judith Gabler (Tel. 069/ 6 50 07 50, jgabler@rics.org). ←|



Im vergangenen Jahr diskutierten rund 180 Immobilienspezialisten beim RICS-Focus in Berlin. Das Thema „Nachhaltigkeit“ war damals Schwerpunkt der Veranstaltung.

Stadtentwicklung und europäische Kohäsionspolitik

Städtische Dimension der Strukturfondsprogramme. Das vom DV organisierte deutsch-österreichische URBAN-Netzwerk legt eine umfassende Auswertung vor.



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



Gernot Mittler

Die Europäische Union unterstützt deutsche Städte und Regionen im Rahmen ihrer Regional- und Strukturpolitik zwischen 2007 und 2013 mit über 26 Milliarden Euro. Gefördert werden Maßnahmen, die regionale Entwicklungsunterschiede abbauen helfen. Knapp 17 Milliarden Euro fließen aus dem Europäischen Fonds für Regionalentwicklung (EFRE) in die Bereiche Infrastruktur, Wirtschaft und Innovation, Verkehr, Umwelt und grenzüberschreitende Zusammenarbeit; der Europäische Sozialfonds (ESF) fördert mit gut neun Milliarden Euro Beschäftigung, Qualifizierung und soziale Integration.

Deutliche städtische Komponente ...

Nach einigen Pilotaktionen seit Beginn der 90er-Jahre ist die Stadtentwicklung mittlerweile fester Bestandteil der EU-Förderung. Alle deutschen EFRE-Programme beinhalten städtische Förderprioritäten und Handlungsfelder, für die insgesamt mehr als eine Milliarde Euro zur Verfügung stehen. Nach einer Auswertung der Europäischen Kommission stehen europaweit mindestens zehn Mil-

liarden Euro für Stadtentwicklungsvorhaben zur Verfügung. Noch weit mehr Mittel fließen voraussichtlich in städtische Gebiete. Diese werden zwar vorwiegend für sektorale Handlungsfelder (Wirtschaftsförderung, Infrastrukturausbau oder Umweltschutz) eingesetzt, können und sollen auf städtischer Ebene jedoch komplementär zur integrierten Stadtentwicklung verwendet werden.

... mit leichten Unterschieden zwischen den Bundesländern

Das Gewicht und der inhaltliche Ansatz der Stadtentwicklung variieren zwischen den einzelnen Bundesländern. So stehen in Berlin oder Nordrhein-Westfalen über 160 beziehungsweise 150 Millionen Euro für Maßnahmen der integrierten Stadtentwicklung zur Verfügung (etwa 18 Prozent beziehungsweise 12 Prozent des gesamten EFRE), in Mecklenburg-Vorpommern oder Rheinland-Pfalz sind dies 30 beziehungsweise acht Millionen Euro (2,4 Prozent beziehungsweise 3,6 Prozent). Insgesamt setzen die alten Bundesländer mit durchschnittlich zehn Prozent höhere relative Mittelanteile ein als die neuen Bundesländer (etwa fünf Prozent), wobei in Ostdeutschland die absoluten EFRE-Mittel meist höher liegen. Mehrere Bundesländer fördern programmatisch-konzeptionelle Maßnahmenbündel mit einer Kombination von investiven und nicht-investiven Maßnahmen zu einer vielfältigen Themenpalette. Andere beschränken die Förderung stärker auf komplexe städtebauliche oder infrastrukturelle Einzelvorhaben. Die Analyse des deutsch-österreichischen

URBAN-Netzwerks liefert sowohl eine detaillierte Übersicht über diverse Förderansätze der Bundesländer als auch eine grundsätzliche Bewertung der Aufnahme einer städtischen Komponente in die deutschen Strukturfondsprogramme.

Ausblick: Wohnungsanierungen künftig förderfähig

Auch auf der europapolitischen Agenda steht die Strukturförderung für die Stadtentwicklung derzeit weit oben. So bewerteten die nationalen Stadtentwicklungsminister Ende November 2008 auf dem informellen Ministerrat in Marseille die erreichte Verankerung der städtischen Dimension in der aktuellen Förderperiode und erörterten, wie diese – auf Grundlage der „Leipzig Charta zur nachhaltigen europäischen Stadt“ – künftig noch verstärkt werden kann.

Die zuvor tagenden Wohnungsbauminister forderten darüber hinaus, dass im Zuge des Europäischen Konjunkturprogramms die Strukturfonds für die energetische Sanierung von Wohngebäuden geöffnet werden. Eine Förderung des Wohnungsbaus war bislang nur in den neuen europäischen Mitgliedsstaaten möglich. Ein entsprechender Änderungsvorschlag für die EFRE-Verordnung wurde mittlerweile von Rat und Europaparlament verhandelt, sodass voraussichtlich ab Frühjahr Maßnahmen zur Energieeffizienz und zum Einsatz erneuerbarer Energien im Wohnungssektor förderfähig werden. Allerdings müssten hierfür zuvor die Programme von den Bundesländern geändert werden, wozu diese bislang wenig Neigung zeigten. ←|



Hochhaus Rossija.

Es sollte das höchste
Gebäude Europas werden.
Doch die Arbeiten sind
eingestellt worden.

Titelthema

Heiß oder auf Eis?

Immobilienentwicklungen. Der Wirtschaftsabschwung leert Bürogebäude und drückt auf die Mieten. Immer mehr Projekte müssen ruhen. Kaum ein Markt trotz der Krise. Aber sehr wohl manches Projekt. Ein Überblick.

Birgitt Wüst, h3w wirtschaftsjournalisten

Aus der amerikanischen Immobilienkrise wurde zunächst eine globale Finanzmarktkrise und dann, mit der folgenden Kreditklemme, eine weltwirtschaftliche Rezession. Inzwischen ist die Krise in der Realwirtschaft angekommen – und schlägt weltweit auf die gewerblichen Immobilienmärkte durch. Allerdings sei die aktuelle Wirtschaftslage keineswegs, wie oft behauptet werde, mit der großen Depression nach 1929 zu vergleichen, erklärte Dr. Thomas Straubhaar, Direktor des Weltwirtschaftsinstituts in Hamburg, Mitte Februar auf einer Tagung der Group of Fifteen in Zürich. „Damals erreichte die Arbeitslosigkeit in den USA 30 Prozent – Zustände, von denen wir weit entfernt bleiben werden.“ Grund für die Einschätzung geben für Straubhaar unter anderem Prognosen, nach denen die Weltwirtschaft 2009 um ein Prozent und 2010 um drei Prozent wächst – im Vergleich dazu sei der Abschwung Anfang der 80er-Jahre „schärfer und länger ausgefallen“. Neu an der aktuellen Wirtschaftslage sei allerdings, dass alle großen Volkswirtschaften gleichzeitig in die Krise geraten seien. Diese Beobachtung deckt sich mit den Research-Ergebnissen von Immobilienberatungsunternehmen und Banken: Die Leerstandsquoten steigen von London bis Hongkong, die Mieten und Preise für Immobilien sinken – ob in Dubai, Moskau oder New York. Keine guten Nachrichten für Projektentwickler, Bestandshalter, Makler und Finanzierer. Seit Monaten häufen sich Nachrichten, dass Bauvorhaben eingestellt werden – und zwar nicht nur Projekte, denen Beobachter von Anfang an viel Skepsis entgegenbrachten, wie etwa dem Nakheel Tower in Dubai, der einen Kilometer hoch in den Himmel ragen sollte (siehe Kasten „Dubai“, S. 24).

US-Projekte für fünf Milliarden Dollar auf Eis gelegt

Baustopps gibt es auch im Ursprungsland der Krise. Denn in den USA werden die Probleme auf den Immobilienmärkten

Auf einen Blick

- › Die Leerstandsquoten, steigen von London bis Hongkong, die Mieten und Preise für Immobilien sinken – ob in Dubai, Moskau oder New York. Keine guten Nachrichten für Projektentwickler, Bestandshalter, Makler und Finanzierer.
- › Nach der Einschätzung des US-Investmentfondsverwalters Blumberg Capital Partners könnten Pacht- und Mietpreise für US-Gewerbeimmobilien im Jahr 2009 auf den niedrigsten Wert seit 2002 fallen; parallel dazu könnte der Anteil der leer stehenden Büroflächen wegen des Nachfragemangels bis Ende des Jahres auf 25 Prozent steigen. Mit den Veränderungen am Vermietungsmarkt geraten viele Renditeberechnungen zu Makulatur.
- › Auch in Europa ist die Nachfrage nach Büroflächen rückläufig und stärkt die Verhandlungsmacht von Flächennutzern. CB Richard Ellis (CBRE) berichtet in seinem aktuellen europäischen Büromarktbericht, dass Nutzern eine größere Auswahl an Flächen zur Wahl steht. Im 4. Quartal 2008 seien die Büromieten europaweit im Schnitt um 2,5 Prozent zurückgegangen, wobei die regionale Entwicklung allerdings sehr unterschiedlich ausfiel.
- › Während die deutschen Standorte Hamburg, München und Berlin sowie die Schweizer Städte Zürich und Genf bisher keine Mietpreisrückgänge verzeichnet hätten, seien in den meisten anderen europäischen Städten wie London, Paris und Madrid sowie in den zentral- und osteuropäischen Metropolen Moskau und Warschau die Mietpreise gesunken.

– ungeachtet aller mit dem Regierungswechsel verbundenen Hoffnungen – wohl noch länger anhalten. Sprach etwa Peter Linneman, Professor für Immobilien und Finanzen an der Wharton School of Business der Universität Pennsylvania, im Sommer vergangenen Jahres noch von einer „typischen Rezession“, geht der Chef-Researcher von NAI Global inzwischen – nach dem Lehman-Bankrott und staatlichen Hilfsprogrammen, die anscheinend mehr schaden als nützen –, |→



Vorerst keine neuen Höhepunkte an Manhattans Skyline.

von einer „tiefen Rezession“ aus. Die Krise, die zunächst auf die Wohnimmobilienmärkte beschränkt war, hat den gewerblichen Immobiliensektor erreicht. Auf den Büromärkten steigen die Leerstandsquoten, und war längst nicht mehr nur wegen der Stellenkürzungen bei den Investmentbanken und auch nicht nur in New York.

Büroflächen in Manhattan: Vermietungsvolumen geht zurück

Wie das Beratungsunternehmen Cushman & Wakefield (C&W) ermittelte, ist das Vermietungsvolumen von Büroflächen in Manhattan 2008 im Vergleich zum Vorjahr um 19 Prozent zurückgegangen. Dabei waren alle drei Teilmärkte Manhattans betroffen: In Midtown fiel das Vermietungsvolumen um 17,2, in Midtown South um 21,5 und in Downtown um 23,4 Prozent. Dadurch stieg das Flächenangebot in Manhattan zum Jahresende auf 2,93 Millionen Quadratmeter. Das entspricht 43 Prozent mehr an Fläche als zum Jahresende 2007. Die schwachen Vermietungsaktivitäten trieben die Leerstandsraten in New Yorker Büroimmobilien auf zuletzt 6,5 Prozent, das höchste Leerstandsniveau seit Q1 2006. Durch den Negativtrend bei der Vermietungsleistung gerieten laut C&W die Mietpreise in Manhattan erstmals seit zwei Jahren unter Druck. Die Spitzenmieten fielen allein von Ende September bis Ende Dezember 2008 um 3,17 Dollar/Quadratmeter und Monat. Weiteren Druck auf die Mietpreise übte der Trend zur Untervermietung aus. Das Angebot an Untermietflächen kletterte gegenüber 2007 um 132 Prozent auf 761.800 Quadratmeter.

Gleichzeitig verzeichnete C&W für New York einen Einbruch der Investmenttransaktionen um 60 Prozent gegenüber dem Rekordjahr 2007: Das Gesamtvolumen betrug zum Jahresende 19,2 Milliarden US-Dollar. Mit sinkenden Mieten und wachsenden Leerständen sind so gut wie alle Bürohochburgen

New York. Projekt am Times Square eingestellt

In New York wurde Ende des vergangenen Jahres eines der ehrgeizigsten Büroprojekte – zumindest vorläufig – auf Eis gelegt. Die Projektentwickler Boston Properties Inc. und The Related Cos. hätten ihre Hochhauspläne auf dem in der Nähe des Times Square gelegenen Eckareals Eighth Avenue/46th Street zurückgestellt, berichteten US-Medien. Der Baustopp wurde mit der Veröffentlichung der Zahlen für das Schlussquartal 2008 von Boston Properties bekannt, in denen der Reit fast 190 Millionen US-Dollar Verlust schrieb. Das Minus resultierte vor allem aus Abschreibungen auf drei Bürotürme in Manhattan (540 Madison Ave., Two Grand Central Tower, 125 West 55th St., A.d.R.), die das Unternehmen im vergangenen Jahr vom New Yorker Immobilienunternehmer Harry Macklowe übernommen hatte, sowie aus Kosten, die sich im Zusammenhang mit dem geplanten Büroturm ergaben.

Seit dem vierten Quartal stehen die Arbeiten auf dem Bauplatz still: Vertragsstrafen sowie Kosten für die Planung und bauvorbereitende Maßnahmen schlugen mit 23 Mio. Dollar zu Buche. Die Abschreibungen schließen Wertminderungen bei den drei genannten Gebäuden ein. Zwar sei die Vermietungsquote im vierten Quartal um 39 Prozent auf 675.000 Squarefeet (zirka 62.700 Quadratmeter) gestiegen, doch seien die meisten Verträge schon Monate zuvor geschlossen worden. Boston Properties besitzt hochwertige Büroimmobilien in guten Lagen, wie etwa den Prudential Tower in Boston, das General Motors Building in New York, das Embarcadero Center in San Francisco sowie den Komplex Metropolitan Square in Washington D.C. Wie das Management des Reits mitteilt, habe es – mit wenigen Ausnahmen – im vierten Quartal und zu Jahresanfang keine Vermietungen gegeben. Zu den nahezu 1.200 Mietern zählen einige der größten Finanzgruppen der USA wie etwa Citigroup, Lehman Brothers Holdings, sowie viele Hedgefonds und Kanzleien. Aufgrund der Insolvenz von Lehman und der Rezession in den USA, rechnet das Reit-Management mit einer deutlich sinkenden Beschäftigungsquote.



Mit den Mini-Notebooks können Sie Ihr Büro überallhin mitnehmen. Und auch jederzeit zuklappen.

Mit den neuen kompakten Mini-Notebooks bietet Ihnen T-Mobile die optimale Lösung für den modernen Business-Alltag. Klein, handlich und leicht ermöglichen sie Ihnen, mit modernster Technik auch unterwegs mit Ihrem Geschäft in Verbindung zu bleiben. Durch die schnelle, mobile Internetanbindung haben Sie Zugriff auf Ihre E-Mails, Kalender und weitere geschäftliche Anwendungen. Mit den Mini-Notebooks genießen Sie so die Freiheit, jeden Ort der Welt zu Ihrem Büro zu machen.

Erleben, was verbindet.

..... T Mobile



Planungen um den Alexanderplatz: Werden sie realisiert?

der USA konfrontiert. Nach der Einschätzung des US-Investmentfondsverwalters Blumberg Capital Partners könnten die Pacht- und Mietpreise für US-Gewerbeimmobilien im Jahr 2009 auf den niedrigsten Wert seit 2002 fallen; parallel dazu könnte der Anteil der leer stehenden Büroflächen wegen des Nachfragemangels bis Ende des Jahres auf 25 Prozent steigen. Bis sich die US-Büromärkte wieder stabilisiert haben, könnte es der Analyse zufolge bis 2011 dauern.

Mit den Veränderungen am Vermietungsmarkt geraten viele Renditeberechnungen zu Makulatur. Die verschreckten Investoren reagieren mit Baustopps – auch aufgrund der spätestens seit dem Lehman-Zusammenbruch schwierig gewordenen Kreditbeschaffung (siehe Kasten „New York“, S. 20). Im Zuge der Finanzkrise seien geplante Projekte im Gesamtwert von fast fünf Milliarden Dollar aufgeschoben oder ganz gestrichen worden, berichten US-Medien. Anfang des Jahres meldete die „New York Times“ unter Berufung auf mehrere Studien, dass für die kommenden zwei Jahre keine nennenswerte Bautätigkeit zu erwarten sei. Vom Rückgang seien alle Segmente betroffen – „vom Luxus-Büroturm bis zum neuen Krankenhaus-Flügel“.

Moskau. Baustopp am Rossija Wolkenkratzer

In Moskau-City wurden aufgrund fehlender Kredite im November 2008 die Arbeiten am Wolkenkratzer Rossija eingestellt. Der von Sir Norman Foster entworfene, 118-stöckige Wolkenkratzer in der Form einer spitz zulaufenden Pyramide sollte mit seinen 612 Meter das höchste Gebäude Europas werden. Angesichts der internationalen Finanzkrise sehe sich der russische Öl- und Immobilienunternehmer Schalwa Tschigirinski als Investor des Wolkenkratzerprojekts zu einem Stopp der Bauarbeiten gezwungen, berichtete „Interfax“. In der derzeitigen Finanzsituation könne man solche Projekte nicht umsetzen, erklärte Tschigirinski gegenüber der russischen Nachrichtenagentur: „Die Zinsen sind hoch, und die Banken vergeben keine Kredite.“ Auf einer Gesamtnutzfläche von knapp 500.000 Quadratmetern waren Büros, Apartments und ein Hotel vorgesehen. Als Investitionsvolumen hatte Tschigirinskis Immobilienkonzern Russian Land rund 1,2 Milliarden Euro veranschlagt. Das Projekt solle aber nur für unbestimmte Zeit unterbrochen und nicht gänzlich gestoppt werden, berichtet die russische Zeitung „Kommersant“. Auch für andere Prestigeobjekte kam in Russland das Aus, so etwa für den neuen Gasprom-Turm in St. Petersburg. Offensichtlich gibt es für Prestigeobjekte derzeit keinen Bedarf, zumal die oft zum sparen gezwungenen Mieter aus den fertigen Bürohäusern ausziehen und der Leerstand damit steigt. Die Baubranche war neben dem Rohstoffexport der Motor des russischen Booms. Allein in Moskau sollen 800.000 Menschen auf dem Bau gearbeitet haben; inzwischen sind sie arbeitslos. Wie der „Stern“ berichtet, steigt die Kriminalitätsrate bereits an. „Sie reißen sogar die Eingangstüren in Treppenhäusern raus, um sie als Metallschrott zu verkaufen“, zitiert das Magazin einen Entwicklungsleiter des inzwischen anscheinend mit dem Konkurs kämpfenden Immobilienunternehmens Interstroi. Das Land stecke in einer Krise, konstatierte auch die „Deutsche Welle“ Anfang März. Von den 101 Dollar-Milliardären im vergangenen Jahr seien Anfang 2009 nur noch 49 übrig.

Polnischer Immobilienmarkt halbwegs stabil

Auch in Europa ist die Nachfrage nach Büroflächen rückläufig und stärkt die Verhandlungsmacht von Flächennutzern. CB Richard Ellis (CBRE) berichtet in seinem aktuellen europäischen Büromarktbericht für das 4. Quartal 2008, dass Nutzern eine größere Auswahl an Flächen zur Wahl steht. Neben geringeren Mietpreisen, die aus der rückläufigen Flächennachfrage resultieren, profitieren sie zudem von „Incentives“. Im 4. Quartal 2008 seien die Büromieten europaweit im Schnitt um 2,5 Prozent zurückgegangen, wobei die regionale Entwicklung allerdings sehr unterschiedlich ausfiel.

Während die deutschen Standorte Hamburg, München und Berlin sowie die Schweizer Städte Zürich und Genf bisher keine Mietpreiserückgänge verzeichnet hätten, seien in den meisten anderen europäischen Städten wie London, Paris und Madrid sowie in den zentral- und osteuropäischen Metropolen Moskau und Warschau die Mietpreise gesunken. Vor allem in den zuvor so hochgehandelten osteuropäischen Immobilienmärkten geht

Interview



Regula Lüscher

Bis zu 13 Hochhäuser sollen nach dem Masterplan von Architekt Hans Kollhoff am Alexanderplatz gebaut werden – seit 1993. Bisher steht noch keines. „Immobilienwirtschaft“ sprach mit Berlins Senatsbaudirektorin Regula Lüscher über die Realisierungschancen.

Langer Atem gefragt

Die Frage, ob am Alexanderplatz (sh. Grafik S. 22) demnächst Baubeginn für einen oder mehrere der geplanten Türme sein wird, scheint sich angesichts der aktuellen Wirtschaftslage und steigender Leerstandsraten fast zu erübrigen. Halten die Investoren an ihrer Planung fest?

Lüscher: Bisher habe ich nichts Gegenteiliges gehört.

Und Berlin? Will die Stadt den Masterplan weiterhin umsetzen?

Lüscher: Selbstverständlich.

Der mit den Investoren geschlossene städtebauliche Vertrag zum Bau der Hochhäuser sah einen gewissen Zeitrahmen vor, eine Deadline für den Baubeginn ...

Lüscher: Nach der ursprünglichen Planung sollten die Hochhäuser bis 2013 stehen. Dieser Termin ist natürlich nicht zu halten. Hier war eine gewisse Flexibilität nötig: Wir haben die Optionen verlängert. Die Investoren haben ein Anrecht, dort zu bauen.

Dann wird der Bau der Wolkenkratzer unter Umständen erst 20 Jahre nach ihrer Planung beginnen. Wäre es nicht sinnvoller gewesen, den wertvollen Grund und Boden des Quartiers anders zu beplanen?

Lüscher: Keineswegs. Jede Metropole muss Standorte für Hochhäuser definieren. Allein schon deshalb, um den Druck von anderen Stadtgebieten zu nehmen, wo Hochhäuser stören könnten und man keine haben will. Auch Berlin muss Hochhaus-Standorte anbieten können. Und zwar an hoch erschlossenen und hochattraktiven Punkten der Stadt, in 1a-Lagen, wo hohe Mieten erzielt werden. In Berlin also etwa am Breidscheidplatz in der City West, am Hauptbahnhof – oder am Alexanderplatz, der als Standort für die Türme ideal ist.

Nachtrag: Kurz vor Redaktionsschluss wurde bekannt, dass Hines einen 150 Meter hohen Hotel- und Wohnturm am Alexanderplatz plant. Man plane keinen Büroturm, sondern wolle im Gebäude ein Hotel und Wohnungen unterbringen, sagte Hines-Manager Christoph Reschke. Bisher wurden auch Einzelhandel und Büros als mögliche Nutzungen genannt. Der Baubeginn soll 2011 erfolgen.

Nehmen Sie Ihr Büro einfach mit: mit dem HP Mini 702.

- 10"-Display mit 1.024 x 600 Pixeln
- Komfortable QWERTZ-Tastatur
- Perfekte Netzqualität



Nur
69,95 €*
im Tarif web'n'walk
Connect L

Mehr Informationen unter der T-Mobile Kurzwahl 2828, im Telekom Shop, beim Telekom Partner Business oder unter www.t-mobile.de/business

••••• T ••••• Mobile •••••

*Angebot gilt bei Abschluss eines 24-Monats-Vertrages im Tarif web'n'walk Connect L mit einem monatlichen Grundpreis von 39,95 € brutto. Gilt nur im Inland mit unbegrenztem Nutzungsvolumen für paketvermittelten Datenverkehr im Mobilfunknetz von T-Mobile. Ab einem Datenvolumen von 5 GByte pro Monat wird die Bandbreite im jeweiligen Monat auf maximal 64 kbit/s (Download) und 16 kbit/s (Upload) beschränkt. Die Nutzung von VoIP, Instant Messaging und Peer-to-Peer-Verkehren ist ausgeschlossen. Die Flatrate kann nicht für W-LAN und nicht für Verkehre über den BlackBerry®-APN genutzt werden. Nicht in Verbindung mit MultiSIM buchbar. Eine Weiterveräußerung sowie unentgeltliche Überlassung des Dienstes an Dritte sind unzulässig. T-Mobile behält sich vor, nach 24 Uhr jeweils eine automatische Trennung der Verbindung durchzuführen. Das Angebot ist befristet buchbar bis zum 30.06.2009.



Dubai. Nakheel Tower wächst nicht weiter

Im Oktober startete der staatliche Projektentwickler Nakheel die Arbeiten für sein Harbour & Tower Projekt; geplante Kosten: Rund 28 Milliarden Euro. Der „Nakheel Tower“ (vormals „Al Burj“) mit über 200 Stockwerken sollte bei der Fertigstellung in rund zehn Jahren das Zentrum eines neuen Stadtquartiers bilden, in dem neben einem Inlandshafen 40 weitere Wolkenkratzer mit bis zu 90 Stockwerken geplant waren. Der Bauplatz liegt zwischen den zwei palmenförmigen Inseln vor der Küste des Emirats, die ebenfalls Nakheel gebaut hat; künftig sollten hier 55.000 Menschen wohnen und 45.000 arbeiten. Mitte Januar kam das vorläufige Aus für das Projekt: Die Bauarbeiten an dem mit 1.000 Meter höchsten Wolkenkratzer der Welt würden für ein Jahr gestoppt, teilte Nakheel, eine hundertprozentige Tochter der staatlichen Investmentfirma Dubai World, mit.

Der Grund: „Veränderte Bedingungen bei Angebot und Nachfrage.“ Branchenbeobachtern zufolge sind die realisierbaren Verkaufspreise für Einheiten in dem Gebäude um die Hälfte eingebrochen; zudem habe Nakheel Schwierigkeiten, bestehende Kreditlinien fristgerecht zu bedienen, und bemühe sich derzeit um neue Kredite beim Nachbar-

emirat Abu Dhabi. Finanzierungsschwierigkeiten bei Nakheel hatten sich bereits im November 2008 angedeutet; seither hat Nakheel im Emirat noch weitere Projekte gestoppt, unter anderem die geplante künstliche Inselwelt in Form des Universums, ähnlich der unlängst noch mit großem Pomp eröffnete „Palm Jumeirah“. Laut Schätzungen der Zentralbank in Abu Dhabi haben ausländische Investoren im vergangenen Jahr zwischen 40 und 50 Milliarden Dollar aus dem regionalen Markt abgezogen und zum großen Teil in Dollar-Vermögen umgeschichtet, um ihre Verluste an den US-Börsen auszugleichen. Die Folge: Die Einlagen der Golf-Banken schmolzen ab und die dreimonatige Interbankenrate in den Emiraten stieg von 1,9 Prozent Ende Juni 2008 drastisch an. Um eine Finanzierung zu erhalten, müssen Investoren nun höhere Zinsen bezahlen und zudem mehr Eigenkapital mitbringen: War zuvor eine EK-Quote von zehn bis 15 Prozent gefragt, liegt sie seit September 2008 zwischen 40 und 50 Prozent. Wie Standard & Poors kürzlich errechnete, machen in Dubai Immobilien- und Bauwirtschaft zusammen fast die Hälfte des Bruttoinlandsprodukts aus. Heute ächzt das Ölarme Emirat, das den Bauboom vor allem auf Pump finanzierte, unter einem enormen Schuldenberg.



Nakheel Tower in Dubai. Vorläufiges Aus für das Projekt: Es sollte mit 1.000 Metern der höchste Wolkenkratzer der Welt werden.

es inzwischen ruhiger zu. In Osteuropa liegen derzeit viele Projekte auf Eis, so etwa in den russischen Metropolen Moskau und St. Petersburg (siehe Kasten „Moskau“). Wie Jens Siegfried, Geschäftsführer des international tätigen Architektenbüros Chapman Taylor in Deutschland, im Rahmen der Mipim berichtete, wird, „was nicht im letzten Jahr begonnen wurde, sich auch in diesem Jahr mit der Finanzierung und Realisierung schwertun“. Nach dem jüngsten Zentral- und Osteuropa-Marktbericht der österreichischen CPB Immobilienreuehand bricht in Zentral- und Osteuropa jetzt auch die einheimische Nachfrage weg – internationale Investoren halten sich bereits länger zurück. In Bratislava stehe bereits jedes zehnte Büro leer. Auf dem Prager Büromarkt, auf dem die Nachfrage um ein Drittel gesunken ist, werde die Situation noch dadurch verscharf, dass Unternehmen Personal abbauen und frei werdende Bürofläche untervermieten.

In Warschau dagegen scheint die Welt noch in Ordnung. Laut CPB erweist sich der geringe Exportanteil für Polen jetzt

als Vorteil – denn die starke Binnennachfrage schwäche die Folgen der Krise für die polnische Wirtschaft ab. Zudem helfe die Größe des Markts: Wenn sich Investoren aus Osteuropa zurückziehen, tun sie das zuerst aus kleineren Ländern und erst danach aus Polen. Die Preise für Immobilien sinken dennoch, da potenzielle Käufer Probleme haben, Finanzierungen zu erhalten. In Warschau rechne man allerdings nur mit Preisrückgängen im einstelligen Prozentbereich, in anderen Märkten dürften sie zweistellig ausfallen.

Für Mieter erfreulich: Osteuropäische Buroimmobilienmarkte

Auch Jones Lang LaSalle (JLL) kommt im Report „Onshore, Nearshore, Offshore: Unsure? A Central European Perspective“ zum Ergebnis, dass sich die vier mittel- und osteuropäischen Buroimmobilienmarkte Budapest, Bukarest, Prag und Warschau |→

IBB BerlinINCITY

*Andere erhöhen die Nebenkosten –
Sie steigern Ihre Mietrendite.*

Mit IBB Berlin INCITY wirken Sie steigenden Energiekosten effektiv entgegen. Eine energetische Sanierung trägt nicht nur maßgeblich zum Werterhalt Ihrer Immobilie bei, sondern kann auch die Mietrendite erhöhen.

Wir beraten Sie gern:

Telefon: 030 / 2125-2662

E-Mail: immobilien@ibb.de

www.ibb.de/berlinincity

 **Investitionsbank
Berlin**
Leistung für Berlin.

Ab
1,10% p. a.
Zinsen*
Jetzt Energie
sparen!

* Der Zinssatz ist abhängig von der Bonitatseinordnung. Bei einem Nominalzinssatz von 1,10 % p. a. beträgt der effektive Jahreszins 1,10 % (Zinsstand: 11.12.08; Konditionen freibleibend, es gelten die Konditionen zum Zeitpunkt der Antragsstellung). Die Zinsbindungsdauer beträgt 10 Jahre bei einer Gesamtlaufzeit von 30 Jahren. Der Auszahlungskurs beträgt 100 %. Es fallen keine Bearbeitungsgebühren an.

in den nächsten vier Jahren für Mieter erfreulich entwickeln werden. Budapest weist bereits sinkende Mieten und ein steigendes Angebot auf, 2010 werde dies auch für die anderen drei Hauptstädte erwartet. Während der Büromarkt in Warschau auch 2011 noch mieterfreundlich bleibe, ändere sich die Situation in Budapest, Bukarest und Prag in Richtung „ausgewogene Märkte“ mit einer gesunden Balance von Angebot und Nachfrage und sich stabilisierenden Mieten sowie einem abnehmenden Flächenangebot. JLL rechnet aufgrund der günstigen Kostensituation mit einer Verlagerung von Produktionsstätten in diese Regionen.

Londons Mieten um bis zu 40 Prozent gesunken

Auch in Westeuropas Städten wachsen die Leerstände. So ist der CBRE EU-27 Vacancy Index, der die durchschnittliche Leerstandsrate bestimmt, im Lauf des vergangenen Jahres von 6,7

auf 7,5 Prozent gestiegen; wobei die Leerstandsdaten in einigen der wichtigsten Märkte Westeuropas, zum Beispiel in Mailand und London, in diesem Zeitraum um mehr als 200 Basispunkte zulegten. Für das erste Halbjahr 2009 rechnet CBRE mit einem weiteren Anstieg.

Ein Vergleich zwischen den großen europäischen Büromärkten zeigt laut Savills, dass gegenüber den starken Mietsteigerungen im Jahr 2007 die jährlichen Mietzuwächse für Spitzenobjekte in den Geschäftszentren im vergangenen Jahr in den meisten Märkten rückläufig waren. Die höchsten Mietveränderungen wiesen dabei London (25,6 Prozent), Madrid (16,7 Prozent) und Paris (10,9 Prozent) auf. Das Londoner West End habe bei Mietpreisen den stärksten Einbruch zu verkraften (28 Prozent) gehabt. Die Differenz zwischen Mieten in London und anderen europäischen Hauptstädten habe sich folglich beträchtlich verringert. Allerdings weist Savills darauf hin, dass die in der Studie berücksichtigten Spitzenmieten „nur einen sehr kleinen Teil des Markts ausmachen“, die Durchschnitts-

Die „Landmarks“ der Stadt Frankfurt: Messe- und Opernturm

Das von Christoph Mäckler entworfene Bürohochhaus Opernturm zählt derzeit zu den spektakulärsten Frankfurter Bauprojekten – und seit Monaten grübelt die Branche darüber, wie es sich angesichts der anhaltenden Finanzmarktkrise und Massenentlassungen bei den Banken wohl am Markt behaupten wird. Der 170 Meter hohe, gegenüber der Alten Oper gelegene Turm wird nach Angaben von Projektentwickler Tishman Speyer auf 42 Geschossen über eine Büromietfläche von 52.000 Quadratmetern verfügen, weitere 10.500 Quadratmeter stehen in der siebengeschossigen Blockrandbebauung zur Verfügung. Inklusiv Einzelhandels- und Gastronomieflächen sowie einer Tiefgarage mit 580 Stellplätzen beträgt die Gesamtnutzfläche 67.000 Quadratmeter. Co-Investor ist die Schweizer Großbank UBS, deren Deutschlandtochter auf 31.000 Quadratmetern auch Ankermieter an der Bockenheimer Landstraße 2-4 ist. Weitere Mieter sind nach Brancheninformationen die internationale Anwaltskanzlei Ashurst und der Zeitbüroanbieter Excellent Business Center. Derzeit sollen rund 60 Prozent der Büroflächen vorvermietet sein; die Fertigstellung soll Ende dieses Jahres erfolgen.

