

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

www.immobilienvirtschaft.de 05 | 2010

Special
Wowex 2010

Offene Immobilienfonds
Spezialisierung
auf Nischen

Software
Marktübersicht:
Wertermittlung

Von Gurken und schwangeren Austern

Flora und Fauna vermeiden: So gelingt
professionelles Namensmarketing.

Met-Nr. 06228-5130



9 783648 062285

Deutschlands Immobilienprofis empfehlen immowelt.de*

Wir sagen Ihnen warum.

Als eines der reichweitenstärksten Immobilienportale Deutschlands sorgt immowelt.de nicht nur für qualifizierte Kontakte, sondern bietet Ihnen zudem viele durchdachte Vermarktungsmöglichkeiten und Serviceleistungen.

www.immowelt.de



Des Handels Makel

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

während Ex-Difa-Chef Jürgen Ehrlich immer wieder hochsympathisch eine Lanze bricht für die Werte und die Beschäftigung mit der Immobilie an sich, ist die Realität inzwischen eine andere geworden. Auch das deutsche Gebäude wird fleißig gehandelt, das Studieren der Immobilie als Transaktionsobjekt ist Alltag. Schön. Doch der Handel liegt – oh Finanzkrise – ein Stückchen brach. Und jetzt treten auch noch die bösen Länder (insbesondere Brandenburg) auf den Plan, die ihn über eine Erhöhung der Grunderwerbsteuer weiter erschweren.

Auf der Veranstaltung der RICS (Seite 16) ging es um Markttransparenz. Die sei in Großbritannien deshalb so hoch, weil die Immobilie dort schon seit jeher gehandelt werde. An Orten, in denen man Bauwerke „bewege“, seien Transaktionsdaten nun mal notwendiger als in Gefilden, in denen Häuser eher so rumstehen (wie etwa in Deutschland). Auf dem Immobilienkongress des IW (Seite 15) rief man deshalb nach dem Staat. Wenn mehr Transparenz gewünscht werde, müssten auf jeden Fall die Rahmenbedingungen für Transaktionen verbessert werden. Höchste Zustimmung im Auditorium. Klingt aber auch gut!

Ich meine, es ist ein schlechter Scherz darauf zu hoffen, dass die Politik den Immobilienmarkt endlich transparenter mache (etwa über eine Datenweitergabepflicht der Notare), damit der Immobilienhandel wieder steige und der „Immobilienmensch“ im Glücke bade. Der Transfer, dass ein glücklicher Immobilienmensch auch viele andere Menschen glücklich machen kann, gelingt noch kaum. Und anders als der Bau und das Management von Immobilien, wird der Handel mit ihnen (Stichwort: unproduktiver Wert) sein Schmutzimage so schnell nicht loswerden. Machen wir uns nichts vor: Es ist politisch völlig unpopulär Immobilienhandel zu unterstützen, so soll er wenigstens – Stichwort Grunderwerbsteuer – etwas bringen. Deshalb muss der Markt sich in puncto Transparenz schon selbst helfen.

Ihr



**Die Softwarelösung
für die
Wohnungswirtschaft**



KARTHAGO 2000

Mietverwaltung
WEG-Verwaltung
SE-Verwaltung
Gewerbemietverwaltung
Zwangsverwaltung

UTS
innovative Softwaresysteme

www.uts.de · info@uts.de
UTS innovative Softwaresysteme GmbH
Saliering 47-53 · 50677 Köln
Tel.: +49 221-36799-0 Fax: -99



19

„Gurke“. So heißt das Londoner Gebäude. Auch wenn Eigentümer und Mieter auf dem Namen „30 St Mary Axe“ beharren.



30

Arbeit im Stillen. Die wirklich guten Deals der Hudson Advisors stehen nur selten auf den Titelseiten.



36

Immobilienmarkt China. Reihenweise stehen im Reich der Mitte Luxuswohnungen leer, dennoch werden sie massenhaft gebaut.

Titelthema

Immobilienamen. Ist keiner vergeben, vergibt meist das Volk einen. Von guten und weniger guten Bezeichnungen. Einblicke in die Welt eines professionellen Namensgebers

- 19 **Immobilien und Identifikation.** Man kann sich mit keinem Produkt identifizieren, das man nicht benennen kann. Auch Immobilien brauchen Unterscheidung
- 21 **Namensgebung.** Zwischen Kanzleramt und Waschmaschine. Markante Formen drängen sich auf
- 23 **Baukasten.** Checkliste: Namensfindung für Immobilie

Szene

- 08 Karte des Monats. Wohnungsneubau in Europa
- 09 Kolumne. Ein Aufschwung sieht anders aus
- 10 Einzelhandel. Die häufigsten Transaktionen betreffen Bankfilialen und Supermärkte

Finanzen + Steuern

Finanzinterview mit Frank Pörschke

- 26 Der Eurohypo-Vorstandssprecher sieht Erholung ab 2011
- Offene Immobilienfonds**
- 28 Ende der Einheitsfront. Neue Trends: Größe und Nischen
- Hudson Advisors Germany**
- 30 Die leisen und lukrativen Geschäfte mit faulen Krediten
- Von den Finanzgerichten**
- 32 Fiskus beteiligt sich an Gebäudewertverlust

Markt + Management

Immobilien-Feature

- 34 Wie geht's? Hervorragend! Eine Konferenz der Loser

China

- 36 Der Druck im Drachen steigt. Ein Länderreport

Projektentwicklung

- 38 Kreditklemme. Wer Wohnungen baut, hat es besser

US-Immobilien

- 41 Wo bleiben die Notverkäufe?

Brand und Wert

- 44 Erst die Marke macht das Gesicht in der Menge

Markt + Management

Wertermittlungs-Software

- 46 Doppelinterview zur Fusion von Control IT und Taliance
- 48 Monte-Carlo-Simulation. Eine zuverlässige Risikoanalyse?
- 49 Große Marktübersicht der Hersteller

Crossmediale Immobilienvermarktung

- 52 Online first – print forever? Das mobile Geschäft wächst

Gasmarkt

- 56 Das Segment ist auch für die Messdienstleister lukrativ

EuGH-Entscheid

- 59 Kommunale Grundstücksverkäufe und Vergaberecht

Strategische Wertschöpfungspartnerschaften

- 60 Die Flexibilität zwischen Asset- und Facility-Management

Special



Wowex 2010. Die Wohnungswirtschaft im Gespräch.

Wowex 2010. Der Treffpunkt der Wohnungswirtschaft vom 10.-12. Juni in Köln

- 63 Wird diese Messe gebraucht? Rück- und Ausblick.
- 66 Die Haltung der Verbände: Furcht um die Pfründe?
- 68 Interview, Sabine Loos: „Auf dem Weg zur Leitmesse.“

Recht

Wohnungseigentumsrecht

- 72 Urteil des Monats: Abänderung der Kostenverteilung

Mietrecht

- 75 Der bei Zugang der Erhöhung gültige Mietspiegel gilt

Rubriken

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| 03 Editorial | 79 Impressum |
| 06 Online | 80 Termine |
| 16 RICS | 81 Unternehmen im Heft/ Vorschau |
| 17 Deutscher Verband | 82 Finale |
| 62 Graffiti | |
| 78 Bücher | |



Auf zur WOWEX, der einzigen Fachmesse für die professionelle Wohnungswirtschaft! Nur hier erfahren Sie alles, was die Branche bewegt und weiterbringt.

Schwerpunkte 2010: Modernisieren im Bestand, Informations- und Kommunikationstechnik, Finanzierungskonzepte, Nachhaltigkeit.
Neu 2010: Fachforum IT, Jobbörse, Stadtentwicklung.



Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Immobilienetzwerk:

Mitglieder der Haufe Community

Werden Sie Mitglied und nutzen Sie die Vorteile.

www.haufe.de/immobilien/bc

Neu im Mai www.immobilienvirtschaft.de

Special: Videointerview

BGH-Urteil zur Instandhaltungsrücklage: Welche Neuerungen müssen dringend in der Jahresabrechnung berücksichtigt werden? Und welche Konsequenzen drohen, sollte dies nicht gelingen? WEG-Experte RA Dr. Wolf-Dietrich Deckert erläutert die Inhalte des Urteils.

Top Thema: Instandhaltungsrückstellung



Das BGH-Urteil vom 4. Dezember 2009 hat den Blick wieder verstärkt auf die Instandhaltungsrücklage gelenkt. Das WEG bestimmt, dass zur ordnungsgemäßen Verwaltung die Ansammlung einer angemessenen Instandhaltungsrücklage gehört. Dadurch sollen Sanierungsmaßnahmen durchgeführt werden können, ohne dass die einzelnen Eigentümer plötzlich größeren finanziellen Belastungen ausgesetzt sind. Lesen Sie mehr zur Instandhaltungsrücklage in unserem Top-Thema.

Neue Downloads

Im Online-Bereich der „Immobilienwirtschaft“ finden Sie unsere Downloads zu den aktuellen Ausgaben. Dort können Sie alle im Heft angekündigten Arbeitshilfen herunterladen. Um den Online-Bereich zu erreichen, klicken Sie in der linken Navigationsleiste des Portals auf „Immobilienwirtschaft“.

Neuer Download im Mai:

Technische Bestandsaufnahme

Vor einer Instandhaltungsmaßnahme ist eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen erforderlich. Dem Anwender ist es freigestellt, das Raster der Arbeitsschritte zu erweitern oder von – seiner Meinung nach – unnötigen Schritten zu befreien. Gerade damit wäre der optimale Anspruch dieser Checkliste erreicht, weil sich der Verwalter dadurch mit dem jeweiligen Arbeitsablauf intensiv auseinandersetzt.

Special

Europäischer Gerichtshof verwirft „Ahlhorn“-Rechtsprechung des OLG Düsseldorf

Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat in erfreulicher Klarheit entschieden: Grundstücksverkäufe der öffentlichen Hand an Private im Rahmen des kooperativen Städtebaus müssen nicht zwangsläufig europaweit ausgeschrieben werden (Seite 59). Lange hatte die Mehrheit der deutschen Immobilienwirtschaft und auch der Bundesgesetzgeber gegen die Ausschreibungspflicht plädiert. Für Kommunen und Investoren wurde mit dem Urteil des EuGH bei vielen Punkten endlich Rechtssicherheit hergestellt. Was das im Einzelnen bedeutet, lesen Sie in unserem Top-Thema.



Haufe Online-Seminar: „Die Instandhaltungsrückstellung im WEG nach neuer Rechtsprechung des BGH“

Mo., 17. Mai 2010, 10:00 Uhr, 89,- Euro
Seit der BGH-Entscheidung dürfen Verwalter nicht mehr tatsächliche und geschuldete Zahlungen der Eigentümer auf die Instandhaltungsrückstellung als Ausgaben oder sonstige Kosten buchen. In dem Seminar mit Dr. Oliver Elzer erfahren Sie alles über die neuen Anforderungen des BGH.

Haufe Online-Seminar „Staatliche Kredite und Zuschüsse bei Modernisierung und Sanierung richtig beantragen“ Mi., 18. Mai 2010, 10:00 Uhr, kostenlos.

Der Rundum-Telefonservice für Ihr Büro. Darauf baut die Branche!

„Die Vermittlung von Immobilien braucht Konzentration und Diskretion. Deshalb verlaufen die Gespräche mit unseren Kunden ruhig und ungestört – ganz gleich, ob bei uns im Büro oder vor Ort in der Immobilie. Telefonklingeln darf es nicht geben.“

Sven G. ist von ganzem Herzen Immobilienmakler und Hausverwalter. Deshalb erkannte er sofort die Vorteile von OfficeLine, dem qualifizierten Telefonservice der Telekom. Mit ihm kann er sich ganz auf seine Kunden konzentrieren, ohne dass ihm ein Anruf verloren geht. Gleichzeitig kann er seine Geschäftszeiten erheblich erweitern. Ein großes Plus, da potenzielle Kunden nicht auf Öffnungszeiten warten wollen, wenn sie in der Zeitung ein interessantes Objekt sehen.

Immer ein qualifizierter Ansprechpartner.

Ein Büro, das immer besetzt ist. Ein persönlicher Ansprechpartner, den man jederzeit erreichen kann. Für viele kleinere Unternehmen und Existenzgründer ist das nicht selbstverständlich. Dabei sind die permanente Erreichbarkeit eines qualifizierten Ansprechpartners und die Erweiterung der Geschäftszeiten entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Mit OfficeLine werden alle Anrufe persönlich entgegengenommen und aufbereitet. Alle wichtigen Informationen werden mit Adresse und Kontaktgrund weitergeleitet. So ist man immer auf dem Laufenden. Kein Kontakt geht verloren und keine Nachfrage bleibt unbeantwortet.

Auf jede Frage die richtige Antwort.

Manchmal sind es nur kleine Fragen, die Interessenten zu einem Objekt haben. Fragen zu Quadratmetern oder Nebenkosten. Fragen, die nicht zwingend vom „Chef“ persönlich beantwortet werden müssen, aber auf die es immer eine Antwort geben sollte. Mit einer Servicrufnummer gelangen

gen für die notwendige Transparenz, sodass die Bürokosten nicht aus dem Ruder laufen.

OfficeLine – an alles gedacht.

Mit OfficeLine hat Sven G. den optimalen Weg gefunden: „Ich kann mich voll und ganz auf meine Kunden konzentrieren, gleichzeitig steht mein



Im Gespräch bleiben und trotzdem keinen Anruf verpassen: OfficeLine, der Rundum-Telefonservice.

die Fragen an die richtige Stelle und werden qualifiziert beantwortet.

Sofort auf alles vorbereitet.

OfficeLine ist schnell eingerichtet. Der Leistungsumfang lässt sich dank kurzer Laufzeiten nach Bedarf flexibel verändern. Klare Paketpreise sor-

Büro aber für jede Anfrage zur Verfügung. Und das zu erheblich längeren Geschäftszeiten. Das spart Geld, erhöht mein Serviceniveau und lässt mir alle Optionen für die Zukunft.“

Weitere Informationen unter
Telekom Deutschland GmbH
Zentrum Mehrwertdienste
freecall 0800 116 7031

Karte des Monats

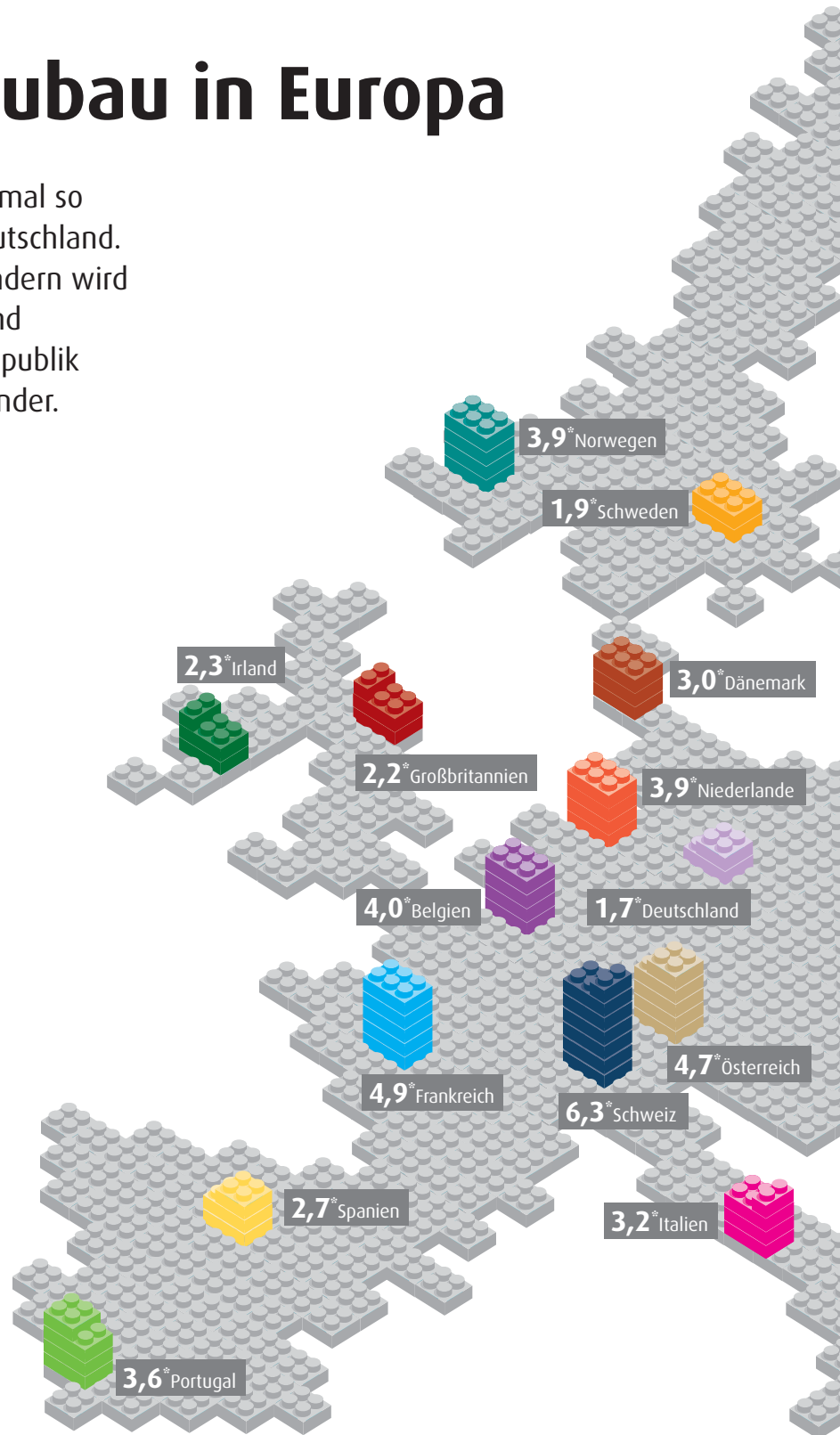
Wohnungsneubau in Europa

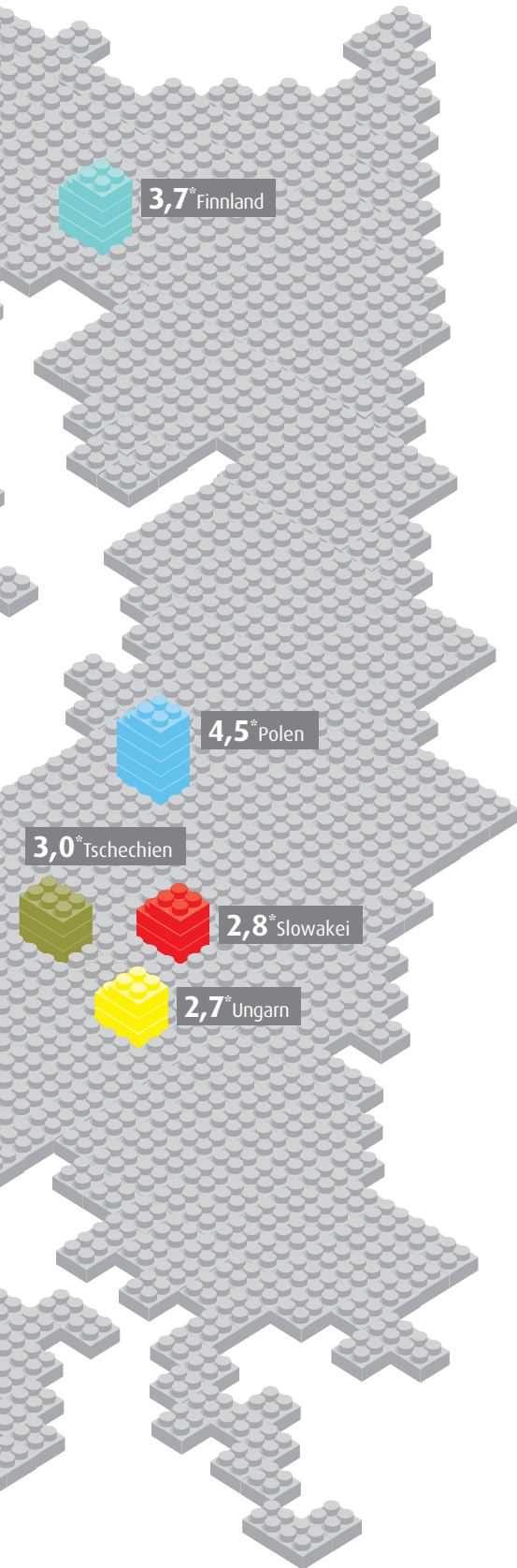
In der Schweiz entstehen fast viermal so viele neue Wohnungen wie in Deutschland. Auch in anderen europäischen Ländern wird deutlich mehr gebaut. Angebot und Nachfrage klaffen in der Bundesrepublik inzwischen immer weiter auseinander.

