

# Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 05 | 2009

## Kehren **NEUE BESEN** besser?

Die Verunsicherung nimmt zu, der Wechsel in den Führungsetagen auch.

**Special**  
Logistikimmobilien

**Erbschaftsteuer**  
Chancen für Wohnungsgesellschaften

**Exklusive Marktübersicht**  
Wertermittlungssoftware

Mat.-Nr. 06228-5120



9 783480 062211



# Mehr Raum. Mehr Spielraum. Mehr Unternehmen.

Immobilienfinanzierungen national, international, individuell.

**Machen Sie mehr aus Ihrem Unternehmen.** Mit unseren umfassenden, maßgeschneiderten Finanzierungsmodellen bereiten wir den Weg für Ihre Bauvorhaben. Ob Sie neue Projekte realisieren oder langfristig in eine Bestandsimmobilie investieren – gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir die individuellen Konzepte dazu. Diese reichen von der Projektentwicklungs- bis hin zur langfristigen Endfinanzierung großer Gewerbeimmobilien im In- und Ausland. Darüber hinaus profitieren Sie auch von unserer Präsenz in den Finanzmetropolen London und New York. Mehr Informationen erwünscht?



Mehr Informationen unter 0180 3040636 (9 Cent/Min.), [www.postbank.de/firmenkunden](http://www.postbank.de/firmenkunden), Key Account-Management, PB Firmenkunden AG, 53113 Bonn.

Der Preis bezieht sich auf Anrufe aus dem Festnetz der Dt. Telekom; gegebenenfalls abweichende Mobilfunktarife.

 **Postbank**

FIRMENKUNDEN

# Lernt kochen, Männer!

---

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wer das Deutsche Ärzteblatt durchblättert, sieht: Es werden mehr und mehr Ärzte mit Spezialkenntnissen gesucht. Doch immer weniger ausgebildete Mediziner bewerben sich, der Betrieb einer Spezialpraxis ist zu teuer geworden. Während es noch vergleichsweise viele Allgemeinärzte gibt, wandern Spezialisten aus.

In der Immobilienbranche ist die Situation anders. Spezialisten haben hier Konjunktur, Immobiliengeneralisten gibt es qua Materie kaum. Die meisten Allgemeiniklugen unter den Investoren mussten mangels speziellen Know-hows ihr Scheitern in Immobilienangelegenheiten eingestehen. Auch das „grundsätzliche Generalhaus“ ist nicht bekannt. Jede Immobilie ist eine Spezialimmobilie, jede wird mit speziellen Methoden für einen speziellen Zweck gebaut. Das hat Nachteile, denn die Weitsicht der Erbauer ist begrenzt. Wie lange passt eine Immobilie in die Zeit?

Und wie lange passt unser Spezialwissen in die Zeit? Eine hundertprozentige Fokussierung ist kein Heilsrezept. Was machen Privatisierer, wenn es nichts mehr zu privatisieren gibt? Ganz zu schweigen von Bewertern in transaktionsarmen Epochen. Ein bisschen „generalistischer“ ist sicher gut. Der Mann, der kochen kann, hat Vorteile im Leben. Und der Retailer, der sich auch mit Logistikimmobilien auskennt, sowieso.

„Refurbishment“ hat einen guten Klang in der Immobilienwelt. Viele Begegnungen der letzten Wochen haben gezeigt, dass diejenigen im Vorteil sind, die die Fähigkeit ausgebildet haben, sich selbst „neuer Verwendung zuzuführen“ oder zumindest ihr Geschäftsmodell zu überarbeiten. Ich weiß von Immobilisten, die sich anschicken ihr Heil in der Fremde zu suchen. Sollte das an zu viel Spezialisierung liegen und nicht nur steuerlich bedingt sein, so sei ihnen gesagt: Lernt lieber kochen, bleibt da!

Ihr

## Investorenvertrauen steigern

## Transparenz erhöhen



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

### YARDI Investment Management™

SOFTWARE FÜR DAS  
IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT.

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

Besuchen Sie uns auf der  
**Provada 2009: Halle 10 - Stand 26**

Deutschland +49 (0) 211 523 91 466  
[www.yardi.com](http://www.yardi.com)





18

**Kehren die Neuen besser?** Der Wechsel in den Führungsetagen der Immobilienbranche nimmt jedenfalls zu.

## Titelthema

**Management.** Die Krise hält an, die Verunsicherung nimmt zu – Zeit für einen Strategiewechsel? Fakt ist: Das Personalkarussell dreht sich schneller als in den Vorjahren, und die Tendenz ist immer noch steigend.

- 19 **Change - auch bei den Topmanagern.** Wie agieren die Unternehmen, die einzelnen Player in der Krise, welche Strategien entwickeln sie und welche Personalentscheidungen werden getroffen?
- 20 **Unternehmenseinblicke.** Von Aengevelt bis Vivacon: Wer ging? Wer kam? Wohin soll es gehen?



28

**Karlheinz Küting, Institut für Wirtschaftsprüfung:** „Experten sehen in IFRS einen Brandbeschleuniger und Krisenkatalysator.“

## Szene

- 08 **Infografik.** Die Verwalter mit mehr als 5.000 Einheiten
- 09 **Kolumne.** Wer möchte Porsche fahren?
- 10 **Deutscher Immobilienindex.** Es regt sich Kritik am DIX

## Finanzen + Steuern

### Das Finanzinterview. Prof. Karlheinz Küting

- 28 ... kritisiert die nur noch eingeschränkte Vergleichbarkeit kapitalmarktorientierter und mittelständischer Firmen

### Anlagestrategien

- 30 Punktuell geht wieder was. Eigenkapitalstarke Investoren liefern sich sogar schon wieder Preiswettbewerb.

### Erbschaftsteuerreform

- 32 Also doch. Für Wohnungsunternehmen ist eine Verschonung von 100 Prozent des Betriebsvermögens möglich

### Interview. Prof. Wilhelm Haarmann, Universität Bamberg

- 36 ... sieht fantastische Anlagemöglichkeiten in gut vermietete Wohnimmobilien – allerdings erst am Ende der Krise



32

**Falls die Voraussetzungen stimmen.** Die Erbschaftsteuerreform ermöglicht eine Verschonungsregelung für Wohnungsunternehmen.

## Markt + Management

### Interview mit Peter Rösler

- 38 Warum Atisreal im Juni 2009 seinen Namen in BNP Paribas Real Estate ändern wird

## Markt + Management

### Marktübersicht. Wertermittlungs-Software

41 Transparenz wird zur Existenzfrage

### Flächenoptimierung

46 Aus Quadratmeterreduktion wird Leistungseffizienz

### Facility Management

50 Die Branche wird zum dreistelligen Milliardenmarkt

### Sachschaden und Haftpflicht in der Verwaltung

53 Wie der Versicherungsfall nicht zum Bankrott wird



**Herausforderung.** In Logistik steckt die Komplexität der Welt

### Logistikimmobilien: Krise nur in Teilbereichen

58 **Es läuft.** Doch in Ballungsräumen droht Überkapazität

62 **Die Big Five.** Hamburg ist der größte Logistikstandort

66 **Interview I.** Klaus Krumme über Effizienz-Cluster

68 **Interview II.** Dr. Ilja Irscher über Parklogistik

## Recht

### Urteil des Monats – Mietrecht

70 Kündigung wegen wirtschaftlicher Verwertung

### Wohnungseigentumsrecht – Maklerrecht

71 Fehlender Einheitswertbescheid und weitere Urteile

## Rubriken

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

Minol direct

# Per Klick den Überblick



Einfacher geht's nicht



## EnergieManagement

Vergessen Sie Ihre Papierablage, schaffen Sie sich Freiräume, senken Sie Ihre Kosten und optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse. Verwalten Sie Ihre Liegenschaften doch intelligent online.

[www.minol.de/minoldirect](http://www.minol.de/minoldirect)

Es gibt einfach nichts, was Sie mit „Minol direct“ nicht einfach können.

**Minol**

*Alles, was zählt.*

▶ 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.

 Prof. Dr. Nico Rottke MRICS,  
Real Estate Management  
Institute

 Dr. Jörg Wilmes, Marketing-  
leiter der Eurohypo

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

(linke Spalte ▶ HaufeBC)

## Neu im Mai [www.immobili- wirtschaft.de](http://www.immobili-<br/>wirtschaft.de)

**Top-Thema:** Modernisierung im laufenden Mietverhältnis

Der Vermieter darf Maßnahmen zur Einsparung von Energie oder Wasser und zur Verbesserung der Mietsache während des Mietverhältnisses durchführen. Doch nur wenn er die strengen gesetzlichen Vorgaben einhält, kann der Vermieter die Kosten der Modernisierung über eine Mieterhöhung wieder „reinholen“. Was es zu beachten gilt, lesen Sie in unserem Top-Thema.


**Top-Thema:** Krisenkommunikation

In der Immobilienwirtschaft gewinnt in diesem Jahr die Krisenkommunikation erheblich an Bedeutung, weil es kaum ein Immobilienunternehmen gibt, das nicht mit erheblichen Problemen zu kämpfen hat. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass viele Firmen in Krisensituationen unprofessionell agieren und die Situation hierdurch verschlimmern. Unser Top-Thema informiert Sie, wie Sie die Medien frühzeitig und professionell informieren können.



## WEG-Reform – Eine Zwischenbilanz

Das neue WEG hat sich nach Meinung der Bundesregierung in der Praxis bewährt. Änderungsbedarf bestehe fast keiner. WEG-Experte Dr. Wolf-Dietrich Deckert nimmt kritisch Stellung.

**www.immobili-  
wirtschaft.de** (linke Spalte ▶ Wissen)

## Neue Downloads

Diese finden Sie im Online-Bereich der „Immobilienwirtschaft“ unter [www.immobili-  
wirtschaft.de/](http://www.immobili-<br/>wirtschaft.de/) downloads.

**Checkliste Wohnungsübergabe**

Die Checkliste listet die wichtigsten Punkte einer Wohnungsübergabe auf, damit beispielsweise das wichtige Übergabeprotokoll nicht vergessen wird.

**Online-Seminar:**

**Energieausweis und neue EnEV: Auswirkungen auf die Verwalterpraxis**  
Haufe Online-Seminar, 12. Mai 2009, 9 Uhr, 89,- Euro. Referent: Rechtsanwalt Georg Hopfensperger

Ab 1. Juli dürfen auch potenzielle Käufer und Neumieter im Nichtwohnbestand den Energieausweis verlangen. Der Verkäufer oder Vermieter muss ihnen unverzüglich einen gültigen Energieausweis zeigen. Eigentümer von großen, viel besuchten, öffentlichen Dienstleistungsgebäuden müssen einen gültigen Energieausweis für das Publikum gut sichtbar aushängen. Das Online-Seminar erläutert Ihre Aufgaben aufgrund der neuen Energieeinsparverordnung im Detail.



Referent: Georg Hopfensperger

# „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 Prokschi  
Immobilien Stärk  
GmbH & Co. KG



Stephan Schlocker  
Henning-Immobilien GmbH



Ralph Schneider  
Immobilien Stärk  
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



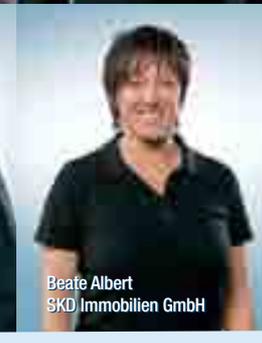
Wilhelm K. Kunze  
Kunze Immobilien e.K.



Hans-Jürgen Löschky  
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

# Die größten WEG-Verwalter

Wo in Deutschland liegen die Unternehmen, die den höchsten Bestand an verwalteten Einheiten im Wohnungseigentum managen? Mehr als 5.000 sollten es dabei schon sein. Eine Blitzanalyse der Verwalterverbände BFW und DDIV.

Unternehmen mit mehr als 5.000 verwalteten Wohnungseigentumseinheiten

1 XSTADT  
|  
Unternehmensanzahl

In Baden-Württemberg und im Raum München ist die Dichte großer Verwaltungsunternehmen höher als im Rest der Republik. Das zeigt eine Analyse der Mitgliedsunternehmen des Bundesfachverbands Wohnungs- und Immobilienverwalter (BFW) sowie des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) vom April dieses Jahres.

Untersucht wurde, wo die Unternehmen sitzen, die mehr als 5.000 Einheiten im Wohnungseigentum verwalten. Was die Grafik nicht zeigt, sind die Orte, in denen ein Cluster von Verwalterunternehmen mit mehr als 1.000 verwalteten Wohnungseinheiten sitzen. Das sind unter anderem Stuttgart, Ludwigsburg, Berlin, Köln, München, sowie als Regionen Oberbayern und Franken.

Interessant ist, was die Infografik nur mittelbar zeigt: Dass nämlich das Vorurteil, die Großen würden die Kleinen immer mehr verdrängen, so nicht stimmt. Die Zersplitterung der Verwalterlandschaft ist weiter hoch.



# Kolumne



Frank Peter Unterreiner

## Wer möchte Porsche fahren?

Zwei Umfrageergebnisse flatterten uns fast zeitgleich auf den Schreibtisch. Demnach hat das Forsa-Institut im Auftrag des Verbands der Privaten Bau-sparkassen herausgefunden, dass zehn Prozent der Mieter in den nächsten fünf Jahren Wohneigentum erwerben wollen. Ach nein?! Und Emnid ermittelte für das BHW, dass über ein Drittel der Deutschen in diesem Jahr ihr Haus oder ihre Wohnung modernisieren möchten. Ach ja?!

Solche Umfragewerte können uns nicht beeindrucken. Abends in unserer Stammkneipe haben wir mal gefragt, wer von den anwesenden Mannsbildern in den nächsten zehn Jahren gerne Porsche fahren würde. Den Traumwert von 100 Prozent hat uns nur dieser destruktive Öko-Heini vermasselt, der irgendwas von CO<sub>2</sub>-Ausstoß murmelte und lieber ein Magnesium-Fahrrad (superleicht!) haben möchte. Ein Trost, dass wenigstens die an der Bushaltestelle nach dem Zufallsprinzip methodisch korrekt ausgewählte Damenrunde die „möchste-irgendwann-haben-Gucci-Taschen-Frage“ einhellig bejahte. Kreischen zählten wir als Zustimmung.

Jetzt aber im Ernst: Weder werden zehn Prozent der Mieter in den kommenden Jahren zu Eigentümern noch modernisieren ein Drittel der Deutschen (laut Emnid sogar Mieter wie Eigentümer!) dieses Jahr ihren Wohnraum. Was sollen also solche Nonsens-Aussagen? Damit werden doch nur Erwartungen geschürt, die nachher nicht erfüllt werden! Natürlich sind solche Umfrageergebnisse interessant, schließlich lassen sich daraus Wünsche und Trends herauslesen. Mehr aber auch nicht. Wer die Ergebnisse schlagzeilenträchtig als bare Münze verkauft, schadet sich und der Sache. Dieses oft Unseriöse, Laute ist es doch, was der Immobilienbranche immer noch negativ angelastet wird. Etwas mehr Zurückhaltung bitte!

### Inspire-Conference in Berlin Spezialimmobilien im Fokus

Am 3. und 4. September 2009 findet die erste Spezialimmobilienkonferenz in Berlin statt. Bei der „Inspire-Conference“ stehen Parkhausfonds ebenso auf dem Programm wie Klinotels und die Entwicklungsplanung von Hochschulen. Internationale Experten werden zu den Themen Finanzierung, Nachhaltigkeit, Architektur und Stadtentwicklung referieren. Als „Warm-Up“ bietet der Veranstalter zudem bereits am 28. Mai 2009 im LVR-Industriemuseum in Oberhausen einen regionalen Kongress über Spezialimmobilien an. Themen rund um Trends, Nachhaltigkeit, Architektur und Stadtentwicklung in der Metropole Ruhr stehen im Mittelpunkt. Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.inspire-conference.com](http://www.inspire-conference.com). Mit Spezialimmobilien befasst sich auch das „Special“ in dieser Ausgabe der Immobilienwirtschaft (Seiten 57 bis 68).

2  
BERLIN X

4

X NÜRNBERG

1

X LANDSHUT

20

X MÜNCHEN

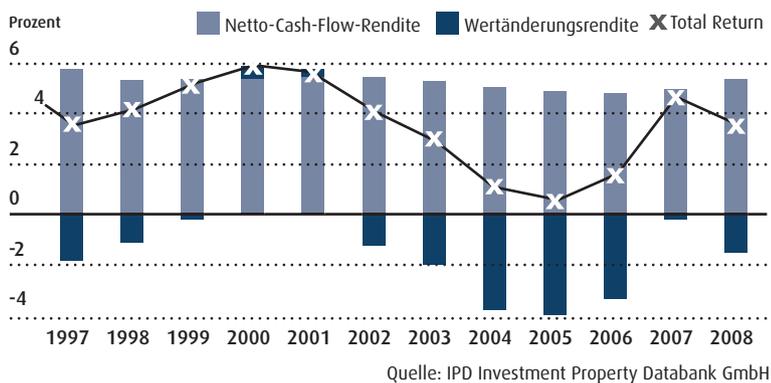
Datenmaterial: Dachverband  
Deutscher Immobilienverwalter,  
Bundesfachverband Wohnungs-  
verwalter April 2009  
Grafik: Immobilienwirtschaft



## Deutscher Immobilienindex (DIX) Kritik: Keine tatsächliche Messlatte

### DIX – Deutscher Immobilienindex

**Berechnung des DIX.** Nur knapp 50 Prozent aller institutionellen Investoren werden erfasst. Während der Bulwien Gesa-Preisindex 2008 nochmals um 1,7 Prozent zulegen konnte, sank der DIX überraschend um 1,4 Prozent.



Der Deutsche Immobilienindex (DIX) dient institutionellen Investoren wie Versicherern und Offenen Immobilienfonds als Messlatte. An seiner Berechnung gibt es jedoch Kritik. Bemängelt wird, dass nur knapp 50 Prozent aller institutionellen Investoren erfasst werden und der Immobilienmarkt damit nur ungenügend abgebildet werde. Zudem wird der Index nicht auf Grundlage tatsächlich erfolgter Transaktionspreise erstellt, sondern basiert auf den jährlichen Bewertungen der Bestandsimmobilien. Während der Bulwien Gesa-Preisindex über alle Nutzungsarten 2008 nochmals um 1,7 Prozent zulegen konnte, sank der DIX überraschend um 1,4 Prozent, obgleich den Bewertungen vom ersten Quartal 2008 noch die sehr starke Marktphase Ende 2007 zugrunde gelegen haben dürfte und die Netto-Cash-Flow-Rendite des Bestands von 4,7 auf fünf Prozent angestiegen ist.

Das überraschende Ergebnis 2008 dürfte mehrere Gründe haben. Zunächst wird bei der Erhebung nicht unterschieden, wie die Bewertungen erfolgen. Die Unterschiede sind bisweilen gravierend. Wertindex-Schwergewichte wie die IVG ihren Gesamtbestand wie Ende 2008 um 20 Prozent ab, muss dies auch auf den DIX durchschlagen. Dabei steht zu vermuten, dass die Abwertung nicht allein aufgrund der tatsächlichen Gegebenheiten der Märkte so drastisch ausfiel: Nach dem CEO-Wechsel (Niesslein kam, Lechnitz ging) wollte die IVG wie zahlreiche andere Aktiengesellschaften wohl eher auf einen Schlag „reinen Tisch“ mit der Reit-Einkaufspolitik der letzten Jahre machen, um unbelastet in die Zukunft durchstarten zu können. Das Zeitfenster Ende 2008 unmittelbar nach der Lehman-Pleite und dem Schock der Märkte war ideal.

Mit dem tatsächlichen Marktgeschehen für Einzelobjekte in 2008 hat all dies nicht viel zu tun. Angesichts des auch 2008 insgesamt noch positiven Investmentmarkts ist der von der IPD ermittelte Einbruch der Wertveränderungsrendite um 1,4 Prozent aus Sicht einiger Marktbeobachter nicht nachvollziehbar. Auf dem DIX-Launch 2008 konnten dafür IPD-Chef Rupert Nabarro und Dr. Piazzollo unter Verweis auf die Ergebnisse einer internationalen Studie zur Bewertungsgenauigkeit den immer wieder einmal kolportierten Vorwurf ausräumen, dass die deutsche Bewertungsmethodik zu einer nicht marktkonformen Abbildung des Marktgeschehens führt.

## Immobilien-Websites Teilnehmer für neue Studie gesucht

Eine neue, bundesweite Studie will den Nutzwert und die Gebrauchstauglichkeit der Startseiten von Immobilien-Websites beleuchten. Als Teilnehmer sind Unternehmen aus der Immobilienbranche angesprochen. Interessenten werden gebeten, ab sofort ihre Webadresse an [webstudie@zB2.de](mailto:webstudie@zB2.de) per Mail zu senden. Ein-sendeschluss: 31. Mai 2009. Weitere Infos: [www.zB2.de](http://www.zB2.de)

## Immobilieninvestments Gewerbeimmobilien: Einbruch um 80 Prozent

Ernüchternde Bilanz nach dem ersten Quartal 2009: Nur 1,75 Milliarden Euro wurden in deutsche Gewerbeimmobilien investiert, das bedeutet einen Rückgang von 80 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das teilt Jones Lang LaSalle (JLL) mit. Das Unternehmen rechnet damit, dass das Transaktionsvolumen in diesem Jahr das niedrigste innerhalb der vergangenen sechs Jahre sein wird. Es gäbe jedoch wieder Bewegung auf dem Markt, so Marcus Lemli, Leiter Capital Markets Deutschland bei JLL. In den sechs Immobilienhochburgen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt/M, Hamburg, München und Stuttgart wurden im ersten Quartal Transaktionen in Höhe von 715 Millionen Euro getätigt. Mit gut 31 Prozent (548 Millionen Euro) stehen Einzelhandelsimmobilien laut JLL deutschlandweit am besten da, gefolgt von Büroimmobilien mit einem Anteil von 25 Prozent und gemischt genutzten Immobilien mit 14 Prozent. Laut JLL sei die Zeit der großen Portfoliotransaktionen vorbei. Aufseiten der Käufer lägen die Asset/Funds-Manager mit 18 Prozent und Offene Immobilienfonds mit 16 Prozent auf den ersten beiden Plätzen. Im Vergleich zur Verteilung im gesamten Vorjahr konnten laut JLL damit die Offenen Fonds an Bedeutung gewinnen. Der Anteil ausländischer Investoren habe sich im ersten Quartal 2009 stark verringert.

## Immobilienkrise

### Kaum Auswirkungen auf Makler und Verwalter

Die Finanzkrise wirkt sich auf die Geschäfte der Immobilienmakler und Verwalter kaum aus. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage des Immobilienverbands IVD-West. Die 224 befragten Mitglieder rechnen in der Mehrzahl mit einem guten Geschäftsjahr 2009. 70 Prozent der Immobilienmakler, die mit dem Verkauf von Wohnimmobilien befasst sind, schätzen ihren Umsatz im laufenden Jahr gleichbleibend oder sogar höher ein

als im Vorjahr. Makler, die primär Mietwohnungen vermitteln, sind noch zuversichtlicher: 91 Prozent von ihnen rechnen mit einem unverändert guten beziehungsweise besseren Betriebsergebnis. Auch Verwalter von Miet- und Eigentumswohnungen blicken positiv in die Zukunft. Der Grund für diese Einschätzung liegt laut IVD-West darin, dass die Immobiliennachfrage von der Krise kaum betroffen ist.

## Messe Wowex in Köln

### Neuling startete vielversprechend

Nach „Immobilien“ und „Focus habitat“, den zwei geflopten Berliner Messen für die Wohnungswirtschaft, waren die Erwartungen an die Wowex in Köln nicht allzu hoch. Doch der Neuling startete vielversprechend. Während bei den erstgenannten der Leichengeruch schon am jeweils ersten Tag in den Messehallen waberte, war in Köln durchaus etwas von Aufbruch zu spüren. Der größte Teil der Aussteller und der 3.800 Besucher schien zufrieden, will wiederkommen, mit mehr Fläche oder mehr Mitarbeitern. Das Kongressprogramm war solide. Die Arbeit der Kölner Messe war kundenorientiert und wurde gut vermarktet. Als Aussteller anwesend waren regionale und überregionale Firmen, die Kontakte suchten.

Manch einer verglich die Wowex bereits mit den Anfängen der Expo Real. Das erscheint neben der Spur, denn diese Messen lassen sich nicht vergleichen. Hier geht es nicht um Kommunen und Investoren, sondern um Dienstleister und ihre Kunden. Kunden sind eher regional fixiert. Nun gut, ihr Kreis könnte sich möglicherweise erweitern, und es gibt ja auch ein paar überregionale Wärmemessdienstleister. Aber viel wahrscheinlicher als dass sich die Wowex mittelfristig auf Expo-Real-Größe etablieren wird, dürfte sein, dass sich die Messe zur Wowex-West mausert und es ein paar Ableger in anderen Teilen Deutschlands geben wird. Liegt das Franchisekonzept schon in der Schublade? (Dirk Labusch)



Gar nicht schlecht besucht: Die „Wowex“ in Köln.

# Erfolgs-Cocktail

Mehr Vermarktungserfolg mit dem Marktführer für Immobilien CRM-Software. [www.flowfact.de](http://www.flowfact.de)

## Platzmanns Baustelle

### Ermäßigter Steuersatz für Imbissbuden



Obwohl sein Wagen über eine Verzehrtheke verfügt, muss ein Imbissbetreiber aus Niedersachsen weiterhin nur den ermäßigten Mehrwertsteuersatz für seine Speisen zahlen. Dies hat das Niedersächsische Finanzgericht entschieden. Der Imbisswagen-Betreiber hatte lediglich seine Getränkeumsätze mit dem Regelsteuersatz versteuert. Das Finanzamt unterwarf jedoch im Wege der

Schätzung 70 Prozent seiner Umsätze dem Regelsteuersatz. Nach Ansicht des Gerichts überwiegt jedoch das Element der Lieferung verzehrfertig zubereiteter Speisen, sodass der ermäßigte Steuersatz Anwendung findet. Es spiele keine Rolle, inwieweit „Verzehrvorrichtungen“ an einem Imbisswagen tatsächlich von der Kundschaft zum Verzehr an Ort und Stelle genutzt würden.

## Immobilienaktienmarkt

### Gut gelaunt in den Frühling



Bereits seit einigen Wochen startet der Aktienmarkt gut gelaunt in den Frühling. Gerade Aktien von denjenigen Unternehmen, die aufgrund von akuten – zum Teil existenziellen – Finanznöten extrem verfallen waren, schossen zum Teil zweistellig in die Höhe. Die beiden Engländer Quintain Estates und Capital & Regional schafften es sogar, sich mehr als zu verdoppeln. „Sicher trugen dazu auch Eindrücke von Baissepositionen bei“, so Helmut Kurz, Fondsmanager bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers. Die englischen Werte profitierten außerdem besonders von der Einschätzung, dass in Großbritannien bei den Immobilienpreisen der Boden erreicht ist. Diese These wurde auch dadurch erhärtet, dass die Preise für britische Wohnungen und Häuser nach Ansicht zumindest einer Bausparkasse im März leicht gestiegen sind.



Freitags finden Sie die aktuellen Schlusskurse der europäischen Immobilienaktien unter

[www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

Stand 11.03.2009

## Wettbewerb

### Immobilien-Award Stuttgart ausgeschrieben

Zum zweiten Mal nach 2007 schreibt der IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart e.V. den Immobilien-Award Stuttgart aus. Prämiert werden Bauten aus der Region Stuttgart. Der Preis soll zukünftig alle zwei Jahre verliehen werden. Teilnehmen können alle Unternehmen, die mit der Entwicklung, Planung und dem Bestand von Immobilien befasst sind. Dritte haben ein Vorschlagsrecht. Eingereicht werden können Büro- oder Einzelhandelsimmobilien, Spezial-, Verkehrs-, Infrastruktur- und Wohnimmobilien, die zwischen dem 1. Januar 2008 und dem 31. Dezember 2009 fertiggestellt sind. Bewerbungsschluss ist am 30. Juni 2009. Ausschreibungsunterlagen unter [www.immobilienvirtschaftstuttgart.de](http://www.immobilienvirtschaftstuttgart.de).

## Hamburger Innenstadtquartier Hochtief realisiert Emporio

Hochtief Construction hat von Union Investment Real Estate den Auftrag erhalten, als Generalunternehmer das Hamburger Innenstadtquartier „Emporio“ zu realisieren. Wie die Union Investment Real Estate mitteilt, beträgt das Auftragsvolumen 138 Millionen Euro. Die Bauarbeiten beginnen im Frühjahr 2009 und sollen 2011 beendet sein.



**Emporio.** So soll das Gelände in der Hamburger Innenstadt einmal aussehen.

## Internationale Immobilienunternehmen Finanzierungsschwierigkeiten als größtes Risiko



Keiner hat mit solchen Engpässen gerechnet.

Die Finanzierungsschwierigkeiten bleiben im Jahr 2009 das größte Risiko für internationale Immobilienunternehmen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage des Unternehmens Ernst & Young Real Estate und Oxford Analytica. An zweiter Stelle bei den Risiken stehen globale Wirtschafts- und Marktschwankungen, an dritter Position veraltete und unzureichende Infrastruktur. Befragt

wurden Analysten, Fachjournalisten und Führungskräfte der Immobilienbranche. Mit der Studie werden jährlich die zehn größten Geschäftsrisiken für Immobilienunternehmen ermittelt. Schon in der Umfrage im vergangenen Jahr stellten Finanzierungsengpässe nach Ansicht der befragten Analysten das größte Risiko für die Immobilienbranche dar. Die globalen Wirtschafts- und Marktschwankungen – die in diesem

Jahr auf Platz zwei landeten – belegten im Vorjahr allerdings noch den siebten Platz. Dies deutet laut Ernst & Young darauf hin, dass die meisten Marktteilnehmer nicht mit einem derartigen Ausmaß der Krise gerechnet haben. Ernst & Young geht davon aus, dass angesichts der veränderten Markt- und Wettbewerbsbedingungen Konsolidierungen unausweichlich sind.

### Mail aus Frankfurt am Main

**Von:** Frank Exner, Leiter Vertrieb & Marketing, Delta Access GmbH

**An:** redaktion@immobilienwirtschaft.de

**Betreff:** Ihr Extra zu Heft 4/2009: „Hausverwaltungs- und Makler-Software 2009“, Artikel „Go Web!“, S. 16

Sehr geehrte Damen und Herren,  
zu oben genanntem Artikel möchten wir gerne zur Vervollständigung der Informationen für Ihre Leser anmerken, dass unter dem Produktnamen [argo.web] eine browserbasierte Web-Lösung für Immobilienmakler, Beratungsgesellschaften und Fonds existiert, die seit mehr als vier Jahren bei nationalen und internationalen Unternehmen im Produktiveinsatz ist und eine kontinuierliche Weiterentwicklung gewährleistet.

Für Kunden mit einer verstärkten CRM-Ausrichtung wurden zudem geschäftsrelevante Elemente aus [argo.web] für die Microsoft Dynamics CRM 4.0 Plattform verfügbar gemacht. Diese Lösung wurden unter der Kurzbezeichnung MS CRM RE auf der Expo Real 2008 erstmalig als vollständige Neuentwicklung dem Fachpublikum vorgestellt.

Der im Artikel dargestellte Bezug zum Dynamics Partnerverbund der ATRIUM Gruppe sollte dahingehend korrigiert werden, dass sich angestrebte Synergien nicht auf [argo.web], sondern ausschließlich auf die Lösungsplattform Microsoft Dynamics CRM Real Estate beziehen.

Hochachtungsvoll  
Ihr Frank Exner



„Da ist mehr drin.“

AAREON KONGRESS 2009

27.-29.05.2009

in Garmisch-Partenkirchen  
Weitere Infos finden Sie unter:  
[www.aareon.com/kongress](http://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.



[www.aareon.com](http://www.aareon.com)



# KÖPFE

„Persönlichkeiten werden nicht durch schöne Reden geformt, sondern durch Arbeit und eigene Leistung.“

Albert Einstein (1879-1955), Physiker



Alois Rhiel



Erhard Flint



Burkhard Drescher



David Turner



Sy Schlüter



Dirk-Ulrich Sinkel

## Alois Rhiel wird Geschäftsführer der OFB

Der frühere hessische Minister für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung, Dr. Alois Rhiel, wird zum 1. Mai Geschäftsführer der OFB Projektentwicklung GmbH (OFB), einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen. Rhiel folgt in seiner neuen Funktion auf Gerhard Grandke, ehemaliger Oberbürgermeister von Offenbach und nun geschäftsführender Präsident des Sparkassen- und Giroverbands Hessen-Thüringen.

## Erhard Flint nicht mehr Vorstand des Bau-Vereins Hamburg

Erhard Flint ist mit Wirkung zum 31. März als Vorstand der Bau-Verein zu Hamburg Aktiengesellschaft ausgeschieden. Flint verantwortete seit Oktober 2001 im Vorstand des Bau-Vereins die Bereiche Neubau, Bestandsentwicklung und Vertrieb. Wie der Bau-Verein mitteilt, hat das Unternehmen aufgrund der aktuellen Marktsituation in 2008 die Schwerpunkte innerhalb der Geschäftsfelder adjustiert. Dies hatte zur Folge, dass alle Bauträgergeschäfte und Baumaßnahmen reduziert

und im zweiten Halbjahr 2008 keine Neubauprojekte mehr begonnen wurden. Der Vorstand der Bau-Verein zu Hamburg Aktiengesellschaft besteht nunmehr aus Andreas Ibel und Hans-Ulrich Sutter.

## Burkhard Drescher nicht mehr Chef bei der Gagfah

Der Chef der Immobiliengesellschaft Gagfah, Burkhard Drescher, hat sein Amt mit sofortiger Wirkung niedergelegt. Ursprünglich sollte Drescher am 31. Juli durch William Joseph Brennan abgelöst werden. Darauf hatte sich der Aufsichtsrat vor einigen Wochen verständigt. Die Gesellschaft betonte, dass die vorzeitige Amtsniederlegung auf Wunsch Dreschers geschehe. Nach Medienberichten wollte sich das Unternehmen zu den genauen Hintergründen nicht äußern.

## David Turner neuer Manager der Herald von Henderson Global Investors

David Turner ist neuer Manager des paneuropäischen Einzelhandelsimmobilienfonds Herald von Henderson Global Investors. Turner war zuvor als Head of Investment Europe bei

Protego Real Estate Investors tätig und verantwortete das Fondsmanagement des Nordic Retail Fund.

## Sy Schlüter wieder Aufsichtsratsmitglied der KWG

Sy Schlüter, Finanzvorstand der KWG Kommunale Wohnen AG, ist zum April 2009 planmäßig wieder zurück in den Aufsichtsrat der Gesellschaft gewechselt. Schlüter war vor Jahresfrist vom Aufsichtsrat der KWG in den Vorstand gewechselt. Eine solche Entsendung ist auf maximal ein Jahr befristet.

## Dirk-Ulrich Sinkel neuer Geschäftsführer bei Sicon Estate

Der Architekt und Diplom-Ingenieur Dirk-Ulrich Sinkel ist zum Geschäftsführer der Sicon Estate Immobilienberatung GmbH, Frankfurt am Main, berufen worden. Nach seiner Tätigkeit im Projektmanagement für Lahmeyer International war der 49-jährige viele Jahre in der Immobilienbewertung der Depfa Bank, später Aareal Bank, tätig, und hat zuletzt die Immobilienbewertungssparte der englischen Immobilienberatung Savills in Frankfurt am Main mit aufgebaut.

## Frank Thyroff wird kaufmännischer Geschäftsführer der wbg Nürnberg

Frank Thyroff wird neuer kaufmännischer Geschäftsführer der wbg Nürnberg GmbH Immobilienunternehmen. Er tritt damit die Nachfolge von Peter H. Richter (66) an, der zum 30. September 2009 in den Ruhestand geht. Thyroff tritt sein Amt voraussichtlich am 1. Oktober 2009 an. Zuvor war der 51-jährige seit 16 Jahren als Leiter des Amts für Wirtschaft bei der Stadt Nürnberg tätig.

## Karl Hagen neues Vorstandsmitglied der HAG

Karl Hagen wurde mit Wirkung zum 1. April 2009 zum weiteren Mitglied des Vorstands der Hamburgischen Immobilien Invest SUCV AG (HAG) berufen. Das hat der Aufsichtsrat beschlossen. Hagen folgt auf Sebastian Siemers, der aus dem Vorstand der HAG zum 31. März 2009 ausgeschieden ist. Karl Hagen ist einer der Gründer und Großaktionäre der CWI Real Estate AG, Bayreuth, und dort im Vorstand zuständig für Finanzen & Controlling und Verkauf & Vertriebssteuerung.

## Shoppingcenter „Monza“ erworben

Die Union Investment Real Estate AG aus Hamburg hat für ihren Offenen Immobilienfonds UniImmo-Deutschland das Shoppingcenter „Monza“ in der Lombardei (Norditalien) angekauft. Wie das Unternehmen mitteilt, betrug der Kaufpreis rund 142,6 Millionen Euro. Das im August 2008 eröffnete Shopping Center liegt im Nordwesten der Stadt Monza etwa 1,5 Kilometer vom Stadtzentrum entfernt. Monza ist die drittgrößte Stadt der Lombardei und befindet sich nördlich der Metropole Mailand. Das neue Shoppingcenter umfasst eine Mietfläche von rund 28.000 Quadratmetern. Das gesamte Entwicklungsgebiet besteht neben dem Shoppingcenter aus einem Hotel, Büros und einer Public-Service-Hall. Das Hotel und die Büros sollen im Herbst 2009 eröffnet werden.