„In Frankfurt stellt die Entwicklung der Banken derzeit ein ‚gewisses Problem‘ dar“, räumt Udo Bausch, Leiter Immobilienwirtschaft und Standortmanagement der Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH, ein. Andere Branchenteilnehmer werden deutlicher: Die Vermietungssituation in Frankfurt habe sich verschlechtert, heißt es. Die Bankenlastigkeit des Markts habe in der jetzigen Situation Nachteile. Allerdings mache sich das vor allem in den B- und C-Lagen bemerkbar, weniger in den A-Lagen. Für den Opernturm sehen Bausch und andere Experten daher keine größeren Vermietungsprobleme.

„Beider Lage und bei der Gebäudequalität dürften sich Mieter finden“, sagt Christian Zaborowski, Geschäftsführer der Frankfurter Niederlassung der Zürcher Wüest & Partner AG. Auch wenn Banken als Mieter ausfielen, kämen etwa Anwaltskanzleien, Wirtschaftsberatungs- und Prüfungsunternehmen oder Versicherungen als neue Nutzer infrage. Zudem gebe es immer gute Gründe für Unternehmen umzuziehen. „Am Markt gibt es verschiedene Generationen von Hochhäusern. Gründe für eine Abwanderung sind etwa höhere Anforderungen hinsichtlich Energieverbrauch und Nachhaltigkeit – hier sind Neubauten sicher im Vorteil.“ Auch Heike Beyer, Leiterin Vermarktung bei der OFB Projektentwicklung, sieht für Hochhäuser wie den Opernturm – „in solch einer Superlage“ – oder „Landmarks“ wie den Messturm keine ernsthaften Vermarktungsprobleme: „Es kommt immer auf die Qualität der Leerstandsfläche an. Nutzer, die in einem Hochhaus mit guter Ausstattung und in guter Lage 10.000 Quadratmeter kurzfristig anmieten wollen, haben in Frankfurt derzeit keine große Auswahl.“ Der Opernturm werde erst im kommenden Jahr bezugsfertig, sagt Beyer.

Dass derzeit eine Million Quadratmeter Bürofläche in Frankfurt leer stehen, heiße nicht viel, ist am Markt zu hören. Denn der Leerstand betreffe vor allem nicht nachgefragte Lagen. Experten rechnen wie Anfang des Jahrzehnts mit einer Umzugswelle in bessere Lagen. Ganz unproblematisch gestaltet sich die Lage aber auch für Häuser in den „guten Lagen“ nicht. „In manchen Zeiten muss man bei der Vermarktung kreativ sein und die Bedürfnisse des Mieters genau verstehen. Dabei spielen auch Incentives eine Rolle, beispielsweise mietfreie Zeiten, Umzugs- oder Ausstattungszuschüsse, die bis zu zehn Prozent der Miete ausmachen könnten.“



Opernturm in Frankfurt. Derzeit sollen rund 60 Prozent der Büroflächen vorvermietet sein; die Fertigstellung soll Ende dieses Jahres erfolgen.

mit einer weiteren Verzögerung auf Produktionsausfälle in der Industrie reagieren, dürften die schlimmsten Anpassungen bei der Büronachfrage noch bevorstehen. Die Leerstände in den Bürozentren werden Experten zufolge mindestens die Höhen vor dem zurückliegenden Aufschwung erreichen, denn vielerorts ist das Fertigstellungsvolumen zuletzt sogar angestiegen. Spektakuläre Baustopps gab es noch nicht, doch die Leerstandsquote steigt; Investoren und Projektentwickler gehen davon aus, dass die Mieten sinken und Incentives zunehmen (siehe Beispiel Frankfurt, S. 26). Da mehr Angebot auf weniger Nachfrage treffe, geht Just davon aus, dass die Mieten zweifellos sinken. „Und das Rückschlagpotenzial ist natürlich dort am größten, wo die Abhängigkeit von den Finanzmärkten groß ist: In Hamburg, Frankfurt, Düsseldorf.“ Immerhin werde weder der Mietrückgang bei deutschen Büros noch der Renditeanstieg auch nur annähernd so stark ausfallen wie in London, Dublin oder Barcelona. Für Unternehmen, die verkaufen oder vermieten wollen, ist dies wohl eher ein schwacher Trost. ←|

mieten im Londoner West End hätten sich dagegen im Jahresverlauf 2008 kaum verändert. Jones Lang LaSalle geht davon aus, dass die Mieten in der City und im Westend 2010 und 2011 den Tiefststand erreichen, sich ab 2012 erholen und 2013 schnell wieder anziehen werden.

Mietermarkt auch in Deutschland

Günstige Konditionen für Büromieter erwarten Experten auch hierzulande. „In Deutschland dürfte das preisbereinigte BIP um rund 3,5 Prozent fallen – und dies ist ein vergleichbar optimistisches Szenario“, sagt Tobias Just, Leiter des Branchen- und Immobilienmarkt-Research der Deutsche Bank Research. Hefligere Anpassungen seien aber durchaus möglich, da alle wichtigen Wirtschaftsräume gleichzeitig erfasst wurden. Es gilt als sehr wahrscheinlich, dass Gewerbeimmobilien – insbesondere Büroimmobilien – die Rezession spüren. Weil der Arbeitsmarkt ein nachlaufender Indikator ist, und weil viele Dienstleistungen

ANZEIGE

GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiewerke
und Anlagensysteme

Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip

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

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

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP AN
www.gemas.de

Das Finanz-Interview von Dirk Labusch

„Konsolidierung in Sicht“ Dr. Alexander Erdland

Serie

Nicht nur bei den Landesbausparkassen, auch bei den privaten wird einiges in Bewegung geraten, meint der Wüstenrot Vorstands-Chef.

Herr Dr. Erdland, fühlen Sie sich als „Krisengewinnler“?

Erdland: Ein bisschen schon. Wir haben versucht, mit überschaubaren Produkten in Verantwortung gegenüber dem Kunden das Geschäft zu machen; das hat sich ausgezahlt.



Alexander Erdland

Dr. Alexander Erdland, geboren 1951 in Oelde/Westfalen, studierte 1970 Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Münster und Saarbrücken, parallel dazu absolvierte er eine praktische Ausbildung bei der Spar- und Darlehenskasse Oelde. Der Diplom-Kaufmann wurde 1976 wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre an der Fernuniversität Hagen. Er promovierte zum Dr. rer. pol. Seine weiteren Stationen lauten: 1984 Volksbank eG Elmshorn, Vorstandsmitglied; 1986 ZG Bank Saar, Saarbrücken, Vorstandsmitglied; 1987 NG Bank, Hannover, Vorstandsmitglied; 1990 DG BANK, Frankfurt am Main, Vorstandsmitglied; 1999 Bausparkasse Schwäbisch Hall AG, Vorsitzender des Vorstands; 2006 Wüstenrot & Württembergische AG, Vorsitzender des Vorstands.

Sie sind im letzten Jahr deutlich gewachsen. Konnte man als Bausparkasse überhaupt etwas falsch machen?

Erdland: Das Wachstum bei allen größeren Wettbewerbern fand im letzten Jahr besonders im November und Dezember statt. Dort dürfte ein Schlussverkauf eine Rolle gespielt haben, der mit der Wohnungsbauprämie zu tun hatte. Das Wachstum von Wüstenrot war 2008 demgegenüber kontinuierlich, und zwar immer bei rund 20 Prozent. Wir setzen auf die Nachhaltigkeit unseres Geschäfts.

Was meinen Sie damit?

Erdland: Dazu zählt unter anderem eine grundsätzliche Reform des Außendienstes. Wir haben das Provisionssystem potenzialorientiert gestaltet, sodass die guten Berater mehr verdienen können. Zudem haben wir neue Qualitätssicherungen eingebaut: Wenn in kürzester Zeit der Kunde seinen Vertrag storniert, muss der Berater seine Provision zurückgeben.

Werden alle Bausparkassen gleichermaßen gut durch die Krise kommen?

Erdland: Die Bausparkassen betreiben ihr Geschäft sehr konservativ. Das war



vor einigen Jahren noch anders. Es gab Anbieter, die sogenannte Bonustarife angeboten haben, bei denen der Bausparer zusätzlich profitierte, wenn er das Bauspardarlehen nicht in Anspruch nahm. Diese Konstruktionen haben sich in einer Niedrigzinsphase nicht bewährt. Aber die Bausparkassen haben in jüngerer Zeit diese Tarife zurückgefahren.

Haben Sie ein solches Modell geplant?

Erdland: Wir haben es gestoppt und im letzten Jahr eine ganz neue Tarifstruktur gebracht, die differenzierter auf verschiedene Kundenbedarfe abgestellt ist.

Nun könnte die Krisenzeit auch eine Zeit der möglichen Konsolidierung in der Branche sein; wie sehen Sie das?



dierung dieser Branche eine aktive Rolle zu spielen.

Wie unabhängig ist Wüstenrot?

Erdland: Sehr. Die Wüstenrot Bausparkasse ist mit der Wüstenrot Bank und der Württembergischen Versicherungsgruppe in einer Partnerschaft verbunden unter dem Dach der W&W AG, die mehrheitlich einer Stiftung gehört. Insofern spielt die Wüstenrot Bausparkasse in der gesamten Geschäftspolitik bei uns wegen ihres Gewichts eine maßgebliche Rolle.

Man liest, Sie hätten selbst Expansionspläne ...

Erdland: Wir werden vielfach angesprochen, wir entscheiden dann aber anhand der Frage, ob eine Akquisition unser Geschäftsmodell wirklich ergänzt. Es wäre gut, wenn eine Expansion uns Zugang brächte zu einem interessanten Kundenpotenzial, das wir so nicht erreichen.

Könnten Sie sich neue Vertriebsformen, etwa mit Maklern, vorstellen?

Erdland: Durchaus, es gibt auch bei der Bausparkasse Geschäftsverbindungen zu dem einen oder anderen Makler, der dann auch gute Erfahrungen gemacht hat mit einem Verweis auf Wüstenrot. Der Maklervertrieb hat aber bei uns für das Bausparen und die Bank nicht die Bedeutung wie für das Versicherungsgeschäft.

Denn Sie haben Ihren Außendienst.

Erdland: Ja. Wir haben bei der W&W-Gruppe einen der größten mobilen Finanzvertriebe in Deutschland. Gerade versuchen wir, die jeweiligen Kunden von Wüstenrot und Württembergische stärker für das Gesamtproduktspektrum des Konzerns zu gewinnen. Unser Konzern ist ja geradezu darauf ausgelegt, dass wir dieses große Potenzial von insgesamt sechs Millionen Kunden besser nutzen.

Und wie weit sind Sie da?

Erdland: Gemessen an der Anzahl verkaufter sogenannter Cross-Selling-Produkte über beide Geschäftsfelder haben wir unser Etappenziel erreicht, nämlich diese 2008 von 270.000 auf 400.000 Produkte zu steigern. Hierauf bauen wir weiter auf,

etwa durch Ergänzungsprodukte, Produktkombinationen, Rabatte et cetera.

Aber wie passt das zusammen? Einerseits die starke Fokussierung auf den Vertrieb und dann der Versuch, auch im Direktkundengeschäft zu punkten ...

Erdland: Das Vertrauen, das die Kunden gerade in dieser Phase in Wüstenrot oder die Württembergische haben, lebt über den Kontakt zu den Beratern. Wenn wir also Vertriebswege weiterentwickeln, dann hängt dieses davon ab, wie stark unser Außendienst ist. Im Versicherungsgeschäft gibt es bei uns keinen Direktvertrieb. Aber es spricht ja nichts dagegen, für den einzelnen Außendienstberater eine Homepage einzurichten. Die Grenzen zwischen dem klassischen Vertrieb und einem Direktvertrieb sind mehr und mehr fließend.

Könnten Sie sich vorstellen, Ihre Geschäftsaktivitäten in Zukunft verstärkt auf den gewerblichen Bereich auszuweiten?

Erdland: Wir werden sicher keine Finanzierungen für große Bauträger anbieten, das entspricht nicht unserem Geschäftsmodell. Versicherungsgeschäft im gewerblichen Bereich ist für die Württembergische allerdings wichtig.

Sie haben mit Ihrer Lebensversicherung „Württembergische Leben“ einen hohen Kapitalanlagenbedarf. Wohin geht der?

Erdland: Im Wesentlichen in Anleihen, ein Stück in Aktien, auch in Immobilien, werterhaltende Immobilienanlagen. Die Württembergische Leben ist gerade dabei, hier in Stuttgart ein neues Einkaufszentrum zu planen, das Quartier S.

Wie hoch ist die Immobilienquote?

Erdland: Sie beträgt nach Buchwerten 6,5 Prozent.

Haben Sie vor, sie zu erhöhen?

Erdland: Daran wird gedacht, zum Beispiel auf acht bis neun Prozent. Allerdings nicht um jeden Preis, sondern nur, wenn die entsprechenden Immobilien am Markt verfügbar sind und sich gute Investments anbieten. ←|

Erdland: Es gibt Hunderte von Versicherungen, aber nur 25 Bausparkassen. Gleichwohl zeichnen sich hier weitere Zusammenschlüsse ab. So hat der öffentliche Finanzsektor 10 Landesbausparkassen, hier könnte es im Zuge der Landesbank-Fusionen zu einer wirksamen Konsolidierung kommen.

Was ist mit den privaten Bausparkassen?

Erdland: Auch bei den 15 privaten Bausparkassen wird Weiteres in Bewegung geraten. Ich könnte mir vorstellen, dass die eine oder andere Bank oder Versicherung eine eigene Bauspartochter nicht mehr zur Kernkompetenz ihres Konzerns zählt. Wüstenrot als große, unabhängige Bausparkasse ist bereit, bei der Konsoli-

Wohnimmobilienfonds sind zurück

Nachfrage. Die Anlageform stand lange Zeit im Schatten der Büroimmobilien. Ihr Marktanteil war auf fünf Prozent zurückgegangen. Inzwischen sieht das aber ganz anders aus, denn die Risiken sind geringer.

Dr. Leo Fischer, Düsseldorf

Den Wohnimmobilienfonds wurde vor Jahren bereits das Todesglöcklein geläutet. Sie standen im Schatten der Büroimmobilien, die zeitweise zwei Drittel der Anlegergelder einsammeln konnten, während Wohnfonds auf einen Marktanteil von fünf Prozent geschrumpft waren. Bürohochhäuser mit spiegelnden Glasfassaden machten sich auf den Hochglanzprospekten besser als Wohnimmobilien. Aber auch wirtschaftlich galten Bürobauten als wertvoller und attraktiver, konnte man hier doch von Miet- und Wertsteigerungen ausgehen. Mieterhöhungen sind bei Wohnimmobilien wegen des strengen Mieterschutzes schwerer durchzusetzen als bei Bürobauten.

Inzwischen können Wohnimmobilien wieder mit Büros konkurrieren – dank der Yield-Compression, die sich

vor allem bei den Büroimmobilien auswirkte. In 1a-Lagen – andere kommen für repräsentative Bürobauten kaum infrage – zahlte man nach einer Statistik der Deutschen Bank im letzten Jahr das 19,6-fache der Nettojahresmiete – das entspricht einer Eingangsrendite von 5,1 Prozent, die kaum Ausschüttungen von mehr als fünf Prozent ermöglicht. Bei Wohnungen kommen auch 2er-Lagen und gute Stadteillagen für Investments – sowohl für Eigennutzung wie Vermietung – infrage, und hier liegen die Einkaufsfaktoren bei 14,5 und 14,3.

Wohnimmobilienindex steht sehr gut dar

Was vielfach ignoriert wurde: Seit 1993 entwickelte sich der Bulwien/Gesa-Index für Wohnimmobilien deutlich bes-

Auf einen Blick

- › Wohnimmobilien werden vom Anleger wieder entdeckt.
- › Ein Grund: Seit 1993 entwickelte sich der Bulwien/Gesa-Index für Wohnimmobilien besser als der für Gewerbeimmobilien.
- › Außerdem sind die Risiken geringer – wichtig in Zeiten der Finanzkrise.
- › Und die Wohnungsnachfrage wird in der kommenden Dekade trotz rückläufiger Bevölkerungszahlen weiter ansteigen, weil die Zahl der Haushalte zunimmt.

ser als der für Gewerbeimmobilien. Mit 26,1 Prozent erreichte die Nutzungsart Wohnen bei den Platzierungszahlen Geschlossener deutscher Immobilienfonds



Foto: Hamburg Trust

Viele Mieter, geteiltes Risiko: Wohnimmobilienfonds sind wieder hoch im Kurs.

Aktuelle Wohnimmobilienfonds

Der Grundsatz, dass Wohnimmobilienfonds weniger lukrativ sind als Fonds aus Büroimmobilien, gilt nicht mehr. Inzwischen sind

Wohnimmobilienfonds durchaus konkurrenzfähig, wie die Beispiele aktueller Wohnimmobilienfonds beweisen.



Dossier zum Thema
„Immobilieninvestments“

www.immobilienvirtschaft.de

den höchsten Marktanteil seit Bestehen der Statistik. Auch für institutionelle Anleger gibt es verstärkt Angebote aus dem Bereich Wohnimmobilien. Bei ihnen hat im Zeichen der Finanzkrise offenbar ein Umdenken stattgefunden. Die Risiken verteilen sich, anders als bei Büroimmobilien, auf viele Mieter, das Ausfallrisiko und die Leerstandsquote ist erwiesenermaßen sehr gering. „Ausgesuchte Wohnimmobilien liefern einen stabilen Cashflow, sie sind ein echtes Core-Investment mit geringer Volatilität“, so Gert Waltenbauer, Geschäftsführer bei KGAL.

Viele Mieter senken das Risiko, bedeuten aber mehr Aufwand

Die hohe Zahl von Mietern senkt die Risiken, hat aber in der Vergangenheit manchen Initiator vor der Auflegung von Wohnimmobilienfonds zurückschrecken lassen – zu hoher Verwaltungsaufwand. Es sind auch nicht die großen Emissionshäuser, die Geschlossene Wohnimmobilienfonds auflegen, sondern kleinere und junge Anbieter. Notabene sind auch die Wohnimmobilienfonds kleiner als Bürofonds.

„Die Verwaltung der Fondsobjekte liegt bei unserer Schwesterfirma Axel Huss Hausverwaltung, die seit 16 Jahren im Geschäft ist“, erläutert Stephan Huss, Vorstand der Primus Valor AG. Ähnlich äußert sich Matthias Adamietz, Vorstand der Innovation Immobilien Handels AG: „Das Facility Management von Wohnimmobilien gehört zur Kernkompetenz der Innovation AG.“

Primus Valor, die Innovation Handels AG und ZBI erwerben gebrauchte

Gewerbliche Fonds	Initiator	Mindestanlage in €	Agio in % ¹	Anfangsausschüttung in % ¹	Internet www.
JK Wohnbaufonds ¹	JK Wohnbau	20.000	5	8,5 ²	jkwohnbau.de
6. Immobilienbeteiligung	Fairvesta	10.000	5	6,5 ³	fairvesta.de
Wohnanlage Galluspark	Fundus	50.000	5	2	fundus.de
ZBI Fonds 5	ZBI	25.000	5	4 ³	zbi-ag.de
Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung					
Domicilium ³	Hamburg Trust	25.000	3	5 ²	hamburgtrust.de
Immobilienfonds 2. KG ²	Immovation AG	10.000	3	7,5 ²	immovation-ag.de
G.P.P. 3 ²	Primus Valor	10.000	5	6	primusvalor.de

¹ des Kommanditkapitals, ² nach Steuern, ³ Entnahmerecht Quelle: Dr. Leo Fischer, efonds24

Wohnungen, möglichst aus Sondersituationen wie Versteigerungen. Aber nur Primus Valor behält die erworbenen Wohnungen, während die anderen auch Verkaufsgewinne anstreben. Wohnungsprivatisierung und die Verwaltung von Eigentumswohnungen ist das eigentliche Geschäftsmodell der Dr. Ochel-Gruppe seit 1993. Ende letzten Jahres wollte das Unternehmen seinen ersten Wohnimmobilienfonds auflegen, als für zwei Firmen der Gruppe Insolvenz angemeldet werden musste. Daraufhin wurde das Projekt zunächst auf Eis gelegt.

Geschichte der Anbieter von Wohnimmobilienfonds ist kurz

Die Historie der Wohnimmobilienfondsanbieter ist kurz, wenn man von HGA absieht. Auch Hamburg Trust gehört zu den noch jungen Emissionshäusern (Gründung Januar 2007), auch wenn Joachim Seeler, Vorsitzender der Geschäftsführung, schon viele Jahre im Markt tätig ist. Bereits 2007 hatte das Emissionshaus seinen ersten Geschlossenen Wohnimmobilienfonds mit Neubauten im Münchener Stadtteil Kirch-

trudering platziert. „Demografie und wirtschaftliche Entwicklung sprechen für Hamburg, die Region Bonn, Köln Düsseldorf, den Frankfurter Raum, die Region um Stuttgart und München“, meint Seeler. Auch die im vorigen Jahr veröffentlichte Studie „Wohnungsmarkt Deutschland: Perspektive 2020“ der HSH Nordbank-Tochter HSH Real Estate AG hat diese Ballungsgebiete als besonders attraktive Regionen für Wohnungsbauinvestitionen ausgemacht. „Von der Bevölkerungswanderung in Deutschland werden vor allem die Ballungsgebiete um die Stadtstaaten sowie die Großstädte an Rhein, Main und Neckar und die Region um München profitieren“, erläutert Marc Weinstock, Vorstandsvorsitzender der HSH Real Estate AG.

Hamburg-Trust setzt, anders als HGA und Primus Valor, auf neue Wohnungen. „Neubauwohnungen sind energieeffizienter“, erläutert Hamburg-Trust-Chef Seeler. Hinzu kommt: Neubauwohnungen lassen sich auch mit recht geringem Aufwand von Beginn an barrierefrei planen und erfüllen damit auch die Ansprüche der an Zahl zunehmenden älteren Mieterschaft. ←|

Immobilienvermögen vergleichbar machen

Realix. Obwohl er nicht aus einem kleinen gallischen Dorf stammt, scheint der neue Index stärker zu sein als andere: Er trifft Aussagen über die Entwicklung von lokalen Immobilienportfolios.

Jochen Schenk und Alexander Nehrhaupt, Real I.S., München

Um das Risiko zu minimieren und gleichzeitig die Gesamrendite des Portfolios zu erhöhen, streuen umsichtige Investoren ihr Portfolio: Nur mit einer durchdachten und auf das persönliche Chancen-Risiko-Profil zugeschnittenen, professionellen Asset-Allocation erhalten sie einen für sie passenden, risikooptimierten Kapitalertrag.

Bisherige Indizes sind nur wenig aussagekräftig

Wichtige Steuerungsgrößen sind neben der Rendite die Volatilität und die Korrelation der gewählten Asset-Klassen.

Bei Aktien oder Renten kann dazu eine Vielzahl von Indizes herangezogen werden, die anhand historischer Zeitreihen und plausibler Prognosen verlässliche Grundlagen liefern – so kann man beispielsweise feststellen, ob die Aktie eines bestimmten Unternehmens sich besser oder schlechter entwickelt hat als der Deutsche Aktienindex (DAX).

Für die Asset-Klasse Immobilie gibt es bislang keine vergleichbaren Indizes im erforderlichen Umfang. Zwar existieren im Immobilienbereich prinzipiell verschiedene Indizes, ihre Aussagekraft ist allerdings beschränkt. Zudem liefern sie für eine professionelle Asset-Allo-

cation nicht die richtigen Angaben. Sie sind durch einen zusammenfassenden Ansatz von Steuerungsgrößen geprägt, die die wesentlichen Kennzahlen, Rendite, Risiko und Korrelation, von Immobilien sehr pauschal über das gesamte Bundesgebiet oder Europa abbilden.

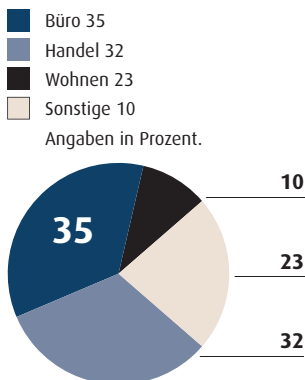
Fehlende Indizes werden zu immer größerem Problem

Der Immobilienmarkt ist jedoch lokal so unterschiedlich, dass ein pauschaler Ansatz niemals adäquat sein kann. Zudem fehlt ein wesentliches Kriterium eines Index, nämlich die Möglichkeit, das ei-

Schritt für Schritt zu sicheren Werten: Die Realix®-Methode

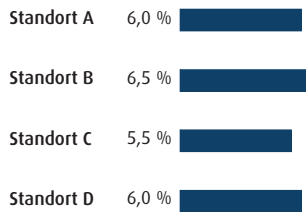
1 Portfoliosegmentierung.

Aufteilung des Immobilienvermögens in marktconforme Nutzungsarten und Lagen.



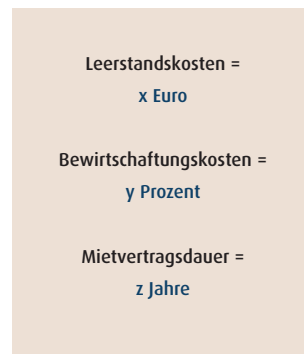
2 Renditezuordnung.

Zuordnung historische Marktrenten, -renditen pro Kreis/kreisfreie Stadt.



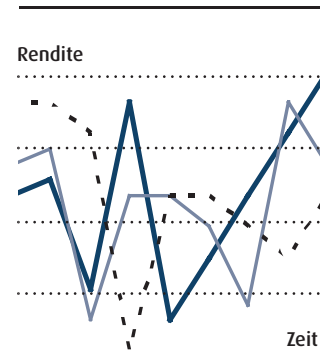
3 Parametrisierung.

Berücksichtigung von Leerstands-kosten, Bewirtschaftungskosten, Mietvertragsdauer etc.



4 Indexberechnung.

Berechnung und Ausgabe der Index-Zeitreihe.



Auf einen Blick

- › Für die Asset-Klasse Immobilie gibt es bislang keinen Index, um die Vermögensentwicklung zu beschreiben.
- › Deshalb hat das Immobilienunternehmen Real I.S. eine synthetische Immobilien-Indexfamilie entwickelt, den Realix.
- › Der Index wird in vier Schritten erstellt und bietet Aussagen über historische Performance und Volatilität des Immobilienportfolios.

gene Immobilienportfolio mit diesem zu vergleichen, wie es etwa bei Aktienindizes möglich ist. Das Fehlen solcher Indizes im Immobilienbereich wird zu einem immer drängenderen Problem, da auch deutsche institutionelle Investoren ihr Immobilieneigentum zunehmend als Kapitalanlage sehen. Diese Ansicht hat sich bei ihnen erst in den letzten Jahren durchgesetzt. Zuvor sahen sie betriebliches Immobilieneigentum noch traditionell als notwendigen Produktions- und Kostenfaktor an und weniger als Anlagemöglichkeit.

Neuer Index bildet Immobilienportfolios ab

Vor diesem Hintergrund hat das Immobilienunternehmen Real I.S. eine synthetische Immobilien-Indexfamilie entwickelt, den Realix. Er bildet individuelle und lokal unterschiedliche Immobilienportfolios in Form eines spezifischen Indexes ab. So lassen sich, analog der Indizes anderer Asset-Klassen, historische oder prognostische Verläufe simulieren und abbilden.

Dabei wird nicht nur die Immobilienentwicklung berücksichtigt, sondern auch die Parameter der Immobilieninvestition mit einbezogen. Ist der Index einmal gebildet, dann kann auf dieser Grundlage beliebig in die Zukunft oder zurück in die Vergangenheit gerechnet werden.

Für die individuellen Portfolios muss der Index in vier Schritten erstellt wer-

den. Zu Beginn wird das abzubildende eigene Immobilienvermögen erfasst. Auf dieser Grundlage wird das Portfolio nach Nutzungsart, Makro- und Mikrolage segmentiert und gewichtet.

Den in Schritt eins ermittelten Segmenten werden historische Marktmieten und Ankaufsrenditen auf Ebene des Kreises oder der kreisfreien Stadt zugeordnet. Bei der Parametrisierung werden zusätzlich objektspezifische Größen wie Bewirtschaftungs-, Leerstands-, Neuvermietungs- oder Finanzierungskosten berücksichtigt. In Schritt vier wird die Indexreihen berechnet. Diese Indexreihe stellt die gesamte Vermögensentwicklung dar, aus der sich die jährlichen Veränderungsraten als Jahresrenditen abbilden lassen.

Professionelle Steuerung aller Vermögenswerte

Mit dem Index lassen sich historische Performance und Volatilität des Immobilienportfolios darstellen. Auch die Untersuchung bestimmter Teilportfolios, zum Beispiel Einzelhandel in City-Lagen, ist möglich. Diese Ergebnisse erlauben durch Trendextrapolation und gegebenenfalls die zusätzliche Markteinschätzung von Experten, eine realistische Einschätzung der zukünftigen Performance und Volatilität des untersuchten Portfolios.

Der Realix macht auf diese Weise die Asset-Klasse Immobilie in eine professionelle Steuerung aller Vermögenswerte integrierbar. Institutionelle Investoren sollen damit künftig die Möglichkeit haben, eine Immobilienstrategie zu entwickeln, die zu einer Effizienzsteigerung ihres gesamten Anlageportfolios führt.

Die Neustrukturierung des eigenen Immobilienbestands (die Zuordnung zu Kern- und Dispositionsportfolio und der Verkauf des Dispositionsportfolios) steigert die Effizienz der verbleibenden Immobilien. Freiwerdende Mittel aus dem Immobilienverkauf und gegebenenfalls aus anderen Asset-Klassen werden in indirekte Anlageprodukte reinvestiert. Dies führt im Ergebnis zu einer Effizienzsteigerung des Gesamtportfolios.

Damit soll etwa die Frage beantwortet werden, mit welchen weiteren Anlageformen ein regionales Immobilienportfolio diversifiziert werden muss, um das Rendite/Risikoprofil zu optimieren. Auch bisher schwer integrierbare Immobilienformen wie selbst genutzte Immobilien, spezielle Anlagevehikel wie Geschlossene Fonds oder ganze Immobilienportfolios werden durch den neuen Immobilienindex vergleichsweise leicht handhabbar.

Insgesamt betrachtet bietet ein solcher Index durch die mit ihm erzielbare Transparenz die Möglichkeit, Immobilienvermögen zu einem planbaren Bestandteil der Asset-Allocation von Unternehmen, Versicherungen und Banken zu machen. Die Werte liefern eine Entscheidungsgrundlage, um eine professionelle Strategie für unterschiedlichste Anforderungen zu entwickeln. ←|

ANZEIGE

8. Fachmesse für Gewerbeimmobilien im Norden

EXPANSION 2009
17. + 18. Juni
CCH Congress Center Hamburg

Ihre Geschäftsplattform im Norden

www.expansion-hamburg.de

deltaacom projektmanagement messe kongress event
BVEW
DIE WELT WELT AM SONNTAG
LOGISTIK HEUTE

Immobilienaktie kommt wieder

Chance. Auf eine schnelle Kurserholung zu hoffen, ist zwar illusorisch. Es gibt aber Anzeichen dafür, dass im Lauf der nächsten Jahre hohe Kursgewinne den Crash von 2008 vergessen lassen.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main



In der Börsenwelt könnte in den nächsten Jahren verstärkt der Bulle im Vordergrund stehen.

Als die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) im Februar wieder einmal die Liste der schlimmsten Wertvernichter unter den Aktiengesellschaften veröffentlichte, standen naturgemäß die großen Verlierer der Finanzkrise ganz oben, wie Hypo Real Estate mit einem Kursverlust von 91,6 Prozent und Infineon mit 88,1 Prozent Miesen. Auch die Puppenspieler-AG Zapf Creation mit minus 73,6 Prozent und die Spielpuppen-AG Beate Uhse mit 62,8 Prozent fand die DSW noch erwähnenswert. Aber was war mit den zum Teil sogar noch tiefer gefallen Immobilienaktien? Fehlanzeige, als seien sie vom Kurszettel verschwunden.

Das sind sie zwar nicht, aber aus dem Gedächtnis der meisten Anleger und Anlegerschützer offenbar doch. Denn außer einem zwei- bis dreijährigen Höhenflug

in den Jahren 2005 bis 2007 hatten sie wenig zu bieten: In den Jahren bis 2005 überwiegend Langeweile und nach 2007 einen Absturz wie nie zuvor. Seit Anfang 2009 dominiert eher wieder Langeweile.

Eldorado oder Crash?