*Prognose, Fertigstellungszahlen je 1.000 Einwohner

Die Finanzkrise hat den Wohnungsneubau in vielen Ländern gründlich durchgerüttelt, doch Deutschland behält im sechsten Jahr in Folge in Europa den letzten Tabellenplatz. Wie die LBS Research herausgefunden hat, entstehen 2010 beim Spitzenreiter Schweiz mit 6,3 Einheiten pro 1.000 Einwohner fast viermal so viele Wohnungen wie in Deutschland mit 1,7. Fünf weitere Nachbarn folgen mit Werten zwischen 3,9 und 4,9.

Dabei sah dies früher einmal ganz anders aus: Mitte der 1990er-Jahre lag Deutschland noch auf Platz 2 der europäischen Neubautabelle. Seitdem ist hierzulande die Bautätigkeit auf weniger als ein Drittel geschrumpft. Wie ungewöhnlich die hiesige Situation ist, verdeutlicht vor allem der Blick auf die Nachbarn. Denn mit Ausnahme Dänemarks und Tschechiens, deren Neubaulniveau „nur“ 75 Prozent höher liegt als in Deutschland, weisen alle untersuchten Anrainerstaaten eine mehr als doppelt so hohe Neubaulintensität auf. Dabei wäre der Bedarf da: Die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage wird immer größer. Immerhin liefert das Ifo-Institut einen Hoffnungsschimmer: Es prognostiziert, dass der Wohnungsneubau in Deutschland bis 2012 um 28 Prozent zulegt.





Datenmaterial: Euroconstruct/LBS Research
 Grafik: Immobilienwirtschaft

Kolumne

Frank Peter Unterreiner



Ein Aufschwung sieht anders aus

Ist der Aufschwung da? Die Makler melden für das erste Quartal eine Belebung am Vermietungsmarkt. Wirtschaftsforscher prognostizieren für 2010 einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von über einem Prozent, für 2011 und 2012 sogar von rund zwei Prozent. Alles wird gut? Das wäre zu schön. Vielleicht sogar zu schön, um wahr zu sein. Die deutschen Unternehmen haben an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt. Der Grund: Durch die massive Einführung von Kurzarbeit blieb zwar die Arbeitslosigkeit moderat, aber die Arbeit verteuerte sich. Da die Auslastung gesunken ist, wird der Aufschwung zumindest vorerst nicht zur Schaffung von neuen Stellen führen. Im Gegenteil, die Unternehmen könnten versucht sein, durch die Ausnutzung der sogenannten natürlichen Fluktuation die Mitarbeiterzahl zu senken und so ihre Produktivität wieder zu erhöhen.

Doch nur eine Zunahme der Beschäftigtenzahl insgesamt erhöht per Saldo die Nachfrage nach Immobilien. Das erste Quartal war geprägt von Umschichtungen. Das verdeutlicht sehr schön ein Blick auf die Zahlen von Jones Lang LaSalle. Demnach ist in den sechs Bürohochburgen der Vermietungsumsatz um sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Gestiegen ist aber auch der Leerstand. Die Spitzenmieten sind gesunken.

Ein Aufschwung sieht anders aus. Hier wurden lediglich moderne und vielleicht auch preiswertere Büros zulasten veralteter Flächen angemietet. Der Markt differenziert sich also sehr stark in Gewinner und Verlierer. Daran, das ist zu befürchten, dürfte sich auch so bald nichts ändern. Denn Aufschwung ist dann, wenn die Flächenabsorption insgesamt steigt, der Leerstand also sinkt und die Mietpreise auf breiter Front zulegen. Zu Zeiten der New Economy beispielsweise betrug der Leerstand in München und Stuttgart rund ein Prozent, drei Viertel des Vermietungsvolumens entfielen auf Flächen im Bau oder in der Planung. Diese seligen Zeiten dürften vorbei sein. Für immer? Für immer!

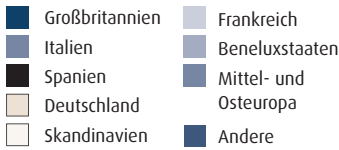
TRANSAKTIONEN

Starke Zuwächse im internationalen Hotelmarkt

Für den weltweiten Hotelmarkt wurde im ersten Quartal 2010 ein Transaktionsvolumen von zirka 2,8 Milliarden US-Dollar registriert, so das Ergebnis einer Studie von Jones Lang LaSalle (JLL). Das entspricht im Jahresvergleich einem Zuwachs von 53 Prozent. Auf die Region EMEA (Europe, Middle East, Africa) entfiel dabei mit 1,1 Milliarden US-Dollar das größte Volumen, gefolgt von Amerika und der asiatisch-pazifischen Region. Auch die Anzahl der Deals legte im Jahresvergleich zu.

Verkäufe in Europa – länderspezifisch

Allein in Italien und Spanien trennten sich 2009 Konzerne von Immobilien im Wert von rund 2,2 Milliarden Euro.



Angaben in Prozent.

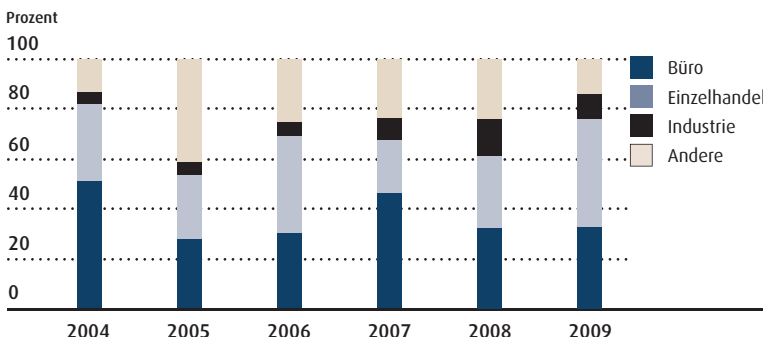
EINZELHANDELSTRANSAKTIONEN

Bankfilialen und Supermärkte am häufigsten

Einzelhandelsimmobilien dominierten 2009 den Teil des europäischen Transaktionsmarkts, bei dem sich Großkonzerne und Unternehmen von Immobilien trennten. Laut einer Studie des Immobilienberatungsunternehmens CB Richard Ellis (CBRE) hatten sie einen Marktanteil von 44 Prozent. Damit habe sich der in den Vorjahren abzeichnende Trend auch 2009 fortgesetzt, so CBRE. Einen bedeutenden Anteil an den Transaktionen hatte der Verkauf von Immobilien durch führende europäische Banken. Weiterhin hat CBRE herausgefunden, dass der europäische Immobilienmarkt, bei dem sich Unternehmen von Immobilienbesitz trennten, im vergangenen Jahr hauptsächlich von Großbritannien, Italien und Spanien dominiert wurde. Großbritannien kam demnach auf einen Marktanteil von 26 Prozent. Italien und Spanien machten zusammen einen Marktanteil von 35 Prozent aus, drei der fünf Transaktionen mit einem Volumen von über 500 Millionen Euro fanden in Italien und Spanien statt. In diesen beiden Ländern trennten sich Konzerne von Immobilien im Wert von rund 2,2 Milliarden Euro.

Insgesamt hatten die Verkäufe von zuvor unternehmenseigenen Immobilien in Europa einen Anteil von 17 Prozent am Transaktionsmarkt. Grenzüberschreitende Sale-and-Lease-Back-Geschäfte gehörten laut CBRE zu den bedeutendsten Immobilien-Deals. Der anleihenähnliche Charakter dieser Transaktionen mache diese Form im aktuellen Marktumfeld besonders attraktiv. CBRE geht deshalb davon aus, dass es auch im Jahr 2010 zu weiteren bedeutenden Transaktionen kommen wird.

Verkäufe in Europa nach Nutzungsarten



INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Neues wissenschaftliches Institut gegründet

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) hat am Standort Geislingen das neue „Immobilienwirtschaftliche Institut für Informationstechnologie“ gegründet. Hauptsponsor ist die Aareon AG. Mit dem Institut will die Hochschule eine unabhängige Plattform für Forschungsarbeiten innerhalb der Informationstechnologien schaffen. Die Arbeit des neuen Instituts soll sich auf den Einsatz und die Nutzung von IT-Instrumenten in der Immobilienwirtschaft konzentrieren.

IT-LÖSUNGEN

SAP-Kongress in Potsdam

Vom 23. bis 24. Juni 2010 findet in Potsdam zum 13. Mal der SAP-Kongress von SAP und T.A. Cook statt. Hier dreht sich alles um zukunftsweisende IT-Lösungen für ein erfolgreiches Immobilienmanagement. Weitere Informationen: www.tacook.de/sap-immobilienkongress.

VERMEIDBARER LEERSTAND

Studie sucht weitere Teilnehmer

Für eine Studie zum Thema „Vermeidbarer Leerstand“ sucht die „Aktion gegen Leerstand“ noch weitere Teilnehmer. Die Studie soll aufzeigen, wie unter verschiedenen Ausgangsbedingungen Leerstand abgebaut und der Vermietungserfolg gesteigert werden kann. Auch sollen herausragende Ansätze publik gemacht werden, um ein Benchmarking zu initiieren. Um mehr repräsentative Aussagen zu gewinnen, wurde die ursprüngliche Anmeldefrist jetzt aufgehoben. Bis mindestens zur Jahresmitte sollen nun weitere Daten erhoben werden. Anmeldung und Teilnahme sind kostenfrei. Die „Aktion gegen Leerstand“ ist ein Gemeinschaftsprojekt dreier Berliner Agenturen. Mehr Informationen unter www.aktion-gegen-leerstand.de.

OBJEKTVERMITTLUNG**iMakler: Insolvenzantrag gestellt**

Wegen einer geplatzten Zwischenfinanzierung und Diskussionen im Gesellschafterkreis hat die iMakler GmbH einen Insolvenzantrag gestellt. „Es ist uns nicht gelungen, vor Abschluss der Gespräche mit Investoren, eine Zwischenfinanzierung abzuschließen, insofern war es geboten, die Gesellschaft unter Gläubigerschutz zu stellen“ so Harald Blumenauer, Mitglied der Geschäftsleitung.

WOHNUNGSWIRTSCHAFTSMESSE**Urban Management auf der Wowex 2010**

Die Fachmesse für die Wohnungswirtschaft widmet sich vom 10. bis 12. Juni in Köln auch den Fragen der Stadtplanung. Eine Sonderschau wird genutzt, um Investoren in Kontakt zu bringen. „Die Wowex ist mehr als eine reine Produktschau. Sie ist auch ein ‚business facilitator‘ für städtebauliche Sanierung und Entwicklung von Wohnbauprojekten“, so Kölnmesse-Bereichsleiterin Sabine Loos (siehe auch Wowex-Special S. 63 ff).

Interview

Der Vorstandsvorsitzende der Aareon AG über den Abschied von WohnData, die Neuentwicklung Wodis Sigma und den bevorstehenden Aareon-Kongress



Dr. Manfred Alflen

Herr Dr. Alflen, überwiegt Bitternis angesichts des geplanten Endes von WohnData im Jahr 2011?

Dr. Alflen: Wir haben die Notwendigkeit des Systemwechsels erläutert und bieten auch unseren WohnData-Kunden eine langfristige Perspektive.

Anscheinend setzen Sie investitionsseitig ganz auf Ihre Neuentwicklung Wodis Sigma. Wie viele Systeme sind bereits produktiv?

Dr. Alflen: Die Dynamik, mit der das Produkt im Markt aufgenommen wurde, ist phänomenal! Es wurden inzwischen bereits rund 240 Verträge mit mehr als 750.000 Wohneinheiten für Wodis Sigma abgeschlossen.

Der Aareon Kongress 2010 steht unter dem Motto „Zeitenwende“. Bedeutet das noch mehr fachliche Workshops bis in den Abend?

Dr. Alflen: Es kommen Entscheider aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft. Wir empfangen nicht zur IT-Messe, sondern Kunden zum Dialog.



Eine Langfassung des Interviews finden Sie unter

www.immobilienvirtschaft.de/downloads

ess macht den unterschied
www.ess-ag.de

Intelligente Werkzeuge für die Wohnungswirtschaft

Der wowi c/s Analyzer – Ihr Unternehmen auf einen Blick.
Informationen ad hoc analysieren und flexibel reporten mit faszinierender Technologie.
Einfache Lösungen die begeistern. Für Ihr Unternehmen.

Platzmanns Baustelle



Der Schuhhandel zählt laut einer Studie von Kemper's Jones Lang LaSalle nach der Anzahl der Ladenlokale zu den drei am häufigsten vertretenen Branchen in deutschen Einkaufsstraßen, nach dem Textilhandel und gleichauf mit Telekommunikationsanbietern.

WOHNIMMOBILIEN

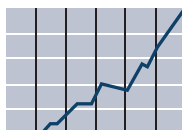
Mietwohnungen als Bestandteil von REITS?

In Berlin wird nach Wegen gesucht, Mietwohnungen als Bestandteil von REITS zuzulassen. Dies sagte der finanzpolitische Sprecher der Unionsfraktion, Leo Dautzenberg, in einem Interview. Die Abschaffung der Beschränkung gehört zu den wesentlichen Forderungen der

Immobilienbranche im Zusammenhang mit einer möglichen Novelle des REIT-Gesetzes. Leo Dautzenberg befürwortete den Einbezug von Wohnimmobilien. Er sehe aber auch, dass die Interessen der Mieter angemessen zu berücksichtigen seien, sagte er.

Immobilienaktienmarkt

Trend: Leicht steigend bis stabil



Die europäischen Börsen konnten in der Zeit nach Ostern leicht hinzugewinnen und setzten damit den Trend der Vorwochen fort – trotz der anhaltenden Schuldenkrise Griechenlands. Zur Monatsmitte hin verhielten sich die Immobilienaktien stabil. Während die US-REITS mit einer Korrektur abschlossen, gelang es den australischen und japanischen Immobilienwerten, sich an die Spitze zu setzen.



Die Schlusskurse der Immobilienaktien sind wöchentlich abrufbar unter

www.immobilienvirtschaft.de

Stand 14.04.2010

WERTGRUND IMMOBILIEN AG Bestandsimmobilien-Fonds aufgelegt

Mit dem „WohnSelect D“ legt die Wertgrund Immobilien AG, Starnberg, mit ihrer Partner-Kapitalanlagegesellschaft den ersten Offenen Publikumsfonds auf, der ausschließlich in deutsche Bestandswohnimmobilien investiert. Das Immobilienportfolio mit einem Zielvolumen von rund 300 Millionen Euro (das entspricht etwa 4.000 bis 5.000 Wohneinheiten) soll in innerstädtischen mittleren bis guten Lagen prosperierender Ballungsräume und aufsteigender B-Städte aufgebaut werden. Wertgrund geht von einer stabilen Nettorendite von ungefähr fünf Prozent pro Jahr sowie einer attraktiven Internal Rate of Return (IRR) aus. Als Kapitalanlagegesellschaft agiert die TMW Pramerica Property Investment GmbH für WohnSelect D, die Caceis Bank Deutschland GmbH als Depotbank.

GEWERBEIMMOBILIENMESSE

Stadtentwicklungsprojekte auf der Expansion 2010

Internationale Stadtentwicklungsprojekte in Hafenstädten bilden in diesem Jahr einen Schwerpunkt auf der Gewerbeimmobilienmesse Expansion, die am 14. und 15. Juni 2010 in Hamburg stattfindet. Gezeigt wird, wie Hafenstädte an Nord- und Ostsee mit ihren Revitalisierungsgebieten am Wasser umgehen. Auch skandinavische Länder stellen ihre Konzepte und Projekte vor. Mehr Infos unter www.expansion-hamburg.de.



Auch das Nordhavnen in Kopenhagen wird auf der Expansion vorgestellt.

US-MARKT**Rekordminus für Morgan-Stanley-Fonds**

Dem Morgan Stanley Real Estate Funds MSREF-VI International droht ein Rekordminus von 61 Prozent oder 5,4 Milliarden US-Dollar. Wie US-Medien berichten, beläuft sich das Vermögen des Fonds aktuell auf noch etwa 3,4 Milliarden Dollar. Im Jahr 2007 waren es noch 8,8 Milliarden US-Dollar. Zu den Investoren des Morgan-Stanley-Fonds sollen unter anderem Pensionsfonds, College-Stiftungen und ausländische Investoren zählen, denen Morgan Stanley Renditen von bis zu 22 Prozent pro Jahr in Aussicht gestellt hatte. Die positive Entwicklung, die die Geschäfte des Fonds zunächst nahmen, wurde durch den Ausbruch der Wirtschaftskrise jäh ausgebremst. Grund des Rekordverlusts seien „bad investments“ – „mislungene Investment“ –, zu denen unter anderem auch die Investitionen in den „Eurotower“, den Sitz der Europäischen Zentralbank in Frankfurt,

zählten. Allein die Verluste aus einem Investment in der koreanischen Hauptstadt Seoul sollen sich auf 350 Millionen Dollar belaufen. Morgan Stanley hatte den Fonds gegen Ende des Booms aufgelegt. Wie die US-Medien berichten, konnte der Fonds in den USA im vergangenen Jahr einen Kredit über zwei Milliarden Dollar für den 2007 erfolgten Kauf der Crescent Real Estate Equities Co. nicht refinanzieren. Die Folge: Die kreditgebende Bank, Barclays Capital, kassierte die als Sicherung dienenden Bürogebäude mit mehr als 1,58 Millionen Quadratmeter Bürofläche. 2009 habe Morgan Stanley zugestimmt, fünf Bürogebäude in San Francisco den Gläubigern zu überlassen, zwei Jahre nachdem sie von Blackstone Group LP erworben wurden. Auch in Europa hat Morgan Stanley den Berichten zufolge in einigen Fällen das Investment abgeschrieben.

HBI-IMMOBILIENPORTFOLIOS**Aktionäre stimmten Verkauf zu**

Die Aktionäre der Hansteen Holdings Plc. haben am 1. April 2010 der Übernahme des HBI-Immobilienportfolios, das sich zuvor im Besitz der BGP befand, zugestimmt. Das Transaktionsvolumen beträgt 330 Millionen Euro. Die Immobilien sind bereits Mitte April in den Besitz von Hansteen übergegangen, sodass die Transaktion nun erfolgreich abgeschlossen ist. Das Portfolio besteht aus 34 Industrieimmobilien, die aktuell an Büro- und Industrienutzer vermietet sind und Jahresnettomieteinnahmen von 30,3 Millionen Euro generieren. Die Gesamtfläche beläuft sich auf über 860.000 Quadratmeter, die gegenwärtige Leerstandrate auf rund 24 Prozent. Nach Angaben des Immobilienberatungsunternehmens CB Richard Ellis (CBRE) ist dies die größte Transaktion von Industrieimmobilien in Europa seit dem dritten Quartal 2007. CBRE hat BGP beim Verkauf des HBI-Industrieimmobilienportfolios beraten.

**URTEIL DES VERWALTUNGSGERICHTS
Euregio-Outlet-Center
darf größer werden**

NRW-Outlet-Center darf doch wachsen.

Nordrhein-Westfalens einziges Outlet-Center darf doch größer werden. Das Bundesverwaltungsgericht hat ein entsprechendes Urteil bestätigt. Das Euregio-Outlet-Center in Ochtrup sollte von 3.500 auf 11.500 Quadratmeter wachsen. Die Bezirksregierung Münster hatte den Bebauungsplan der Kommune abgelehnt. Wie die Münstersche Zeitung berichtet, muss sie die Pläne der Stadt nun genehmigen (BVerwG 4 B 78.09).



„Da ist mehr drin.“

AAREON KONGRESS 2010

19.-21.05.2010
in Garmisch-Partenkirchen
Weitere Infos finden Sie unter:
www.aareon-kongress.de

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



KÖPFE

„Bereit sein ist viel, warten zu können ist mehr,
doch den rechten Augenblick nutzen ist alles.“

Arthur Schnitzler (1862 - 1931), österreichischer Schriftsteller



Torsten Temp



Michael Schmid



Sean Tompkins



Fernando Guedes de Oliveira



Peter Kurz

Torsten Temp wird Chef der HSH Nordbank

Der Aufsichtsrat der HSH Nordbank mit Sitz in Hamburg und Kiel hat Torsten Temp zum Mitglied des Vorstands der Bank bestellt. Temp verantwortet mit Wirkung zum 1. Mai 2010 die Marktbereiche Shipping, Transport und Energy. Der 49-Jährige war seit dem Jahr 1989 für die heutige UniCredit tätig, zuletzt als Leiter des Bereichs Global Shipping.