## Landesbank Baden-Württemberg Turbulenzen bei der LBBW Immobilien GmbH

Bei der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) gibt es nach einem Bericht der „Stuttgarter Zeitung“ nun auch Turbulenzen um die Immobiliens-tochter. Bankchef Siegfried Jaschinski habe die Strategie der LBBW Immobilien GmbH gestoppt, bei der Projektentwicklung kräftig zu wachsen. Über die bestehenden Engagements im Volumen von etwa drei Milliarden Euro hinaus dürfe das Unternehmen bis auf Weiteres keine neuen Projekte mehr starten. Ursprünglich war geplant, das Projektvolumen auf sechs Milliarden Euro zu steigern. Hintergrund des Kurswechsels sind laut „Stuttgarter Zeitung“ Probleme mit bisherigen Projekten infolge der Wirtschaftskrise. Das Risiko von Ausfällen werde in Kreisen der LBBW-Träger als „erheblich“ bezeichnet. Der Sprecher der LBBW widersprach dieser Darstellung allerdings. Im Zusammenhang mit den Problemen steht auch das Ausscheiden des Vorsitzenden der Geschäftsführung, Hans Strudel.



LBBW: Ärger nun auch bei der Tochter.

**immowelt.de**

Genau meine Welt

# Warum wir immowelt.de heißen?

Weil Immobilien-finden-auf-einem-der-  
benutzerfreundlichsten\*-Portale-  
der-Immobilienwelt.de zu lang ist!

75% der Befragten\* finden unser Preis-Leistungs-Verhältnis überdurchschnittlich gut. Außerdem erreichen wir beste Werte zu Benutzerfreundlichkeit, Sympathie und Suchhäufigkeit. Profitieren Sie jetzt davon. Service-Rufnummer +49 (0)911/520 25-20 oder

**[www.immowelt.de](http://www.immowelt.de)**





Royal Institution of Chartered Surveyors

www.ricseurope.eu/deutschland

# Krisenzeiten: Gutes Personal wird wichtiger

**Einstellungsstrategie.** Mitarbeiter sind teuer. In der gegenwärtigen Marktsituation sollten sich Unternehmen deshalb verstärkt über dieses Potenzial Gedanken machen.

Dorette König MRICS

In der gegenwärtigen Marktsituation stellen alle Unternehmen ihre Kosten auf den Prüfstand. Insbesondere auf den Personalkosten lastet hierbei ein enormer Druck, machen sie doch die größte Kostenposition bei allen Immobiliendienstleistungsunternehmen aus. Doch Grundlage des geschäftlichen Erfolgs ist fachlich qualifiziertes Personal – bestimmen die Mitarbeiter doch maßgeblich das Ergebnis eines Unternehmens. Leider gibt es nicht beliebig viel qualifiziertes Personal, und gerade der fachlich ausreichend qualifizierte Nachwuchs ist begrenzt.

Daher ist insbesondere in Krisenzeiten Kompetenz in der Mitarbeiterführung gefragt. Fehlende Transparenz in den Unternehmensstrategien und den damit verbundenen Unternehmensentscheidungen führen zur Unsicherheit, das kostet Arbeitseffizienz und fördert die Bereitschaft der Mitarbeiter, sich mit Jobalternativen zu befassen.

## Run auf die unverbrauchten Köpfe ist entbrannt

Der Run auf die „unverbrauchten Köpfe“ in unserer Branche ist schon lange entbrannt. Damit ist nicht der Hochschulabsolvent ohne Berufserfahrung gemeint, sondern der Mitarbeiter, der nach sehr erfolgreichen Zeiten nicht „satt“ geworden ist, der sich Visionen erhalten hat und auch den gegenwärtigen Herausforderungen mit Optimismus begegnet.

Die Anforderungen an neue Mitarbeiter haben sich kaum verändert, aber durch den enormen Personalkostendruck ist keine Bereitschaft der Unternehmen

mehr für Kompromisse vorhanden. Der Nachweis kontinuierlich erfolgter Weiterbildung und damit vorzuweisender Abschlüsse stellen einen Marktwert dar. Sehr gute Sprachkenntnisse, Teamfähigkeit, ein ausgeprägtes Führungs- und Sozialverhalten und Belastbarkeit und Durchsetzungskraft sind nach wie vor wichtig.

## Bewerbern fällt es schwer, den eigenen Marktwert darzulegen

Jedes Unternehmen stellt sich viel konkreter als in den vergangenen Jahren bei Personalentscheidungen die Frage: Welchen Nutzen bringt der Mitarbeiter für die Firma, welchen Umsatz, welche Kundenbeziehungen, welche Geschäftsidee, welche besonderen Fähigkeiten werden eingebracht und wie kann ich diesen

Mitarbeiter in das Unternehmen optimal integrieren. Oft fällt es den Bewerbern schwer, den eigenen Marktwert im Rahmen der Bewerbung oder dem Vorstellungsgespräch überzeugend darzulegen. Der Grund dafür liegt wohl darin, dass es insbesondere auch in unserer Branche oftmals an einer persönlichen selbstkritischen Bestandsaufnahme fehlt.

Wer setzt sich mit den folgenden Fragen wirklich ernsthaft auseinander: Wo liegen meine Stärken? Wo liegen meine Schwächen? Was will ich? Welche Ziele habe ich? Decken sich meine Fähigkeiten mit meinen Interessen?

Die Diskrepanz zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung ist spätestens im Einstellungsgespräch oder in der Probezeit ein Problem.

## Ein unternehmerischer Denkansatz fehlt bei vielen

Leider werden oftmals nur die eigenen Ziele in den Vordergrund gestellt, ein unternehmerischer Denkansatz fehlt. Es kommt aber insbesondere in der heutigen Zeit darauf an, die Win-Win-Situation für den potenziellen Mitarbeiter und das Unternehmen herauszuarbeiten.

Für strategisch aufgestellte Unternehmen bieten Krisenzeiten auch neue Perspektiven und Chancen, denn sie werden sich gutes Personal nicht entgehen lassen – unabhängig davon, ob Personalbedarf „geplant“ ist. Es wird darauf ankommen, die Leistungsträger im Unternehmen zu halten, ihnen berufliche Perspektiven aufzuzeigen und sie durch optimale Rahmenbedingungen an das Unternehmen zu binden. ←|

**Dorette König**  
MRICS



Dorette König MRICS, Jahrgang 1964, ist Managing Director für die Bereiche Business Development & Human Resources bei der Savills Immobilien Beratungs-GmbH. König verfügt über 17 Jahre Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft, unter anderem war sie viele Jahre bei der landeseigenen Brandenburgischen Boden Gesellschaft für Grundstücksverwaltung und -verwertung mbH (BBG) tätig. Zuletzt war Dorette König Staatssekretärin im Ministerium für Infrastruktur und Raumordnung des Landes Brandenburg. Bei der RICS Deutschland engagiert sie sich ehrenamtlich als Prüferin und im Faculty Board Residential.

# MANDIE – eine Therapie für bedrohte Städte

**Stadtentwicklung und Handel.** Ein vom DV begleitetes europäisches Projekt hat sich zum Ziel gesetzt, Nebenzentren zu stabilisieren und Stadtteilmanager weiterzubilden.



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



Gernot Mittler.

Die europäischen Wohnungs- und Gewerbeimmobilienmärkte sind seit etwa 15 Jahren ausgesprochen volatil. Bereits Mitte der 1990er-Jahre zeichnete sich ab, dass es eine neue „Renaissance der Innenstädte“ geben würde. Die Auswirkungen dieser Entwicklung auf die Stadt und die Region sowie auf die Innenstädte und die Stadtteilzentren sind erheblich.

Die von allen EU-Mitgliedsstaaten im Jahr 2007 auf Betreiben der Bundesrepublik Deutschland verabschiedete „Leipzig-Charta zur nachhaltigen europäischen Stadt“ sowie die von der Bundesregierung initiierte „Nationale Stadtentwicklungspolitik“ sind das offizielle Bekenntnis, dass sich die Zukunft der Bundesrepublik Deutschland und Europas primär in den Städten entscheiden wird. Deshalb kommt es darauf an, die Potenziale der Städte für die Ausgestaltung des „Lissabon-Prozesses“ zu aktivieren. In ihm soll sich die EU zum stärksten Wirtschaftsraum der Welt entwickeln.

## Cluster zum Klimawandel

Auch im Rahmen der „territorialen Zusammenarbeit“ hat die Europäische Union reagiert: Es werden transnationale

Projekte gefördert, die etwa in Nordwesteuropa dem Aufbau von Wissenschafts-Clustern dienen oder sich mit dem Klimawandel und der zukünftigen Energieversorgung auseinandersetzen. Der Sozialpolitik kommt dabei eine herausgehobene Bedeutung zu. Das Bundesprogramm „Transnationale Zusammenarbeit“ des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) unterstützt ausgesuchte Projekte mit deutscher Beteiligung.

Kernelement der „europäischen Stadt“ ist die funktionale, städtebauliche und soziale Gliederung gewachsener Strukturen. Diese sind bedroht durch den Niedergang von Stadtteilzentren. In der Konsequenz dieser Entwicklung werden die Wege zu den Nahversorgungseinrichtungen immer länger, bei gleichzeitig sinkender Mobilität der Bewohner – die Städte verlieren an Attraktivität.

Die (west-)europäische Dimension dieser Problematik wird an einem Anfang 2009 angelaufenen Projekt deutlich, das sich unter dem Kürzel „MANDIE“ dem „Management von Stadtteilzentren in Nordwesteuropa“ widmet und in dem der deutsche Verband als Projektpartner bei der Kommunikation der Ergebnisse eine koordinierende Rolle einnimmt. Es beteiligen sich die belgischen Städte Mons und Antwerpen, aus Großbritannien Oldham und Bury, aus den Niederlanden Eindhoven und aus der Bundesrepublik Deutschland Stuttgart, Frankfurt am Main und Hagen.

Diesen Städten ist gemeinsam, dass einzelne ihrer Stadtteilzentren besonders stark bedroht sind oder sich bereits im Niedergang befinden. In der Konsequenz

dieser Entwicklung verlieren die Städte die Bevölkerungsschichten, die zu sozialer Stabilität und zum Steueraufkommen beitragen. Wissenschaftlich begleitet wird das Projekt von der Hochschule für Technik in Stuttgart sowie von der belgischen und der britischen „Vereinigung der Stadtteilmanager“.

## Imageverbesserung

Eine Vielzahl von Maßnahmenbündeln dient der Förderung der Branchenvermischung sowie der Multifunktionalität. Ferner soll das Image der Städte aufgewertet werden. Ziel ist es, auf eine Diversifizierung der Angebote hinzuwirken, wobei die lokal unterschiedlichen Nutzerbedürfnisse im Mittelpunkt stehen. Frequenz, Nachfrage, Kaufkraft und nicht zuletzt Kaufverhalten sollen auf diesem Wege positiv beeinflusst werden. Hierzu werden die bestehenden Interessengruppen vor Ort eingebunden.

Ergänzt durch fachliche Expertisen in den Bereichen der Verwaltungs-, Wirtschafts- und Planungswissenschaften werden interdisziplinäre Ausbildungsmodulare entwickelt, implementiert und angewandt. Schon während des Projektverlaufs sind Fortbildungen für Mitarbeiter von Planungsämtern und Wirtschaftsförderern vorgesehen. Hiervon profitieren alle Beteiligten, die öffentliche Hand wie auch die Privatwirtschaft. Das Projekt hat eine Laufzeit bis Ende 2011 und wird von der EU mit rund 1,4 Millionen Euro gefördert. Der deutsche Verband ist zusammen mit dem Projektkonsortium für den Transfer der Ergebnisse verantwortlich. ←|



# Titelthema

## Change in den Chefetagen

**Management.** Die Krise hält an, die Verunsicherung nimmt zu – Zeit für einen Strategiewechsel? Fakt ist: Das Personalkarussell hat sich in den vergangenen Monaten schneller gedreht als in den Vorjahren, und die Tendenz ist immer noch steigend...

Birgitt Wüst, Freiburg, und Richard Haimann, Neu Wulmstorf

Wie die meisten anderen betroffenen Branchen befindet sich auch die Immobilienwirtschaft in der Post-Lehman-Ära in schwerem Fahrwasser. „Die traditionell hoch fremdfinanzierten Immobilienunternehmen sind von der akuten Kreditklemme besonders hart in Mitleidenschaft gezogen“, stellen Publizist Robert Ummen und IVD-Bundesgeschäftsführer Sven Johns, die Herausgeber des soeben erschienenen „Immobilien Jahrbuchs 2009“, fest. Und die Krise wird, so die Einschätzung vieler Experten, noch eine ganze Weile anhalten. Sprach Degi-Chef-Researcher Thomas Beyerle schon zu Anfang des Jahres davon, dass 2009 das „Jahr der Zwangsexits werden wird – mit der ganzen negativen Begleitmusik“, so prognostiziert Norbert Walter, Chefvolkswirt der Deutschen Bank, der Branche inzwischen nicht nur hierzulande für dieses Jahr und für 2010 „schwere Immobilienjahre“.

### Überraschendes Ausmaß der Krise

Wirklich neu ist dies alles nicht: Über Subprime- und Finanzmarktkrise wurde, seit sich der Crash am Häusermarkt der USA abzeichnete, schon viel geschrieben, ebenso über die vielfältigen Auswirkungen jenseits und diesseits des Atlantiks sowie in den neuen Investmentdestinationen in Nah- und Fernost. Neu ist allerdings das Bewusstsein über Dauer und Ausmaß der Krise. Ihre offensichtlichste Folge – soweit besteht unter Marktbeobachtern Einigkeit – sind die gravierenden Veränderungen der Investmentszene: Denn mit den veränderten Finanzierungsbedingungen sind an den Transaktionsmärkten nun wieder die Gesellschaften am Zuge, die nicht auf Pump kaufen (müssen).

Doch selbst wenn jetzt alle eigenkapitalstarken Unternehmen auf Einkaufstour gehen, sie sich damit gegenseitig Konkurrenz machen und die Preise dadurch wieder steigen: All dies wird kaum ausreichen, die Konjunktur so stark anzukurbeln, dass sie in Kürze wieder rundläuft. Zumal alle eigenka-

pitalstarken Unternehmen nur eines wollen: Core-Immobilien erstklassiger Qualität, in Top-Lagen und langfristig an bonitätsstarke Unternehmen vermietet – doch die Anzahl der Objekte, die diese Kriterien erfüllen, ist begrenzt. Wahrscheinlich werden wohl noch einige Monate ins Land gehen, in denen die Probleme bei der Neukreditaufnahme oder bei der Polongierung von Krediten Immobilienunternehmen – und mit ihnen ihren Maklern, Beratern, Anwälten – das eine oder andere Geschäft vermasseln. Besonders betroffen ist beispielsweise der Bereich Development. Projektentwickler ohne gesicherte Finanzpipeline zählt Rainer Eichholz, Sprecher der Geschäftsführung Hochtief Projektentwicklung, zu den „Verlierern der aktuellen Marktsituation“.

### Wer geht? Wer kommt?

Aufgrund der vielen Unwägbarkeiten können Prognosen für die weitere Entwicklung der Immobilienmärkte oder -Unternehmen wohl kaum mehr sein, als der Blick in die Kristallkugel. Interessant bleibt allerdings die Frage, wie der Markt, die Unternehmen, die Player ganz konkret in der Krise agieren, welche Strategien sie entwickeln und nicht zuletzt auch, welche Auswirkungen dies alles auf die Auswahl ihrer Mitarbeiter hat. Meldungen über Wechsel in der Chefetage häuften sich in den vergangenen Monaten – und einige der Personalentscheidungen, mit denen Unternehmen zuletzt an die Öffentlichkeit getreten sind, sollen auf den folgenden Seiten etwas genauer beleuchtet werden. Unübersehbar ist: Das Personalkarussell hat sich in den vergangenen Monaten schneller gedreht als in den Vorjahren, und die Tendenz ist immer noch steigend.\*

\*Dies belegt unter anderem eine Recherche im Archiv des auf den gewerblichen Immobilienmarkt spezialisierten Informationsanbieters Thomas Daily: 2007 weist die TD-Datenbank beim Stichwort „Personalia“ 476 Meldungen auf, 2008 sind es bereits 620, knapp 200 Meldungen fielen im ersten Quartal 2009 an.

## Aengevelt Fit für die Poleposition

In guten Zeiten müssen die Mitarbeiter viel arbeiten, verdienen aber prächtig, in schlechten Zeiten wird hingegen der Gürtel enger geschnallt, aber niemand entlassen – so wird seit fast 100 Jahren das Düsseldorfer Immobilienberatungsunternehmen Aengevelt geführt. „Daran ändert sich auch jetzt nichts.“ Dr. Wulff Aengevelt macht mit seinem Statement deutlich, dass das Maklerhaus trotz des drastischen Einbruchs an den Immobilienmärkten keine Kündigungen

steigen. Doch gegen den Branchentrend hat Aengevelt auch in jüngster Zeit Neueinstellungen vorgenommen. Die Research-Abteilung leiten nun der im Oktober vergangenen Jahres von der Empirica AG gewonnene Diplom-Volkswirt Markus Schmidt und der im Februar von der STEG Stadtentwicklung zu Aengevelt gestoßene Geograf Michael Fenderl.

Ebenfalls im Februar dieses Jahres wurde Klaus Fürstenberg, der zuvor als geschäftsführender Gesellschafter der DB Immobilien GmbH tätig war, als Mitglied der Geschäftsleitung und Senior Consultant für den Bereich Key-Account-Investment angeheuert.

GEGANGEN



**Dr. Rolf Scheffler**

ehemals Aengevelt  
Der bisherige Research-Leiter von Aengevelt Rolf Scheffler ging im September 2008 nach 15 Jahren Betriebszugehörigkeit.

GEKOMMEN



**Klaus Fürstenberg**

Aengevelt  
Neu an Bord: Klaus Fürstenberg wurde jüngst als Mitglied der Geschäftsleitung und Senior Consultant für den Bereich Key-Account-Investment angeheuert.

GEGANGEN



**Werner Schmidt**

ehemals BayernLB  
Intern höhnen Manager von einer „Bad Bank in der Bad Bank“. Ex-Vorstandschef Werner Schmidt hat seinen Posten geräumt.

GEKOMMEN



**Dr. Michael Kemmer**

BayernLB  
Werner Schmidts Nachfolger ist der bisherige Finanzvorstand Michael Kemmer.

plant und am Prinzip „Grundgehalt plus Provision im Erfolgsfall“ festhält. Der Grund liegt für ihn auf der Hand: „Weil wir jetzt niemanden entlassen, werden wir an der Poleposition sein, wenn sich die Märkte wieder drehen.“ Anders als Mitbewerber, die jetzt den Personalstamm reduzieren, müsse die Gesellschaft dann nicht erst händeringend nach neuen Leuten suchen, um steigende Auftragszahlen in Angriff nehmen zu können.

160 Mitarbeiter zählt die Gesellschaft heute. „Etwa genauso viele waren es vor zwei, fünf und zehn Jahren“, sagt Wulff Aengevelt. Das bedeutet andererseits nicht, dass das Haus vor jeglicher Fluktuation gefeit ist. Im September 2008 ging der bisherige Research-Leiter Rolf Scheffler nach 15 Jahren Betriebszugehörigkeit.

Elf Monate zuvor hatte Investmentchef Klaus Franken das Haus verlassen, um als Managing-Partner bei Catella einzu-

## BayernLB Vorstand verjüngt

Riskante Geschäfte mit US-Papieren und die Finanzkrise haben der BayernLB im vergangenen Jahr einen Verlust von fünf Milliarden Euro beschert. Auch die bayerischen Sparkassen, die mittlerweile nur noch sechs Prozent an der Landesbank halten, blieben nicht verschont, mussten 520 Millionen Euro Miese verbuchen. Wie groß der Zorn im Freistaat ist, zeigt die Reaktion des dortigen Bundes der Steuerzahler: Der blau-weiße Landesverband hat Strafanzeige wegen Untreue gegen den gesamten BayernLB-Vorstand gestellt und plant ein Volksbegehren, mit dem Ziel, sämtliche Mitglieder des Führungsgremiums für die Verluste haftbar zu machen. Das Institut selbst hat sich derweil eine Schrumpfkur verordnet: Risikopapiere – etwa Asset backed Securities – sollen in einer internen |→



Mit dem BlackBerry® können Sie mit Ihrem Büro in Verbindung bleiben.  
Vorausgesetzt, es gibt gerade nichts Schöneres zu erleben.

Mit dem BlackBerry® bietet Ihnen T-Mobile die optimale Lösung für Ihr Business, denn mit ihm können Sie auch unterwegs all Ihre Geschäftsabläufe ebenso effizient koordinieren wie im Büro. Schnell und ohne Umwege haben Sie mit dem BlackBerry® jederzeit die wichtigsten Daten zur Hand und genießen so einen entscheidenden Informationsvorsprung.

Erleben, was verbindet.

..... T-Mobile .....

Restrukturierungseinheit gebündelt und später einmal verkauft werden. Intern höhnen Manager von einer „Bad Bank in der Bad Bank“. Ex-Vorstandschef Werner Schmidt hat seinen Posten geräumt. Nachfolger ist der bisherige Finanzvorstand Michael Kemmer.

Künftig wollen sich die Münchner nur noch auf den Mittelstand, Privat- und Großkunden, institutionelle Investoren und Sparkassen sowie auf den Gewerbeimmobiliensektor konzentrieren. Bei letzterem Segment stehe fortan die „langfristige gewerbliche Immobilienfinanzierung im Mittelpunkt des Angebots“, sagt Kemmer. Ziel sei es, „die Ertragssituation bei konservativer Risikopolitik auszubauen“.

Rudolf Hanisch, bislang im Vorstand verantwortlich für den Bereich Immobilien, wird beim Umbau nicht mehr dabei sein. Der 62-jährige, der erst 2005 den Posten übernommen hatte, wechselt zum 1. Mai vorzeitig in den Ruhestand. Mit Wirkung zum 1. Mai tritt Dr. Edgar Zoller die Nachfolge von Dr. Rudolf Hanisch an. Zoller ist seit 2006 Bereichsleiter des Geschäftsfelds Immobilien der BayernLB. Er wird zukünftig unter anderem das Immobiliengeschäft der Bank im Vorstand verantworten. „Die einvernehmliche Vertragsbeendigung ist Bestandteil der Verjüngung und Neuausrichtung des Vorstands“, heißt es vielsagend in der offiziellen Erklärung der BayernLB.

## DIC Asset Stühlerücken

Ulrich Höller flüchtet sich nicht in Zweckoptimismus: „Es werden sicherlich einige schwere Jahre auf unsere Branche zukommen“, rechnet der Vorstandschef des Gewerbeimmobilienspezialisten DIC Asset in seinen jüngsten Brief an die Aktionäre nicht mit einem schnellen Ende der Krise.

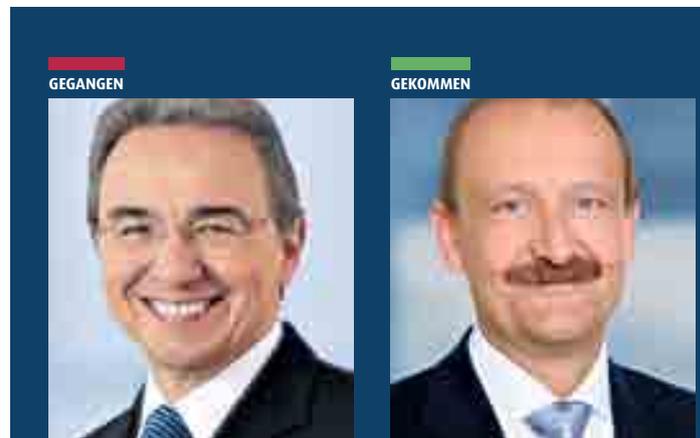
Weil die Symphonie der Molltöne im Immobilienkonzert länger anhalten werde, hat Höller bei dem auf den deutschen Markt fokussierten Unternehmen die Strategie geändert: Da größere Objekte aufgrund der Finanzkrise derzeit kaum veräußerbar sind, wird nun das Vermietungsgeschäft gestärkt. Mehr als 80 Mitarbeiter – über 50 Prozent des Personalstamms der rund 160 Beschäftigte zählenden DIC-Gruppe – sind derzeit bei der für die Bestandsverwaltung zuständigen Tochter DIC Onsite tätig.

Im Oktober vergangenen Jahres wurde Christian Iwansky, zuvor Regionalleiter Hamburg bei Aurelis Real Estate, neu in die Geschäftsleitung der DIC Onsite berufen. Er trat die Nachfolge von Jörg-Dieter Rünzler an, der in gegenseitigem Einvernehmen das Unternehmen verlassen hatte.

Bei der Verkaufsstrategie setzt die DIC-Gruppe nun primär auf die Veräußerung kleinerer Objekte. 2008 konnte die Gesellschaft so 21 Immobilien in 17 Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von fast 95 Millionen Euro losschlagen. 49,9 Millionen Euro betrug der im vergangenen Geschäftsjahr erzielte Erlös aus Immobilienverkäufen. Das entsprach zwar einem

Rückgang um 59,4 Prozent gegenüber den 122,9 Millionen Euro in 2007. Der Konzernüberschuss hingegen sank 2008 nur um 30,2 Prozent auf 25,2 Millionen Euro. Das liegt vor allem daran, dass die Mieteinnahmen von 93,6 Millionen Euro in 2007 auf 134,5 Millionen Euro im vergangenen Jahr gesteigert werden konnten.

Um „schneller und effizienter“ weitere Objekte abstoßen zu können, wurde zu Jahresbeginn der Verkaufsbereich ausgebaut. Thomas Gerstmann, zuvor in der Immobiliensparte der Deka-Bank im Bereich An- und Verkauf in verantwortlicher Position, ist seit Januar Head of Sales bei der DIC Asset. Zuletzt konnte



**Dr. Rudolf Hanisch**

ehemals BayernLB  
Rudolf Hanisch, früher im Vorstand verantwortlich für den Bereich Immobilien, wird bei der Neuausrichtung des Instituts nicht mehr dabei sein.

**Dr. Edgar Zoller**

BayernLB  
Zum 1. Mai hat Dr. Edgar Zoller die Nachfolge von Dr. Hanisch angetreten. Zoller ist seit 2006 Bereichsleiter des Geschäftsfelds Immobilien der BayernLB.

die Gesellschaft drei weitere kleinere Objekte in Hamburg und Eschborn für insgesamt rund 13 Millionen Euro losschlagen. Für Vorstandschef Höller zeigen diese Transaktionen, dass „der Markt trotz schwierigster Rahmenbedingungen für Objekte aktiver Teilnehmer mit guten Netzwerken durchaus aufnahmefähig ist“.

SHS-Nordbank-Analyst Steffen Wollnik hält die verstärkte Verkaufsstrategie für sinnvoll, „um den hohen Verschuldungsgrad zu verringern“. Im Geschäftsjahr 2008 war die Eigenkapitalquote der DIC Asset von 28,9 auf nur noch 24,1 Prozent gefallen, die Summe der Verbindlichkeiten zugleich von 1,51 Milliarden Euro auf 1,68 Milliarden Euro gestiegen. Der Nettovermögenswert schrumpfte dadurch von 722,2 Millionen Euro auf 492,8 Millionen Euro, die Dividende pro Aktie von 1,65 Euro auf 0,30 Euro. Um die Kommunikation mit Anlegern und Presse zu stärken, wurde zu Jahresbeginn die neue

Position des Head of Group Communications geschaffen und mit dem Ex-HSH-Nordbank-Sprecher Immo von Homeyer besetzt. Zeitgleich wurde Jens Kulicke, zuvor Geschäftsführer der Buderus Immobilien GmbH, in die Leitungsebene der Tochter DIC Opportunistic GmbH berufen und verantwortet das operative Geschäft der Investmentsparte. Von der Orco Projektentwicklung GmbH wechselte Markus Palm als neuer Head of Commercial Development zur DIC. Er tritt damit die Nachfolge von Wolfgang Speckhahn an, der nun den durch die gesteigerten Verkaufsaktivitäten an Bedeutung gewonnenen Bereich Transaktionsmanagement und Recht verantwortet.

GEKOMMEN

**Christian Iwansky**

DIC Asset

Im Oktober 2008 wurde Christian Iwansky, zuvor Regionalleiter Hamburg bei Aurelis Real Estate, neu in die Geschäftsleitung der DIC Onsite berufen.

GEKOMMEN

**Thomas Gerstmann**

DIC Asset

Thomas Gerstmann, zuvor in der Immobiliensparte der Dekabank im Bereich An- und Verkauf tätig, ist seit Januar Head of Sales bei der DIC Asset.

## DTZ

### Fliegender Wechsel im Management Board

Im Juni 2008 kostete eine Aktie der britischen Immobilienberatungsgesellschaft DTZ mehr als 200 Pfund. Heute ist das Papier nicht einmal mehr 40 Pfund wert. Der drastische Kurseinbruch von mehr als 80 Prozent spiegelt die Zweifel der Anleger wider, ob es der international operierenden Gesellschaft gelingen wird, angesichts der daniederliegenden Transaktions- und Vermietungsgeschäfte an den globalen Immobilienmärkten zu überleben.

Bei rund 12.500 Mitarbeitern in 45 Ländern ist allein der Kapitalbedarf zur Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeiten enorm. Von Mai bis Ende Oktober 2008 stieg die Nettoverschuldung um 121 Prozent auf 74,6 Millionen Pfund |→

## Ihr mobiles Büro: der BlackBerry® Curve 8900.

- Bis zu 10 E-Mail-Konten verwalten
- Vollständige QWERTZ-Tastatur
- Integrierter GPS-Empfang z.B. für die Nutzung von T-Mobile Navigate
- Perfekte Netzqualität



**BlackBerry®  
Webmail S**  
**4,95 €\***  
inkl. 1 MB Datenvolumen

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

• • • • T • • Mobile • • • •

\*Die Buchung der Option BlackBerry® Webmail S setzt das Bestehen eines T-Mobile Laufzeitvertrages mit einer Mindestlaufzeit von 6 Monaten voraus. Die Option ist nur mit einem BlackBerry® Smartphone nutzbar. Im monatl. Grundpreis sind Datenvolumina (1 MB) für die BlackBerry®-Nutzung im deutschen T-Mobile Netz über den APN (Zugangspunkt) blackberry.net bzw. mail.t-mobile.net enthalten. Die Abrechnung erfolgt in 10-KB-Datenblöcken. Am Ende jeder Verbindung, mindestens jedoch um 24.00 Uhr, wird auf den begonnenen Datenblock aufgerundet; Restguthaben verfällt am Monatsende. Nach Verbrauch des Inklusivvolumens wird pro MB ein Preis von 3,32 €/MB berechnet. Nutzung über sonstige APNs erfolgt vor-eingestellt zu den Konditionen von T-Mobile Data (0,08 €/10 KB; Tages-nutzungspreis: 0,08 €). Alternativ zu T-Mobile Data können die Optionen web'n'walk HandyFlat, web'n'walk M oder web'n'walk L gebucht werden. Eine Kombination mit T-Mobile Data 5 oder Data 30 ist nicht möglich.

(83,7 Millionen Euro) – was einen Verlust von neun Millionen Pfund (10,1 Millionen Euro) bedeutete. Im Vorjahreszeitraum wies die Holding noch einen Gewinn von 12,5 Millionen Pfund aus.

Zwar konnte DTZ über eine Kapitalerhöhung im Januar 48,7 Millionen Pfund (54,6 Millionen Euro) gewinnen. Um die Gesellschaft in sicheres Fahrwasser zu bringen, will der erst im November von Barclays als neuer Vorstandschef angeworbene Paul Idzik zudem in diesem und im nächsten Jahr die Kosten um „wenigstens 50 Millionen Pfund senken“. Um die Einsparungen von umgerechnet 56 Millionen Euro zu er-

deutschen Gagfah-Gruppe, Ende Juli mit Ablauf seines Vertrags seinen Posten räumen und dann durch William Joseph Brennan ersetzt werden. Doch Burkhard Drescher wollte offenbar nicht so lang warten und warf schon Ende März das Handtuch. Brennan war Anfang des Jahres vom Großaktionär Fortress als Vorstand für das operative Geschäft (COO) zu Gagfah gekommen und firmierte bisher als stellvertretender Vorstandschef. Auch von seinen Ämtern als Geschäftsführer bei verschiedenen Gagfah-Tochtergesellschaften, die er ursprünglich bis zum 31. Juli 2009 bekleiden sollte, trat Drescher vorzeitig zurück. Die genauen Gründe, die zur abrupten Tren-

GEKOMMEN

**Immo von Homeyer**

DIC Asset

Um die Kommunikation mit Anlegern und Presse zu stärken, wurde Ex-HSH-Nordbank-Sprecher Immo von Homeyer ins Unternehmen geholt.

GEKOMMEN

**Jens Kulicke**

DIC Asset

Zeitgleich wurde Jens Kulicke, zuvor Geschäftsführer der Buderus Immobilien GmbH, in die Leitungsebene der Tochter DIC Opportunistic GmbH berufen.

GEKOMMEN

**Markus Palm**

DIC Asset

Von der Orco Projektentwicklung GmbH wechselte Markus Palm als neuer Head of Commercial Development zur DIC Asset.

GEGANGEN

**Burkhard Drescher**

ehemals Gagfah

Burkhard Drescher warf schon Ende März das Handtuch. Eigentlich sollte er Ende Juli mit Ablauf seines Vertrags seinen Posten räumen.

reichen, werden jetzt die Niederlassungen in Österreich (13 Mitarbeiter) und Portugal geschlossen. Auch in der Führungsspitze gibt es Veränderungen: Von dem erst 2007 von der britischen Hotelholding Stanley Leisure angeheuerten Finanzchef Colin Child hat sich DTZ jüngst getrennt. COO Bob Rickert ist jetzt übergangsweise auch als CFO tätig. Les Cullen, Dag Detter, David Gray, Robert Peto und Killian O'Higgins traten aus dem Board of Directors zurück. Neu aufgenommen in das Gremium wurden Pascal Derrey, Frank Piédelièvre und Francois Tardan.

## Gagfah Fortress will Cash sehen

Eigentlich sollte der Chief Executive Officer, das heißt, der Vorsitzende der Geschäftsführung der Gagfah GmbH und der

nung führten, sind nicht bekannt, doch soll es zu Differenzen zwischen Drescher und Fortress, unter anderem über die künftige Anlage- und Geschäftsstrategie, gekommen sein. Kurz vor Dreschers Abgang hatte Gagfah die Geschäftszahlen für das abgelaufene Jahr präsentiert, in dem das Unternehmen wegen der Neubewertung des Wohnungsbestands einen Verlust schrieb. Im laufenden Jahr soll der drittgrößte deutsche Wohnungskonzern nun deutlich mehr Wohnungen verkaufen als bisher. Hatte die Gagfah im vergangenen Jahr 4.700 Wohnungen für zirka 200 Millionen Euro verkauft, will man 2009 etwa 500 Millionen Euro erzielen. Zudem sollen die Mieten anscheinend „bis an die Grenze des in Deutschland gesetzlich Zulässigen“ erhöht werden. Darüber hinaus will das Unternehmen die Insidern zufolge „ohnehin schon kritisch geringen Renovierungskosten“ bei den Wohnungen weiter senken. Während der Richtwert für die Bestandspflege größerer Wohneinheiten in Deutschland zwölf

Euro/Quadratmeter beträgt, soll die Gagfah mit acht Euro/Quadratmeter deutlich weniger dafür aufwenden – dabei gibt es jetzt schon Berichte in der lokalen Presse über den „skandalösen Zustand“ einiger Gagfah-Immobilien.

Als Hintergrund der Gagfah-Strategie sehen Marktteilnehmer die angespannte Finanzlage des Haupteigentümers Fortress. Der US-amerikanischen Investmentgesellschaft, die das Wohnungsunternehmen 2004 für rund 3,5 Milliarden Euro von der Bundesversicherungsanstalt für Angestellte gekauft hat, liefen wegen der Finanzkrise aktuell die Anleger davon. Der Wohnungskonzern werde „von seinem Großaktionär un-

## IVG Niesslein kam – Lechnitz ging

Der Plan war verwegen – und endete im Desaster: Wolfhard Lechnitz wollte über die IVG den mit 3,4 Milliarden Euro schwersten deutschen Real Estate Investment Trust an die Börse bringen. Noch 2007, auf dem Höhepunkt des Immobilienbooms, kaufte die Bonner Gesellschaft deshalb Objekte teuer ein – und erwarb damit letztendlich die Abschreibungen, die ihr im vergangenen Jahr das Ergebnis massiv verhaselten. Um 944,4 Millionen Euro werteten Sachverständige von Jones Lang

GEGANGEN



**Dr. Wolfhard Lechnitz**

ehemals IVG  
Auf Druck der Großaktionäre Sal. Oppenheim und der Santo Holding legte Wolfhard Lechnitz Ende September 2008 sein Amt nieder.

GEGANGEN



**Dr. Gerhard Niesslein**

IVG  
Neuer Sprecher des Vorstands: Der Österreicher Gerhard Niesslein, zuvor Vorsitzender der Geschäftsführung der DeTeImmobilen.

GEKOMMEN



**Dr. Wolfgang Schäfers**

IVG  
Auf den Finanzvorstand Bernd Kottmann folgte Wolfgang Schäfers, Ex-Leiter des Bereichs Real Estate Investment Banking bei Sal. Oppenheim.

ter Kostendruck gesetzt“, zitiert die Rheinische Post einen „intimen Kenner des Gagfah-Konzerns“. Obwohl die Gagfah ihren Immobilienbestand um 233 Millionen Euro abwerten musste und vor Steuern ein Minus von 119,5 Millionen anfiel, soll die Quartalsdividende unverändert bei 20 Cent/Aktie liegen – und eine Jahresdividende von 80 Cent/Aktie bei einem Börsenkurs von zuletzt zirka 4 Euro/Aktie kann aktuell wohl ihresgleichen suchen.

Ganz falsch dürfte Franz-Georg Rips, Präsident des Deutschen Mieterbunds (DMB), mit seiner Einschätzung, dass sich das neue Gagfah-Management in erster Linie um die Sicherung der Renditen der US-Anleger und nicht um die Mieter in Deutschland kümmern wird, daher wohl nicht liegen. Sicher ist: Mit dem Abschied von Burkhard Drescher geht wohnungswirtschaftliche und sozialpolitische Kompetenz an der Spitze der Gagfah verloren.