Udo Scheffel, Chef der Münchner Immobilien-Aktiengesellschaft GWB, schwärmt für Langeweile: „Boring is beautiful“, preist er Investitionen in Wohnimmobilien an, um sie im selben Atemzug als „Eldorado der Glückseligen“ zu bezeichnen und das Fazit zu ziehen: „Gewohnt wird immer, die Attraktivität von Wohnimmobilienaktien nimmt zu.“ Jedenfalls von solchen Aktien, die von Bestandshaltern an die Börse gebracht wurden, schränkt Scheffel ein. Dagegen

beurteilt er die Aussichten der Aktien von Immobilienhändlern und -dienstleistern skeptisch, die der Entwickler und Betreiber von Gewerbeimmobilien ebenfalls.

Eldorado, das ist wohl doch etwas zu hoch gegriffen. Jedenfalls wenn man die bisherige Entwicklung der Aktienkurse zum Maßstab nimmt, denn die lässt sich mit einem einzigen Wort beschreiben: Crash. Auch über mehrere Jahre betrachtet sehen die Aktienkurse nicht besser aus: Nach Recherchen der Analysten von Lipper Hindsight verloren deutsche Immobilienaktien von 2000 bis 2008 im Durchschnitt 7,5 Prozent jährlich, wohingegen zum Beispiel französische 11,7 Prozent jährlich gewannen. Wer die richtige Antwort auf die Frage findet, warum es überhaupt zum Crash der deutschen Immobilienaktien kommen konnte, hat wahrscheinlich auch schon die Antwort darauf parat, welche Aktien im Jahr eins nach dem Crash favorisiert sein könnten. Dazu zunächst einige Beispiele: Gagfah, einst über die staatliche Rentenversicherung mittelbar im Bundeseigentum, ging

Auf einen Blick

- › Anleger verloren in den vergangenen Jahren mit Immobilienaktien viel Geld, zum Teil sogar fast ihren ganzen Einsatz.
- › Dennoch ist es für Anleger keine gute Taktik, ihre Finger ganz von Immobilienaktien zu lassen.
- › Wenn die finanziellen Engpässe überwunden sind, bieten Immobilien einen gewissen Schutz vor der später zu erwartenden Inflation.

erst ins Eigentum der US-Beteiligungsgesellschaft Fortress über und dann mit einem kleineren Teil der Aktien an die Börse; Fortress ist weiter Großaktionär.

Der Börsengang erwies sich ebenso als Flop wie die Erwartung, Wohnungen in größerem Umfang zu Geld machen zu können. Allein im Jahr 2008 verlor der Kurs bis zu 84 Prozent an Wert. Die Deuwo-Aktionäre traf es mit Kursverlusten, die vorübergehend ebenso hoch ausfielen, zwar auch hart; aber inzwischen hat sich ihr Kurs, anders als der von Gagfah, etwas berappelt. Die Kurse der nicht zu den Bestandhaltern von Wohnungen gehörenden Dimax-Schwergewichte entwickelten sich unterschiedlich: Während IVG und DIC Asset nach kurzer Erho-

lung einbrachen, ließen Deutsche Euroshop und Alstria Office ihre Tiefstkurse vom November 2008 weit hinter sich. Fazit: Der Crash der Immobilienaktien hat nicht unbedingt damit zu tun, ob eine AG Wohnungsbestände oder Gewerbeflächen verwaltet, mit Immobilien handelt oder sich als Dienstleister betätigt.

Bei der weiteren Ursachenforschung hilft ein Blick zurück. Bis Anfang 2008 grassierte in Deutschland das Reit-Fieber. Nachdem dieses abgeebbt ist und die abgestürzten Aktienkurse die Eigenkapitalbeschaffung so gut wie unmöglich gemacht haben, müssen die Immobilien-AGs ihre Bestände jenseits des Reit-Wegs abbauen und/oder zusätzliche Finanzquellen erschließen.

Unter den bis Ende 2007 herrschenden Bedingungen wäre das ein lösbares Problem gewesen. „Aber jetzt sieht alles anders aus, die Unternehmen der Immobilienbranche befinden sich gleich mehrfach im Zangengriff“, meint Helmut Kurz, der für das Fondsmanagement und Research zuständige Immobilienaktienexperte der Bank Ellwanger & Geiger. „Zum einen ist der Markt für Immobilien ziemlich illiquide geworden, zum anderen drücken die Schulden. Es gibt mehr Leerstand, der zusammen mit sinkenden Mieten zu einem negativen Cash-flow führen kann.“ Als wenn dies nicht schlimm genug wäre, sind die Banken zur weiteren Finanzierung der Immobilien-AGs mit Fremdkapital nur bereit, sofern diese hohe Zinsaufschläge für Kredite akzeptieren. Für Kurz sind Immobilienaktien deshalb „so etwas wie Optionen“. Das heißt, wer sie kauft, handelt nach dem Motto: Alles oder nichts.

Transparenzrating

Die Ratingagentur „Feri Rating & Research AG“ hat im vergangenen Jahr erstmals Unternehmen mit einem Index ausgezeichnet, die transparent über ihre Produktstrategie berichten.

Ranking Länder	Name der Gesellschaft	Transparenzkennzahl
Deutschland		
1	POLIS Immobilien AG	71,81 %
2	Fair Value Reit AG	67,12 %
3	alstria office REIT-AG	53,87 %
4	IVG Immobilien AG	46,15 %
5	Hamborner AG	43,55 %
6	Deutsche Euroshop AG	40,40 %
7	VIB Vermögen AG	31,62 %
8	Deutsche Real Estate AG	31,55 %
9	Deutsche Wohnen AG	31,27 %
10	Bauverein zu Hamburg AG	30,76 %
Mittelwert Deutschland		35,46 %

Ranking Sektoren	Name der Gesellschaft	Transparenzkennzahl
Wohnimmobilien Deutschland		
1	Deutsche Wohnen AG	31,27 %
2	Bauverein zu Hamburg AG	30,76 %
3	IMW Immobilien AG	30,72 %
4	Colonia Real Estate AG	28,88 %
5	GAGFAH S.A.	27,97 %
6	GBWAG Bayerische Wohnungs-AG	18,02 %
Mittelwert (Wohnen)		29,85 %

Quelle: Feri Rating & Research

Chance: Hohe Kursgewinne

Also lieber die Finger ganz von Immobilienaktien lassen? Wer das tut, vergibt eine große Chance auf hohe Kursgewinne in den nächsten Jahren. Nämlich dann, wenn Immobilien einen gewissen Schutz vor der später zu erwartenden Inflation versprechen. Die Auswahl der richtigen Aktien ist schwierig, aber nicht unmöglich. Vorausgesetzt, in den dramatischen Kursrückgängen des Jahres 2008 spiegelt sich die aktuelle und zum Teil auch die zukünftige Geschäftsentwicklung der Immobilien-AGs wider, muss man sich fragen, ob die Ursachen möglicherweise in überzogenen Vorstellungen des deutschen Wohnimmobilienmarkts zu suchen sind, wie etwa bei Gagfah, oder in Reit-Illusionen, wie bei IVG. Angenommen, beides trifft zu, dann dürfte die Kursentwicklung der zwei Aktien die Antwort geben: Kommen neue Tiefstkurse zustande, ist Vorsicht geboten. Gibt es dagegen eine Kurserholung über mehrere Monate, kann dies als durchaus positives Signal gewertet werden. Das gilt analog natürlich auch für die anderen Immobilienaktien. ←|

Schön, wenn der Betrieb ruht

Einspruch lohnt: Bleibt bei einer Betriebsveräußerung ein Gebäude zurück, so müssen stille Reserven längst nicht immer versteuert werden. Laut BFH hat der Verpächter ein Wahlrecht.

Walter Schoor, Kemmenau

Wird ein Gewerbebetrieb im Ganzen verpachtet, so bedeutet das nicht, dass es sich hier notwendigerweise um eine Betriebsaufgabe handelt und die im Betriebsvermögen enthaltenen stillen Reserven versteuert werden müssen. Die Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs (BFH) und ihr folgend die Finanzverwaltung räumen dem Verpächter eines Gewerbebetriebs ein Wahlrecht ein.

Er kann erklären, ob er den Vorgang als Betriebsaufgabe im Sinne des § 16 Abs. 3 EStG behandeln und damit die Gegenstände seines Betriebs in sein Privatvermögen überführen oder ob und wie lange er das Betriebsvermögen während der Verpachtung fortführen will. Solange der Verpächter eine solche Erklärung nicht abgegeben hat, bleiben

die verpachteten Wirtschaftsgüter sein Betriebsvermögen mit der Folge, dass er weiterhin Einkünfte aus Gewerbebetrieb bezieht. Die im verpachteten Betrieb vorhandenen stillen Reserven sind erst zu versteuern, wenn der Verpächter die Wirtschaftsgüter des Betriebsvermögens in sein Privatvermögen überführt, einzeln veräußert oder wenn er den gesamten verpachteten Betrieb veräußert.

Voraussetzungen fürs Ruhen

Die Fortführung des verpachteten Betriebs als sogenannter „ruhender“ Gewerbebetrieb setzt voraus, dass „alle“ wesentlichen Betriebsgrundlagen verpachtet werden. Wird nur das Betriebsgrundstück verpachtet, während das übrige Betriebsver-

mögen veräußert und/oder entnommen wird, liegt ein ruhender Gewerbebetrieb nur vor, wenn das Betriebsgrundstück die alleinige wesentliche Betriebsgrundlage ist. Die neuere Rechtsprechung geht davon aus, dass jedenfalls bei Groß- und Einzelhandelsunternehmen sowie bei Hotel- und Gaststättenbetrieben die gewerblich genutzten Räume regelmäßig den wesentlichen Betriebsgegenstand bilden, die dem Unternehmen das Gepräge geben. Hier hat der BFH bei Verpachtung nur des Gebäudegrundstücks eine Betriebsverpachtung im Ganzen anerkannt. Die stillen Reserven mussten hier nicht aufgedeckt werden.

Problem, wenn nur ein Gebäude

Problematisch ist, ob eine Betriebsverpachtung im Ganzen steuerlich anerkannt werden kann, wenn sich das Betriebsgebäude als alleinige wesentliche Grundlage im Sonderbetriebsvermögen eines Gesellschafters befindet. Das FG Baden-Württemberg hat entschieden, dass im Falle der Liquidation einer Personengesellschaft ein Grundstück im Sonderbetriebsvermögen, das alleinige wesentliche Betriebsgrundlage war, Gegenstand einer Betriebsverpachtung sein kann. Der BFH hat die Revision gegen dieses Urteil wegen grundsätzlicher Bedeutung zugelassen. Sofern das Finanzamt in ähnlich gelagerten Fällen die Anerkennung des Verpächterwahlrechts verweigern und eine „Zwangsbetriebsaufgabe“ annehmen will, sollte Einspruch eingelegt werden, bis der BFH über diese Grundsatzfrage entschieden hat (Aktenzeichen des BFH: IV R 51/07). ←|



Streit droht, wenn das Gebäude alleinige wesentliche Grundlage im Betriebsvermögen ist.

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



TREKSTOR MP3-Player „i.Beat move L“, 2GB

- 2 GB Speicher erweiterbar durch SD-Speicherkarten
- 2.0" TFT-Display
- Abspelbare Dateiformate: MP3, WMA, WAV, AVI
- Movie-Player zum Abspielen von Videos im AVI-Format
- Integriertes Stereo-FM Radio
- Ordner-Navigation Hardware
- Leistungsstarker Li-Polymer-Akku (Laden über USB) mit maximaler Laufzeit von ca. 10 Stunden
- Diashow-Funktion
- Kopfhöreranschluss
- Bildbetrachter zur Darstellung von Fotos im JPEG-Format
- Textbetrachter zur Anzeige von Text-Dateien (TXT-Format)
- Hi-Speed USB 2.0 Anschluss (abwärtskompatibel zu USB 1.1)
- Geeignet für Windows® 2000, XP, Vista, Mac® OS X, Linux® ab Kernel 2.6.x
- Firmwareupdate möglich
- Maße: ca. B4,55 x T7,8 x H1 cm
- Gewicht: ca. 34 g



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**

Ja, ich habe einen Abonnenten geworben. Bitte schicken Sie meine Prämie, den TREKSTOR MP3-Player „i.Beat move L“, an folgende Adresse. Ich erhalte meine Prämie, selbst wenn ich kein Immobilienwirtschaft Abonnent bin.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3509672

Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von 116,- Euro inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 01454246



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



Per Post: Haufe Service Center GmbH
Postfach, 79091 Freiburg

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

Haufe

„Expo Real“ am Mittelmeer

Mipim 2009. Das internationale Immobilienevent in Cannes mutierte heuer von einer Party- zur Arbeitsmesse (an sich das Label der Münchener Herbst-Veranstaltung). Aber von Langeweile keine Spur: Wer kam, war zufrieden.

Karen Niederstadt, Berlin



Mipim 2009. Die Plakate waren so großflächig wie eh und je. Aber dieses Jahr hatten auch die Besucher viel freie Fläche.

Die 20. Immobilienmesse Mipim vom 10. bis 13. März im südfranzösischen Cannes war ein Erfolg. Zwar sind nach Angaben der Organisatoren nur 18.000 Besucher aus 80 Ländern an die Cote d'Azur gekommen – das sind rund 30 Prozent weniger als noch 2008. Aber gerade das machte vieles effektiver: Die Gespräche, die Inhalte und die Absprachen zu weiteren Verhandlungen.

Die ING DiBa verzichtete auf Yacht, Zelt am Strand und Messestand. Man war mit zehn Mitarbeitern angereist. Nur ein Beispiel. „Wir haben Termine vereinbart und Gespräche vorbereitet. An unserem Konzept zur Abwehr von Nachträgen am Bau sind mehrere Unternehmen sehr interessiert. Wir werden uns wieder treffen“, bilanzierte Prof. Franz Josef Schlapka, geschäftsführender Gesellschafter der IGS AG. Seine Dienstleistung liegt im

Trend von knappen Kassen und großem Erfolgsdruck.

Mit Schrumpfung zufrieden

Die, die in diesem Jahr da waren, wollen 2010 wieder dabei sein. Man war zufrieden, besonders mit der Gesundenschrumpfung. Die weltweite Finanzkrise zwingt die Akteure zurück zur realen Immobilie. Die Finanzakrobatik rund um die Asset-Klasse Immobilie findet ihr jähes Ende, und das schätzen viele Immobilienfachleute sehr.

Und die Auswirkungen? „Nichts, was sich nicht einplanen ließe. Die Auftragslage schwankt etwas. Man muss wohl allgemein verschlankt“, räsionierte der Stararchitekt aus Hamburg, Teherani. In der Türkei sei es stiller geworden, Projekte in Dubai würden jedoch fertigge-

stellt, die Planungen in Moskau laufen weiter, aber vermutlich würden dort die Baubeginne verschoben. Teherani will diversifizieren.

Kasernen vermarkten

Die meisten Aussteller waren in diesem Jahr die Regionen- und Länderstände, vor allem aus der Ukraine, Lettland, Estland, Litauen und Ungarn. Aus Budapest war Wirtschaftsminister Gordon Bajnai angereist. Länder, die derzeit durch die EU gestützt werden müssen, bemühen sich besonders um Vertrauen. Die Krise gebietet ungewöhnliche Lösungen; in ganz Europa. Guido Crosetto, Verteidigungsminister von Italien, war samstags zum ersten Mal angereist, um über die Zweitvermarktung von Kasernen in Italien zu diskutieren. „Militärische An-

lagen und Kasernen liegen oft nahe von Innenstädten. Wir haben 15 Prozent von Venedig zu verkaufen“, preist er die Lagunenstadt an, die leider nur zu oft unter Wasser steht. Aber das sagt er nicht.

Etwa 3.500 Investoren waren nach Angaben der Messeleitung in Cannes, darunter Goldman Sachs, Deko Immobilien GmbH, Aviva Investors, Aberdeen Property Investors und SEB Investment. Sie suchten nach exzellenten Investitio-

und Toronto. Sie zählen zu den zehn größten Ausstellern.

Ein erstmals veranstalteter Mayors' Think Tank wurde geschaffen. Die anwesenden Bürgermeister diskutierten über Strategien zu urbanen Herausforderungen der Zukunft. Die Oberbürgermeisterin von Frankfurt eröffnete das Treffen. Boris Johnson, Bürgermeister von London, nutzte seine Keynotespeech, um die Teilnehmer über die Bedeutung

machten den Löwenanteil der diesjährigen Messe aus.

Messe der Regionen

Die Mipim 2009 war die Messe der Regionen- und Metropolenstände. Sie haben noch Geld. Sie betreiben konsequent und professionell Imagearbeit. „Wir finanzieren uns zu zwei Dritteln durch die Standpartner. Der Rest ist politisches Geld“, so der Leiter einer Wirtschaftsförderung. Unter ihren Dächern funktionieren die Regionenstände.

Unter dem Slogan „the place to be“ wurde auf der Messe die Hauptstadtkampagne „be Berlin“ dem internationalen Messepublikum vorgestellt. Der Berlinstand zeigte Motive der East Side Gallery im Maßstab eins zu eins. Die Zeit für den Eintritt in die internationale Phase sei reif, so Bausenatorin Ingeborg Junge-Reyer in ihrer Eröffnungsrede. „Berlin ist ein global player. Die New York Times listet uns auf Platz vier ihrer Liste ‚The 44 places to go.“

Erstmals 2009 entwickelte die FrankfurtRheinMain GmbH, International Marketing of the Region (FRM), mit ihren Gesellschaftern einen Flächenkatalog. Er wurde dem internationalen Publikum erfolgreich präsentiert. Der englischsprachige Katalog listet freie Flächen der Städte und Landkreise auf und bietet Hintergrundinformationen zu den jeweiligen Standorten. „Damit setzen wir noch ein weiteres Zeichen für den Schulterchluss, den es in unserer Region gibt“, betonte Dr. Hartmut Schwesinger, Geschäftsführer der FrankfurtRheinMain GmbH.

Fazit

2009 kam man nach Südfrankreich, weil man Hoffnung hat, dass es besser wird und daran arbeiten will. Das war die Botschaft. Ohne Aufsehen solide mit Immobilien arbeiten, war das Credo. Dass die Mipim in guter Erinnerung bleiben wird, lag 2009 nicht am Eröffnungsfeuerwerk (das heuer ausfiel), sondern an den vielen guten Kontakten. Ist doch nicht schlecht für eine Messe ... ←

Messesplitter: „Best Mipim I've ever seen“

„Jetzt sind nur noch die hier, die etwas drehen können“, Prof. Hans Sommer, CEO, Drees & Sommer.

„Aus Russland ziehen wir uns zurück. Berlin, Prag, Warschau und Hotelimmobilien in Kroatien bleiben im Focus“, so Sabrina Eilers, Head of Marketing & Sales, ORCO Immobilien.

„Im ersten Quartal 2009 haben wir mehr Kaufverträge bei geringeren Umsätzen abgeschlossen. (zehn Millionen Euro, im Durchschnitt zirka 70.000 Euro). Kleinvolumige Angebote laufen derzeit besser“, so Susanne Klabe, Sales Direktor, Liegenschaftsfonds Berlin.

„Die Bahn kommt, aber zu spät“, so Ingeborg Junge-Reyer, Stadtentwicklungs-Senatorin. Gemeint ist die „Dresdner Bahn“. Sie soll schneller Zubringer zum geplanten Großflughafen BBI werden.

„In der jüngeren Vergangenheit hatte die Mipim zusehends den Ruf einer Show-

Veranstaltung bekommen. 2009 wurden endlich wieder die Kernaufgaben in den Fokus gestellt.“, so Dr. Torsten Angermann. Angermann-Geschäftsführer Dr. Torsten Angermann (FRICS).

„Still buying land“: Ein Banner auf einer Yacht im Alten Hafen.

„I've got real estates in Berlin“, stand auf der Vorderseite eines T-Shirts einer Messebesucherin. Als sie sich umdrehte, war zu lesen: „to sell“.

„Der Mieter ist kein Störenfried. Heute sind Kundenzufriedenheitsanalysen das Mittel der Wahl.“ Dr. Wulf Aengevelt.

„Best Mipim I've ever seen“ Ed La Puma, chief acquisitions officer von W.P. Carey International.

„In Paris war Leere, in London auch, am Moskautand war Trauer, aber die Stimmung bei den deutschen Kommunen war sehr gut.“ Frank Winkler, DMG.

nen. „Händeringend“, wie ein Einkäufer der Deko beteuert. Er habe täglich sieben Millionen Mittelzuflüsse.

Bürgermeister beschäftigen

Frankreich, England und Deutschland waren 2009 am stärksten auf der Messe repräsentiert. „Das Davos der internationalen Immobilien“, nennt es Mipim Direktorin Nadine Castagna. 200 Städte und Regionen waren vor Ort. Darunter Moskau, Paris, London, Berlin, Madrid

der Olympischen Spiele 2012 in der britischen Hauptstadt aufzuklären. Der Mayor's Day war eher kein Volltreffer. „Am Schluss hatten sie vorbereitete Erklärungen, die vorgelesen wurden, wunderte sich der Bürgermeister einer kleineren Stadt bei Frankfurt.

Die Paris-Region, mit der Metropole und 12.000 Quadratkilometern im Umland, machte vor Jahren den Anfang. Regionenstände wie Metropole Ruhr, Piermont, Hamburg, Lyon, München und Madrid zogen nach. Solche Stände

Doch Chancen

Konjunkturpaket II. Das Programm hat immerhin mittelbare Auswirkungen auf Entwickler, Bauträger, Baubetreuer. Da Kommunen unter Zeitdruck stehen Fördergelder auszugeben, werden sie ohne externe Hilfe nicht auskommen.

Dirk Labusch, Freiburg

Die Diskussion um die Gerechtigkeit des zweiten Konjunkturprogramms wird bewegt geführt. Verbände der Immobilienwirtschaft fühlen sich zu wenig berücksichtigt. Gernot Mittler, Präsident des deutschen Verbands, befürchtet, der Staat sei mit den Fördermaßnahmen eventuell gar über seine Leistungsfähigkeit hinausgegangen. Informationen fließen schleppend. Dass es ein weiter Weg ist vom Bund über die Länder zu den Kommunen, ist offensichtlich.

Ein Beispiel: In einer Privatschule in Freiburg muss der Heizkessel saniert werden. Mittel müsste die Schule eigentlich erhalten. Sie fließen ja in die Bereiche Städtebau, Lärmschutz, Krankenhäuser und andere öffentliche Gebäude, aber auch in Bildung und in die Immobilien, in denen sie vermittelt werden soll. Doch der Geschäftsführer schüttelt auf die Bemerkung, es gebe ja das „Konjunkturprogramm II“, den Kopf. Bei der Stadt habe noch niemand sichere Kenntnisse über die Modalitäten der Verteilung.

Föderale Unterschiede

Das Prozedere, wie die Länder die Mittel an die Städte und Gemeinden weitergeben, ist von Land zu Land unterschiedlich. Nordrhein-Westfalen etwa hat einen bestimmten Schlüssel gebildet und somit klar definiert, wie viele Fördergelder jede Gemeinde erhält. Die Gemeinde trägt selbst die Verantwortung dafür, dass das Projekt nach den Richtlinien des Bundes förderungsfähig ist. Stellt sich hinterher jedoch heraus, dass sie sich verschätzt hat, muss sie die Fördersumme womöglich zurückerstatten.



Förderung für Schulen gibt es nur, soweit es die energetische Sanierung betrifft.

Die genannte Schule liegt in Baden-Württemberg. Und da ist es, wie in den meisten Bundesländern, ganz anders, so Folkert Kiepe, Beigeordneter für Stadtentwicklung beim Deutschen Städtetag. Hier stellen Kommunen für jedes Projekt Anträge beim Land. Das prüft dann, ob das Projekt förderungsfähig ist. Die Kommune geht hier zwar keinerlei Risiko ein, doch es zeigt sich oft erst spät, ob das Bundesland ein Projekt tatsächlich auch fördern will. Denn das Projekt muss zum Förderungsschwerpunkt des Landes passen. In diesen Ländern kann eine Genehmigung dauern.

Die Entscheidung, ob die Schule ihren Heizkessel also nicht doch selbst wird zahlen müssen, kann sich im genannten Beispiel noch längere Zeit hinziehen.

Auf einen Blick

- › Die Kommunen sind hinsichtlich der Verteilung der Gelder beim Konjunkturprogramm II noch überfordert.
- › Das Prozedere, wie die Länder die Mittel an die Städte und Gemeinden weitergeben, ist von Land zu Land unterschiedlich.
- › Laut den vorliegenden Entwürfen muss ein Projekt bis zum Jahr 2011 beendet sein. Die Kommune braucht also etwa Projektentwickler als private Dienstleister.
- › Die Reform des Vergaberechts kann bei der Auftragsvergabe an Dritte für zeitliche Vorteile sorgen.

Interview

Der stellvertretende Vorsitzende der CDU/CSU-Bundestagsfraktion ist auch zuständig für Stadtentwicklung.



Dr. Hans-Peter Friedrich

Das, was ein Problem für die Schulen ist, ist eine Chance für Teile der Immobilienwirtschaft, nämlich für die Bauträger und Projektentwickler: Der zeitliche Faktor.

Chance Zeitfaktor

Denn der Geldsegen, der jetzt auf die Kommunen niederprasselt, könnte diese zeitlich überfordern, meint Gerhard Petermann, Geschäftsführer Wüstenrot Haus- und Städtebau. 50 Prozent der Gelder sollen bis Ende 2009 ausbezahlt sein. Laut den Entwürfen der Bundesländer-Vereinbarung soll schon 2011 die Abrechnung der Mittel erfolgen. Das würde bedeuten: Im Jahr 2011 müsste ein Projekt beendet und endabgerechnet sein. Somit ist davon auszugehen, dass die Kommunen Dienstleistungsbedarf haben. „Das gilt“, so Petermann, „für Projektentwickler, die als Dienstleister für Kommunen bauen, ebenso, wie für Projektsteuerer und Baubetreuer.“

Die Reform des Vergaberechts kann für zeitliche Vorteile sorgen. Um die Impulse des Konjunkturprogramms möglichst rasch in der Wirtschaft ankommen zu lassen, werden die Fristen bei größeren öffentlichen Projekten erheblich verkürzt und die Wertgrenzen für das vereinfachte Vergabeverfahren deutlich erhöht. Die Höchstwerte von Bauaufträgen, die verfahrensfrei vergeben werden dürfen, werden von 7.500 Euro auf 100.000 Euro angehoben. Künftig wird es möglich sein, Aufträge im Volumen von bis zu einer Million Euro (bisher: 150.000 Euro) im Weg einer beschränkten Ausschreibung unter einer begrenzten Zahl von Unternehmen zu vergeben. ←|

Kommt Investitionszulage?

Die Immobilienwirtschaft moniert, sie werde im Konjunkturpaket II zu wenig berücksichtigt. Es gebe dort keine gezielten Förderungen für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft.

Friedrich: Ziel des Konjunkturprogramms ist es in erster Linie, Investitionen der öffentlichen Hand zeitlich vorzuziehen. Eine gezielte Branchenförderung ist weder beabsichtigt, noch wäre sie vom Staat leistbar. Es besteht Einigkeit, dass die Abwrackprämie zugunsten der Automobilindustrie ein Ausnahmefall bleiben muss. Es sollte nicht vergessen werden, dass jede Subvention vom Steuerzahler finanziert werden muss.

Der BSI regte eine bessere steuerliche Förderung energetischer Sanierungen von Wohngebäuden sowie ihres Umbaus für eine behinderten- und altersgerechte Nutzung an. Attraktive KfW-Förderprogramme könnten Investitionen auslösen.

Friedrich: Die Union fordert konkrete steuerliche Maßnahmen zur Verbesserung im Immobilienbereich: Die befristete Verdoppelung des Abschreibungssatzes, höhere Abschreibungssätze für besonders energieeffiziente Gebäude, die sofortige steuerliche Absetzbarkeit von Aufwendungen für energetische Modernisierungen im Bestand sowie eine steuerliche Sonderförderung, falls Neubaustandard erreicht wird. Diese steuerlichen Erleichterungen werden von der SPD bisher abgelehnt. Außerdem denken wir über Möglichkeiten einer gezielten Investitionszulage für den Wohnungsbaubereich nach.

Könnte nicht eine Absenkung der Mehrwertsteuer Impulse bringen?

Friedrich: Viele Branchen fordern das. Da aber die öffentliche Hand auf ein Umsatzsteuereinkommen nicht verzichten kann, ist ein Umbau des gesamten Mehrwertsteuerbereichs erforderlich. Eine solche Neuordnung der Mehrwertsteuer wird für die nächste Wahlperiode angedacht.

Teilweise wird nun ein Konjunkturpaket III angemahnt. Haben Sie für die Forderung Verständnis?

Friedrich: Angesichts der Tatsache, dass die Konjunktur weiter einbricht, habe ich dafür natürlich Verständnis. Allerdings muss man sehen, dass jeder Euro, der heute oft mit leichter Hand gefordert und ausgegeben wird, in den nächsten Jahren wieder eingespart werden muss.

Lieber übers Internet

Online-Befragung: Immobilienportale sind inzwischen auch bei Privatpersonen der mit Abstand populärste Vermarktungskanal. Wann und warum diese dennoch Maklerhilfe in Anspruch nehmen, zeigt eine exklusive Umfrage von Immonet.

Robert Elze, Mitglied der Geschäftsleitung Immonet GmbH, Hamburg

Das Onlineportal Immonet.de hat im August 2008 eine standardisierte Online-Befragung von privaten Immobilienanbietern durchgeführt. 1.320 ausgefüllte Fragebögen flossen in die Auswertung mit ein.

Die Ergebnisse sind für sämtliche professionellen Immobilienanbieter interessant, da sie zum ersten Mal Einblicke in die Vermarktungsstrategien von privaten und kleingewerblichen Immobilienanbietern ermöglichen – und Erklärungsansätze bieten, wann und warum Immobilienmakler von dieser Klientel beauftragt werden.

Internet-Immobilienportale sind laut den Ergebnissen der Umfrage mit Abstand der populärste Vermarktungskanal den es gibt. Dies gilt sowohl für private Anbieter von Miet- (98,8 Prozent) als auch für solche von Kaufimmobilien (97,5 Prozent). Zeitungen sind mit einer Nutzungsquote von durchschnittlich über 40 Prozent ebenfalls stark vertreten. Der Freundes- und Bekanntenkreis steht an dritter Stelle der am meisten genutzten Vermarktungskanäle – fast jeder dritte private Verkäufer (31,5 Prozent) und jeder fünfte private Vermieter (24,2 Prozent) nutzt diese Art der Vermarktung.

Makler sind für Vermarkter trotz Internet weiterhin wichtig

Auch wenn fast alle Teilnehmer der Befragung in mehreren Medien Anzeigen schalten und somit versuchen, die Immobilie eigenständig zu vermarkten, nutzt doch fast jeder dritte Verkäufer (31,5 Prozent) darüber hinaus auch

Makler. Für Mietimmobilien nehmen hingegen nur 7,7 Prozent der Privatanbieter Makler in Anspruch. Makler sind für private Anbieter von Immobilien also grundsätzlich die Alternative zur selbstständigen Vermarktung.

Die Gründe dafür sind vielfältig: Es zeigt sich, dass es nicht die zu hohen Kosten der Eigenvermarktung sind, die für die spätere Konsultation eines Maklers sprechen. Vielmehr steht die Erhöhung der Anfragenzahl (64,6 Prozent) an erster Stelle. Die Erhöhung der Kontaktqualität (40 Prozent) ist ein weiteres wesentliches Kriterium für das Einschalten eines Maklers.

Einen professionelleren Auftritt als den eigenen wünschen sich 40 Prozent der Befragten. Darüber hinaus dauert vielen Befragten die Vermarktung einfach zu lang – für 26,2 Prozent wird die innerlich eingeplante Vermarktungszeit überschritten.

Mehrere Vermarktungskanäle unverzichtbar

„Selbst-Vermarkter“ über Einzelanzeigen möchten durch das spätere Einschalten eines Immobilienprofis vor allem den eigenen Arbeitsaufwand minimieren. So gaben 35,5 Prozent der Befragten Bequemlichkeit und 37 Prozent Zeiteinsparung als möglichen Grund an. Die Erhöhung der Anfragenzahl spielte ebenfalls für einen von drei von Immonet.de befragten Privatanbietern (32,5 Prozent) eine Rolle.

Insgesamt bleibt festzuhalten, dass Immobilienportale auch für private und kleingewerbliche Objektanbieter bereits

Auf einen Blick

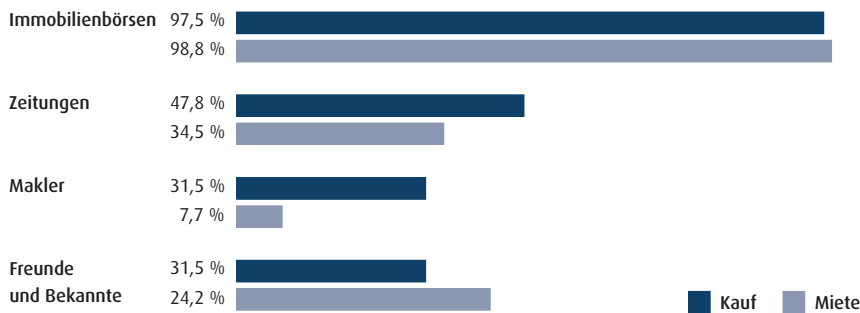
- › Immobilienportale sind auch für private und kleingewerbliche Objektanbieter die erste Wahl bei der Vermarktung der Immobilien.
- › Aber auch Makler bleiben für diese Zielgruppe unverzichtbar.
- › Der meistgenannte Grund für die Aufnahme eines zusätzlichen Vermarktungskanals während des Vermarktungsprozesses sind mangelnde Anfragen durch die bisher genutzten Aktivitäten. Je länger die Vermarktung bereits dauert, desto eher sind Einzelinserenten geneigt, zusätzlich zur Online-Vermarktung Immobilienprofis zu beauftragen.

erste Wahl sind, dennoch bleiben Makler für diese Zielgruppe unverzichtbar.