Michael Schmid übernimmt Vorsitz der Geschäftsführung DB Services

Michael Schmid übernimmt den Vorsitz der Geschäftsführung DB Services. Der 45-Jährige war zuvor unter anderem kaufmännischer Leiter bei der Deutschen Bahn AG. Als Leiter Finanzen und Controlling war er seit dem Jahr 2003 Mitglied der Geschäftsführung der DB Services Technische Dienste GmbH in Berlin. Schmid folgt als Vorsitzender der Geschäftsführung der DB Services Ralph-Peter Hänisch, der in die DB Netz AG überwechselte.

Sean Tompkins wird Geschäftsführer der RICS

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) hat Sean Tompkins zum Geschäftsführer des Berufsverbands ernannt. Tompkins wird Louis Armstrong folgen, der in den Ruhestand geht. Tompkins wurde 2002 zum First Executive Director der RICS für den Bereich Markenführung und Marketing ernannt und im Jahr 2006 zum Chief Operating Officer (COO) befördert.

Andy Watson wird Leiter Core Funds bei LaSalle

Andy Watson hat als International Director bei LaSalle Investment Management die neu geschaffene Position des Leiters Core Funds und Individualmandate in Europa übernommen.

Fernando Guedes de Oliveira ist neuer Vorstandsvorsitzender von Sonae Sierra

Fernando Guedes de Oliveira hat seit dem 1. April 2010 die

Position des Vorstandsvorsitzenden von Sonae Sierra inne. Guedes de Oliveira war zuletzt als stellvertretender CEO tätig.

Lutz von Stryk und Dr. David Mbonimana neue Vorstandsmitglieder der HSH Real Estate

Der Aufsichtsrat der HSH Real Estate AG hat Lutz von Stryk und Dr. David Mbonimana in den Vorstand der Gesellschaft bestellt. Von Stryk (50) war seit 2008 Geschäftsführer der HGA Capital GmbH. Mbonimana (33) ist seit 2003 für die HSH Corporate Finance GmbH tätig.

Rüdiger H. Päsler wird Mitglied des Aufsichtsrats der Kan Am Grund

Rüdiger H. Päsler wird Mitglied des Aufsichtsrats der Kan Am Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH und der Kan Am Grund Spezialfondsgesellschaft mbH. Päsler hat das Aufsichtsratsmandat von Klaus Hohmann FRICS, der aus Altersgründen ausscheidet, seit dem 1. April 2010 inne. Zugleich übernimmt der 64-Jährige den

stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitz der Kan Am Grund Spezialfondsgesellschaft mbH. Päsler war zuvor Geschäftsführer des Bundesverbands Investment und Asset-Management (BVI).

Guido Pinol wird Sprecher der Geschäftsführung der IVG Investment GmbH

Guido Pinol MRICS wechselt von der Fortress Investment Group zum IVG Konzern und wird Sprecher der Geschäftsführung der IVG Investment GmbH. Der 41-Jährige Pinol folgt auf Dr. Rüdiger von Stengel, der den IVG-Konzern verlässt und sich selbstständig macht.

Dr. Peter Kurz neuer Verbandsratsvorsitzender des VHW

Der Mannheimer Oberbürgermeister Dr. Peter Kurz ist neuer Verbandsratsvorsitzender im Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V. (VHW). Er tritt die Nachfolge von Reinhart Chr. Bartholomäi FRICS, Staatssekretär a. D., an, der dem VHW auch weiterhin als Verbandsratsmitglied angehört.

IMMOBILIENMARKTANALYSE

IW-Kongress: Neue Trends

Immobilienmärkte sind besonders informationsabhängig. Der Markt ist heterogen, es gibt hohe Handelskosten, regionale Präferenzen und unregelmäßige Transaktionen. Das Thema „Neue Trends in der Immobilienmarktanalyse“, das eine hochkarätige Gruppe aus Dozenten, Researchern und anderen Immobilienprofis im April auf Einladung des Instituts der deutschen Wirtschaft diskutierten, war somit ein bedeutendes. Bessere Analyse führt zu mehr Transparenz. Obwohl Deutschland hier laut JLL weltweit nur auf Platz 14 liegt, gibt es Verbesserungen zu beobachten. Eine große Rolle spielt im Bereich der Wohnimmobilien der neue IMX-Index von Immobilienscout 24. Aber auch bei den Gewerbeimmobilien droht Besserung: Franz Eilers (Verbands Deutscher Pfandbriefbanken-Research) stellte Pläne für einen neuen Gewerbeimmobilien-Index des vdp vor. Haupterkenntnis des von Michael Vogtländer souverän moderierten Kongresses war die Wichtigkeit der weiteren Liberalisierung des Transaktionsmarkts. IW-Präsident John von Freyend packte dies in eine Forderung an den ZIA, sich in der Branche und gegenüber der Politik verstärkt dafür einzusetzen. (Dirk Labusch)

BAUARBEITEN IM ZEITPLAN

Richtfest bei Hermes-Hauptumschlagbasis

Die Bauarbeiten für die neue Hauptumschlagbasis der Hermes Logistik Gruppe am Flughafen Hannover liegen im Zeitplan. Drei Monate nach Grundsteinlegung feierten die Projektpartner Hermes, ECE Projektmanagement und das Bielefelder Bauunternehmen Goldbeck International Richtfest. Bis zum Herbst 2010 entsteht auf dem 80.000 Quadratmeter großen Areal ein 230 Meter langes und 60 Meter breites Logistikzentrum. Mit einer modernen Sortieranlage können dort jährlich bis zu 40 Millionen Sendungen verarbeitet werden. Später sind bis zu 60 Millionen Sendungen pro Jahr geplant. Für das Gebäude und die Fördertechnik werden zusammen rund 35 Millionen Euro investiert.



So soll das neue Gebäude aussehen.

EUROPÄISCHE IMMOBILIENMÄRKTE

Finanzierungslücke wird erwartet

Auf den europäischen Immobilienmärkten wird sich in den kommenden zwei Jahren eine Refinanzierungslücke von 115 Milliarden Euro auftun. Zu diesem Ergebnis kommt eine aktuelle Studie des Beratungsunternehmens DTZ. Für Deutschland wird mit neun Milliarden Euro offenem Finanzierungsbedarf gerechnet. Mit voraussichtlich 42 Milliarden Euro wird der größte Teil auf Großbritannien entfallen, gefolgt von Spanien mit 23 Milliarden Euro. Die erwarteten neun Milliarden Euro offenen Finanzierungsbedarfs in Deutschland entsprechen zwei Prozent des in Gewerbeimmobilien investierten Kapitals.

Gemessen an der Marktgröße sind in Irland mit zehn Prozent am meisten Hypothekendarlehen betroffen. Laut DTZ ist die Refinanzierungslücke die größte Herausforderung für den Immobilienmarkt in den kommenden Jahren. Die Gründe lägen darin, dass die betroffenen Darlehen aufgrund von Wertminderung oder konservativer Kreditvergabe nach Fristende nicht refinanziert würden. Die Stillhaltesituation wird sich nach Ansicht von DTZ in den kommenden Jahren auflösen. So rechnen die Analysten von DTZ für die kommenden zwei Jahre mit 116 Milliarden Euro frischem Kapital.

epiqr®

Die Software
mit Bestand

Ich weiß Bescheid!



Mit epiqr® überlassen Sie
nichts dem Zufall

Wer seine Immobilien im Blick hat, kann gezielt entscheiden wann, wo und wie investiert werden muss. Dank epiqr® haben Sie alle wichtigen Informationen mit einem Klick und treffen die richtigen Entscheidungen. Das gibt Sicherheit und spart Kosten! Mit der Software epiqr® wissen Sie Bescheid. Das macht Ihr Immobilienmanagement kinderleicht!

www.calcon.de



www.ricseurope.eu/deutschland

Verlorenes Vertrauen zurückgewinnen

Jahreskonferenz. Der Ehrliche ist nicht immer der Dumme – der sechste RICS-Focus liefert Anstöße für gelebte Berufsethik und Transparenz. Ein Nachbericht.

Christine Ciampa, RICS Deutschland

Die Jahreskonferenz „Focus“ der RICS Deutschland, die am 15. April zum sechsten Mal stattfand, hat sich zum Ziel gesetzt, Impulsgeber für die Immobilienwirtschaft zu sein. Vorstandsvorsitzender Jörn Stobbe MRICS begrüßte die 150 Teilnehmer in Berlin. In seinem Grußwort regte Reinhard C. Bartholomäi FRICS, Vorsitzender des Ethikausschusses, an, das Berufsbild des „Königlich ehrbaren Kaufmanns“ als deutschen Beitrag zur Rückgewinnung des in der Krise verlorenen Vertrauens wieder aufleben zu lassen. Dr. Andreas Novak, Leiter der Arbeitsgruppe Wirtschaft von Transparency International, konstatierte in seiner Keynote: „Wir können uns Intransparenz nicht mehr leisten.“

Vor dem tieferen Einstieg in die Schwerpunktthemen wurden Einblicke in aktuelle Marktentwicklungen geboten. Ralf-Peter Koschny, Vorstandsmitglied

der BulwienGesa AG, prognostizierte einen neuen Zyklus im Investmentmarkt für 2010/11. Als frühzeitige Treiber benannte er die Segmente Wohnen und Light Industrial. RICS-Chefökonom Simon Rubinsohn belegte anhand der Ergebnisse des Global Commercial Property Survey einen langsamen Aufschwung, getragen von Protagonisten in Lateinamerika und Asien.

Stimmen zur Markttransparenz

Wie transparent ist die Immobilienwirtschaft in Deutschland? Drei Impulsreferate im zweiten Konferenzteil beleuchteten verschiedene Aspekte dieser Frage. Als nicht mehr zeitgemäß kritisierte Immobilienanwalt Uwe Bethge das deutsche Maklerrecht. Seine Forderungen beinhalten das gesetzliche Verbot der Doppelvertretung und Mehrfachtätig-

keit sowie die Abschaffung des Nachweismaklers und die Stärkung des Vermittlungsmaklers. Axel von Goldbeck, Sprecher der Geschäftsführung des ZIA, sieht die schwächere Transparenz des deutschen Immobilienmarkts gegenüber sehr transparenten Ländern darin begründet, dass die verfügbaren Indizes nicht den Marktanforderungen genügen.

Den von der Arbeitsgruppe Leitbild entwickelten „RICS-Kodex für Immobilienmakler in Deutschland“ erläuterte Carl O. Stinglwagner FRICS, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland. Erklärtes Ziel sei es, den „auf der Grundlage der für Chartered Surveyors weltweit verbindlichen Berufs- und Standesregeln, den RICS Rules of Conduct, erarbeiteten Entwurf künftig als Leitfaden für alle Marktteilnehmer und den Gesetzgeber zu etablieren“. Die vorgestellten Positionen boten ausreichend Stoff für lebhafteste Diskussionen unter den Gästen der beiden hochkarätig besetzten Podiumsrunden am Nachmittag. In seinem Schlusswort fasste der stellvertretende Vorsitzende der RICS Deutschland, Andreas Ruf MRICS, zusammen: „Transparenz und ethisches Verhalten sind unabdingbar, um verlorenes Vertrauen wieder herzustellen.“ In diesem Sinne setzte der 6. RICS-Focus ein Zeichen. ←|

Die Autorin

Christine Ciampa, Diplom-Betriebswirtin (BA) und Wirtschaftsmediatorin (IHK) ist bei der RICS Deutschland für Marketing, Member Services und die Betreuung der Professional Groups zuständig.



Experten diskutierten auf dem Podium und sorgten für eine lebhafteste Veranstaltung.

Einblicke in städtische Versuchslabore

Stadtentwicklung im 21. Jahrhundert. Getüftelt wird auf der IBA Stadtumbau Sachsen-Anhalt 2010 und der Hamburger IBA 2013. Der DV unterstützt die Aktivitäten in vielfältiger Weise.

Christian Huttenloher, Generalsekretär des Deutschen Verbands, Berlin



Christian Huttenloher

In Dessau-Rosslau startete die Internationale Bauausstellung IBA Stadtumbau Sachsen-Anhalt 2010 Anfang April ihre Abschlusspräsentation. Gleichzeitig stellt die Hamburger IBA 2013 in diesem Jahr ihre Zwischenergebnisse vor. Beide Ausstellungen verstehen sich als Versuchslabore für die Zukunft der Stadtentwicklung im 21. Jahrhundert und suchen Antworten auf städtische Herausforderungen.

Doch könnten die Vorzeichen, unter denen beide Initiativen stattfinden, nicht unterschiedlicher sein. Die IBA Stadtumbau sucht für Klein- und Mittelstädte eines ganzen Bundeslands zukunftsfähige Wege der Stadtentwicklung unter Schrumpfungsbedingungen. Die Hamburger IBA befasst sich dagegen mit der Zukunft internationaler Metropolräume in einer globalisierten Welt unter Wachstumsbedingungen. Hier soll vor allem das interkulturelle Zusammenleben in einer internationalen Stadtgesellschaft verbessert werden.

Die Gleichzeitigkeit beider IBA verdeutlicht einmal mehr die sich stärker differenzierenden regionalen Entwicklungsprozesse in Deutschland: Konzentration von Wachstum und Dynamik in

einigen Ballungsräumen stehen Entleerung in weiten ländlich strukturierten Teilen gegenüber.

Kooperative Steuerung

Trotz dieser Unterschiede zeigen sich auch interessante konzeptionelle Gemeinsamkeiten. So stehen weniger spektakuläre architektonische Vorhaben, als vielmehr neue Ansätze der kooperativen Stadtentwicklung im Vordergrund.

In Zusammenarbeit mit Stadtplanern, Architekten, Bürgern, gewerblicher Wirtschaft und Immobilieneigentümern sowie Vertretern aus Politik und Verwaltung entstehen vielfältige Modellprojekte. Beide IBA legen zudem einen wichtigen Fokus auf Bildung und Qualifizierung sowie die Einbindung von Jungen.

Das Zusammenspiel der verschiedenen stadtgestaltenden Akteure will allerdings professionell organisiert sein. Unter den Sonderbedingungen einer mit erheblichen Ressourcen ausgestatteten Internationalen Bauausstellung kann dies durchaus singuläre Erfolge erreichen. Doch wie sieht dies im städtischen Verwaltungsalltag aus? Wie lassen sich tragfähige öffentlich-private Entwicklungspartnerschaften und ein konsistentes, aktivierendes städtisches Entwicklungsmanagement aufbauen und verstetigen?

Verantwortungsvolle Aufgabe

Für Kommunen – und besonders für Klein- und Mittelstädte im ländlichen Raum – bedeutet dies häufig eine doppelte Überforderung: Die knappe Fi-

nanzausstattung trifft auf unzureichende fachliche Kompetenzen angesichts neuer Herausforderungen und Lösungsansätze. Aufgaben und Rolle der Kommunen gilt es zu überdenken und eventuell neu zu strukturieren. Die öffentliche, kollektive und private Verantwortung für die Stadtentwicklung ist neu zu justieren.

Die aktive Mitwirkungsbereitschaft der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft insbesondere an schwierigen Standorten ist unabdingbar. Schließlich haben immobilien- und wohnungswirtschaftliche Unternehmen, private Eigentümer sowie Immobilienverwerter als spätere Profiteure städtischer Stabilisierungs- und Aufwertungsstrategien eine besondere Verantwortung. Um ein verstärktes privatwirtschaftliches Engagement zu fördern, sind neue Kooperationsformen und Finanzierungsinstrumente zu entwickeln.

Zur Beförderung verlässlicher Verantwortungsgemeinschaften und öffentlich-privater Entwicklungspartnerschaften in den Städten hat sich der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung gemeinsam mit zahlreichen Verbänden und Organisationen der Stadtentwicklung und Wohnungswirtschaft bereits im Jahr 2008 zur Initiative „Zuhause in der Stadt“ zusammengeschlossen.

Die Initiative leistet Vermittlungs- und Transferaufgaben und versteht sich als Plattform für die Verständigung auf gemeinsame gesellschaftliche Orientierungen und ein gemeinsames, gleichgerichtetes Handeln zur Stärkung und Weiterentwicklung des Erfolgsmodells der europäischen Stadt. ←|





Titelthema

Wenn die Immobilie „Gurke“ heißt

Namensmarketing. Eine wohlklingende Bezeichnung schafft Akzeptanz und lockt Mieter an. Ist jedoch keine vergeben, ist sie nicht griffig oder passt sie nicht, erfindet meist das Volk eine. Lesen Sie von guten und weniger guten Gebäude-Anreden. Und lassen Sie sich in die Welt eines Experten versetzen.

Sven Hirschmann, Berlin

Nun ist es auf der Welt – das neue Immobilienprojekt. Und schon wollen alle wissen, wie es heißt. Dabei ist es egal, ob es ein Einzelkind oder der neueste Zuwachs einer ganzen Portfoliofamilie ist. Ganz gleich, ob schwere Wehen eines Architektenwettbewerbs oder Blitzgeburt mit reibungsloser Sanierungsplanung – die Öffentlichkeit wartet bereits und fordert wie ein strenger Standesbeamter, dass das Kind einen Namen erhält.

Immobilien brauchen Identifikation

Wenn ein neues Projekt das Licht des Markts erblickt, ist es noch ganz unbekannt und hat noch keine Paten. Aber Fürsprecher und Multiplikatoren sind wichtig für die Entwicklung eines jeden Vorhabens. Und diese Paten bekommt es erst – wie bei der Taufe – mit dem Namen. Denn wie sollte man sich mit einem Produkt identifizieren, wenn man es nicht einmal benennen kann? Den Markt auf diese Weise zu ignorieren, können sich nur Projekte leisten, deren Abnehmer oder Mieter schon im Voraus feststehen. Immobilien, die erfolgreich frei im Markt agieren sollen, brauchen die Identifikation ihrer wichtigen Zielgruppen. Sonst werden sie bald auf der Adoptionsliste stehen.

Die Erfahrung zeigt, dass sich Immobilien mit einem eindeutigen Namen besser und leichter vermieten oder verkaufen lassen. Das liegt natürlich nicht allein an der Tatsache, für ein Gebäude eine individuelle Bezeichnung zu haben, sondern an dem emotionalen Faktor, der damit verbunden sein sollte. Denn ein klingender Name kann einen starken Kauf- oder Mietanreiz erzeugen. Im besten Fall sagt er in einem kleinen Wort schon viel über die Lage, den Nutzwert und den Stil der Immobilie aus. Potenzielle Mieter und Käufer springen schnell auf diese für sie gesetzten Signale an.

Auf einen Blick

- › Immobilien mit einem eindeutigen Namen lassen sich besser und leichter vermieten oder verkaufen.
- › Wenn sich nicht der Eigentümer einen Namen für sein Objekt ausdenkt, wird das die Presse oder der Volksmund tun – möglicherweise mit einem wenig schmeichelhaften Ergebnis.
- › Bei der Namenswahl darf man sich durchaus auf Bewährtes stützen oder sich von anderen Quellen inspirieren lassen. Grundsätzlich gilt: Kreativität ist Trumpf.
- › Sinnvoll ist es, wenn die Nutzung der Immobilie schon aus dem Namen hervorgeht. Das zieht potenzielle Käufer oder Mieter an.

Jede Immobilie ist durch ihre Lage eindeutig definiert. Das macht sie zu einem besonderen, zu einem einzigartigen Produkt. Was liegt also näher, als diesen höchst individuellen Produkten auch einen ebenso individuellen Namen zu geben? Denn wenn ihnen nicht ihr Eigentümer einen Namen schenkt, wird das die Presse oder spätestens der Volksmund tun. Was dabei herauskommen kann, hat schon viele Verantwortliche zu der Frage gedrängt, warum sie nicht selbst rechtzeitig einen passenden Namen gesucht und sinnvoll kommuniziert haben. Im Berliner Bezirk Schöneberg gibt es zum Beispiel eine Wohnanlage, die bis zur Jahrtausendwende zum sozialen Brennpunkt verkommen war. Die Berliner nannten sie kurzum „Sozialpalast“. Das heutige Quartiersmanagement bemüht sich noch immer, den unerwünschten, aber allzu fest verankerten Namen zu überwinden. Ein aktuelles Beispiel aus der Bürohaus-Architektur entstand bis 2004 in der Londoner City. Das 180 Meter hohe Gebäude des Architekten Sir Norman Foster erhielt |→



Das Bundeskanzleramt. Der Volksmund nennt es „Waschmaschine“

Frankfurter Welle. Die markante Form drängte sich hier bei der Namensgebung auf.