LaSalle (JLL) das Immobilienportfolio der Gesellschaft in 2008 ab. Diese spektakuläre Abwertung resultierte in einem Konzernverlust von 451,7 Millionen Euro in 2008. Der Nettovermögenswert pro Aktie fiel von 21,66 Euro im Jahr zuvor auf nur noch 12,70 Euro.

Dass es hässlich würde für die IVG, war bereits im Herbst klar. Inzwischen beliefen sich die Verbindlichkeiten auf bis zu 5,9 Milliarden Euro. Der Verkauf von 40 bestehenden und 30 noch zu entwickelnden unterirdischen Öl- und Gaslagerstätten an einen von der IVG selbst aufgelegten Fonds für institutionelle Investoren brachte zwar in 2008 noch eine erste Zahlungstranche von 836 Millionen Euro in die Kasse. Doch dem damaligen IVG-Vorstandschef Lechnitz gelang es nicht, Börsianern den Kavernen-Deal besonders schmackhaft zu machen. Die Aktie fiel am selben Tag zeitweise um über neun Prozent, weil Aktionäre argwöhnten, der IVG sei es nicht gelungen,|→

die Lagerstätten auf dem freien Markt zu einem vergleichbaren Preis loszuschlagen. Damit war das Schicksal Leichnitz' besiegelt: Auf Druck der Großaktionäre Sal. Oppenheim und der Santo Holding legte er Ende September sein Amt nieder. Die oberste Position im Führungsgremium bekleidet nun als Sprecher des Vorstands der Österreicher Gerhard Niesslein, zuvor Vorsitzender der Geschäftsführung der DeTeImmobilien.

Auf den bisherigen Finanzvorstand Bernd Kottmann folgte zum 1. Februar Wolfgang Schäfers, der als Ex-Leiter des Bereichs Real Estate Investment Banking bei Sal. Oppenheim wohl auch die Interessen des Großaktionärs wahren soll. Niesslein

Fonds für institutionelle und private Anleger. Überhaupt soll das Fondsgeschäft künftig das zweite große Standbein der Gesellschaft sein. Impulse dafür könnten auch aus dem Kavernensegment kommen: Die IVG hat die Rechte für den Bau von 60 weiteren Öl- und Gaslagerstätten. „Es ist gut möglich, dass diese Kavernen irgendwann an einen weiteren IVG-Fonds veräußert werden“, heißt es in Führungskreisen des Konzerns. Auch die REIT-Pläne liegen nicht völlig auf Eis: „Wenn sich die Aktienmärkte erholen“, sagt ein Insider, „ist es durchaus vorstellbar, dass wir einen kleineren REIT an die Börse bringen.“

GEKOMMEN

**Andreas Quint**

Jones Lang LaSalle  
Andreas Quint, trat im Januar die Nachfolge von Christian Ulbrich als CEO Deutschland an. Zuvor war Quint für die Catella Property Group tätig.

GEGANGEN

**Gerhard Kemper**

ehemals Jones Lang LaSalle  
Nur ein Jahr nach der Übernahme von Kempers durch Jones Lang LaSalle verließ Geschäftsführer Gerhard Kemper Anfang März das Unternehmen.

GEKOMMEN

**Eckhard Rodemer**

Vivacon  
Der vom Aufsichtsrat an die Führungsspitze gewechselte neue CEO Eckhard Rodemer musste die Börse Ende März mit einer Gewinnwarnung schockieren.

GEKOMMEN

**Frank Zweigner**

Vivacon  
Frank Zweigner verantwortet den Bereich Investment Management der Vivacon AG.

und Schäfers haben dem Konzern einen radikalen Kurswechsel verordnet: „Wir wollen zurück zur guten alten IVG.“

Konkret heißt das: Laufende Projektentwicklungen werden zwar fortgesetzt, jedoch werden fortan keine Neubauten mehr spekulativ errichtet. Vielmehr will sich der Konzern künftig dem traditionellen Immobiliengeschäft widmen: Objekte erwerben, aufwerten, halten oder mit Gewinn veräußern. Ein Kredit über 1,3 Milliarden Euro bei einem Konsortium elf deutscher Banken konnte jüngst vorzeitig zu günstigen Zinssätzen verlängert werden. Um die Schuldenlast insgesamt zu reduzieren, sollen bis Jahresende Immobilien im Gesamtwert von bis zu einer Milliarde Euro veräußert werden. Was im Portfolio verbleibt, soll aufgewertet und später zum Teil bei günstiger Marktlage mit attraktiver Rendite losgeschlagen werden. Als mögliche Käufer gelten dabei auch eigens aufgelegte Geschlossene

## J.C. Flowers

### Wenig Freude mit Finanzengagements

Zum 31. März 2009 hat Renate Krümmer, Deutschland-Chefin des Finanzinvestors J.C. Flowers & Co., das Unternehmen verlassen; zum gleichen Zeitpunkt legte Krümmer auch ihr Mandat als Aufsichtsrätin der Hypo Real Estate Holding AG (HRE) nieder. Offizielle Gründe wurden nicht bekannt, doch gilt das Verhältnis zwischen Christopher Flowers und Krümmer seit Längerem als zerrüttet; Ursache dafür sei das von Krümmer vorangetriebene und bisher desaströs verlaufene Engagement bei der maroden Hypo Real Estate (HRE). „Die Turbulenzen der Finanzmärkte haben das Investitionsklima signifikant verändert, sodass die Deutschland-Aktivitäten auf absehbare Zeit auf das Management bestehender Beteiligungen gerichtet sein werden“, teilt J.C. Flowers mit.

Alle Aktivitäten des Deutschland-Büros, darunter auch die Betreuung des HRE-Engagements, würden nach London und New York überführt. J.C. Flowers & Co. LLC berät eine Investorengruppe, die sich vor allem aus Pensionsfonds, Stiftungen, Staatsfonds und Finanzinstitutionen zusammensetzt, darunter auch zahlreiche deutsche Investoren.

Seine Engagements im deutschen Finanzsektor machten Flowers-Chef Christopher Flowers zuletzt wenig Freude: Sowohl die HRE als auch die HSH Nordbank, bei denen er im großen Stil eingestiegen war, gehören hierzulande zu den am stärksten von der Finanzkrise gebeutelten Instituten. Weitere Engagements von Flowers in Deutschland sind akutell nicht zu erwarten: Neuinvestitionen stehen nach Angaben des Unternehmens derzeit jedenfalls „nicht im Fokus“.

## Jones Lang LaSalle Asset Finance ohne Fortune

Im März stellte die Jones Lang LaSalle (JLL) Asset Finance GmbH ihre Geschäftsaktivitäten ein. Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter dieses Unternehmensbereichs, Nicolaus Diedrich und Dirk Leutbecher, hätten das Unternehmen bereits verlassen, teilt JLL mit.

Der erst 2007 gegründete Geschäftszweig dürfte dem internationalen Beratungsunternehmen wenig Freude beschert haben: Der Start erfolgte kurz vor Ausbruch der Subprime- und Finanzmarktkrise und neue Kreditverbriefungen standen damit unter denkbar schlechten Vorzeichen. Begründet wird die Schließung denn auch damit, dass der „Markt für strukturierte Finanzierungen im Allgemeinen und im Immobilienbereich im Besonderen praktisch vollkommen zusammengebrochen ist“.

Der Geschäftszweck der JLL Asset Finance GmbH, die erst Anfang 2007 durch die Übernahme eines Beratungsunternehmens gegründet wurde, erweise sich unter den aktuellen Marktbedingungen als überholt, kommentiert JLL-Deutschlandchef Andreas Quint, der selbst erst im Januar die Nachfolge von Christian Ulbrich als CEO Deutschland angetreten hatte. Zuvor war Quint für die Catella Property Group tätig, wo er bis Ende Oktober des vergangenen Jahres als Managing-Partner das Deutschlandgeschäft leitete. Als Catella-Chef hatte Quint die strategische Neuausrichtung des Unternehmens erfolgreich auf den Weg gebracht.

In seine noch kurze Amtszeit bei JLL fällt ein weiterer Führungswechsel: Nur ein Jahr nach der Übernahme des Beratungsunternehmens Kemper's durch Jones Lang LaSalle verließ Geschäftsführer Gerhard Kemper Anfang März den Einzelhandelsspezialisten und zog sich zum 31. März auch aus dem Management Board von JLL Deutschland zurück. „Die Integration von Kemper's in die Organisation von JLL ist weitestgehend abgeschlossen, meine Aufgabe ist damit erfüllt“, sagte Kemper. Die Nachfolge von Kemper sowohl an der Spitze von Kemper's JLL Retail als auch im Management Board von JLL Deutschland

traten zum 1. April die beiden anderen Geschäftsführer von Kemper's JLL Retail, Jörg Ritter und Rüdiger Thräne, an. Sie übernehmen künftig die Retail-Organisation mit den Bereichen Capital Markets (Ritter) und Vermietung (Thräne). Die Marke Kemper's soll, so Andreas Quint, auch nach dem Ausscheiden von Kemper zunächst erhalten werden. Die Vereinheitlichung des Auftritts solle erst später erfolgen.

## Vivacon Vorstand umgebaut

Beim Wohnimmobilienhändler Vivacon knirscht es im Gebälk. Die Kölner Gesellschaft muss etliche Portfoliotransaktionen des vergangenen Jahres rückabwickeln, weil die Käufer wegen der Kapitalmarktkrise keine Finanzierung erhalten haben. Zudem scheiterten Erbbaugrundstücksakquisitionen, weil grundbuchrechtliche Voraussetzungen nicht eintraten. Der erst im Januar vom Aufsichtsrat an die Führungsspitze gewechselte neue CEO Eckhard Rodemer musste die Börse daraufhin Ende März mit einer Gewinnwarnung schockieren: „Nach vorläufigen, untestierten Zahlen“, ließ Rodemer in einer Ad-hoc-Mitteilung die Aktionäre wissen, „dürfte sich der Konzernverlust für das Geschäftsjahr 2008 auf 160 bis 170 Millionen Euro belaufen.“

„Die Zahlen scheinen katastrophal auszufallen“, urteilt Frank Neumann. Der Analyst des Bankhauses Lampe hat die Aktie mit einem Kursziel von 1,10 Euro auf „Verkaufen“ herabgestuft. Die Analysten von Close Brothers Seydler Research raten auch zum Verkauf, fürchten, „für Vivacon könnte das Schlimmste noch nicht vorüber sein“.

Auch Torsten Klinger, Analyst von SES Research, stuft die Vivacon-Aktie unverändert mit „verkaufen“ ein. Im ersten Quartal 2009 seien Kredite in Höhe von 59 Millionen Euro zur Finanzierung der Wohnungen des Handelsbestands fällig gewesen. Im Rahmen einer Gesamtlösung mit den beteiligten Banken sollten die Kredite für zwei bis drei Jahre verlängert werden. Aufgrund des starken Zinsrückgangs rechne Vivacon mit einem deutlich günstigeren Zinssatz. Angesichts der geringen Eigenkapitalquote von nur etwa acht Prozent per Ende 2008 sei die Refinanzierung jedoch eine Herausforderung.

Um die Krise zu bewältigen, fokussiert sich die Gesellschaft seit Jahresbeginn wieder auf jene Felder, in denen sie ihre Kernkompetenzen sieht: Verkauf und Verwaltung von Eigentumswohnungen sowie die Bestellung von Erbbaurechten. Um fünf Millionen Euro pro Jahr an Kosten zu sparen, wurden die Büros in Frankfurt, Luxemburg und Prag aufgegeben. Von den 260 Tochtergesellschaften werden über 50 zusammengefasst oder aufgelöst. Zudem wurde bis auf Marketingchef Michael Ries der Vorstand komplett umgebaut: Rodemers Vorgänger Michael Jung schied aus dem Gremium aus, ist aber weiter als Berater für Vivacon tätig, ebenso Timo Herbrand. Zu Herbrands Nachfolger wurde Frank Zweigner berufen, er verantwortet den Bereich Investment-Management. ←|

# Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

## „Aufgeblähte Bilanzen“ Karlheinz Küting

Serie

Bilanzierungsregeln nach International Financial Reporting Standards (IFRS) mit ihrem „Fair Value“ sind nach Expertenmeinung „Brandbeschleuniger und Krisenkatalysator.“

**Herr Professor Küting, Sie sind Mitbegründer der Initiative gegen den Fair Value. Warum, fair klingt doch positiv?**

**Küting:** In der Tat ist der Begriff unter Marketinggesichtspunkten geschickt gewählt, denn er suggeriert, dass alle anderen Werte „unfair“ sind. Das macht diesen auf den ersten Blick so eindeutigen Wertbegriff so gefährlich.



**Karlheinz Küting**

ist einer der herausragenden Professoren zu Themen wie Bilanzierung, internationale Rechnungslegung und Konzernrechnungsweisen. Vor Studium, Promotion und Habilitation absolvierte der jetzt 65-jährige erst eine Industriekaufmannslehre. Unter seinen vielen Veröffentlichungen erreichte „Die Bilanzanalyse“ acht, „Der Konzernabschluss“ elf Auflagen. Ihren guten Ruf verdankt die Universität des Saarlandes auch Kütings Institut für Wirtschaftsprüfung. Seine Initiative gegen zu viel Einfluss angelsächsischer Bilanzierungsmethoden und seine klare Sprache machen ihn zu einem begehrten Referenten.

**Haben Sie schon genug Mitstreiter für Ihre Initiative?**

**Küting:** 800 Führungskräfte – vorwiegend Wirtschaftsprüfer und Steuerberater aus dem Saarland – haben die Initiative auf unserem Forum überaus begrüßt. Auch in der Fachwissenschaft haben wir eine äußerst positive Resonanz gefunden.

**Sie haben die Fair-Value-Methode als „konjunkturabhängige Bewertungs-idee“ kritisiert. Bleiben Sie dabei?**

**Küting:** Die Kritik bleibt bestehen. Die umfangreichen Diskussionen im Gesetzgebungsprozess des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) haben immerhin dazu geführt, dass die Fair-Value-Bewertung für Industrie- und Handelsunternehmen vom Tisch ist. Immer mehr Experten sprechen bei der Fair-Value-Bewertung für Industrie- und Handelsunternehmen von einem Brandbeschleuniger und Krisenkatalysator.

**Fühlen Sie sich durch die zuletzt veröffentlichten Abschlüsse deutscher Banken bestätigt?**

**Küting:** Ein Blick in den Konzernabschluss 2008 des Branchenprimus al-

lein zeigt, in welchem Umfang die Fair-Value-Bilanzierung zu einer Eigenkapitalvernichtung beigetragen hat. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung weist einen auf den Konzern entfallenden Verlust von 3,8 Milliarden Euro aus. Hinzu kommen erfolgsneutral zu erfassende Minderungen des Eigenkapitals von 4,8 Milliarden Euro. Damit wird offenkundig, wie volatil der Eigenkapitalausweis unter Geltung der IFRS ist.

**Welchen Einfluss hat die jetzige Krise?**

**Küting:** Das in der Bilanz erfasste Nutzenpotenzial muss überprüft werden. Die derzeit düsteren Unternehmensprognosen lassen für 2009 hohe Verluste erwarten. Es können hohe außerplanmäßige Abschreibungen vorhergesagt werden.





### **Spielen Abschreibungen auf den Geschäfts- oder Firmenwert, den Goodwill, dabei eine besondere Rolle?**

**Küting:** Der Goodwill spielt eine Schlüsselrolle, da in vielen Branchen große Akquisitionen vorgenommen wurden. Die gezahlten Preise spiegelten den Optimismus wider, der noch vor einem Jahr branchenübergreifend üblich war. Der Umfang der notwendigen Abschreibungen auf den Goodwill ist ein Anzeichen dafür, inwiefern sich zukünftige Ertragsersparungen des Unternehmens verschlechtert haben. In naher Zukunft dürfte es erhöhte Goodwill-Abschreibungen geben.

### **Erwarten Sie ein Comeback des Gläubigerschutzprinzips nach HGB?**

**Küting:** Es hat keine Abkehr vom Gläubigerschutzprinzip stattgefunden. Die Regelungen des BilMoG zeigen vielmehr, dass der Gläubigerschutz auch weiterhin eine tragende Säule des deutschen Bilanzrechts bleiben wird. Die Krise hat gezeigt, dass der Ruf nach „Informationen für Investoren und andere Adressaten“ und die damit zusammenhängenden Bilanzierungsvorschriften die Bilanz volatil machen. In guten Zeiten sind hier mehr Werttreiber verzeichnet. Aber wenn die Bilanzbewertung auf diskontierten Zahlungsreihen basiert, müssen bei einem Abschwung die Zahlungsreihen signifikant nach unten korrigiert werden. Die Absturzhöhe ist nach IFRS in Krisenzeiten viel höher, die Abschreibung vollzieht sich viel schneller. Ein Comeback des Gläubigerschutzprinzips auf internationaler Ebene ist dennoch nicht zu erwarten, da hierzu ein fundamentales Umdenken im Konzept der internationalen Rechnungslegung notwendig wäre.

### **Sollen Unternehmen generell ihre Immobilien selbst bewerten oder dies auf externe Gutachter übertragen?**

**Küting:** An sich sollte der Bilanzierer die Bewertung selbst vornehmen. Aber je nach Komplexität der Bewertung, des Immobilienwerts sowie der im Unternehmen vorhandenen Expertise können externe Bewertungsgutachten nötig sein.

### **Welche Immobilienbewertung empfehlen Sie speziell Bestandshaltern?**

**Küting:** Oft lassen sich Immobilien keine Erträge zurechnen. Wenn aber Erträge ermittelt werden können, kommen unter theoretischen Gesichtspunkten grundsätzlich Discounted-Cashflow-Verfahren infrage. Bilanzuell ist dabei das Anschaffungskostenprinzip zu beachten.

### **Lässt sich ein Zeitwert für Immobilien überhaupt ermitteln? Ist der Marktwert eine nützliche Hilfsgröße?**

**Küting:** Ein exakter Zeitwert für Immobilien lässt sich nicht ermitteln, da jede Immobilie ein Unikat darstellt. Die Ermittlung des Zeitwerts einer Immobilie ist oft nur innerhalb eines bestimmten Wertkorridors möglich. Der Marktwert

vergleichbarer Objekte ist als Hilfsgröße durchaus geeignet. Gleichwohl ergibt sich hierbei eine erhebliche Bandbreite plausibler Wertansätze von 30 Prozent nach oben und nach unten. Auch Bodenrichtwerte stellen keine Marktpreise dar, sondern können allenfalls als Ausgangspunkt der Bewertung dienen.

### **Worauf soll ein externer Beobachter der Immobilienunternehmen mehr achten, um ihren Wert zu beurteilen: Auf den Einzelabschluss nach HGB oder auf den Konzernabschluss samt Anhang?**

**Küting:** Um die wirtschaftliche Lage beurteilen zu können, ist eine umfassende Analyse beider Rechenwerke (inklusive Anhang) unter Berücksichtigung ihrer Zielsetzungen durchzuführen.

### **Wie hält es der deutsche Mittelstand mit IFRS und HGB?**

**Küting:** Für den Mittelstand ist eine abgemilderte Form der IFRS geplant, die sich durch eine deutlich geringere Komplexität auszeichnen soll. Es ist jedoch nicht abzusehen, dass der deutsche Mittelstand eine Umstellung auf die IFRS vollziehen wird. Ich kann das auch nicht empfehlen.

### **Lassen sich Abschlüsse kapitalmarkt-orientierter mittelständischer Unternehmen, speziell aus der Immobilienbranche, überhaupt noch vergleichen?**

**Küting:** Aufgrund unterschiedlicher Rechtskreise und nationaler rechnungsspezifischer Normen ist die Vergleichbarkeit von kapitalmarktorientierten mittelständischen Unternehmen erheblich eingeschränkt.

### **Lassen sich die Abschlüsse deutscher und ausländischer Immobilienunternehmen vergleichen?**

**Küting:** HGB- und IFRS-Abschlüsse in der Immobilienwirtschaft sind so gut wie nicht vergleichbar, denn sie sind nicht auf Grundlage derselben Rechnungslegungsnormen aufgestellt worden. Gerade in der Immobilienwirtschaft hat die Fair-Value-Bewertung in vielen Ländern zu aufgeblähten Bilanzen geführt, die in der Krise von heute auf morgen vehement abgewertet werden müssen. ←|



Auch in Sydney unterwegs – deutsche Offene Immobilienfonds, Versicherungen, Pensionskassen und internationale Family Offices.

## Eigenkapital am Zug

**Anlagestrategien.** Die Bodenbildung für Preise scheint punktuell erreicht. Wer liquide ist und nun weiß wo, kann weltweit in lukrative Objekte einsteigen. Und deren gestrige Bestandshalter sind heute ein Auslaufmodell.

Birgitt Wüst, Freiburg

Unter den warmen Strahlen der Frühjahrs-sonne scheinen auch die seit Monaten eingefrorenen Immobilientransaktionsmärkte wieder aufzutauen. Indiz dafür ist etwa eine Transaktion in London, bei der die Zentrale der Investmentgesellschaft Schrodgers den Besitzer wechselte. Mit dem Class-A-Gebäude mit der Adresse 31 – 45 Gresham Street sicherte sich die Zürcher Afaa Anlagestiftung für Immobilienanlagen ein Objekt in bester City-Lage. Afaa beziffert die Eigenkapitalrendite auf über zehn, die NOI-Rendite auf 7,5 Prozent – ähnlich hohe Returns wurden in London seit 35 Jahren nicht mehr erzielt.

Doch nicht nur aus diesem Grund ist die Transaktion bemerkenswert. „Die Bodenbildung für Preise im hochqualitativen Sektor des Londoner Immobilienmarkts ist erreicht“, sagt Hans Brauwers, CEO des Immobilienanlagevehikels von

13 Schweizer Pensionskassen. Während Afaa noch im vergangenen Herbst Objekte in der britischen Hauptstadt ohne preistreibende Mitbewerber akquirieren konnte, war die Konkurrenz – eigenkapitalstarke Player – beim aktuellen Deal wieder zur Stelle. Wettbewerb gibt es auch wieder auf der Fremdkapitalseite: Brauwers zufolge unterbreiteten mehrere finanzierungswillige Banken Angebote – die schwer gebeutelte Branche habe sich offensichtlich wieder gefangen.

### Wettbewerb um 1a-Objekte

Eine Belebung des Transaktionsmarkts scheint sich auch in Australien abzuzeichnen. Wie Brauwers berichtet, führt Afaa intensive Verhandlungen um ein langfristig an eine „erste Adresse“ vermietetes Objekt in Bestlage von Sydney Harbour. Für einen Preis, der „in Aus-

tralien in den vergangenen 15 Jahren nicht mehr zu haben war“. Doch Wettbewerber um 1a-Objekte sind auch in Down Under unterwegs – beispielsweise deutsche Offene Immobilienfonds, Versicherungen, Pensionskassen oder internationale Family Offices.

Anscheinend wird das Marktgeschehen aktuell von Investoren bestimmt, die bei Zukäufen nicht unbedingt auf die Unterstützung von finanzierungswilligen Banken angewiesen sind, da sie selbst größere Objekte oder Projektentwicklungen gegebenenfalls vollständig aus der eigenen Kasse bezahlen könnten. Wie etwa die Allianz Real Estate (RE), die ihren direkt gehaltenen Immobilienbestand in den kommenden fünf Jahren drastisch erhöhen will. Geplant sind eine weitere Diversifizierung des europäischen Immobilienbestands sowie weltweite Engagements, etwa in den

USA und in Asien, sagt Stefan Brendgen, Geschäftsführer der Allianz Real Estate GmbH und CEO der Allianz Real Estate Germany GmbH. Als Versicherer sei die Allianz bei all ihren Investitionen – auch denen im Immobilienbereich – verpflichtet, die Gelder der Versicherungsnehmer sicher und rentierlich anzulegen, betont der Manager.

## Kaufpreise normalisieren sich

In den zurückliegenden Jahren hielt sich die Allianz wie viele andere Gesellschaften, die eine konservative Anlagestrategie verfolgten, mit Immobilieninvestitionen zurück. „Mit dem Eintreten der Finanzkrise ist die Nachfrage nach und der Wettbewerb um Immobilieninvestments deutlich zurückgegangen“, sagt Brendgen. „Die Kaufpreise beginnen sich zu normalisieren. Doch noch ist eine gewisse Vorsicht geboten.“ Aus der veränderten Lage ergeben sich neue, attraktive Investitionsperspektiven. „Die Situation begünstigt unsere Zielsetzung, in den kommenden fünf Jahren die Immobilienquote von heute rund vier auf dann rund sechs Prozent zu steigern und in diesem Zusammenhang rund 15 Milliarden Euro weltweit neu in Immobilien anzulegen“, plant Brendgen. Im Visier habe die Gesellschaft direkte Investitionen im Bereich qualitativ hochwertiger Büroimmobilien und Shoppingcenter an besten Standorten und Lagen der Eurozone, speziell Core/Core+. Das jeweiligen Investitionsvolumen soll zwischen 70 und 100 Millionen Euro betragen. Ähnliche Ziele – an bonitätsstarke Mieter langfristig vermietete Class-A-Objekte

## Auf einen Blick

- › Punctuell gibt es bereits wieder einen preistreibenden Wettbewerb. Eigenkapitalstarke Player sind etwa in London und Sydney zur Stelle.
- › Auch Finanzierungsinstitute unterbreiten bereits wieder Angebote.
- › Hauptziele sind weltweit an bonitätsstarke Mieter langfristig vermietete Class-A-Objekte in besten Lagen attraktiver Metropolen sowie qualitativ hochwertige Büroimmobilien und Shoppingcenter an besten Standorten der Eurozone. Investitionsvolumen bis 100 Millionen Euro.
- › Der Bestandshalter in der bisherigen Form ist out. Institutionelle Investoren bekennen sich zu einer aktiven Buy-Manager-Sell-Strategie.

in besten Lagen attraktiver Metropolen zu erwerben – verfolgen auch andere eigenkapitalstarke Player. Wie die Allianz wollen viele Versicherer – etwa Hannover Rück, HDI Gerling oder CiV – ihre Immobilienquote aufstocken, ebenso Pensionskassen, wie das Afiia-Beispiel zeigt.

## Eine Art Herdenverhalten

Karsten Junius, Leiter Kapitalmarkt- und Immobilienresearch bei der Deka Bank, spricht in diesem Zusammenhang von „einer Art Herdenverhalten“. Eine Folge davon: „Die Preise für solche Objekte fallen nie unter ein bestimmtes Level.“ Mit Blick auf die derzeitigen

Käufergruppen wird dies vermutlich auch künftig so sein. „Insbesondere die Investments privater Erwerber, die mit Eigenkapital finanziert werden, sind gegen fallende Preise ziemlich immun“, sagt Gerrit Leopoldsberger FRICS MAI, Professor für Immobilienbewertung an der Hochschule Nürtingen-Geislingen. „Sofern die Cashflow-Renditen in Ordnung sind, werden diese Bestandshalter nur selten Verkäufe in fallenden Märkten realisieren.“

Ähnlich verhielten sich nicht bilanzierende Investorengruppen, wie beispielsweise die Family Offices. In Zeiten schlechter Konjunktur und fallender Preise komme dies dem Markt durchaus zugute, meint Leopoldsberger: „Diese Art von Investoren kennen die aktuellen Werte ihrer Objekte oft gar nicht. Und solange der Cashflow stimmt, sehen sie auch gar keine Notwendigkeit, diese zu ermitteln.“ Für manche eigenkapitalstarken Gesellschaften gilt dies allerdings nicht – so etwa für die Offenen Fonds, für die Wertverluste durchaus Auswirkungen haben.

## Der neue Bestandshalter

Die aktuelle Übermacht der Bestandshalter auf Käuferseite wird die Transaktionshäufigkeit an den Märkten nicht signifikant ändern. „Im Rahmen der Investitionszyklen unterliegen die einzelnen Märkte stetigen Veränderungen“, sagt Junius. Dies liege schon am Alterungsprozess der Immobilien. Büroneubauten müssten nach zehn bis 15 Jahren renoviert oder verkauft werden. Zudem sei der Begriff des „Bestandshalters“ in der bisher verstandenen Form „nicht mehr angemessen“, sagt Brendgen und verweist darauf, dass sich institutionelle Investoren wie die Allianz im Sinne der bereits genannten Renditeerwartungen, der Risikominimierung, Diversifikation und stetigen Portfoliooptimierung zu einer aktiven Buy-Manager-Sell-Strategie bekennen. „Mit einer durchschnittlichen Haltedauer zwischen fünf und 15 Jahren sind Immobilien ein wesentlicher Bestandteil dieser Portfoliostrategie“, sagt der Allianz-RE-Chef. ←|



„Geplant sind eine weitere Diversifizierung des europäischen Immobilienbestands sowie weltweite Engagements, etwa in den USA und in Asien“  
Stefan Brendgen, Geschäftsführer der Allianz Real Estate GmbH

# Erbschaftsteuerreform: Chance für Wohnungsunternehmen

**Privilegierung.** Der Gesetzgeber hat im letzten Moment Vergünstigungen vorgesehen. Damit kann eine Verschonung des Betriebsvermögens zu 100 Prozent erreicht werden.

Dipl.-Kfm. Rainer Inzelmann, und Dr. Axel Job, Hamburg

Erben von Immobilienvermögen sind die Verlierer der Erbschaftsteuerreform, da die Häuser und Grundstücke mit dem Verkehrswert angesetzt werden müssen. Auf der anderen Seite hat der Gesetzgeber eine umfangreiche Verschonungsregelung für das Betriebsvermögen von Unternehmen eingeführt. Hiernach ist das Betriebsvermögen zunächst zwar auch mit dem Verkehrswert zu bewerten. Allerdings wird es für die Erbschaft- oder Schenkungsteuer zu 85 oder sogar 100 Prozent von der Steuer freigestellt, wenn das Unternehmen sieben beziehungsweise zehn Jahre fortgeführt und in dieser Zeit eine bestimmte Lohnsumme nicht unterschritten wird.

Unternehmen kommen aber nicht in den Genuss dieser Steuerersparnis, wenn der Anteil des sogenannten Verwaltungsvermögens am Unternehmen über 50 Prozent beziehungsweise über zehn Prozent liegt. Zum Verwaltungsvermögen werden insbesondere Grundstücke gezählt, die an Dritte vermietet werden. Nach bisherigem Recht war es gängige Gestaltungspraxis, ein Immobilienunternehmen in der Rechtsform einer gewerblichen GmbH & Co. KG zu betreiben, um die erbschaftsteuerlichen Vorzüge für Betriebsvermögen in Anspruch nehmen zu können. Dieser Gestaltung hat der Gesetzgeber nun einen Riegel vorgeschoben.

Auf Drängen der Immobilienwirtschaft wurde jedoch in letzter Minute mit § 13b Abs. 2 Satz 2 Nr. 1d ErbStG eine Ausnahmeregelung für Wohnungsunter-

nehmen eingeführt. Damit können insbesondere große Immobilienvermögen in den Genuss der Verschonung des Betriebsvermögens kommen.

## Begünstigt: Wohnungsunternehmen mit Geschäftsbetrieb

Nur auf den ersten Blick ist die Vorschrift des § 13b Abs. 2 Satz 2 Nr. 1d ErbStG als großzügige Vergünstigung für alle Wohnungsunternehmen zu sehen. Denn bislang ist nicht eindeutig geklärt, welche Unternehmen tatsächlich hiervon profitieren. Das Gesetz sieht für die Befreiung folgende Voraussetzungen vor:

## Auf einen Blick

- › Immobilienvermögen werden künftig höher besteuert.
- › Wohnungsunternehmen können unter bestimmten Voraussetzungen steuergünstig auf die Erben übertragen werden.
- › Große Gewerbeimmobilieneinheiten sollten ausgegliedert werden, damit der Hauptzweck als Wohnungsunternehmen gesichert ist.
- › Für große, private Immobilienvermögen kann sich die Überführung in eine GmbH & Co. KG lohnen.



Immobilienvermögen kann zu 100 Prozent vom Fiskus verschont werden.

- › Immobilien müssen zum Betriebsvermögen einer Personen- oder einer Kapitalgesellschaft gehören.
- › Hauptzweck des Betriebs muss Vermietung von Wohnungen sein.
- › Ein wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb (§ 14 AO) ist erforderlich.

Diese Begünstigung gilt nur für Unternehmen mit Betriebsvermögen im steuerlichen Sinne. Grundstücksverwaltungsgesellschaften (etwa als GbR), deren Gesellschafter bislang Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung erzielen, fallen nicht unter die Vergünstigung.

### Problem: Vermietung von Wohn- und Gewerberaum

Schwierig wird es für Unternehmen, die neben Wohnungen auch Gewerbeimmobilien vermieten. Denn der Hauptzweck

muss in der Vermietung von Wohnungen liegen. Es sollte daher darauf geachtet werden, dass der Anteil an Gewerbeimmobilien insgesamt gering gehalten wird. Nach Ansicht des Gesetzgebers kommt es hier auf das Verhältnis der Grundstückswerte der zu Wohnzwecken vermieteten Immobilien zur Gesamtsumme der Werte aller vermieteten Objekte an.

Bei einem höheren Anteil von Gewerbeeinheiten ist es möglicherweise sinnvoll, eine Übertragung auf eine andere personenidentische Schwesterpersonengesellschaft vorzunehmen und so zumindest die Vergünstigungen für das Wohnungsunternehmen zu erhalten. Neu ist das Erfordernis eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs im Sinne des § 14 AO. Ziel der Regelung war es, Wohnungsunternehmen, die Arbeitsplätze zur Verfügung stellen und in erheblichem Umfang

Wohnungen an Dritte vermieten, in die Verschonungsregelung für Betriebsvermögen mit einzubeziehen. Durch den Verweis auf § 14 AO kommt dies jedoch nicht klar zur Geltung.

Unternehmen mit größerem Bestand an vermieteten Wohneinheiten dürfen jedoch bei geschickter Gestaltung in den Anwendungsbereich dieser Regelung fallen. Dies gilt vor allem, wenn für die Vermietung auch Verwalter oder Hausmeister als fest angestellte Mitarbeiter eingesetzt werden. Der Gesetzgeber hat hier bewusst auf eine starre Grenze verzichtet, damit möglichst viele Wohnungsunternehmen hiervon Gebrauch machen. Damit bleibt aber für die Praxis eine Rechtsunsicherheit, sodass wohl erst nach Erlass der neuen Erbschaftsteuer-richtlinien durch die Finanzverwaltung Klarheit besteht. |→

Freut Ihren  
Vertriebs-  
leiter:

Freut  
ein paar  
Zugvögel:



## Ihr Werbeeintrag auf 11 88 0\* und klickTel. Werben, wo neue Kunden Sie suchen.

In den Branchenverzeichnissen von 11 88 0\* und klickTel können Sie von den Kunden aus Ihrer Umgebung jetzt ganz leicht gefunden werden. Egal, ob Sie Marketingleiter, Mediaplaner oder Vertriebs-Chef sind. Mit nur einem Werbeeintrag sind Sie bei der Auskunft 11 88 0\*, den Internetplattformen 11880.com und klicktel.de sowie auf CD-ROM und im Mobilnet vertreten und erreichen so über 10 Millionen Kunden pro Jahr\*\*. Mehr Infos: sales@telegate-media.ag. Tel. 0800/0167 100 (kostenloser Anruf). Oder:

**www.10-mio-kunden.de**

\*1,79 Euro/Min. aus dem Festnetz der Deutschen Telekom. Mobilfunknetz: ggf. abweichende Preise.

\*\* Quelle: GfK/telegate. Bei Belegung der oben genannten 5 Medien.

Gerade bei großen privaten Immobilienvermögen kann durch entsprechende Gestaltung eine Erbschaftsteuerbelastung nahezu vollständig vermieden werden.

### Gestaltungspotenzial für große Immobilienvermögen

Es empfiehlt sich, den privaten Bestand an Wohnimmobilien in eine GmbH & Co. KG zu überführen, um steuerlich Betriebsvermögen zu schaffen. Darüber hinaus muss die Vermietung der Wohnungen einen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb erfordern. Wesentliche Funktionen zur Verwaltung des Wohnungsbestands, wie Vermietungstätigkeit, Betriebskostenabrechnungen, Planung von Instandhaltungsmaßnahmen müssen daher in eigener Regie durchgeführt werden. Jedenfalls müssen Wohnungsunternehmen deutliche, über das reine Halten von Immobilien hinausgehende Funktionen entfalten.

Denkbar ist so, durch den Verkauf von Immobilien einen gewerblichen Grundstückshandel zu begründen, der die Annahme eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs unterstützt. Bei der Umsetzung dieses Gestaltungsmodells ist eine sorgfältige Steuerplanung durch einen Fachmann notwendig, da den erbschaftsteuerlichen Vergünstigungen ertragsteuerliche Nachteile gegenüberstehen können. Grundstücke, die bisher im Privatvermögen gehalten wurden und außerhalb der Spekulationsfrist steuerfrei übertragen werden konnten, unterliegen

### Beispiel: Erbschaftsteuer bei Wohnimmobilien im Vergleich

Es wird in diesem Beispiel unterstellt, dass die Wohnimmobilien einen Verkehrswert von 10 Mio. € haben. Nach den bis Ende 2008 geltenden Bewertungsregeln waren die Immobilien in diesem Beispiel mit 60 Prozent also mit 6 Mio. € anzusetzen. Ab 2009 ist nur noch ein Bewertungsabschlag von 10 Prozent möglich, wenn die Wohnungen im Privatvermögen gehalten werden. Sind sie

dagegen im Betriebsvermögen einer GmbH & Co. KG, können die Wohnimmobilien sogar zu 85 Prozent bzw. 100 Prozent von der Erbschaft- oder Schenkungsteuer befreit werden, wenn das Unternehmen 7 bzw. 10 Jahre fortgeführt und in dieser Zeit eine bestimmte Lohnsumme nicht unterschritten wird. Die Immobilien sollen an Tochter oder Sohn verschenkt bzw. vererbt werden.