Der meistgenannte Grund für die Aufnahme eines zusätzlichen Vermarktungskanals während des Vermarktungsprozesses sind mangelnde Anfragen durch die bisher genutzten Kanäle. Je länger die Vermarktung bereits dauert, desto eher sind Einzelinserenten geneigt, zusätzlich zur Online-Vermarktung Immobilienprofis zu beauftragen. Einzelanzeigenkunden wechseln kanalübergreifend in erster Linie aufgrund mangelnder Anfragen. Eine Mehrkanalstrategie ist also für die effiziente Vermarktung wichtig. Die entsprechende crossmediale Positionierung von Immobilienunternehmen kann so in der Kommunikation mit den potenziellen Kunden einen Vorsprung vor der Konkurrenz ermöglichen. ←|

Häufig genutzte Vermarktungskanäle

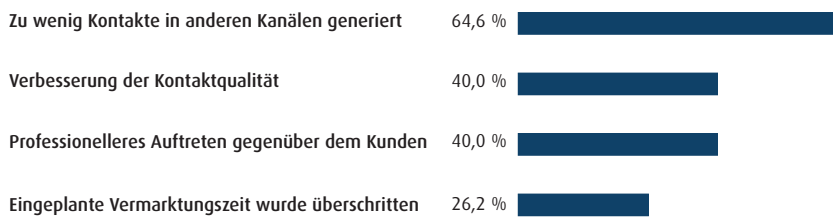
Immobilienbörsen haben die klassischen Vermarktungskanäle wie Zeitungen inzwischen weit hinter sich gelassen. Dennoch sind vor allem Makler für Anbieter weiterhin unverzichtbar.



Quelle: Kundenbefragung Immonet.de 2008; Mehrfachnennungen möglich

Wichtige Gründe für spätere Nutzung von Maklern

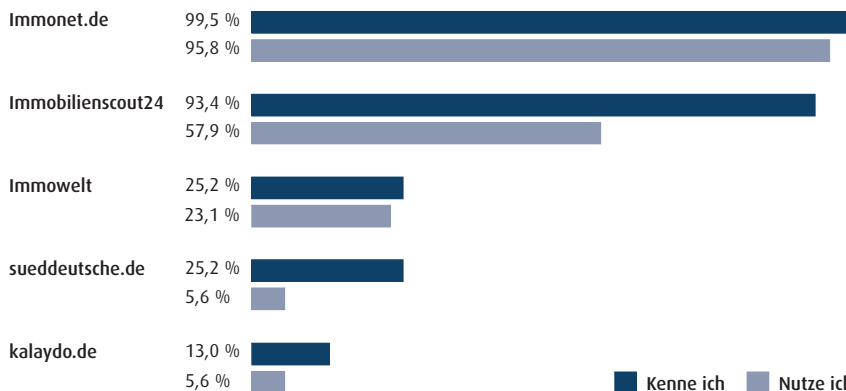
Wer seine Immobilie nicht auf Anhieb loswird, schaltet zu einem späteren Zeitpunkt doch noch einen Makler ein. Dadurch erhoffen sich die Anbieter vor allem mehr Interessenten. Die Kosten der Eigenvermarktung spielen indes kaum eine Rolle.



Quelle: Kundenbefragung Immonet.de 2008; Mehrfachnennungen möglich

Nutzung und Bekanntheit der Immobilienportale

Immobilienportale im Internet werden immer beliebter. Mittlerweile kann der Kunde unter verschiedensten Anbietern auswählen. Doch nicht alle Portale sind gleichermaßen bekannt und beliebt.



Quelle: Kundenbefragung Immonet.de 2008; Mehrfachnennungen möglich

Das einmalige Komplettpaket für Ihre Miet- und WE-Verwaltung!



Jetzt
4 Wochen
kostenlos
testen.

CD-ROM

€ 148,-

Bestell-Nr. A09020

☎ 0180/55 55 691*

☎ 0180/50 50 441*

✉ bestellung@haufe.de

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abweichende Mobilfunkpreise. Ein Service von dtms.

www.haufe.de/shop

Haufe



Risikofreudig oder lieber konservativ? Wie wohl Wolfgang und Susanne Porsche ihr Geld anlegen?

Tausche Geld gegen Beton

Family Offices: Vor zehn Jahren hätten sie Immobilien als unattraktiv abgelehnt, doch die Krise bewirkt ein Umdenken: Reiche Familien legen große Summen in Gewerbeimmobilien an. Doch der Umgang mit ihnen will gelernt sein.

Ignaz Trombello MRICS, geschäftsführender Gesellschafter der Colliers Trombello Kölbel Immobilienconsulting GmbH, Düsseldorf

Sie geben sich ungern zu erkennen, sie zählen zu den kritischen und umsichtigen Investoren und sie decken sich derzeit verstärkt mit Immobilien ein: Family Offices. Der Begriff „Family Office“ bezeichnet die (stimmmäßige) Bündelung von Familienbesitz in einer Gesellschaft. Gegründet werden diese in der Regel von wohlhabenden Familien, die sich eine optimale Bewirtschaftung ihrer privaten und unternehmerischen Vermögenswerte wünschen. Schätzungen zufolge gibt es in Europa mehr als 4.000 Firmen, die Family-Office-Dienstleistungen erbringen. Ein Teil davon widmet sich ausschließlich den Geschäften einer einzigen Familie. Die sogenannten „Multi-

Family-Offices“ verwalten kleinere Vermögen. Davon gibt es in Europa knapp 2.000, die im Durchschnitt zehn bis 15 Kunden betreuen.

Service seit Generationen

Der Leistungsumfang erreicht hierbei oft einen finanzwirtschaftlichen Vollservice – auch über Generationen hinweg. Denn gerade Unternehmerfamilien und anspruchsvolle Privatkunden schätzen es, wenn sie über Jahre oder gar Generationen hinweg mit den gleichen Ansprechpartnern kommunizieren können. Geschäfts- und Privatbanken haben vermehrt begonnen, mit hauseigenen

Multi-Family-Offices um die Kundschaft zu werben – in der Schweiz etwa Credit Suisse Trust, HSBC, Julius Bär Family Office oder Pictet Family Office.

Neben solchen Banken, die eigene Finanzdienstleistungen für diese Kundengruppe erbringen, widmen sich nun auch Immobilienberater neuerdings dieser besonderen Klientel. Denn: Das Interesse von Family Offices am Erwerb von Gewerbeimmobilien nimmt seit einigen Monaten spürbar zu. Im Zuge der Finanzkrise haben viele von ihnen genau wie Firmen oder Kleinanleger Verluste hinnehmen müssen und denken daher über eine Erhöhung ihrer eher niedrigen Immobilienquote nach. Waren vor der

globalen Kreditkrise vor allem Investmentfonds und Aktien die begehrtesten Anlageformen von Family Offices, so werden jetzt konservativere Sachwerte gesucht – auch wenn sie im Vergleich zu anderen Anlagen weniger Rendite erwirtschaften. Doch die Furcht vor einer Inflation oder gar einer Währungsreform in den USA beflügelt den Wunsch nach sicheren Vermögensanlagen. Und so treten Family Offices verstärkt als Immobilienkäufer in Erscheinung – wer kann, tauscht Geldwerte in Beton.

Besondere Spielregeln

Allerdings verlaufen Transaktionen oftmals nach besonderen Spielregeln, mit denen sich der Immobilienberater erst einmal vertraut machen muss. Denn vermögende Familien gehen in der Regel nicht unter eigenem Namen auf Shopping-Tour, sondern geben ihren Gesellschaften – oftmals wundersame - Namen, die keinerlei Rückschlüsse auf die Inhaber zulassen. Beim ersten Telefonat ahnt der Berater oftmals nicht, dass ihn ein Family Office kontaktiert. Und auch der erste Besichtigungstermin klärt die wahre Situation nicht zwangsläufig auf. Noch mehr als andere institutionelle

Käufergruppen wollen Family Offices ihre Anonymität nur ungern preisgeben. So kommt es, dass in der deutschen Immobilienszene derzeit zwei verschiedene Arten von Family Offices als Kaufinteressenten vorstellig werden: Die sogenannten „selbst organisierten Büros“, die unter dem Deckmantel eines fremden Firmennamens auftreten, und die „nicht selbst organisierten Büros“. Hierbei handelt es sich um Vermögensverwalter, Wirtschaftsprüfer oder Anwälte, die von vermögenden Familien mit der Abwicklung von Immobilientransaktionen betraut wurden, damit diese selbst unerkannt und ungenannt im Hintergrund bleiben können. Neben dem natürlichen und verständlichen Wunsch, dass Vermögensentscheidungen vertraulich behandelt werden, wünschen diese Familien vor allem eins: Dass es um ihre Anlagen keinen Presserummel gibt.

Doch diese Scheu hat manchmal auch ihren Preis: Zwar mischen sich bei Besichtigungsterminen mit Family Offices hin und wieder Familienmitglieder in die Gruppe, doch ohne sich zu erkennen zu geben. Auch nehmen diese Vertreter dann in der Regel nicht am Gespräch teil. Das heißt, es kommt oftmals keine Beratung im eigentlichen

Auf einen Blick

- › Bislang haben sich wohlhabende Familien eher wenig für Immobilien interessiert: Die Rendite war zu schlecht. Inzwischen hat sich das geändert.
- › Transaktionen mit dieser Klientel haben allerdings ihre eigenen Spielregeln.
- › Family Offices kaufen höchst selektiv, binden weitere Berater mit ein, und sie wissen zumeist noch genauer als andere Gewerbeimmobilienkäufer, was sie wollen und vor allem wo.

Sinne zustande. Dies mag manchen Immobilienberater mehr irritieren (oder auch frustrieren) als seine Kunden. Doch diese agieren zumeist hochprofessionell: Haben sie Zweifel am Objekt, schicken sie zwecks technischer Due Diligence die besten Techniker vorbei und greifen außerdem auf die Unterstützung erstklassiger Rechtsanwälte zurück.

Family Offices kaufen höchst selektiv, sie binden weitere Berater mit ein, und sie wissen zumeist noch genauer als andere Gewerbeimmobilienkäufer, was sie wollen und vor allem wo. Ein Großteil der Familien grenzt die Immobiliensuche auf bestimmte Städte und Regionen ein. Das heißt, neben den Käufern, die bundesweit oder sogar international ausgerichtet sind, gibt es viele, die nur in Märkten aktiv werden, die sie selbst kennen und verstehen.

Vielversprechende Motoren

In der Masse füllt die neue Käufergruppe der Family Offices die Lücke der verschwundenen opportunistischen Investoren gewiss nicht auf. Aber sie gehören zu den vielversprechenden Motoren am stotternden deutschen Immobilieninvestmentmarkt.

Immobilien-AGs, Projektentwickler und Fonds haben überall in Deutschland erstklassige Objekte anzubieten. Doch sie werden ihre Preisvorstellungen weiter korrigieren müssen. Dann klopft auch sicherlich mal ein anlagefreudiges Familienbüro an und kauft ein. ←|



Immer immobilienaffiner? Maren und Prof. Werner Otto.

Leben am Abgrund?

Beyerles Blick. Wir erleben einen Strukturbruch in der Immobilien- und Finanzwirtschaft und müssen uns die Frage stellen, woher die Werte in der Zukunft kommen sollen.

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt

Aktuell hat Dr. Doom die Überhand. Wie, Sie kennen Dr. Doom nicht? Nein, ich meine nicht den Rächer aus der Comicreihe Fantastic Four von 1955, auch nicht Marc Faber, jenen charismatischen Investor aus Hongkong („warnt immer vor jahrelanger Rezession“), und schon gar nicht Nouriel Roubini, Ökonomieprofessor an der New York University, der traditionell sehr skeptisch an die aktuelle Finanzkrise herantritt.

Alle drei haben aktuell indes eines gemeinsam: Sie werden hofiert, zitiert und natürlich gegen üppiges Honorar eingeladen, entsprechende Ausführungen zu den Untergangsszenarien zu geben. Offensichtlich ein boomender Markt. O.K., da schwingt vielleicht etwas Neid mit, aber wenn man nur lange etwas prophezeit, dann tritt es auch irgendwann ein.

Ein Leben am Abgrund? Nein, gleichwohl ein Strukturbruch in dem sich die Finanzwirtschaft und damit zwangsläufig



Thomas Beyerle

Der Diplom-Geograf, ist seit 2008 Head of Global Research bei DEGI/Aberdeen Property Investors (von 2003 bis 2007, Allianz Dresdner Immobiliengruppe/Allianz Global Investors, Frankfurt, DEGI Deutsche Gesellschaft für Immobilienfonds mbH, Bereichsleiter Research & Strategie). Von 1999 bis 2002 war er Leiter Bereich Research & Consulting bei der Dresdner Bank Immobiliengruppe, Frankfurt. Beyerle veröffentlicht regelmäßig Beiträge zum Immobilienmarkt und ist Lehrbeauftragter an diversen Hochschulen.

auch die Immobilienwirtschaft befinden. Eines liegt, trotz unsicherer Prognosen auf der Hand: Ein Paradigmenwechsel in der Betrachtung der Wertstiftung. Wo werden die Werte in der Zukunft herkommen? Was sind nachhaltige Strukturen, um zu investieren?

Zeit, sich neu zu erfinden

Dass die Immobilienwirtschaft dabei eine zentrale Rolle spielen wird, liegt auf der Hand. Gerade deshalb wird diese auch vor neue Herausforderungen gestellt werden. Um es kurz zu beschreiben: Die fast lineare Wachstumsentwicklung der letzten 60 Jahre mit einem Erstbedarf an Immobilien aller Art ist unweigerlich zu Ende. Zeit, sich folglich neu zu erfinden.

Während fast alle Beiträge Anfang 2009 mit der Kommentierung der Finanzmarktkrise begannen, eröffnet die konjunkturelle Abkühlung die Chance, sich Gedanken zu machen, wohin sich die Märkte in Deutschland strukturell entwickeln werden. Denn noch immer werden gerne die Augen davor verschlossen, dass Deutschland quantitativ über mehr Büro- und Wohnfläche verfügt als jemals überhaupt nutzbar sein wird.

Geografisch natürlich stets ungünstig verteilt, wird der Bestand zunehmend auch noch auf immer weniger Nutzer treffen. Überkapazitäten abbauen? Etwas zu kurz argumentiert, denn zumeist ist vielen nicht bewusst, dass sich diese weniger auf Ballungszentren konzentrieren als grundsätzlich quer durch unser Land reichen – von Kiel bis Garmisch-Partenkirchen, von Aachen bis Görlitz. Das latente Leerstandsproblem als solches ist

Auf einen Blick

- › Noch nie waren Neubauaktivitäten und Altbestand so abhängig voneinander.
- › Portfolios benötigen mehr den je „Real Estate“.
- › Die Flächenreduktion etwa bei Bürostandorten erfolgt meist an peripheren Standorten, während die klassischen Bürozentren und deren Speckgürtel eher die Gewinner sind. An den bisherigen Zentren wird sich Wachstum abspielen.
- › Dieser Prozess wird in Deutschland schmerzhafter ablaufen als in anderen europäischen Ländern.

also nicht sofort sichtbar – höchstens in den Büchern der Banken oder in den Bewertungsprogrammen mit $N = 49$ Jahre Nutzungsdauer. Klar ist auch, dass ein Neubedarf an Flächen zunehmend einen Rückbau, Abriss oder Refurbishment als Voraussetzung haben wird. Plakativ formuliert: Wenn vorne etwas hinzukommen soll, muss hinten etwas wegfallen.

Mehr Real Estate

Die gute Nachricht: In Zeiten globaler Asset-Allocation, gepaart mit den Verwerfungen an den Kapitalmärkten, benötigten Portfolios mehr den je „Real Estate“. Die Attribute sind indes klar: Stabilität und Risikoreduzierung. Betrachtet man die globalen Portfolios, wird schnell klar: Auch wenn es optimale Allokationen nie geben kann, ist ein eklatanter Mangel an Real Estate in den Strukturierungen er-



Frankfurt. Als nachhaltiger Bürostandort wird die Stadt zu den Gewinnern zählen.

Deutschland schmerzhafter ablaufen als in anderen europäischen Ländern. Was sich aus heutiger Sicht in den Phasen des starken Wirtschaftswachstums der 60er- bis 80er-Jahre scheinbar weitgehend ausgeglichen hatte, tritt nun während der stärksten rezessiven Phase seit Gründung der Bundesrepublik massiv zutage: Die Quantität an Flächen wird offensichtlich nicht mehr benötigt.

Allmählich tritt ein, was jahrzehntelang so nicht wahrzunehmen war: Der innerdeutsche Wettbewerb der Standorte nimmt zu. Allein die einsetzende Diskussion auf politischer Ebene zur Zukunft der Gleichwertigkeit der Lebensbedingungen und deren Konsequenzen auf die föderalistische Struktur der Bundesrepublik sollte langsam zum Handeln anregen.

Die beschriebene Abschwächung der deutschen Wirtschaft zeigt sich auch deutlich anhand der Entwicklung der Immobilienumsätze (siehe Abbildung Seite 50). Nach den Boomjahren 2006 und 2007 ist es 2008 zu einem Einbruch gekommen. Dies ist vor allem auf den negativen konjunkturellen Ausblick sowie die nun erschwerten Finanzierungsmöglichkeiten im Rahmen der Finanzkrise zurückzuführen, die nach einer hitzigen Phase zu einer Normalisierung der Immobilieninvestmentmärkte führt. Mit 160,5 Milliarden Euro lagen die Immobilienumsätze 2008 noch leicht über dem langjährigen Mittel von 154,7 Milliarden Euro.

Auch für 2009 ist auf Grundlage der Steuerschätzung der Bundesregierung mit einem überdurchschnittlichen Ergebnis zu rechnen, das sich in den Jahren 2010-2012 auf ein Niveau von etwa 140 Milliarden Euro abschwächen wird. |→

Fortsetzung auf Seite 50

kennbar. Hier herrscht gewaltiger Nachholbedarf. Aber der braucht mehr Markttransparenz.

Immobilien sind Investitionsgüter, dementsprechend muss der Blickwinkel bei Diskussionen auf den Zahlungsströmen in und aus den Gebäuden liegen und nicht auf der „Optik“, gemäß dem Motto „schöner und höher“. Der Cashflow wird – gerade wegen der Finanzmarktunruhen – das Mantra der Zukunft sein. Dass dazu mehr gehört als Excelsheets, liegt auf der Hand, denn letztlich generiert sich der Wert eben doch aus dem magischen Dreieck Standort, Objektqualität und Nutzerstruktur.

Aussagen zur künftigen Nachfrage indes zeigen sich bisher eher pessimistisch: Schlagworte wie Telearbeit, non-territoriale Arbeitsplätze bis hin zu virtuellen Unternehmen suggerieren gleichsam sinkenden Flächenbedarf, bei einer zu

erwartenden Marktschwäche. Dass dies letztlich nicht der Fall sein wird, zeigen eine Reihe von Studien: Praktisch führen neue Technologien tendenziell eher zu mehr Fläche als zu weniger.

Wenig nachhaltige Bürostandorte

Allerdings zeigt sich dabei etwas Neues: Die Flächenreduktion erfolgt zumeist an peripheren Standorten, während die klassischen Bürozentren und deren Speckgürtel eher die Gewinner sind. Die Zahl der Bürostandorte, die ein Mindestmaß an Nachhaltigkeit versprechen, schwindet. Eine kritische Größe, bestehend aus Büromarktstrukturen, Nachfragern und Transparenz, wird mehr denn je von Investoren eingefordert.

Die bisherigen Zentren werden die Magnete sein, an welchen sich Wachstum abspielt. Und: Dieser Prozess wird in

mit
„Geld-zurück-
Garantie“

Immobilien wirtschaft

Professional

In Kooperation mit:



Jetzt umsteigen auf die neue All-in-One-Lösung
„Immobilienwirtschaft Professional“.
Die Fachzeitschrift
„Immobilienwirtschaft“
ist im Komplett-Paket
enthalten.

Allen Aufgaben gewachsen.



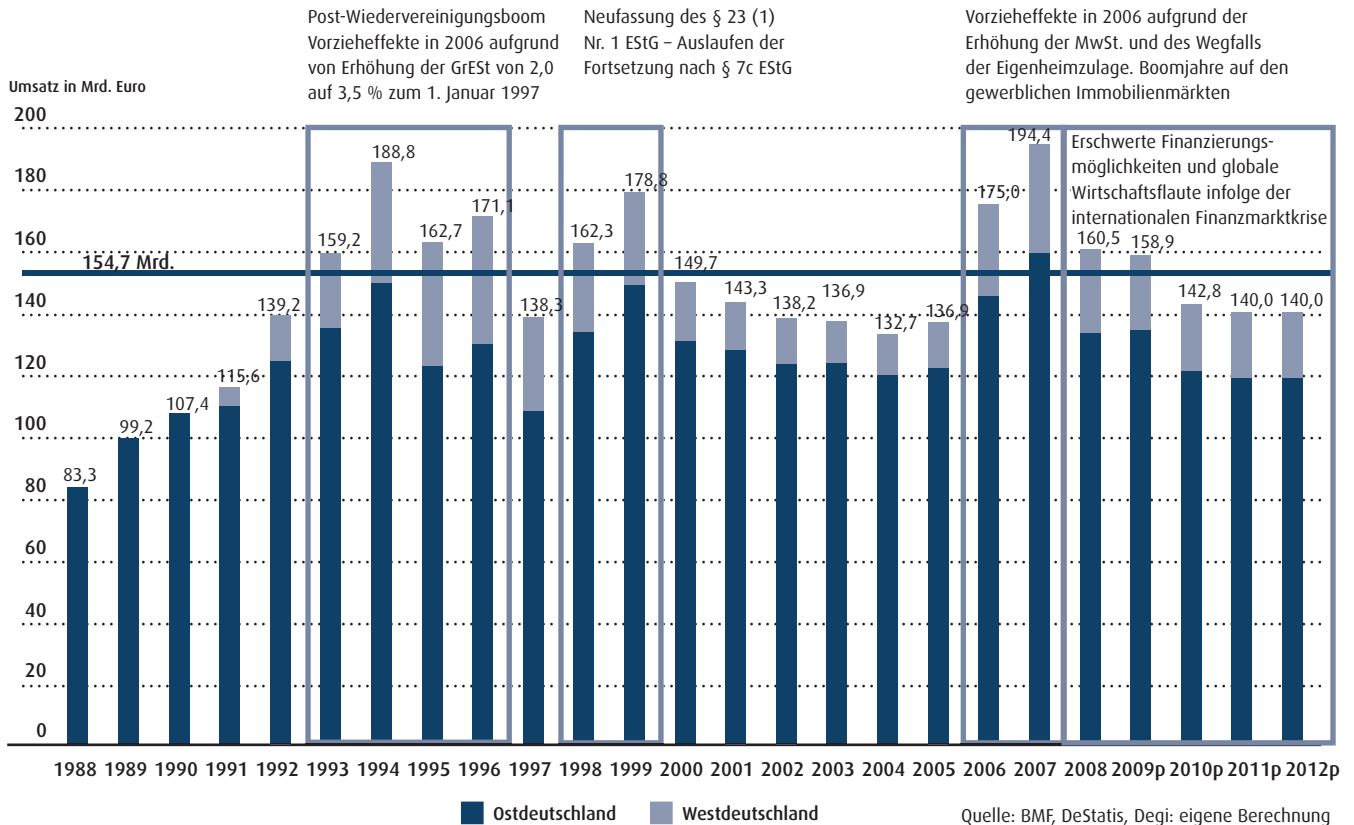
WISSEN, MARKTDATEN, SERVICES, FACHZEITSCHRIFT:
Die neue All-in-One-Lösung für Immobilienfachleute!

> Jetzt informieren unter www.haufe.de/immobilienwirtschaft-professional

Entwicklung der Immobilienumsätze in Deutschland seit 1988

Historie und Prognose. Die Abbildung zeigt Immobilienumsätze im privaten und gewerblichen Bereich, errechnet auf Grundlage des Aufkommens aus der Grunderwerbsteuer. Nach den Boomjahren 2006

und 2007, die im privaten Bereich meist durch Vorzieheffekte und bei den Gewerbeimmobilien durch günstige Finanzierungsmöglichkeiten bedingt waren, ist es 2008 zu einem Einbruch gekommen.



Für das laufende Jahr kann von einem weiteren Anstieg der Anfangsrenditen um etwa 70 bis 100 Basispunkte ausgegangen werden. Hauptursache hierfür ist die zu erwartende weitere Eintrübung der Realwirtschaft, die auch den Investmentmarkt unter Druck setzen wird. Zudem dürfte das Immobilienangebot zunehmen. Sowohl Investoren mit steigendem Liquiditätsbedarf als auch Investoren, die aufgrund von sinkenden Werten und Mietausfällen nicht in der Lage sind, Covenants einzuhalten oder keine Anschlussfinanzierung finden, könnten in zunehmendem Maße gezwungen sein Immobilien zu verkaufen.

Ob die finanzierenden Banken vor dem Hintergrund der gesunkenen Preise in allen Fällen auf die Verwertung der betroffenen Objekte bestehen, ist allerdings fraglich – es gilt schließlich

„Bad News“ zu vermeiden. Mögliche Alternativen sind die Akzeptanz höherer Beleihungswerte und geringer Zinsdeckungsquoten. Da auch der Markt für Mezzanine-Finanzierungen zurzeit nur eingeschränkt funktionsfähig ist, dürfte auch die in nächster Zeit für Refinanzierungen ausfallen.

Was auf den ersten Blick erschreckend wirken kann ist der Beginn einer grundlegenden Verschiebung des Blickwinkels der Immobilienbranche mit allen Chancen, die Veränderungen mit sich bringen. Die deutschen Büroimmobilienmärkte der A- und noch mehr der B-Kategorie werden sich dem Diktat der Nachhaltigkeit und funktionalen Prägung aus Sicht der Finanzbranche stellen müssen. Wohnimmobilien unterliegen zunehmend der Funktionalität eines Verzehrproduktes und erst dann dem eines Anlagevehikels.

Langfristig ausgerichtete Rendite und Nachhaltigkeit in Strukturen sind Schlagworte, die auf absehbare Zeit die Immobilienmärkte prägen werden. Das zu erkennen ist die große Chance des aktuell laufenden Strukturumbruchs.

Alles Pessimismus oder Leben am Abgrund? Nein, garantiert nicht. Aber vielleicht lässt sich ja bald wieder ein „Schwarzer Schwan“ blicken, der uns erklärt, was wir diesmal wieder nicht gesehen haben und eigentlich auch nicht sehen konnten. Dann doch lieber Fernandel, der große französische Schauspieler, der uns eine bemerkenswerte Lebensweisheit aus dem dritten Don-Camillo-Film mitgab: „Egal, was passiert, es gibt immer einen der es hat kommen sehen“ (die große Schlacht des Don Camillo 1955). Das wird dann auch beim nächsten Mal der Fall sein. ←|

Lösungen sind unser Geschäft



Sie können sicher sein: Qualität, Wirtschaftlichkeit und Innovation stehen bei uns im Mittelpunkt. Wir haben bei Services und bei Geräten immer die passende Lösung für Sie. Die Technik ist für uns dabei Mittel zum Zweck im Dienste einer hochwertigen Ablesung und Abrechnung. Unsere Erfassungsgeräte bieten Ihnen alle wichtigen Funktionen – ohne Spielereien, dafür aber mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.

METRONA

Hamburg – Köln – München

Informationszentrale:

Postfach 70 03 80

81303 München

Telefon (089) 7 85 95-0

Telefax (089) 7 85 95-233

www.metrona.de

„Nachhaltigkeit“ messbar machen

Bewertung. Der Reiz des Nachhaltigen ist flüchtig, denn es ist nicht monetär darstellbar: Konventionelle Methoden erfassen das Thema nicht. Die Universität Stuttgart hat Ansätze untersucht, die Auswege aus dem Dilemma zeigen.

Miriam Waibel, Frankfurt; Thorsten Huff, Stuttgart

Je mehr das Thema der Nachhaltigkeit in das immobilienwirtschaftliche Bewusstsein gelangt, desto dringender wird die Integration nachhaltiger Aspekte in die Grundstücksbewertung. Zum jetzigen Zeitpunkt ist mit den konventionellen Bewertungsmethoden die Frage nicht zu beantworten, ob nachhaltige Immobilien tatsächlich einen höheren Wert erzielen. Die Ermittlung des angemessenen Werts ist jedoch unabdingbar, da er die Grundlage für eine Investitionsentscheidung in nachhaltige Eigenschaften einer Immobilie darstellt, da diese in der Regel mit Mehrkosten verbunden sind.

Im Gegensatz zu den konventionellen Bewertungsmethoden, welche nicht

in der Lage sind, nachhaltige Gebäudeigenschaften angemessen monetär abzubilden, ist die hedonische Preisermittlungsmethode hierzu grundsätzlich geeignet. In Österreich wurden Wertermittlungen bereits unter Anwendung der hedonischen Preisermittlungsmethode durchgeführt (sogenannte Wiener Immobilienbewertung).

Allgemein geht die hedonische Preisermittlungsmethode von einem Zusammenhang zwischen dem Marktwert einer Immobilie und dem am Markt zu erzielenden Preis aus. Dieser Zusammenhang wird durch eine lineare Funktion, die Regressionsgleichung, beschrieben. Die Addition der Werte der jeweiligen Eigenschaften ergibt den Marktwert der Immobilie.

Nachfragesituation auf dem Markt fließt in Bewertung ein

Hierbei haben die jeweiligen Eigenschaften jedoch einen unterschiedlich hohen Einfluss auf den Marktwert. Um den Einflussgrad dieser wertbestimmenden Parameter zu ermitteln, wird eine Regressionsanalyse durchgeführt. Dabei werden Datenreihen mit historischen Transaktionspreisen und Informationen zu den Immobilieneigenschaften der verkauften Objekte verwendet. Aus der Kenntnis der Abhängigkeit zwischen Marktwert und Immobilieneigenschaften, ausgedrückt durch die ermittelten Parameter der Regressionsgleichung, kann dann für

ein vergleichbares Objekt der Marktwert bestimmt werden. Hierzu betrachtet man die Eigenschaften der zu bewertenden Immobilie und setzt deren Ausprägungen in die Regressionsgleichung ein. Von Bedeutung ist dabei, dass die jeweilige Nachfragesituation auf dem Markt durch die Transaktionspreise mit einfließt.

Nachhaltigkeitszertifizierung mit einbeziehen

Die hedonische Preisermittlungsmethode ist besonders flexibel einsetzbar, da mit ihr die Berücksichtigung quantitativer und vor allem auch qualitativer Aspekte möglich ist. Dieses Merkmal ist für die Bewertung nachhaltiger Eigenschaften, wie zum Beispiel der Behaglichkeit der Nutzer, von besonderer Bedeutung. Bei einer Untersuchung von Lorenz über Bewertungsmöglichkeiten von nachhaltigen Immobilien¹ stellte sich jedoch heraus, dass der Einsatz der hedonischen Preisermittlungsmethode daran scheitert, dass keine adäquaten und standardisierten Informationen über die nachhaltigen Eigenschaften von Immobilien und deren Ausprägung zu erhalten sind.

Dieses Defizit kann durch den Einbezug der Ergebnisse einer Nachhaltigkeitszertifizierung ausgeglichen werden. Zertifikate wie BREEAM, LEED oder das DGNB dokumentieren die nachhaltigen Eigenschaften und können somit auch ei-

Auf einen Blick

- › Die hedonische Preisermittlungsmethode ist grundsätzlich dazu geeignet, auch qualitative Eigenschaften einer Immobilie zu erfassen. Dieses Merkmal ist für die Bewertung nachhaltiger Eigenschaften, wie zum Beispiel der Behaglichkeit der Nutzer, von besonderer Bedeutung.
- › Bislang scheiterte die Preisermittlungsmethode aber daran, dass keine adäquaten und standardisierten Informationen über die nachhaltigen Eigenschaften von Immobilien und deren Ausprägung zu erhalten sind.
- › Dieses Defizit kann durch den Einbezug der Ergebnisse einer Nachhaltigkeitszertifizierung ausgeglichen werden.



Dort, wo Nachhaltigkeit fehlt, muss man deren Wert nicht diskutieren.



Verfahren einigen Unsicherheiten unterliegt, welche aber durch verschiedene Kontrollmöglichkeiten reduziert werden können. Grundlage ist eine ausreichende Zahl an Zertifizierungen, damit eine Datenbank mit genügend Vergleichsobjekten erstellt werden kann. Die bekannten Zertifikate eignen sich in unterschiedlichem Maße zur Generierung dieser Daten, da zum jetzigen Zeitpunkt teilweise nicht genügend zertifizierte Immobilien als Datengrundlage vorhanden sind. Darüber hinaus ist eine Vergleichbarkeit der Zertifikate und ihrer Kriterien nicht durchgängig gegeben.