Kongressdampfer. Vor allem die Berliner sind immer wieder kreativ bei der Namensgebung.

Skyline Plaza. Für das Frankfurter Gebäude ist der Neuanfang mit einem neuen Namen verbunden.

aufgrund seiner extravaganten Architektur von den Londonern den Namen „Gurke“, mögen die heutigen Eigentümer und Mieter auch noch so hartnäckig auf ihrem Namen „30 St Mary Axe“ beharren.

Spitznamen für Gebäude haben überhaupt eine lange Tradition. Und wenn sie keinem Vermarktungserfolg im Weg stehen, gibt es selten Grund, ihnen entgegenzuwirken. Besonders die Berliner haben sich hier immer wieder kreativ ins Zeug gelegt. So machten sie das neue futuristisch anmutende Verwaltungsgebäude der IHK Berlin kurz nach dem Bau 1998 zum „Gürteltier“, das Internationale Congress Centrum (ICC) zum „Kongressdampfer“ und die Hochhausiedlung Märkisches Viertel zum „Merkwürdigen Viertel“. Und natürlich fand sich auch für das neue Kanzleramt des Architekten Axel Schultes schnell ein passendes Synonym. Mit seinen großen runden Lichtöffnungen in der kubischen Seitenfassade erinnerte es die Hauptstädter wohl vor allem an eine überdimensionierte „Waschmaschine“.

Auch bei weniger großen Vorhaben sollten sich Eigentümer und Nutzer rechtzeitig Gedanken über einen sorgfältig konzipierten Namen machen. Denn selbst hier bürgern sich schnell Bezeichnungen ein, die sich der Kontrolle des Eigentümers entziehen. Glück hat man noch, wenn ein Gebäude zum Beispiel Ärzteshaus genannt wird, weil viele Ärzte Mieter sind. Weniger vorteilhaft kann es sich auf die Neuvermietung und die Mietpreise auswirken, wenn ein Haus erst einmal von jedem mit dem Resteladen oder einem lange leer stehenden Lagengeschoss identifiziert wird. All dem beugt ein strategisch ausgewählter Name vor. Und der muss ja nicht hochtrabend sein, sondern sollte mit dem tatsächlichen Standort, aber auch mit seinen positiven Perspektiven harmonieren. Wer sagt denn, dass man sich bei der Namenswahl nicht auf Bewährtes stützen und sich inspirieren lassen darf?

Natürlich basiert ein Name meist auf Vorhandenem oder einer überlieferten Tradition. Auch für Immobilien gibt es eine Reihe von Inspirationsquellen, aus denen sich die Bestandteile eines gelungenen Namens schöpfen lassen. Eine der

ersten Fragen des Namens-Konzeptioners wird dem Gebäude, seiner Geometrie und des architektonischen Stils gelten. Handelt es sich um ein Hochhaus oder ein Ensemble mit einzelnen Gebäuden, ist das Gebäude ein Solitär oder Bestandteil einer historischen Häuserzeile? Auch die formale Gestalt kann den Ausschlag für einen starken Namen geben. So kann sich heute bestimmt niemand mehr die Frankfurter Welle ohne diesen rein an der Form orientierten Namen vorstellen.

Woher nehmen und nicht stehlen?

Ein weiteres Beispiel ist das 2006 fertiggestellte Westend Duo, ebenfalls in Frankfurt am Main. Der Name ist direkt von der Architektur abgeleitet, die den Baukörper in zwei schlanke Bürotürme mit einem gemeinsamen Passagengeschoss für den Empfang auflöst. Die Lagebestimmung im Frankfurter Westend bietet eine genaue räumliche Zuordnung. Auch städtebauliche Ansätze können sich im Namen widerspiegeln. So entstand im Berliner Presseviertel das Gebäudeensemble Markgrafenpark,

in dessen Mitte die Planer einen neuen Stadtpark schufen. Diese Grünanlage ist inzwischen von Anwohnern und Mitarbeitern der umliegenden Unternehmen gut angenommen worden und wird besonders bei sonnigem Wetter in den Mittagspausen stark frequentiert. Genau das liegt im Interesse der Entwicklungsgesellschaft, die die Bekanntheit bei potenziellen Mietern sowie die Publikumsfrequenz für die Geschäfte im Erdgeschoss anregen möchte.

Für die meisten neu konzipierten Immobilien haben Entwickler und Planer bereits im Vorfeld ein konkretes Nutzungskonzept und bestimmte Zielgruppen im Kopf. Je enger die Nutzung bereits festgelegt ist, umso mehr kann dies eine Fundgrube für interessante Namensideen sein. Den einfachsten Lösungen begegnet man, wenn der Nutzer selbst der Bauherr ist und dem Gebäude schlicht seinen eigenen Namen gibt. Ein Beispiel ist das Siemens-Hochhaus, das Wahrzeichen des Siemens-Standorts in Obersendling, das 1963 bei Fertigstellung das höchste Gebäude Münchens war. Auch das Sony-Center in Berlin wurde direkt zu einem Wahrzeichen. |→

Passgenaue Lösungen für die Immobilienwirtschaft

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

Deutschlands
Kundenchampions
2009 Impulse



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

 **HAUSBANK MÜNCHEN**

Obwohl es sich bei diesem Objekt um eine Mischnutzung aus Wohnen, Arbeiten und Entertainment handelt und große Teile fremdvermietet sind, zog Sony selbst mit seiner Musiksparte in die neuen Räume ein. Etwas fantasievoller ist die Bezeichnung Eurotower für den Sitz der Europäischen Zentralbank Frankfurt. Auch in diesem 148 Meter hohen Hochhaus residiert ein Einzelnutzer. Der Gebäudename signalisiert jedem: Hier geht es um Finanzen.

Die Immobiliennutzung schon mit dem Namen zu definieren kann sich positiv auf die Vermarktung auswirken und verstärkt potenzielle Mieter anziehen. So funktionieren auch ganze Stadtteilkonzepte wie die sogenannten Banken-, Börsen- oder Presseviertel, obwohl im Zeitalter der virtuellen Vernetzung räumliche Standortvorteile für viele Branchen zunehmend unwichtiger werden. Die Lage ist natürlich trotzdem ein zentraler Punkt der Namenssuche. Die Standortperspektive bietet oft auch einen interessanten Blick auf die Geschichte eines Areals oder Bestandsgebäudes. Mit einem geschickt gewählten Namen lässt sich unter Umständen ein Stück altherwürdiger Vergangenheit auf ein Objekt übertragen. So kann mit traditionellen Anklängen bei den Zielgruppen Vertrauen in den Standort geschaffen und gleichzeitig Bekanntheit suggeriert werden.

Forum, Building, Kontor?

Erfahrene Eltern wissen: Mit dem richtigen Namen kommt man leichter und vor allem erfolgreicher durchs Leben. Deshalb sollte auch die Namenssuche für Immobilien nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Wie bei der Projektierung ist hier ebenso häufig die beste Idee das Ergebnis soliden Handwerks. Und für dieses Handwerk gibt es einen Baukasten. Natürlich ist dieser Baukasten im höchsten Maße flexibel. Darin finden sich auf alle Fragen nach Geometrie, Nutzung, Lage und Geschichte von Immobilien die unterschiedlichsten Begriffe. Die Aufgabe des Konzeptioners ist es, diesen Baukasten professionell zu handhaben und daraus einige der am besten funktionierenden Namensvorschläge zu entwickeln.

Nimmt man zum Beispiel ein Büro- und Geschäftshaus in einer Innenstadtstraße, fallen einem spontan Begriffe wie Forum, Building oder Kontor ein. Ein Gebäude schlicht Kontor zu nennen, ist aber noch zu wenig und vor allem viel zu allgemein. Befindet es sich jedoch in der Stauffenbergstraße, hat man schon einen passenden Namen: Stauffenberg-Kontor. Das klappt auf diese Weise auch mit anderen Arten von Objekten. In der Praxis ist das natürlich längst nicht so einfach. Man denke nur an die vielen Müller- oder Kochstraßen, zu denen einem kaum solche Kombinationen einfallen. Dann hilft vielleicht der Griff in die Geschichtsecke. Hier führt die Recherche zum Beispiel zum Namen des Erstnutzers oder Erbauers.

Auch für die architektonischen Varianten stellt der Baukasten wieder eine Auswahl kombinierbarer Begriffe zur Verfügung. Da



Treptowers. Die weithin sichtbaren Bürotürme direkt an der Spree in Berlin-Treptow wurden nach ihrem Standort benannt.

gibt es Türme, Tower, Höfe, Ensemble, Komplexe, Riegel, Tore und vieles mehr. Zusammen mit einer Information zur Lage bilden sich wiederum interessante Kombinationen. Eventuell findet sich ein prominentes Highlight in der Nähe, das einem Projekt als Referenz dienen kann. So bezieht sich auch der Opernturm in Frankfurt am Main auf sein Gegenüber, die Alte Oper. Ein Hochhausprojekt in Berlin-Treptow wurde ebenfalls nach seinem Standort benannt. Die weithin sichtbar an der Spree gelegenen Bürotürme erhielten den Namen Treptowers. Aber nicht nur die äußere Erscheinung bietet Stoff für die Namenssuche. Die inneren Werte sind dafür genauso interessant. Ein raffiniertes Innendesign oder besondere Services können ebenso zum Thema des Namens gemacht werden wie beispielsweise ein Schwimmbad oder ein in die Immobilie integrierter Konferenzbereich.



BAUKASTEN des Namenssuchers (Auswahl)

Der Name einer Immobilie muss gar nicht hochtrabend sein. Vielmehr sollte er etwas mit dem Gebäude und seiner Funktion zu tun haben. Um etwas Geeignetes zu finden, können vorhandene Eckdaten am besten weiterhelfen.

Zum Objekt

- › Größe, Baujahr, ...
- › Architektonischer Stil, besondere Merkmale
- › Gebäudegeometrie
- › Details zu Sicherheit, Komfort und Erschließung
- › Services wie Concierge, Konferenzbereich, ...
- › Aktuelles Marktimage

Zu den Mietflächen

- › Flächengröße, Flexibilität
- › Preissegment
- › Gestaltungsfreiheit für den Nutzer
- › Ist-Zustand zur Besichtigung
- › Ausstattung, Technik
- › Vermietungsstand, Mieterstruktur

Zur Lage

- › Zentral oder grün, 1-A oder andere Lage
- › Straßen- und Platznamen in der Nähe
- › Bezirksnamen -qualität, und -image
- › Unternehmens- und Anwohnerstruktur im Umfeld
- › Institutionen und Highlights in der Nähe
- › Nahversorgung, Einkaufsmöglichkeiten, Kulturangebot
- › Verkehrsanbindung

Prüfung

- › Ist der Name schon vergeben oder belegt?
- › Wird der Name von allen Beteiligten und der Öffentlichkeit verwendet?
- › Wird er auf allen Vermarktungsmedien kommuniziert?
- › Verwende ich auch die Mieter und externe Vertriebe?

Claim als Rettung

Stauend stehen wir vor Gebäuden mit wohlklingenden Kunstnamen. Dabei funktioniert längst nicht alles so einfach, wie es sich anhört. Denn Namen sollten möglichst auf den ersten Blick verstanden werden. Wortschöpfungen wie „Trefugium“, was sich von der Gebäudegeometrie und der City-Randlage eines Berliner Bürohauses ableitet, brauchen da schon einmal Unterstützung. Und die gibt es auch. Mit einem Claim als Namenszusatz passen auch Eigennamen gut ins Vermarktungskonzept. Claims erklären aber nicht nur den Namen. Sie vertiefen und konkretisieren seine emotionale Aussage. Für den Mipim Award 2010 war das Frankfurter Hochhausprojekt „Romeo & Julia“ nominiert. Mit großer Freiheit gingen hier die

Namensgeber an die Taufe der beiden exklusiven Bürotürme. Die kreative Kampagne setzte sich mit prägnanten Slogans wie Wakeup, Feelgood, Laxout oder Joinin fort – ein trendiger und aufmerksamkeitsstarker Ansatz, der auf die Gewinnung zahlungskräftiger Nutzer abzielt.

Eine gewisse Namensähnlichkeit weist ein ebenfalls in Frankfurt ansässiges Zwillingsspaar auf. Die Bürotürme „Castor und Pollux“ wurden bereits 1997 fertiggestellt und beherbergen unter anderem Büros der Dresdner Bank. Innovative Namensansätze gibt es natürlich auch auf anderen Kontinenten. Ebenfalls auf der Mipim 2010 vorgestellt wurde das Projekt „Dream Hub“ in Seoul, Südkorea. Hier entsteht unter der Masterplanung des Studios Daniel Libeskind ein ganzer Stadtbezirk mit einem 640 Meter hohen Wolkenkratzer im Mittelpunkt, |→



Besser als mit dem Namen „Dream Hub“ hätte man die in dem Seouler Projekt steckenden Visionen wohl kaum ausdrücken können. Der neue Stadtbezirk soll sich zu einem Knotenpunkt der Metropole entwickeln.

das Seoul weiter zu einem internationalen wirtschaftlichen und kulturellen Knotenpunkt entwickeln soll. Besser als mit diesem international verständlichen Namen hätte man diese Vision wohl nicht ausdrücken können.

Kreativität ist Trumpf

Grundsätzlich gilt also: Kreativität ist Trumpf bei der Namenswahl. Schließlich sollen die Objekte aus der Masse hervorstechen. Dabei ist alles erlaubt, was für die Zielgruppen verständlich ist und bei ihnen die erwünschten Emotionen auslöst. Aber Vorsicht: Der Anspruch, den ein Name weckt, will erfüllt sein. Verspricht er zu viel oder liegt er daneben, kann ein Name bei näherem Hinsehen aufgesetzt erscheinen und seine gewünschte Wirkung verfehlen.

Der Autor

Sven Hirschmann



ist freischaffender Werbefachmann und hat Konzepte und Texte für Werbekampagnen sowie journalistische Medien zu rund 50 Immobilienprojekten umgesetzt. Seit 2001 ist er Chefredakteur der Fachzeitschrift *architektur + bauphysik*.

Es kann passieren, dass eine Immobilie nicht so funktioniert, wie es sich Entwickler und Investoren vorgestellt haben. Noch nach Jahren hat sich keine befriedigende Vermietung oder kein Verkaufserfolg eingestellt. Dann wird schnell der Ruf nach einem neuen Namen laut. Dabei ist wichtig, dass ein Name natürlich nicht allein verantwortlich für einen ausbleibenden Erfolg sein kann. Aber er steht in den meisten Fällen als Synonym für ein schlechtes Image. Und daher sollte mit einem neuen Konzept in der Regel auch ein neuer Name den Neuanfang symbolisieren. Manchmal scheitert ein Nutzungskonzept bereits in der Planungsphase. Unter dem Namen Urban Entertainment Center (UCE) sollte in Frankfurt ein Einkaufszentrum entstehen. Diese Planung basierte jedoch auf der Beteiligung der Stella AG, die mit einem Musical eine kulturelle Attraktion beisteuern sollte. Der Konkurs der Stella AG verhinderte schließlich die Umsetzung. Die Investoren haben nun an diesem Standort eine Mischnutzung mit Shopping-Center, Kongresszentrum sowie Büroflächen und Hotelnutzung in zwei Hochhäusern vorgesehen. Für einen glücklichen Neustart des Großprojekts steht jetzt der Name „Skyline Plaza“.

Ob Neubau, Sanierungsobjekt oder Vermarktungs-Relaunch – irgendwann endet die Planungsphase, die Nabelschnur wird durchtrennt und die Immobilien-Eltern müssen sich für einen Namen entscheiden. Dann wird sich das Objekt mit seinem neuen Namen selbst am Markt bewähren. War die Vorbereitung gut, wird er kurz darauf von allen Beteiligten, der Öffentlichkeit und der Presse, benutzt. Endgültig durchgesetzt hat sich der Name eines Objekts, wenn auch seine Mieter ihn auf ihrer eigenen Geschäftskorrespondenz und ihren eigenen Werbemedien ganz selbstverständlich verwenden. ←|



Immobilien- Marketing- Award 2010

Bewerben Sie sich
um den Immobilien-
Marketing-Award 2010

Das Bewusstsein der Immobilienbranche für professionelles Marketing wächst. Doch obwohl überlebensnotwendig, wird es noch oft vernachlässigt.

Ziel des 2003 vom Magazin „Immobilienwirtschaft“ ins Leben gerufenen Awards ist es, hier ein Umdenken zu forcieren und die Unternehmen zu verstärkten Marketingmaßnahmen zu ermutigen.

Informationen und Bewerbungsmodalitäten erhalten Sie unter: www.immobilienwirtschaft.de/downloads



Partner:

Immobilien
wirtschaft

Das Fachmagazin für Management,
Recht und Praxis



Preisverleihung: Die besten Marketingkonzepte werden Anfang Oktober 2010 auf der Expo Real prämiert.

Sponsoren:



Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Die Risikovorsorge bleibt weiter auf hohem Niveau“

Dr. Frank Pörschke

Serie

Der Vorstandssprecher der Eurohypo rechnet mit einem schwierigen Jahr 2010. Sorgenkinder bleiben Spanien und USA, Anzeichen von Erholung gibt es in Großbritannien.



Herr Dr. Pörschke, zur Pressekonferenz im Februar haben Sie für das laufende Geschäftsjahr im Immobilienneugeschäft einen hohen einstelligen Milliardenbetrag in Aussicht gestellt. Gilt das noch aus heutiger Sicht?

Pörschke: Ja. Gemeint ist damit das reine Neugeschäft. Prolongationen erwarten wir in etwa gleicher Höhe wie 2009, das sind sieben Milliarden Euro.

Aus welchen Ländern erwarten Sie in dieser Hinsicht positive Impulse, aus welchen Ländern Rückschläge?



Dr. Frank Pörschke

schloss das Jurastudium mit der Promotion ab, wurde Senior Associate bei McKinsey & Co., Geschäftsführer beim Projektentwickler ECE und bei der Fondsgesellschaft Commerz Grundbesitz-Invest (heute Commerz Real). Seit Oktober 2008 ist er Vorstandssprecher der Commerzbank-Tochter Eurohypo, von der die Commerzbank sich nach EU-Vorgabe spätestens Ende 2014 trennen muss.

Pörschke: Positiv sehen wir zum Beispiel den britischen Markt, während der amerikanische gewerbliche Immobilienmarkt, der ja erst 2009 in die Krise geraten ist, auch 2010 Sorgenkind bleibt. Spanien wird ebenfalls noch längere Zeit für eine Erholung brauchen.

Wird es 2010 bei Ihrem Engagement von jeweils etwas unter zehn Milliarden Euro in Spanien und in Italien bleiben?

Pörschke: Auf beide Länder entfällt ein Portfolioanteil von zusammen rund elf Prozent beziehungsweise etwa acht Milliarden Euro. Da wir bis 2012 unser Portfolio von derzeit 75 Milliarden Euro auf 60 Milliarden Euro zurückführen wollen, ist hier eher von einem gewissen Rückgang auszugehen, zumal beide Länder derzeit noch schwache Immobilienmärkte ausweisen. Sowohl Spanien als auch Italien gehören aber weiterhin zu unseren Kernmärkten.

Wie hoch beziffern Sie die Risiken in Ihrem Griechenland-Portfolio nach dem aktuellen Stand, für das Sie im Februar eine Größenordnung von 3,1 Milliarden Euro angegeben haben?

Pörschke: Hierbei handelt es sich um einen Teil des Public-Finance-Volumens. Auch hier werden wir das Portfolio in den nächsten Jahren zurückfahren. Verluste beziehungsweise Wertberichtigungen aus dem Engagement gibt es nicht, da es sich hier um Bankbuchbestände handelt.

Wie entwickelt sich Ihr Geschäft auf dem schwierigen US-Markt?