		Privatvermögen		Betriebsvermögen einer GmbH & Co. KG	
		bis Ende 2008	ab 2009	ab 2009	
		T€	T€	T€	T€
					optional
Verkehrswert		10.000	10.000	10.000	10.000
steuerlicher Wert		6.000	10.000	10.000	10.000
Bewertungsabschlag	in Prozent		10 Prozent	85 Prozent	100 Prozent
	in €	-	1.000	8.500	10.000
anzusetzen für ErbSt		6.000	9.000	1500	0
ErbSt-Freibetrag Tochter/Sohn		-205	-400	-400	
zu versteuern		5.795	8.600	1.100	0
ErbSt	in Prozent	23 Prozent	23 Prozent	19 Prozent	0 Prozent
	in Euro	1.333	1.978	209	0
Mehr ErbSt im Vergleich zu 2008			645		
Weniger ErbSt im Vergleich zu Privatvermögen				-1.769	-1.978

Quelle: Inzelmann

Dipl.-Kfm.  
Rainer Inzelmann



WP und StB ist Partner und Dr. Axel Job Rechtsanwalt bei Schomerus & Partner, Steuerberater, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer. Die Autoren sind spezialisiert auf die steuerlich und rechtlich optimierte Strukturierung von Unternehmen und Privatvermögen einschließlich erbrechtlicher und erbschaftsteuerlicher Planungen. Sie erreichen die Autoren unter [Rainer.Inzelmann@Schomerus.de](mailto:Rainer.Inzelmann@Schomerus.de)

durch die Einbringung in das Betriebsvermögen einer GmbH & Co. KG generell der Besteuerung. Auch führt die Begründung eines wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs in der Regel zur Gewerbesteuerbelastung, die auch durch die Anrechnung im Rahmen der Einkommensteuererklärung des jeweiligen Gesellschafters nicht vollständig ausgeglichen werden kann.

Durch diese Gestaltung kann eine Verschonung des Betriebs- und damit des Immobilienvermögens von bis zu 100 Prozent erreicht werden. Soweit weniger als 10 Angestellte im Unternehmen tätig

sind, spielt auch die Lohnsumme keine Rolle mehr. So muss nur die Fortführung des Unternehmens für sieben beziehungsweise zehn Jahre sichergestellt werden.

Bis zur Vorlage neuer Erbschaftsteuererrichtlinien, die noch 2009 erwartet wird, sollte man allerdings auf die Umsetzung konkreter Gestaltungsmaßnahmen verzichten und die Gründung eines Wohnungsunternehmens – etwa als GmbH & Co. KG – nur vorbereiten. In dringenden Fällen muss die Gründung durch eine verbindliche Auskunft des Finanzamts abgesichert werden. ←|

# Wissen trifft Praxis

[www.haufe.de/immobilien](http://www.haufe.de/immobilien) – Das Portal für Immobilienfachleute



Das Portal für Immobilienfachleute,  
das wirklich weiß, was für Ihre Praxis wichtig ist:  
Top-News, Top-Netzwerk, Top-Themen – täglich neu!

► Jetzt registrieren:  
[www.haufe.de/immobilien](http://www.haufe.de/immobilien)

**Haufe**...

# Anlagechance Wohnimmobilie

## Interview mit Wilhelm Haarmann

Manfred Gburek, Frankfurt

Es gibt zurzeit keine Tendenzen steuerliche Verluste bei Immobilien weiter einzuschränken. Das Thema scheint vielmehr – steuerlich gesehen – von der Bildfläche des Gesetzgebers verschwunden zu sein. Gebäudeeigentümer werden profitieren.



„Am Ende der Krise werden gut vermietete Wohnimmobilien als Substanzwerte fantastische Anlagemöglichkeiten bieten.“

**Herr Professor Haarmann, durch die Diskussion über noch mehr Reichensteuer befinden wir uns fast schon im Bundestagswahlkampf. Wie reagieren Ihre Mandanten?**

**Haarmann:** Wir haben in Deutschland zurzeit eine Neiddiskussion, die nicht nur meinen Mandanten zu schaffen macht. Man will die Reichen in Zukunft wieder stärker besteuern. Das will die SPD und Frau Merkel kann – und will – nicht voll dagegenhalten.



**Wilhelm Haarmann**

Wilhelm Haarmann, Jahrgang 1950, Dr. jur., Honorarprofessor für Steuerrecht an der Uni Bamberg, Rechtsanwalt, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer, wurde nach führenden Positionen in renommierten Kanzleien Anfang 2006 Gründungspartner der Haarmann Partnergesellschaft in Frankfurt am Main. Er ist auf Steuer- und Gesellschaftsrecht spezialisiert, Vorsitzender des Steuerfachausschusses beim Institut der Wirtschaftsprüfer sowie Mitglied mehrerer Aufsichtsräte und des World Economic Forums.

**Mit welchen Problemen kommen vermögende Mandanten zu Ihnen?**

**Haarmann:** Sie fragen, ob sie steuerlich ihr Vermögen richtig strukturiert haben. Sie haben Fragen zur Erbschaftsteuer; auch die Abgeltungsteuer ist für sie ein großes Thema. Außerdem fragen sie sich, ob sie in Deutschland bleiben oder Deutschland verlassen sollen.

**Auch wenn das Bankgeheimnis in dem einen oder anderen Land jetzt wegfällt?**

**Haarmann:** Ich kann mir vorstellen, dass der eine oder andere Vermögende überlegt, ins Ausland zu gehen. Das hat mit dem Bankgeheimnis nichts zu tun. Denn es geht darum, ob man sich in Deutschland im steuerlichen Umfeld wohlfühlt. Das wird zunehmend verneint, und zwar nicht nur wegen der Steuersätze, sondern auch wegen der Grundhaltung – der Finanzverwaltung und der Politik. Das ist das Thema, das die Leute bewegt.

**Was meinen Sie konkret mit Grundhaltung?**

**Haarmann:** Sie kam kürzlich in einem Beitrag des bisherigen Staatssekretärs Dr. Nawrath aus dem Bundesfinanzministerium zum Ausdruck. Er schrieb sinngemäß, in Deutschland gebe es viele, die

sich nicht bürgerlich korrekt verhalten, wenn sie versuchen, Steuern zu sparen, auch wenn das legal ist. Er differenziert nicht nur zwischen denen, die ihre Steuern korrekt oder nicht korrekt abführen, sondern kennt noch die Kategorie derer, die mit „schädlichen Steuerpraktiken“ legal Steuern sparen, und diesen müsste man das Handwerk legen.

**Ist das denn so neu? Es gab doch schon vor mehr als zehn Jahren unter dem damaligen Finanzminister Lafontaine eine Giftliste gegen Steuersparer.**

**Haarmann:** Aber gerade jetzt versucht man, durch immer kompliziertere Regeln alle angeblichen Löcher zu stopfen. Das hat zur Folge, dass nicht nur Löcher gestopft werden, sondern dass auch das Steuerrecht für den Großteil der Bevölkerung unverständlich wird. Damit können sogar die meisten Steuerberater nicht mehr umgehen und die Finanzverwaltung erst recht nicht. Ohne intellektuelle Höchstleistungen kommt man mit dem Steuerrecht nicht mehr klar. Das ist heute viel schlimmer als vor zehn Jahren. Im Übrigen werden durch die gesetzgeberischen Maßnahmen häufig vor allem die getroffen, die „schädliche Steuerpraktiken“ gar nicht einsetzen.

### **Gibt es Tendenzen, steuerliche Verluste bei Immobilien weiter einzuschränken?**

**Haarmann:** Im Prinzip nicht. Es sei denn, solche Verluste sind in Geschlossenen Fonds angefallen, und dort fehlt die Haftung der Anleger; dann kommt es zu Einschränkungen. Außerdem sind alle Gestaltungen, die modellhaften Charakter haben, in ihrer steuerlichen Auswirkung eingeschränkt. Das gilt allerdings vor allem für Geschlossene Fonds, die sich auf andere Anlagen spezialisiert haben, zum Beispiel für Medienfonds.

### **Erwarten Sie, dass Immobilien im Gefolge der Neiddiskussion eines Tages in die Abgeltungsteuer einbezogen werden?**

**Haarmann:** Nein, denn der Gesetzgeber hatte schon unglaubliche Schwierigkeiten, dies mit den Veräußerungsgewinnen zu tun. Das dürfte ihm Lehre genug sein, sich nicht weiter damit zu beschäftigen. Allenfalls der Abgeltungsersatz mag unter Wettbewerbsgesichtspunkten in die Diskussion kommen.

### **Und wie steht es um die Liebhaberei, von der Vermieter betroffen sein könnten, wenn sie keine Mietüberschüsse erwirtschaften?**

**Haarmann:** Das ist zwar möglich, aber die Rechtsprechung war in diesem Punkt bisher immer sehr zurückhaltend. Ich finde, zu Recht, denn die Hoffnung stirbt immer zuletzt, auch aus Vermietersicht. Ich sehe in puncto Liebhaberei keine akute Gefahr. Im Übrigen ist das Thema Immobilien, steuerlich gesehen, von der Bildfläche des Gesetzgebers verschwunden.

### **Nicht so das Thema Unternehmen. Was trifft sie im Zuge der Wirtschaftskrise besonders hart?**

**Haarmann:** Dort entstehen hohe Verluste, und es gibt erhebliche Probleme wegen der Zinsschranke, die nur einen beschränkten Zinsabzug vorsieht; davon sind viele Unternehmer betroffen. Außerdem müssen viele Unternehmen verkauft werden; dann verlieren die Verkäufer ihre Verlustvorträge – ein großes Problem. Und schließlich haben Unter-

nehmer mit der Mindeststeuer zu kämpfen: Wenn sie die Krise überwunden haben und Gewinne erzielen, können sie ihre Verlustvorträge nur eingeschränkt nutzen. Das heißt, 40 Prozent der Gewinne (oberhalb einer Million Euro, zwei Millionen Euro für Zusammenveranlagte) müssen versteuert werden, auch wenn hohe Verlustvorträge vorhanden sind; und sogar wenn man Verluste hat, können Einkommen- oder Körperschaftsteuer oder insbesondere Gewerbesteuer anfallen.

### **Hat denn die Unternehmensteuerreform aus dem Jahr 2008 nichts gebracht?**

**Haarmann:** Sie war eine Reform für schönes Wetter. Jetzt haben wir aber miserables Wetter, sodass die Maßnahmen, die damals getroffen wurden, hinten und vorne nicht mehr passen, wie die Zinsschranke oder die Verlustvernichtungsklausel bei der Übertragung von Anteilen. Auch müsste dringend etwas mit dem Sanierungserlass geschehen: Wenn

„Immobilien dürften im Gefolge der Neiddiskussion nicht in die Abgeltungsteuer einbezogen werden, denn der Gesetzgeber hatte schon unglaubliche Schwierigkeiten, dies mit den Veräußerungsgewinnen zu tun. Allenfalls der Abgeltungsersatz mag unter Wettbewerbsgesichtspunkten in die Diskussion kommen.“

Gläubiger in der Krise auf Forderungen verzichten, sollten die Schuldner nicht dazu gezwungen sein, den Verzicht auf die Forderungen als Gewinn zu versteuern. Dazu gibt es zwar einen Erlass, aber der funktioniert häufig nicht und gilt nicht für die Gewerbesteuer.

### **Macht sich deshalb im Mittelstand schon Frustration breit?**

**Haarmann:** In gewisser Weise, ja. Auf der einen Seite werden Milliarden für die Sanierung von Banken ausgegeben, aber dort, wo ebenfalls dringender Handlungsbedarf besteht, tut sich nichts. Die Krise hat ja gerade erst begonnen. Der Mittelstand hat zwar teilweise noch Auftragsbestände, aber die gehen allmählich zur Neige. Erst jetzt merkt man,

was wirklich los ist, und denkt auch über die steuerlichen Konsequenzen nach.

### **Verfügt nicht gerade der Mittelstand über genug Substanz, um die Krise zu überstehen, etwa in Form von Immobilien?**

**Haarmann:** Zum Teil ja. In der Vergangenheit haben sich jedoch viele Unternehmen im Hinblick auf einen hohen Shareholder Value von ihren Immobilien getrennt. Denn Immobilien haben die Bilanzen verlängert, sodass die Kennzahlen von Unternehmen mit hohem Immobilienbestand schlechter waren. Wer allerdings die Erlöse aus diesen Verkäufen als Dividenden ausgeschüttet hat, statt sie im Unternehmen zu behalten, bekommt jetzt Probleme.

### **Erwarten Sie, dass Unternehmen jetzt aus lauter Not Immobilien verkaufen müssen?**

**Haarmann:** Falls man über genug Substanz verfügt, verkauft man natürlich auch Immobilien. Wenn es sich dabei um Betriebsgrundstücke handelt, bietet sich ein Sale-lease-back an, also Verkauf mit Miete, damit genug Liquidität da ist. Doch dazu bedarf es einer Finanzierung, und die bekommt man heute nicht ohne Weiteres, weil

die Banken ihrerseits aus Mangel an eigener Liquidität ziemlich zugeknöpft sind. Erst wenn eine Bad Bank – oder mehrere – dieses Problem lösen hilft, wird sich einiges bessern.

### **Gibt es einen anderen Grund, Immobilien gerade jetzt nicht zu verkaufen?**

**Haarmann:** Ja, denn am Ende der jetzigen Krise sehe ich eine Inflation kommen. Sie dürfte den einzigen Ausweg aus der Krise bilden. Dann werden gut vermietete Immobilien sehr gefragt sein und als Substanzwerte fantastische Anlagemöglichkeiten bieten. Das gilt natürlich nicht für leer stehende Bürogebäude, sondern in erster Linie für gut vermietete Wohnimmobilien in Städten mit Zukunft, also mit wachsender Bevölkerung. ←|

# Freiwilliges Bekenntnis zur Mutter

## Interview mit Peter Rösler

Dirk Labusch, Freiburg

Ab Juni wird Atisreal seinen Namen ändern in BNP Paribas Real Estate. Das sei aber kein Ergebnis der Krise, so der Vorsitzende der Geschäftsführung im Gespräch mit der Immobilienwirtschaft.



„Ich hoffe, kein Personal abbauen zu müssen. Allerdings fordere ich dafür Flexibilität von meinen Mitarbeitern.“

**Herr Rösler, viele Investoren wollen, wie es scheint, im Moment ihr gesamtes Vermögen nach London tragen. Da könne man doch jetzt in der City für sieben Prozent 15-Jahres-Verträge kaufen. Was sagen Sie zu solchen Ideen?**

**Rösler:** Aus meiner Sicht gibt es in diesem Zusammenhang zwei wesentliche Risikofaktoren. Der erste ist der Klassiker

in London, der da heißt „upwards only“. Das heißt, es gibt Mietanpassungen, die jährlich stattfinden. Und immer dann, wenn die Marktmiete tatsächlich steigt, wird die Miete innerhalb eines Vertrags, der 15 Jahre läuft, entsprechend der Marktentwicklung nach oben angepasst. Geht der Markt nach unten, bleibt die Miete gleich.

**An sich doch nicht schlecht ...**

**Rösler:** Nein. Aber in den nächsten fünf, sechs Jahren werden wir mit Sicherheit eine höhere bis hohe Inflation sehen. Und die Mieten in London werden in dieser Zeit definitiv nicht steigen, denn es gibt keine Indexmieten. Investoren partizipieren eben nicht an dem Ausgleich einer Inflation.

Foto: Atisreal

### Umziehende Haushalte:

# Wo im Internet haben Sie Ihre Immo

## Der Marktführer: Deutschlands größter Immobilienmarkt

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%)

4,1%

Immowelt

6,1%

Internetportale  
(z.B. Yahoo,  
Google etc.)

Testen Sie den Marktführer: 66 Tage mit allen Ihren Objekten für nur 99,- Euro zzgl. MwSt. Infos unter: [www.immowelt.de](http://www.immowelt.de)

### Und welches ist der zweite Risikofaktor?

Rösler: Es ist einfach sehr finanzlastig in London.

### Sie haben schon die eine oder andere Rezession erlebt. Was ist anders an dieser?

Rösler: Die letzten zwei, drei Rezessionen haben immer etwa so ausgesehen: Irgendwann sind die Nutzer auf die Bremse getreten, das Vermietungsvolumen ging zurück. Und dann, mitten in diese Rezession hinein, gab es Fertigstellungen von Immobilien. Das führte zu einem Ungleichgewicht zwischen einer reduzierten Nachfrage und einem gestiegenen Angebot. Bei der Krise, die wir zurzeit erleben, ist das erstmalig vollkommen anders.

### Warum?

Rösler: Weil die Banken eben nicht das gemacht haben, was sie in den letzten Marktzyklen immer taten. Sie hatten in der guten Marktphase Finanzierungen herausgegeben, ein halbes Jahr später wurden Baugenehmigungen vergeben, und zweieinhalb Jahre später waren die Projekte dann fertiggestellt ... das war mitten in der Krise. Dieses Mal jedoch hörten die Banken schon vor anderthalb

Jahren damit auf, spekulative Projekte zu finanzieren. Und das ist jetzt ein positives Marktregulativ.

### In Deutschland besteht kein Grund für derart ausgeprägte „Leerstandsängste“?

Rösler: Es wird nicht so dramatisch werden. In London haben wir in 2008 einen Mietpreisverfall von ungefähr 28 Prozent gesehen. In Deutschland hatten wir zur gleichen Zeit Stabilität. Für 2009 erwarte ich nur leicht rückläufige Mieten zwischen 5 und 10 Prozent.

### Überall?

Rösler: Ich rede von den innerstädtischen Lagen. Die Situation wird in der Peripherie völlig anders aussehen, hier wird der Druck von Flächenimmobilien sehr groß werden.

### Wie wird sich das Vermietungsvolumen in diesem Jahr entwickeln?

Rösler: Es dürfte im Vergleich zum letzten Jahr einen Rückgang von etwa 25 Prozent geben.

### Also sind Sie pessimistisch bei der Frage, wie es weitergehen wird?

Rösler: Eigentlich nicht. Das Kapital schreit allmählich förmlich |→

# 43,3%

**IMMOBILIEN  
SCOUT 24**

[www.Immobilienscout24.de](http://www.Immobilienscout24.de)

**Der Marktführer**

# bilie gefunden?

**8,0%**

Website  
einer Tageszeitung

**8,3%**

Immonet

nach Anlage. Und in der Rezession, in der wir uns befinden, ist der Sachwert natürlich eine nachvollziehbare Überlegung. Ich habe mit dem Vorstandsvorsitzenden der Allianz Real Estate zusammengesessen, der verkündet hat, man werde in den nächsten vier, fünf Jahren etwa zehn Milliarden Euro in Immobilien investieren. Das heißt, die Lebensversicherer werden kommen. Auch die Offenen Fonds und Privatinvestoren werden in Deutschland einkaufen. Und deshalb habe ich im Moment den Eindruck, dass sich die Paralyse zunehmend auflöst.

### Was bedeutet dies für Ihr Unternehmen?

**Rösler:** Erst einmal muss ich natürlich einräumen, dass auch wir unter der Krise leiden, das ist vollkommen klar. Aber vielleicht doch nicht ganz so wie andere Unternehmen. Die Unternehmen, die in den letzten Jahren massiv Personal aufgebaut haben, haben natürlich am ehesten auch wieder Probleme wegen der Überkapazitäten.

### Ist Atisreal eine Insel der Seligen? Die Auftragslage ist doch wohl bei Ihnen auch zurückgegangen.

**Rösler:** Natürlich. Allerdings haben wir noch kein Personal abgebaut und hoffen, das auch durchhalten zu können. Was ich von unseren Leuten dabei fordere, ist Flexibilität.

### Was macht denn der Investmentbereich in Ihrem Hause zurzeit?

**Rösler:** Der Bereich macht auch in diesen Zeiten Umsatz, wenn auch einen reduzierten. Wir verkaufen nicht mehr die Portfolios von 2,5 Milliarden, sondern wieder Immobilien für acht, zehn zwölf Millionen. Wir haben sicherlich eine halbe Milliarde im Moment in fortgeschrittenen Verhandlungen.

### Und wie geht es dem Property-Management-Segment?

**Rösler:** Da expandieren wir. Wir stellen hier gerade 15 Leute ein.

### Was ist mit Consulting und Bewertung?

**Rösler:** Da ist die Situation natürlich schon angespannt, weil unsere sämtlichen Due-Diligence-Themen wegbrechen. Wir haben zwar eine brauchbare Auftragslage bei den wiederkehrenden Bewertungen für unsere institutionellen Kunden, aber die derzeitige Situation macht mir schon ein paar Bauchschmerzen. Da ist der Druck sogar noch größer als im Transaktionsbereich.

### Und wie steht Retail und Logistik?

**Rösler:** Das läuft vergleichsweise gut. In den Bereichen haben wir unsere Einheiten, mit denen wir nach wie vor bundesweit unterwegs sind.

„Ich bin überzeugt davon, dass wir auch im Jahr 2009 ein positives Ergebnis erwirtschaften werden.“

### Das hört sich alles vergleichsweise harmlos an. Kein Rausschmiss, gute Stimmung ...

**Rösler:** Wir sparen Kosten ein in anderen Segmenten, überall wo es geht. Wir versuchen, weiterhin kreativ unsere Einkommensmaschinerie aufrechtzuerhalten, etwa dadurch, dass wir analysieren, welche Dienstleistungen jetzt zunehmend gefragt sind. Daraus entsteht beispielsweise die Implementierung unserer Asset-Value-Manager.

### Und doch werden Sie wohl aktuell mit einer niedrigeren Profitabilität leben müssen ...

**Rösler:** Dazu müssen wir in einer Krisenphase auch bereit sein. Immerhin haben wir in den letzten 15 Jahren kein Jahr erlebt, in dem wir einen Verlust geschrieben haben. Selbst im Krisenjahr 2008 haben wir noch eine zweistellige Umsatzrentabilität erwirtschaftet. Das kann, glaube ich, keiner unserer Wettbewerber von sich sagen.

### Wie wird es in diesem Jahr?

**Rösler:** Wir werden in diesem Jahr ein Transaktionsvolumen sehen, das im Commercial-Bereich in Deutschland nach meiner Einschätzung etwa bei 17 Milliarden Euro liegen dürfte. Ich bin also

überzeugt davon, dass wir auch 2009 ein positives Ergebnis erwirtschaften werden.

### Aber wie sollen Investoren investieren ohne Geld?

**Rösler:** Wir halten die Augen offen nach weiteren intelligenten Möglichkeiten für Refinanzierung, für neue Equity-Joint-Ventures-Partner et cetera. Das ist natürlich Teil unserer Beratungen.

### Ab Juni 2009 wird Atisreal unter dem Markennamen BNP Paribas Real Estate auftreten. Wird Atisreal jetzt in der Krise an die Brust der Mutter gedrückt?

**Rösler:** Das ist definitiv nicht der Fall. Wir sind bereits seit vier Jahren hundertprozentige Tochter der BNP Paribas und diskutieren seit drei Jahren in unserem international board

in Paris einen möglichen Brand Change. Häufig haben unsere Kunden sich gewundert, dass BNP Paribas hinter bestimmten Aktivitäten stand. Und wir glauben, dass insbesondere in Krisenzeiten eine klare Botschaft ankommt.

### Sehen Sie die jetzt auch nach außen sichtbare Beziehung zu einer Bank als USP?

**Rösler:** Ja, das ist ein klares add on: Wir bieten unseren Kunden über die Real Estate Expertise hinaus weitere Corporate-Finance- und Investmentbanking-Services über unsere Mutter an.

### Warum hat die Namensänderung so lange gedauert?

**Rösler:** Unter anderem deshalb, weil ich ein bisschen geschädigt war aus meiner Vergangenheit. Ein alter Gesellschafter von Müller International ist einmal eine andere Bank gewesen. Das ist ziemlich schiefgegangen. Aber wir haben natürlich auch über mögliche Nachteile diskutiert, insbesondere Interessenkonflikte. Wir wollten natürlich keine Kunden aus dem Finanzdienstleistungsbereich durch diese neue Situation verlieren. Aber wir haben mit unseren Bankkunden gesprochen. Und die Gespräche haben diese Befürchtung widerlegt. ←|

# Transparenz wird zur Existenzfrage

**Wertermittlungssoftware.** Die Bewertungen von Immobilienbeständen in Unternehmen genügen den Erwartungen des Kapitalmarkts oft noch nicht. Adäquate Programme heben die Qualität von Gutachten durch nachvollziehbare Wertansätze.

Dietmar Meister FRICS, Partner Ernst & Young Real Estate GmbH Eschborn/Frankfurt am Main

Die Anforderungen an Bewertungsgutachten für bilanzielle Zwecke werden nicht zuletzt aufgrund der Finanzkrise weiter steigen. Vor allem im Zusammenhang mit den Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen gewinnen Bewertungsfragen stark an Bedeutung. Diese werden häufig bei der laufenden Finanzierung von Unternehmen und ihren langfristig gehaltenen Beständen thematisiert. Denn der Erhalt von Anschlussfinanzierungen ist oftmals gleichbedeutend mit der grundsätzlichen Liquiditätssicherung und der Vermeidung der Insolvenz eines Unternehmens. Mit der Etablierung internationaler Bilanzierungsvorschriften und der Einführung von Marktwerten für Anlageimmobilien der Gesellschaften eröffnete sich den Unternehmen die Möglichkeit, sich für

die Anpassung von Bilanzansätzen an Marktwerte zu entscheiden. Heute sehen sich die Unternehmen dadurch mit der Erwartung des Kapitalmarkts konfrontiert, dass notwendige Wertanpassungen nach unten ebenso konsequent vorgenommen werden wie vorangegangene Aufwertungen.

## Nachvollziehbare Bewertungen

Will man die ermittelten Werte für Dritte plausibel und nachvollziehbar darstellen, kommt der Offenlegung der einzelnen Parameter und Annahmen der Bewertung entscheidende Bedeutung zu. Um zu vermeiden, dass ein Wertgutachten angreifbar wird, bedarf es zudem einer nachvollziehbaren Begründung der jeweiligen Renditeansätze. Intransparenz

am Kapitalmarkt führt immer zu höheren Risikoannahmen und damit zu höheren Finanzierungskosten. Nicht nachvollziehbare Bewertungsansätze werden heute stärker denn je „bestraft“. Im Vordergrund stehen dabei die Belastbarkeit der Annahmen und Wertansätze. Nachdem die Preis- und Wertentwicklung in den Jahren der großen Portfolio-Transaktionen stark von der Nachfrage am Investmentmarkt getrieben war, ist es nun zu einer Normalisierung des Transaktionsmarkts gekommen. Das lässt neben rein finanzwirtschaftlichen auch die immobilien-spezifischen Elemente bei der Bewertung wieder stärker in den Vordergrund rücken.

## K.o.-Kriterium Marktkennntnis

Der Markt ist in den vergangenen Jahren stark gewachsen. Insbesondere die Frage nach den Marktkennntnissen der Bewertungsunternehmen ist zum entscheidenden Kriterium geworden. So konnten ausländische Gesellschaften, die in den vergangenen Jahren verstärkt im Bereich der Bewertung in Deutschland aktiv waren, gerade die lokalen Marktverhältnisse oftmals nur eingeschränkt in ihren Gutachten abbilden. Die derzeitige Entwicklung am Immobilien- und Kapitalmarkt wird zu mehr Transparenz bei Bewertungsgutachten führen, wie sie in den Jahren der Rekord-Transaktionsvolumina oftmals nicht adäquat gegeben war. ←|

Nachstehende Marktübersicht steht für Sie online unter



[www.immobilienvirtschaft.de/downloads](http://www.immobilienvirtschaft.de/downloads)



**Transparenz.** Wichtig ist die Offenlegung der Bewertungsparameter.

## Marktübersicht: Wertermittlungssoftware



Firmenname	ARGUS Software	Cougar Software GmbH	dynasoft GmbH	Forum Verlag Herkert GmbH
<b>Produktname</b>	<b>ARGUS - Valuation DCF</b>	<b>Cougar V8®; Cougar 2006</b>	<b>calwin.DE</b>	<b>Gebäudebewertung direkt</b>
Internet	www.argussoftware.com	www.cougarsoftware.de	www.dynasoftgmbh.de	www.forum-verlag.com
Telefon/Hotline	+44/20/8906 4059	030/20 00 36-140	0911/540 10 74	08233/381-112
Kernzielgruppe	Makler, Fonds, Asset Managers etc.	REITs/LPTs/Immobilien-gesellschaften., Investoren, Fonds	Banken, Bewertungsgesellschaften	Sachverständige, Architekten, Ingenieure
Nebenzielgruppe	Makler, Fonds, Asset Managers etc.		Sachverständige, Bewertungs-experten	Baugewerbe, Handwerker, Steuerberater
Unternehmensgröße der Zielgruppen	keine Grenze aufwärts/abwärts	>500 Mio.	unbegrenzt	jede Unternehmensgröße
Jahr der Ersterscheinung	1990	1992	CH 1994 / DE 2003	2000
Aktuelle Versionsnummer	14.0	V8.3	3.40	693527
Kosten Einzelplatzversion	von 3.000 Euro	25.000 Euro (Cougar 2006)	3.000 Euro	235,62 Euro
Neulizenzen in 2008	Tausende	ca. 700	100	ca. 500
Anzahl Kunden	ca. 10.000 weltweit	weltweit über 300	>300	ca. 6.650
<b>Empfohlene Systemvoraussetzungen</b>				
Benutzeroberfläche	Windows	GUI	Windows-Standard	Windows
Online-Fähigkeit	nein	ja	ja, direkter Internetzugriff	nein
Schulungskosten pro Tag	Kurskosten 3.800 Euro pro Kurs	1.250 Euro	800 Euro bei bis zu 5 Personen	keine
Kosten Wartungsvertrag pro Jahr	16,5 % der Lizenzgebühr	20 % von Lizenzkosten	15 % der Lizenzkosten	-
Wartungsvertrag umfasst	Tel. Hilfedienst, Upgrades etc.	Updates	Hotline/kostenlose Updates	-
Updateturnus	einmal pro Jahr	3-6 Monate	3-4 x jährlich	3 x pro Jahr
<b>Methoden</b>				
<b>Bodenwertverfahren</b>				
GFZ-Umrechnung	nein	ja	ja	ja
<b>Ertragswertverfahren</b>				
Vergleichsmieten	ja	ja	ja	ja
<b>Vergleichswertverfahren</b>				
Analyse nach Erträgen	nein	ja	nein	nein
<b>Liquidationswertverfahren</b>				
Verfahren nach § 20 Abs. 1 WertV	nein	nein, customizing	ja	ja
<b>Verkehrswertermittlung</b>				
Sensitivitätsanalysen	ja	ja	in Arbeit	nein
<b>Übergeordnete Wertermittlungsfaktoren</b>				
Leibrentenbarwertfaktoren		customizing	ja	ja
Hotels/Gaststätten (Umsatzpacht)	ja	ja	ja	nein
<b>Zusatzfunktionen</b>				
Rechts- + Informationsdatenbank	nein	nein, customizing	nein	ja
Musterverträge/Protokolle	nein	nein	nein	ja
Honorarabrechnung (HOAI, JVEG)	nein	nein	nein	ja
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	globale Standardlösung für Cashflow-Prognosen, Transaktionsanalysen und Anlagenbewertung	Anpassung an alle besteh. Fibu- u. Objekt-Verwaltungssystem. Zusätzlich zur WertV88 DCF, Capitalisation und Cost Method.	individuelle Parametrisier. und Gutachtendarstell., Integration von Excel-Modulen, Objektoptimierbare Berechnungsweise	komplett mandantenfähig, integrierte WertR 2006, Finanzierungstool, schnelle Gutachtenerstellung mit Microsoft Word
Neue Features in 2009 (Auswahl)	import wizard, Excel integration, Core cashflow modeling capabilities – parking leases	Neue Softwarelösung mit: Abverkauf WEG, komplexe Fondsstrukt. (Sicav/FCP), IRR	neuer Release DCF plus++, Englisch, komplett integrierte Beleihungswertverordnung	Plausibilitätskontrollen, Verfahrensauswahl kann eingeschränkt werden, Vorgangsverwaltung



Firmenname	FSV NETZWERK GmbH und VR WERT GmbH	IMMO DATA AG	immopac ag	inframation AG
Produktname	WeGuSy	IMMOProTax	immopac® Valuation	Scope24
Internet	www.wegusy.de, www.fsv.de	www.immodata.de	www.immopac.ch	www.inframation.de
Telefon/Hotline	040/694 29 70	02327/94 90-0	0041/44/451 16 62	0231/42 78 88-00
Kernzielgruppe	Banken, Sparkassen, Gutachterbüros	Finanz- u. Immobilienwirtschaft	Bewertungshäuser, große Immo-Eigentümer	Banken und Sparkassen
Nebenzielgruppe	Versicherungen	Sachverständige, Architekten	mittlere Immo-Eigentümer und -Anleger	Baufinanzierer, Vertrieb der Banken
Unternehmensgröße der Zielgruppen	alle	beliebig	ab ca. 50 Liegenschaften (LS)	alle
Jahr der Ersterscheinung	1999	1990	2003	2008
Aktuelle Versionsnummer	2.0.04	2.009.115	9.0	2.3.0
Kosten Einzelplatzversion	1.700 Euro	ab 950 Euro zzgl. MwSt		Preis nach Anzahl Fälle
Neulizenzen in 2008	100	100	4	k. A.
Anzahl Kunden	k. A.	300	ca. 70	k. A.
<b>Empfohlene Systemvoraussetzungen</b>				
Benutzeroberfläche	Windows	MS Windows Browser	grafisch	Webanwendung, Browser
Online-Fähigkeit	nein	ja	ja, vollständig, Internetportal	ja, webbasiert
Schulungskosten pro Tag	950 Euro	ab 350 Euro/Pers.	je nach Projekt, 150-200 Euro/h	1.200 Euro
Kosten Wartungsvertrag pro Jahr	ab 5 % der Lizenzkosten	18 % vom Nutzungsentgelt	28 % der Lizenzkosten	nicht erforderlich
Wartungsvertrag umfasst	Hotline, kostenlose Updates	Anpass. an Gesetze/Betriebssys.	Hotline, Updates, Upgrades	nicht notwendig
Updateturnus	ca. einmal jährlich	mind. jährlich	ca. vierteljährlich	kontinuierlich
<b>Methoden</b>				
<b>Bodenwertverfahren</b>				
GFZ-Umrechnung	ja	ja		nein
<b>Ertragswertverfahren</b>				
Vergleichsmieten	nein	ja, per Schnittstelle IMMOMENT		ja, automatischer Vorschlag
<b>Vergleichswertverfahren</b>				
Analyse nach Erträgen	nein	ja		nein
<b>Liquidationswertverfahren</b>				
Verfahren nach § 20 Abs. 1 WertV	ja	i. V.		nein
<b>Verkehrswertermittlung</b>				
Sensitivitätsanalysen	nein	ja		nein
<b>Übergeordnete Wertermittlungsfaktoren</b>				
Leibrentenbarwertfaktoren	nein			nein
Hotels/Gaststätten (Umsatzpacht)	ja	ja		nein
<b>Zusatzfunktionen</b>				
Rechts- + Informationsdatenbank	nein	ja		nein
Musterverträge/Protokolle	ja	ja		nein
Honorarabrechnung (HOAI, JVEG)	teilweise	nein		nein
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	Integrat. von Excelvorlagen, Mischbetrieb zentr./dezentrale Datenhaltung möglich, BelWertV konform, 4-Augen-Prinzip	vollst. mandantenfähig, auch vollmaschinelle Bewertung möglich. Schnittstelle IMMOMENT – online mit Marktinfos	Standardmodul zur DCF-Bewertung, beliebige Verfahren zur Wertermittlung, individuell erweiterbar, SAP BI Connector	sekundenschnelle Wertindikation, Datenpool als eigene Vergleichsdatenbank, automat. Wertermittlungsvorschläge
Neue Features in 2009 (Auswahl)	Auftragsbuch, Statistikmodul, Aktivitätenverwaltung	Schnittst. IMMOProScore, mandantenf. Scoringtool (Risikoab-/zuschläge), CEG Creditreform	Redesign der Standardversion, freie Parametrisierung, Sensitivitätsanalysen, Simulationen	Plausibilitätskontrollen

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: März 2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