Nachhaltige Wertermittlung zukünftig wichtiger

Die Bedeutung und die positive Wirkung nachhaltiger Immobilien stehen unter sozialen und ökologischen Aspekten außer Zweifel. Dem gegenüber steht die Tatsache, dass Investitionen vor allem unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten getätigt werden. Insbesondere vor dem Hintergrund der derzeitigen Marktentwicklung ist daher in zahlreichen Fällen die Investition in eine nachhaltige Immobilie wirtschaftlich zu rechtfertigen. Die vorgestellte Methode eignet sich grundsätzlich dazu, nachhaltige Eigenschaften einer Immobilie in die Grundstücksbewertung zu integrieren. Daher kann sie einen angemessenen Marktwert für eine nachhaltige Immobilie ermitteln.

Zusätzlich können die Eigenschaften identifiziert werden, welche einen besonders hohen oder geringen Einfluss auf den Wert ausüben. Die hedonische Preisermittlungsmethode kann bei korrekter Anwendung als objektive Entscheidungshilfe für langfristige Investitionen fungieren. ←|

nen Beitrag zur Grundstücksbewertung von nachhaltigen Immobilien leisten. In Verwendung mit der hedonischen Preisermittlungsmethode fließen die jeweiligen Punktvorgaben der Zertifikate auf Kriterienebene in die Regressionsgleichung ein. Zusammen mit den bisher am Markt erzielten Transaktionspreisen der Immobilien kann ein Wert für die Eigenschaften abgeleitet werden. Wird dies für alle Kriterien eines Zertifikats durchgeführt und werden die jeweiligen Werte zusammen mit den Werten von kon-

ventionellen Immobilieneigenschaften addiert, erhält man den angemessenen Wert für die zertifizierte Immobilie.

Um dieses neue Modell zur Bewertung von nachhaltigen Immobilien anwenden zu können, müssen allerdings gewisse Voraussetzungen erfüllt sein. Dazu gehört, dass die von den Zertifikaten generierten Daten gesammelt und den Sachverständigen der Grundstücksbewertung zugänglich gemacht werden. Des Weiteren muss beachtet werden, dass dieses mathematisch-statistische



**Dipl.-Wirt.-Ing.
Miriam Waibel**

schloss im Oktober 2008 ihr Studium der Immobilienwirtschaft und -technik an der Universität Stuttgart mit der Diplomarbeit zu diesem Thema ab. Hierfür bekam sie den Aareal Award 2009. Nun ist sie als Trainee bei Jones Lang LaSalle GmbH in Frankfurt beschäftigt.



Dr.-Ing. Thorsten Huff

promovierte am Institut für Baubetriebslehre der Universität Stuttgart über die „Fortentwicklung von Bestandsimmobilien“. Seit 2008 ist der LEED®-AP bei der makon GmbH & Co. KG Stuttgart in den Bereichen Zertifizierung und Nachhaltigkeitsmanagement tätig.

¹ Vgl. Lorenz, D. P. (2006), The Application of Sustainable Development Principles to the Theory and Practice of Property Valuation, in: Lützkendorf, T. (Hrsg.): Karlsruher Schriften zur Bau-, Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Band 1, zugleich Dissertation an der Universität Karlsruhe, Karlsruhe: Universitätsverlag Karlsruhe, 2006

Von Zuckergießern und Totschweigern

Krisen-PR. In schwierigen Zeiten gewinnt die Kommunikation eines Immobilienunternehmens eine größere Bedeutung. Häufig werden negative Nachrichten dabei verschwiegen oder beschönigt. Eine schlechte Taktik.

Dr. Rainer Zitelmann, Berlin

Krisenkommunikation gewinnt in diesem Jahr in der Immobilienwirtschaft erheblich an Bedeutung. Denn es gibt kaum ein Immobilienunternehmen, das nicht mit erheblichen Problemen zu kämpfen hat. In solchen Situationen sollten sich Unternehmen darüber im Klaren sein, dass in vielen Fällen Medienberichte mit kritischem Tenor nicht zu vermeiden sind. Das ist auch gut so. Medien haben die Aufgabe, kritisch zu berichten, wenn es Kritisches zu berichten gibt. Die Frage ist tatsächlich in vielen Fällen nicht, ob eine kritische Berichterstattung erfolgt. Vielmehr geht es darum, wie sachlich, kenntnisreich und objektiv eine solche Berichterstattung ausfällt. Unternehmen, die glauben, durch PR-Aktivitäten schlechte Nachrichten unterdrücken zu können, unterliegen einem Irrtum.

Viele Unternehmen agieren hilflos und unprofessionell

Die Erfahrung zeigt, dass viele Unternehmen in Krisensituationen hilflos und unprofessionell agieren und die Situation durch ihr Verhalten noch verschlimmern. Ein Hauptfehler ist, dass Medien nicht oder zu spät informiert werden. Oftmals hoffen Unternehmen einfach, dass die Medien nichts von den negativen Unternehmensentwicklungen erfahren werden, sodass auch keine Berichterstattung erfolgt. Manchmal kann ein Unternehmen damit durchkommen, aber häufiger führt diese „Totschweige-Strategie“

dazu, dass die Medien sehr viel negativer berichten, als dies bei einer frühzeitigen Information der Fall gewesen wäre.

Dazu ein Beispiel: Wenn ein Fonds Probleme bekommt, weil die im Prospekt in Aussicht gestellten Ausschüttungen verfehlt werden, hoffen Initiatoren oft, dass die Medien dies nicht merken und nicht darüber berichten werden. Das funktioniert jedoch nur selten. Das gilt insbesondere dann, wenn es sich um ei-

nen bekannten Initiator und um einen größeren Fonds handelt. Erstens müssen Vertriebspartner und Anleger früher oder später ohnehin informiert werden. Diese Schreiben werden oftmals auch Fachjournalisten zugespielt. Erfährt ein Journalist erstmals aus einem solchen Schreiben, dass es Probleme bei einem Fonds gibt, wird er kritischer berichten, als wenn das Unternehmen aktiv auf ihn zugegangen wäre.



Auf einen Blick

- › Viele Unternehmen agieren in Krisensituationen gegenüber den Medien hilflos und unprofessionell.
- › Zwei Vorgehensweisen sind weitverbreitet: Die „Totschweige-Strategie“, bei der schlechte Nachrichten verschwiegen werden, und die „Zuckerguss-Strategie“, bei der wichtige Informationen am Schluss des Dokuments versteckt werden.
- › Beide Methoden bringen nichts, sondern verschlimmern die Situation eher noch. Besser ist ein offensiver Umgang mit der Wahrheit.

Journalisten honorieren in der Regel eine frühzeitige und wahrheitsgemäße Informationspolitik. Umgekehrt reagieren sie mit Misstrauen und Verärgerung, wenn man sie über positive Entwicklungen lautstark und begeistert informiert, sie von Problemen jedoch erst aus anderen Quellen erfahren. Aufgabe einer professionellen Krisenkommunikation ist es in solchen Fällen vor allem, ein

präzises Zeitmanagement vorzugeben und durchzusetzen. Denn obwohl es aus genannten Gründen geboten ist, Journalisten möglichst früh zu informieren, darf es natürlich auch nicht sein, dass Anleger oder Vertriebe zuerst aus der Presse über Probleme eines Fonds erfahren.

Dazu ein positives Beispiel: Das Unternehmen Jamestown berichtete im Jahr 2002 erstmalig seinen Anlegern, dass ein Fonds weniger ausschütten konnte als prognostiziert. Zwar musste die Ausschüttung für 2003 und die Folgejahre nur um 1,5 Prozentpunkte (von jährlich 8 Prozent auf 6,5 Prozent) reduziert werden, was aus Sicht vieler Initiatoren eher ein „Luxusproblem“ darstellte. Für einen Initiator, bei dem sämtliche Fonds so wie prognostiziert oder besser ausgeschüttet hatten, war dies dennoch ein Problem. Jamestown hätte gute Gründe finden können, diese Nachricht erst zum Zeitpunkt der Auszahlung der reduzierten Ausschüttung, also eineinhalb Jahre später, zu kommunizieren – zumal die Ausschüttung im ersten Jahr vom Initiator gestützt wurde. Jamestown entschied sich jedoch, so frühzeitig wie möglich zu kommunizieren, und zwar unmittelbar nachdem man selbst von dem Problem erfahren hatte. Ähnlich verhielt sich Jamestown, als das zweite Mal zu befürchten stand, dass ein Fonds die in Aussicht gestellten Renditen möglicherweise verfehlen könnte.

Kommunikation wichtig für das Image eines Unternehmens

Man mag einwenden, für einen Initiator, der so gute Ergebnisse erzielte wie kein anderer, sei es einfacher, eine so aktive und ehrliche Kommunikation zu betreiben. Auf der einen Seite ist das richtig. Auf der anderen Seite ist das gute Image des Unternehmens jedoch nicht nur ein Resultat der guten Ergebnisse, die mit den Fonds erzielt wurden, sondern auch ein Ergebnis einer sehr transparenten und glaubwürdigen Kommunikation.

Dass sich eine offene Kommunikation auszahlt, bestätigten kürzlich auch die Erfahrungen bei HGA Capital. Als sich abzeichnete, dass sich zwei USA-Fonds


nicht prognosegemäß entwickelten und eine Änderung dieses Trends nicht zu erwarten war, wurden die Anleger frühzeitig darüber informiert.

Zuckerguss löst sich langsam aber sicher auf

Häufig glauben Unternehmen, es sei besonders geschickt, wenn man negative Nachrichten mit Zuckerguss überzieht. Das heißt: Man verschickt eine Pressemitteilung, in der zunächst ausführlich Positives berichtet wird, und „versteckt“ dann am Schluss die – eigentlich interessante – negative Nachricht. Besonders börsennotierte Unternehmen, die aus rechtlichen Gründen (Ad-hoc-Mitteilungspflichten) gezwungen sind, Negatives zu kommunizieren, bedienen sich oftmals dieser „Zuckerguss-Strategie“.

Die Zielgruppen solcher Mitteilungen, nämlich Journalisten und Analysten, kennen dieses Versteckspiel aber und fühlen sich verschaukelt. Sie können sich jedoch „wehren“, indem sie mit einem negativeren Tonfall über das Ereignis berichten, als sie es getan hätten, wenn das Unternehmen nicht versucht hätte, die negative Nachricht zu verstecken. Noch schlimmer – und absolut unverzeihlich – ist es natürlich, wenn Journalisten belogen werden. Ertappt ein Journalist einmal ein Unternehmen bei einer solchen Lüge, wird er dem Unternehmen natürlich auch künftig nichts mehr glauben. Und er wird beginnen zu recherchieren, ob es vielleicht noch andere kritische Sachverhalte gibt, über die es sich zu berichten lohnen könnte.

Das Wichtigste in der Kommunikation mit Medien ist Glaubwürdigkeit. Diese Glaubwürdigkeit aufzubauen kann lange dauern. Sie zu verspielen ist indes in wenigen Stunden möglich. Meist bedarf es keiner ausgeklügelten Kommunikationsstrategien in Krisensituationen. Das Leitmotiv in der Kommunikation sollte immer lauten: „Die Wahrheit ist der beste Trick.“ Negative Berichte lassen sich dadurch oft nicht verhindern, aber die Berichte werden in der Regel sachlicher geprägt sein. ←|



In Krisenzeiten besser kein Pokerface aufsetzen, sondern bei der Wahrheit bleiben.

Das Ende der Dreiecksverhältnisse

Messdienstleistungen. Seitdem das geänderte Energiewirtschaftsgesetz in Kraft ist, sind Vermieter bei Messdienstleistungen außen vor. Für sie und für Verwalter wird es deutlich mehr Verwaltungsaufwand geben. Die Kritik aus der Branche nimmt zu.

Jörg Eberhard, Erfurt

Preisliche Vorteile für die Verbraucher, Steuerung des Eigenverbrauchs und Optimierung von Energiedienstleistungen: Diese Ziele haben den Gesetzgeber zur Änderung des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) veranlasst, das seit einigen Monaten in Kraft ist.

Netzbetreiber unterlag bislang Betrieb und Dienstleistung

Um die Ausführungen in den nächsten Abschnitten anschaulicher zu machen, soll folgendes gelten:

- › Ein Netz- oder Messstellenbetreiber wird „Stadtwerk“ genannt;
- › ein Messstellenbetrieb, der Einbau, Betrieb und Wartung des Zählers vornimmt, wird „Betrieb“ genannt;
- › die Messdienstleistung (Ab- und Auslesung der Messeinrichtungen und Weitergabe der ab- und ausgelesenen Daten) wird „Dienstleistung“ genannt.

Im alten System des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) 2005 war es grundsätzlich das Stadtwerk, dem Betrieb, Wartung des Zählers und die Dienstleistung oblag.

Bisher konnte der Anschlussnehmer (meist: der Vermieter) vom Stadtwerk verlangen, dass der Betrieb – statt vom Stadtwerk – von einem Dritten durchgeführt wird. Im Betrieb enthalten war auch die Dienstleistung. Klassischerweise hat so in der Vergangenheit das Stadt-

werk im Verhältnis zum Anschlussnutzer (meist Mieter) oder der Vermieter einer Mietwohnung im Verhältnis zum Mieter den Messstellenbetrieb organisiert.

Vermieter sind im neuen System außen vor

Im neuen System des EnWG kann nach §21b Abs.2 EnWG nun der Mieter selbst vom Stadtwerk verlangen, dass sowohl der Betrieb als auch die Dienstleistung von (jeweils) einem vom Mieter beauftragten Dritten durchgeführt werden. Betrieb oder Dienstleistung fallen auf das Stadtwerk zurück, wenn der dritte Betreiber/Dienstleister ausfällt, ohne dass ein anderer diese Funktionen übernimmt. Das gleiche gilt, wenn der dritte Betreiber/Dienstleister den Betrieb weiterführt und nach drei Monaten noch kein Auftrag eines neuen Mieters vorliegt.

Unterm Strich führt die Neuregelung dazu, dass in größeren Wohneinheiten nicht mehr, wie bisher, der Vermieter (oder die von ihm beauftragte Hausverwaltung) den Messstellenbetrieb gebündelt für alle Mieter an einen Dritten beauftragen kann. Nunmehr darf grundsätzlich jeder einzelne Mieter – jeweils gesondert für den Messstellenbetrieb und die Messdienstleistung – einen Dritten mit dieser Leistung beauftragen.

Das Wegfallen von Kostenvorteilen im Rahmen einer gebündelten Vergabe des Betriebs durch den Vermieter ist damit ebenso zu befürchten wie ein im-

Auf einen Blick

- › Durch das neue Energiewirtschaftsgesetz können Mieter nun direkt Messdienstleistungen beauftragen.
- › Bei größeren Wohneinheiten drohen Probleme: Mehr Aufwand für den Vermieter und höhere Kosten.
- › Weitere Neuerungen: Intelligente Zähler müssen eingebaut und tageszeitabhängige Tarife angeboten werden.
- › Trotz aller Kritik wird kurzfristig mit Nachbesserungen am Gesetz nicht zu rechnen sein.

mens ansteigender (Verwaltungs-) Aufwand für den Vermieter/Verwalter und eine Beeinträchtigung der Wohnqualität für die Mieter durch häufiges und unkoordiniertes Auswechseln der Zähler oder deren Ablesung. Außerdem gibt es durch das neue Gesetz weitere Änderungen.

Intelligente Zähler müssen eingebaut werden

§ 21 b Abs. 3a EnWG besagt, dass Messstellenbetreiber unter dem Vorbehalt des technisch Machbaren und wirtschaftlich Zumutbaren ab dem 1. Januar 2010 in Gebäuden, die neu an das Energieversorgungsnetz angeschlossen oder einer größeren Renovierung unterzogen werden, jeweils Zähler einzubauen haben,

die dem jeweiligen Anschlussnutzer den tatsächlichen Energieverbrauch und die tatsächliche Nutzungszeit widerspiegeln (intelligente Zähler).

Das neue Konzept heißt „Smart Metering“

Im Übrigen haben Messstellenbetreiber gemäß § 21 b Abs. 3 b EnWG dem jeweiligen Anschlussnutzer (etwa: Mieter) für bestehende Zähler intelligente Zähler anzubieten, ohne dass allerdings eine Verpflichtung zum Einbau solcher Zähler bestünde. Dies hat, wie es nicht anders zu erwarten war, die Wissenschaft

und die Hersteller auf den Plan gerufen, die diese gesetzlichen Anforderungen unter dem Begriff „Smart Metering“ diskutieren und vorantreiben.

Während Erstere ein herstellerunabhängiges „Smart-Metering-Konzept“ mit offenen Spezifikationen und Standards fordert, entwickeln Letztere naturgemäß unterschiedliche Produkte. Ob zum gesetzlich festgelegten Zeitpunkt – dem 1. Januar 2010 – aber gesetzeskonforme Messeinrichtungen für einen komplexen, liberalisierten Energie-, Zähl- und Messmarkt vorliegen, wird sich wohl weitestgehend dem Einfluss der Messstellenbetreiber entziehen.

Gemäß § 40 Abs. 3 EnWG haben Energieversorgungsunternehmen außerdem unter dem Vorbehalt des technisch Machbaren und wirtschaftlich Zumutbaren spätestens bis zum 30. Dezember 2010 für Letztverbraucher von Elektrizität einen Tarif anzubieten, der einen Anreiz zur Energieeinsparung oder Steuerung des Energieverbrauchs setzt. Solche Tarife sind insbesondere lastvariable oder tageszeitabhängige Tarife.

Was aber bedeuten zum Beispiel günstige nächtliche Stromtarife, bezogen auf das Nutzerverhalten der Mieter? Wenn die stromintensiven Haushaltstätigkeiten (zum Beispiel Waschen, Trocknen, Geschirr spülen) in die Nachtstunden verlegt werden, um Strom zu sparen, ist dies weder mit den regelmäßig über die Mietverträge geltenden Hausordnungen in Übereinklang zu bringen noch entsprechen die dadurch verursachten Lärmemissionen der aktuellen Gebäudesubstanz. Mieterstreitigkeiten sind somit vorprogrammiert.

Keine Nachbesserungen am Gesetz zu erwarten

Trotz aller Kritik, insbesondere seitens der Immobilien- und Wohnungswirtschaft, an dem Gesetz, wird man kurzfristig mit Nachbesserungen nicht rechnen dürfen. Die Möglichkeit für den Anschlussnutzer, den Betreiber/Dienstleister frei wählen zu dürfen, eröffnet dort Chancen zur Senkung der Betriebskosten, wo der Anschlussnehmer (zum Beispiel das Wohnungsunternehmen als Vermieter) zugleich auch Anschlussnutzer ist. Hier können durch Bündelungseffekte vorteilhafte Lösungen sowohl für die Mieterseite als auch für die Vermieterseite entstehen.

In dem Fall, in dem Anschlussnutzer und Anschlussnehmer auseinanderfallen (klassisch beim Mieter-Vermieterverhältnis) besteht die Gefahr, dass die beabsichtigten Vorteile der Liberalisierung (preisliche Vorteile für die Verbraucher, Steuerung des Eigenverbrauchs und Optimierung von Energiedienstleistungen) zunichte gemacht werden und sich in ihr Gegenteil verkehren. |→



Bis zum möglichen Einbau von intelligenten Zählern wird noch Zeit vergehen ...

Lösungsmöglichkeiten für die oben geschilderten Probleme bietet zum einen eine Neugestaltung der Mietverträge.

Lösungsmöglichkeiten vor allem bei Neuverträgen nutzen

Hierbei ist jedoch zum einen zu beachten, dass eine Neugestaltung bestehender Mietverträge nur einvernehmlich zwischen Mieter und Vermieter erfolgen kann und einseitige Veränderungen durch den Vermieter erst für Neuabschlüsse in Betracht kommen.

Zum anderen ist zu beachten, dass es sich - gerade bei größeren Objekten - oftmals um Mietverträge handelt, die dem Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB-Recht - §§ 305 ff. BGB) unterliegen. Aber auch zukünftig werden Regelungen über die Lärmemissionen in Mietverträgen/Hausordnungen möglich und nötig sein.

Zwar wird man das Recht des Mieters, den Messstellenbetreiber frei zu wählen, über so genannte „AGB-Mietverträge“ nicht ausschließen dürfen, wohl aber sind Regelungen vorstellbar über

- › Abstimmungserfordernisse mit dem Vermieter und über Wechselzyklen, aber auch
- › die Verpflichtung des Mieters, zum Zeitpunkt des Auszugs aus der Wohnung seinen Dienstleistungsvertrag mit dem Dritten als Messstellenbetreiber/Messdienstleister zu kündigen. Damit können Kosten für den Vermieter aus Betrieb/Dienstleistung - etwa bei Leerstand der Mietwohnung - vermieden werden.



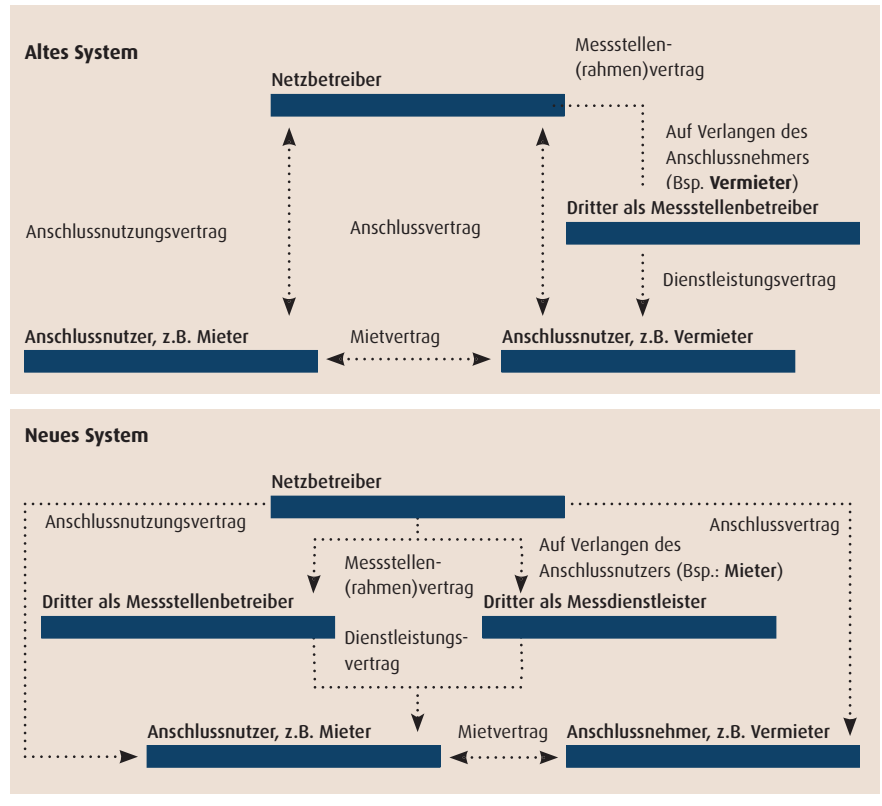
Jörg Eberhard

Jörg Eberhard (Jahrgang 1962) ist seit 1995 als Rechtsanwalt zugelassen. Er arbeitet für die Kanzlei Weisskopf Rechtsanwälte Partnerschaft in Erfurt. Seine Schwerpunkte sind Immobilien(leasing)recht, Handels- und Gesellschaftsrecht und Energiewirtschaftsrecht.

Vergleich: Altes System – Neues System

Während in der Vergangenheit in der Regel der Netzbetreiber (zum Beispiel ein Stadtwerk) im Verhältnis zum Mieter den Messstellenbetrieb organisiert hat, kann im neuen System des Energiewirtschaftsge-

setzes (EnWG) der Mieter vom Netzbetreiber verlangen, dass Messstellenbetrieb und Messdienstleistung von jeweils einem durch den Mieter als Anschlussnutzer beauftragten Dritten durchgeführt werden.



Auch wird der Vermieter als Anschlussnehmer im Verhältnis zum Anschlussnutzer (etwa Mieter) den Standort der Mess- und Steuereinrichtungen festlegen dürfen.

Bauen und Vermieten wird teurer werden

Künftig werden die neuen Regelungen bereits beim Wohnungsneubau zu berücksichtigen sein, indem die Gebäudesubstanz auf erhöhte Lärmemissionen ausgelegt wird. Das wird Bauen und Vermieten verteuern. Für den jeweiligen Messstellenbetreiber wichtig ist § 9 Abs. 2 Messzugangsverordnung: Danach kann die Durchführung der Messung auf Wunsch des Anschlussnutzers einem anderen als

dem Messstellenbetreiber übertragen werden, sofern die Messeinrichtung nicht elektronisch (vor Ort) ausgelesen wird.

Die Immobilienwirtschaft hat über die Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI) einen Forderungskatalog zur Bundestagswahl 2009 vorgestellt, der sich schwerpunktmäßig mit der Energiepolitik und den Berührungspunkten zum Mietrecht beschäftigt. Der BSI fordert von der zukünftigen Bundesregierung rechtssicher klarzustellen, dass alle energetischen und für den Klimaschutz wirksamen Maßnahmen vom Mieter zu dulden sind und die Vermieter zu Modernisierungsmieterhöhungen berechtigen. Auch dies wäre ein richtiger Schritt zur Harmonisierung von Energierecht und Mietrecht. ←|

Wohnbürgschaft: Besser als Barkaution?

Interview mit Christian Marchsreiter

Dirk Labusch, Freiburg

Der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Kautionskasse, über das Modell der bankenunabhängigen Kautionsbürgschaft.



Marchsreiter: Wohl die umfassendste Bonitätsprüfung für Mieter ...

In Heft 2/09 haben wir kritisch über das Modell berichtet. In der Folge kam es zu einem Treffen mit Verantwortlichen der Deutschen Kautionskasse (DKK). Eine Veröffentlichung des Gesprächs in Auszügen erscheint geboten, um sich ein vollständiges Bild machen zu können.

Herr Marchsreiter, warum wird die Kautionsverwaltung über die Wohnbürgschaft der DKK schneller?

Marchsreiter: Weil die komplette Abwicklung mithilfe unseres Portals (www.kautionskasse.de) inklusive Bonitätsprüfung in einem einzigen Arbeitsgang erledigt werden kann – und das in fünf Minuten. Nach spätestens drei Werktagen liegt die Bürgschaftsurkunde vor.

Durch wen lassen Sie die Bonität der Mieter prüfen?

Marchsreiter: Eine Prüfung findet statt über Schufa, Creditreform und Infoscore, das ist übrigens kostenlos für den Vermieter/Verwalter. Sie ist damit wohl die umfassendste Bonitätsprüfung für Mieter, die es derzeit in Deutschland gibt.

Sie sagen, die Wohnbürgschaft setze neue Maßstäbe im Fall der Inanspruchnahme.

Marchsreiter: Durchaus. Im Unterschied zu Barkaution oder klassischer Bankbürgschaft gibt es so erstmals klare Regeln für den rechtssicheren Abruf der Kaution.

Der Mieter muss eine fünfprozentige Prämie zahlen. Tut er das nicht, kann der Bürgschaftsgeber AIG Europe fristlos kündigen. In den Versicherungsbedingungen wird auf Anzeigepflichten verwiesen, deren Verletzung durch den Mieter zum Rücktritt des Versicherers führen kann. Damit würde der Vermieter ohne Bürgschaft dastehen ...

Marchsreiter: Das stimmt nicht. Die in den Versicherungsbedingungen geregelten Inhalte betreffen rein das Verhältnis zwischen Mieter und Versicherer. Der Vermieter erhält eine Bürgschaftsurkunde, deren Aushändigung und spätere Wirksamkeit nicht von einer Kenntnissnahme oder gar Zustimmung zu den Versicherungsbedingungen abhängig ist.

Das gilt auch bei Anfechtung durch den Versicherer?

Ja. Sollte es zum Rücktritt, zur Anfechtung oder Kündigung des Versicherungsvertrags kommen, so wirkt sich das lediglich auf den Mieter aus. Die Bürgschaft besteht in vollem Umfang weiter.

Was ist also, wenn der Mieter seinen Vertrag mit dem Versicherer kündigt oder wenn er nicht zahlt?

Marchsreiter: Dann wird der Versicherer die Urkunde zurückfordern. Vom Vermieter selbst kann der Versicherer eine Rückgabe der Urkunde nicht verlangen, da es zu diesem nur ein Vertragsverhältnis im Rahmen einer Bürgschaft gibt. Aber der Vermieter steht niemals ohne Sicherheit da, selbst wenn der Mieter die Prämie nicht bezahlt.

Die Kautionsverwaltung über die Wohnbürgschaft soll einfacher und sicherer sein als herkömmlich. Warum?

Es gelangt überhaupt kein Geld mehr in die Sphäre des Vermieters. Deshalb fällt etwa die Abrechnung von Zinserträgen aus für den Mieter treuhänderisch angelegten Kautionsgeldern komplett weg. Sicherer ist sie, weil die Kautionsicherheit mit Übergabe der Bürgschaftsurkunde vom ersten Tag an in voller Höhe zur Verfügung steht.

Aber der Mieter genießt laut § 551 Abs. 2 BGB ein Recht auf Teilzahlung ...

Marchsreiter: ... das aber nur für kapitalgedeckte Kautionsformen gilt, nicht jedoch für Bürgschaften. Da- |→

mit entfällt das Risiko, dass der Mieter einzieht und nicht alle Raten der Kauti- on bezahlt. Auch das „Abwohnen“ der Kauti- on zum Ende der Mietzeit tritt bei Bürgschaften viel seltener auf als bei kapitalgedeckten Kautionsformen.

Die Vorteile der Kautionsbürgschaft für den Mieter sind weniger klar ...

Marchsreiter: Mieter erhalten einen zusätzlichen finanziellen Spielraum. An- stelle der Kautionssumme von bis zu drei Netto-Monatsmieten übergeben sie dem Vermieter die Bürgschaftsurkunde. Die Kauti- on zahlen sie nur, wenn diese vom Vermieter angefordert wird.

Aber die Sache hat ihren Preis: 50-Euro-Vertragsabschlussgebühr, jährliche Kontoführungsgebühr von 10 Euro ab dem zweiten Vertragsjahr, jährliche Versicherungsprämien in Höhe von fünf Prozent der Mietkautionssumme. Hinzu kommt der Verzicht auf die Verzinsung aus einem Kautionskonto ...

Marchsreiter: Zunächst einmal: Die Wohnbürgschaft wurde in einem engen Dialog mit Mietern, Vermietern und Ver- waltern entwickelt. Im Vorfeld haben wir mehr als 5.000 Mieter nach ihren Wün- schen im Hinblick auf die Kautionspraxis befragt. Die Antworten waren eindeutig: Für alle Mieter ist die Übergabe von Geld ein notwendiges Übel, das im Grunde niemand will, selbst wenn im Gegenzug Zinsen anfallen, die – wie wir alle wissen – nicht besonders attraktiv sind. Die mei- sten Mieter klagen über die enorme fi- nanzielle Belastung gerade beim Umzug. Da ist die alte Kauti- on noch nicht wieder freigegeben, der Makler ist zu bezahlen, der Umzug kostet ebenso Geld wie die Renovierung des Vorobjekts. Wir haben ein Produkt- und Abwicklungskonzept entwickelt, das gleichermaßen auf die Be- dürfnisse von Mietern und Vermietern/ Verwaltern zugeschnitten ist.

Sind die Daten, die an Sie weitergege- ben werden, sicher?

Marchsreiter: Das Thema hat für uns oberste Priorität. Sensible Bonitätsdaten gelangen erst gar nicht bis zur Kautions- kasse. Wir sehen nur die „Entscheidung“,



Das ist der Vorteil der Wohnbürgschaft: Zwischen Mieter und Vermieter fließt kein Geld mehr.

ob eine Bürgschaftszusage erteilt wur- de oder nicht. Detaildaten oder gar die Gründe für eine Ablehnung können wir zu keinem Zeitpunkt einsehen. Die Basis für die Datenintegrität bildet ein hoch- komplexes Sicherheits- und IT-Konzept, das wir gemeinsam mit einer renomi- nierten, auf Datenschutz spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei entwickelt haben und laufend von unserem Datenschutz- beauftragten überwacht wird.

Der Mutterkonzern AIG befindet sich in einer dramatischen Schieflage. Hat das keine Auswirkungen auf Ihren Ver- sicherungspartner AIG Europe?

Marchsreiter: Die AIG Europe ist nach Umstrukturierung des Konzerns inzwi- schen unabhängig von der AIG Inc. So haben die Entwicklungen bei der ehema- ligen Konzernmutter auch keine Auswir- kungen auf unseren Partner AIG Europe, der zu den führenden Industrieversicher- ern in Europa zählt. Die sogenannte „Sol- vabilitätsquote“, die über das Verhältnis von tatsächlich verfügbaren gesetzlich vorgeschriebenen Eigenmitteln Auskunft gibt, liegt bei AIG Europe aktuell bei 450 Prozent. Zum Vergleich: Bei der Allianz beträgt dieser Wert 157 Prozent.

Sind es, auch vor dem Hintergrund, dass Wohnungsgesellschaften den Ab- schluss einer Kautionsbürgschaft eher gegenüber sozial schwächeren Mietern durchsetzen können, nicht sehr oft so-

zial schwächere Mieter, die eine solche Kautionsbürgschaft abschließen?