Pörschke: Der US-Immobilienmarkt zeigt im Bereich Wohnungsmarkt erste Anzeichen einer Stabilisierung. Gefallene Preise und günstige Zinsen haben die Verkaufszahlen steigen lassen, der Überhang unverkaufter Häuser reduziert sich langsam. Trotz dieser Fortschritte lässt eine durchgreifende Erholung weiter auf sich warten. Denn für einen rascheren Umschwung ist das auf dem Markt lastende Überangebot unverkaufter Häuser noch zu hoch. Der Gewerbeimmobilienmarkt, der erst 2009 in die Rezession geraten ist, wird noch länger brauchen, bis er die Talsohle verlässt. Dank unserer etablierten Marktstellung und unseres aktiven Kundenbeziehungsmanagements sind wir in den USA gut positioniert. Dies verschafft uns eine gute Aus-



gangsposition, um trotz der schwierigen Marktlage weiterhin Neu- und Prolongationsgeschäfte zu tätigen. Die Risikoversorge wird auch 2010 weiter auf hohem Niveau verbleiben. Wir haben aber die entsprechenden Risiken im Griff. In der Vergangenheit war die Risikoversorge in den USA maßgeblich von dem mit Subprime-Hypothekenanforderungen von Privatkunden unterlegten US-Anlageportfolio geprägt. Da es 2009 vollständig

veräußert wurde, wird es daraus keine Belastungen mehr geben.

Sie sprachen auch von einem substanziellen Risikoversorgebedarf im laufenden Geschäftsjahr. Bedeutet das, dass die Risikoversorge sich 2010 im Vergleich zu 2009 nochmals prozentual zweistellig erhöhen wird?

Pörschke: Nachdem wir 2008 und 2009 einen deutlichen Anstieg der Risikoversorge zu verzeichnen hatten, hängt die weitere Entwicklung entscheidend vom Ausmaß und der Geschwindigkeit der Erholung an den weltweiten Immobilienmärkten ab. Da hier noch kein Trend über alle Märkte und Marktsegmente hinweg erkennbar ist, gehen wir auch für 2010 wieder von einem substanziellen Risikoversorgebedarf aus. Dieser wird aber nach unserer Einschätzung leicht unter dem Niveau von 2009 liegen.

In Ihrem Geschäftsbericht schreiben Sie, die Eurohypo habe „konservative Limite für ihr Immobilienfinanzierungsgeschäft eingeführt, um Risiken zu begrenzen“. Was verstehen Sie konkret unter konservativen Limiten?

Pörschke: Wir schließen nur Neugeschäft ab, das unsere strengen Kriterien an eine risikoadjustierte Rendite erfüllt. Es ist unser Ziel, dass sich die Eurohypo vom Jahr 2011 an wieder in die Richtung entwickelt, die Kapitalkosten zu verdienen. Die Bedingungen für eine Kreditge-

währung haben wir erhöht, so muss der Kreditnehmer einen deutlich höheren Eigenkapitalbeitrag einbringen als in der Zeit vor der Krise. Wir machen darüber hinaus nur noch Neugeschäft in unseren zehn Zielmärkten: Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Portugal, Polen, Russland, Türkei, Großbritannien und USA. In den Ländern, deren Immobilienmarkt sich noch als kritisch darstellt, halten wir uns mit Neugeschäft zurück.

Rechnen Sie nach der Platzierung von Pfandbriefen im Wert von 13 Milliarden Euro 2009 mit einer ähnlichen Größenordnung 2010?

Pörschke: Wir planen Neuemissionen in Höhe von drei bis vier Milliarden Euro für 2010. Über Privatplatzierungen und die Aufstockung eines Jumbo-Pfandbriefs konnte im Januar bereits ein adäquates Volumen an Refinanzierungsmitteln aufgenommen werden.

Sie haben das Volumen des Staatsfinanzierungsgeschäfts 2009 kräftig auf 129 Milliarden Euro gesenkt. Können Sie schon die in etwa geplante Höhe für 2010 nennen?

Pörschke: Die Eurohypo arbeitet derzeit daran, ihr Portfolio wertmaximierend abzubauen. Unser Ziel ist es, mittelfristig bei rund 100 Milliarden Euro auszulau- fen. Dieses Ziel verfolgen wir mit Engagement, ohne dass wir unter Zeitdruck stehen. ←|



JOINT VENTURE statt Verkauf.

Mit Eigenkapital von Madison Real Estate Kapital freisetzen – ohne die Kontrolle über die Objekte zu verlieren oder diese komplett zu veräußern.



Ende der Einheitsfront

Offene Immobilienfonds. Stabile Renditen über die ganze Palette? Das war gestern. Nach den Sparkassen fusioniert auch die Commerzbank zwei Fonds. Sichtbare Trends: Weniger, aber größere Volumina und Spezialisierung.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Noch im vergangenen Jahr lobte die Commerzbank den Offenen Immobilienfonds hausInvest global ihrer Tochter Commerz Real mit dem Hinweis auf seine „Stabilität auch in schwierigen Zeiten“. Dabei gleiche die „weltweite Streuung einzelne Marktzyklen aus“. Seitdem muss irgendetwas entweder mit dem Fonds oder mit den Zyklen oder mit beiden geschehen sein. Denn zum 30. September 2010 sollen hausInvest global und sein großer Bruder hausInvest europa eine Einheit bilden, die dann hausInvest (ohne Zusatz) heißen wird.

Das ist erklärungsbedürftig. Dazu der O-Ton von Commerz Real-Vorstand Erich Seeger: „Anleger können von den globalen Wachstumsperspektiven profitieren, ohne die europäische Stabilität einzubüßen.“ Das bedeutet konkret: Der



Büroerstand. Die Marktentwicklung zwingt einige Fonds zu Fusionen.

Auf einen Blick

- › Zusammenlegung von Fonds liegt im Trend – häufig aus der Not geboren.
- › Wegen des niedrigen Zinsniveaus zieht die aus liquiden Anlagen stammende Rendite das Gesamtergebnis herunter.
- › Kommt Immobilienabwertung hinzu, könnte das Ergebnis gegen null tendieren.
- › Am Ende bleiben wohl zwei Fondsgruppen: wenige Dickschiffe wie hausInvest und aus vielen kleinen Spezialisten wie Focus HealthCare und Catella MAX.
- › Dagegen wird globale Präsenz nach den schlechten Erfahrungen der vergangenen Jahre wohl eher weiter eingeschränkt.

im Vergleich zum Globalfonds (1,6 Milliarden Euro Vermögen, Jahresergebnis etwas unter +2,2 Prozent) ungleich größere Europafonds (10,9 Milliarden Euro Vermögen, Jahresergebnis +3,6 Prozent) erhält durch die Zusammenlegung beider Fonds eine relativ geringe internationale Beimischung diese beträgt nach aktuellem Stand knapp 13 Prozent des addierten Vermögens und soll später 15 Prozent nicht überschreiten. Nebeneffekt: Die ebenfalls ungleich höhere Liquidität des Europafonds (aktuell rund 27 Prozent des Vermögens) sorgt dafür, dass die Anleger des Globalfonds mit zurzeit nur zwölf Prozent Liquiditätsanteil nicht mehr fürchten müssen, ihr Geld könnte bei einer liquiditätsbedingten Schließung ihres Fonds eingefroren werden.

Es gibt indes noch einen anderen Nebeneffekt der hohen Liquidität, und der ist aus Anlegersicht weniger günstig: Wegen des sehr niedrigen Zinsniveaus zieht die aus liquiden Anlagen stammende Rendite das Gesamtergebnis herunter. Kommt die Abwertung von Immobilien dazu, besteht die Gefahr, dass das Ergebnis gegen null tendiert. Das wiederum könnte Anleger veranlassen, sich von Offenen Immobilienfonds – nicht nur von Commerz-Real-Fonds – zu trennen und so deren Liquiditätsanteile zu senken.

Hier macht sich einmal mehr der Konstruktionsfehler solcher Fonds bemerkbar. Er besteht darin, dass sie das Geld der Anleger zwar langfristig investieren, aber jederzeit so liquide sein müssen, dass sie diejenigen Anleger

auszahlen müssen, die ihre Fondsanteile verkaufen. Das hat bekanntlich zu einer ganzen Reihe von Fondsschließungen geführt und schließlich sogar Finanzminister Wolfgang Schäuble auf den Plan gerufen. Er will eine Mindesthaltedauer und Kündigungsfristen einführen. Seine Vorschläge haben in der Fondsbranche hier und da blankes Entsetzen ausgelöst.

Selbst schuld, könnte man sagen. Denn zum einen lassen sich nach wie vor die Interessen der verschiedenen Fondsgesellschaften offenbar nicht unter einen Hut bringen. Zum anderen vermittelt der Großteil der Fonds den Eindruck, als brauchte man nur genug Bürohäuser zu erwerben, um mit deren Mieten und Renditen Anleger zu locken. So entfielen nach einer Studie des Branchenverbands BVI zum Jahresende 2009 fast zwei Drittel (64,2 Prozent) der Anlagen Offener deutscher Immobilienfonds auf Bürohäuser im In- und Ausland. An zweiter Stelle folgen weit abgeschlagen der Handel und die Gastronomie. Jetzt allerdings treibt der im Vergleich zu früheren Jahren hohe Büroleerstand in Verbindung mit Neuverhandlungen der Mieten die Fondsrenditen nach unten.

Total Return 2,5 Prozent

Untermuert wird dieser Trend durch einen aktuellen Beitrag des IPD Germany Annual Property Digest 2010, der auf einer umfassenden langfristigen Datenbank beruht. Danach erwirtschafteten institutionelle Investoren 2009 mit Immobilien einen Total Return (Rendite aus Wertänderung und laufenden Einnahmen) in Höhe von durchschnittlich 2,5 Prozent. Dazu trugen Büros mit 2,0 Prozent am wenigsten bei, Handelsimmobilien mit 2,6 Prozent etwas mehr, Wohnungen mit 5,3 Prozent am meisten – also ausgerechnet die Sparte, um die Offene Immobilienfonds seit Jahrzehnten einen großen Bogen machen.

Dieses Beispiel veranschaulicht den Wandel an den Immobilienmärkten. Hartmut Fründ, Managing-Partner bei Ernst & Young Real Estate, sieht die demografische Entwicklung dafür als ursächlich an. Es sei in Zukunft zuneh-

mend auch mit strukturell bedingten Büroleerständen zu rechnen. Fründs Fazit: „Investoren müssen deshalb ihre Anlagestrategie globaler ausrichten als bisher.“

Wirklich? Zumindest einige Offene deutsche Immobilienfonds dürften diesen Satz nicht unterschreiben. Beispiel Deko: Im vergangenen Jahr fusionierte die Fondsgesellschaft der Sparkassen ihren Europa- mit dem Deutschland-Fonds. Damit vollzog sie also alles andere als einen Ausflug in die große weite Welt. Beispiel DEGI: Die früher der Dresdner Bank und jetzt dem internationalen Finanzkonzern Aberdeen gehörende Fondsgesellschaft musste nicht nur ihren Fonds DEGI International vorübergehend schließen, sondern auch den DEGI Global Business empfindlich abwerten. Und nun Commerz Real mit dem neuen hausInvest, dessen außereuropäische Ausrichtung von vornherein auf bescheidene 15 Prozent begrenzt wird.

Rückbesinnung auf Heimisches

Es erfolgt offensichtlich eine Rückbesinnung auf heimische Immobilien. Die Manager von innovativen Fondsgesellschaften nehmen sogar heimische Spezialimmobilien ins Visier. Mit an vorderster Innovationsfront zu finden ist ausgerechnet ein Fondshaus mit ausländischen Wurzeln: Catella Real Estate, Ursprungsland Schweden, verbandelt mit dem Möbelmulti IKEA. Erst lancierte Catella im vergangenen Jahr den auf Gesundheitsimmobilien spezialisierten Offenen Immobilienfonds Focus HealthCare, zuletzt den auf Münchner Immobilien fixierten Catella MAX.

Spätestens damit macht nunmehr die aus Anlass des 50-jährigen Branchenjubiläums propagierte Einheitsfront der Offenen Immobilienfonds einem differenzierten Angebot Platz. Das dürfte am Ende im Wesentlichen aus zwei Fondsgruppen bestehen: Aus wenigen Dick-schiffen wie hausInvest und aus vielen kleinen Spezialisten wie Focus HealthCare und Catella MAX. Dagegen wird die globale Präsenz nach den schlechten Erfahrungen der vergangenen Jahre wohl eher weiter eingeschränkt. ←|



Berufsbegleitende Weiterbildung

praxisnah und
anwendungsorientiert
seit 1990

Akademisches Europa-Seminar

Promotionsbegleitende Weiterbildung zum PhD-Studium
Studiendauer: ab 3 Jahren
Abschluss: Dr. oder PhD.

Master of Science (Real Estate)

Studiendauer: 2 Jahre
berufsbegleitend
Durchführung: 9 Seminarwochen
(Montag-Samstag)
sowie Selbststudium
Abschluss: akademischer Grad
MSc (Donau-Universität Krems)

Berufsbegleitende Fachfortbildungen

Immobilien- Projektentwicklung Immobilienbewertung Assetmanager (Real Estate & Finance)

Lehrgangsdauer: 9 Monate
Durchführung: 9 Seminarwochen-
enden
(Freitag-Samstag)
sowie Selbststudium
Abschluss: EIPOS-Zertifikat

Europäisches Institut für
postgraduale Bildung an der
Technischen Universität
Dresden e. V.
Goetheallee 24, D-01309 Dresden

Ihr Ansprechpartner
Herr Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH)
Peter Neumann
Tel.: +49 351 21312-40
E-Mail: p.neumann@eipos.de

www.EIPOS.de

Die Geheimniskrämer

Hudson Advisors Germany. Man bedient sich einer Kommunikationsagentur. Warum, ist unklar. Denn Arbeit im Stillen ist Programm eines der lukrativsten Geschäfte der Wirtschaftskrise: des Managements fauler Kredite.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

BKS, diese Abkürzung steht für zuverlässige Schlösser der gleichnamigen Firma aus der bergischen Stadt Velbert. Seit Juni 2007 stehen die drei Buchstaben auch für die Bundesvereinigung Kreditankauf und Servicing. Anders als die BKS-Schlösser haben es die BKS-Mitglieder mit etwas Unzuverlässigem zu tun: Mit Schuldner, die ihre Kredite nicht mehr bedienen können. Zu den Mitgliedern gehören auch Lone Star Germany und Hudson Advisors Germany, ein Kreditankauf- und Servicing-Team der besonderen Art.

Immer einvernehmlich ...

Lone Star Germany wurde zu einem wichtigen Partner der späteren Skandalbank Hypo Real Estate (HRE). Das Geschäft von Lone Star Germany besteht unter anderem darin, dass es seine Einkäufe mithilfe des Dienstleisters Hudson Advisors Germany rentabel gestalten lässt. Was man sich darunter vorzustellen hat, dazu der O-Ton des Servicers (Branchenjargon): „Die Hudson Advisors Germany GmbH ist ein Dienstleistungsunternehmen, das auf die Betreuung notleidender Kredite und das Asset-Management spezialisiert ist.“ Schön formuliert, doch was steckt dahinter? Auf der Hudson-Internet-Seite gibt es eine weitere wohlfeile Formulierung: „Das persönliche Gespräch mit den Darlehensnehmern, zur Erarbeitung einer einvernehmlichen Lösung, spielt bei der Kreditbetreuung durch Hudson Advisors eine entscheidende Rolle.“

Und was versteht der Servicer unter einer einvernehmlichen Lösung,

was beinhaltet sie im Einzelnen? Kein Kommentar. Aber warum ist eine solche Lösung überhaupt erforderlich, wenn Rechte und Pflichten des Darlehensnehmers nach der Übertragung des Kredits doch die gleichen bleiben wie vor der Übertragung? Wieder kein Kommentar, stattdessen Geheimniskrämerei und weiche Worte statt harter Fakten.

Erneuter Versuch, dieses Mal aufgrund der Frage, warum das Duo Lone Star/Hudson etwas kann, was deutsche Banken nicht zustande bringen, nämlich faule Kredite rentabel zu machen. Dazu findet man zumindest auf der Internet-Seite von Hudson die eine oder andere schlüssige Antwort: Auf Banken bezogen, „um ihre Bilanzen den neuen Eigenkapitalrichtlinien (Basel II) anzupassen“,

und auf Hudson bezogen, „um mit den Darlehensnehmern eine einvernehmliche Lösung zu finden“. Schon wieder diese Einvernehmlichkeit.

Die Bank in den eigenen Reihen

Im Klartext: Weder Lone Star noch Hudson sind eine Bank, folglich brauchen sich beide nicht um Basel II zu kümmern, jedenfalls nicht direkt. Und was die „einvernehmliche Lösung“ betrifft: Wer einen Kredit erst einmal faul werden ließ, ist gezwungen, die Konditionen von Hudson zu schlucken. Ganz ohne Bank in den eigenen Reihen findet das Geschäft von Lone Star und Hudson allerdings nicht statt, denn der Lone-Star-Fonds LSF5 German Invest-



Gute Geschäfte lassen sich nur selten auf der Titelseite finden.

ments besitzt die Corealcredit Bank, und Hudson kümmert sich auch um deren faule Kredite. Wie praktisch, dass Corealcredit durch den staatlichen deutschen Rettungsfonds SoFFin geschützt ist. Corealcredit-Chef Nolting lobte Hudson denn auch bereits vor Jahresfrist: „Die machen das sehr konsequent und absolut professionell sowie – ich betone – nicht nur immer im Einklang mit dem Gesetz, sondern auch unter Berücksichtigung aller Interessen.“

Bei der Antwort auf die Frage, warum einvernehmliche Lösungen überhaupt erforderlich seien, wenn die Rechte und Pflichten von Darlehensnehmern nach der Übertragung von Krediten die gleichen blieben, wird Hudson allerdings wieder nicht konkret. Stattdessen kommt die seichte Auskunft: „Für beide Seiten vertretbare Lösungen haben stets Vorrang vor einer zwangsweisen Durchsetzung von Ansprüchen.“

Grundsatzurteil des BGH

Auch die BKS-Satzung wird wenig konkret, wenn sie als Zweck der Vereinigung unter anderem angibt: „Erarbeitung, Weiterentwicklung und Etablierung einheitlicher Regeln und Standards für Übernahme, Handel und Verwertung leistungsgestörter Darlehen.“ Also eine Wunschliste, mehr nicht. Präziser äußerten sich zuletzt Cornelia Thaler und Gerold M. Jaeger vom Frankfurter Büro der Kanzlei Clifford Chance. Sie sprachen von „nur eingeschränkt zur Verfügung stehenden Finanzierungsmöglichkeiten“ und räumten den individuellen Verkäufen fauler Kredite größere Chancen ein.

Immerhin hat der Bundesgerichtshof jetzt in einem Grundsatzurteil (Az. XI ZR 200/09) entschieden: Kreditaufkäufer können ihre Schuldner nicht mehr ohne Weiteres pfänden. Vielmehr muss eine amtliche Stelle vorher prüfen, ob ein Käufer das Recht auf Zwangsvollstreckung hat. Das sei nur dann der Fall, wenn ein neuer Gläubiger alle Rechte und Pflichten des ursprünglichen Kreditgebers übernommen habe und kein Widerspruch gegen die Pfändung bestehe. ←|



**„Für mich zählt,
dass ich bei Minol
persönliche Ansprechpartner
habe, die sich um alle
unsere Belange kümmern.“**

Sönke Witt
Geschäftsführer Gartenstadt Hamburg eG

Individuelle Betreuung

Kundenanliegen schnell und reibungslos zu bearbeiten, ist die Grundlage für unseren **anerkannt guten Service**. Dies gelingt uns durch die **individuelle Betreuung** eines jeden einzelnen Kunden.

Und unsere Kunden schätzen es besonders, immer **persönliche Ansprechpartner** bei Minol zu haben, die sich um ihre Belange kümmern - von der Gerätemontage über den turnusmäßigen Service bis hin zur Erstellung der jährlichen Heizkostenabrechnung. So vermeiden wir Informationsverluste und lange Prozess- und Systemlaufzeiten und schaffen **mehr Kundenzufriedenheit**.

Wir informieren Sie gerne unter 0711 94 91 0 und auf **www.minol.de**.

Minol
Alles, was zählt.

Von den Finanzgerichten

Fiskus beteiligt sich an Gebäude-Wertverlust

Wenn sich nach Kündigung des Mietverhältnisses herausstellt, dass ein auf die Bedürfnisse des Mieters ausgerichtetes Gebäude nicht mehr nutzbar ist, sind Absetzungen für außergewöhnliche Abnutzung möglich.