## Marktübersicht: Wertermittlungssoftware



Firmenname	Investimo GmbH	Olzog Verlag GmbH	on-geo GmbH	Sof/Tec Immobiliensoftware GmbH
Produktname	Online-Wertermittlung	PraxWert	LORA Immobilienplattform	ST-Wert, ST-QuickWert, ST-Kenn, ST-Revis
Internet	www.investimo.de	www.olzog.de	www.on-geo.de, www.lora.de	www.sof-tec.com
Telefon/Hotline	08106/99 74 44	089/710 66-73	089/44 45 08 01	09001/Marktwert
Kernzielgruppe	private Eigentümer, Banken, Makler etc.	Sachverständige, Gutachterausschüsse	Finanzinstitute, Gutachter	Sachverständige, Makler, Bänker, Gutacht
Nebenzielgruppe	Steuerberater, Rechtsanwälte, Finanzdienstleister	Architekten, Banken, Versicherungen	NPL, Makler, Bewertungsgesellschaften	Portfoliomanager
Unternehmensgröße der Zielgruppen	KMU	alle	unbegrenzt	1-200.000
Jahr der Ersterscheinung	2004	1998	2004	1987
Aktuelle Versionsnummer	12.6	4.2	2.2	27.00
Kosten Einzelplatzversion	59 Euro pro Wertermittlung	Vollversion 499 Euro	ab 450 Euro oder pay per use	ab 390 Euro
Neulizenzen in 2008	n. n.	k. A.	1.600	12.000 in 2008
Anzahl Kunden	ca. 1.000/a	k. A.	über 610	15.100
<b>Empfohlene Systemvoraussetzungen</b>				
Benutzeroberfläche	internetbasiert	MS Excel	Windows	XP/Vista/Wind. 7 look and feel
Online-Fähigkeit	internetbasiert	nein	ja	ja
Schulungskosten pro Tag	n. n.		180 Euro, ab 5 Teilnehmer	299 Euro
Kosten Wartungsvertrag pro Jahr	-		ab 10 % der Lizenzkosten	300 Euro
Wartungsvertrag umfasst	-		Hotline, kostenlose Updates	Updates/Hotline
Updateturnus	monatlich	1-2 pro Jahr	mind. 1 x jährlich	vier je Jahr
<b>Methoden</b>				
<b>Bodenwertverfahren</b>				
GFZ-Umrechnung		nein (umg. BodWert eintragen)	ja	verschiedene Varianten
<b>Ertragswertverfahren</b>				
Vergleichsmieten		ja	ja, online	unendlich
<b>Vergleichswertverfahren</b>				
Analyse nach Erträgen	ja		ja	verschiedene Varianten
<b>Liquidationswertverfahren</b>				
Verfahren nach § 20 Abs. 1 WertV		nein	ja	ja
<b>Verkehrswertermittlung</b>				
Sensitivitätsanalysen	ja		ja, über Mietdatenbank	verschiedene Varianten
<b>Übergeordnete Wertermittlungsfaktoren</b>				
Leibrentenbarwertfaktoren	nach Rücksprache	ja	ja, in Vorbereitung	ja
Hotels/Gaststätten (Umsatzpacht)	nein	ja	ja	ja
<b>Zusatzfunktionen</b>				
Rechts- + Informationsdatenbank	nein		ja, Online-Abruf	ja
Musterverträge/Protokolle	nein		ja	ja
Honorarabrechnung (HOAI, JVEG)	nein		ja	ja
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	individuelle Einzelfallprüfung durch Sachverständigen	sofort einsetzbare Berechnungstabellen, anschauliche Fallbeispiele, anwendungsbezogen	einheitliche Immobilienplattform, homogene Prozesslösung, Datenbank m. Schnittstellen	Echtzeit-Gutachtenerstellung, freie Gutachten, Portfoliobewertung, Doppelmonitorbetrieb
Neue Features in 2009 (Auswahl)	Spezialkonzept für Makler, Gutachtenplus mit Statistik Hintergrund	Zinseszins- und Rentenberechnung, Discounted-Cashflow-Barwertberechnung, Restwertmod.	Integrat. Argus DCF, Modul Zeilenbewert. für Portfolios, engl. Druckvorl., Mod. Wertüberprüf.	zeitgleiches Rechnen und Bearbeiten des Gutachtentextes in Word



Firmenname	Sprengnetter GmbH	WB Informatik AG	WEKA MEDIA	Werttax GmbH & Co. KG
Produktname	WF-ProSa	REVIS	Immobilienbewertung leicht gemacht	WertPRO-Erbst (Grundvermögensbewertung)
Internet	www.sprengnetter.de	www.revis.ch	ww.weka.de/architektur	www.wertpro.com
Telefon/Hotline	02642/97 96-52/-54	0041/52/620 12 22	08233/23-73 02	07502/92 19 80
Kernzielgruppe	Gutachter, Gutachterausschüsse, Makler, Banken	große Portfolios	Bausachverständige, Gutachter, Architekt	Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Anwälte
Nebenzielgruppe	Bauträger, Immobilienfonds- und AGs	Kleinportfolio Bewertung webbasiert	Banken, Versicherungen, Verwalter, Makler	Gutachter
Unternehmensgröße der Zielgruppen	von 1 bis 63.750 Mitarbeiter	beliebig		beliebig
Jahr der Ersterscheinung	1996	1998	2003	2008
Aktuelle Versionsnummer	Edition 2009/Vers. 24.0	ASP091	04/09	1.0
Kosten Einzelplatzversion	ab 606 Euro (inkl. MwSt)	ASP ab 300 Euro/mtl.	169 Euro zzgl. MwSt	79 Euro netto
Neulizenzen in 2008	11.062	10	350	100
Anzahl Kunden	10.350	30	2.100	
<b>Empfohlene Systemvoraussetzungen</b>				
Benutzeroberfläche	Windows	Framework	Word + Excel	EXCEL XP bzw. EXCEL 2007
Online-Fähigkeit	ja, Update-/Zeitreihenservice	ja	nein	
Schulungskosten pro Tag	212,50 Euro/Tag	1.250 Euro		250 Euro
Kosten Wartungsvertrag pro Jahr	ab 166 Euro (inkl. MwSt)	im ASP inkl.	akt. Version – kostenfrei	keine
Wartungsvertrag umfasst	Updates, Hotline, Preisnachlass	Updates, techn. Support	-	entfällt
Updateturnus	2 CDs/Jahr + Internetupdates	3-4 x pro Jahr	1-2 Mal jährlich	jährlich
<b>Methoden</b>				
<b>Bodenwertverfahren</b>				
GFZ-Umrechnung	ja, automatisiert		ja	ja
<b>Ertragswertverfahren</b>				
Vergleichsmieten	ja, auch Mietspiegeltabellen	Marktparameter	ja, inkl. Erm. der Kostenmiete	nein
<b>Vergleichswertverfahren</b>				
Analyse nach Erträgen	ja	ja	ja	nein
<b>Liquidationswertverfahren</b>				
Verfahren nach § 20 Abs. 1 WertV	ja	auf Wunsch	ja	ja
<b>Verkehrswertermittlung</b>				
Sensitivitätsanalysen	ja	ja	ja	nein
<b>Übergeordnete Wertermittlungsfaktoren</b>				
Leibrentenbarwertfaktoren	ja, automatisiert, 2 Berechtigte	ja	ja	ja autom.
Hotels/Gaststätten (Umsatzpacht)	ja, auch mit Pachtanteilen	möglich	ja	folgt
<b>Zusatzfunktionen</b>				
Rechts- + Informationsdatenbank	ja, 4.400 Urteile, 168 Gesetze	Kundenwunsch	ja	ja, pdf-Anlage
Musterverträge/Protokolle	ja, mit 12 Mustervorlagen	ja	ja	nein, bewusst nicht
Honorarabrechnung (HOAI, JVEG)	ja, mit Vorlagensystem	auf Wunsch Partnerprodukt	ja	folgt
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	alle Gutachten- und Objektarten, besond. hohe Methodentiefe, automatisiert und Einzelfall	Revis (Real Estate Value Information System) unterstützt Transparenz und Wertfindung	einzigartige Produktkombi aus Gutachtenerstellung und benötigter Fachinformationen	Bewertung lt. neuem Erbschaftsteuerrecht, Steuerberaterverordn. beachten
Neue Features in 2009 (Auswahl)	DCF-Verfahren, NHK 2005, HOAI 2009, ImmoWertV	ASP System für Bewert., Analyse und Reporting auf Property-, Asset- und Portfolioebene	weiterer Ausbau des Mustergutachtenkatalogs	Automatik für Regelherstellungskosten nach BewG

Alle Daten beruhen auf aktuellen Herstellerangaben (Stand: März 2009). Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf

# Mehr Leistungseffizienz

**Flächenoptimierung:** Modernes Büromanagement spart nicht allein Kosten durch Quadratmeterreduktion. Denn auch im Wohlfühlsinn genutzte Räume motivieren Mitarbeiter. Stete Nutzernähe ist hierfür ein Schlüsselfaktor.

Andreas Lindenstruth, Leiter Flächenmanagement bei Strabag PFS, Peter Willborn, Leiter Real Estate Management Region West bei Strabag PFS

Der Optimierungsdruck steigt. In den Unternehmen werden die Kostenaspekte wieder wichtiger. Für die Immobilienwirtschaft ist ein äußerst betrachtenswerter Optimierungsansatz das Büroflächenmanagement. Denn es berührt neben der Kosten- auch die Leistungsebene. Vor allem kann es mit maßgeschneiderten Konzepten zur Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit beitragen. Doch wie sieht die landläufige Praxis aus? Allzu häufig beschränkt sich das Flächenmanagement noch allein auf Kosten sparen durch weniger Mietfläche.

## Wie viel Büro braucht der Mensch?

Unternehmen in Deutschland nutzen derzeit im Mittel rund 31 Quadratmeter Fläche pro Mitarbeiter. Diese Kennziffer erfasst nicht nur den Arbeitsplatz. Sie

beinhaltet auch anteilig alle Flure, Empfangsbereiche, Konferenzräume und sonstigen Nebenflächen. Aber: Das bedeutet nicht, dass zu viel Fläche pro Mitarbeiter verbraucht wird, sofern dieser Wert überschritten wird. Denn je mehr Mitarbeiter auf engem Raum sitzen, desto kontraproduktiver ist dies mitunter.

Gegen eine rein mathematische Betrachtung des Sachverhalts spricht, dass Bürokennziffern teilweise je nach Stichprobe deutlich variieren. So hat Cushman & Wakefield in einer aktuellen Erhebung nur etwas mehr als 12 Quadratmeter pro Mitarbeiter für deutsche Büros ermittelt, wobei ebenfalls alle Nebenflächen anteilig berücksichtigt werden – und liegt damit rund 60 Prozent unter dem Wert von Jones Lang LaSalle. In Deutschland hatte lange Zeit das Ein- oder Zwei-Personen-Büro dominiert. Deshalb ist der Flächen-

## Auf einen Blick

- › Derzeit nutzen deutsche Unternehmen pro Mitarbeiter laut einer Untersuchung von Jones Lang LaSalle eine Fläche von 31 Quadratmetern, Cushman & Wakefield kommen nur auf 12 Quadratmeter (jeweils inklusive Gemeinschaftsflächen).
- › Allein den Flächenverbrauch pro Mitarbeiter zu reduzieren kann jedoch kontraproduktiv sein, auch die betrieblichen Anforderungen müssen berücksichtigt werden.
- › Im Büro der Zukunft entsteht ein höherer Bedarf an Mehrfachnutzungen von Arbeitsplätzen.
- › Der Flächenmanager wird zunehmend auch bei der Mietersuche oder -bindung eingesetzt. Seine Objektnähe ist dabei erfolgsbestimmend.



**Wohfühlelemente.** Ein angenehmes Arbeitsumfeld wirkt leistungsfördernd.

verbrauch je Mitarbeiter im internationalen Vergleich relativ hoch. Seit einigen Jahren aber etabliert sich mehr und mehr das Gruppen- und Großraumbüro als flächeneffizientere Lösung für 20 oder mehr Mitarbeiter. Bereits heute ist die Kombination aus Großraum- und Zellenbüros einer Untersuchung von Cushman & Wakefield zufolge, in 30 Prozent der Büros, in Deutschland zu finden – europaweit sogar in 45 Prozent der Büros. Ein neuer, struktureller Trend hierbei sind beispielsweise Teamräume, mit einer Größe zwischen Zellen- und dem Gruppenbüro. Sie bieten Platz für etwa sechs bis zwölf Mitarbeiter und orientieren sich an den in der Arbeitswelt immer häufiger auftretenden Teamstrukturen.

Auf der Büromesse Orgatec im November 2008 äußerten in einer Umfrage 84 Prozent der Befragten, dass abteilungsübergreifende Arbeit immer wichtiger wird. Außerdem erwarteten 53 Prozent eine Zunahme von flexiblen Arbeitszeiten bei wechselnden Teams. Im Büro der Zukunft wird die Individualisierung des Arbeitsplatzes nur durch modulare Lösungen möglich werden. Es besteht ein wachsender Bedarf an offenen Büro-lösungen für büro- und abteilungsübergreifendes Arbeiten.

### Trend zu Erlebnisräumen

Ein weiteres Ergebnis der Orgatec-Befragung ist, dass Kommunikationsecken oder beispielsweise Sportbereiche wichtiger werden. Sind die Standorte gut gewählt, ermöglichen solche Räume einen

abteilungsübergreifenden Austausch. Ein Umfeld, in dem sich die Mitarbeiter wohl fühlen, wirkt leistungsfördernd und motivierend.

Die Vorteile eines professionellen Büroflächenmanagements beschränken sich nicht allein auf die Nutzerseite – auch der Eigentümer profitiert hiervon. Es wird daher immer häufiger als Service des Eigentümers für bestehende und auch für potenzielle Mieter bei der Akquisition angeboten. Vermietungsmanager werden hier entsprechend von Flächenmanagern konzeptionell und methodisch unterstützt. In Zeiten drohender Leerstände auf den Büroimmobilienmärkten ist professionelles Flächenmanagement ein Marktvorteil für den Eigentümer. Büroflächenmanagement ist aber auch ein Ansatz, den Kontakt zu bestehenden Mietern zu verbessern und den Mieter

langfristig an einen Eigentümer und die entsprechende Immobilie zu binden. Bereits relativ kurze Zeit nachdem ein Mieter ein Büro bezogen hat, können sich seine Anforderungen an die Fläche geändert haben und das Büro damit nicht mehr seinen Ansprüchen genügen.

### Mieternähe als Erfolgsfaktor

Flächenmanager, die nah am Mieter sind und durch regelmäßigen Kontakt über die sich verändernden Ansprüche informiert sind, können entsprechend reagieren und neue Bürokonzepte vorschlagen. Hierbei ist das richtige Maß des Kontakts von entscheidender Bedeutung. Hat der Mieter das Gefühl, dass sich der Eigentümer dauerhaft um ihn kümmert, kann dieses Vertrauensverhältnis dazu führen, dass Mieter gehalten werden. ←|



WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.

26–28 MAY 2009 MESSE WIEN, VIENNA

[WWW.REALVIENNA.COM](http://WWW.REALVIENNA.COM)

**REAL VIENNA**

THE CEE/SEE-FOCUSED REAL ESTATE AND INVESTMENT FAIR

ONLINE  
ERMÄSSIGTE  
TICKETS  
SICHERN

Organized by  
Reed Exhibitions  
Messe Wien

Associated with:  
ISTANBUL REstate

Supported by:  
City of Vienna **GEWINN**

Austrian  
Official Partner

# Online-Vermarktung von Gewerbeimmobilien

NAI apollo erreicht seine Kunden über das Internet.  
Mit großem Erfolg.



Ralph Schonder MRICS,  
Gesellschafter NAI apollo

NAI apollo ist eine unabhängige Immobilienberatungsgruppe mit Hauptsitz in Frankfurt am Main. Das Unternehmen ist Partner des weltweit größten Netz-

werkes inhabergeführter Immobilienunternehmen NAI Global für den deutschen Markt. NAI apollo bietet Mietern, Investoren und institutionellen Anlegern fundierte Expertise in den Bereichen Immobilienvermittlung und -beratung, Investment, Bewertung, Research sowie Asset Management, Property Management und Baumanagement an. Neben dem Geschäft mit Wohn- und Sonderimmobilien ist die Vermietung von Büro- und Gewerbeimmobilien ein wichtiges Standbein des Unternehmens. Allein im Jahr 2008 vermietete der Immobiliendienstleister rund 22.000 m<sup>2</sup> Bürofläche und ca. 120.000 m<sup>2</sup> Logistik- und Industriefläche. NAI apollo ist Mitglied im britischen Immobilienverband RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors).

## Maßnahmenmix zur Vermarktung von Gewerbeimmobilien

Für die Vermittlung der vielfältigen Gewerbeobjekte setzt NAI apollo einen Mix aus unterschiedlichen Marketingmaßnahmen ein. Die klassischen Werbemittel wie Vermietungsschilder, Schaukästen sowie Anzeigen in regionalen und nationalen Printmedien werden immer mehr durch Online-Immobilienportale und die Firmenhomepage zur Gewinnung neuer Kunden ersetzt. Bei exklusiven Aufträgen wird die Vermarktung durch eigene Objekt-Homepages verstärkt.

## Internet bietet zahlreiche Vorteile

Die Markttransparenz und die ständige, überregionale Verfügbarkeit der Objekte sind im Gewerbebereich das wichtigste Argument für Kunden zur Nutzung des Internets. Unternehmen profitieren von den einheitlichen, übersichtlichen Darstellungsmöglichkeiten sowie von der erweiterten Erreichbarkeit der Interessenten und dem damit verbundenen zusätzlichen Akquisitionspotenzial. Gezielte Kundenanfragen erleichtern zudem die Vorselektion passender Angebote. Im Vergleich zu anderen Vermarktungskanälen ist das Internet unschlagbar günstig.

„Das Internet bietet uns die Möglichkeit, unsere Angebote schnell und unkompliziert einer breiten Masse an internationalen Interessenten zugänglich zu machen“

## Das ImmobilienScout24 Gewerbeportal

Der Marktführer ImmobilienScout24 bietet neben dem Wohnbereich eine eigene Plattform an, die speziell auf die Vermarktung von Gewerbeimmobilien zugeschnitten ist. In diesem Bereich können Immobilienanbieter Objekte wie Büros, Praxen und Industriehallen, Immobilien für den Einzelhandel, Gastronomie und Hotels, aber auch Gewerbeprojekte inserieren. Spezielle Suchfunktionen leiten die Interessenten gezielt auf die passenden Angebote. ImmobilienScout24 arbeitet mit nahezu allen führenden Immobilienberatern aus der Branche zusammen.

Neben der bewährten Objektsuche gibt es bei ImmobilienScout24 zusätzlich die Möglichkeit, gezielte Anfragen an Immobilienprofis zu richten. Nach Eingabe der gewünschten Immobilienart, Fläche und Region können Suchanfragen an bis zu fünf ausgewählte Anbieter von Gewerbeimmobilien gesandt werden. Unternehmen, die in der Vermietung oder im Verkauf von Gewerbeimmobilien aktiv sind, können sich im Gewerbeportal von ImmobilienScout24 in die neue Suche aufnehmen lassen.

Darüber hinaus finden sich im Gewerbeportal weitere Themen wie Immobilienberatung und Existenzgründung, die Profis und Einsteigern weitere Informationen liefern.

In einem spezialisierten Bereich des Internetportals ImmobilienScout24 können Gewerbeimmobilien professionell vermarktet werden.

so Ralph Schonder MRICS, Gesellschafter bei NAI apollo. „Die Möglichkeit der direkten Interaktion mit potentiellen Mietern und Käufern sowie eine schnelle Kontaktaufnahme sind weitere, wichtige Vorteile dieses Mediums.“

### 10 Jahre mit ImmobilienScout24 = eine Erfolgsgeschichte

Seit dem Start von ImmobilienScout24 vor ca. 10 Jahren kooperiert NAI apollo mit dem Immobilienportal. Derzeit bietet das Unternehmen etwa 750 Objekte auf dem Internet-Markt an. NAI nutzt ImmobilienScout24 aber nicht nur zur Immobilienvermarktung, sondern profitiert auch von den umfangreichen Marktdaten, wie z.B. der Standortanalyse, die das führende Immobilienportal seinen Kunden zur Verfügung stellt. Damit ist NAI apollo einer der größten Kunden des Immobilienportals im Gewerbebereich. Neben der klassischen Objektinsertion nutzt das Unternehmen auch die umfangreichen Researchdaten

von ImmobilienScout24, um eine noch effektivere Vermarktung der Objekte zu erreichen.

Nicht nur die große Reichweite von ImmobilienScout24 von monatlich mehr als 2,5 Millionen Gesuchen im Gewerbebereich, sondern vor allem auch die langjährige positive Zusammenarbeit der beiden Unternehmen ist der Grund für NAI apollo, mit dem marktführenden deutschen Immobilienportal weiter intensiv zu kooperieren. „Als Branchenführer stellen wir auch an unsere Partner höchste Ansprüche. Die Zuverlässigkeit und Flexibilität der Mitarbeiter bei ImmobilienScout24 sind uns daher sehr wichtig“, beschreibt Ralph Schonder die Kooperation. „Wir schätzen insbesondere die kompetente Beratung zu allen Aspekten der Internetvermarktung und zur internen Erfolgsmessung.“

### Online-Vermarktung steigert Vertragsabschlüsse

Ralph Schonder ist sich sicher, dass die

Bedeutung des Internets für die Vermarktung von Gewerbeimmobilien weiter zunehmen wird.

Sein Unternehmen hat mit Hilfe von ImmobilienScout24 für einige schwer zu vermarktende Gewerbeobjekte neue Mieter gefunden. Ein Beispiel einer solchen Erfolgsgeschichte hat Schonder auch parat:

„Wir haben eine größere Ladeneinheit bei ImmobilienScout24 inseriert. Schon nach kurzer Zeit konnten wir einen sehr renommierten Hersteller von Flügeln und Pianos über das Immobilienportal akquirieren. Durch diese Anmietung hat das gesamte Objekt eine deutliche Aufwertung erfahren und der Eigentümer ist uns bis heute sehr dankbar für diese Vermittlung.“

Optimierungsbedarf besteht laut Schonder in einer höheren Akzeptanz des Mediums Internet seitens der gewerblichen Mieter und einer noch genaueren Anpassung der Immobilienportale auf die spezifischen Anforderungen der Vermarktung von Gewerbeimmobilien. ←



Die betriebsnotwendigen Immobilien der Corporates bilden ein Hauptwachstumsfeld für die Facility-Management-Branche.

# Ein dreistelliger Milliardenmarkt

**Facility Management.** Die Branche profitiert vom zunehmenden Trend zum Outsourcing ihrer Kunden. Vermehrt steigen führende Baukonzerne ins Geschäft ein. Wohin führt der Wandel?

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Die Marktforscher der Firma Lünendonk aus Kaufbeuren haben in diesen Tagen mehr zu tun als sonst. Denn sie brüten über vielen Zahlen, die in ihrer Liste der größten deutschen Unternehmen für Facility Management (FM), Jahrgang 2008, eine nach Umsätzen und Mitarbeitern geordnete, allseits anerkannte Rangfolge ergeben sollen. Keine leichte Aufgabe, zumal die Veröffentlichung der zum Teil nur mühevoll ermittelbaren und allein von Branchenkennern wirklich zu beurteilenden Daten schon für den kommenden Juni vorgesehen ist.

Als sicher gilt immerhin, dass die Ränge kräftig aufgemischt werden – jetzt sogar im Rahmen einer Premiere: Nach dem Kauf des FM-Unternehmens

M+W Zander und seiner Verschmelzung mit den eigenen FM-Aktivitäten zu HSG Zander erobert zum ersten Mal ein Baukonzern den Spitzenplatz: Bilfinger Berger aus Mannheim.

## Höhe der Umsätze ist unklar, aber es ist viel

„In Deutschland sind wir der größte Anbieter von Gebäudemanagement“, verkündete Konzernchef Herbert Bodner vorsorglich schon am 17. März. Um seine Aussage zu relativieren, fügte er allerdings gleich hinzu: „Allein in Deutschland hat der externe Facility-Management-Markt ein Volumen von rund 35 Milliarden Euro.

In einer Studie des Marktforschungsunternehmens Lünendonk aus dem vergangenen Sommer ist sogar von 52 Milliarden Euro die Rede. Der zu knapp 30 Prozent dem spanischen Mischkonzern ACS gehörende Bilfinger Berger-Konkurrent Hochtief aus Essen, Deutschlands Nummer eins am Bau, bietet sogar noch mehr: „Der Markt für Facility Management in Deutschland umfasst ein Volumen von gut 63 Milliarden Euro“, schreibt er in seinem Geschäftsbericht für 2008.

Trotz der großen Unterschiede ist sicher nicht an den Zahlen zu zweifeln, es kommt halt auf die Abgrenzung an. Lünendonk-Consultant Antonia Schultze erläuterte: „In den 52 Milliarden

# Souverän durch die Eigentümerversammlung.

Euro sind sowohl extern als auch intern (captiv) erbrachte Leistungen berücksichtigt. Wir behandeln nur Unternehmen die sichtbare FM-Umsätze erzielen. Der Anteil an captiven FM-Umsätzen ist schwer zu messen, weil sie häufig nicht separat ausgewiesen werden. Daraus wird deutlich, dass das Marktpotenzial weit über dem sichtbaren Marktvolumen von 52 Milliarden Euro liegt. Wir gehen hier von einem dreistelligen Milliardenbereich aus.“

Durch die Berücksichtigung captiver Umsätze ändert sich die Rangfolge der fünf größten FM-Unternehmen beachtlich, wie der folgende Vergleich zeigt, basierend auf den Daten der vorjährigen Lünendonk-Liste. Top 5 ohne captive Umsätze: Dussmann, Wisag, Voith Industrial Services, Bilfinger Berger Facility Services (HSG), Hochtief Facility Management. Top 5 mit captiven Umsätzen: DeTeImmobilien (seit 1. Oktober 2008 neuer Eigentümer und neuer Name: Strabag Property and Facility Services – PFS), DB Services, InfraServ Hoechst, Dussmann, Wisag.

Nachdem Bilfinger Berger sich durch den Kauf von M+W Zander an die Spitze geschoben hat, könnte Wisag jetzt – theoretisch – aus der zweiten Topliste herausfallen. Das muss jedoch – praktisch – nicht zwangsläufig so sein. „Wisag kommt ursprünglich aus der Infrastruktur, hat aber das Leistungsportfolio gezielt um technisches FM erweitert“, begründet Schultheiß, „der Ausbau

der technischen Leistungen wird auf lange Sicht ein Trend sein.“ Das kann wegen der höheren Wertschöpfung zu mehr Umsatz führen, als wenn es beim Schwerpunkt auf dem infrastrukturellen Service bliebe, der weniger anspruchsvolle Aufgaben wie Gebäudereinigung, Bewachung, Gartenpflege oder Catering umfasst. Dagegen erfordert das aufwendigere und damit umsatzstärkere technische FM Spezialkenntnisse, etwa zur Wartung von Maschinen oder zur Kontrolle von Produktionsprozessen.

## Konzentration von Unternehmen wird sich weiter fortsetzen

Welche Trends bestimmen die FM-Branche über den Ausbau technischer Leistungen hinaus? Die erheblichen Verschiebungen unter den FM-Anbietern – nicht nur unter den führenden – werden sich wohl noch jahrelang fortsetzen. Maßgebend dafür sind verschiedene Faktoren. Zum einen wird sich die Konzentration der Unternehmen erhöhen, es wird immer mehr Geschäftsübernahmen geben.

Auch der Einstieg führender Baukonzerne in das Geschäft mit FM und anderen Dienstleistungen wird weitergehen, um das zyklische traditionelle Baugeschäft auszugleichen. Weiterhin wird es zu mehr Outsourcing kommen: Branchenfremde Konzerne übertragen ganze Geschäftsbereiche, zum Teil einschließlich Personal, auf FM-Unternehmen oder FM-Töchter von Baukonzernen. Durch die Wirtschaftskrise wird sich dieser Trend weiter verstärken, weil das Outsourcing Kosten senken hilft.

Auch bei den Kunden gibt es Veränderungen: Sie bündeln zunehmend Auftragspakete, statt Aufträge einzeln zu vergeben. Auch hier geht es darum, Kosten zu sparen. FM wird häufig schon während der Planungsphase einbezogen, sodass Abläufe weiter optimiert und dadurch zusätzlich Geld gespart werden kann. Außerdem fragen die Kunden immer mehr nach der Fachkompetenz der FM-Dienstleister. Zuguter Letzt verändert sich der Markt durch den Klimaschutz – und er wird internationaler. |→

## Auf einen Blick

- › Die Umsatzzahlen im Facility Management erreichen bereits den dreistelligen Milliardenbereich.
- › Es gibt immer mehr große FM-Unternehmen, auch Baukonzerne steigen ins Geschäft ein, um das zyklisch verlaufende Baugeschäft auszugleichen.
- › Der Wandel der Branche wird an Fahrt gewinnen. Aktuell im Trend: Ausbau technischer FM-Leistungen, verstärktes Outsourcing bei den Corporates und die Bündelung von Auftragspaketen.



So gehen Sie souverän durch jede Eigentümerversammlung und schützen sich gleichzeitig zuverlässig vor Haftungsrisiken.

- > Stets die aktuelle Rechtsprechung
- > Fundierte Fachartikel von anerkannten Experten
- > Geprüfte Musterschreiben und -verträge
- > Zeitsparende Arbeitshilfen
- > Alle relevanten Gesetze

Online-Version

**€ 297,60** Jahresbezugspreis

inklusive MwSt.  
inklusive aller Updates  
Bestell-Nr. A07422VJ01

CD-ROM-Version

**€ 128,-**

inklusive MwSt.  
Update 6-mal jährlich zu je 46,80 €  
Bestell-Nr. A07404

**Kostenlos 4 Wochen testen!**

[www.haufe.de/bestellung](http://www.haufe.de/bestellung)

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

**Haufe**

Gibt es da überhaupt noch genug Platz für die kleinen und mittleren Anbieter? Einer, der es wissen muss, ist Eberhard Sasse, der zusammen mit seiner Frau Christine Sasse den Vorstand der Dr. Sasse AG in München bildet, mit gut 122 Millionen Jahresumsatz 2008 nur etwa ein Zehntel so groß wie die drei führenden deutschen FM-Unternehmen. Seine Antwort: „FM ist immer local business. Wo wir arbeiten, sind wir kräftig genug aufgestellt. Dort können wir es auch mit jedem Großen aufnehmen.“

### Auch kleine Unternehmen mischen im Markt mit

Sasses Kunde ist unter anderem der Münchner Flughafen. Könnte es da nicht sein, dass Hochtief, an mehreren anderen Flughäfen kapitalmäßig beteiligt und dadurch mit dem entsprechenden Know-how versehen, ihm seinen lukrativen Kunden wegschnappt? Sasse kommentiert gelassen: „Der Hochtief-Konzern hat seine Kunden, wir haben unsere.“ Und um das zu unterstreichen: „Als eigentümergeführtes Unternehmen sind wir wendig und reaktionsschnell. Bei uns sitzt der Eigentümer nicht im Aufsichtsrat.“

Erst vor Kurzem erhielt Sasse wieder ein Kaufangebot für sein Unternehmen

### Top-5-FM-Unternehmen<sup>1</sup>

Je nach Ermittlungsart schwanken die Spitzenplatzierungen.

#### Top Five (ohne interne Umsätze)

1. Dussmann, 2. Wisag, 3. Voith Industrial Services, 4. Bilfinger Berger Facility Services (HSG), 5. Hochtief Facility Management.

#### Top Five (mit internen Umsätzen)

1. Strabag Property and Facility Services – PFS, 2. DB Services, 3. InfraServ Hoechst, 4. Dussmann, 5. Wisag

<sup>1</sup>Quelle: Lünendonk-Studie

„von einem großen internationalen Konzern“, mehr will er nicht verraten. Dass sein Unternehmen unabhängig bleiben wird, ergibt sich aus einer anstehenden Personalentscheidung: Im Sommer soll es ein weiteres Vorstandsmitglied geben, „ausschließlich für das Auslandsgeschäft“, wie Sasse betont.

### Immer wieder gibt es Kaufangebote für Firmen

Verlockende Kaufangebote gab es immer wieder auch für die Dussmann AG, „seit vielen Jahren“, kommentiert Firmensprecher Steffen Ritter. Peter Dussmann, langjähriger Chef und jetzt Aufsichtsratsvorsitzender, „war der Erfinder des inte-

grierten Gebäudemanagements“, betont Ritter. Inzwischen hat die Firmengruppe die Milliarden-Euro-Grenze beim Umsatz längst hinter sich gelassen und peilt mit über 51.000 Mitarbeitern in 26 Ländern 1,4 Milliarden Euro an.

Eine Rarität in der Branche stellt folgende Facette dar: Vor 23 Jahren erhielt Dussmann den Zuschlag für ein Seniorenheim, dessen Bauträger pleitegegangen war, von der finanzierenden Deutschen Bank. Daraus entwickelte sich „ein profitables Geschäft“ (Ritter) mit allerlei Seniorenresidenzen, deren Bewohner sogar Hunde halten dürfen. Auch eher beiläufig kam Dussmann nach der Wende dazu, das Kulturkaufhaus in der Berliner Friedrichstraße vom eigenen Unternehmen führen zu lassen: Weil der Mieter abgesprungen war. Auch diese Investition wirft inzwischen Gewinne ab, obwohl – oder vielleicht gerade weil – das Haus an Werktagen bis Mitternacht geöffnet ist.

### Wandel der Branche hat gerade erst begonnen

Eine ganz andere Art von Kaufhaus ist das im Februar dieses Jahres eröffnete, durch seine futuristische Architektur beeindruckende Shopping Center MyZeil in Frankfurt am Main. Hier erhielt Strabag PFS den Zuschlag für das technische und infrastrukturelle FM des gewaltigen Gebäudekomplexes. Das lag nahe, stammt doch das Grundstück, auf dem er steht, ursprünglich von der Deutschen Telekom. Diese gliederte später DeTeImmobilien aus, die heutige Strabag-Tochter und Gewinnerin des Zuschlags. Oder wollte die das Facility Management etwa übernehmen, weil es etwa besonders viel Prestige bringt? Klare Antwort von Strabag-Geschäftsführer Florian Stetter: „Nein, da rechnet jeder spitz.“ Kein Wunder bei so viel Konkurrenz in einer Branche, deren Wandel gerade erst richtig begonnen hat. ←|



MyZeil, Frankfurt/M. Futuristische Architektur braucht zumindest zeitgemäßes FM.

Facility Management ist auch ein aktuelles Online-Top-Thema



[www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)  
(linke Spalte: Top-Themen)

# „Sicher“, sagt der Verwalter

**Immobilienversicherungen.** Bei der Frage nach dem rechten Maß befindet er sich jedoch oft in der Zwickmühle zwischen einem Zuviel und Zuwenig. Der folgende Beitrag bietet Tipps für Entscheidungen, die anstehen.

Dr. Johannes Fiala, Rechtsanwalt, Lehrbeauftragter für Bürgerliches und Versicherungsrecht und Martin Seichter, Versicherungsmakler (München)

Viele Gebäude sind schlecht versichert. Eigentümer und Verwalter setzen sich hier immer wieder enormen Haftungsrisiken aus. Wir wollen das uns allen noch gegenwärtige Drama beim Kölner U-Bahn-Bau (Totalschaden durch Gebäudeeinsturz aufgrund von Drittverschulden) zum Anlass nehmen, an diesem Beispiel einige wichtige Besonderheiten anzusprechen, die beim Abschluss von Sachversicherungen und dem Zusammenspiel mit Entschädigungsansprüchen aus einem Sachschaden gegen eine Haftpflichtversicherung zu beachten sind. Nachfolgend dazu einige typische Fallkonstellationen, bei denen ein ungenügender Versicherungsschutz immer wieder in der Praxis vorkommt.

## Haftpflichtversicherung deckt nur den Zeitwert

Über die Haftpflichtversicherung – hier des Bauherren, des Bauunternehmers, des Architekten und/oder der zuständigen Aufsichtsbehörde – ist das verschuldensabhängige Risiko privatrechtlicher gesetzlicher Ansprüche auf Schadensersatz versichert. Der Entschädigungsanspruch besteht dabei unabhängig vom Schadensverlauf aber maximal bis zur Höhe des Zeitwerts der zerstörten/beschädigten Sache. Zeitwert ist dabei der Neuwert abzüglich der Wertminderung, die sich aus Alter und Abnutzung ergibt.

Die Erfahrung, dass der gegnerische Kfz-Versicherer bei einem fremdverschuldeten Verkehrsunfall seine Entschädigungsleistung bei ersatzpflichtiger Beschädigung des eigenen älteren Kfz wegen „wirtschaftlichen Totalschadens“

auf den Zeitwert begrenzt, haben sicherlich schon viele gemacht. So wird auch der zuständige Haftpflichtversicherer in Köln seine Entschädigungsleistung auf den Zeitwert begrenzen, was die Wiederherstellungskosten der beschädigten/zerstörten Gebäude nur zu einem Bruchteil decken wird. Im Unterschied dazu lässt sich bei bestimmten Sachversicherungen (etwa bei Gebäudeversicherungen) der gleitende Neuwert versichern, also die ortsüblichen Neubaukosten die angewendet werden müssen, um ein zerstörtes Gebäude an gleicher Stelle und in gleicher Güte wiederherzustellen. Dieser

Anspruch besteht aber nur in dem Fall, in dem das Gebäude auch tatsächlich wiederhergestellt wird.

## Sachversicherungsschutz nur für benannte Gefahren

Im Gegensatz zur Haftpflichtversicherung besteht in der Sachversicherung der Entschädigungsanspruch nur dann, wenn der Schaden durch eine im jeweiligen Vertrag versicherte Gefahr eingetreten ist und kein vertraglicher Ausschlussstatbestand (etwa Kriegsereignis) greift. Dabei muss die jewei- |→



Das zerstörte Haus beim U-Bahn-Bau in Köln hat traurige Berühmtheit erlangt.

lige vertragliche Definition der Gefahr erfüllt sein.

So sind beispielsweise Sturmschäden regelmäßig erst ab Windstärke 8 versichert. Schmor- und Sengschäden erfüllen nicht die Standarddefinition der Gefahr in der Feuerversicherung. Selbst wenn die beschädigten Gebäude in Köln gegen „weitere benannte Elementargefahren“ versichert waren, wird der Gebäudeversicherer nicht leisten, da der Einsturz nicht aufgrund von

- › Erdsenkung (naturbedingte Absenkung des Erdbodens über naturbedingten Hohlräumen) oder
- › Erdbeben (naturbedingtes Abrutschen oder Abstürzen von Erd- oder Gesteinsmassen)

erfolgte. Nur wenn die Gebäude auch gegen „unbenannte Gefahren“ versichert waren, könnte ein Leistungsanspruch gegen den Gebäudeversicherer bestehen. Leistet ein Sachversicherer

für einen fremdverschuldeten Schaden am versicherten Eigentum seines Kunden zu dessen Gunsten Ersatz (etwa in Höhe des Neuwerts), geht der unter bestimmten Voraussetzungen bestehende Regressanspruch des Kunden gegen den Schadensverursacher auf den Sachversicherer über.

Eine Reihe von Feuerversicherern sind dem sogenannten Regressverzichtsabkommen beigetreten: Danach wird auf Regress für Schäden oberhalb von 150.000 Euro verzichtet, jedoch nur soweit der Schaden nicht höher als 600.000 Euro ist. Bei der Bestimmung der eigenen Haftpflicht-Versicherungssumme sollte man sich darauf natürlich keinesfalls verlassen.