Marchsreiter: Das hatten wir auch so erwartet. Die Erfahrungen seit unserem Verkaufsstart Anfang Dezember 2008 zeichnen aber ein ganz anderes Bild. Da- nach finden sich unter unseren Kunden überproportional viele Mieter mit gutem bis hohem Einkommen.

Und die Gründe?

Marchsreiter: Es gibt Kunden, deren Ver- walter das Kautionsgeld veruntreut hat. Die meisten wollen aber einfach nur fi- nanziell flexibel bleiben und haben keine Lust, ihr Aktiendepot aufzulösen oder für eine Bürgschaft zu verpfänden.

Wie bitte?

Das ist kein Witz: Der Bereichsvorstand eines DAX-Unternehmens hat von uns innerhalb von zwei Werktagen eine Wohnbürgschaft über 21.000 Euro er- halten, nachdem seine Hausbank es in- nerhalb von zwei Wochen nicht geschafft hatte, eine Bürgschaft für ihn einzurich- ten. Die Bank wollte im Gegenzug für die Bankbürgschaft ein Wertpapierdepot im Wert von 42.000 Euro verpfändet sehen – mit Nachschusspflicht bei Kursverlusten. Da war ihm die Wohnbürgschaft dann doch deutlich lieber. Unser Konzept hat die Unternehmensleitung dann übrigens so sehr überzeugt, dass wir jetzt über ei- nen Rahmenvertrag alle Führungskräfte dieses Weltkonzerns betreuen. ←|

Graffiti

Wir brauchen keine Schmeichelei

Vorurteile. Internationale Cashflows versus kommunale Werterhaltung. Was unterscheidet Finanzakrobaten von deutschen Wohnungsunternehmen?

Norbert Riffel, VBW Bauen und Wohnen, Bochum

Bei manchen gilt das deutsche Wohnungsunternehmen immer noch als träge, sozialverträumt und nicht effizient. Gerade die anglophilen Finanzakrobaten wollten mit dem Schüren von Vorurteilen Freunde und Gleichgesinnte von der eigenen überragenden Kompetenz überzeugen. Gar heftig waren die Debatten über Geschäftsmodelle zwischen meist kommunal verbundenen Bestandshaltern und Cashflow-orientierten Investoren.

Die einen sahen Werterhaltung und einstellige Renditen als realistische Messgröße. Die anderen versprachen Werterhöhung und deutlich zweistellig gelevaragten Cashflow. Immer wurden den Bestandshaltern die renditeschmälernde Höhe der Verwaltungskosten angekreidet. Und kleingeredet wurde oft die soziale Verantwortung der Wohnungsunternehmen und ihr Beitrag zu einer vernünftigen Stadtentwicklung. Jetzt aber, da wir erst am Anfang dieser globalen Wirtschaftskrise ungekannten Ausmaßes stehen, geht die Diskussion über das richtige Geschäftsmodell und die Definition von Renditen in die nächste Runde.

Ohne Moos nichts los

Fakt ist doch: Stark fremdfinanzierte Unternehmen können diese Krise überhaupt nur bewältigen, wenn ihnen weiterhin ausreichend Kapital zur Verfügung gestellt wird. In diese Kategorie fallen eben nicht nur rein finanzgetriebene Immobilienunternehmen, sondern auch die selbst

investierenden Wohnungsunternehmen. Letztere stopfen mit Neukapital immer neue Risikolöcher, die dem deutschen Immobilienmarkt eigentlich völlig fremd sind. Doch leider ist das wesentliche Finanzierungsinstrument der deutschen Wohnungswirtschaft, der Pfandbriefmarkt, mittlerweile genauso ausgetrocknet wie der Markt für Unternehmens- und Bankanleihen. Einzig und allein staatsgarantierte Kurzfristfinanzierungen werden in dieser von großer Unsicherheit geprägten Situation noch platziert. Aber dieses Konzept widerspricht – was die Laufzeiten angeht – leider völlig dem Tun des nachhaltigen Bestandshalters. Denn ohne langfristige Finanzierungszusagen ist eine geschlossene Projektfinanzierung unmöglich. Also stellt sich in der Diskussion dann die Frage, welches Geschäftsmodell denn auf lange Sicht eigentlich die besseren Finanzierungsvoraussetzungen mitbringt. Spricht man mit Privat-

banken, kommen die bestandshaltenden Wohnungsunternehmen dabei häufig gut weg. Doch trotz ihrer zumeist erstklassigen Bonität entpuppt sich das bei der nächsten konkreten Finanzierungsanfrage leider als pure Schmeichelei.

Gegenpol zur Finanztristesse

Plötzlich ist nicht mehr die Marge das entscheidende Thema, sondern der mehrere hundert Punkte hohe Risikozuschlag. Zum Glück gibt es für die regional agierenden Wohnungsunternehmen die vormals müde belächelten Sparkassen. Ihr nachhaltig abgesichertes Geschäftsmodell schließt nun manche Liquiditätslücke. Und wenn auch zögerlich, setzt sich doch die Erkenntnis durch, dass die betriebswirtschaftliche Stärke der bestandshaltenden Wohnungsunternehmen einen echten Gegenpol zur Tristesse des Finanzmarkts bildet. ←|



Special Facility Management

Inhalt

Facility Management lernt langsam laufen. Immer mehr Projekte erfüllen die Erwartungen an die gesteckten Einsparungsziele und Effizienzsteigerungen. Doch ist dies kein Grund zur allseitigen Freude. Denn viele Unternehmen sitzen nach wie vor seelenruhig auf ihren FM-Potenzialen.

FM-Komplettanbieter



64

- 62 – Baukonzerne dominieren den Markt
- 63 – Interview mit Georg Kürfgen, Hochtief Services
- 64 – Interview mit Johann Thoma, Mesago Messemanagement

Computer Aided FM



- 66 – CAFM: Wirklich ein Mehrwert? Interview mit Hansjörg Cohnen (Aperture Software GmbH) und Matthias Scharer (Geschäftsführer Planon in Deutschland)

Morgenröte für das Facility Management

FM-Komplettanbieter: Baukonzerne dominieren mittlerweile den Markt. Aber gestattet ihr Geschäftsmodell eigentlich Dienstleistungen, die Einsparungen bringen?

Hansjörg Kuhn, dcmgroup, München

Industrieunternehmen legen laut Tobias Just, Deutsche Bank, auf der letzten Euroforum-Jahrestagung im Februar 2009 in Frankfurt in Krisenzeiten sehr viel mehr Wert auf Kostensenkung. Das lässt ein Segment der Immobilienbranche ganz besonders aufhorchen: Das Facility Management (FM). FM ist eng verbunden mit Ressourcenschonung und bringt Kosten- und Zeitvorteile. Es beeinflusst in hohem Maße Arbeitsbedingungen und -umfeld. Schlägt nun endlich in dieser weltweiten Wirtschaftskrise noch ungekannten Ausmaßes die Stunde des FM?

Momentan nutzen deutsche Firmen diese Chance auf Kunden- und auf Anbieterseite gleichermaßen noch zu wenig. Sie vermischen sogar Begrifflichkeiten wie Gebäudemanagement und Facility Management. In den 1990er-Jahren stand FM für technisches und infrastrukturelles Gebäudemanagement. Die vielen Marktteilnehmer im Verdrängungsmarkt der Dienstleistungen nahmen schnell Abschied von der 15-prozentigen Wunschmarge und dümpelten mit 3–5 Prozent auf Expansionskurs. Von dem FM-Ansatz aus Amerika, der unternehmerisches Handeln vom Besitz betriebsnotwendiger und nichtbetriebsnotwendiger Immobilien trennt und somit Liquidität und finanzielle Spielräume schafft, blieb wenig übrig. Man konzentrierte sich auf die reinen Services und damit einen Bruchteil der in Sekundärprozesse versteckten Optimierungspotenziale und wunderte sich, warum dieses „FM“ nie in den Köpfen der Firmenlenker ankam.

Die Baukonzerne dominieren den FM-Markt

Die Folge war Marktkonsolidierung und das Streben zum Gesamtdienstleister. So übernahm zum Beispiel die aus der Gebäudereinigung stammende Wisag Service Holding GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main, in kurzer Folge die technischen



Lesen Sie ab dem 21. April 2009 das vertiefende Top-Thema zum Facility Management unter

www.immobilienvirtschaft.de (downloads)

Dienstleister und Errichter Thyssen-Krupp Hiserv GmbH und ABB Gebäudetechnik GmbH. Der zweite Baukonzern, die Bilfinger Berger AG, startete spät mit der Bilfinger Berger Facility Services GmbH (HSG), Neu-Isenburg, setzte sich aber durch Zukäufe umsatzstarker Dienstleister schnell mit an die Spitze. Mit der Übernahme der DeTeImmobilien GmbH aus Münster durch die Strabag SE Ende 2008 generieren heute die drei großen Baukonzerne einen Großteil des Marktumsatzes. Folgt man ihren strategischen Planungen, wollen sie noch weitere Marktanteile hinzugewinnen. Diese Marktteilnehmerschiebung und Marktdominanz zugunsten der Baukonzerne war für viele längst überfällig. Denn in dem Gebäudelebenszyklus vom Bauen bis zum Abriss sind Begriffe wie Life cycle costs, Betreiberverantwortung, Bewirtschaftungskonzepte als Vertriebsargument unverzichtbar geworden. Dem bestehenden Preisdruck im Bereich Bau wie aber auch in den reinen Services selbst wird nun durch neue Systemprodukte und übergreifende Synergieeffekte begegnet.

Es folgt ein Jahrzehnt der Ressourcenübernahme

Sollen wir uns über dieses langsam sich bildende Anbieteroligopol freuen oder auf Zustände wie bei dem von den vier großen Energiezulieferern dominierten Energiemarkt vorbereiten?

Widmen wir uns zunächst einer großen Chance, die diese Marktverschiebung für den FM-Markt mitbringt: Das europäische FM-Normierungsmodell hat mit seinem Inkrafttreten 2007 der jahrelang schwelenden Diskussion über die Verbindung von FM und Ressourcenverantwortung neue Nahrung gegeben. Wer managen will – operativ, taktisch und strategisch – darf nicht nur „Dienstleiste“, sondern sollte auch größtmöglichen Zugriff und damit Entscheidungsgewalt auf die zugehörigen Ressourcen haben.

Ein FM-Caterer kauft die Lebensmittel, ist Eigentümer der Küche und bewirbt in angemieteten, selbst gestalteten Speiseräumen – alles andere ist nur „Kochen“. Ein FM-Generalübernehmer ist Eigentümer der Immobilie und steuert über Miete, Energiekosten und Zusatzkosten von Services die vom Nutzer geforderten und bezahlten Flächenanforderungen und Dienstleistungs-Servicevereinbarungen – alles andere ist nur „Instandhalten und Betreiben“. Ein FM-Bauherr schlüsselt den Entwurf und die Konstruktion in life cycle cost, also inklusiv Betreiber und Instandhaltungskosten, über den gesamten Lebenszyklus auf und stellt architektonische Raffinessen in einen Kontext zu Marketing, Vertriebsargument und Nutzerbegehrlichkeit – alles andere ist nur „Bauen“.

Noch findet die Ressourcenübernahme mit deren gewaltigen Einsparpotenzialen in den Köpfen nur weniger FM'ler statt. Noch fehlt den Firmenlenkern die Vorstellungskraft oder der Mut, ihre stillen Reserven an betriebsnotwendigen wie auch nicht betriebsnotwendigen Immobilien für Liquidität und Finanzkraft zu nutzen. Welche Weichenstellung ist also notwendig, damit FM-Themen mit Ressourcenübernahme auch bei den Auftraggebern auf die Tagesordnung kommen? |→

Fortsetzung auf Seite 64

Interview



Georg Kürfgen

Sprecher des Unternehmensbereichs Hochtief Services und Sprecher der Geschäftsführung von Hochtief Facility Management

Gerne ausgelagert: Contracting

Wie groß sehen Sie die Verschiebungen auf dem FM-Markt durch die geballte Kraft der Baukonzerne?

Kürfgen: Bei der Bilfinger Berger Facility Services GmbH haben sich Wettbewerber zusammengeschlossen, die auch vorher schon in diesem Markt aktiv waren. Mit der Strabag Property und Facility Services GmbH kommt nun ein vormals konzerninterner Mitspieler hinzu, der zusätzliches Marktvolumen mitbringt.

Warum tun sich die Corporates immer noch schwer mit dem Ressourcenübergang ihrer Assets?

Kürfgen: Im Betrieb der Anlagen für den Produktionsprozess sehen viele Industrieunternehmen weiterhin ihr Kerngeschäft. Bei sekundären Prozessen ist wachsendes Potenzial für qualifizierte FM-Anbieter vorhanden.

In welchen Outsourcing-Projekten hatte der Kunde den Mut, Ihnen seine Assets zu übereignen?

Kürfgen: Immer wenn externe Dienstleistungen zu einem elementaren Teil der Wertschöpfungskette werden. Ein gutes Beispiel sind Contracting-Aufträge.

Wie schätzen Sie den aktuellen Markt gerade im Sektor Energieeinspar-Contracting ein?

Kürfgen: Das Potenzial des deutschen Contracting-Markts liegt bei etwa 20 Milliarden Euro mit Wachstumsraten bis 2015 von deutlich über zehn Prozent. Erschlossen sind davon bislang lediglich sieben Prozent. Wachstumsstärkste Segmente sind die Industrie, der öffentliche Sektor sowie das Gesundheitswesen.

Es müssten mehr FM-Fachleute in den Entscheidungsgremien sitzen. Die überlieferten Orga-Schemata sollten um ein FM-„Kästchen“ erweitert werden. Mut und Rückgrat für so sensible Bereiche wie Outsourcing und Immobilienverkauf sollten firmenintern belohnt werden. Die fachliche Umsetzung von FM-

Projekten sollte professionalisiert werden. Eine große Rolle spielen dabei die großen FM-Anbieter. Sie könnten dem FM-Markt in Sachen Ressourcenübernahme endlich zum Durchbruch verhelfen. Sie müssten nur noch stärker Leistungen vertragssicher machen und zugehörige Qualitätssysteme etablieren. Durch die entstehende langfristige Win-Win-Situationen zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer könnte verlorenes Vertrauen wieder zurückgewonnen werden. Auch könnten sie gerade mit dem Argument der Wirtschaftlichkeit den Druck auf die Politik erhöhen und damit die Weichen für eine Vorreiterrolle der öffentlichen Hand beim Asset-Übergang und der Optimierung der PPP-Regularien, wie die Rücknahme unnötiger Risikoübertragung auf den Auftragnehmer, zumindest fördern.

Interview



— Johann Thoma

Geschäftsführer Mesago Messemanagement GmbH

Gute Gründe für die FM-Messe

Welchen Ansatz verfolgt die FM-Messe Frankfurt?

Thoma: Die „Facility Management“ vom 21.–23. 04.2009 bietet 100 Prozent Facility Management. Sie ist auf den effizienten Informationsaustausch zwischen FM-Anbietern und Nutzern ausgelegt.

In diesem Jahr konnten Sie trotz Wirtschaftskrise so viele namhafte Dienstleister wie nie gewinnen. Ist das die letzte Chance für die FM-Messe in Frankfurt?

Thoma: Es waren Initiativen notwendig, um die Bedeutung des FM in der Breite bekannt zu machen. Die Imagekampagne „Facility Management – Die Möglichmacher“, bei der 12 Unternehmen mit Ihren Sponsorengeldern die „Werbetrommel“ für FM rühren, ist dabei ein Baustein – die FM-Messe ein anderer.

Wie wollen sie mehr potentielle FM-Kunden der properties und corporates ansprechen?

Thoma: Attraktivere Ausstellerstruktur und damit erweitertes Fachprogramm werden um Elemente wie Recruiting-Tag mit Immobilien-Touren und um zielgruppenspezifische Angebote ergänzt. Die Vorträge auf dem Forum sollen Impulse geben und sind auf die aktuellsten Herausforderungen hin ausgerichtet.

Der Bock darf nicht zum Gärtner werden

Doch Vorsicht! Wenn wir unsere Erfahrungen mit der Branche Revue passieren lassen: Verbinden wir mit dem Baugewerbe eigentlich Begriffe wie Vertragstreue und Qualität? Stehen denn Großkonzerne für Dienstleistungsmentalität, Flexibilität und Kostentransparenz? Und wo sorgen Machtkonzentrationen eigentlich für Wettbewerb, Innovation und Partnerschaft? Baukonzerne leben vom Bauen, Reinigungsunternehmen von zu reinigender Fläche, Sicherheitsunternehmen von umbauten Grenzen.

Hier kollidieren ureigenste Unternehmensinteressen mit einem unstrittigem FM-Leitsatz: Jeder eingesparte Quadratmeter ist die größtmögliche FM-Ersparnis an Kosten und Ressourcen. Die großen Marktplayer werden sich bei all ihrer Machtfülle daran messen lassen müssen, wie glaubhaft sie diesem zunächst scheinbaren Widerspruch begegnen. Denn eine noch so überzeugend geplante und in einem perfekten PPP-Modell errichtete Schule widerspräche ohne vorheriger Prüfung etwaiger Überkapazitäten oder Alternativlösungen durch Umnutzungen völlig dem FM-Gedanken.

Warum stottert der FM-Motor bei den Corporates?

Für die Properties sind Immobilien die eigentliche Handelsware und damit Teil des Kerngeschäfts. Kostentransparenz und Nutzenabwägungen sorgten frühzeitig für Arbeitsteilung zwischen Eigentümer- und Vermieterinteressen und dem Gebäudemanagement.

Die Corporates dagegen tun sich nach wie vor schwer mit modernen FM-Organisationsstrukturen oder FM-Outsourcing. Selten besteht Transparenz über Immobilienvollkosten und deren FM-Potenziale, da lediglich verwaltet und nicht gemanagt wird. Das meistangewendete Umlageverfahren für Immobilienkosten zeigt den Stellenwert innerhalb des Unternehmens genauso wie auch das Fehlen des Immobilienverantwortlichen in den obersten Entscheidungskreisen. Zudem gibt die lange Betriebszugehörigkeit der Mitarbeiter im Bereich Service wenig Spielraum für einschneidende Veränderungen. Denn manche Servicebereiche dienen als Auffangbecken für verdiente

Mitarbeiter und Vorgesetzte, die im Kerngeschäft nicht mehr eingesetzt werden können. Überlebt, und das mit guten Umsatz- und Gewinnsteigerungen, haben zwei Unternehmen aus dem Chemie-Pharma-Bereich, die Pharmaserv GmbH & Co. KG aus Marburg und Infrserv GmbH & Co. Höchst KG bei Frankfurt. Beide Unternehmen – Management buy out bei der Pharmaserv und Ausgründung bei der Infrserv – übernahmen betriebsnotwendige und nicht betriebsnotwendige Immobilien. Die Kostenstrukturen des Chemietarifs genauso wie Unflexibilitäten und Over-Head-Zuschläge aus Konzernstrukturen zwingen die Unternehmung zum Handeln.

Es ist nur noch eine Frage der Zeit, wann einer der großen FM-Marktplayer zum Angriff bläst. Laut Loeper, Geschäftsfeldleiter Facilities von der Infrserv GmbH & Co. Höchst KG, wird die Finanzstärke der Baukonzerne der FM-Branche insgesamt gerade bei langfristigen Verträgen helfen. Doch zusätzlich müssten QM-Systeme entwickelt werden, um negativen Auswirkungen bei Machtkonzentrationen und Leistungsbündelungen wirksam und frühzeitig entgegenzutreten.

Messe, Medien, Verbände und Weiterbildungsstätten haben sich neben den FM-Auftraggebern und -Auftragnehmern

als Meinungsmacher inzwischen einen festen Platz in der FM-Branche erobert. Natürlich leben auch hier Lob und Tadel unter einem Dach. Dennoch: Gerade hier ist der Idealismus anzutreffen, dem FM-Gedanken nicht nur zu dienen, sondern Grundlagenarbeit für die Zukunft des FM zu leisten. Ein erwähnenswertes Beispiel ist die FM-Messe in Frankfurt. Nach viel Kritik in den letzten Jahren hat es der Veranstalter – die Mesago Messe Frankfurt GmbH aus Stuttgart – geschafft, fast alle großen Dienstleister wieder als Aussteller zu gewinnen. Dies ist auch der Unterstützung der Kampagne „Die Möglichmacher“ geschuldet, bei der zwölf Unternehmen mit ihren Sponsorengeldern seit letztem Jahr die „Werbetrommel“ für FM rühren.

Einzug in die Entscheidergremien

Facility Management war spannend und bleibt spannend – ohne oder mit Baukonzerne. Auch 2009 wird man über Qualität und Innovation, aber auch Schlechtleistung und Stillstand manch hitzige Diskussion führen. Es bleibt zu hoffen, dass die Spezies FM-Manager gerade bei den Corporates endlich Einzug in die Entscheidungsgremien findet. Die Zeit dafür wäre reif. ←|

OHNE FM KEINE

Messe

Halle

Hall

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

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



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



CAFM: Wirklich ein Mehrwert?

Bus & Co. Ist Computer Aided Facility Management unabdingbar für guten Gebäudeservice? Ein Interview mit Hansjörg Cohnen, Aperture Software, und Matthias Scharer, Planon. Ersterer ist Mitglied im CAFM-Ring e.V., letzterer nicht.

Hansjörg Kuhn, dcmgroup, München



FM-Messe. Die wesentlichen CAFM-Anbieter werden dort sein.

Unter Fachleuten ist der Mehrwert von Computer Aided Facility Management (CAFM) unumstritten. CAFM kann im Zusammenspiel mit ERP-Systemen und der Gebäudeleittechnik die gesamte Wertschöpfungskette abbilden. Es macht die Prozesse transparent, beschleunigt sie und sichert somit dringend notwendige Qualitätsstandards. Darüber hinaus können Dateninformationen in gebündelte grafische Aussagen mit Signalwirkung übertragen werden – zeitliche Verzögerungen oder gar „Nichtleistung“ werden dadurch schnell sichtbar.

Eine Branche voller Computermuffel?

Trotz all dieser Vorteile herrscht auch im Jahr 2009 bei vielen deutschen Unternehmen weiterhin das Prozesschaos. Doch woran liegt es, dass Unternehmen nach wie vor selten in Software-Systeme investieren, die Prozesse sicherer machen würden? Was sagen Hansjörg Cohnen, der Sprecher des CAFM-Rings und Geschäftsführer der Aperture Software GmbH in Wien, und Matthias Scharer, Mitglied des Arbeitskreises CAFM des GEFMA und Geschäftsführer von Planon in Deutschland?

Wie viel Liquidität verschenken Unternehmen aufgrund der Nichteinführung von CAFM?

Cohnen: In Deutschland werden jedes Jahr schätzungsweise nur etwa 100 bis 150 CAFM-Projekte abgewickelt, bei einem mittleren zweistelligen Millionenmarktvolumen. Viel zu wenig, wenn man allein an die Defizite im Bereich Flächenmanagement – und das ist nur ein Teilsegment für Optimierungen durch CAFM – denkt.

Was ist der wirkliche Mehrwert und das Einsparungspotenzial durch CAFM?

Scharer: Eine schnelle Amortisation von Investitionen in CAFM kann generell dann erreicht werden, wenn das System nicht nur als Bestandsdatencontainer, sondern als tagtägliches Abwicklungssystem genutzt wird. Die dadurch eingeleitete Standardisierung und Automatisierung von FM-Prozessen führt unmittelbar zu Zeiteinsparungen bei den betroffenen Mitarbeitern und somit zu reduzierten Personalkosten.

Auf der Bilanzseite wurde bisher ja oft davon ausgegangen, dass Grund und Immobilien automatisch eine Wertsteigerung erfahren.

Scharer: Die Praxis der letzten Jahre zeigt hier genau den entgegengesetzten Trend. Das Auflösen von stillen Reserven und die Senkung von in Immobilien gebundenem Kapital steht in Zeiten von Finanzkrise und Immobilienkrise an der Tagesordnung vieler Unternehmen. Sie merken erst jetzt, dass ihnen nicht nur die wesentlichen Kennzahlen für unternehmerische Entscheidungen fehlen, sondern dass sie jahrelang den Bedarf an Immobilien und Services ihrer Organisation falsch eingeschätzt hatten. Meist haben sie jahrelang ein Kostensenkungspotenzial in enormer Höhe verschenkt, ohne dass sie dabei

wirklich gravierende Einschnitte oder erhöhte Risiken in Kauf hätten nehmen zu müssen.

Die Gründungsmitglieder des CAFM-Rings wollen eine fachlich-inhaltliche Qualitätsoffensive vorantreiben. Ist das für den Entscheider das zentrale Argument?

Cohnen: Unsere Ansprechpartner kommen meistens aus dem mittleren Management mit technischem Hintergrund. Für diese Gruppe steht die Professionalisierung und zweckmäßige Nutzung des Datenbestands im Vordergrund. Bei der Investitionsentscheidung rückt die Kostenfrage in den Fokus. Beim ROI können namhafte Anbieter – bei fehlender Datentransparenz der potenziellen Kunden – ihre Markterfahrung aus abgeschlossenen Projekten nutzen und nach ersten Analysen vor Ort relativ gesicherte Werte zu Einsparungen liefern.

Bei ERP-Lösungen interessiert doch auch nicht der ROI und die Implementierungsvorgaben werden selten eingehalten. Warum tut sich Ihr Software-Produkt so schwer?

Cohnen: ERP hat mit SAP einen Marktführer, der Standards setzt; man bewegt sich meist im Kerngeschäft unterstützt von einer starken Lobby – dem Controller oder Finanz- |→

www.strabag-pfs.com

Andere denken an Werterhalt.
Wir an Wertoptimierung.

Besuchen Sie uns auf der
Facility Management am
Stand 4.0-E30!

THINKING DIFFERENT.
STRABAG PROPERTY AND
FACILITY SERVICES.

Facility Management hat für viele einfach nur zu funktionieren. Unauffällig, reibungslos und sauber. Das sehen wir differenzierter. Gutes Property und Facility Management muss sich bemerkbar machen, wenn es um Kosteneffizienz, neue Infrastrukturlösungen, innovative Bewirtschaftungskonzepte oder auch einfach nur um das Servicereporting geht. Neugierig geworden?

Dann besuchen Sie uns unter www.strabag-pfs.com oder auf der Facility Management am Stand 4.0-E30!

chef. CAFM ist zunächst ein Sekundärgeschäft mit Fürsprechern, die nicht in der ersten Reihe sitzen. Eigentlich unverständlich, wo doch zum Beispiel Personalkosten mit der größte Kostenblock in Unternehmen sind.

Was sind weitere Gründe für den manchmal auch schlechten Ruf von CAFM?

Scharer: Das liegt zum einen daran, dass Systeme, die vor mehr als zehn Jahren eingeführt wurden, den strategischen Ansprüchen heutiger Facility Manager oder CEOs nur sehr selten gerecht werden können – also zu detaillierte Bestandsdatenpflege ohne Mehrwert für strategische Fragen wie der Ableitung von Kennzahlen. Zum anderen haben im Markt natürlich auch Projekte stattgefunden, in denen entweder die ausgewählte Software nicht den Ansprüchen des Kunden gerecht werden konnte oder die Einführung als Projekt schlecht gemanagt wurde.

Cohnen: Ich stimme zu, die fehlenden CAFM-Standards und der daraus resultierende inhomogene Markt mit seinen nur bedingt vergleichbaren Software-Lösungen führen erheblich zur Verunsicherung des Kunden gerade bei Angebotsvergleichen. Zusammen mit der Gefma wollen wir als CAFM-Ring gerade aus den Erfahrungen mit Großkunden und deren Vorgaben im Sinne von Best Practice allgemeingültige Standards ableiten und jedem zugänglich machen.

Wie beurteilen Sie die Aktivitäten des CAFM-Rings?

Scharer: Ich bin froh, wenn CAFM-Unternehmen Initiativen starten, die der Weiterentwicklung der Branche dienen. Standards zu schaffen, Best Practice zu zeigen und innovative Konzepte für CAFM zu entwickeln, ist Ziel des Arbeitskreises CAFM des GEFMA; die Aktivitäten des CAFM-Rings stehen dazu in keinem Gegensatz oder auch in keiner Konkurrenz.

Wer CAFM einführt, räumt nicht nur auf, sondern macht vielleicht auch nicht angepackte Defizite seines Bereichs der letzten Jahre sichtbar?

Cohnen: In der Tat: Bei sauberer Implementierung werden Prozesse transparent, können Kosten eindeu-

„In Krisenzeiten suchen alle Unternehmen nach Kosteneinsparungen. Die Immobilie bietet dafür viele Möglichkeiten.“

Hansjörg Cohnen,
Sprecher des CAFM-Rings und
Geschäftsführer der Aperture
Software GmbH in Wien



tig zugeordnet werden und damit Einsparungspotenziale überhaupt erst greifbar gemacht werden. Erst jetzt wird der Nutzen, aber auch etwaige Defizite für jedermann sichtbar! Während die Amerikaner offener mit ihren Fehlern umgehen und sich durch von ihnen angestoßene Verbesserungen profilieren, tut man sich im deutschsprachigen Raum damit schwerer. Genau das ist der Punkt, warum CAFM-Berater mehr sein müssen als nur fachlich kompetent. Was kann ein Projekt zum Scheitern bringen, welche Vorarbeit muss getan werden, um alle Beteiligten an einen Tisch zu bekommen und innerhalb der Implementierung auch an diesem Tisch zu halten?

In welcher Phase scheitern die meisten Projekte? Bei der Beratung, beim Abschluss oder bei der Implementierung?

Cohnen: CAFM-Projekte sollten gut vorbereitet sein und hängen entscheidend von der Qualität und Kooperationsfähigkeit des Implementierungsteams ab. Der Projektplan mit klar definierten Zielstapen und damit Teilerfolge hilft, das Gesamtziel nicht aus den Augen zu lassen.

Wie begegnen Sie als Branche den nächsten zwei bis drei harten Jahren klammer Unternehmenskassen?

Cohnen: Die Krise birgt zwei Chancen: In Krisenzeiten suchen alle Unternehmen nach Kosteneinsparungen und in der Not rückt die Branche enger zusammen. Wenn Unternehmen ihre Immobilien nicht mehr als abgeschriebene stille Reserve betrachten würden, sondern als ungenutzte Möglichkeit für Liquidität und Potenzial für optimierte Nutzung wäre es mir nicht bange um den CAFM-Markt.

Abschließend ein Wort zur FM-Messe.

Cohnen: Wichtiges Forum für die Branche. Wie hoffen alle, dass die in diesem Jahr angestoßenen Veränderungen nachhaltig auf die Neukundenansprache Wirkung zeigen.

Scharer: Die Konzepte des Ausstellerbeirats in Zusammenarbeit mit GEFMA und Mesago werden die FM-Messe deutlich auf. Es ist gelungen, die relevanten Marktteilnehmer sowohl auf FM-Dienstleisterseite als auch auf CAFM-Seite zu gewinnen. FM wird sich in den nächsten Jahren als relativ krisensichere Branche und attraktives Betätigungsfeld für qualifizierte Mitarbeiter darstellen. ←|



„Ich bin froh, wenn CAFM-Unternehmen Initiativen starten, die der Weiterentwicklung der Branche dienen.“

Matthias Scharer, Mitglied des Arbeitskreises CAFM des GEFMA und Geschäftsführer von Planon in Deutschland

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskommentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienwirtschaft.de/downloads

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



www.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Das Handwörterbuch des
 ■ 71.1 71.2 71.3 72.1 72.2 72.3

71.1 Anfechtungsklage

Nach Fristablauf dürfen keine neuen Gründe nachgeschoben werden.

71.2 Hausgeld

Der Sozialanspruch auf Zahlung von Hausgeld steht der Wohnungseigentümergeinschaft zu.

71.3 Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung

Das novellierte ZVG darf nicht in Altverfahren angewandt werden.

72.1 Instandhaltung und Instandsetzung

Bei Feuchtigkeitsschäden entspricht es nicht dem Interesse der Eigentümergeinschaft, wenn jeder Eigentümer Handwerkerleistungen vergibt.

72.2 Beschlusskompetenz

Kostenerstattung bei nichtiger Kostentragungsverpflichtung kann beschlossen werden.

72.3 Anfechtungsklage

Fristwahrung nur bei rechtzeitiger Zahlung des Gerichtskostenvorschusses.

Maklerrecht

Urteil des Monats

70.1 Nennung aller Daten bei Nachweistätigkeit?

Eine provisionspflichtige Nachweismaklerleistung liegt im Einzelfall auch dann vor, wenn der Makler den Namen des Vertragspartners (noch) nicht mitgeteilt hat.

Mietrecht

ALMUT KONIG
 Rechtsanwältin

73.1 Schönheitsreparaturen

Was gilt beim Zusammentreffen von starrer Formulklausel zu Schönheitsreparaturen mit einer Individualklausel?

73.2 Modernisierungsmaßnahmen

Eine Möglichkeit zur Mieterhöhung gilt nur für notwendige Modernisierungsaufwendungen.

74.1 Heizkostenumlage

Zur Frage der Abgrenzung zwischen dem Betrieb einer zentralen Heizungsanlage und der Wärmelieferung.

74.2 Mietminderung

Unzureichende Beheizbarkeit außerhalb der Heizperiode ein Mangel?