Michael Schreiber, Oberweser

Absetzungen für außergewöhnliche Abnutzung aus wirtschaftlichen Gründen können als Werbungskosten bei der Einkunftsart Vermietung und Verpachtung abgezogen werden, wenn sich nach der Kündigung des Mietverhältnisses herausstellt, dass das auf die Bedürfnisse des Mieters ausgerichtete Gebäude nicht mehr oder nur noch eingeschränkt nutzbar ist und auch durch eine Veräußerung nicht mehr sinnvoll verwendet werden kann. Soweit ein erst kürzlich veröffentlichtes Urteil des Bundesfinanzhofes (BFH) vom 17. September 2008 (Az. IX R 64/07).

In dem Urteilsfall hatte eine Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) auf

einem ihr gehörenden Grundstück das Gebäude eines Lebensmittelmarkts zur entgeltlichen Gebrauchsüberlassung an den Mieter errichtet.

Nach 20 Jahren kündigte der Mieter den Vertrag. Die GbR bemühte sich vergeblich um Vermietungsalternativen und veräußerte schließlich das Grundstück an eine Bauherrengemeinschaft, die es abriß. Der Kaufpreis entsprach in etwa dem Wert des unbebauten Grundstücks.

Die GbR machte für das Kalenderjahr 2000 Absetzungen für außergewöhnliche wirtschaftliche Abnutzungen (AfaA) auf das Gebäude geltend, die das Finanzamt zunächst nicht anerkannte. Der BFH be-

jahte sie jedoch. Für die Richter war maßgeblich, dass das Gebäude nur noch eingeschränkt an Dritte vermietbar war und die eingeschränkte Nutzungsmöglichkeit auch nicht durch eine Verknüpfung mit einer nicht einkommensteuerbaren Grundstücksveräußerung überlagert wurde. Dies war vorliegend zu bejahen, weil die GbR mit dem Grundstückskaufpreis wertmäßig nur eine Gegenleistung für das unbebaute Grundstück erhielt und darüber hinaus der Grundstückskäufer keine Nutzungsmöglichkeit für das Gebäude sieht und es somit nach dem Erwerb abreißt.

Teilweise Abschreibung

In einem gleich gelagerten Fall hat der BFH mit Urteil vom 29. April 2009 (Az. I R 74/08) die Bedingungen für eine Teilwertabschreibung auf die aktivierten Anschaffungs- und Herstellungskosten eines nicht mehr marktgängigen Grundstücks genauer definiert. Danach ist die Vornahme steuerwirksamer Abschreibung auf die Bausubstanz nur dann zulässig, wenn der Wertverlust mindestens während der halben Restnutzungsdauer des Wirtschaftsguts andauert. Gemäß § 7 Absatz 4 und 5 EStG haben Gebäude mit Baujahren nach dem 1. Januar 1925 eine Gesamtnutzungsdauer von 50 Jahren – bei Gebäuden, die vor dem 31. Dezember 1924 fertiggestellt wurden, wird von einer Nutzungsdauer von insgesamt 40 Jahren ausgegangen. ←|



Lebensmittelmärkte. Wehe, Vermieter, wenn der Mieter kündigt ...

Weitere Finanzgerichtsurteile. Naturschutz, Beteiligung an Fonds, Eigenheimzulage.

Naturschutz kostet Grunderwerbsteuer

Kauft ein Erwerber von einer Gemeinde ein Grundstück, das im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bereits erschlossen ist, und enthält der vereinbarte Kaufpreis Kosten für die Erschließung sowie für durchgeführte Ausgleichsmaßnahmen nach § 135a Absatz 2 BauGB für den Naturschutz, gehört nach einem aktuellen Urteil des BFH vom 23. September 2009 (Az. II R 20/08) auch der auf die Erschließung und die Ausgleichsmaßnahmen entfallende Teil des Kaufpreises zur Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer.

Überschusserzielungsabsicht bei Beteiligung an Immobilienfonds

Nach einem Urteil des Finanzgerichts Hamburg vom 15. Dezember 2009 (Az. 2 K 247/08) ist

die Vermutung der Einkünfteerzielungsabsicht nach § 21 Absatz 1 EStG grundsätzlich auch bei einer Investition in einen Geschlossenen Immobilienfonds zugrunde zu legen. Allein aus dem Umstand, dass in dem Anlageprospekt eine Ertragsplanung nur für 20 Jahre mit einer anschließenden Liquidationsphase vorgenommen wurde, kann nicht gefolgert werden, dass eine von vornherein zeitlich begrenzte Beteiligung beabsichtigt war und deshalb auch nur dieser Zeitpunkt einer Prognoserechnung zugrunde zu legen ist.

Trennung! Unentgeltliche Überlassung! Eigenheimzulage?

Die Überlassung eines Miteigentumsanteils an einem Haus durch den zwischenzeitlich ausgezogenen Steuerpflichtigen an seine getrennt lebende Ehefrau ist nicht unentgeltlich,

wenn die Ehefrau die Kreditraten für das Haus sowie alle laufenden Kosten trägt und der Steuerpflichtige im Gegenzug auf die Zahlung von Miete verzichtet (FG Berlin-Brandenburg, Urteil vom 23.9.2009, 12 K 12220/08). Das FG ließ die Revision zu, weil eine höchstgerichtliche Rechtsprechung zu der Frage, wie eng die Verknüpfung zwischen einer Wohnungsüberlassung und dem als Gegenleistung zu wertenden Vorgang sein muss, weitgehend fehlt. Nach herrschender Meinung ist nur die vollunentgeltliche Nutzungsüberlassung begünstigt. Eine Aufteilung der Nutzungsüberlassung in einen entgeltlichen und einen unentgeltlichen Teil ist ausgeschlossen. Unschädlich ist jedoch, wenn der Angehörige lediglich die auf seine Wohnung entfallenden umlagefähigen Betriebskosten und üblicherweise vom Mieter zu tragenden Reparaturkosten trägt. ←|

**Ab 0,8% p. a. Zinsen*
Jetzt Energie sparen!**

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

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

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

Wir beraten Sie gern:
Telefon: 030 / 2125-2662
E-Mail: immobilien@ibb.de

[www.ibb.de/
energetische_gebaeudesanierung](http://www.ibb.de/energetische_gebaeudesanierung)

**Investitionsbank
Berlin**
Leistung für Berlin.

* Der Zinssatz ist abhängig von der Bonitätseinstufung. Bei einem Nominalzinssatz von 0,8% p. a. beträgt der effektive Jahreszins 0,8% (Zinsstand: 01.10.2009; Konditionen freibleibend, es gelten die Konditionen zum Zeitpunkt des Antragseingangs bei der KfW). Die Zinsbindungsdauer beträgt 10 Jahre bei einer Gesamtlaufzeit von 10 Jahren. Der Auszahlungskurs beträgt 100%. Es fallen keine Bearbeitungsgebühren an.

Das Feature

„Wie es geht? Hervorragend!“

Der Immobilienmensch hat jüngst einstecken müssen. Dennoch scheint jeder zufrieden. Das macht nachdenklich. Zu Recht. Denn wer sie sieht, die Teilnehmer des Mega-Events der Loser (sprich: Luhser), muss feststellen: Wir alle sind's!

Dirk Labusch, Freiburg

Auch der Labusch ist angereist zum Großereignis in Heiligendamm. Man munkelt, eine Moderation sei ihm abhanden gekommen. Willkommen jedenfalls zum Jahreskongress im Club der Verlierer, Sektion Immobilien- und Finanzbranche. Powered by Michael Schumacher und Oswald Metzger.

Auf dem Transparent an der Wand steht: „Jeder zehnte europäische Immobilienprofi hat 2009 seinen Job verloren.“ Aus dem Mikrofon dudelt Abba: „The loser standing small.“ Verschiedene Räumlichkeiten, schwer was los.

Büromarkt im Souterrain

Prominenz ist gekommen. Etwa der die Schultern hängen lassende Garten von Babylon als ewiger Vertreter der sechs vergangenen Weltwunder (alles Immobilien).

Im Souterrain liegt der Büromarkt. Er hat sich die Etage mit den Luxushotels und den Warenhäusern geteilt. Sprüche sind an die Wand gekritzelt „Warten auf 2012“ heißt es, und „Optimismus siegt!“

Vor Kommunalvertretern hält Volker Eichener, Rektor der EBZ, seinen beängstigenden Vortrag „Villa-Vision: Die Stadt als Yuppie-Dorado“. Davon unbeeindruckt spricht das langjährige Clubmitglied Cross Border mit Harald Christ, dem Banker, der unter die Räder eines PR-Beraters gekommen zu sein scheint.

In der Ecke tuscheln einige in Korruptionsaffären Verstrickte miteinander.



Foto: Antony McAulay/shutterstock

Supermänner? Wir nicht! (... wenn auch meistens Männer).

Sie haben schwarze Sonnenbrillen auf und sind, wie es scheint, Außenseiter auf dem Kongress. Sie bleiben unter sich.

Grüne Wiese mit B-Lage

Neben ein bisschen Unterwelt fehlt auch die Subkultur nicht. Eine lind bemalte Indianerin hat ein verlottertes Kind an der Hand. Ständig mault es „Sackgasse“, und „Nebenstraße“. Es sind „grüne Wiese“ und ihr Balg „B-Lage“. Sie führen ein Pferd am Zügel. Auf ihm sitzt ein blasser Jüngling mit Balkonblumen im Haar. Erst als sie schon vorbei sind, verstehe ich, dass soeben der Wohn-REIT an uns vorbeigeritten ist.

Es schlendern zwei Typen heran, Verwalter, wie es aussieht. Ich höre, wie der eine zum anderen sagt: „Ich war Siebter.“ Darauf der andere: „Ich Fünfter.“ „Und womit haben Sie sich erworben?“ Da sind sie auch schon verschwunden.

Rütteln am Mietrecht

Auf einmal wird es dunkel. Schwarz-gelber Qualm wabert hervor. Auf die Bühne mit stoßweisen Bewegungen kommt ein Kevin-Costner-Typ und singt: „Wir rühühütteln am Mi-hi-hietrecht.“ Der Background-Chor aus dem Off singt dazu „Kaum! Kaum! Nur ein we-he-henig“. Während im Hintergrund ein Schwarzer die Zinsschranke streicht. Aber warum ist die Schranke überhaupt heruntergelassen worden?

Ach so, da kommt ja die U-Bahn aus Köln. Ihr entsteigen OB Roters und Wirtschaftsdezernent Walter-Borjans. Ein Mikro wird ihnen hingehalten. Es hat leider einen Wackelkontakt. So dringen nur Fetzen an mein Ohr: „Zufall“, „Verleumdung“, „völlig unschuldig“, „böse Presse“, „Kölle Allaa!“ Ich wende mich ab.

Einer läuft herum und verteilt Hemden mit der Aufschrift

„Nicht zum Zuge gekommen – na und?“ Sie werden ihm aus den Händen gerissen. Mutmaßliche Reißer: Architekt, FM-Dienstleister (er murmelt immer „PPP“). Und eins will er noch für seinen Freund dahinten, den vollkommen allgemeinen Nachweismakler.

Später komme ich beim Concierge vorbei. Dort sehe ich die erregte Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI). „Warum regt ihr euch denn so auf?“ „Wir haben unser Haus verloren, das ist der Grund.“

Ich schaue in den Nachbarraum. Da liegt einer auf dem Sofa und erzählt einem Mann im weißen Kittel. „Ich hieß ‚Global‘ mit zweitem Namen. ‚Hausinvest Global‘. Aber mein zweiter Name ist weg.“ Zwei Typen starren ihn mit verschlossener Miene an. Der Weißkittel scheint verstört. Er zischt: „Schaut doch nicht so verkiffen!“ „Wir waren mal offener“, meinen die beiden, Fonds augenscheinlich.

Viva! Con! Erbbaurecht!

Einer liest den Immobilienteil einer Zeitung. Er weint. Wortlos zeigt er auf all die negativen Headlines à la „Fiasko am US-Gewerbeimmobilienmarkt“. Es ist das Bekannte, aber er scheint neu im Club. Ich beruhige ihn mit den Worten, hier sei schließlich jedem zum Heulen zumute.

Weiter, immer weiter zieht es mich durch das Gewirr der schillernden Räume. Im Foyer steht eine Riesenrutsche. Auf ihr der Schriftzug „Ultimativer Rutsch ins Minus“. Oben Herr Trampe von Hypoport, hinter ihm Alan Cadmus von Polis, und dahinten, ist das nicht Herr Pörschke? Sie schauen etwas griesgrämig drein. Sieht nicht so aus, als mache ihnen das Rutschen Spaß. Von irgendwoher schreit jemand: „Viva! Con! Erbbaurecht!“

Jonas Drivers: die Rede!

Im Speakers-Corner hält einer eine Rede. „Ich heiße Jonas. Jonas Drivers. Hatte zur Mipim in Cannes ein Café angemietet. Das hat mich neben der Miete 100.000 Euro Schadensersatz gekostet. Findet

ihr das in Ordnung?“ Man ruft Buh und schüttelt den Kopf, schaut hoch.

Die Untenbleibende

Dort, auf dem Weg nach oben, eine Frau. Sie versucht in die Chef-Etage zu kommen. Doch der Etagenhüter scheint sie nicht auf der Liste zu haben. Sie trommelt an die samtene Tür, allerdings erfolglos. Bärbel Schomberg kommt ihr entgegen. „Bleib lieber unten“, meint sie.

In Level A hält ein Mann einen Vortrag. Er spricht über den „Abriss als schwerste Niederlage“. Ein Leierkastenmann singt die traurige Moritat vom abgesägten Strommast, der auf das Nebengebäude der Branche gefallen ist.

Eine Dame hört zu, auf ihrem T-Shirt steht „Reallocation“. War das nicht diese Veranstaltung, bei der es um Standorte im Osten ging? Noch nicht so lange her, aber keiner erinnert sich mehr daran ...

Fast jeder ist hier

Jedenfalls auf dem Vorplatz. Dort haben sich Trauben gebildet. Ich sehe sie alle, die Riege der Hoch-Potenten. Die der immer Strahlenden: Die Röslers, Höllers, Hüttens. Und die der eher Versonnenen, die Zimmers, Kahls, Boymanns, Quints, Gondrings, Kutschers, Lüttkestratkötters und wie sie noch so heißen. Es sind aber auch wirklich alle da. Auch Schulte. Sie drängen zur Hauptpforte. Alle, alle haben verloren, zumindest etwas.

Allerdings sehe ich den Bettink gar nicht. Auch der Wingendorf bleibt unsichtbar. Und Hudson? Wo sind sie? Vielleicht waren die ja früher schon mal hier. Kurioserweise kann keine Krise kriegern auch einsam machen ...

Die Rede von Level A wird nach draußen übertragen. Eine gute Rede. Der Referent sagt: „Niemandem kommt im Leben nicht vor – außer in dem der Feiglinge!“ Nachdenklicher Applaus. Auch wenn es keiner zugeben, auch wenn jeder immer strahlen will – diesmal hat es nicht ganz geklappt, etwas hat jeder verloren. Die Branche scheint vereint. Was kein Verband je zuwege brachte – die Krise hat's geschafft. ←|



In China hat sich eine Immobilienblase aufgebaut, die zu platzen droht.

Der Druck im Drachen steigt

China. Experten prophezeien dem Riesenland turbulente Zeiten. Einige erwarten sogar den Crash. Doch wie brisant ist die Lage auf dem Immobilienmarkt im Reich der Mitte tatsächlich?

Gerd F. Michelis, Hannover

In Shanghai nach dem Zweiten Weltkrieg spielt die Anekdote, die Patrick Chovanec, Wirtschaftsprofessor an der Tsinghua-Universität in Peking, am liebsten erzählt, wenn es gilt, aktuelle Mechanismen auf dem chinesischen Immobilienmarkt von heute zu verdeutlichen. Damals litt die Bevölkerung unter einer Hyperinflation, und weil das Geld ständig an Wert verlor, kamen Sardinen Dosen als Ersatzwährung in Umlauf. Als ein Neuankömmling eines Tages eine der Dosen öffnete, stellte er fest, dass die Sardinen verdorben waren. Er beschwerte sich beim Händler, und dieser schrie ihn prompt an: „Du hast sie geöffnet? Diese Sardinen sind nicht zum Essen gedacht, nur zum Kaufen und Verkaufen.“

Und „Neubau-Apartments in China sind heutzutage nicht zum Darin-Wohnen gedacht“, zieht Chovanec eine Parallele zur aktuellen Lage im Reich der Mitte, sondern als – vermeintlich – inflationsresistentes Investment. So kaufen sich wohlhabende Chinesen gleich mehrere Immobilien und lächeln der künftigen Wertsteigerung entgegen.

Luxuswohnungen stehen leer

Doch hier hängt der Haken. „Untermauern lässt sich dieser theoretische Wertzuwachs nämlich nicht“, so Chovanec, „denn es gibt so gut wie keinen Markt für derartige Bestandsimmobilien.“ Und auch keine Mieter, weil sich niemand

die horrenden Preise leisten kann. Die meisten Wohnungen stehen leer. Zugunsten höherer Gewinnspannen bauen Chinas Entwickler am tatsächlichen Wohnbedarf vorbei. Im Segment der teuren Wohnimmobilien hat sich chinaweit eine gigantische Blase gebildet, die für die Wirtschaft des Landes immer gefährlicher wird. Denn nur solange die neureichen Eigentümer ihre Wohnungen nicht auf den Markt werfen, bleibt auch die Illusion vom Wertzuwachs erhalten. Doch wehe, wenn jemand die Dose öffnet und der wahre Verkehrswert einer Immobilie zum Vorschein kommt.

In der Inneren Mongolei steht sogar eine ganze Stadt leer: Ordos – genauer gesagt, das neue Ordos. Hochgezogen

in weniger als fünf Jahren, geplant für mehr als eine Million Bewohner und gebaut mit dem Geld von Investoren, die dank der riesigen Kohlevorkommen der Gegend über Nacht zu Millionären wurden.

Doch welchen Sinn machen solche Megaprojekte überhaupt? Nicht selten dienen sie dazu, Planvorgaben der Zentralregierung zu erfüllen. Eine der einfachsten Methoden, das Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu steigern, ist zu bauen. Wegen der hohen Gewinnspanne bevorzugen auch chinesische Regionalregierungen dabei Luxusprojekte, denn die spülen die meisten Yuan in die kommunale Kasse.

Von den 9,5 Billionen Yuan – umgerechnet rund tausend Milliarden Euro –, die China im vergangenen Jahr über Bankkredite in die Wirtschaft pumpte, floss rund ein Viertel in Baumaßnahmen – Eisenbahn, Straßen, Flughäfen –, aber eben auch in Immobilienprojekte, die möglicherweise nie eine Rendite bringen werden. „Peking leidet seit Jahren unter einem massiven Überangebot an Gewerbeimmobilien“, erklärt Ozeki. „Die Leerstandsquote liegt bei über 30 Prozent.“

Immerhin sei es der Zentralregierung durch diese gigantischen Investitionen gelungen, Ende vergangenen Jahres „eine V-förmige Erholung zu konstruieren“, meint Thomas G. Rawski, Wirtschaftsprofessor an der Universität von Pittsburgh. Den für das vierte Quartal 2009 gemeldeten Anstieg des Bruttoinlandsprodukts von 10,7 Prozent hält er zwar für realistisch, nicht aber die offiziell genannten BIP-Zahlen für die vorangegangenen drei Quartale – 6,2, 7,9 und 9,1 Prozent. Diese Werte seien schon deshalb „höchst unwahrscheinlich“, erklärt Rawski, weil die Stromerzeugung im ersten Halbjahr in China rückläufig gewesen sei – Indiz für einen deutlichen Produktionsrückgang.

Bauboom als Wirtschaftswunder

Dass der Bauboom auf dem chinesischen Festland 2009 die eigentliche Triebfeder für das verspätete Wirtschaftswunder gewesen ist, meint auch der Vize-Chef von

Auf einen Blick

- › In China stehen reihenweise Wohnungen im Luxussegment leer, dennoch werden sie weiterhin in Massen gebaut.
- › Grund: Die Wertsteigerungen sind immens.
- › Experten rechnen jedoch damit, dass sich dieser Trend nicht mehr lange fortsetzen wird.
- › Chinaweit hat sich in diesem Segment eine Blase aufgebaut, die zu platzen droht.