### Unterversicherung bei Immobilienverwaltungen

Einige Immobilienverwalter neigen dazu, für die von ihnen verwalteten Ob-

jekte nur pauschal eine Versicherungssumme in Höhe von beispielsweise einer Million in der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht zu vereinbaren. Dies kann sich als folgenschwerer Irrtum erweisen, wenn es zu einem Brand kommt und das Feuer aufgrund dichter Bebauung der Umgebung oder bei einer Reihenhausbauung auf zahlreiche Gebäude übergreift. Je nach Lage des Objekts können selbst zehn Millionen als Versicherungssumme wegen des übergreifenden Feuerrisikos zu niedrig bemessen sein. Weiterhin kommt es dann darauf an, wie die anderen Gebäude oder Gebäudeteile ausgestattet sind. Beispielsweise sind die Feuerschäden an einer Arztpraxis weitaus höher als bei reiner Büro- oder Wohnnutzung. In der Großschadenspraxis geht dann zunächst der Verwalter in die Insolvenz – im Anschluss droht dem unterversicherten haftpflichtigen Eigentümer oder Schädiger ein ähnliches Schicksal. Der Agent, auch Versiche-



Gegen Feuerschäden sind viele Gemeinschaften versichert, doch dann hört es oft schon auf...

## Auf einen Blick

- › Bei der Haftpflichtversicherung besteht der Entschädigungsanspruch maximal bis zur Höhe des Zeitwerts der zerstörten Sache.
- › Eine Reihe von Feuerversicherern sind dem sogenannten Regressverzichtsabkommen beigetreten.
- › Unterversicherung ist bei Immobilienverwaltungen oft ein Thema.
- › Neben der Berufshaftpflicht sollte in jedem Fall für den beauftragten Architekten, und in der Regel auch für den Immobilienverwalter, eine Umweltschadenversicherung (USV) bestehen.

rungsvertreter genannt, ist ein „Vertreter der Versicherung“. Aus Kundensicht ist es stets günstiger, sich eines echten Versicherungsmaklers zu bedienen, der unterschiedliche Geschäftsbedingungen miteinander vergleicht. Vermittelt der Verwalter selbst die Versicherungen für die von ihm verwalteten Objekte, lassen sich erfahrungsgemäß dramatische Lücken im eigenen Versicherungsschutz finden.

## Versicherungsrisiken bei Einschaltung von Architekten

Bei größeren Bauprojekten, auch bei Sanierungen, wird üblicherweise ein Architekt mit der Planung beauftragt. Die gesetzlich im Recht der Bundesländer für Architekten vorgeschriebene Mindestdeckungssumme für sonstige Schäden (Sach- und Vermögensschäden) von etwa 250.000 Euro in einer Vermögensschadenhaftpflicht reicht dabei selten aus. Aber auch bei höher vereinbarten Deckungssummen können Lücken dadurch entstehen, dass die Summe der jährlich „im Feuer“ stehenden Risiken nicht ermittelt wurde: Im Schadensfall kann die Deckungssumme durch einen anderen Schaden im gleichen Jahr ganz oder teilweise aufgebraucht sein.

Daher sollte der Bauherr oder sein Beauftragter (beispielsweise die Immo-

bilienverwaltung) immer prüfen, ob eine eigenständige Projektdeckung des Architekten möglich und sinnvoll ist. Doch auch hier können Fallen winken durch schlechtere Bedingungswerke.

Neben der Berufshaftpflicht sollte in jedem Fall für den beauftragten Architekten, und in der Regel auch für den Haus- Immobilienverwalters eine Umweltschadenversicherung (USV) bestehen. In der USV-Architektendeckung muss vereinbart sein, dass der Versicherer auch bei einem Planungsfehler (ohne dass es zu einer Betriebsstörung gekommen sein muss) einspringt. Für das Verständnis ist wichtig, dass die USV öffentlich-rechtliche Schadensersatzansprüche betrifft – hingegen in einer Vermögensschadenhaftpflicht regelmäßig nur für privatrechtliche Haftungstatbestände eine Deckung vorhanden ist.

## Vermögensschadenhaftpflicht

In nahezu allen Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen sind sogenannte „wissentliche Pflichtverstöße“ von der Versicherungsdeckung ausgeschlossen. Damit sind elementare Grundregeln der Berufsausübung angesprochen. Beispielsweise darf ein Architekt bei der Planung eines Dachs mit wenigen Grad an Neigung, die mehrfache Isolierung eines Flachdachs nicht vergessen. Solche besonders groben Fehler sind nie versichert. Dieser Ausschluss einer Versicherungsdeckung berührt auch den Fall, dass es wegen Arbeitsüberlastung und damit einhergehenden Verzögerungen zu einem Schaden kommt. Dies betrifft neben Architekten natürlich auch den Immobilienverwalter. Derartige Deckungslücken lassen sich bisweilen über ausländische Versicherungsangebote schließen.

Das Thema der korrekten Versicherung betrifft in der Regel Auftragnehmer und Auftraggeber, weil es sich im Schadensfall beidseitig um existenzielle Konsequenzen handeln kann. Von daher ist es oft sinnvoll, sich gemeinsam externen Rat einzuholen und dies aus Beweisgründen stets schriftlich gut zu dokumentieren. ←|

## Software für Groß und Klein.



**HV3000®** ist eines der

- zukunftsichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

### Software-Angebote

für die Wohnungswirtschaft.

Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere

- **Kompetenz** und
- **hanseatische Verlässlichkeit** sein.



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

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

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.



**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 liefern innovative Produkte, zuverlässigen, kompetenten Service und individuelle Lösungen aus einer Hand! Unser Know-how und bewährten, modularen und leistungsfähiger Software macht die Eigenabrechnung mit 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  
Domierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN AUCH SIE DAS GEMAS-PRINZIP ANNEHMEN  
**www.gemas.de**

# Graffiti

## Lateinstunde

**Moralfragen.** Es gibt eine Bonusmisere – auch unter Immobilienmanagern. Doch ursächlich hierfür ist anstelle der häufig verdächtigten Gier mangelnde Sprachkenntnis.

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

Die Lateinkenntnisse vieler Immobilienmanager bedürfen dringend einer Auffrischung. „Bonus“, zum Beispiel, ist ein lateinisches Eigenschaftswort. Auf Deutsch heißt es „gut“. Auch der Immobilienwirtschaft ist somit klar: Bonuszahlungen sind Gelder für gute Leistungen. Wenn aber ein Unternehmen staatliche Hilfe in Milliardenhöhe beantragen muss, ist das nicht gut. Es ist schlecht. Schlecht heißt auf Lateinisch „malus“. Maluszahlungen gibt es aber nicht für schlechte Leistungen – sonst müsste der Manager ja Geld zurückzahlen. Hat dieser schlecht gewirtschaftet, darf er neuerdings sogar beim Staat um Stütze bitten. Doch das Geld, das beispielsweise Landes- und Privatbanken erhalten, kommt gar nicht vom Staat selbst. Auch wenn er es noch so kräftig nachdruckt – es blechen die vielen Millionen Steuerzahler.

### Keine Extrawurst

Steuerzahlerin ist auch die Altenpflegerin Maria S. Ihre Arbeit mit den Senioren ist körperlich sehr anstrengend. Meistens schafft sie ihr Pensum in den 40 Stunden Vertragsarbeitszeit pro Woche nicht. Dann bleibt sie länger. Sie verdient knapp 2.000 Euro brutto im Monat. Davon ernährt sie ihr Kind, zahlt Miete und Steuern. Sie macht sich dabei keine Gedanken, ob für Luxemburg oder die Schweiz günstigere Steuersätze gelten. Sie muss aber genau überlegen, ob sie sich abends im Lokal eine Currywurst mit Pommes extra leisten kann. Genau in diesem Moment ist es wieder da: Das



schale Gefühl über das unstimmige Verhältnis von Löhnen und Manager-Boni.

### Manus agere

Natürlich stehen die Zahlungen den Managern vertraglich zu. Ein Problem besteht trotzdem, weil Boni bei schlechten Leistungen nicht moralisch sind. Denn der Begriff „Moral“ – lateinisch „mos“, zu Deutsch „Sitte“, – beinhaltet auch Handeln. Doch was ist sittengerechtes Handeln in Zeiten roter Zahlen? Allzu schwer wäre dies im ersten Schritt nicht: Das angestellte Managertum bräuchte ja nicht gleich etwas zurückzahlen, sondern könnte einfach auf Boni verzichten, wenn es dem Unternehmen schlecht geht. Bei schlechter Ertragslage erhalten ja auch viele Arbeitnehmer kein Weihnachts- und Urlaubsgeld mehr. Auch könnten die vormals so renditeträchtigen Banken aus eigener Kraft und mit unter-

nehmerischer Anstrengung versuchen, aus ihrer betriebswirtschaftlichen Misere wieder herauszukommen. Denn das schont die Geldbeutel zukünftiger Steuerzahler. Dies gilt insbesondere, wenn die Bilanzen noch halbwegs in Ordnung sind. Für Wirtschaftsbosse und Politiker gelten die gleichen moralischen Regeln wie für jeden anderen Bürger auch.

Apropos Politiker: Was heißt eigentlich „Minister“ auf Deutsch? „Diener!“ Und woraus besteht die etymologische Wurzel des Wortes „Manager“? Aus „manus agere“! Das heißt nicht etwa „die Hand aufhalten, wo es nichts zu verteilen gibt“, sondern es bedeutet: „Etwas tun“, eben „hand-eln“. Beherrschen alle Manager ihr Latein ein wenig besser, agierten sie weitsichtiger und allein deshalb moralischer. Und vielleicht könnte sich auch die dadurch geschonte Steuerzahlerin Maria S. dann eine Extrawurst leisten. ←|

# Special

## Die XXL-Immobilien

in Kooperation mit:



Die Logistikimmobilienbranche unterliegt ganz eigenen Gesetzen. Zwar taumelt sie auch in Zeiten der Krise – aber nicht so stark wie andere Bereiche der Immobilienwirtschaft. Ein Special über die Immobilien im Großformat.



58



63



67

### Marktlage

Der Fall scheint klar zu sein: Wenn die Wirtschaft unter der Krise leidet, die Firmen reihenweise Kurzarbeit anmelden und der Welthandel einbricht, dann müssen doch auch die Logistikbranche und mit ihr der Markt der Logistikimmobilien in heftigste Turbulenzen geraten. Doch die Wirklichkeit ist komplizierter. Zumindest an den fünf großen Logistikstandorten steigt das Vermietungsvolumen.

- 58 - Maklerstudie Logistikunternehmen
  - Auswirkungen auf Mieten unklar
  - Weniger Neubauten werden errichtet
  - Chancen für Investoren
  - Nähe zu Ballungsräumen wichtig
- 62 - Die Top-5-Standorte: Die meisten Logistikflächen gibt es in Hamburg

### Ruhrgebiet

Rund ein Drittel der führenden Logistikunternehmen sind im Ruhrgebiet angesiedelt. Trotzdem wird die Region als Ganzes bislang kaum als Logistikstandort wahrgenommen. Dabei hat der „Initiativkreis Ruhr“ die Logistik als eine der Kernkompetenzen der Region erkannt. Um die Situation zu verbessern, haben verschiedene Institutionen eine gemeinsame Marketingstrategie für den Ballungsraum entwickelt.

- 63 - Fallbeispiel Ruhrgebiet
  - Gemeinsame Marketinginitiative
  - Wachsende Nachfrage im Ruhrgebiet
  - Traditionell hohe Auslastung
- 66 - Interview mit Klaus Krumme vom Zentrum für Logistik und Verkehr ZLV der Universität Duisburg-Essen

### Nachhaltigkeit

Nachhaltiges Bauen beschränkt sich nicht mehr nur auf Wohn- und Bürohäuser, sondern ist inzwischen auch in der Logistikbranche angekommen. Auf der Immobilienmesse Expo Real im Herbst sollen die ersten Zertifizierten vorgestellt werden. Den Unternehmen geht es allerdings nicht nur darum, durch nachhaltiges Bauen Nebenkosten zu sparen: Viele Firmen nutzen die Ökobauten für ihr Prestige.

- 67 - Ökologisches Bauen
  - Nachhaltigkeit umfasst mehr als energetische Faktoren
  - Zertifizierung jetzt auch für Logistikimmobilien
- 68 - Parken als logistisches Problem: Interview mit Dr. Ilja Irmischer

# Krise im Zeitlupentempo

**Maklerstudie.** Auch Logistikimmobilien bleiben von der Wirtschaftskrise nicht verschont. Allerdings sind die Auswirkungen hier weniger stark als in anderen Segmenten – oder zumindest zeitverzögert.

Christian Hunziker, Berlin

Architekturpreise gewinnen Logistikimmobilien selten, und eine besonders spannende Story erzählen sie in der Regel auch nicht. Doch gerade in der Wirtschaftskrise gewinnen Lagerhallen neue Attraktivität. Zwar bleiben auch sie von den Auswirkungen der Rezession nicht verschont – doch diese sind weniger stark

als in anderen Immobiliensegmenten.

Der Fall scheint klar zu sein: Wenn die Wirtschaft in die Krise taumelt, die Firmen reihenweise Kurzarbeit anmelden und der Welthandel einbricht, dann müssen doch eigentlich auch die Logistikbranche und mit ihr der Markt der Logistikimmobilien in heftigste Turbu-

lenzen geraten. Doch die Wirklichkeit ist komplizierter. „Derzeit existieren keine Überkapazitäten an verfügbaren Flächen in den Ballungsräumen“, heißt es bei den Analysten der Fondsgesellschaft Commerz Real. Zudem würden momentan sogar verstärkt Lagerflächen zur Zwischenlagerung nachgefragt. Die positive Entwicklung scheint ein Blick auf das vergangene Jahr zu bestätigen: Zumindest an den fünf größten deutschen Standorten (Hamburg, Berlin, Frankfurt, München und Düsseldorf) stieg das Vermietungsvolumen für Logistikimmobilien nach Angaben von Jones Lang LaSalle (JLL) um zehn Prozent. Rainer Koepke, Leiter Industrieimmobilien bei JLL Deutschland, macht allerdings auch darauf aufmerksam, dass in den Gebieten außerhalb der Big-5-Ballungsräume der beginnende Konjunkturerinbruch bereits im zweiten Halbjahr 2008 deutlich spürbar wurde. Dort nämlich sank der Vermietungsumsatz um 16 Prozent.

## Kommentiert:

### Sicherer Hafen

Umut Ertan, Geschäftsführer Realogis Investment GmbH

„Die Asset-Klasse Logistikimmobilie hat sich in den letzten Jahren bei den institutionellen Investoren durchgesetzt und als Cash-Stabilisator und Vorzeigeprodukt etabliert. Der prozentuale Preisverfall ist in keiner Asset-Klasse so gering ausgefallen wie im Bereich der Core und Core plus Logistikimmobilien an Top-Standorten mit einer Laufzeit von 12 Jahren und mehr. Wir verzeichneten bis vor Kurzem in diesem High-End-Bereich Transaktionen ab einer Anfangsrendite von 6,6 Prozent für institutionelle Investoren. Gleichzeitig gibt es im Moment auch die Chance für Käufer, im deutlich attraktiveren Renditebereich hochwertige Objekte zu erwerben. Das Risiko-Chancen-Verhältnis ist hier attraktiver denn je. Wir können unseren Investoren den im Vergleich zum europäischen Ausland sicheren Hafen Deutschland empfehlen.“

Gleichzeitig finden wir in Großbritannien historische Einstiegskonditionen auf Basis der Werte vor 20 Jahren vor, was deutliche Steigerungen in der Zukunft verspricht. Dort muss der Mieter jedoch sehr stark unter die Lupe genommen werden. Auch skandinavische Länder, wie zum Beispiel Schweden, sind für Investitionen gut geeignet. Osteuropa trifft die Krise am deutlichsten. Entsprechend sind Investitionen in diesen Regionen sicherlich mit einem deutlich höheren Risiko zu bewerten.“

### Mieten differenziert zu betrachten

Wie sich das auf die Mieten auswirkt, ist eine unter Fachleuten umstrittene Frage. „Durch die schwache Nachfrage dürften die Mieten für Logistikimmobilien 2009 kräftig sinken“, prognostiziert die DZ Bank. Einzig Lagerhallen in der Nähe eines Flug- oder Seehafens dürften mit einem nur leichten Mietrückgang davonkommen, heißt es in einer Studie der Bank. Auch Sascha Hettrich FRICS, Managing- Partner des Beratungsunternehmens King Sturge Deutschland, rechnet damit, dass die konjunkturelle Krise mit einigen Monaten Verzögerung



### Volle Hallen:

In vielen Bereichen brummt die Logistikbranche – wie hier in Unna bei einer von der DHL genutzten Garbe-Immobilie.

### Auf einen Blick

- › Trotz Wirtschaftskrise existieren derzeit in den Ballungszentren kaum Überkapazitäten bei Logistikimmobilien.
- › Außerhalb der großen Städte sieht es allerdings schon deutlich anders aus. Hier gab es schon im vergangenen Jahr leer stehende Flächen.
- › Wie sich das auf die Mieten auswirkt ist unter Fachleuten umstritten.

voll auf den Logistikimmobilienmarkt durchschlagen wird. „Im zweiten Halbjahr 2009“, sagt Hettrich, „werden wir Nachfragerückgänge und einen weiteren Druck auf die Mieten sehen.“

Andere Experten sehen dies differenzierter. Von einer „gegenläufigen Entwicklung“ spricht JLL-Fachmann Koepke: Während an schlechteren Standorten die geringer werdende Nachfrage tatsächlich zu sinkenden Mieten führen werde, hielten sich die Märkte in den Big-5-Ballungsräumen „relativ stabil“. Das widerspricht den Beobachtungen von Christian Halpick, dem Logistikexperten in der Leipziger Niederlassung des Maklerunternehmens Aengevelt. „In Hamburg“, stellt Halpick fest, „wo vor Kurzem noch Mieten von fünf bis sieben Euro pro Quadratmeter verlangt wurden, kommen jetzt Untermietflächen in Toplagen für 3,50 bis 4 Euro pro Quadratmeter auf den Markt.“ Tendenziell erwartet Halpick einen Mietrückgang dort, „wo in den vergangenen Jahren zu viel auf Vorrat gebaut wurde“.

### Weniger Neubauten

Tatsächlich entstanden in den vergangenen Jahren, angetrieben von Wirtschaftswachstum und Logistikboom, zahlreiche neue Lager- und Verteilhallen. Damit aber ist jetzt Schluss, wie Jan Linsin, Chef-Researcher von CB Richard Ellis, erklärt: Aufgrund des schwierigen Finanzierungsumfelds gebe es derzeit wenige spekulative, also ohne vorab feststehende Mieter begonnene Logistikprojekte.

Auch Aengevelt-Fachmann Halpick berichtet von „vielen Fällen, in denen ein Logistikimmobilienprojekt, das ohne Vorvermietung realisiert werden sollte, kurz vor Baubeginn gestoppt wurde“. Ende 2008 „nahm darüber hinaus auch die Zahl der Baustarts für nicht spekulative Entwicklungen deutlich ab“, ergänzt Alexandra Tornow, Researcherin bei Jones Lang LaSalle. Der Grund dafür liegt auf der Hand: Genau wie bei Bürogebäuden und Wohnprojekten ist es auch für Entwickler von Logistikimmobilien

schwierig geworden, einen Kredit zu bekommen.

### Chancen für Investoren

„Die Finanzierung von Logistikimmobilien ist schwieriger geworden“, bestätigt Martin Schramm, Vorstandssprecher der Hamburger Garbe Logistic AG. Er erkennt in dieser Situation zwei Möglichkeiten: Zum einen sieht er verstärkt mittelständische, regionale Finanzinstitute als mögliche Geldgeber. „Diese“, schränkt Schramm ein, „haben allerdings oft das Problem, dass sie ein Investitionsvolumen von 30 bis 50 Millionen Euro nicht allein übernehmen können.“ Als Alternative biete sich deshalb eine Finanzierung über Fonds an. Garbe selbst hat zwei Logistikfonds für institutionelle Anleger aufgelegt.

Doch auch Fonds, die von Entwicklern unabhängig sind, haben Logistikimmobilien für sich entdeckt. So erwarb beispielsweise Deko Immobilien das fast 90.000 Quadratmeter große |→

## Stimmen aus der Logistikbranche



**Malte-Maria Münchow**, Leiter An- und Verkauf Spezialimmobilien bei der Deko Immobilien GmbH: „Die Schwankungen bei Renditen und Mieten sind bei Logistikimmobilien deutlich geringer als bei Büroimmobilien.“



**Christian Halpick**, Logistikexperte von Aengevelt Leipzig-immobilien GmbH: „Mietrückgang gibt es vor allem in den Regionen, in denen in den vergangenen Jahren zu viele Logistikimmobilien auf Vorrat gebaut wurden.“



**Martin Schramm**, Vorstandssprecher der Hamburger Garbe Logistic AG: „Die Finanzierung von Logistikimmobilien ist schwieriger geworden. Möglichkeiten gibt es bei regionalen Finanzinstituten und durch Fonds.“

Logistikzentrum Rhein-Ruhr in Neuss. Die Akquisition ist Teil einer Strategieänderung. „Vor zwei Jahren“, erinnert sich Malte-Maria Münchow, Leiter An- und Verkauf Spezialimmobilien bei der Deko Immobilien GmbH, „trafen wir die Grundsatzentscheidung, Logistikimmobilien künftig als wesentliches strategisches Element unserer Asset-Allokation zu betrachten.“ Mittel- bis langfristiges Ziel ist es jetzt, dass Logistikimmobilien zehn bis 15 Prozent des Portfolios ausmachen.

### Sicherheit bevorzugt

Konkurrentin Union Investment Real Estate will nach den Worten von Vorstandsmitglied Frank Billand in diesem Jahr rund 150 Millionen Euro in Logistikimmobilien investieren, ein Drittel davon in Deutschland. Auch die Fondsgesellschaft Commerz Real schätzt „Logistikimmobilien mit hinreichender Fungibilität und Lagequalität als gutes Anlageobjekt ein, das überdurchschnittliche Renditen und Sicherheit verspricht“. Gerade dieser Aspekt der Sicherheit ist nicht zu unterschätzen. „Während Büroimmobilien“, erläutert Deko-Fachmann Münchow, „bei Renditen und Mieten im Zehn-Jahres-Verlauf Schwankungen von bis zu 40 Prozent durchlaufen, sind

es bei Logistikimmobilien nur 20 Prozent.“ Außerdem sei die Entwicklung zeitlich verschoben: „Während derzeit an allen Bürostandorten die Mieten zurückgehen, ist dies bei Logistikimmobilien noch nicht der Fall.“

Hinzu kommen zwei Umstände, die dazu führen, dass sich Münchow derzeit „in einer recht komfortablen Situation“ sieht. Zum einen sind diejenigen Investoren vom Markt verschwunden, die ihre Investments mit hohem Fremdkapitaleinsatz finanziert haben. Beleg dafür ist, dass der Transaktionsumsatz im vergangenen Jahr eingebrochen ist – laut JLL um 30 Prozent. Für die verbleibenden Investoren hat dies die erfreuliche Folge, dass die Konkurrenz um die attraktiven Objekte geringer geworden ist. Zum anderen sind die Preise deutlich gesunken und damit die Renditen entsprechend gestiegen. Münchow zufolge ist derzeit für moderne Objekte in guten Lagen eine Rendite von 7,5 bis 8,5 Prozent zu erzielen, etwa 150 Basispunkte mehr als vor eineinhalb Jahren. Doch nicht alle Lagerhallen geraten in den Fokus der Investoren. Diese interessieren sich in der Regel für jüngere Objekte mit einer „langfristigen Multifunktionsfähigkeit“ (Münchow) in guten Lagen, die möglichst einen Ankermieter mit mindestens zehnjähriger Mietvertragslaufzeit aufweisen.

### Trend zu großen Hallen

Zudem setzen sie eine gewisse Größe voraus – Lagerhallen mit weniger als 20 Millionen Euro Transaktionsvolumen sind zumindest für Fonds schlichtweg zu klein. Diese Anforderung deckt sich mit den Wünschen der Nutzer. „Der Trend geht zu immer größeren Hallen mit meist deutlich über 10.000 Quadratmeter Nutzfläche“, stellt Martin Schramm von der Garbe Logistic AG fest.

Für Krisenstimmung sehen die Experten jedenfalls keinen Grund. „Es werden“, sagt Johann Killingner, Geschäftsführer der Hamburger Buss-Gruppe, „weiterhin moderne Logistikhallen benötigt, um Produktions- und Konsumgüter zu lagern, zu kommissionieren und zu verteilen.“ Und auch Researcher Jan Linsin von CB Richard Ellis zeigt sich optimistisch: „Die deutsche Exportwirtschaft und damit auch die einheimische Logistikbranche werden längerfristig von der wieder anziehenden weltwirtschaftlichen Entwicklung profitieren.“ ← |

Das Online-Dossier „Spezialimmobilien“ liefert Ihnen ab sofort News und Hintergrundinfos zum Thema.



[www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

# Neuer Leser für uns.

# Dicke Prämie für Sie.



## PHILIPS Kaffeepadmaschine „Senseo New Generation“

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



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 3096432

**Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft** für mind. 1 Jahr zum Preis von 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-, Gutschein-, Studenten- oder Ausbildungsabonnements. Sie erhalten die Werbepremie innerhalb von 4 Wochen nach Bezahlung des neuen Abonnements.

**Haufe**

# Hamburg an der Spitze

**Regionale Märkte.** Neben dem Rhein-Ruhr-Gebiet gibt es vor allem fünf Standorte in Deutschland, die für Logistikimmobilien eine besondere Rolle spielen. Die meisten Flächen liegen in der Hansestadt.

Christian Hunziker, Berlin

Die meisten Logistikflächen gibt es in Hamburg. Das Immobilienberatungsunternehmen DTZ beziffert den Bestand an mindestens 10.000 Quadratmeter großen Hallen im Stadtgebiet auf 2,1 Millionen Quadratmeter. Der Leerstand betrug laut DTZ Mitte 2008 lediglich 0,6 Prozent. Der Umsatz an Lagerflächen erreichte nach Angaben von Jones Lang LaSalle (JLL) im Jahr 2008 rund 356.000 Quadratmeter, 18 Prozent mehr als 2007. Die Spitzenmiete beziffert das Hamburger Maklerhaus Grossmann & Berger auf 5,60 bis 6 Euro pro Quadratmeter.

Der zweitgrößte Markt befindet sich laut DTZ mit 1,8 Millionen Quadratmeter in der Region Berlin. Umgesetzt wurden 2008 nach Angaben von JLL 289.000 Quadratmeter, 38 Prozent mehr als 2007. Die Spitzenmiete sieht DTZ bei 5,60 Euro pro Quadratmeter, den Leerstand bei gut 9 Prozent.

## Fast überall mehr Umsatz

Fast so groß wie der Berliner Markt ist der von Frankfurt (1,7 Millionen Quadratmeter). DTZ ermittelte einen Leer-

stand von 7,5 Prozent und eine Spitzenmiete von 6,20 Euro pro Quadratmeter. Im Unterschied zu den anderen Hochburgen ging der Flächenumsatz 2008 gemäß JLL zurück – um 18 Prozent.

In München stehen nach Angaben von DTZ 1,07 Millionen Quadratmeter Logistikflächen bei einem Leerstand von 7,5 Prozent und einer Spitzenmiete von 6,50 Euro zur Verfügung. Düsseldorf schließlich erreichte ein Umsatzplus von neun Prozent. Mitte 2008 standen drei Prozent leer. Die Spitzenmiete liegt bei 5,50 Euro pro Quadratmeter. ←|

## Metropole Ruhr – Investments in Spezialimmobilienmärkte

Wichtigste Einzeldeals in Spezialimmobilienmärkten 2008 in der Metropole Ruhr: Das Ruhrgebiet wird bislang als Logistikzentrum in

Deutschland kaum wahrgenommen, dabei spielt die Region längst oben mit.

Objekt	Stadt	Käufer	Verkäufer	qm
Logistikcenter Duisburg-Nord	Duisburg	ProLogis	Adler Real Estate/ THG Real Estate	60.000
Logistik	Schwerte	WestInvest Target- Select	Habacker Holding GmbH	30.200
Pflegewohnstift Rodenbergtor	Dortmund	Euro Ejendomme A/S	Big Bau	5.000
Garbe Logistikcenter	Dortmund	Garbe Logistic AG	Thyssen-Krupp (Westfalenhütte Dortmund)	15.000
Logistik	Duisburg	Hafen Duisburg-Rhein- hausen GmbH	Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG	15.000
Außenhandelszentrum	Marl	n/a	n/a	15.000
Logistikobjekt Johnson & Johnson	Schwerte	KS-Logistic & Services GmbH & Co. KG	Johnson & Johnson	14.100
Ophoff-Seniorenheim für Demenzkranke	Dortmund	HGA Colonia CareCon- cept I	Carat Grundstücks-Entwicklungs- gesellschaft mbH	4.840
Erweiterung Bepro; ehem. Schachanlage Consol	Gelsenkirchen	Bepro Blech & Profil- stahl GmbH & Co. KG	RAG Montan Immobilien GmbH	10.000
Logistikzentrum der Konsumgenossenschaft Dort- mund Kassel	Dortmund	REWE Deutschland	Kenmore Property Group	14.285

Quelle: BulwienGesa nach Marktbeobachtern

# Logistikmetropole Ruhr

**Marketing.** Rund ein Drittel der führenden Branchenunternehmen sind im Ruhrgebiet ansässig. Dort bemühen sich die Akteure mit einer besonderen Strategie um die Kunden.

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Logistik ist das Wissen ums Wie. So definieren Michael ten Hompel vom Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik der TU Dortmund und Christopher Jahns vom EBS Supply-Management Institute in Oestrich-Winkel übereinstimmend ihr Kernthema. Abgeleitet vom griechischen „logos“ in der Bedeutung von „vernünftige Gesetzmäßigkeit“ sei schon in der römischen Antike die militärische Organisation von Nachschub, Lagerung und Transport als „logistica“ bezeichnet worden.

Heute, unter den Bedingungen einer globalisierten Internet-Gesellschaft, haben sich die Beziehungen zwischen Produktion und Handel tief greifend gewandelt zu hochdezentralisierten, schwer zu kontrollierenden und divergenten Systemen. Es seien sozusagen an die Stelle der „grauen Eminenzen“ der alten Industriegesellschaft die „grauen Mäuse“ hinter den Computern interna-



Volle Lagerhallen: Der Logistikmarkt hat sich im Ruhrgebiet etabliert.

## Auf einen Blick

- › Um das Marketing noch effizienter zu gestalten, hat sich im Ruhrgebiet die Initiative LogistikRuhr gegründet, in der sich Logistikinitiativen mit Partnern aus Forschung und Lehre zusammengetan haben.
- › Das Ruhrgebiet hat sich im Logistikmarkt etabliert, dennoch wird es bislang als Ganzes in diesem Kontext kaum wahrgenommen.
- › In Krisenzeiten werden aber besonders den Ballungszentren gute Chancen zugebilligt.

tionaler Netzwerke getreten. Logistik schafft keine Produkte, sondern bewirkt Effizienz, sie bestimmt, wie welche Ware wann zu welchem Ort bewegt wird. Dies gilt für Waren und Güter ebenso wie für Menschen und Informationen. Logistik betrifft deshalb die grundsätzlichen Zukunftsfragen des demografischen Wandels, der Ressourcen-Effizienz, des Klimawandels, der Nachhaltigkeit.

## Gemeinsame Initiative

Um dies alles noch effizienter zu gestalten, gibt es im Ruhrgebiet die Initiative LogistikRuhr, unter dem sich die Logistikinitiative Duisburg-Niederrhein, das

Netzwerk last mile logistik im mittleren Ruhrgebiet, die Standort-Logistik Dortmund mit Hamm und dem Kreis Unna zusammengetan haben mit Partnern aus Forschung und Lehre wie dem Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik, verschiedenen Fachhochschulen und dem Zentrum für Logistik & Verkehr der Universität Duisburg-Essen. Mit dieser gemeinsamen Marketinginitiative folgen sie der zeitbedingten Notwendigkeit und einer Empfehlung des Initiativkreises Ruhrgebiet, der neben Energie und Werkstoffen die Logistik als eine der Kernkompetenzen des Ruhrgebiets erkannt hat. Das erste konkrete Projekt von LogistikRuhr ist |→



**Mehr als Kohle und Stahl.** In Dortmund werden inzwischen auch andere Güter verschifft.

der „EffizienzCluster Logistik 2.0“ als gemeinsamer Antrag im Spitzencluster-Wettbewerb des Bundesministeriums für Bildung und Forschung, ausgerichtet auf die Erarbeitung effizienter Technologien, Prozesse und Dienstleistungen eines zukunftsorientierten Wirtschaftssystems.

### Wachsende Nachfrage im Ruhrgebiet

Auf der operativen Ebene spielen hier viele Akteure in dem Orchester mit, der Tonmeister dürfte jedoch Erich Staake in Duisburg sein, Vorstandsvorsitzender von Duisport, dem weltgrößten Binnenhafen und Knotenpunkt in einem europäischen und darüber hinaus weltweiten Netzwerk der Warenströme. Gemeinsam mit RAG Immobilien hatte Duisport bereits zur Expo Real 2008 ein Joint Venture unter dem Namen „logport ruhr“ gegründet, um mit dem Flächenbestand

der RAG der nicht nur quantitativ, sondern vor allem auch qualitativ wachsenden Nachfrage nach Logistikflächen im Ruhrgebiet besser entsprechen zu können. Dabei lehnt sich der Name an die Entwicklung ehemaliger Stahlwerksflächen in Logport I und II an, bei der die trimodalen Systeme von Wasser, Schiene und Straße etabliert wurden. Ziel soll es zukünftig sein, solche Gewerbegebiete hinsichtlich der Flächeneffizienz wie der Energieeffizienz in neuer Qualität zu entwickeln.

### Traditionell hohe Auslastung, stete Nachfrage

Die Chancen des Ruhrgebiets als eine der dichtesten Industrielandschaften der Welt werden durch die jüngsten Berichte über den internationalen Markt für Logistikimmobilien nicht infrage gestellt, im Gegenteil, denn Analysten heben

übereinstimmend hervor, dass die logistischen Verkehrsdrehkreuze im Umfeld großer Agglomerationen die besten Chancen haben, die Wirtschaftskrise zu meistern.

Jüngst publizierte Zahlen über rückläufiges Frachtaufkommen bestätigen das: Im Hamburger Seehafen etwa fielen die Umsätze seit dem Herbst um 20 Prozent und mehr, in Duisburg nicht zuletzt wegen der stärkeren Diversifizierung „nur“ um 15 Prozent. Das Investitionsvolumen 2008 in dem Sektor ging laut Erhebungen von JLL in ganz Europa um 44 Prozent gegenüber 2007 zurück, in Deutschland jedoch nur um 28 Prozent. Investoren würden sich, so Chris Staveley, auf die führenden Logistikstandorte mit traditionell hoher Auslastung und steter Nachfrage konzentrieren. Auch die Studie von King Sturge sieht durchaus eine noch steigende Nachfrage nach modernen Lagerhäusern im Umfeld dieser strategischen Knotenpunkte.

Umso erstaunlicher, dass bisher das Ruhrgebiet als Ganzes in diesem Kontext nicht wahrgenommen wird. Hier hat die Initiative „LogistikRuhr“ noch einiges zu leisten. Erste Ansätze liefert die aktuelle Marktstudie Ruhrgebiet von BulwienGesa mit einem Überblick auch über den Sektor der Spezialimmobilien, ohne nach eigener Aussage bereits die Gesamtheit der Bestände zu erfassen. ←|

### Studiengänge im Aufbau

Ein Projekt im Rahmen von LogistikRuhr ist es, gemeinsam mit der European Business School die Kompetenzen der Hochschulinstitute im Ruhrgebiet mit denen der Immobilienwirtschaft in einer „School of Supplying Management“ mit dem Abschluss Master

of Logistics zusammenzuführen. Umgekehrt arbeitet das Zentrum für Logistik und Verkehr ZLV der Universität Duisburg-Essen an einem Konzept der berufsbegleitenden wissenschaftlichen Zusatzqualifikation im Bereich Logistik.

Fortsetzung auf Seite 66

In Krisenzeiten verlieren sich  
viele in blindem Aktionismus.

Ich bin schon bei Haufe.

**GESTÄRKT  
AUS DER KRISE**

Was tun um der Wirtschaftskrise zu trotzen? Wie lassen sich Kosten senken und gleichzeitig Arbeitsplätze erhalten? Wie lässt sich die Liquidität mit fremden Fördermitteln sichern? Wer jetzt verantwortungsvoll handeln will, braucht zuverlässige Partner. Mit Haufe und ProFirma treten Sie der Wirtschaftskrise gestärkt gegenüber!

••• [www.haufe.de/profirma/konjunktur](http://www.haufe.de/profirma/konjunktur)

**Haufe**..

# „Die komplexe Welt benötigt Logistik“

## Interview mit Klaus Krumme

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Die Ansprüche an Effizienz wachsen, so der Geschäftsführer des Zentrums für Logistik und Verkehr (ZLV) der Universität Duisburg-Essen.



„Logistik hat Konjunktur durch die Zunahme der Verflechtungen.“

**Herr Krumme, Ihr Institut bewirbt sich für den Effizienzcluster Logistik 2.0, einen Wettbewerb der Bundesregierung. Worauf bezieht sich Ihre Arbeit?**

**Krumme:** Logistik ist das Rückgrat des Managements fortschreitender gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Dynamik. Die logistische Leistung bestimmt bereits zu einem guten Teil die wirtschaftliche Wertschöpfung. Klar ist, die Ansprüche der Nutzer an Ressourcen-, Flächen- und Energieeffizienz wachsen. Die Antwort der Logistik führt uns in stärker dezentralisierte selbstlernende Systeme über IT-Infrastrukturen und Software. Konkret betrifft das etwa die regionale Versorgung etwa mit frischen Lebensmitteln, die Sicherung der individuellen Mobilität bei gleichzeitiger Reduktion der Verkehre insgesamt oder ihrer Energieverbräuche und der Emissionen aber auch die Steuerung globaler Warenströme. Dabei entwickeln wir multimodale Transportsysteme einschließlich Schienenverkehr und Wasserstraßen.