75.1 Mieterhöhung

Keine Mieterhöhung bei schlechter Warmwasser- und Elektroversorgung.

75.2 Mieterhöhung

Merkmal im Mietspiegel: Badewanne ohne Verblendung ist negativ zu bewerten. Außerdem: Eine Nische im Flur ist kein Abstellraum.

75.3 Anwaltskosten

Der Mieter kann Ersatz von Anwaltskosten bei unberechtigter Drohung mit Kündigung verlangen.

Urteil des Monats

Nennung aller Daten bei Nachweistätigkeit?

Provision: Nicht immer müssen Vermieter-/Verkäuferdaten genannt werden.



Eine provisionspflichtige Nachweismaklerleistung i.S.v. § 652 Abs. 1 BGB liegt im Einzelfall auch dann vor, wenn der Makler den Namen des Vertragspartners (noch) nicht mitgeteilt hat. Die Namhaftmachung des Vermieters ist entbehrlich, wenn es dem Maklerkunden aus seiner Sicht vorerst nicht auf dessen Person ankam, weil er sich zunächst einmal über die Geeignetheit des Objekts schlüssig werden wollte, wenn also durch den (unvollständigen) Nachweis das Interesse des Maklerkunden – zunächst – voll befriedigt worden ist und der Kunde den Hauptvertrag später abschließt, ohne dem Makler – obwohl dies im Einzelfall geboten gewesen wäre – die Gelegenheit zu geben, die zunächst unvollständige Maklerleistung vollständig zu erbringen.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 5.9.2008, Az.: 7 U 185/07

Fakten: Der Makler übermittelte einem Mietinteressenten eine Liste mit 13 gewerblichen Mietobjekten. Auf der Liste befand sich auch das später vom Mietinteressenten angemietete Objekt, zu dem der Makler noch ein Kurzexposé mit Grundrissplänen an den Interessenten versandte. Anlässlich eines gemeinsamen Besichtigungstermins anderer Objekte kamen Makler und Interessent auch an dem schließlich angemieteten Objekt vorbei, ohne dieses jedoch auch zu besichti-

gen. Das Objekt wurde vielmehr vier Tage später in Begleitung einer anderen Maklerfirma besichtigt und schließlich angemietet. Der Makler stellte im Folgenden seine Provision in Rechnung. Mit dem Argument, der Makler habe keine vollständige Nachweistätigkeit entfaltet, da er Namen und Anschrift des Vermieters nicht genannt habe, wurde die Zahlung verweigert. Zu Unrecht: Dem Makler steht gegen den ehemaligen Mietinteressenten ein Anspruch auf Provisionszahlung zu. Der Makler hatte diesem insbesondere eine Gelegenheit zum Abschluss eines Hauptvertrags nachgewiesen. Dabei hat er hier eine für einen Provisionsanspruch ausreichende Nachweistätigkeit erbracht. Eine provisionspflichtige Nachweismaklerleistung im Sinne von § 652 Abs. 1 BGB liegt im Einzelfall auch dann vor, wenn der Makler den Namen des Vertragspartners (noch) nicht mitgeteilt hat. Die Namhaftmachung des Vermieters ist entbehrlich, wenn es dem Maklerkunden aus seiner Sicht vorerst nicht auf dessen Person ankam, weil er sich zunächst einmal über die Geeignetheit des Objekts schlüssig werden wollte, wenn also durch den (unvollständigen) Nachweis das Interesse des Maklerkunden – zunächst – voll befriedigt worden ist und der Kunde den Hauptvertrag später abschließt, ohne dem Makler die Gelegenheit zu geben, die zunächst unvollständige Maklerleis-

tung vollständig zu erbringen. Dabei ist es nicht erforderlich, dass der Kunde treuwidrig handelt und den Eigentümer oder Vermieter selbstständig ermittelt, um so die Maklerprovision zu sparen. Selbst wenn die vollständige Anschrift des potenziellen Vertragspartners von einem später eingeschalteten weiteren Makler mitgeteilt wird, kann dem Kunden die Berufung auf die Unvollständigkeit des Erstnachweises versagt sein, weil er dem Makler, der ihm das Objekt zuerst vorgestellt und dem gegenüber er es zunächst nicht weiterverfolgte, nicht mitgeteilt hat, dass er nunmehr doch an diesem interessiert ist und dem ersten Makler so die Möglichkeit genommen hat, seine Nachweisleistung vollständig zu erbringen.

Fazit: Die von dem Makler erbrachte Maklerleistung war für das Zustandekommen des Hauptvertrags auch ursächlich geworden. Dazu reicht es nämlich aus, dass die Maklerleistung neben anderen Bedingungen mitursächlich für den Abschluss des Hauptvertrags war. Sie braucht nicht die einzige und auch nicht die hauptsächliche Ursache zu sein. Die Ursächlichkeit wird vermutet, wenn zwischen der Maklerleistung und dem Abschluss des Hauptvertrags ein enger zeitlicher Zusammenhang besteht, was vorliegend bei einer Frist von nur wenigen Wochen zu bejahen war.

Wohnungseigentumsrecht

Anfechtungsklage [71.1]

Kein Nachschieben von neuen Gründen nach Fristablauf

Bleibt einer Anfechtungsklage (§ 46 Abs. 1 WEG) der Erfolg versagt, darf nicht offengelassen werden, ob die Klage als unzulässig oder als unbegründet abgewiesen wird. Zur Vermeidung eines materiellrechtlichen Ausschlusses ist der Kläger gehalten, innerhalb der Begründungsfrist des § 46 Abs. 1 Satz 2 Halbsatz 2 WEG die Gründe vorzutragen, auf die er die Anfechtung stützt; ein Nachschieben von neuen Gründen ist ausgeschlossen.

BGH, Urteil vom 16.1.2009, Az.: V ZR 74/08

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin hatte fristgerecht mehrere Beschlüsse einer Eigentümerversammlung angefochten. In der Klageschrift wurde zunächst auf die Tagesordnung, das Versammlungsprotokoll, auf die Teilnehmerliste sowie zwei Schriftstücke an die Verwaltung Bezug genommen, die in Kopie beigelegt waren. Weitere Begründungen sollten nach einer Recherche erfolgen. Da nicht ausreichend geklärt werden konnte, ob die Eigentümerin im Folgenden die Klagebegründungsfrist eingehalten hatte, hat der BGH den Rechtsstreit an das Amtsgericht zurückverwiesen. Das Berufungsurteil wurde vom BGH bereits deshalb aufgehoben, weil die Frage, ob die Versäumung der Begründungsfrist zur Abweisung der Klage als unzulässig oder als unbegründet führt, nicht offengelassen werden darf. Der Kläger muss innerhalb der Frist des § 46 Abs. 1 Satz 2 Halbsatz 2 WEG zumindest den wesentlichen tatsächlichen Kern der Gründe vortragen, auf die er die Anfechtung stützt. Der Umstand, dass der Klage sowohl die Teilungserklärung als auch das Protokoll als An-

lagen beigelegt worden sind, erfüllt nicht die Anforderungen, die das Gesetz an die erforderliche Begründung stellt.

Fazit: Vorliegend wurde von den beklagten übrigen Wohnungseigentümern noch eingewandt, die anfechtende Eigentümerin habe schon die Klagefrist des § 46 Abs. 1 Satz 2 Halbsatz 1 WEG versäumt, da die Klage erst weit nach Ablauf eines Monats zugestellt wurde. Der BGH: Die einmonatige Anfechtungsfrist werde zunächst nur durch die Erhebung der Klage, also durch deren Zustellung, gewahrt. Die rechtzeitige Einreichung der Klageschrift genügt nur dann, wenn die Zustellung „demnächst“ erfolgt. Geht es um von der klagenden Partei zu vertretende Zustellungsverzögerungen, ist das Merkmal „demnächst“ nur erfüllt, wenn sich die Verzögerung in einem hinnehmbaren Rahmen hält. Das sei nur dann zu bejahen, wenn der Gerichtskostenvorschuss nach Anforderung in einem Zeitraum eingezahlt wird, der sich um zwei Wochen bewegt oder nur geringfügig darüber liegt.

Hausgeld [71.2]

Hausgeldanspruch steht Verband zu

Der Sozialanspruch auf Zahlung von Haus- bzw. Wohngeld steht der Wohnungseigentümergeinschaft (vgl. § 10 Abs. 6 und 7 WEG) zu. Gemäß § 27 Abs. 3 Nr. 7 WEG vertritt der Verwalter insoweit den Verband.

AG Hamburg-Blankenese, Urteil vom 4.6.2008, Az.: 539 C 14/08

Fakten: Die beklagten Wohnungseigentümer wandten gegen die gerichtliche Geltendmachung der Hausgeldrückstände durch die Gemeinschaft, vertreten durch den Verwalter, ein, dieser sei nicht ordnungsmäßig entsprechend § 27 Abs. 2 Nr. 3 WEG zur gerichtlichen Durchsetzung der Hausgeldrückstände ermächtigt gewesen. Insoweit freilich bedachten diese nicht, dass sich die erwähnte Vorschrift auf „Ansprüche aller Wohnungseigentümer“ bezieht und nicht auf solche der teilrechtsfähigen Gemeinschaft. Einschlägig ist hier vielmehr die Bestimmung des § 27 Abs. 3 Nr. 7 WEG. Selbstverständlich bedarf der Verwalter auch bei der Vertretung der Gemeinschaft im Rahmen von Aktivprozessen nach der Vorschrift des § 27 Abs. 3 Nr. 7 WEG einer entsprechenden Ermächtigung durch Beschluss, Vereinbarung oder etwa im Verwaltervertrag. Diese war

vorliegend auch gegeben, da der Verwalter bereits in der Teilungserklärung ermächtigt wurde, Hausgeldansprüche der Gemeinschaft entweder im eigenen oder im fremden Namen für die Gemeinschaft geltend zu machen.

Fazit: Wesentlich interessanterer Aspekt dieser Entscheidung ist, dass das Gericht die Berufung zugelassen hatte. Der Verwalter war nämlich bereits in der Teilungserklärung eingesetzt und nicht durch mehrheitliche Beschlussfassung bestellt worden. Insoweit vertritt eine im Übrigen zutreffende Mindermeinung die Auffassung, eine wirksame Verwalterbestellung bereits in der Teilungserklärung durch den teilenden Eigentümer könne nicht vorgenommen werden. Vielmehr bleibe eine Verwalterbestellung der Beschlussfassung der (werdenden) Eigentümergemeinschaft vorbehalten.

Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung [71.3]

Keine Anwendung des novellierten ZVG in Altverfahren

Das Gesetz über die Zwangsversteigerung und die Zwangsverwaltung findet auch auf Zwangsverwaltungsverfahren, die am 30. Juni 2007 anhängig waren, in der an diesem Tag geltenden Fassung Anwendung. Dass mehrere Zwangsverwaltungsverfahren, die dieselbe Wohnungsanlage betreffen, gemeinsam betrieben werden, führt nicht dazu, dass der Erlös aus der Verwaltung einzelner Einheiten vom Zwangsverwalter dazu verwendet werden könnte, das auf andere Einheiten entfallende Hausgeld zu bezahlen. BGH, Beschluss vom 20.11.2008, Az.: V ZB 81/08

Instandhaltung und Instandsetzung [72.1]

Keine eigenmächtigen Maßnahmen

Gerade bei Feuchtigkeitsschäden und Schwammsanierungen entspricht es nicht dem wohlverstandenen Interesse der Eigentümergemeinschaft, wenn jeder einzelne Wohnungseigentümer nach möglicherweise unterschiedlichen Sanierungskonzepten ohne Gesamtplanung Handwerkerleistungen vergibt.

AG Hamburg-Blankenese, Beschluss vom 20.2.2008, Az.: 506 II 28/07



Koordination tut not bei Handwerkerleistungen im Wohneigentum.

Fakten: In der Wohneigentumsanlage war es zu Schwammbildung gekommen. Eine Eigentümerin hatte die im Bereich ihres Sondereigentums aufgetretenen Feuchtigkeitsschäden selbst beseitigen lassen und begehrte anschließend Kostenersatz durch die Gemeinschaft. Auf einer Eigentümerversammlung wurden die Erstattungsbeschlüsse mehrheitlich abgelehnt. Dies hatte nun die Eigentümerin angefochten und gleichzeitig beantragt, die Gemeinschaft zur Zahlung einer Geldsumme zu verpflichten. Der gegen die Gemeinschaft gerichtete Kostenersatzanspruch wurde jedoch zurückgewiesen, weil diese ihre Instandhaltungs- und Instandsetzungsverpflichtung nicht schuldhaft verletzt hatte. Die Eigentümerin hätte vor Auftragserteilung vielmehr eine entsprechende Beschlussfassung der Eigentümergemein-

schaft erzwingen müssen. Es handelte sich hier auch nicht um Notmaßnahmen, die unaufschiebbar waren. Gerade bei Feuchtigkeitsschäden entspricht es nicht dem Interesse der Eigentümergemeinschaft, wenn jeder einzelne Eigentümer nach möglicherweise unterschiedlichen Sanierungskonzepten ohne Gesamtplanung Handwerkerleistungen vergibt.

Fazit: Auch nach dem novellierten WEG-Recht sind Beschlussanfechtungsklagen gegen die übrigen Eigentümer und nicht gegen den Verband zu richten. Zu beachten ist insbesondere, dass eine Rubrumsberichtigung nicht in Betracht kommt. Ungeachtet einer gegebenenfalls gar begründeten Anfechtungsklage scheidet diese also unweigerlich dann, wenn sie sich nicht gegen die übrigen Eigentümer, sondern den Verband richtet.

Beschlusskompetenz [72.2]

Kostenerstattung bei nichtiger Kostentragungsverpflichtung kann beschlossen werden

Haben aufgrund eines nichtigen Beschlusses bereits einige Wohnungseigentümer Maßnahmen auf eigene Kosten durchgeführt, so kommen für diese Aufwendungsersatzansprüche in Betracht, soweit die Gemeinschaft die Aufwendungen ohne den nichtigen Beschluss zu tragen gehabt hätte. Hierbei mag offenbleiben, ob solche aus Geschäftsführung ohne Auftrag oder aus Bereicherungsausgleich wegen unberechtigter Geschäftsführung ohne Auftrag oder aus einem Bereicherungsausgleich nach §§ 812, 946, 951 BGB herzuleiten sind.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 5.12.2008, Az.: I-3 Wx 158/08

Anfechtungsklage [72.3]

Fristwahrung nur bei rechtzeitiger Zahlung des Gerichtskostenvorschusses

Eine Klage im Sinne des § 46 WEG muss nicht nur binnen eines Monats ab Beschlussdatum bei Gericht eingegangen sein, sondern auch der Gerichtskostenvorschuss, wenn die Zustellung noch fristwährend demnächst im Sinne des § 167 ZPO erfolgen soll, spätestens jedoch zwei Wochen nach gerichtlicher Anforderung eingezahlt sein.

AG Hamburg-Blankenese, Urteil vom 4.6.2008, Az.: 539 C 20/07

Fakten: Die Kläger hatten im vorliegenden Fall mehrere Beschlüsse angefochten. Die Klageschrift selbst ging noch innerhalb der Monatsfrist des § 46 Abs. 1 Satz 2 WEG beim Gericht ein. Gerichtskostenvorschuss wurde jedoch nicht geleistet. Etwa eine Woche später wurden die Kläger aufgefordert, einen Gerichtskostenvorschuss in bestimmter Höhe zu leisten. Zwei Wochen und zwei Tage nach Erhalt dieses Schreibens zahlten die Kläger sodann die Gerichtskosten ein. Nach Auffassung des Gerichts war dies verspätet, da eine Zustellung als „demnächst“ im Sinne von § 167 ZPO nur dann anzusehen sei, wenn innerhalb von zwei Wochen nach gerichtlicher Aufforderung der entsprechende Gerichtskostenvorschuss eingezahlt werde.

Fazit: Das Gericht setzte sich in seiner weiteren Begründung durchaus noch in materieller Hinsicht mit der Beschlussanfechtung auseinander und kam zu dem Schluss, dass die Anfechtungsklage ohnehin unbegründet gewesen wäre. Dies scheint jedenfalls vor dem Hintergrund nicht unbedeutend, als das Gericht vorliegend eine Verfristung der Klage bereits deshalb angenommen hatte, weil der Gerichtskostenvorschuss erst nach Ablauf von zwei Wochen und zwei Tagen bei Gericht eingezahlt wurde. Nach entsprechend einschlägiger BGH-Rechtsprechung zum diesem Thema (vgl. „Entscheidung des Monats“ BGH, Urteil vom 16.1.2009, Az.: V ZR 74/08) ist das Merkmal einer Zustellung „demnächst“ und somit

Fristwahrung zumindest dann erfüllt, wenn der zu leistende Gerichtskostenvorschuss nach seiner Anforderung innerhalb eines Zeitraums eingezahlt wird, der sich um zwei Wochen bewegt oder nur geringfügig

darüber liegt. Soweit also der Gerichtskostenvorschuss lediglich zwei Tage nach Ablauf der Zwei-Wochen-Frist zur Einzahlung kam, dürfte dieser Zeitraum wohl sicherlich als „geringfügig“ zu bezeichnen sein.

Mietrecht

Schönheitsreparaturen [73.1]

Unwirksame Formarklausel und individuelle Vereinbarung

Treffen starre und deshalb unwirksame Formarklauseln zur Vornahme der laufenden Schönheitsreparaturen und der Endrenovierung durch den Mieter mit einer später bei Einzug individuell vereinbarten Übernahme der Endrenovierungspflicht durch den Mieter zusammen, unterliegt die Individualvereinbarung weder der Inhaltskontrolle nach § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB noch wird sie gemäß § 139 BGB von der Unwirksamkeit der Formarklausel erfasst.

BGH, Urteil vom 14.1.2009, Az.: VIII ZR 71/08



Eine individuelle Vereinbarung zur Endrenovierung bleibt wirksam.

Fakten: Der Mietvertrag enthält eine Formarklausel zur Übertragung der Schönheitsreparaturen mit starren Fristenplänen sowie eine Endrenovierungsklausel. Außerdem bestimmt der Formularvertrag, dass durch etwaige Ungültigkeit einer oder

mehrerer Bestimmungen des Vertrags die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt werde. Bei der Wohnungsübergabe unterzeichneten die Parteien ein maschinenschriftlich gefertigtes Übergabeprotokoll, das unter anderem die Regelung

enthält: „... (der Mieter) übernimmt vom Vormieter die Wohnung im renovierten Zustand. Er verpflichtet sich dem Vermieter gegenüber, die Wohnung ebenfalls im renovierten Zustand zu übergeben.“ Die Parteien streiten über die Renovierungspflicht. Der Bundesgerichtshof gibt dem Vermieter im vorliegenden Fall recht. Die formularmäßige Endrenovierungsklausel ist insgesamt als unwirksam anzusehen. Die dem Mieter im Protokoll der Wohnungsübergabe auferlegte Endrenovierungspflicht ist hingegen wirksam. Die Regelung beruht auf einer individuellen Vereinbarung der Parteien. Eine als Individualvereinbarung gewertete Abrede unterliegt nicht der Inhaltskontrolle nach § 307 BGB, auch wenn danach die Endrenovierungspflicht unabhängig vom aktuellen

Erhaltungszustand der Wohnung eingreifen soll. Es liegt auch kein Summierungseffekt mit den von Beginn an unwirksamen Formarklauseln vor. Durch die im Protokoll der Wohnungsübergabe vereinbarte Endrenovierungspflicht haben die Parteien dem bestehenden Mietvertrag später noch eine weitere Abrede hinzugefügt.

Fazit: Die Formarklauseln sind wegen der starren Fristenregelung und ihres Summierungseffekts insgesamt unwirksam. Obwohl die Individualvereinbarung auch die Endrenovierung zum Gegenstand hat, liegt insoweit kein Summierungseffekt vor, die Vereinbarung ist trotz der fehlenden Berücksichtigung des tatsächlichen Abnutzungsgrads aufgrund der individuellen Vereinbarung wirksam.

Modernisierungsmaßnahmen [73.2]

Mieterhöhung nur für notwendige Modernisierungsaufwendungen

Der Vermieter kann die Miete bei einer Modernisierung der Wohnung demäß § 559 Abs. 1 BGB nur insoweit erhöhen, als die von ihm aufgewendeten Kosten hierfür notwendig waren. Unnötige, unzumutbare oder ansonsten überhöhte Modernisierungsaufwendungen hat der Mieter nicht zu tragen.

BGH, Urteil vom 17.12.2008, Az.: VIII ZR 41/08

Fakten: Die Parteien streiten um die Wirksamkeit einer Mieterhöhung, die der Vermieter nach Einbau von zwei Wasserzählern in die vom Mieter gemieteten Wohnung verlangt. Der Vermieter hatte nach entsprechender Ankündigung zwei Wasserzähler einbauen lassen, da Küche und Bad über zwei getrennte Steigleitungen versorgt werden. Der BGH gibt beiden Parteien zum Teil recht. Hier

war der Vermieter landesgesetzlich verpflichtet, die Wohnung mit einem Wasserzähler auszustatten. Werden – wie hier – aufgrund besonderer baulicher Gegebenheiten die Wasseranschlüsse in Küche und Bad über zwei getrennte Steigleitungen versorgt, sind zur Erfassung des Wasserverbrauchs in der Wohnung zwei Wasserzähler erforderlich. Diesen Umstand hat der Vermieter nicht zu vertreten,

insoweit also eine Mieterhöhung wegen Modernisierung verlangen. Er kann aber nicht einwenden, den für ihn tätigen Handwerker müsse ein gewisser Spielraum bei der Durchführung der für die Modernisierung erforderlichen Arbeiten verbleiben. Von den tatsächlich aufgewendeten Kosten sind im Rahmen der Mieterhöhung nur diejenigen ansatzfähig, die notwendig sind. Unnötige, unzumutbare oder überhöhte Aufwendungen können nicht angesetzt werden. Fazit: Gemäß § 559 Abs. 1 BGB kann der Vermieter wegen einer Modernisierung

die Miete unter anderem dann prozentual um die für die Wohnung aufgewendeten Kosten erhöhen, wenn er eine bauliche Maßnahme durchgeführt hat, die nachhaltig Einsparungen von Energie oder Wasser bewirkt, oder wenn er andere bauliche Maßnahmen aufgrund von Umständen durchgeführt hat, die er nicht zu vertreten hat. Hierzu zählt zum Beispiel auch die landesgesetzliche Verpflichtung zum Einbau von Wasserzählern. Allerdings kann er die Kosten nur insoweit ansetzen, als sie notwendig sind. Hierfür ist der Vermieter darlegungs- und beweispflichtig.

Heizkostenumlage [74.1] Neues zum Leasing

Zur Frage der Abgrenzung zwischen dem Betrieb einer zentralen Heizungsanlage (§ 1 Abs. 1 Nr. 1 HeizkV) und der Wärmelieferung (§ 1 Abs. 1 Nr. 2, Abs. 3 HeizkV). § 7 Abs. 2 HeizkV regelt abschließend, welche Kosten des Betriebs der zentralen Heizungsanlage nach Maßgabe von § 7 Abs. 1 HeizkV umlagefähig sind. Dazu gehören Leasingkosten für Brenner, Öltank und Verbindungsleitungen nicht.

BGH, Urteil vom 17.12.2008, Az.: VIII ZR 92/08

Fakten: Die Wohnung wurde ursprünglich mit Koks beheizt. Der Vermieter übertrug 1976 einer Heizungsfirma die Bedienung der Heizung, welche die Heizung vertragsgemäß auf die Verbrennung von Öl umstellte. Dazu stattete sie die vorhandene Heizungsanlage auf ihre Kosten gegen jährliche Zahlung einer vertraglich bestimmten „Bedienungs-/Leasinggebühr“ durch den Vermieter mit einer automatischen Feuerungsanlage, einem Öltank und entsprechenden Verbindungsleitungen aus. Der Mietvertrag verpflichtet den Mieter, neben der Miete und einem Vor-

schuss für die im Einzelnen aufgeführten „Betriebskosten i.S. der Anlage 3 zu § 27 der II. Berechnungsverordnung“ monatlich einen Vorschuss für „Heizungskosten“ zu zahlen. Der Mieter ist laut Vertrag verpflichtet, die „anteiligen Kosten der zentralen Heizungsanlage“ zu tragen. Unter der sich anschließenden Aufzählung der Kosten findet sich eine unterschriebene Ergänzung zur Zahlung einer Leasinggebühr. Die Parteien streiten nun über die Heizkostenabrechnung, welche Beträge für „Wartung“ und für „Leasing f. autom. Feuerung“ enthalten. Der BGH gibt dem Mieter recht. Nach dem

Mietvertrag ist der Mieter zwar verpflichtet, die Leasinggebühr für die „automatische Feuerung“ der Heizungsanlage anteilig zu bezahlen. Diese Vereinbarung steht aber nicht in Einklang mit den vorrangigen Vorschriften der Heizkostenverordnung. Hier liegt keine Wärmelieferung durch die Heizungsfirma vor, sondern das Haus wird durch eine vom Gebäudeeigentümer selbst betriebene zentrale Heizungsanlage mit Wärme versorgt. Daher ergibt sich aus § 7 Abs. 2 HeizkV, welche Kosten auf den Mieter umgelegt werden können. Dazu gehören die streitigen Leasingkosten für Brenner, Öltank und Verbindungsleitungen nicht. Umlagefähig sind insoweit nur Kosten der Anmietung oder anderer Arten der Gebrauchsüberlassung einer Ausstattung zur Verbrauchserfassung. Die möglicherweise höheren Kosten für die Bedienung der früher vorhandenen Koksheizung rechtfertigen nicht, die

Leasingkosten als Bedienungskosten im Sinne des § 7 Abs. 2 HeizkV zu qualifizieren. Die mietvertraglichen Bestimmungen zur Heizungskostenübernahme sind hier als Allgemeine Geschäftsbedingungen zu bewerten, welche wegen unangemessener Benachteiligung des Mieters unwirksam sind gemäß § 307 Abs. 1 Satz 1 Abs. 2 Nr. 1 BGB.

Fazit: Bei Gebäuden mit mehr als zwei Wohnungen gelten die Vorschriften der Heizkostenverordnung, die nicht durch Vereinbarungen geändert werden können. Welche Kosten beim Betrieb einer zentralen Heizungsanlage auf den Mieter umgelegt werden können, ergibt sich aus § 7 Abs. 2 HeizkV, welche bei Wärmelieferung mit der Möglichkeit weitergehender Kostenumlage vorliegt, ergibt sich aus § 7 Abs. 4 HeizkV. Mitunter bedarf es einer gerichtlichen Klärung, welche Beheizungsart vorliegt.

Mietminderung [74.2]

Unzureichende Beheizbarkeit außerhalb der Heizperiode ein Mangel?

Ist es in einer Mehrzimmerwohnung nicht möglich, dass eine Person duscht und eine andere gleichzeitig das Geschirr abspült oder mit warmem Wasser kocht, weil der Durchlauferhitzer nicht genügend Wasser erhitzen kann, liegt ein Mietmangel vor, der zu einer Mietminderung von drei Prozent berechtigt. Ein Heizungsausfall außerhalb der Heizperiode vom 1. Oktober bis zum 30. April stellt in der Regel keinen Mietmangel dar, es sei denn, die Außentemperatur sinkt an mindestens drei aufeinanderfolgenden Tagen unter 12 °C.

AG Köln, Teilurteil vom 9.4.2008, Az.: 220 C 152/07

Fakten: Die Wohnung war mit elektronischem Durchlauferhitzer vermietet und wurde mit Fernwärme beheizt. Im Oktober teilte der Mieter der Hausverwaltung mit, dass weder die Heizung

noch die Warmwasserversorgung ausreichten. Im Dezember minderte er die Miete um 20 Prozent, von Januar bis August um knapp 14 Prozent. Der Vermieter verlangte die Mietrückstän-

de. Das Gericht gibt beiden Parteien zum Teil recht. Die Versorgung der Wohnung mit Warmwasser war unzureichend. Der Durchlauferhitzer war nur für die Versorgung von Badewanne, Dusche und Waschtisch ausgelegt, muss aber zusätzlich die Zapfstelle in der Küche mit Warmwasser versorgen und hätte pro Minute etwa 12 Liter Wasser erwärmen müssen, was er nicht erreichte. Möglicherweise beruhte dieser Mangel auf einer Verschmutzung der Schutzsiebe im Durchlauferhitzer. Für die Zeit der Heizperiode vom 1. Oktober bis zum 30. April stellte das Gericht eine Mietminderung von drei Prozent fest. Einen weiteren Anspruch des Mieters verneint das Gericht allerdings, weil der Mieter nicht dargelegt hat, an welchen Tagen die Temperatur

auf ein mit der Heizperiode zu vergleichendes Niveau gesunken sein sollte.

Fazit: Eine unzureichende Leistung der Heizung begründet in der Regel nur während der üblichen Heizperiode, nicht jedoch während der übrigen Jahreszeit einen Mietmangel. Die übliche Heizperiode beginnt am 1. Oktober eines Jahres und endet am 30. April des folgenden Jahres. Zwar ist der Vermieter ausnahmsweise auch außerhalb der üblichen Heizperiode verpflichtet, für eine ordnungsgemäße Beheizbarkeit der Wohnung zu sorgen. Das gilt aber nur, wenn die Außentemperatur auf ein Niveau sinkt, das mit dem Temperaturniveau in der üblichen Heizperiode zu vergleichen ist.

Mieterhöhung [75.1]

Keine Mieterhöhung bei schlechter Warmwasser- und Elektroversorgung

Steht für die gemeinschaftliche Versorgung von Bad und Küche lediglich ein Boiler mit einem Fassungsvermögen von 80 Litern zur Verfügung, ist die Warmwasserversorgung der Wohnung unzureichend. Ist das Wohnzimmer mit zu wenigen und zum Teil veralteten Steckdosen ausgestattet, ist die Elektroinstallation unzureichend. Ein an die Küche angrenzender Verschlag mit einer Grundfläche von knapp 0,84 m² ist nicht als Abstellraum zu bewerten.

Das Gericht verwehrt dem durch Erwerb in das Mietverhältnis eingetretenen Vermieter den Anspruch auf Zustimmung zur Mieterhöhung. Es stellte fest, dass die Vergleichsmiete weniger als die vereinbarte Miete beträgt. Die gemeinschaftliche Warmwasserversorgung von Bad und Küche mit einem lediglich 80 Liter fassenden Boiler ist unzureichend. Entgegen der Auffassung des Vermieters ist die Wohnung nicht mit einem Abstellraum versehen. Der an die Küche angrenzende Verschlag hat eine Grundfläche von knapp 0,84 m² bei reduzierter Raumhöhe. Insoweit liegt kein wohnwerterhöhendes Merkmal vor. Die Elektroinstallation ist unzureichend, das Wohnzimmer ist mit zu wenigen und teilweise veralteten Steckdosen ausgestattet, der Sicherungskasten im Flur mutet museal an: Drei Schraub Sicherungen, wirr hängende Drähte.

AG Köpenick, Urteil vom 28.10.2008, Az.: 7 C 220/08



Mietspiegel: Badewanne ohne Verblendung ist negativ bewertet.

Mieterhöhung [75.2]

Badewanne, Nische und Spiegel

Eine freistehende Badewanne ohne Verblendung ist hinsichtlich des betreffenden Merkmals im Mietspiegel negativ zu bewerten. Ist im Bad keine Steckdose vorhanden, wirkt dies wohnwertmindernd. Eine nicht verschließbare Nische im Flur ist nicht als Abstellraum zu bewerten. Auch in dieser Entscheidung versagt das Gericht dem Vermieter Ansprüche auf eine Mieterhöhung. Das Gericht ergänzt, dass ein Fliesenspiegel nur im Herdbereich und nur zu einem sehr kleinen Teil über dem Spülbereich nicht die Anforderungen an das wohnwerterhöhende Merkmal „Wandfliesen im Arbeitsbereich“ erfüllt. Dazu muss der Fliesenspiegel mindestens die Arbeitsflächen Herd und Spüle vollständig umfassen.

AG Schöneberg, Urteil v. 2.10.2008, Az.: 10a C 116/07

Anwaltskosten [75.3]

Ersatz von Anwaltskosten bei unberechtigter Drohung mit Kündigung

Überschreitet der Vermieter mit der Betriebskostenabrechnung den einjährigen Abrechnungszeitraum, muss der Mieter nicht zahlen. Droht der Vermieter wegen einer offensichtlich unbegründeten Betriebskostennachforderung mit der fristlosen Kündigung des Mietverhältnisses, so muss er dem Mieter die für deren Abwehr entstandenen Anwaltskosten ersetzen.

Der Vermieter hatte hinsichtlich eines Teils der Betriebskosten über einen Zeitraum von zwei Jahren abgerechnet. Der Abrechnungszeitraum muss sich zwar nicht mit dem Kalenderjahr decken, die Abrechnung muss aber grundsätzlich jährlich erfolgen. Längere Abrechnungszeiträume sind unzulässig und können auch vertraglich nicht vereinbart werden. Indem der Vermieter wegen einer offensichtlich unbegründeten Betriebskostenabrechnung die fristlose Kündigung androhte und damit unbegründete Ansprüche geltend machte, verletzte er schuldhaft seine Vertragspflichten und ist dem Mieter zum Ersatz der hieraus entstandenen Anwaltskosten verpflichtet.