Pimco Japan. „Sollte sich nun aber die Auslandsnachfrage im zweiten Halbjahr 2010 nicht erholen“, so Koyo Ozeki, „und die chinesische Regierung weiter auf den Immobilienmarkt als Wachstumsmotor angewiesen sein, würde dies ein erhöhtes Risiko für die Konjunktur bedeuten.“

Aber was, wenn Peking die Infrastrukturinvestitionen deutlich zurückfährt und daraufhin die Nachfrage nach Maschinen, Zement, Aluminium, Flachglas und Stahl einbricht? „Dann werden die Überkapazitäten zum Problem“, antwortet Hanns Günther Hilpert, Ostasien-Experte bei der Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP) in Berlin. „Chinesische Anbieter werden in dem Fall verstärkt auf die internationalen Märkte drücken.“

Blasen an Immobilienmärkten

Dass es im Jahr des Tigers tatsächlich zu einer erheblichen Schwächung der chinesischen Wirtschaftskraft oder gar zu einem Crash kommt, glaubt von allen befragten Experten allerdings nur Gordon G. Chang, Kolumnist bei Forbes.com und Autor des Buches „The Coming Collapse of China“ (Arrow, 2003). Er ist überzeugt, dass China die Grenzen seines Wachstums erreicht hat.

„Ich gehe davon aus“, so Chang, „dass der aktuelle Boom in der zweiten Jahreshälfte ausläuft, das reale Wachstum dann gegen null tendiert und die Blasen an den Immobilien- und Aktienmärkten platzen.“ Tatsächlich haben sich die Durchschnittspreise von Häusern und

Wohnungen in den vergangenen fünf Jahren verdreifacht, in Boomtowns sogar in einem Jahr mehr als verdoppelt. Die größte Herausforderung, meint Chovanec, bestehe 2010 für China darin, sich erfolgreich „auf die neuen Realitäten der Weltwirtschaft einzustellen“. Dazu müsse das Land sein Wachstumsmodell von Export und Investition auf Binnenkonsum und Innovation umstellen.

Schwache Binnennachfrage

Auch CEIBS-Direktor Löchel in Shanghai hält es für dringend geboten, dass China seine Abhängigkeit von der Weltwirtschaft reduziert und die Wertschöpfung im Lande erhöht. Doch wie kurbelt man die schwache Binnennachfrage an? Der Anteil des Privatkonsums am Bruttoinlandsprodukt Chinas liegt derzeit bei kaum mehr als 30 Prozent. Chinesen sparen ihr Geld eher, als dass sie es ausgeben. Zwar hat die Regierung im Rahmen des Konjunkturpakets Maßnahmen ergriffen, um die Nachfrage insbesondere im nach wie vor unterentwickelten Westen des Landes zu steigern. Doch ob diese genügen, bleibt zweifelhaft.

Als problematisch könnten sich zudem die binnenwirtschaftlichen Ungleichgewichte erweisen. Während nämlich die Unternehmensgewinne in den vergangenen Jahren explodiert sind, sind die privaten Einkommen im Vergleich dazu geschrumpft. Mitte der 1990er-Jahre betrug deren Anteil am Gesamteinkommen noch rund 70 Prozent. Heute nur noch gut 50 Prozent – und das, obwohl die Realeinkommen der chinesischen Stadtbevölkerung, wie Carsten A. Holz, Professor an der Hong Kong University of Science & Technology, ermittelt hat, zwischen 2003 und 2008 um zwölf Prozent pro Jahr gestiegen sind. „Es wird ein eher schwieriges Jahr werden“, lautet daher Löchels Fazit. „Für China – und für die gesamte Weltwirtschaft.“ ←|

Weiterführende Informationen zum chinesischen Immobilienmarkt finden Sie unter



www.immobilienvirtschaft.de/downloads

Entwickler in der Klemme

Wirtschaftskrise. Die Protagonisten haben es jetzt besonders schwer, Finanzierungen zu sichern. Wer Wohnungen baut, kommt dabei noch ganz gut weg. Kredite gibt es jedoch meist nur für Projekte in A-Städten. Die Frage stellt sich: Stirbt die B-Lage aus?

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

Fast hätte sie es zum Unwort des Jahres gebracht: Die Kreditklemme. Doch auch ohne die fragwürdige Auszeichnung sorgt sie für hitzige Debatten, vor allem unter Immobilienexperten und Bankern. „Eine Kreditklemme könnte den Aufschwung in der Immobilienwirtschaft schon im Keim ersticken“, warnte Walter Rasch, Vorsitzender der Bundesvereinigung Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI), zuletzt noch Mitte April. Er spielte damit auf die geplante europäische Bankenrichtlinie an, die den Banken mehr Eigenkapital abverlangen und eine Verdoppelung des Eigenkapitals bei gewerblichen Hypothekenkrediten mit sich bringen soll.

Sogar Bundesbank-Präsident Axel Weber meldete sich in Sachen Kredit-

klemme zu Wort. Jedoch anders, als Rasch lieb sein kann, der betonte, dass „der gewerbliche Realkredit für die Finanzierung des Mittelstands eine herausragende Bedeutung“ habe. Dagegen Weber: „Für kleine und mittlere Unternehmen zeigt sich bei objektiver Betrachtung ein günstigeres Bild als für große.“ Wer von beiden hat nun recht? Welche Konsequenzen ergeben sich für Projektentwickler, an deren Kreditwürdigkeit höhere Maßstäbe angelegt werden als an die der Bestandshalter? Welche gravierenden Unterschiede bestehen im Hinblick auf die Finanzierung zwischen Entwicklern von Gewerbe- und von Wohnungsprojekten?

Mit diesen Fragen haben sich in letzter Zeit nicht nur die betreffenden Pro-

jektentwickler und ihre Banken intensiv beschäftigt, sondern auch Unternehmensberatungen, Verbände und sogar die Europäische Zentralbank (EZB), die dem Thema – mit dem Fokus auf Gewerbeimmobilien – in ihrem Monatsbericht vom März dieses Jahres gleich 15 Seiten widmete.

Banken sitzen auf Krediten

Warum, liegt auf der Hand: Banken des Euroraums sitzen auf hohen Krediten für Investitionen in Gewerbeimmobilien. Diese Kredite sind zum Teil unzureichend besichert, weil sie in den Boomjahren 2005 bis 2007 oft leichtsinnig vergeben wurden und weil jetzt die Beleihungsgrundlagen wegen der Preiskor-

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN
SCOUT 24

**Deutschlands größter
Immobilienmarkt**

Umziehende Haushalte:

Wo im Internet haben

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

6,6 %
Immowelt

7,2 %
Website einer
Tageszeitung

rekturen bei Gewerbeimmobilien wegzubrechen drohen. Die Korrekturen fallen besonders heftig aus, sofern während des Booms Private Equity- und Hedgefonds mit hohem Fremdkapital in Projektentwicklungen eingestiegen waren, danach mangels finanzieller Reserven aussteigen mussten und dadurch die Finanzierung der Projekte gefährdeten. Das alles zusammen wirkt sich bis heute indirekt negativ auf die Bankbilanzen aus. Hinzu kommt der direkte negative Effekt, falls Banken Immobilien übernommen haben, die sie nun abwerten müssen.

Projektkredite sind unter allen Immobilienkrediten „tendenziell am risikoreichsten“, schreibt die EZB. Das gilt speziell im Hinblick auf Gewerbeprojekte. „Der eingeschränkte Zugang zu Fremdkapital durch die restriktive Kreditvergabe der Banken erschwert die Planung und Realisierung von Projekten nachhaltig“, schlussfolgert Andreas Schulten, Vorstand des Research- und Beratungsunternehmens BulwienGesa. Projektentwickler initiieren und konzipieren Bauten aller Art, weshalb die Branche – falls man überhaupt von einer solchen sprechen kann – recht heterogen zusammengesetzt ist. Sie reicht vom größten deutschen Baukonzern Hochtief bis zum breit aufgestellten Immobilienkonzern

IVG, vom Einkaufszentren-Entwickler ECE bis zum Wohnungsbau-Spezialisten Baywobau, vom zunehmend in Richtung Dienstleistungen orientierten Baukonzern Strabag bis zu einer Unzahl von Mittelständlern. Allen gemeinsam ist, dass sie Projekte nach der Initiierungs- und Konzeptionsphase erstellen und vermarkten, dass sie dies auf eigene Rechnung tun und die Risiken daraus selbst tragen. Die Vermarktung kann bis zu drei Jahren dauern.

Developer müssen mehr bieten

Das alles erfordert von Projektentwicklern in der Regel mindestens 30 Prozent Eigenkapital, den Nachweis geringer Grundstücks- und Objektkosten, professionell aufbereitete Projektunterlagen für die Fremdfinanzierung, die transparente Darstellung der wirtschaftlichen Lage, einen möglichst langjährigen Track Record (Erfolgswachweis), gute Beziehungen zu Hausbank oder -sparkasse, eine realistische Mietkalkulation und hohe Vorvermietungen. Von Banken und Sparkassen zunehmend gewünscht wird der Einsatz erfahrener Property-Manager zur Sicherstellung nachhaltiger Mieten und die Energieersparnis. Georg Glatzel, Vorstandschef von IFM Im- |→

49,2 %

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Der Marktführer

Sie Ihre Immobilie gefunden?

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

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

9,6 %
Immonet

9,7 %
Website von Makler,
Verwalter etc.

BESUCHEN SIE UNS AUF DER
WOWEX 2010
HALLE 10.1 · STAND C-008 · 10.-12. JUNI, KÖLN

mobilien, ergänzt diese Anforderungen um einen Aspekt, der für die nächste Zukunft von enormer Bedeutung sein wird: „Banken finanzieren Projekte fast nur in A-Lagen.“

Obwohl solche Lagen prinzipiell natürlich auch in kleinen und mittleren Städten zu finden sind, wenn man sie mit den dortigen B- oder C-Lagen vergleicht, dominieren mit großem Abstand doch A-Projekte in A-Städten. Dazu gehören Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main, Düsseldorf und Stuttgart.

Wobei zu unterscheiden ist zwischen geplanten, im Bau befindlichen und fertiggestellten Projekten. Was Letztere betrifft, liegt Hamburg vor Berlin und München. Nimmt man dagegen alle drei Projektphasen zusammen, schiebt Berlin sich vor Hamburg. „Das ist vor allem auf den starken Anstieg des Berliner Planungsvolumens zurückzuführen“, resümiert Sven Carstensen, Niederlassungsleiter von BulwienGesa in Berlin. Die Hauptstadt ist die einzige deutsche Metropole, deren Projektvolumen 2009

gestiegen ist. In Frankfurt ist es am stärksten gefallen; Banker wissen sicher am besten, warum – den sinkenden Bedarf an Büros haben sie schließlich auch selbst zu verantworten.

Mehr kleinere Projekte

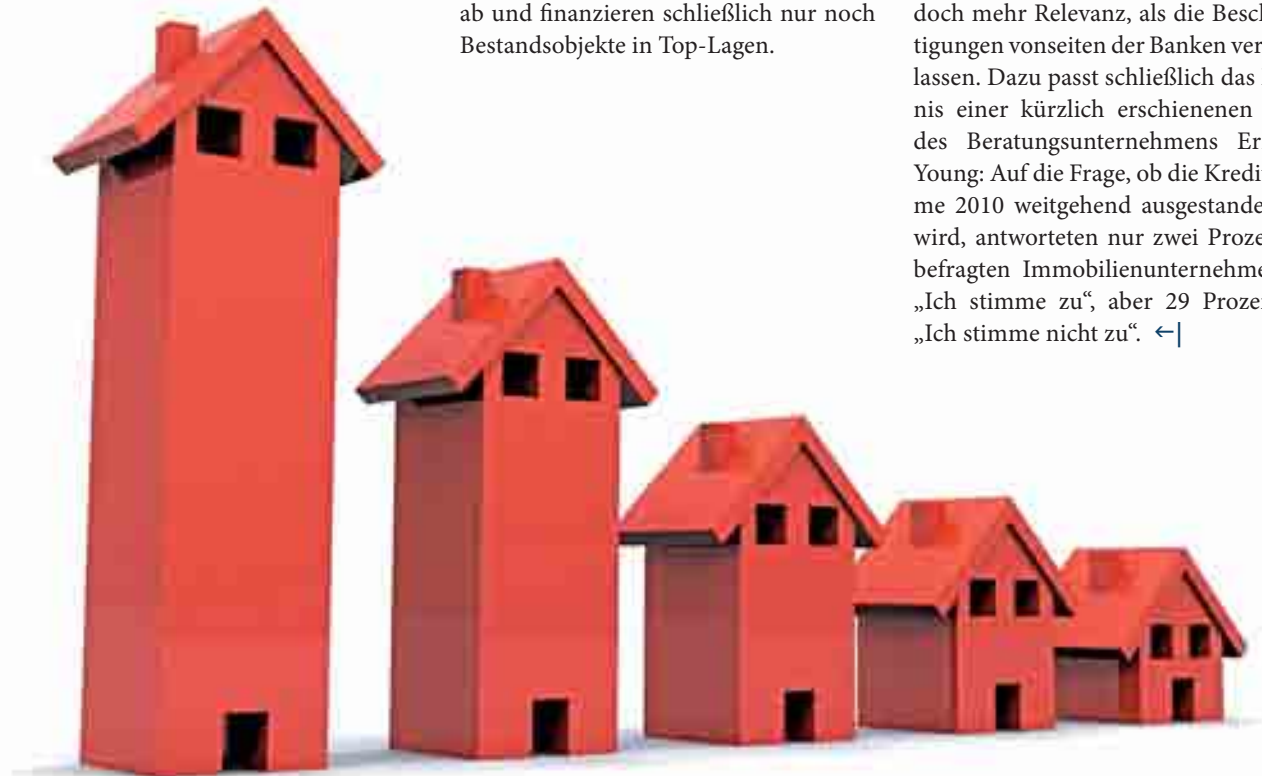
Die restriktive Kreditvergabe durch Banken – weniger durch Sparkassen – führt unter anderem dazu, dass der Anteil kleinerer Projekte (bis 10.000 Quadratmeter) am Gesamtvolumen zunimmt. Und sie hat zur Folge, dass Projektentwickler sich immer mehr dem Bau von Wohnungen zuwenden, deren Renditen zurzeit nicht nur über denen der meisten Gewerbebauten liegen, sondern aus Bankensicht dank geringerer Schwankungen auch als sicherer gelten. „Damit einher geht der Trend, dass zunehmend regionale Projektentwickler auf den Plan treten, während der Anteil überregionaler Unternehmen weiter zurückgeht“, stellt BulwienGesa-Vorstand Schulten fest.

Banken und Sparkassen, die ganz auf Nummer sicher gehen wollen, wenden sich im Extremfall ganz von Projekten ab und finanzieren schließlich nur noch Bestandsobjekte in Top-Lagen.

Doch das sind Ausnahmen. Die Regel sieht anders aus – und birgt einige Überraschungen. So dominieren bei der Inanspruchnahme von Fremdkapital durch Projektentwickler fast vollständig traditionelle Kredite der Banken und Sparkassen, wobei Letztere vor den privaten Geschäftsbanken und Genossenschaftsbanken die Nase vorn haben. Dagegen spielen die zuletzt viel diskutierten Finanzierungsalternativen, wie Private Equity (Beteiligung), Mezzanine (Mittelding zwischen Eigen- und Fremdkapital) und verbrieftete Kredite, so gut wie keine Rolle.

Für manche Projektentwickler ebenfalls überraschend dürfte sein, dass ihre Hausbanken und -sparkassen Finanzierungswünsche zwar nach wie vor erfüllen, aber bei den Konditionen nicht mit sich spaßen lassen: Sie rücken die gewünschten Kredite nur zum Teil heraus, gehen mit den Zinsen gern nach oben und schreiben zur eigenen Sicherheit ganze für sie günstige Passagen in die Covenants (Kreditklauseln).

Unter solchen Bedingungen hat die heiß diskutierte Kreditklemme dann doch mehr Relevanz, als die Beschwichtigungen vonseiten der Banken vermuten lassen. Dazu passt schließlich das Ergebnis einer kürzlich erschienenen Studie des Beratungsunternehmens Ernst & Young: Auf die Frage, ob die Kreditklemme 2010 weitgehend ausgestanden sein wird, antworteten nur zwei Prozent der befragten Immobilienunternehmen mit „Ich stimme zu“, aber 29 Prozent mit „Ich stimme nicht zu“. ←|



Risikominimierung: Projektentwickler wenden sich mehr und mehr dem Bau von kleineren Wohnungen zu.

Kommen die Notverkäufe doch noch?

US-Immobilienmarkt. Die in den USA seit Beginn der Krise erwarteten Notverkäufe von Immobilien sind bislang größtenteils ausgeblieben. Es ist aber möglich, dass sich dies in absehbarer Zeit ändert.

Markus Derkum, Geschäftsführer der Jamestown US-Immobilien GmbH, Köln

Die Diskussion darüber, ob und in welchem Ausmaß Immobilieneigentümer in den USA infolge der Finanzkrise in größerem Stil zu Notverkäufen gezwungen sein werden, ist beinahe ebenso alt wie die Krise selbst. Doch bislang ist von einer großen Welle von Notverkäufen noch nichts zu sehen. Dies trifft übrigens nicht nur für die USA, sondern auch für andere Länder zu.

Wer daraus schließen wollte, die – je nach Interessenlage – befürchteten oder erhofften Fire Sales werde es wohl nicht mehr geben, könnte indes schon bald eines Besseren belehrt werden. Denn auch wenn momentan relative Ruhe an den Märkten herrscht, basiert diese doch vor allem auf dem abwartenden Verhalten der unterschiedlichen Marktakteure: Während potenzielle Käufer sich noch weitgehend zurückhalten, weil sie nach wie vor auf weitere Preisrückgänge warten, spielen Eigentümer und Banken auf Zeit und hoffen auf eine Erholung der Immobilienmärkte.

Situation könnte sich ändern

Je länger der Ausbruch der Krise zeitlich zurückliegt, so das Kalkül, umso näher rückt der nächste Aufschwung. Die dann einsetzende konjunkturelle Belebung könnte auch die Flächennachfrage an den Gewerbeimmobilienmärkten wieder stimulieren und die Leerstände zurückgehen lassen. Aus notleidenden Immobilieninvestitionen könnten so wieder ren-



Aus der Not heraus verkaufte Häuser gibt es in den USA bislang kaum.

table Objekte werden. Und wer dennoch unbedingt verkaufen muss, könnte dies dann zumindest wieder zu höheren Preisen als den zurzeit erzielbaren tun.

Aus Sicht der Banken hätte diese Entwicklung den Charme, dass sich weitere hohe Wertberichtigungen auf notleidende Immobilienkredite vermeiden ließen. Daher verzichten Banken derzeit bei notleidenden Krediten meist auf die Ausschöpfung vertraglicher Möglichkeiten in Form einer Liquidation. Stattdessen verfahren sie eher nach dem Grundsatz „extend and pretend“. Möglich ist dies jedoch nur dank des extrem niedrigen Zinsniveaus. Bereits seit dem 16. Dezember 2008 verharren die Leitzinsen in den USA auf einem historischen Tief bei 0,00 bis 0,25 Prozent.

Diese Situation könnte sich jedoch bald ändern. Zwar hat der Offenmarktausschuss der Federal Reserve am 16. März 2010 beschlossen, den Leitzins

noch einmal unverändert zu belassen und damit die faktische Nullzinspolitik zunächst weiter fortzusetzen. Doch es liegt auf der Hand, dass diese Situation nicht unbegrenzt bestehen bleiben wird. Denn um der Inflationsgefahr zu begegnen, können schon bald Zinserhöhungen notwendig sein. Andererseits wirkt sich eine Konjunkturerholung aber erst mit einiger zeitlicher Verzögerung auf den Immobilienmärkten in Form von steigenden Mieten und sinkenden Leerständen aus.

Daher kann es dazu kommen, dass in einer bestimmten Phase gesunkene Mieteinnahmen einem gleichzeitig steigenden Schuldendienst gegenüberstehen. Die Zahl notleidender Kredite könnte dadurch deutlich zunehmen – und dies könnte dann eben doch noch zu der schon früher erwarteten Welle von Notverkäufen und damit zu interessanten Einstiegschancen für Immobilienkäufer in den USA führen. ←|

„Wir sind heute der größte Marktplatz für Gewerbeimmobilien“

ImmobilienScout24 überarbeitet derzeit den Bereich für Gewerbeimmobilien. Mit welchen Innovationen gerechnet werden darf, erläutert Dagmar Faltis, Mitglied der Geschäftsleitung bei ImmobilienScout24.