**Ist die vorhandene Verkehrsinfrastruktur noch nicht ausgelastet?**

**Krumme:** Das hängt vom Verkehrsträger ab. Bei der Straße haben wir die Grenzen zum Teil bereits überschritten. Bei den

anderen Verkehrsträgern bei Weitem nicht. Gerade hat Duisport den „Glückaufzug“ auf die Schiene gesetzt als zweite regelmäßige Transportverbindung in West-Ost-Richtung, womit 16.000 Lkw-Transporte auf der Straße vermieden werden. Auch wollen immer mehr Unternehmen brachliegende Gleisanschlüsse reaktivieren und gehen wirtschaftlich sinnvolle Allianzen ein. Der Klimawandel wird sich auch auf die Schifffahrtskanäle auswirken, denn denen könnte zeitweise das Wasser ausgehen. Also brauchen wir zum Beispiel flachere Transportschiffe. Die Frage muss grundsätzlich für die Zukunft lauten: Wie adaptieren wir Verkehre und ihre Modi an die vorhandene Infrastruktur – und nicht umgekehrt.

**Zurzeit schrumpfen die Transportmengen infolge der Wirtschaftskrise. Muss man da umdenken?**

**Krumme:** Die vernetzten Systeme, an denen wir mit Unternehmen und Kommunen arbeiten, eröffnen eine neue Dimension des logistischen Denkens. Das ist keine quantitative, sondern eine qualitative Frage. Schon in der Vergangenheit sind nicht die absoluten Mengen der transportierten Güter stark gewachsen, sondern die Entfernungen und die

wirtschaftlichen Verflechtungen. Für eine zukunfts-gewandte Logistik unseres Verständnisses bedeutet das Konjunktur und für die Forschung eine Menge ungeklärter neuer Fragen.

**Können Sie Beispiele für Ihre bisherige Arbeit benennen?**

**Krumme:** Wir schlagen am ZLV eine Brücke von der grundlagenorientierten Forschung zur Implementierung von Innovationen in der Industrie. Wir sind beteiligt an der Simulation von Abläufen für die gläserne Manufaktur“ in Dresden oder am neuen Postdistributionskonzept der Schweiz, wir planen Logistikkonzepte für internationale Flughäfen wie Zürich oder für komplett neue Airports wie in Tripolis. Wir erforschen großräumige Verkehrsvermeidung durch effiziente Hub- und Spoke-Systeme und raumeffiziente Logistikansiedlungen an großen Verkehrs- und Verteilknoten wie Häfen oder Flughäfen. Ein anderes Beispiel wäre das Abfallwirtschaftskonzept für die Olympiade in Peking. Logistik betrifft mittlerweile das Management von Megaevents wie der Fußballweltmeisterschaft oder der Loveparade, den Katastrophenschutz und humanitäre Hilfe in Krisengebieten. ←|

# Die Ökos unter den Logistikimmobilien

**Ökologisches Bauen.** Gerade bei Spezialgebäuden lohnt es sich, in punkto Bau und Betrieb auf Umweltschutzaspekte zu achten. Bald soll es auch in diesem Bereich eine Zertifizierung für besonders nachhaltiges Bauen geben.

Dr. Petra Zahrt, Köln

Inzwischen ist nachhaltiges Bauen auch im Gewerbeimmobilienbereich angekommen. Erstmals sollen auf der nächsten Expo Real die ersten Industrie- und damit auch Logistikimmobilien mit dem Gütesiegel der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) ausgezeichnet werden. „Nebenkosten sparen“ allein sei jedoch längst nicht mehr das entscheidende Argument, sagt Architekt Alexander Schwab: „Nachhaltiges Bauen ist Image, bedeutet, den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie zu betrachten und somit vor allem auch: Investoren und Mieter für die Immobilie zu gewinnen.“ Weit mehr also als Fotovoltaik und Solarenergienutzung auf dem Dach, bedeutet Nachhaltigkeit für Schwab: „langfristige Werthaltigkeit“. Nicht unwichtig bei Immobilien, deren Lebensdauer von durchschnittlich rund 15 auf heute rund 25 bis 35 Jahre klar angestiegen ist.

## Nachhaltigkeit umfasst nicht nur energetische Faktoren

Seit 2008 ist Alexander Schwab mit ASA Architekten Mitglied bei der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Das 15-köpfige Team hat sich auf den Bau von Logistikimmobilien spezialisiert – rund die Hälfte der Aufträge fällt in diese Sparte. Vor allem Logistikimmobilien seien es, die „eine Menge Raum für gute Architektur“ lassen und „mehr Möglichkeiten als das rigide Ras-

ter bei Büro- und Wohnungsbau bieten“, so der 54-Jährige, der „die beinahe bildhauerischen Aspekte“ an der Logistik schätzt. Beispiel: Die neue Hauptzentrale der Vitalia Reformhauskette im Süden Münchens mit „zurückhaltender Höhenentwicklung“ und Aufgliederung der Kubatur von 191.000 Quadratmeter auf mehrere Gebäudeteile: „Eingliederung in die Landschaft bedeutet eben auch Nachhaltigkeit“.

„Ökologische, ökonomische und soziale Aspekte“ auf Grundlage einer unternehmerischen Gesellschaftsverantwortung wirken, so Schwab, in Sachen „Sustainability“ zusammen: Von der idealen Größe und guten Teilbarkeit

einer Lagerhalle mit genügend Andockrampen über unbedenkliches Baumaterial und effiziente Bautechnologie wie etwa Dunkelstrahler bis hin zu gut beheizten Hallen mit genügend Tageslicht, motivierenden Sozialräumen und gar genügend Fahrradständern. Auf der „Bau 2009“ wurden Anfang des Jahres in der Landeshauptstadt München die ersten 16 Büro- und Verwaltungsgebäude von der DGNB zertifiziert. Gegenwärtig wird das Zertifizierungssystem für sechs weitere Gebäudevarianten erarbeitet. Außerdem wird wohl auch der Energieausweis für Nichtwohngebäude, der ab 1. Juli Pflicht ist, zu mehr Energieeinsparungen führen. ←|



**Eingebettet in die Natur:** Nachhaltigkeit bei Gewerbeimmobilien bedeutet auch, dass die Gebäude nicht als störend in der Landschaft empfunden werden.

# „Parken als logistisches Problem“

Interview mit  
Dr. Ilja Irmscher

Dr. Petra Zahrt, Köln

Ein Gespräch mit dem Geschäftsführer der Ingenieur- und Planungsgesellschaft GIVT Gesellschaft für Innovative VerkehrsTechnologien mbH, über Parken als Dienstleistung und aktuelle Projekte.



„Jedem Parkvorgang wohnt ein verkehrslogistischer Ablauf inne.“

## Parken und Logistik – wie passt das zusammen?

**Irmscher:** Parken und Logistik haben vieles gemeinsam: Den meisten Parkvorgängen wohnt ein verkehrslogistischer Ablauf bis hin zum Finden des Stellplatzes inne, und im speziellen Fall von automatischen Parksyste men gelten ohnehin die Regeln der Lagerlogistik.

## Parken als Logistik an sich: Wie hat es sich in den letzten 30 Jahren verändert und was bringt die Zukunft?

**Irmscher:** Parkprobleme kamen erst mit der Massenmotorisierung nach dem Krieg auf. Zuerst galt: Eine Garage pro Auto, dann wurde zunehmend der öffentliche Straßenraum zur Parkfläche. Der Bau von Parkbauten, sowohl singular als auch in andere Bauwerke integriert, wurde in Deutschland auch unter dem Druck der baurechtlich verankerten Stellplatznormative zum Standard und ließ sich angesichts der großen kriegsbedingten Zerstörung vieler deutscher Innenstädte in den 50er- bis 70er-Jahren auch relativ gut integrieren. Viele der Bestands-Parkbauten stehen heute vor der Sanierung oder sind bereits saniert, einige werden rückgebaut. Der früher als quasi ewig haltbar geltende Stahlbeton

wurde im Laufe der Zeit durch Chlorideinträge langsam zerstört.

Beim Neubau stellen sich unterschiedliche Anforderungen: Nachhaltiges Bauen ist ebenso ein Thema wie eine angemessene städtebauliche Inte-

„Parken ist kein Selbstzweck, sondern ein notwendiges Element in der Mobilitätskette. Insofern ist jeder Parkvorgang in eine Logistikkette integriert. Einkaufszentren, Baumärkte und Möbelhäuser profitieren von der Umsatzstärke der Pkw-Kunden, wichtig sind deshalb prozesskompatible und standortnahe Stellplätze.“

gration, eine an den tatsächlichen Bedarf angepasste Dimensionierung der Stellplatzangebote und – vor allem bei öffentlichen Parkbauten – hohe Benutzerfreundlichkeit. Zukünftig werden wir uns noch stärker dem demografischen Wandel zuwenden müssen, der mehr Parkkomfort erfordert.

## Parken andererseits als Teil logistischer Prozesse - als Dienstleistung. Wo liegt das größte „Andock-Potenzial“?

**Irmscher:** Parken ist kein Selbstzweck, sondern ein notwendiges Element in der Mobilitätskette. Insofern ist jeder Parkvorgang in eine Logistikkette integriert, nicht nur beim Transport von privaten

oder Wirtschaftsgütern. Einkaufszentren, Baumärkte und Möbelhäuser profitieren von der hohen Umsatzstärke der Pkw-Kunden, wichtig sind deshalb prozesskompatible und standortnahe Stellplätze. Die Kundenbotschaft: Hier gibt es viele und bequeme Stellplätze. Gerade die großen Konzentrationen von Stellplätzen stellen oft eine verkehrliche Herausforderung dar.

## Wo entstehen zurzeit die spannendsten Parkprojekte?

**Irmscher:** Trotz einer gewissen Sättigung des Markts an Parkbauten in Deutschland werden bei allen großen Neubauvorhaben und Erweiterungen auch Parkraumkapazitäten geschaffen. Handlungsbedarf besteht in allen Städten mit historisch gewachsenen Infrastrukturdefiziten in Bezug auf Parken. Das spiegelt sich auch in der Internationalisierung unserer Tätigkeit wider. In Los Angeles bauen wir die GIVT International auf, die auch in New York agiert. Wir erstellen natürlich auch noch Parkraumkonzepte, aber technologisch neue, moderne Parkierungsanlagen sind für uns die Herausforderung schlechthin. ←|

# Aktuelles Recht

## Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

[www.immobilienwirtschaft.de/downloads](http://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](http://www.haufe.de/immobilien/iwr)

## Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon  
 ■ 2009 ■ 1. Auflage

### 71.1 Zwangsversteigerung

Das Amtsgericht ist nicht verpflichtet, von sich aus die Finanzbehörde um einen Einheitswertbescheid zu ersuchen.

### 71.2 Verfahrenskostenbelastung des Verwalters

Vor Auferlegung von Prozesskosten ist dem Verwalter rechtliches Gehör zur beabsichtigten Kostenentscheidung zu gewähren.

### 71.3 Zwangsverwaltung

Der Zwangsverwalter haftet auch gegenüber der Wohnungseigentümergeinschaft

### 72.1 Beschlusskompetenz

Keine „tätige Mithilfe“ durch Mehrheitsbeschluss; weites Ermessen bei der Anschaffung von Warmwasserzählern

### 72.2 Kostenverteilung

Anwaltliche Beratungskosten können nicht nur bestimmten Wohnungseigentümern auferlegt werden

### 73.1 Beschlusskompetenz

Keine Einschränkung der neuen Beschlusskompetenzen durch Vereinbarung möglich

### 73.2 Tierhaltung

Kein Hundekot im gemeinschaftlichen Garten

### 73.3 Anbau

Errichtet ein Eigentümer Räumlichkeiten zu Wohnzwecken, erwirbt er daran nicht ohne Weiteres Sondereigentum.

### 74.1 Prostitution

Prostitution kann in „atypischer“ Wohnanlage erlaubt sein.

## Mietrecht

ALMUT KONIG  
 Rechtsanwältin

### Urteil des Monats

#### 70.1 Kündigung wegen wirtschaftlicher Verwertung

Eine wirtschaftliche Verwertung kann angemessen sein, wenn wegen Alters des Gebäudes eine Vollsanierung unumgänglich erscheint.

#### 74.2 Bescheinigung

Kein Anspruch auf eingeschränkte „Mietschuldenfreiheitsbestätigung“

#### 74.3 Kündigungsrecht

Staffelmiete: Ein formularmäßig erklärter Verzicht des Mieters auf sein ordentliches Kündigungsrecht benachteiligt ihn nicht unangemessen.

#### 75.1 Gewerbemietrecht

Vertragsauslegung bei fehlender Option zur Umsatzsteuerpflicht

# Urteil des Monats

## Kündigung wegen wirtschaftlicher Verwertung

**Mietvertrag:** Eine wirtschaftliche Verwertung kann angemessen sein, wenn wegen Alters des Gebäudes eine Vollsanierung unumgänglich erscheint.

**Eine wirtschaftliche Verwertung ist angemessen im Sinne des § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB, wenn sie von vernünftigen, nachvollziehbaren Erwägungen getragen wird. Ist wegen des Alters und schlechten baulichen Zustands eines Gebäudes gemessen an üblichen Wohnverhältnissen eine „Vollsanierung“ oder ein Abriss mit anschließender Errichtung eines Neubaus geboten, kann ein erheblicher Nachteil des Vermieters im Sinne des § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB darin liegen, dass er anderenfalls auf notwendige Maßnahmen („Minimalsanierung“) verwiesen ist, die weder zu einer nachhaltigen Verbesserung noch zur Verlängerung einer verhältnismäßig geringen Restlebensdauer des Gebäudes (hier 15 bis 20 Jahre) führen.**

BGH, Urteil v. 28.1.2009, Az.: VIII ZR 8/08

**Fakten:** Der Mieter bewohnt seit 1981 eine Wohnung in einem 1914 errichteten Gebäude mit insgesamt 280 qm Wohnfläche. Der Vermieter hatte das Gebäude 2005 erworben und danach sämtlichen Mietern zum 31.1.2006 gekündigt. Er plant den baurechtlich bereits genehmigten Abriss des bestehenden sanierungsbedürftigen Gebäudes und die Neuerrichtung einer bereits genehmigten Wohnanlage auf dem Grundstück, welche eine Gesamtwohnfläche von 610 qm aufweisen soll. Ein Mieter hält die Planung für ein rein spekulatives Geschäft,

welches von der grundgesetzlichen Eigentumsgarantie nicht geschützt sei. Der BGH gibt dem Vermieter recht.

Der Vermieter war zur Kündigung gemäß § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB berechtigt, da er durch die Fortsetzung des Mietverhältnisses an einer angemessenen wirtschaftlichen Verwertung des Grundstücks gehindert würde. Der geplante Abriss des vorhandenen Gebäudes und seine Ersetzung durch einen Neubau stellt eine wirtschaftliche Verwertung des Grundstücks dar. „Angemessen“ ist eine wirtschaftliche Verwertung dann, wenn sie von nachvollziehbaren Erwägungen getragen wird. Gegen Investitionen in das vorhandene sanierungsbedürftige Gebäude sprechen die verhältnismäßig geringe Restnutzungsdauer von 15 bis 20 Jahren und der allein für eine „Minimalsanierung“ erforderliche Kostenaufwand von 70.000 Euro. Da dem Abriss städtebauliche Gründe (Denkmalschutz) nicht entgegenstehen und eine Abrissgenehmigung bereits vorliegt, entspricht die Errichtung des baurechtlich ebenfalls bereits genehmigten Neubaus, mit dem viel zusätzlicher Wohnraum geschaffen wird, vernünftigen wirtschaftlichen Überlegungen. Das Eigentum gewährt dem Vermieter zwar keinen Anspruch auf Gewinnoptimierung. Die Abwägung zwischen dem Bestandsinteresse des Mieters und dem Verwertungsinteresse des

Eigentümers lässt sich nur im Einzelfall treffen. Bei einer Fortsetzung des Mietverhältnisses könnte der Vermieter hier mit der erforderlichen „Vollsanierung“ die Anpassung der Grundrissgestaltung an heutige Anforderungen mit den vorhandenen Mitteln nicht erreichen. Eine „Minimalsanierung“ wäre mit dem kaum kalkulierbaren Risiko verbunden, dass alsbald weitere Maßnahmen nötig würden, deren Aufwand in keinem Verhältnis zur Restnutzungsdauer des Gebäudes stehen würde. Vor diesem Hintergrund muss sich der Vermieter nicht entgegenhalten lassen, er habe das Grundstück in Kenntnis des desolaten Bauzustands des Gebäudes erworben.

**Fazit:** Die Frage, ob dem Eigentümer durch den Fortbestand eines Mietvertrags erhebliche Nachteile entstehen und er deshalb zur Kündigung des Mietverhältnisses berechtigt ist, ist gegen das grundsätzliche Bestandsinteresse des Mieters abzuwägen, in der bisherigen Wohnung als seinem Lebensmittelpunkt zu verbleiben. Dabei handelt es sich immer um eine Einzelfallentscheidung. Gewinnmaximierung ist für sich gesehen kein berücksichtigungsfähiger Kündigungsgrund. Der Vermieter hatte hier mit dem schlechten Bauzustand und mit der Unverhältnismäßigkeit anderer Baumaßnahmen als der geplanten argumentiert.

# Wohnungseigentumsrecht

## Zwangsversteigerung [71.1]

### Problem des fehlenden Einheitswertbescheids

**Das Amtsgericht ist im Rahmen eines Gläubigerantrags auf Zwangsversteigerung eines Wohnungseigentums auch auf Grundlage der aktuellen BGH-Rechtsprechung nicht verpflichtet, von sich aus die Finanzbehörde um einen Einheitswertbescheid zu ersuchen.**

Landgericht Dortmund, Beschluss v. 20.11.2008, Az.: 9 T 511/08

**Fakten:** Betreibt die Wohnungseigentümergemeinschaft als Gläubigerin die Zwangsversteigerung aus der bevorzugten Rangklasse 2 des § 10 Abs. 1 ZVG, so muss die Forderung wegen der vollstreckt wird, mehr als drei Prozent des Einheitswerts des zu versteigernden Wohnungseigentums betragen. Das Überschreiten dieser Wertgrenze muss dem Versteigerungsgericht durch Vorlage des Einheitswertbescheids nachgewiesen werden. Problematisch ist allerdings, dass der Gläubiger – soweit er nicht über den entsprechenden Einheitswertbescheid verfügt – angesichts des Steuergeheimnisses kaum in der Lage ist, einen Einheitswertbescheid vorzulegen. Der BGH (Beschluss v. 17.4.2008, V ZB 13/08) hatte demgemäß entschieden, dass die Wohnungseigentümergemeinschaft als vollstreckende Gläubigerin zunächst die Zwangsversteigerung in der Rangklasse 5 beantragen könne. Soweit dann das Vollstreckungsgericht auf Grundlage von § 54 Abs. 1 Satz 4 GKG den Einheitswertbescheid seitens der Finanzbehörde angefordert habe und sich daraus das Überschreiten der maßgeblichen Wertgrenze ergeben

bestehe die Möglichkeit, dem laufenden Zwangsversteigerungsverfahren in der bevorzugten Rangklasse 2 beizutreten. Das LG Dortmund hat in diesem Zusammenhang nun jedoch klargestellt, dass das Amtsgericht nicht verpflichtet ist, von sich aus die Finanzbehörde um einen Einheitswertbescheid zu ersuchen. Nach der BGH-Rechtsprechung (a. a. O.) besteht für die Eigentümergemeinschaft als Gläubigerin lediglich die Möglichkeit, dem Verfahren in der besseren Rangklasse später beizutreten, wenn das Amtsgericht den Einheitswertbescheid gemäß § 54 Abs. 1 Satz 4 GKG angefordert hat. Die Vorschrift des § 54 Abs. 1 Satz 4 GKG greift indes nur in Ausnahmefällen ein. Allgemein dient § 54 GKG der Bestimmung der Verfahrensgebühren in Zwangsversteigerungssachen. Gemäß § 54 Abs. 1 GKG bestimmen sich die Gebühren zunächst und grundsätzlich nach dem Verkehrswert des zu versteigernden Objekts. Lediglich dann, wenn dieser Wert nicht festgesetzt ist, ist der Einheitswert maßgebend. Und soweit dieser vom vollstreckenden Gläubiger nicht nachgewiesen wird, kann das

Finanzamt gemäß § 54 Abs. 1 Satz 4 GKG um Auskunft über die Höhe des Einheitswerts ersucht werden, ohne sich auf das Steuergeheimnis berufen zu können.

**Fazit:** Hieraus folgt aber als negative Konsequenz einer jeden Wohnungseigentümergemeinschaft als vollstreckende Gläubigerin in einem Zwangsversteigerungsverfahren, dass sie nur dann einen Beitritt in die bevorzugte Rangklasse 2 des § 10 ZVG erreichen kann, wenn letztlich der Verkehrswert des zu versteigernden Wohnungseigentums nicht ermittelt wurde. Das aber wiederum ist ebenso eine Ausnahme und kommt in aller Regel nur dann in Betracht, wenn das Zwangsversteigerungs-

verfahren letztlich vorzeitig – also vor Bestimmung des Verkehrswerts – endet. Im entsprechenden Antrag sollte das Vollstreckungsgericht auf Grundlage der aktuellen Entscheidung des LG Dortmund gebeten werden, bei der zuständigen Finanzbehörde den maßgeblichen Einheitswert auch dann ermitteln zu lassen, wenn der Verkehrswert bestimmt wurde. Hier sollte ausdrücklich Erstattung der entstehenden Kosten angeboten werden. Ob das Vollstreckungsgericht allerdings diesem Ersuchen Folge leisten wird, ist nicht zu prognostizieren. Für den Fall, dass der Einheitswert schließlich tatsächlich nachgewiesen ist, ist die Zulassung des Beitritts der Gemeinschaft in die Rangklasse 2 zu beantragen.

## Verfahrenskostenbelastung des Verwalters [71.2]

### Rechtliches Gehör und sofortige Beschwerde

**Vor der Auferlegung von Prozesskosten nach § 49 Abs. 2 WEG ist einem Verwalter rechtliches Gehör zur beabsichtigten Kostenentscheidung zu gewähren. Dem Verwalter, der gemäß § 49 Abs. 2 WEG mit Kosten belastet wird, steht die sofortige Beschwerde nach §§ 91a Abs. 2 Satz 1, 99 Abs. 2 Satz 1 ZPO analog zu. Ob dies entgegen § 99 Abs. 1 ZPO auch gilt, wenn er zugleich als unterlegene Partei des Rechtsstreits Berufung gegen das Urteil einlegen kann, bleibt offen. Ist der Verwalter zugleich Wohnungseigentümer und in dieser Eigenschaft Partei der Beschlussanfechtungsklage, bedarf es gemäß § 48 Abs. 1 Satz 2 WEG keiner Beiladung und selbst dann keiner gesonderten Zustellung des Urteils an ihn, wenn dieses einen Kostenausspruch nach § 49 Abs. 2 WEG enthält.**

LG Frankfurt a.M., Beschluss v. 3.11.2008, Az.: 2/13 T 33/08

## Zwangsverwaltung [71.3]

### Haftung des Zwangsverwalters gegenüber der Wohnungseigentümergemeinschaft

**Der Zwangsverwalter ist allen Personen gegenüber verantwortlich, gegenüber denen ihm das Zwangsversteigerungsgesetz besondere Pflichten auferlegt. In diesem Zusammenhang kann auch die Wohnungseigentümergemeinschaft „Beteiligte“ im Sinne von § 154 Satz 1 ZVG sein.**

BGH, Urteil v. 5.2.2009, Az.: IX ZR 21/07

**Fakten:** In diesem Rechtsstreit hatte eine Wohnungseigentümergeinschaft Schadensersatz gegen den Zwangsverwalter von insgesamt fünf Wohnungen innerhalb der Wohnanlage geltend gemacht. Etwa zwei Jahre nach Bestellung des Zwangsverwalters wurden die Wohnungen versteigert. Die klagende Wohnungseigentümergeinschaft wirft dem Zwangsverwalter vor, im Zwischenzeitraum Wohngebäude sowie Beiträge zu beschlossenen Sonderumlagen nicht gezahlt zu haben. Das Berufungsgericht hatte die Klage abgewiesen, weshalb nun der BGH im Rahmen der zugelassenen Revision zur Entscheidung berufen war. Vorinstanzlich hatte das Berufungsgericht ausgeführt, dass die Voraussetzungen eines Schadensersatzanspruchs aus § 154 Satz 1 ZVG gegen den Zwangsverwalter nicht erfüllt seien. Die Eigentümergemeinschaft sei nicht „Verfahrensbeteiligte“, weil weder zu deren Gunsten ein Recht im Grundbuch eingetragen noch diese Rechte im Verfahren angemeldet hatte. Deshalb wäre eine Haftung des Zwangsverwalters auf Grundlage von § 154 ZVG ausgeschlossen. Dem konnte der BGH indes nicht folgen. Denn auch die nicht formell am Zwangsverwaltungsverfahren beteiligte Wohnungseigentümergeinschaft kann „Beteiligte“ im Sinne von § 154 Satz 1 ZVG sein. Nach § 154 Satz 1 ZVG ist der Zwangsverwalter „allen Beteiligten“ für die Erfüllung der ihm obliegenden Verpflichtungen verantwortlich. Wer in diesem Sinne am Verfahren der Zwangsverwaltung „beteiligt“ ist, ist im Zwangsversteigerungsgesetz nicht

ausdrücklich geregelt. Die Vorschrift des § 9 ZVG regelt unmittelbar nur die formelle Verfahrensbeteiligung. Ob sie auch für die Auslegung des § 154 Satz 1 ZVG maßgeblich ist, war jedenfalls umstritten. Der BGH hat nunmehr klargestellt, dass der Begriff des „Beteiligten“ in § 154 ZVG nicht demjenigen des formell am Verfahren Beteiligten in § 9 ZVG entspricht, sondern wie in § 60 InsO bezüglich der Haftung des Konkursbeziehungsweise Insolvenzverwalters diejenigen Personen betrifft, denen gegenüber das Zwangsversteigerungsgesetz dem Zwangsverwalter spezifische Pflichten auferlegt. Demnach hatte der BGH eine Haftung des Zwangsverwalters bejaht. Der Zwangsverwalter hatte durch die Nichtzahlung des Wohngebäudegeldes der Sonderumlagen seine Pflicht verletzt, aus den Nutzungen des Grundstücks die Ausgaben der Verwaltung vorweg zu bestreiten.

**Fazit:** Ebenso wie der Insolvenzverwalter verwaltet der Zwangsverwalter als Partei kraft Amtes selbstständig, aber für Rechnung des Schuldners fremdes Vermögen zum Zwecke der Befriedigung Dritter. § 60 InsO regelt insoweit eine Verpflichtung des Insolvenzverwalters zum Schadensersatz wegen der Verletzung insolvenzspezifischer Pflichten gegenüber „allen Beteiligten“. Dann liegt es nahe, den Begriff „alle Beteiligte“ in § 154 ZVG auch in gleicher Weise zu verstehen. Der Wortlaut der Vorschrift des § 154 ZVG lässt es jedenfalls ohne Weiteres zu, als „Beteiligte“ denjenigen anzusehen, dem gegenüber dem Verwalter aus dem Zwangsversteigerungsgesetz herrührende Pflichten obliegen.

### Beschlusskompetenz [72.1]

#### Keine „tätige Mithilfe“ durch Mehrheitsbeschluss; weites Ermessen bei der Anschaffung von Warmwasserzählern

Eine Regelung, wonach die Wohnungseigentümer für die Herbstzeit vom 1. 9. bis zum 30. 1. eines Jahres nach einem festgelegten Plan zum Fegen von Laub und zur allgemeinen Reinigung der Außenanlagen der Eigentümergemeinschaft herangezogen werden, kann nicht mit Mehrheit wirksam beschlossen werden. Ob weitere notwendige Warmwasserzähler gekauft, gemietet oder geleast werden, unterliegt der Entscheidung durch Mehrheitsbeschluss. Hierbei entspricht nicht stets nur die preiswerteste Variante ordnungsgemäßer Verwaltung, sondern auch eine solche, die sich unter Berücksichtigung aller maßgeblichen Umstände als wirtschaftlich nicht unvertretbar erweist. OLG Düsseldorf, Beschluss v. 23.6.2008, Az.: 3 Wx 77/08



Eigentümer dürfen nicht per Mehrheitsbeschluss zum Fegen von Laub herangezogen werden.

### Kostenverteilung [72.2]

#### Beratungskosten können nicht nur bestimmten Wohnungseigentümern auferlegt werden

Gemäß § 16 Abs. 2 WEG gehören die Kosten einer außergerichtlichen Rechtsberatung durch Rechtsanwälte zu den Kosten der gemeinschaftlichen Verwaltung. Dies gilt auch dann, wenn sich die Beratung auf die Rechte und Pflichten einzelner Wohnungseigentümer bezieht oder durch deren Verhalten veranlasst ist.

AG Krefeld, Urteil v. 19.1.2009, Az.: 14 C 38/08

**Fakten:** Die Wohnungseigentümergeinschaft hatte bei einem Rechtsanwalt ein Rechtsgutachten über eine Reihe von Fragen eingeholt, die das Sondereigentum eines Wohnungseigentümers und dessen Kostentragungspflicht betrafen. Auf Grundlage

dieses Gutachtens wurde in der Folge eine außerordentliche Wohnungseigentümersammlung einberufen. Sowohl die aufgrund der anwaltlichen Hilfe entstandenen Beratungskosten wie auch die Kosten für die außerordentliche Eigentü-

merversammlung wurden sodann im Rahmen der Jahresabrechnung allein diesem Wohnungseigentümer auferlegt. Dieser hatte sodann entsprechende Anfechtungsklage erhoben. Die Klage des Eigentümers hatte denn auch Erfolg, denn nach der Bestimmung des § 16 Abs. 2 WEG gehören die Kosten einer außergerichtlichen Rechtsberatung zu den Kosten der gemeinschaftlichen Verwaltung. Dies gilt auch dann, wenn sich die anwaltliche Beratung auf die Rechte und Pflichten einzelner Wohnungseigentümer bezieht oder durch deren Verhalten veranlasst ist. Auch in einem solchen Fall besteht kein Grund dafür, von dem allgemeinen Verteilungsschlüssel abzuweichen. Die Kosten, die durch die Einholung des Rechtsgutachtens entstanden waren,

durften demnach nicht allein dem betreffenden Wohnungseigentümer auferlegt werden. Entsprechendes gilt für die Kosten der außerordentlichen Wohnungseigentümerversammlung. Auch diese Kosten sind Gemeinschaftskosten. Das Amtsgericht musste diese Frage allerdings nicht endgültig klären, da der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung bereits deshalb für ungültig zu erklären war, da eben allein der Wohnungseigentümer mit Gutachterkosten belastet wurde.

**Fazit:** Die vorliegende Entscheidung entspricht im Übrigen hinsichtlich der Verteilung der außergerichtlichen Beratungskosten der aktuellen BGH-Rechtsprechung (Beschluss v. 15.3.2007, V ZB 1/06).

### Beschlusskompetenz [73.1]

#### Keine Einschränkung der neuen Beschlusskompetenzen durch Vereinbarung

**Eine in der Gemeinschaftsordnung vereinbarte Regelung, wonach Beschlüsse der Eigentümerversammlung nur einstimmig gefasst werden können, gilt dann nicht, wenn es um Beschlussfassung über die Aufhebung einer Veräußerungsbeschränkung gemäß § 12 Abs. 4 Satz 1 WEG, die Änderung des Kostenverteilungsschlüssels gemäß § 16 Abs. 3 und Abs. 4 WEG, eine Modernisierung gemäß § 22 Abs. 2 Satz 1 WEG sowie die Bestellung und Abberufung des Verwalters gemäß § 26 Abs. 1 WEG geht.**

OLG Hamm, Beschluss v. 19.8.2008, Az.: 15 Wx 89/08

### Tierhaltung [73.2]

#### Kein Hundekot im gemeinschaftlichen Garten

**Eine Beschlussfassung zur Hundehaltung, wonach eine Störung anderer Eigentümer durch die Tierhaltung ausgeschlossen sein muss, ist nur dann ordnungsgemäß und in Einklang mit der Hausordnung, wenn neben dem Leinenzwang auch dafür Sorge getragen wird, dass ein Gemeinschaftsgarten nicht durch Hundekot verschmutzt wird.**

OLG Köln, Beschluss v. 28.7.2008, Az.: 16 Wx 116/08

### Neue Räumlichkeiten [73.3]

#### Durch Anbau entsteht nicht „automatisch“ Sondereigentum

**Errichtet ein Wohnungseigentümer Räumlichkeiten (hier: Anbau), die zu Wohnzwecken genutzt werden können, führt dies ohne anderweitige Vereinbarung nicht dazu, dass er an diesen Räumen Sondereigentum erwirbt, selbst wenn die Räumlichkeiten von ihm vollständig finanziert worden sind.**

OLG Celle, Beschluss v. 28.5.2008, Az.: 4 W 33/08

**Fakten:** Vorliegend hatte einer der Wohnungseigentümer nach Teilung und Begründung von Wohnungseigentum einen Anbau als „Gemeinschaftsraum“ errichtet. Gleichwohl verwehrt er anderen Wohnungseigentümern den Zutritt zu diesem Raum. Das Gericht hatte demnach die Eigentumsverhältnisse an den Räumlichkeiten zu klären.

Das Gericht kam zu dem Ergebnis, dass die Räumlichkeiten Gemeinschaftseigentum sind. Sondereigentum besteht nicht, da es an einer hierfür erforderlichen Bestimmung fehlt. Die Errichtung von Räumlichkeiten, die zu Wohnzwecken genutzt werden können, führt nicht zwangsläufig dazu, dass der sie errichtende Wohnungseigentümer Sondereigentum an diesen Räumen erwirbt. Ohne anderweitige Vereinbarung verbleibt es bei

dem Grundsatz, dass der geschaffene Raum im Gemeinschaftseigentum steht. Abgesehen davon, dass es zur Einräumung des Sondereigentums der notariellen Beurkundung und Eintragung in das Grundbuch bedarf, ist eine solche Vereinbarung zwischen den Parteien weder ausdrücklich noch konkludent erfolgt.

**Fazit:** Die Tatsache, dass der Anbau mit finanziellen Mitteln des Wohnungseigentümers errichtet worden ist und die anderen Wohnungseigentümer hierzu nichts beigesteuert haben, nimmt dem Anbau nicht seinen zunächst im Gemeinschaftseigentum stehenden rechtlichen Charakter. Selbst der Umstand, dass eine Räumlichkeit faktisch im Alleingebrauch eines Wohnungseigentümers steht, begründet noch kein Alleingebrauchsrecht.



Nur ausnahmsweise entsteht durch Anbauten Sondereigentum.

**Prostitution [74.1]****Kann in „atypischer“ Wohnanlage erlaubt sein**

**Im Regelfall stellt die Prostitutionsausübung in einer Wohnanlage für die benachbarten Eigentümer einen nicht mehr hinnehmbaren Nachteil dar, der einen Unterlassungsanspruch begründet. Handelt es sich allerdings um eine atypische Anlage, in der beispielsweise keine Familien wohnen, Obdachlose zur Wiedereingliederung untergebracht sind und sich auch in der Umgebung randständige Personen aufhalten, so kann im Einzelfall ein Unterlassungsanspruch unbegründet sein.**

OLG Köln, Beschluss v. 25.8.2008, Az.: 16 Wx 117/08

**Fakten:** Im Regelfall wird für eine Anlage, in der sich Wohnungseigentumseinheiten befinden, ganz überwiegend angenommen, dass die bloße Tatsache der Prostitutionsausübung für die benachbarten Wohnungseigentümer einen nicht mehr hinnehmbaren Nachteil darstellt, weil dieser Umstand den Wert der Wohnung und damit die Preisbildung negativ beeinflusst. Vorliegend handelt es sich indes um eine Wohnanlage, die nicht den Ansprüchen typischer Mehrfamilienwohnanlagen entspricht, vielmehr verschiedene Besonderheiten hinsichtlich ihrer Nutzung und Lage aufweist. Dies hat zur Folge, dass die Ausübung der Prostitution an sich noch keine unzumutbare Beeinträchtigung der übrigen Wohnungseigentümer darstellt. So besteht die Anlage aus 70 Einzimmerwohnungen, die überwiegend etwa zirka 23 qm groß sind. Familien mit Kindern wohnen dort nicht. Mindestens fünf Wohnungen werden von einer karitativen Einrichtung genutzt, um dort im Wechsel Obdachlose zur Wiedereingliederung für einige Monate unterzubringen. Darunter befinden sich auch Personen, die Alkohol- oder Drogenprobleme haben. Ferner befindet sich in der Anlage eine Wohngemeinschaft mit jugend-

lichen Drogensüchtigen. Die Wohnanlage liegt an einer Straße der Stadt, in der auch randständige Menschen Unterkunft finden. Bei einer Gesamtschau dieser Umstände werden allein durch die Ausübung der Prostitution in zwei Wohnungen, wenn wie hier die Verabredungen mit den Freiern telefonisch erfolgen, der Wohnwert und der wirtschaftliche Wert der übrigen Wohnungen der Wohnanlage nicht erheblich beeinträchtigt.

**Fazit:** Eine andere Beurteilung ergäbe sich, wenn durch die Prostitutionsausübung konkrete Beeinträchtigungen der anderen Mietern/Eigentümern verbunden wären, mithin die Ausübung der Prostitution in einer Weise nach außen hervortritt, dass hieran Anstoß genommen werden könnte. Eine besondere Belästigung als Folge der Nutzung durch Callgirls war vorliegend jedoch nicht gegeben. Selbst wenn Freier immer wieder „suchend“ vor dem Klingeltableau stehen sollten, bedeutet dies bei einem Appartementhaus mit 70 Wohnungen keine besondere Belästigung. Da somit keine besonderen Belästigungen als Folge der Prostitutionsausübung ersichtlich sind, ist diese Nutzung zulässig.