AG Charlottenburg, Urteil vom 10.9.2008, Az.: 231 C 90/08

Real Estate Opportunity

Asset Manager - Frankfurt am Main (m/w)

Unser Kunde ist ein professioneller, inhabergeführter Immobiliendienstleister und agiert überaus erfolgreich für nationale und internationale Bestandshalter. Mit Niederlassungen in ganz Deutschland verwaltet das Unternehmen derzeit ein Gesamtportfolio von ca. 1,7 Millionen Quadratmetern Gewerbefläche. Am Standort Frankfurt am Main steht die Übernahme der Asset Managerfunktion für ein großes Büroimmobilienportfolio unmittelbar bevor. Aus diesem Grund suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt zwei engagierte, international ausgerichtete Asset Manager (m/w).

Aufgabengebiet

- Gesamtverantwortliche Steuerung aller relevanten Prozesse im Lebenszyklus der Immobilien
- Ermittlung von Wertsteigerungspotentialen für Einzelobjekte sowie Erstellung und Umsetzung von objekt- bzw. portfoliobezogenen Businessplänen
- Optimierung der Wirtschaftlichkeit und Prozesse innerhalb der Immobilien bzw. des Bestandes anhand von messbaren Kriterien
- Erarbeitung und Realisierung von Vermietungskonzepten
- Entwicklung und Umsetzung von Ansätzen zur Revitalisierung der Bestandsimmobilien sowie Begleitung der baulichen Maßnahmen
- Aufbau und Weiterentwicklung eines MIS- und Reportingsystems auf Portfolio- und Projektebene
- Übernahme von Controllingaufgaben und Durchführung des Reportings an die Eigentümer
- Mitwirkung während der An- und Verkaufsphase
- Weiterentwicklung vorhandener Standards und Prozesse

Anforderungsprofil

- Erfolgreich abgeschlossenes (Fach-)Hochschulstudium, idealerweise im Bereich Immobilienwirtschaft, oder vergleichbare Ausbildung
- Langjährige Erfahrungen im Bereich Asset Management von Büro-/ Einzelhandelsimmobilien
- Sehr gute Kenntnisse der relevanten Gesetzgebung, insbesondere im Bereich Miet- und Vertragsrecht
- Fundiertes Wissen in den Bereichen Budgetierung und Controlling; Erfahrung im Reporting an internationale Investoren von Vorteil
- Sehr gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift
- Sicherer Umgang mit PC-Anwenderprogrammen (MS-Office, insbesondere Excel)
- Selbstständige arbeitende, engagierte Persönlichkeit
- Unternehmerisches Denken sowie Kreativität im Bereich Neupositionierung der Immobilien
- Kommunikationsfähigkeit, Belastbarkeit, Flexibilität und ein hohes Maß an Selbstständigkeit

Bitte senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Nennung der Referenznummer REG/18888 an berlin@cobaltrecruitment.com oder rufen Sie uns unter Tel+49 (0) 30 88 70 62 264 an, um Einzelheiten zu dieser Position zu erfahren.

**Erstklassiges Recruitment
für die Immobilienbranche**



Cobalt Recruitment
Kurfürstendamm 21
10719 Berlin
Germany

Tel+49 (0) 30 88 70 62 264

info@cobaltrecruitment.com

www.cobaltrecruitment.com



cobalt
recruitment

Die nächste Ausgabe der Immobilienwirtschaft erscheint am 05.05.09. Druckunterlagenschluss ist der 08.04.09.

Property Manager/Standortleiter (m/w)

Unser Kunde ist ein dynamisch wachsendes Unternehmen der Immobilienbranche mit einer Muttergesellschaft in Großbritannien und ist dort seit Jahren am Markt erfolgreich etabliert. Zur Gewährleistung der weiteren erfolgreichen Expansion in Deutschland suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt für unseren Kunden Property Manager/Standortleiter (m/w) für die Business Parks in Deutschland, insbesondere für die Standorte Bremen, Wuppertal, Offenbach und Stuttgart.

Bremen/Wuppertal/Offenbach/Stuttgart ◆ m/w

- ◆ Erfolgreich abgeschlossene kaufmännische Ausbildung oder Studium, idealerweise mit Schwerpunkt Immobilien oder Qualifikation zum Immobilienfachwirt
- ◆ Starke Serviceorientierung
- ◆ Erste Berufserfahrung in der Vermietung/Verwaltung von Gewerbeimmobilien
- ◆ Sicheres und überzeugendes Auftreten sowie Reisebereitschaft
- ◆ Gute Kenntnisse in MS Office
- ◆ Gute Englischkenntnisse
- ◆ Umsetzung konzeptioneller Vorgaben und Implementierung neuer Dienstleistungen bei den Industrie- und Handelsimmobilien am Standort
- ◆ Enge Zusammenarbeit mit dem Regional Manager und qualifiziertes Reporting von Basis- und Detaildaten
- ◆ Festlegung und Kontrolle geeigneter Maßnahmen zur pro-aktiven Kundengewinnung und -bindung, einschließlich der Vermietung von Objekten
- ◆ Administrative Tätigkeiten zur Führung des Standorts (Abstimmung mit externen Dienstleistern und Lieferanten)

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen zu Händen Herrn Frederic Stein unter Angabe der Referenznummer KDFS/126369 per E-Mail an: duesseldorf.pc@michaelpage.com oder bewerben Sie sich online über www.michaelpage.de.

Specialists in Property & Construction Recruitment
163 offices in 28 countries | www.michaelpage.de

Michael Page
PROPERTY & CONSTRUCTION

Technischer Objekt Manager (m/w)

Unser Kunde ist ein großer Immobiliendienstleister, welcher sich auf die ganzheitliche Betreuung gewerblicher und gemischtgenutzter Immobilienportfolios spezialisiert hat. Zur Unterstützung des Teams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen engagierten und motivierten technischen Objektmanager (m/w).

Nordrhein-Westfalen ◆ m/w ◆ Attraktives Gehaltspaket

- ◆ Abgeschlossenes technisches Studium oder Ausbildung
- ◆ Idealerweise in der technischen Gebäudeausrüstung
- ◆ Mehrjährige Berufserfahrung in vergleichbarer Position
- ◆ Gute Kenntnisse in MS Office
- ◆ Gute kommunikative Fähigkeiten und ein sicheres Auftreten
- ◆ Teamplayer
- ◆ Idealerweise gute Englischkenntnisse
- ◆ Eigenverantwortliche technische Immobilienbetreuung und Objektüberwachung
- ◆ Steuerung von Um- und Ausbaumaßnahmen sowie kleineren Projektentwicklungen
- ◆ Beauftragung und Steuerung externer Dienstleister
- ◆ Verantwortliche Budget- und Kostenkontrolle sowie Reporting
- ◆ Objektdokumentation und Instandhaltung

Bitte senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen zu Händen Frau Sarah Schafeld unter Angabe der Referenznummer KDSS/124896 per E-Mail an: duesseldorf.pc@michaelpage.com oder bewerben Sie sich online über www.michaelpage.de.

Specialists in Property & Construction Recruitment
163 offices in 28 countries | www.michaelpage.de

Michael Page
PROPERTY & CONSTRUCTION

Mein Klassiker



Dr. Stefan Arend,
Vorstand des Kuratoriums
Wohnen im Alter (KWA)

„Deutsche Geschichte 1800–1918“

Fachbuch von Thomas Nipperdey

Mit scheinbarer Leichtigkeit, aber greifbarer Präzision beschreibt Thomas Nipperdey in seinem dreibändigen Buch „Deutsche Geschichte von 1800 bis 1918“ das gesamte Kaleidoskop der historischen, politischen, gesellschaftlichen, wirtschaftlichen und kulturellen

heutzutage scheinbar selbstverständlicher Gegebenheiten. Angefangen beim Parteiensystem über die Wirtschaftsordnung, die Sozialversicherung bis hin zu geistesgeschichtlichen Entwicklungen und Wertehaltungen: Beim Lesen des Buches bewahrheitet sich stets aufs Neue



„Die Nipperdeysche Geschichte von 1800 bis 1918 hält auch für die ganz aktuelle Krise praktische Reflexe bereit – ja, sie hätte sogar als Frühwarnsystem taugen können, denn alles wiederholt sich scheinbar im Laufe der Geschichte.“

die Erkenntnis, dass man die Gegenwart nur verstehen und die Zukunft nur gestalten kann, wenn man die Vergangenheit kennt. Und so hält die Nipperdeysche Geschichte von 1800 bis 1918 auch für die ganz aktuelle

Vergangenheit Deutschlands. Dabei verknüpft er die einzelnen Aspekte geradezu meisterhaft zu einem Ganzen.

Die Themenvielfalt und Tiefe der Analysen beantworten mir seit meinen Studienzeiten immer wieder die Fragen nach dem Warum und Woher vieler,

aktuelle Krise praktische Reflexe bereit – ja, sie hätte sogar als Frühwarnsystem taugen können, denn alles wiederholt sich scheinbar im Laufe der Geschichte.

Thomas Nipperdey: Deutsche Geschichte 1800–1918, ISBN-10: 340644038X, C. H. Beck Verlag

Boomplaces 2010



Die Studie geht der Frage nach, wo die Top-Regionen in der Europäischen Union für die Bereiche Industrie, Hochtechnologie und Investment im Jahr 2010 liegen werden. Hierzu wurden die jeweils 50 besten Regionen anhand ihrer Daten und Fakten vorgestellt. Dabei wurden jeweils 1.207 EU-Regionen anhand von bis zu 16 Standortvariablen untersucht, wobei einige Schlüsselvariablen auf das Jahr 2010 hochgerechnet wurden.

H. Lüttich, J. Weigand, Contor GmbH, 200 S., ISBN 978-3-8334-8052-2, 89 Euro

Neue Bücher

Lizenz zum Bauernfang

Am Beispiel der Fondsbranche, die er jahrelang als Journalist beobachtet, begleitet und kritisiert hat, werden Ursachen und Zusammenhänge der Finanzkrise skizziert. Trotz haarsträubender Erfahrungen will der Autor nicht abrechnen, sondern Anstöße und Impulse für eine Besinnung und ethische Weiterentwicklung der Branche geben.

Stefan Loipfinger, Eigenverlag, 2008, 301 S. ISBN: 978-3-00-026412-2, 24,90 Euro



Die Hypotheken- und Finanzmarktkrise

Das Werk bietet einen Überblick über die turbulenten Geschehnisse an den Finanzmärkten im Sommer und Herbst 2008 und analysiert Ursachen und Auswirkungen der Hypotheken- und Finanzmarktkrise mit vielen Hintergrundinformationen.

Stefan Kofner, Fritz Knapp Verlag 2008, 154 S., ISBN 978-3-8314-1232-7, 17,90 Euro



Erben und Vererben in Portugal

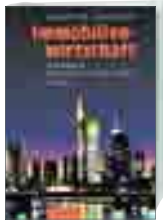
Viele Immobilienbesitzer in Portugal fragen sich, wie ihr dortiger Besitz vererbt werden kann. Das Kompendium für deutsch-portugiesische Nachlassfragen bietet eine verständliche Anleitung für deutsch-portugiesische Erbfälle und gibt einen Überblick über die deutsch-portugiesische Erbschaftssteuersituation, mit Checklisten für Erben und Erblasser.

Prof. Dr. E. Huzel, Dr. B. Löber, I. Wollmann, Verlag edition für internat. wirtschaft, 2009, 160 S., ISBN 978-3-921326-58-9, 38 Euro



Immobilienwirtschaft

Das Lehr- und Nachschlagewerk umfasst alle wesentlichen Bereiche der Immobilienwirtschaft, gibt einen kompletten Überblick über Immobilien und Immobilienmanagement und eignet sich als allgemeine Einführung in den immer wichtiger werdenden Wissenschaftszweig der Immobilienwirtschaft. Das Buch berücksichtigt sowohl traditionelle als auch für die Zukunft richtungsweisende Themengebiete. Der Grundlagenteil untergliedert sich in einen allgemeinen Teil, einen rechtlichen Teil, den Bereichen Planen, Bauen, Betreiben und einem Kapitel zu den Themen Vermarktung, Verwaltung und Bewirtschaftung. Der interdisziplinäre Teil behandelt die Kapitel Investition, klassische Finanzierung, innovative Finanzierungsinstrumente und Real Estate Investment Banking, weitere Inhalte sind Bilanzierung und Basel II, Bewertung, der Immobilienmarkt, Immobilienmarketing, Maklerrecht und Ausbildung in der Branche.



Prof. H. Gondring, Verlag Vahlen, 2. Aufl. 2009, 981 S., ISBN 978-3-8006-3418-7, 64 Euro

Immobilienbewertung

Am Beispiel eines typischen Dreifamilienhauses zeigt der Autor, wie ein Sachverständiger durch gründliche Marktrecherchen selbst in einem datenmäßig schwachen Umfeld solides Datenmaterial für die Wertermittlung gewinnen kann. In den ersten Kapiteln werden die Marktlage, die Lage und die rechtlichen Gegebenheiten des Objekts beschrieben, ehe die Grundstücksbeschreibung und die Beschreibung der baulichen Anlagen erfolgen. Danach wird die Berechnung des Bodenwerts, des Sachwerts und des Ertragswerts dargestellt. Unter Abwägung und Gewichtung der Ergebnisse wird der Verkehrswert der Immobilie ermittelt, der sorgfältig plausibilisiert und auf Marktkonformität überprüft wird, ähnlich wird auch der Beleihungswert des Objekts abgeleitet. Eine kritische Einschätzung der Marktgängigkeit rundet das Gutachten ab. Neben der Langform wird auch eine komprimierte Präsentationsversion geboten.



Dr. R. Engelhart, Eul Verlag, 2008, 112 S., ISBN 978-3-89936-711-9, 36 Euro

Redmark Vermieterpraxis online

»Redmark Vermieterpraxis online« bietet rechtssicheren Rat und praxisorientierte Lösungen zu allen wichtigen Themen der privaten Vermietung. Inhalte sind ein umfassendes Vermieterlexikon, das viele Fragen sofort beantwortet und zeigt, wie Sie erfolgreich vorgehen und wo Fallstricke lauern, rechtssichere Musterverträge, anwaltsgeprüfte Musterschreiben, Rechner, Checklisten, zum Beispiel zur Vermeidung von Abrechnungsfehlern in der Betriebskostenabrechnung, aktuelle Urteile und Gesetze, zum Beispiel BGH-Urteil zu den Renovierungsklauseln oder die Energieeinsparverordnung, umfangreiche Urteilsdatenbank: 852 wichtige Vermieterurteile: Alle leicht verständlich aufbereitet. Mit amtlichem Leitsatz und nützlichem Expertentipp. Außerdem gibt es eine Redaktionssprechstunde bei der unsere Fachredaktion bei speziellen Fragen zum Inhalt weiterhilft.



Rudolf Haufe Verlag, 2009, ISBN 978-3-8092-2110-4, 14,80 Euro/Monat

Impressum

Verlag
Rudolf Haufe Verlag
GmbH & Co. KG
Hindenburgstraße 64
79102 Freiburg

Geschäftsführung:
Martin Laqua
Markus Reithwiesner

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 01 80/50 50 169*
Fax 01 80/50 50 441*

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

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein
RAin Almut König

Michaela Burgdorf
Marcus Surges
Beate Beule
Anne Oellerich

Korrespondent Frankfurt/M:
Manfred Gburek
E-Mail: info@gburek.de

Journalisten im Heft 03/09
Dr. Leo Fischer
Karen Niederstadt
Frank Peter Unterreiner
Birgitt Wüst

Objektleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 07 61/36 83-507
Fax: 07 61/36 83-105
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus,
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG,
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2008)
Haufe Fachmedia GmbH & Co. KG
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 09 31/27 91 733
klaus.sturm@immobilienwirtschaft.de

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 09 31/27 91 535
michaela.freund@immobilienwirtschaft.de
Helmut Laas
Tel. 09 31/27 91 539
helmut.laas@immobilienwirtschaft.de

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel. 09 31/27 91-464, Fax -477
E-Mail: monika.thuencher@immobilienwirtschaft.de

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

Bezugspreis
Jahresabo 116 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.)
Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

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

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

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
20.226 Exemplare im 4. Quartal 2008

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von Aareon Kongress bis RICS-Focus

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
	Leitmesse Energy auf der Hannover Messe 2009	20.-24.4.2009 Hannover	Tageskarte: 29/ Dauerkarte 63 Euro (Tageskasse)	Deutsche Messe, Telefon 0511/89-0, www.hannovermesse.de
TOP-TERMIN	Facility Management 2009 – Kongress und Messe mit den führenden FM-Komplettdienstleistern, CAFM-Software-Anbietern und Produktspezialisten.	21.-23.4.2009 Frankfurt am Main	Messe-Dauerkarte: 50 Euro/Kongress: 965 Euro	Mesago Messe Frankfurt, Telefon 0711/6 19 46-0, www.mesago.de
	KomCom Süd	28.-29.4.2009 Karlsruhe	15 Euro	KOMCOM Messe GmbH, Telefon 0681/9 54 27-0, www.komcom.de
	63. BFW-Immobilien-Kongress 2009	7.-8.5.2009 Berlin	210 Euro	BFW Bundesfachverband Wohnungs- und Immobilienverwalter e.V., Telefon 030/30 87 29 17, www.wohnungsverwalter.de
TOP-TERMIN	Aareon Kongress 2009	27.-29.5.2009 Garmisch-Partenk.	990 Euro	Aareon AG, Telefon 06131/33 96-610, www.aareon.com
	Seminare und Schulungen			
	Kommunikation für Immobilien- und Fondsunternehmen, mit Workshop	20.-21.4.2009 Berlin	1.550 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030/63 22 38 83, www.tvs-berlin.de
	Praxisleitfaden Immobilien-Controlling	21.-22.4.2009 Düsseldorf	1.795 Euro	Management Circle, Telefon 06196/47 22-700, www.managementcircle.de/01-60249
	28. Fachgespräch (Mietrecht) in Berchtesgaden	22.-24.4.2009 Berchtesgaden	345 Euro	Evangelisches Siedlungswerk in Deutschland e. V., Telefon 0911/22 35 54, www.esw-deutschland.de
	Dauerbrenner Mieterhöhung	23.4.2009 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611/37 97 56, www.sfa-immo.de
	RICS-Focus 2009	23.4.2009 Berlin	250 Euro	RICS Deutschland, Telefon 069/65 00 75-0, www.ricseurope.eu/deutschland
	Praxisseminar ImmoXpress	23.4.2009 Essen	399 Euro	Sykosch Software AG, Telefon 0800/7 95 67 24, www.sykosch.de
	Der erfolgreiche Wettbewerb – Vergaberecht 2009	27.4.2009 München	394 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221/54 97-348, www.ssb-seminare.de
	8. Jahrestagung Public-Private-Partnership	28.4.2009 Frankfurt am Main	zw. 390-450 Euro	Convent Kongresse GmbH, Telefon 069/79 40 95-65, www.convent.de
	Einspar-Contracting	28.4.2009 Hannover	330 Euro	FM-Connect.com Unternehmersgesellschaft, Telefon 040/55 50 45 74, www.fm-connect.com
	fmn'09 FM-Nutzerkongress – Im Knotenpunkt der Entwicklung	28.-29.4.2009 Düsseldorf	1095*/ 1695** Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208/2 05 21 97, www.i2fm.de
	Städtebaurechtliche Instrumente für den Stadtbau	4.5.2009 Fürth	245 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 0228/7 25 99 18, www.vhw.de
	Praxisdialog Immobilienmakler	4.5.2009 Hannover	380 Euro	bethgeundpartner Immobilienanwälte, Telefon 0511/36 08 60, www.bethgeundpartner.de
	Neben-, Betriebs-, Heizkostenabrechnung für Wohn- und Gewerbeimmobilien kompakt	5.5.2009 Düsseldorf	950 Euro	GGT Symposien, Telefon 06723/6 01 28 85, www.ggt-symposien.de
	Mietrecht für Praktiker	5.-6.5.2009 Berlin	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, www.haufe-akademie.de
	16. Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft 2009 – Themen: Wirtschaftliche Gesamtentwicklung in den nächsten Monaten, Problemanalyse und -lösung und Finanzierung in der Krise	5.-6.5.2009 Berlin	2.299 Euro	Euroforum, Informa Deutschland SE, Telefon 069/24 43 27-39 04, www.immobilien-forum.com
	Grundlagen des Immobilienrechts	7.-8.5.2009 Hamburg	485 Euro	Sprengnetter Akademie, Telefon 02642/97 96-76/75, www.sprengnetter.de

*Nutzerunternehmen **Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen

Unternehmensindex

A	Immonet.de..... 42
ABB Gebäudetechnik GmbH..... 63	Immovation Immobilien Handels AG 31
Aberdeen Property Investors..... 39	Infineon..... 34
Aengevel..... 14	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG..... 65
AIG Europe..... 59, 60	ING DiBa..... 38
AIG Inc..... 60	IVG..... 35
Allianz..... 60	J
Alstria Office..... 35	Jamestown..... 55
Aperture Software GmbH..... 66, 67	Jones Lang LaSalle (JLL)..... 25, 26
Ashurst..... 26	Julius Bär Family Office..... 44
Aviva Investors..... 39	K
Axel Huss Hausverwaltung..... 31	Kemper's Jones Lang LaSalle Retail
B	GmbH..... 14
Beate Uhse..... 34	KfW Bank..... 13
Bilfinger Berger AG..... 63	KGAL..... 31
Bilfinger Berger Facility	L
Services GmbH..... 63	Lehman Brothers Holdings... 19, 20, 22
Blumberg Capital Partners..... 19, 20	Linster Architects..... 10
BNP Paribas..... 9	Lipper Hindsight..... 34
Boston Properties Inc..... 20	M
Bothe Richter Teherani	Mesago Messe Frankfurt GmbH..... 65
Architects BDA..... 10	N
Bulwien/Gesa..... 30	NAI Global..... 19
C	Nakheel..... 24
CB Richard Ellis (CBRE).. 11, 14, 19, 22, 26	O
Chapman Taylor..... 22	OFB Projektentwicklung GmbH... 14, 26
Citigroup..... 20	P
Corestate Gruppe..... 14	Pharmaserv GmbH & Co. KG..... 65
CPB Immobilienreuehand..... 25	Pictet Family Office..... 44
Credit Suisse Trust..... 44	Planon .. 66, 67
Cushman & Wakefield (C&W)..... 20	Primus Valor AG..... 31
D	R
DB Immobilien GmbH..... 14	Real I.S..... 33
Deka Immobilien GmbH..... 39	S
DeTeImmobilien GmbH..... 63	SAP..... 67
Deutsche Bank Research..... 27, 62	Savills Immobilien
Deutsche Euroshop..... 35	Beratungs-GmbH..... 14, 26
Deutschen Kautionskasse (DKK)..... 59	SEB Investment..... 39
Deuwo Deutsche Wohnen..... 35	Sonae Sierra..... 14
DIC Asset..... 35	Standard & Poors..... 24
Dr. Ochel-Gruppe..... 31	Strabag Property and
Dubai World..... 24	Facility Services..... 11, 14, 63, 82
E	Strabag SE..... 63
Ellwanger & Geiger..... 12, 35	T
Ellwanger & Geiger..... 12	The Related Cos..... 20
Excellent Business Center..... 26	Thyssen-Krupp Hiserv GmbH..... 63
F	Tishman Speyer..... 26
Feri Rating & Research..... 35	U
Fortress..... 35	UBS..... 26
FrankfurtRheinMain GmbH..... 39	V
G	Voith Industrial Services Holding
Gagfah..... 35	GmbH..... 82
German Real Estate	W
Advisory Team GmbH..... 14	W&W AG..... 28
Goldman Sachs..... 39	Wirtschaftsförderung
GWB..... 34	Frankfurt GmbH..... 26
H	Wisag Service Holding GmbH
Hamburg Trust..... 31	& Co. KG..... 62
Harry Macklowe..... 20	Wüest & Partner AG..... 26
HGA Capital..... 31, 55	Württembergischen Versicherungs-
Hochtief..... 9	gruppe..... 28
Hochtief Facility Management..... 82	Wüstenrot Bank..... 28
Hochtief Projektentwicklung GmbH..... 14	Wüstenrot Bausparkasse..... 28
Hochtief Services..... 82	Wüstenrot Haus- und Städtebau..... 41
HSBC..... 44	Z
HSH Nordbank..... 31	Zapf Creation..... 34
HSH Real Estate AG..... 31	ZBI..... 31
Hypo Real Estate..... 34	
Hypoport AG..... 10	
I	
Icade Reim Deutschland GmbH..... 14	
IGS AG..... 38	

Vorschau auf...

... Mai 2009



Viele Positionen wurden im vergangenen Jahr neu besetzt.

Titelthema

Das Personalkarussell

Es ist wie beim Fußball: Wenn es nicht so läuft, wird die Führungsriege geändert. In den letzten Monaten gab es zahlreiche Zu- und Abgänge. Wir beleuchten die neuen Strategien der betroffenen Unternehmen und Köpfe.

Marktübersicht

Wertermittlungs-Software

Wie gehen die Software-Hersteller mit den neuen Bilanzierungsanforderungen um? Was sind die wichtigsten Funktionalitäten angesichts der Finanzkrise?

Special

Logistikimmobilien

Wir beleuchten Logistikimmobilien als Asset in Krisenzeiten und gehen auf ihre nachhaltige Konzipierung ein.

Die Maiausgabe erscheint am 5. Mai 2009, Anzeigenschluss ist der 3. April 2009.

... Juni 2009

Extra

Software-Systeme in der Branche

Die Redaktion erstellt eine exklusive Marktübersicht für mittlere und große Unternehmen, die an immobilienwirtschaftlichen Software-Systemen interessiert sind – aufgeteilt nach der Art des ERP-Systems.



Die Juniausgabe erscheint am 5. Juni 2009, Anzeigenschluss ist der 7. Mai 2009.

Geheimnisse

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

... drei FM-Komplettdienstleister



Dr. Norbert Klapper
ist Mitglied der Geschäftsführung von Voith Industrial Services Holding GmbH und verantwortet die Division Facility Service Europe.



Georg Kürfgen
ist Sprecher der Geschäftsführung von Hochtief Facility Management und Sprecher des Unternehmensbereichs Hochtief Services.



Dr. Ludwig Steinbauer
ist Vorsitzender der Geschäftsführung bei der Strabag Property and Facility Services GmbH.

? Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Klapper: Anspruchsvoll, hart – aber dennoch fair.

Kürfgen: Ausgleichend, mit einem Hang zum Detail und einem Schuss Ungeduld.

Steinbauer: Der Neue, überzeugt im Dialog, hat Handschlagsqualität.

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

Klapper: Mit Sir Norman Forster – um über die Zukunft von Arbeiten und Wohnen zu diskutieren.

Kürfgen: Mit Donald Trump, dem sehr spannenden Charakter zwischen Genie und Wahnsinn.

Steinbauer: Mit möglichst vielen Mitarbeitern von Strabag PFS, weil alle im Hinblick auf die Integration in den Strabag-Konzern sehr wichtig sind.

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Klapper: In esse in der Regel mittags in der Kantine.

Kürfgen: Meistens gemeinsam mit Kollegen in der Hochtief-Kantine, bei einer guten Portion deftiger Hausmannskost. Ganz wie gemacht für die Männer vom Bau.

Steinbauer: Das ist wenig spektakulär, ich esse häufig nur Obst an meinem Schreibtisch.

? Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Klapper: Nicht der Versuchung zu unterliegen, auf die Krise mit einem aggressiven Preiswettbewerb zu reagieren.

Kürfgen: Stellt die Qualität und Kreativität unserer Leistungen in den Vordergrund. Denn FM ist keine Massenware.

Steinbauer: „Thinking forward“, also vorausdenken und nicht jammern, sondern ungewöhnlich handeln und die Krise überwinden. ←|

Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Facility Management ist nicht mehr als Kosten sparen in Sekundärprozessen“

Klapper: Wer so denkt, erkennt die Chancen nicht, die eine Optimierung der Sekundärprozesse für die Primärprozesse bieten.

Kürfgen: Falsch! FM senkt nachhaltig die Kosten. Es verbessert zudem über Leistungsindikatoren entscheidend Qualität und Verfügbarkeit aller Prozesse und Anlagen.

Steinbauer: Was ist schlecht an Kosten sparen? Es darf nur nicht das alleinige Ziel sein. Denn mit nachhaltigem Prozessmanagement erhält effizientes FM langfristig Werte.

Einladung zum

6. Immobilien- Marketing-Award

Professionelles Marketing hat sich mittlerweile auch in der Immobilienbranche durchgesetzt. Das beweisen die vielen Einsendungen der letzten 5 Awards. Und gerade in wirtschaftlich schweren Zeiten ist ein schlüssiges Marketing-Konzept unabdingbar.

Daher wollen wir auch 2009 die besten Marketing-Konzepte mit einem Immobilien-Marketing-Award prämiieren.

Bewerben Sie sich jetzt!

Reichen Sie Ihre Unterlagen bis zum **10. Juli 2009** ein. Alle Details finden Sie unter www.immobilienvirtschaft.de

Die Prämierung erfolgt am 5. Oktober 2009 während der Expo Real in München, 17.00 Uhr. Wir laden Sie herzlich ein!

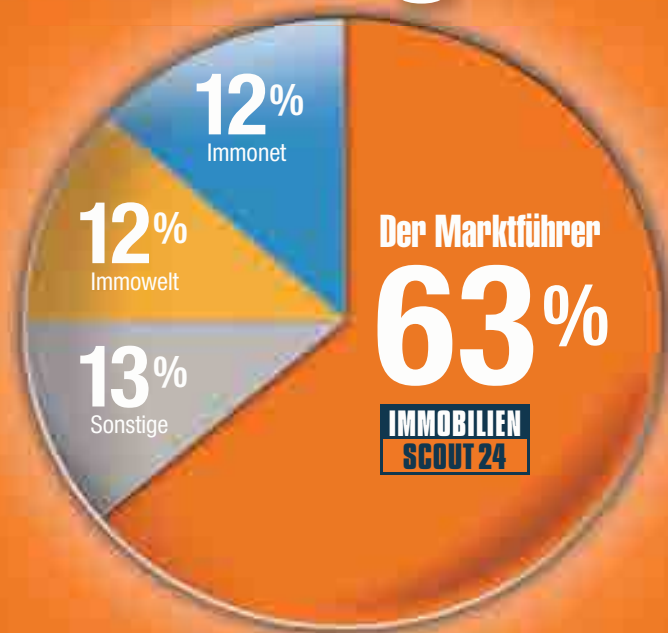
**Der Marktführer:
Deutschlands größter Immobilienmarkt**



Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

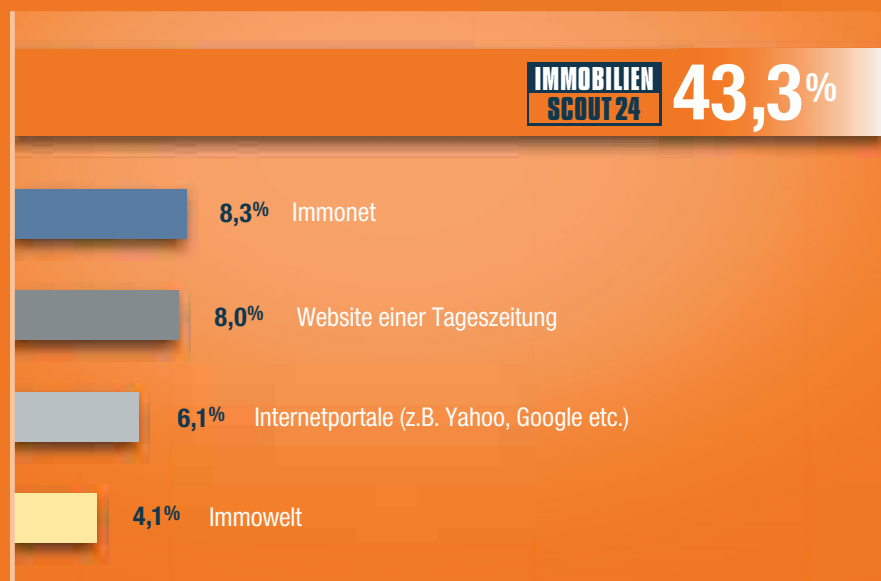
In 2008 haben durchschnittlich 4 Millionen Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate/Apartments) für die Suche nach Ihrer Traumimmobilie genutzt. 63% der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen. Der nächst größere Marktplatz erreichte in diesem Zeitraum nur 12% der monatlichen Gesamtnutzungszeit dieser Kategorie.

Nielsen//NetRatings, NetView, Deutschland, Hochrechnung monatliche Durchschnittswerte von Jan.- Dez. 2008



Umziehende Haushalte:

Wo im Internet haben Sie Ihre Immobilien gefunden?



Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 43,3 % aller umgezogenen Haushalte, die im Internet ihre neue Immobilie gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden. Nur etwa jeder Zwölfte wurde auf der Website einer Tageszeitung fündig. Ebenfalls geringe Trefferquoten weisen andere Online-Immobilienbörsen auf.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH, 27. W3B Studie, Nov/Dez 2008, Internetuser

(Nicht aufgeführte Daten: Immopool.de 1,4%, Planet Home 0,7%, andere 12,8%)

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

www.ImmobilienScout24.de/testprodukt