# Mietrecht

**Mietschuldenfreiheitsbestätigung [74.2]****Kein Anspruch auf eingeschränkte „Mietschuldenfreiheitsbestätigung“**

**Der Mieter kann von seinem ehemaligen Vermieter nicht verlangen, dass dieser ihm eine „Mietschuldenfreiheitsbescheinigung“ nur in Bezug auf die geleistete Kaltmiete ausstellt, wenn die ehemaligen Parteien im Streit darüber sind, in welcher Höhe Nebenkostenvorauszahlungen zu leisten waren und verrechnet worden sind.**

LG Berlin, Urteil v. 11.7.2008, Az.: 63 S 475/07

**Fakten:** Die ehemaligen Mietparteien streiten nach Beendigung des Mietverhältnisses über Nebenkostenvorauszahlungen beziehungsweise deren Verrechnung. Der Vermieter lehnte es daher ab, dem Mieter eine Mietschuldenfreiheitsbescheinigung auszustellen, er weigerte sich auch, die Bescheinigung zumindest in Bezug auf die erfolgte Zahlung der Kaltmiete zu beschränken. Das Gericht gibt dem Vermieter auch in zweiter Instanz recht. Der Sinn einer Mietschuldenfreiheitsbescheinigung liegt darin, einen neuen Vermieter auf das Fehlen von Zahlungsrückständen hinzuweisen, die aus dem vorhergehenden

Mietverhältnis stammen, sodass bei Bestehen eventueller Rückstände aus Betriebskostenabrechnungen, die zwischen den Parteien streitig sind, eine solche Bescheinigung ihren Sinn verfehlt.

**Fazit:** Es ist weiterhin streitig, ob und wenn ja, in welchem Umfang ein Mieter nach Beendigung dem Mietverhältnisses gegen seinen ehemaligen Vermieter ein Anspruch aus Ausstellung einer Mietschuldenfreiheitsbescheinigung zusteht. Es bleibt zu diskutieren, ob der Mieter zumindest einen Anspruch auf Bestätigung der von ihm geleisteten Zahlungen hat. Die Entscheidung hier ist aber strenger.

**Kündigungsrecht [74.3]****Staffelmiete: Zulässiger Verzicht des Mieters auf Kündigungsrecht**

**Ein formularmäßig erklärter, einseitiger Verzicht des Mieters von Wohnraum auf sein ordentliches Kündigungsrecht benachteiligt den Mieter nicht unangemessen, wenn der Kündigungsausschluss zusammen mit einer nach § 557a BGB zulässigen Staffelmiete vereinbart wird und die Dauer des Kündigungsausschlusses nicht mehr als vier Jahre seit Abschluss der Staffelmietvereinbarung beträgt.**

BGH, Urteil v. 12.11.2008, Az.: VIII ZR 270/07

**Fakten:** Der Formularmietvertrag über Wohnraum war auf unbestimmte Dauer geschlossen und sah die gesetzlichen Kündigungsfristen für Wohnraum vor. Er enthielt unter anderem die Regelung: „Der Mieter verzichtet unwiderruflich auf sein ordentliches gesetzliches Kündigungsrecht für die ersten 24 Monate der Mietzeit. Sein außerordentliches gesetzliches Kündigungsrecht bleibt davon unberührt.“ Des Weiteren war eine Staffelmiete vereinbart. Der Mieter kündigte das Mietverhältnis zum Ablauf des 16. Monats und zog aus. Der Vermieter verlangt weitergehende Mietzahlungen. Der BGH gibt dem Vermieter in letzter Instanz recht. Die Kündigung des Mieters war nicht wirksam geworden, weil sein Recht, das Mietverhältnis mit einer Frist von drei Monaten zu kündigen im Mietvertrag wirksam für die Dauer von 24 Monaten ausgeschlossen wurde. Wie der BGH bereits mit Urteil v. 23.11.2005 entschieden hat, benachteiligt ein formularmäßig erklärter, einseitiger Kündigungsverzicht des Mieters von Wohnraum auf sein ordent-

liches Kündigungsrecht den Mieter nicht unangemessen, wenn er zusammen mit einer Staffelmiete vereinbart wird und einen Zeitraum von vier Jahren nicht überschreitet. Eine Staffelmietvereinbarung gibt Kalkulationssicherheit, da sie Mieterhöhungen nach §§ 558 bis 559b BGB ausschließt. Das BGB sieht in § 557a Abs. 3 BGB bei der Staffelmiete einen Verzicht auf das Kündigungsrecht für höchstens vier Jahre vor. Das Gesetz schließt einen einseitigen Verzicht nicht aus. Die Klausel ist auch insoweit eindeutig, als dass der Mieter erkennen kann, dass er eine ordentliche Kündigung erst nach 24 Monaten aussprechen kann.

**Fazit:** Die unteren Instanzen erklärten die Klausel für unwirksam, zum einen, weil sie den Mieter wegen der Einseitigkeit des Kündigungsverzichts unangemessen benachteilige und zum anderen, weil sie nicht eindeutig regelte, ob das Mietverhältnis erstmals zum Ablauf von zwei Jahren gekündigt oder die Kündigungserklärung erstmals nach Ablauf dieses Zeitraums abgegeben werden kann.

die gesetzliche Mehrwertsteuer zahlen musste. Die Mieterin hatte die Mehrwertsteuer zunächst gezahlt, dann die Zahlungen eingestellt. Der Vermieter wendet ein, bei Vertragsabschluss seien die Parteien davon ausgegangen, dass die Gesamtmiete angemessen sei, unabhängig von den steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten des Vermieters. Der BGH trifft keine endgültige Entscheidung und verweist die Sache zur weiteren Vertragsauslegung an die vorige Instanz zurück. Die Umsätze aus der Vermietung der Büroräume waren hier nach § 4 Nr. 12 a UStG von der Umsatzsteuer befreit. Eine Option zur Umsatzsteuer gemäß § 9 Abs. 1 UStG wäre nur möglich gewesen, wenn der Mieter Unternehmer gewesen wäre und die Mieträume für unternehmerische Zwecke genutzt hätte. Letzteres ist nicht der Fall, wenn – wie hier – ein Träger der gesetzlichen Krankenversicherung als selbstverwaltete Körperschaft des öffentlichen Rechts Büroräume lediglich zu eigenen Verwaltungszwecken nutzt, und zwar auch dann nicht, wenn er – wie hier – mietvertraglich zu einer gewerblichen Un-

tervermietung berechtigt gewesen wäre. Allerdings hätte aufgrund des Vortrags des Vermieters, der Mietpreis sei letztlich als angemessene Gesamtmiete vereinbart worden, unabhängig von der steuerlichen Gestaltungsmöglichkeit des Vermieters, geprüft werden müssen.

**Fazit:** Für den Fall, dass es dem Mieter hinsichtlich der Zusammensetzung seiner Gesamtmiete gleichgültig ist, ob der Vermieter einen Teil der Miete als Mehrwertsteuer oder als Grundmiete vereinnahmt, will der BGH offenbar die Möglichkeit der Vertragsauslegung zulassen, dass der Mieter den vereinbarten Gesamtbeitrag schuldet, unabhängig von der vertraglichen Regelung zur Mehrwertsteuer und der tatsächlichen Option des Vermieters zur Steuerpflicht der Mieteinnahmen. Voraussetzung für die Vereinnahmung von Mehrwertsteuer ist allerdings eine Rechnung mit betragsmäßigem Ausweis der Mehrwertsteuer. Ein Mietvertrag mit entsprechender Regelung stellt insoweit eine „Dauerrechnung“ dar. Hier jedenfalls fehlte die betragsmäßige Ausweisung des Mehrwertsteuerbetrags.

## Gewerbemietrecht [75.1]

### Vertragsauslegung bei fehlender Option zur Umsatzsteuerpflicht

**Zur Auslegung der Vereinbarung einer Grundmiete von „monatlich x DM zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer, zurzeit 15 Prozent, = x DM“ anhand der Vorstellungen der Vertragsparteien bei der Festlegung des Mietzinses, wenn der Vermieter nicht wirksam zur Steuerpflicht optieren konnte.**

BGH, Urteil v. 21.1.2009, Az.: XII ZR 79/07

**Fakten:** Die Mieterin ist eine Krankenkasse, die Büroräume für ihre Verwaltung gemietet hatte. Die Parteien

streiten darüber, ob die Mieterin aufgrund einer der oben genannten Formulierung entsprechenden Vereinbarung



Gewerbemiete: Der Mieter schuldet einen Gesamtbetrag.

# Steckt mehr Potential in Ihnen?

Sie beherrschen die Kunst der Menschenführung und sind Spezialist im Facility Management ?

## Head Of European Optimization (m/w), München

Für unseren international tätigen Kunden suchen wir einen Spezialisten mit fundierten Kenntnissen in der Umstrukturierung und Optimierung von FM-Prozessen. In dieser Position koordinieren Sie ein europäisches Team und sind federführend für die Analyse, die Konzeptentwicklung und Implementierung neuer Strukturen verantwortlich. Neben Ihrem Expertenwissen sollten Sie sich durch eine ausgeprägte Verhandlungskompetenz, Dienstleistermentalität sowie analytisches Denkvermögen auszeichnen.

Das Aufgabengebiet:

- Sie werden Hauptverantwortlicher für die europäischen Immobilienstandorte
- Konzepterstellung zur Optimierung und Kostenreduzierung für die Bereiche des technischen, infrastrukturellen und kaufmännischen Facility Managements
- Risiko- und Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen mit Analysen und Auswirkungsplanungen auf entsprechende Kennzahlen im Finanz- und Rechnungswesen
- Führung des europäischen Spezialistenteams

Das Anforderungsprofil:

- Abgeschlossenes Studium der Ingenieur- oder Wirtschaftswissenschaften mit Immobilienbezug
- Umfangreiches Know-how im Energiemanagement sowie in der Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik sind von Vorteil
- Mehrjährige einschlägige Berufserfahrung in der Optimierung und Nachverhandlung von FM-Dienstleisterverträgen
- Sichere Englischkenntnisse sind Voraussetzung, da das Team europäisch zusammengesetzt ist
- Hohe Reisebereitschaft innerhalb Europas

Ref: DO/20053

## Versierter Property Manager (m/w) für Büro- und Retailimmobilien gesucht, München

Unser Mandant ist ein seit über 20 Jahren erfolgreich agierender Immobiliendienstleister. Dieser ist für die strategiekonforme Steuerung als Investorenvertreter, die ständige Portfolioanalyse und Performancemessung, das Benchmarking und das Reporting verantwortlich. Darüber hinaus setzt er im Rahmen des ihm anvertrauten Portfolios die strategischen Impulse für An-, Verkaufs- sowie Re-Development- Entscheidungen. Ferner werden neue Anlagekonzepte entwickelt und gemeinsam mit den Akquisitionsspezialisten umgesetzt.

Das Aufgabengebiet:

- Eigenverantwortliche Steuerung und Koordination des gesamten kaufmännischen Objektmanagements, vorrangig von Retailimmobilien (Shopping-Center), eines Immobilienportfolios
- Einhaltung und Überwachung der Qualitätsvorgaben
- Mieterbetreuung und NK-Abrechnung
- Budgetverantwortung und Kostenkontrolle
- Reporting und Controlling
- Koordination externer Dienstleister
- Begleitung von Objekt- und Portfolioakquisitionen

Das Anforderungsprofil:

- Immobilienwirtschaftliches Studium oder adäquate Ausbildung mit Zusatzqualifikation (zum Bsp. Immobilienfachwirt etc.)
- Beste Berufserfahrung in der Bewirtschaftung und Verwaltung von Gewerbeimmobilien
- Fähigkeit zum selbständigen und zielorientierten Bearbeiten von Projekten
- Hohe Einsatzbereitschaft, Eigeninitiative
- Gute Team- und Kommunikationsfähigkeit
- Fließende Englischkenntnisse
- Sehr gute EDV-Kenntnisse (SAP, MS-Office, Lotus Notes)

Ref: DL/20188

Bitte senden Sie uns Ihren Lebenslauf unter Nennung der Referenznummer an [berlin@cobaltrecruitment.com](mailto: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

[berlin@cobaltrecruitment.com](mailto:berlin@cobaltrecruitment.com)

[www.cobaltrecruitment.de](http://www.cobaltrecruitment.de)



**cobalt**  
recruitment

## Unternehmerpersönlichkeit m/w als Immobilienmakler



Die BHW Immobilien GmbH ist die Konzerntochter der Postbank, eines der größten Finanzdienstleister Deutschlands. Beim Kauf oder Verkauf privater Wohnimmobilien gelten wir bundesweit als erstklassiger Beratungspartner. Unseren Immobilienmaklern bieten wir mit rund 14 Millionen Privatkunden einen exzellenten Marktzugang. Wir haben noch viel vor – gemeinsam mit Ihnen. Wir suchen Sie für verschiedene Regionen.

**Ihre Perspektive:** selbstständiger Unternehmer innerhalb eines starken Teams in einer der größten deutschlandweiten Finanzvertriebsorganisationen mit über 4.000 Beraterinnen und Beratern, zusätzlicher Vertriebsweg über die Postbank Filialen, professionelle Verkaufsförderungsmaßnahmen, interessante Einstiegsmodalitäten und maßgeschneiderte Seminarprogramme. Je nach Erfahrung bieten wir die Übernahme eines eigenen Vertriebsgebiets.

**Ihr Profil:** Sie verfügen über mehrjährige Erfahrung in der Immobilienakquisition und -vermittlung und haben sehr gute Marktkenntnis. Sie sind kommunikativ und überzeugend, können Menschen motivieren und sind in der Lage, ein eigenes Team aufzubauen und ergebnisorientiert zu führen.

Weitere Informationen, auch zu Ihrer Online-Bewerbung, finden Sie unter [www.postbank.de/immobilienkarriere](http://www.postbank.de/immobilienkarriere).

Wir freuen uns auf Sie.



## Die attraktivsten\* Bewerber (w/m) Deutschlands.

**Beste Aussichten für Immobilienprofis mit hohen Ansprüchen:**

Der Stellenmarkt der Immobilienwirtschaft in Kooperation mit [www.immoportal.de](http://www.immoportal.de), dem größten Online-Stellenmarkt der Branche!

Auch Online unter [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de) abrufbar (linke Leiste, Services)

\* Zumindest für Immobilienprofis

**Wir beraten Sie gerne:**

### Printanzeige

Tel.: (09 31) 2 79 15 35

E-Mail: [anzeigen@immobilienvirtschaft.de](mailto:anzeigen@immobilienvirtschaft.de)  
[www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)

### Onlineanzeige

Tel.: (06 11) 97 77 30

E-Mail: [jobboerse@immoportal.de](mailto:jobboerse@immoportal.de)  
[www.immoportal.de](http://www.immoportal.de)

Die nächste Ausgabe der Immobilienwirtschaft erscheint am 05.06.09. Druckunterlagenschluss ist der 12.05.09.

## Mein Klassiker



Per Barlag Arnholm,  
geschäftsführender Gesellschafter  
Kristensen Group Deutschland.

## Deutschland. Das Reisebuch. Faszination und Abenteuer **Fachbuch aus dem Kunth Verlag**

Deutschland ist eines der attraktivsten und aufregendsten Reiseländer der Welt – das hat mir nicht zuletzt das Buch „Deutschland. Das Reisebuch. Faszination und Abenteuer“ gezeigt. Es verdeutlichte mir die immense Vielfalt und Schönheit dieses Landes. Die Bundes-

republik ist eben nicht nur ein sehr erfolgreicher Wirtschaftsstandort, sondern auch ein höchst interessantes Reiseland und geradezu ideal für die Entwicklung und den Vertrieb von Ferienimmobilien. Immer wieder gern nehme ich das Buch in die Hand, um nachzulesen und zu schauen, wo es schöne Orte und Plätze



„Oft sehe ich mich durch „Deutschland. Das Reisebuch“ in unseren Investitionsentscheidungen bestätigt: Der malerische Werbellinsee, die Lübecker Bucht oder die Kurstadt Bad Saarow – alles idyllische Gegenden in Deutschland, an denen wir Ferienanlagen gebaut haben.“

in Deutschland gibt. Oft sehe ich mich in unseren Investitionsentscheidungen bestätigt: Der malerische Werbellinsee, die Lübecker Bucht oder die Kurstadt Bad Saarow – idyllische Gegenden in Deutschland, an denen wir Ferienanlagen gebaut haben.

Doch das Buch ist mehr als nur ein herkömmlicher Reiseführer, es beeindruckt vorrangig durch die einzigartigen Bildmotive und einen hohen Servicecharakter. 56 sorgfältig zusammengestellte Touren füh-

ren mit den eigens angelegten Karten zu über 600 der bedeutendsten Natur- und Kulturdenkmäler Deutschlands. Mit diesem Reisebuch kann jeder seinen ganz persönlichen Lieblingsort finden.

**Deutschland. Das Reisebuch. Faszination und Abenteuer. Wolfgang Kunth Verlag, 2004, 336 S., ISBN: 978-3933405432, 19,95 Euro**

### Die besten PPP-Projekte 2008



Public Private Partnership oder Öffentlich-Private Partnerschaft ist eine von vielen Möglichkeiten der Arbeitsteilung zwischen staatlichen beziehungsweise kommunalen und privaten Akteuren. In dem Buch werden zahlreiche erfolgreiche Projekte aus dem Wettbewerb Innovationspreis PPP 2008 vorgestellt.

**Uwe R. Proll/Franz Drex, Bundesanzeiger Verlag, 2009, 200 S., ISBN: 978-389817-719-1, 34,80 Euro**

## Neue Bücher

### Von der Subprime-Krise zur Finanzkrise

Milliardenschwere Rettungspakete kontra drohende Staatspleiten – die Finanzkrise hat die Welt im Griff. Doch wie wurde die Krise ausgelöst? Welche Rollen spielten Zentralbanken, oder Ratingagenturen? Die Autoren analysieren die Ursachen, schildern die Auswirkungen und geben Empfehlungen.

**Michael Bloss et al., Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2008, 247 S., ISBN 978-3-486-58873-6, 29,80 Euro**



### Fachwaltskommentar Mietrecht

Der Fachwaltskommentar deckt die gesamte Bandbreite des Mietrechts ab. Da das Mietrecht zahlreiche Bezüge zu anderen Rechtsgebieten aufweist, werden auch Problembereiche wie Familienrecht, Steuerrecht, Insolvenzrecht und Prozessrecht in das Buch einbezogen.

**Dr. Michael J. Schmid (Hrsg.), Luchterhand Verlag, 2. Aufl. 2008, 1.500 S., ISBN 978-3-472-07371-0, 119 Euro**



### Ihr Weg zum Wohneigentum

Das Leben in den eigenen vier Wänden gehört für viele Menschen zu den wichtigsten Zielen. Doch die Risiken beim Weg zum Wohneigentum sind nicht zu unterschätzen. Der Ratgeber hilft beim Bau oder Erwerb eines Eigenheims und gibt Hinweise zu Anlageformen, Fördermöglichkeiten und zur Beurteilung der Bausubstanz.

**Verbraucherzentrale, Eigenverlag, 3. Aufl. 2009, 224 S. ISBN: 978-3-940580-25-2, 9,90 Euro**



## Fachwörterbuch Grundstückswertermittlung

Wer sich mit dem Thema Grundstückswertermittlung beschäftigt, wird mit der Terminologie der verschiedenen Fachgebiete konfrontiert. Hierzu gehören unter anderem die Bautechnik, das Liegenschaftswesen, die Vermessungstechnik, das Baurecht und die Betriebswirtschaft. Darüber hinaus gibt es neue Anforderungen durch den EU-Binnenmarkt, denn der Besitz einer Auslandsimmobilie ist heute keine Seltenheit mehr. All diese Fachgebiete sind sehr komplex und berühren die Grundstückswertermittlung mehr oder weniger stark. Das Fachwörterbuch Grundstückswertermittlung ermöglicht es dem Leser, die fraglichen Begriffe schnell nachzuschlagen. Der Ratgeber bietet Erläuterungen zu mehr als 1.800 Begriffen aus den verschiedensten Bereichen. Außerdem erklärt das Buch die wichtigsten englischen und französischen Fachbegriffe der Grundstückswertermittlung.

**Oliver Rosenbaum, Richard Boorberg Verlag, 4. Aufl. 2008, 424 S., ISBN 978-3-415-04106-6, 29,80 Euro**



## Harmonisierung internationaler Immobilienbewertungsansätze

Das stetige Wachstum transnationaler Immobilieninvestitionen und die zunehmende Internationalisierung der Immobilienmärkte führen zu einem wachsenden Bedarf für eine international harmonisierte Immobilienwertermittlung. Hiermit beschäftigt sich die Dissertation von Dr. Philipp Naubereit. Sie entwickelt aufbauend auf den Bewertungssystemen der USA, Großbritanniens und Deutschlands ein Harmonisierungsmodell für die Immobilienwertermittlung. Nach einer Analyse der wirtschaftlichen Faktoren entwickelt Naubereit ein Konzept, das sich – im Gegensatz zu den bestehenden Top-Down-Ansätzen – durch eine Untersuchung der relevanten Bewertungsparameter hinsichtlich ihrer Standardisierbarkeit auszeichnet. Das Buch richtet sich an Immobiliensachverständige, Investoren und mit internationaler Immobilienwertermittlung befassten Institutionen.

**Dr. Philipp Naubereit, Immobilien Manager Verlag IMV, 2009, 328 S., ISBN 978-3-89984-188-6, 57 Euro**



## Aus unserem Haus

### Energiekosten für Gebäude senken

Das aktuelle Gesetz zu den erneuerbaren Energien verpflichtet Eigentümer, Vermieter und Verwalter, die Energieeffizienz ihrer Gebäude zu optimieren. Wie können Heizkosten gesenkt und verstärkt erneuerbare Energien eingesetzt werden? Welche rechtlichen Vorgaben müssen hierbei beachtet werden? Wie teuer ist der Einsatz von Solarenergie, Holzpellets, Umweltwärme oder Erdwärme? All dies beantwortet der Ratgeber. Er bietet eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie die Energiekosten für Neubauten und Bestandsimmobilien durch die Nutzung von regenerativen Energien gesenkt werden können. Es gibt zahlreiche Anwendungsbeispiele aus der Praxis, eine Auflistung der wichtigsten staatlichen Förderprogramme und Modernisierungsvereinbarungen mit den Mietern. Zudem erfährt der Leser alles Wichtige zum neuen Energieausweis und der Energieeinsparverordnung 2009.

**Rudolf Haufe Verlag, 2009, 250 S., ISBN 978-3-448-09352-0, 39,80 Euro (inkl. CD-ROM)**



## 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

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

**Journalisten im Heft**  
Beatrix Boutonnet  
Dr. Gudrun Escher  
Richard Haimann  
Christian Hunziker  
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

**Titelbild:** imago/imagebroker

**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 ent-

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

**Bildnachweise**  
Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank 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 Beleihungswertermittlungsverordnung bis Vor-Ort-Energieberatung

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
TOP-TERMINE	<b>Messe, Kongresse und Konferenzen</b>			
	<b>IVD Immobilientag 2009</b> – Zukunftsstrategien für Immobilienunternehmen	<b>14.-15.5.2009 Hamburg</b>	199 Euro	Immobilienverband IVD Bundesverband, Telefon 030/27 57 26-0, <a href="http://www.ivd.net">www.ivd.net</a>
	<b>Real Vienna 2009</b> – Plattform für Gewerbeimmobilien und Investment in Zentral-, Ost- und Südosteuropa.	<b>26.-28.5.2009 Wien</b>	3-Tage-Messepass: 299/Online-Ticket: 260 Euro	Reed Messe Wien GmbH, Telefon 0043/(0)1/7 27 20-0, <a href="http://www.realvienna.at">www.realvienna.at</a>
	3. Kölner Zukunftsforum 2009 – Trends in Handel, Vertrieb und Gesellschaft	<b>16.6.2009 Köln</b>	780 Euro	Ulrich Eggert Consulting, Telefon 02234/94 39 37, <a href="http://www.ulricheggert.de">www.ulricheggert.de</a>
	EFMC European Facility Management Conference 2009	<b>16.-17.6.2009 Amsterdam</b>	1.595 Euro	IBC Euroforum GmbH, Telefon 0211/96 86-37 53, <a href="http://www.efmc2009.com">www.efmc2009.com</a>
	Expansion – 8. Fachmesse für Gewerbeimmobilien	<b>17.-18.6.2009 Hamburg</b>	Tageskarte ab 40 Euro	deltacom projektmanagement GmbH, Telefon 040/35 72 32-0, <a href="http://www.expansion-hamburg.de">www.expansion-hamburg.de</a>
	16. Leipziger Baurechtsforum	<b>19.-20.6.2009 Leipzig</b>	975 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221/54 97-348, <a href="http://www.ssb-seminare.de">www.ssb-seminare.de</a>
	<b>Seminare und Schulungen</b>			
	fm'basics	<b>13.-14.5.2009 Oberhausen</b>	795 Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208/2 05 21 97, <a href="http://www.i2fm.de">www.i2fm.de</a>
	Due Dilligence bei Seniorenimmobilien	<b>14.5.2009 Düsseldorf</b>	1.195 Euro	Management Circle, Telefon 06196/47 22-700, <a href="http://www.managementcircle.de/05-7225">www.managementcircle.de/05-7225</a>
Wenn der Käufer nicht zahlt	<b>25.5.2009 Hannover</b>	180 Euro	bethgeundpartner Immobilienanwälte, Telefon 0511/36 08 60, <a href="http://www.bethgeundpartner.de">www.bethgeundpartner.de</a>	
Mieterhöhung von A - Z	<b>26.05.2009 Berlin</b>	295 Euro	vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 0228/725 99 18, <a href="http://www.vhw.de">www.vhw.de</a>	
Verkaufstraining für die Immobilienbranche	<b>26.5.2009 Mainz</b>	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0611/37 97 56, <a href="http://www.sfa-immobilien.de">www.sfa-immobilien.de</a>	
Change-Management – Veränderungsprozesse beschleunigen	<b>28.-29.5.2009 Münster</b>	980 Euro	Management-Institut, Telefon 0251/20 20 50, <a href="http://www.kitzmann.biz">www.kitzmann.biz</a>	
Verkehrswertgutachten für Hotel- und Gastronomieimmobilien	<b>5.-6.6.2009 Berlin</b>	485 Euro	Sprengnetter Akademie, Telefon 02642/97 96-76/75, <a href="http://www.sprengnetter.de">www.sprengnetter.de</a>	
Immobiliensteuerrecht 2009 – optimale Steuergestaltung des Immobilienportfolios	<b>10.6.2009 Berlin</b>	490 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>	
Aktuelle Investitionschancen am deutschen Immobilienmarkt	<b>10.6.2009 Berlin</b>	860 Euro	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030/63 22 38 83, <a href="http://www.tvs-berlin.de">www.tvs-berlin.de</a>	
Die Beleihungswertermittlungsverordnung – BelWertV kompakt	<b>15.6.2009 Berlin</b>	750 Euro	GGT Symposien, Telefon 06723/6 01 28 85, <a href="http://www.ggt-symposien.de">www.ggt-symposien.de</a>	
Immobilienwirtschaftliches Finanz- und Rechnungswesen	<b>15.-16.6.2009 Frankfurt am Main</b>	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761/4 70 88 11, <a href="http://www.haufe-akademie.de">www.haufe-akademie.de</a>	
Projektmanagement im Bauwesen	<b>15.-16.6.2009 Essen</b>	1.050 Euro	Haus der Technik e. V., Telefon 0201/18 03-1, <a href="http://www.hdt-essen.de">www.hdt-essen.de</a>	
Großprojekte erfolgreich managen	<b>16.-17.6.2009 Potsdam</b>	1.490 Euro	T.A. Cook Consultants, Telefon 030/88 43 07-0, <a href="http://www.tacook.de/CAPEX2009">www.tacook.de/CAPEX2009</a>	
Bausteine des Facility Managements	<b>16.-17.6.2009 Berlin</b>	1.350 Euro	GGT Symposien, Telefon 06723/6 01 28 85, <a href="http://www.ggt-symposien.de">www.ggt-symposien.de</a>	
Die Vor-Ort Energieberatung	<b>18.6.2009 Wuppertal</b>	540 Euro	Technische Akademie Wuppertal e. V., Telefon 0202/74 95-0, <a href="http://www.taw.de">www.taw.de</a>	
BWL Crash-Kurs für die Immobilienpraxis	<b>18.-19.6.2009 Hamburg</b>	1.949 Euro	Euroform/Informa Deutschland SE, Telefon 069/24 43 27-39 04, <a href="http://www.euroform.de/immobilien-bwl">www.euroform.de/immobilien-bwl</a>	
Geschäftsraummietverhältnisse in der Krise	<b>23.-24.6.2009 Berlin</b>	1.290 Euro	SUGEMA Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611/44 90 58, <a href="http://www.sugema.de">www.sugema.de</a>	

## Unternehmensindex

<b>A</b>	HDI Gerling..... 31
Aareal Bank ..... 14	Helaba Landesbank ..... 14
Aareon..... 81	Henderson Global Investors..... 14
ACS ..... 50	Hochtief ..... 50, 52
Aengevelt..... 20, 59	Hochtief Construction ..... 12
Afiia Anlagestiftung für Immobilienanlagen..... 30	HSG Zander..... 50
Allianz Real Estate Germany GmbH ..... 31, 40	HSH Nordbank..... 22, 27
Allianz Real Estate GmbH..... 30	Hypo Real Estate Holding AG (HRE) ... 26, 27
ASA Architekten..... 67	
Atisreal ..... 38, 40	<b>I</b>
	Initiativkreis Ruhr ..... 57
<b>B</b>	IPD ..... 10
Bankhaus Lampe ..... 27	IVG ..... 10, 25, 26
Barclays ..... 24	
Bau-Verein zu Hamburg AG ..... 14	<b>J</b>
BayernLB ..... 20	J.C. Flowers & Co. .... 26
Bilfinger Berger ..... 50	Jones Lang LaSalle..... 10, 25, 58, 46
BNP Paribas Real Estate ..... 38, 40	
Buderus Immobilien GmbH..... 23	<b>K</b>
Bulwien Gesa..... 10	King Sturge Deutschland..... 58, 64
Buss-Gruppe..... 60	KWG Kommunale Wohnen AG ..... 14
	<b>L</b>
<b>C</b>	Lahmeyer International..... 14
Capital & Regional ..... 12	Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) ..... 15
Catella Property Group ..... 20, 27	LBBW Immobilien GmbH..... 15
CB Richard Ellis..... 59	Lehman Brothers ..... 10
CIV..... 31	LogistikRuhr ..... 63
Close Brothers Seydler Research ..... 27	Lünendonk ..... 50
Commerz Real..... 60	
Cushman & Wakefield ..... 46	<b>M</b>
CWI Real Estate AG ..... 14	M+W Zander..... 50
	Müller International..... 40
<b>D</b>	<b>O</b>
DB Immobilien GmbH..... 20	OFB Projektentwicklung GmbH (OFB) ..... 14
Deka Bank..... 22, 31	Orco Projektentwicklung GmbH..... 23
Deka Immobilien GmbH..... 60	Oxford Analytica ..... 13
Delta Access GmbH..... 13	<b>P</b>
Depfa Bank ..... 14	Protego Real Estate Investors ..... 14
DeTeImmobilien ..... 26	
Deutsche Bank..... 52	<b>Q</b>
Deutsche Telekom ..... 52	Quintain Estates ..... 12
Deutschen Mieterbundes (DMB) ..... 25	
DIC Asset ..... 22	<b>R</b>
Dr. Sasse AG ..... 52	RAG Immobilien..... 64
DTZ..... 23, 62	<b>S</b>
Duisport..... 64	Sal. Oppenheim ..... 26
Dussmann AG..... 52	Santo Holding ..... 26
DZ Bank ..... 58	Savills ... 14
	Sicon Estate Immobilienberatung GmbH ..... 14
<b>E</b>	STEG Stadtentwicklung ..... 20
EBS Supply-Management Institute ..... 63	Strabag PFS ..... 52
Ellwanger & Geiger Privatbankiers ..... 12	<b>U</b>
Empirica AG..... 20	Union Investment Real Estate ..... 12, 15, 60
Ernst & Young Real Estate ..... 13	<b>V</b>
Eurohypo ..... 6	Vivacon ..... 27
Evonik Immobilien..... 82	<b>W</b>
	wbg Nürnberg GmbH ..... 14
<b>F</b>	<b>Z</b>
Fondsgesellschaft Commerz Real ..... 58	Zentrums für Logistik und Verkehr (ZLV) ..... 63, 66
Fraunhofer Institut für Materialfluss und Logistik der TU Dortmund ..... 63	
<b>G</b>	
Gagfah GmbH..... 14, 24	
Garbe Logistic AG..... 59, 60	
GIVT International..... 68	
<b>H</b>	
Hamburgischen Immobilien	
Invest SUCV AG (HAG) ..... 14	
Hannover Rück..... 31	

Foto: ILC

## Vorschau auf ...

### ... Juni 2009



Appetit auf das immer Gleiche? Die neuen Markentrends.

### Titelthema

## Drohende McDonaldisierung

Über die Standardisierung der Immobilienformen in den Bereichen Wohnen, Arbeiten, Handel und Hotel. Die lukrativen Geschäftsmodelle der Anbieter – und die Nachfragetrends der Kunden. Sehen sich die Städte bald alle ganz ähnlich?

### Wohnungswirtschaft

## Die Cash-Cows der Krise

„Sparsame Betriebsführung“ kennen die investorengetriebenen Wohnungsunternehmen. Doch wie gehen private, genossenschaftliche und kommunale auf Renditekurs?

### Exklusive Marktübersicht mit Interview

## Immobilienwirtschaftliche Software

Führen die vielen Branchen-ERP-Anbieter einen Kampf gegen Windmühlen oder stellen sie den Riesen Aareon?

**Die Juniausgabe erscheint am 5. Juni 2009, Anzeigenschluss ist der 4. Mai 2009.**

### ... Juli 2009

### Special

## Seniorenmobilien

Die Demografie sorgt für steigende Nachfrage nach Alten- und Pflegeheimen. Doch machen die Gesetzespläne für mehr ambulante Versorgung der Branche nicht einen dicken Strich durch die Rechnung?

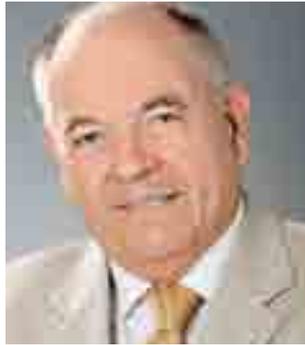


**Die Juliausgabe erscheint am 3. Juli 2009, Anzeigenschluss ist der 5. Juni 2009.**

# Geheimnisse

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

## ... drei Wowex-Teilnehmer



**Dieter A. Kuberski**  
ist Geschäftsführer der Verlags-Marketing Stuttgart GmbH und verlegt Fachzeitschriften für die Wohnungswirtschaft.



**Friedemann Kuppler**  
ist Pressesprecher der Kalorimeta Aktiengesellschaft & Co. KG und der Kalo-Gruppe aus Hamburg.



**Sven Marasek**  
ist Vertriebsleiter bei der Computer + Software Ingenieurgesellschaft mbH CSI aus Leinfelden-Echterdingen.

### Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

**Kuberski:** Motiviert, hat die Wohnungswirtschaft im Blut und ist fair.

**Kuppler:** Perfektionist, weiß aber gute Arbeit zu schätzen und gibt das weiter.

**Marasek:** Zuverlässig, flexibel und kommunikationsfreudig.

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

**Kuberski:** Mit Angela Merkel, um sie davon zu überzeugen, dass wir endlich wieder ein eigenständiges Bauministerium bekommen.

**Kuppler:** Mit Donald Trump, um diese facettenreiche Persönlichkeit einmal ganz privat kennenzulernen.

**Marasek:** Mit Dr. Peter Schörner, dem Chef von Evonik Immobilien, um mit ihm über die Verwaltung seines Portfolios zu sprechen.

### Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

**Kuberski:** In meiner Relax-Ecke im Büro auf dem Sofa.

**Kuppler:** In unserer Firmenkantine. Als Verantwortlicher im Bereich Kommunikation muss ich ja immer über alle wichtigen Neuigkeiten im Unternehmen informiert sein.

**Marasek:** Auf den deutschen Autobahnen zwischen zwei Kundenterminen oder am Telefon.

### Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands

**Kuberski:** Mehr Mut zur Zukunft.

**Kuppler:** Mehr Gelassenheit trotz des Wettbewerbs. Jeder von uns sollte seine Kompetenzen so ausbauen, dass es zu neuen, innovativen Dienstleistungen in der Branche führt. Schließlich heißt es nicht umsonst: „Konkurrenz belebt das Geschäft.“

**Marasek:** Ich wünsche mir einen fairen Wettbewerb ohne Preiskampf. ←|

### Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Die Wohnungswirtschaft verträgt keine neue Messe.“

**Kuberski:** Die 3.800 Fachbesucher der Wowex sprechen eine andere Sprache. Die Wohnungswirtschaft hat eine neue Messe.

**Kuppler:** Diese Aussage wurde durch den beachtlichen Start der Wowex Lügen gestraft. Wir jedenfalls glauben an dieses Konzept und sind 2010 wieder mit dabei.

**Marasek:** Die Wowex hat das klar widerlegt, sie war allen Unkenrufen zum Trotz erfolgreich. Nach diesem guten Beginn können die Macher die Messe weiter ausbauen.



„Als ich 1979 anfang, hätte ich mir die Immobilienwirtschaft gewünscht. Fakten, Daten, Hintergründe und Informationen in komprimierter Form – kann es sich heute jemand leisten, sie nicht zu lesen?“

Karsten Trompetter, Trompetter Immobilien GmbH



## Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169\*

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

🌐 [www.immobilienvirtschaft.de](http://www.immobilienvirtschaft.de)



**Haufe**  
...

**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](http://www.eurohypo.com)

a passion for solutions.

**EURO  
HYPO**