Frau Faltis, ImmobilienScout24 gilt bei einigen in der Branche als Marktplatz für Wohnimmobilien. Warum lohnt es sich, Gewerbeimmobilien über ihr Portal zu vermarkten?

Faltis: Es lohnt sich, weil ImmobilienScout24 bei einem Großteil der Gewerbetreibenden als führende Adresse für Gewerbeimmobilien wahrgenommen wird. Laut W3B-Studie suchten bereits im Herbst 2008 mehr als drei Viertel der Interessenten von Gewerbeimmobilien gezielt bei ImmobilienScout24. In der Zwischenzeit konnten wir unsere Nutzerzahlen weiter steigern. Im Januar auf die Rekordmarke von über 4,6 Millionen Besuchern im Monat. Davon profitierte der Gewerbebereich im besonderen Maße: Die Kontaktforderungen pro inseriertem Gewerbeobjekt sind im Vergleich zum Vorjahr um über 50 Prozent gestiegen. Laut letztem Immo Media Research kommt inzwischen mehr als jeder dritte Vertragsabschluss über ImmobilienScout24 zustanden. Wir sind bereits heute der größte Marktplatz für Gewerbeimmobilien in Deutschland.

Wer sind Ihre Kunden und wie viele Gewerbeimmobilien werden derzeit über ImmobilienScout24 vermarktet?

Faltis: Aktuell umfasst das Angebot bei ImmobilienScout24 über 135.000 Gewerbeobjekte. Der Großteil davon sind Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Aber auch Lagerflächen und Gastronomieobjekte werden sehr oft inseriert.

Die Gewerbewelt bei ImmobilienScout24

Die Gewerbewelt auf ImmobilienScout24 ist speziell auf die Vermarktung von Gewerbeimmobilien zugeschnitten. Hier inserieren Immobilienanbieter Büros, Praxen und Industriehallen sowie Immobilien für den

Einzelhandel, für die Gastronomie, aber auch Gewerbeprojekte. Mit über 135.000 inserierten Objekten pro Monat ist das Portal der größte Marktplatz für Gewerbeimmobilien in Deutschland.

Zu unseren Kunden zählen sowohl die großen Häuser wie etwa Jones Lang LaSalle, BNP Paribas oder Savills als auch mittlere und kleinere Anbieter.

Können Sie die Historie des Gewerbebereichs auf ImmobilienScout24 kurz skizzieren?

Faltis: Im Jahr 2002 adaptierten wir die Suche nach Wohnimmobilien für das Thema Gewerbe. Bereits in dieser frühen Phase konnten wir die ersten großen Maklerhäuser als Partner gewinnen. Diese sind im Übrigen auch heute noch zufriedene Kunden. Im Laufe der Zeit haben wir die Vermarktungsmöglichkeiten auf unserer Seite immer weiter an die Erfordernisse von Gewerbeimmobilien angepasst. Mit dem Relaunch 2007 entstand schließlich eine eigene erfolgreiche Gewerbewelt auf ImmobilienScout24.

Wo sehen Sie die größten Unterschiede bei der Vermarktung von Wohnimmobilien und Gewerbeobjekten?

Faltis: Bei Wohnimmobilien werden einzelne Wohnungen oder ein komplettes Haus vermietet bzw. verkauft. Die Vermarktung von Gewerbeimmobilien läuft oft anders. Hier gibt es auch Teilflächen eines Objektes, die in flexiblen Größen vermietet werden.

Hinzu kommt, dass Gewerbeimmobilien deutlich beratungsintensiver sind als Wohnimmobilien. Wer eine Wohnung sucht, weiß in der Regel sehr genau, wie viel Zimmer und welche Ausstattung er möchte. Interessenten von Gewerbeimmobilien haben oft noch keine genaue Vorstellung, welcher Immobilientyp der richtige für sie ist oder welche Größe und Ausstattung sie brauchen. Darum ist es besonders wichtig, den Kontakt zwischen Anbieter und Nachfrager herzustellen.

Sie arbeiten aktuell an einer Neugestaltung der Gewerbewelt auf ImmobilienScout24. Mit welchen Neuerungen darf gerechnet werden?

Das Gewerbeportal von ImmobilienScout24 erstrahlt seit März in einem frischen Design.

Faltis: Neben einer optischen Neugestaltung arbeiten wir auch am Produkt selbst. Dabei orientieren wir uns an den speziellen Bedürfnissen des Gewerbetreibenden. Konkret erweitern wir derzeit die Suchmöglichkeiten und überarbeiten die Darstellung der Gewerbeobjekte in der Ergebnisliste und im Exposé. Daneben werden wir weitere Möglichkeiten der Kontaktvermittlung und zusätzliche Werbemaßnahmen für mögliche Partner etablieren.

Welche langfristigen Ziele verfolgen Sie mit der Neuaufstellung im Gewerbebereich?

Faltis: Bislang werden bei uns vor allem kleine und mittlere Flächen inseriert – und das sehr erfolgreich. Daran wollen wir anknüpfen und unser Produktportfolio dahingehend erweitern, dass noch mehr

größere Flächen bei uns inseriert werden. In Zukunft wollen wir die richtige Plattform für alle Flächengrößen, alle Immobilienarten und alle Anbieter sein.

Wird sich durch die Neugestaltung für Ihre Bestandskunden etwas ändern?

Faltis: Für unsere Bestandskunden wird sich nicht zwingend etwas ändern. Sie können ihre Objekte weiterhin wie gewohnt bei uns inserieren. Allerdings bieten wir ihnen mit der Neugestaltung zusätzliche Produkt- und Marketingfeatures. Und damit die Chance, ihre Objekte noch effektiver zu vermarkten sowie ihr Unternehmen oder ihre Dienstleistung noch prominenter darzustellen.

Wann werden erste Ergebnisse der Neugestaltung zu sehen sein?

Faltis: Ein erstes Ergebnis ist bereits sichtbar. Im März haben wir den gesamten Gewerbebereich optisch überarbeitet. Für den kompletten Relaunch steht noch kein definitives Datum fest. Wir arbeiten jedoch mit Hochdruck an der Umsetzung der Neuerungen. ←|



Dagmar Faltis

leitet seit mehr als fünf Jahren erfolgreich den Bereich für Gewerbeimmobilien bei ImmobilienScout24. Als Mitglied der Geschäftsleitung ist sie derzeit für die Neugestaltung der Gewerbe-Immobilienportale verantwortlich.

Das Gesicht in der Menge

Markenbedeutung – Teil 1. Ob im Geschäftsverkehr oder bei Endverbrauchern: Die Qualität von Produkten und Dienstleistungen gleicht sich zunehmend an. Wer im Wettbewerb bestehen will, braucht eine starke Marke.

Serie

Bijan Peymani, Hamburg

Makler, Personalvermittler und Anwälte an jeder Ecke, Apotheken, Bäckereien, Reisebüros oder auch Restaurants bald dutzendfach in einem Radius von wenigen Hundert Metern: Die Mehrzahl hiesiger Märkte ist heute völlig überbesetzt,

das Angebot bei unzähligen Variationen vom Gleichen kaum mehr zu überblicken. Ebenso wie Privatkunden empfinden auch Geschäftskunden längst eher Qual als Freude an der Wahl. Wenn dann nicht der Preis das alleinige Entscheidungskriterium werden soll, müssen Unternehmen in ihre Marke investieren.

„Kunden kaufen zunehmend keine Produkte, sie kaufen Marken, weil diese klare Versprechen abgeben“, erklärt Franz-Rudolf Esch, Universitätsprofessor für Marketing sowie Direktor des Instituts für Marken- und Kommunikationsforschung an der Justus-Liebig-Universität Gießen. Das gelte auch für den B2B-Markt. „Jeder, der schon einmal im Verkauf tätig war, weiß, wie groß die Hürden sind, einen Einkäufer zu überzeugen, wenn man für eine schwache Marke arbeitet“, so Esch. Starke Marken wie Hilti oder Würth hingegen seien „perfekte Türöffner“.

Der Brand macht den Unterschied

Als Vorstellungsbilder in den Köpfen der Anspruchsgruppen übernehmen Marken somit eine Identifikations- und Differenzierungsfunktion, führt der Gründer der Unternehmensberatung Esch. The Brand Consultants mit Sitz in Saarlouis weiter aus. Sie seien dabei kein Privileg allein von großen Firmen, sekundiert Uwe

Auf einen Blick

- › Kunden kaufen zunehmend keine Produkte, sie kaufen Marken.
- › Eine starke Marke schafft Vertrauen, erleichtert die Kommunikation und transportiert die zugrunde liegenden Firmenwerte.
- › Gerade mittelständische Unternehmen verschonen häufig Chancen, da sie glauben, Qualität allein reiche aus, um sich gegenüber der Konkurrenz abzusetzen.



Gelungene Botschaft. Die Marke schafft den Wert.

Munzinger, Geschäftsführer der Agentur Musiol, Munzinger, Sasserath in Berlin: „Marke ist keine Frage des Budgets, sondern der Haltung.“ Ohne Qualitätsfundament allerdings fällt das schönste Markengebäude in sich zusammen.

Beispiele für gelungene Markenbildung im hiesigen Mittelstand finden sich zuhauf – etwa „Bionade“. Nach einem Jahrzehnt mit vielen Fehlschlägen gelang es den Brüdern Peter und Stephan Kowalsky, ein Fermentierungsverfahren zur Herstellung natürlicher Limonade zu entwickeln. Angesichts fehlender Mittel bauten sie zur Vermarktung auf Mundpropaganda und Samplings in Szene. Gegen schier übermächtige Konkurrenz stieg die Limo zur Kultbrause auf und errang sogar ein Preispremiem, resümiert Berater Munzinger.

„Bionade“ ist mithin eine der starken Marken im Erfrischungsgetränkemarkt – und war dem Oetker-Konzern bei der Mehrheitsübernahme im Herbst 2009 kolportierte 20 Millionen Euro wert. Auch Vaillant, weltweit führender Hersteller für wandhängende Heizgeräte und seit seiner Gründung im Jahr 1874 in Familienbesitz, begreift laut Munzinger das Thema Marke als wichtigste unternehmerische Aufgabe: „Von der Markenarchitektur über Preisstellung, Service und Kommunikation nutzt Vaillant alle Aspekte moderner Markenführung, um Zielgruppen wirkungsvoll anzusprechen.“

Marken ordnen Markt

In allen genannten Beispielen sei es gelungen, eigene Leistungen so im Markt durchzusetzen, dass die Unternehmen dauerhaft gute Erträge erwirtschafteten, sagt Prof. Deichsel. Als Basis sieht er, ein transparentes Preis- und Konditionensystem mit den Absatzpartnern zu entwickeln, das Sortiment und dessen Qualitäten leistungsstark zu halten und die geschaffenen Markenwerte überall ökonomisch wirksam zu machen, also eine „wertige Zahlungsgemeinschaft um sich zu versammeln. Marken ordnen den Markt – verantwortlich dafür ist jedoch die Führungsetage“.

Immobilienwirtschaft startet Entscheider-Panel

Die Qualität entscheidet – aber nicht mehr allein. Längst garantieren fehlerfreie Produkte und guter Service im Geschäftskundensegment wie im Verkauf an Endkunden nicht mehr für hohe Absatzzahlen. Immer größere Beachtung fällt im B2B-Bereich inzwischen der Marke zu.

Aus diesem Grund startet die Immobilienwirtschaft das Haufe Entscheider-Panel: Jeden Monat befragen wir Firmenchefs aus unterschiedlichen Branchen zu ihrer Einschätzung wichtiger Marken. Anhand der Auswertung durch das Marktforschungsinstitut YouGov Psychonomics lässt sich zeigen, wie sich die Be-

deutung von B2B-Marken über einen längeren Zeitraum entwickelt. Das dient den Entscheidern wiederum als Handlungsempfehlung etwa bei Investitionsentscheidungen.

Ihre Meinung ist gefragt

Machen Sie mit beim Haufe Entscheider-Panel! Als Unternehmer sind Sie vertraut mit den bedeutendsten Marken. Bringen Sie Ihre Erfahrungen ein, und geben Sie anderen von Ihrem Wissen ab. Die Teilnahme: Registrieren Sie sich unter www.immobilienvirtschaft.de. Regelmäßig werden Sie dann von uns befragt. Über die Ergebnisse der Umfragen informieren wir Sie aktuell auf unserer Homepage.

Wie aber misst der einzelne Unternehmer mit vertretbarem Aufwand zuverlässig Zustand und Bedeutung seiner Marke? Professor Esch warnt vor der schlichten Betrachtung quantitativer Größen: „Wenn Umsätze und Erträge im Plan sind, fühlt man sich zunächst sicher. Allerdings kann dies Fehllenkungen im Marketing und im Auftritt gegenüber den Kunden überdecken, weil man zunächst in aller Regel vom Markenguthaben lebt und deshalb auch nicht zu der Marke passende Aktionen zunächst keinen messbaren Schaden auslösen.“

Esch empfiehlt, bei Kunden quantitativ standardisierte Inhalte zur Marke wie zur Markenstärke zu ermitteln und durch qualitative Befragungen in Form von Fokusgruppen tiefer gehende Einblicke in die Markenverfassung zu gewinnen. „Sinnvollerweise greifen beide Erhebungen ineinander. Auf diese Weise kann mit vertretbarem Aufwand die Grundlage für einen Soll-Zustand gelegt werden.“ Bechmarking, also der Abgleich mit anderen Marktteilnehmern oder direkten Mitbewerbern, führe dagegen „meist nur vom Weg ab“, mahnt Deichsel.

Qualität allein reicht nicht

Er betont, jede Marke verkörpere einen ganz individuellen Leistungszusammenhang, „jeder gute Unternehmer sollte seine eigenen Stärken kennen und stär-

ken“. Das mag banal klingen, ist nach Beobachtung des Markenexperten Esch jedoch immer noch nicht die Regel: „Der typische Mittelständler denkt, die Qualität reiche aus. Damit aber springt er zu kurz.“ Das gelte insbesondere für weite Teile im Geschäftskundensegment.

Zielgerichteter Vertrauensaufbau

Esch: „Vielen B2B-Unternehmen gelingt es leider nicht, die Marke so zum Glänzen zu bringen, wie es möglich wäre.“ Viele Unternehmer schliefen den „Dornröschenschlaf“. „Bei B2B-Unternehmen werden gerade einmal 17 Prozent des Börsenwerts durch den Wert der Marke erklärt. Über alle Unternehmen hinweg erklärt die Marke hingegen 67 Prozent des Unternehmenswerts. Im mittelständischen Bereich liegen noch Markenpotenziale brach.“

Umgekehrt erhöht dies für den Klempner vor Ort und den Makler in der Stadt die Chance, mit zielgerichtetem Markenaufbau und konsequenter Führung der eigenen Marke aus dem Nichts der Gleichmacherei zu treten. Eine starke Marke schafft Vertrauen, erleichtert die Kommunikation und transportiert die zugrunde liegenden Firmenwerte. Das meint mehr als Kundenbindung. Es ist eine nachhaltige Botschaft in Richtung in- wie externer Interessen- und Anspruchsgruppen – gleichsam Legitimation für unternehmerisches Tun. ←|

Standardlösung trifft Projektgeschäft

Doppelinterview mit Klaus Weinert und Guillaume Fiastre

Jörg Seifert, Freiburg

control.IT (Bremen) und Taliance (Paris) haben fusioniert. Beide bringen unterschiedliche Kompetenzen in die neuen gemeinsamen Softwareservices für die Immobilienbranche ein. Ein weiterer Standort in London soll ihre Beratung noch internationaler aufstellen.



„Die Branche wird globaler. Dem tragen wir per Fusion Rechnung.“

Monsieur Fiastre, was gibt Ihnen den Mut zu einem binationalen Zusammenschluss mit trinationalen Auftritt?

Fiastre: Wir wollen uns der Konkurrenz mit einer europäischen Lösung stellen. Deshalb werden wir uns an den drei Märkten mit persönlicher Präsenz und lokaler Kompetenz zeigen. Wir werden auch darüber hinaus international mit Partnern agieren, sowohl im Kerngeschäft Portfolio-Management als auch im Property-Management. Letzteres bieten wir bisher nur in Frankreich an.

Herr Weinert, ist Ihnen etwa Daimler-Chrysler kein abschreckendes Fusionsbeispiel?

Weinert: Selbst Daimler startet jetzt eine deutsch-französische Zusammenarbeit. Die Fusion ist konsequent und richtig, weil unsere Kunden international kompetente Lösungspartner suchen.

Wo also liegen die Synergien durch die Fusion der Ursprungsfirmen?

Fiastre: Unsere Teams verbinden identische inhaltliche und technische Ziele. Wir sind beide Experten für komplexe und handhabbare Software für Asset- und Portfoliomanagement und können diese Lösungen mit Kunden umsetzen.

Weinert: control.IT war mehr darauf fokussiert, die zumeist sehr individuellen Anforderungen seiner Kunden mit einem intelligenten Toolbox-Konzept im Rahmen von Projekten umzusetzen. Taliance hat sich erfolgreich auf Standardisierung konzentriert. Beide Ansätze haben ihre Vorteile und Märkte. Doch erst gemeinsam können wir ein erweitertes Software- und Serviceangebot anbieten.

Worin besteht der Hauptbenefit für Ihre Kunden?

Fiastre: In der erweiterten Produktauswahl, die ein breiteres Spektrum typischer Anforderungsprofile abdeckt.

Wird es Neuentwicklungen geben?

Weinert: Ja. Unsere gemeinsamen Entwicklungen sollen vor allem auf Company- und Portfolioebene flexible Kal-



Klaus Weinert

ist Geschäftsführer und Gründer der Firma control.IT und leitet aktiv zahlreiche Projektnamhafter Marktteilnehmer mit Schwerpunkt im Investitions- und Portfoliomanagement. Neben der klassischen IT-Beratung begleitet er außerdem konzeptionelle Neu- und Weiterentwicklungen im Bereich der Prognose- und Planungssysteme. Derzeit ist Klaus Weinert noch zuständig für die Bereiche Vertrieb und Entwicklung. Durch die Fusion mit der Taliance findet er zukünftig seinen Verantwortungsbereich in Service und Vertrieb. Gemeinsam mit Taliance will er im europäischen Finanzmarkt der Immobilienbranche mit leistungsfähigeren Produkten zukunftsweisende Maßstäbe setzen.



Guillaume Fiastre

Als CEO der Firma Taliance mit Sitz in Paris ist Guillaume Fiastre verantwortlich für das Management des Unternehmens, die Planung sowie die Umsetzung der Geschäftsstrategie. Taliance ist auf den Immobilienmarkt fokussiert. Inzwischen vertrauen über 80 Kunden den Leistungen der Gesellschaft. Vor der Tätigkeit als CEO gründete Guillaume Fiastre sein eigenes Unternehmen: Finasset. Dieses führende Unternehmen im Bereich der Asset-Management-Software wurde im Jahre 2003 erfolgreich von der Taliance akquiriert. Durch die Fusion mit der Firma control.IT wird Guillaume Fiastre zukünftig für die Bereiche Entwicklung, Administration und Marketing zuständig sein.

kulationen ermöglichen. Wir setzen bei den Neuentwicklungen auf Werkzeuge, die einerseits wesentliche betriebswirtschaftliche Logik bereits beinhalten und gleichermaßen Freiheitsgrade für die Kalkulation neuer Modelle bietet. Quasi die Lösung des Problems hinter dem Problem.

Sind Sie nun hauptsächlich für international operierende Kunden aktiv?

Fiastre: Auch in internationalen Projekten wirkt eine lokale Präsenz der Lösungspartner immer projektbeschleunigend und kostensenkend. Wir bleiben weiterhin auch starke lokale Partner.

Führt dabei globales Denken bei Ihnen zu mehr globalem Handeln?

Fiastre: Die gesamte Branche wird immer globaler. Etwa wenn ausländische

Investoren lokale Gesellschaften kaufen. Ein deutscher Asset-Manager, der für einen Investor deutsche Immobilien steuert, operiert international. Die Grenzen verwischen sich mehr und mehr. Die Rechnungslegung wird unaufhaltsam international standardisiert. Nur Märkte, die sich dem internationalen Vergleich stellen, sind interessant für Investoren.

Spielt Ihnen dabei der internationale Trend zur Vereinheitlichung von Software-Lösungen in die Karten?

Weinert: Natürlich ist es ein Traum der Kunden, alles aus einer Hand zu bekommen. Doch auch das Navigationsgerät und vieles andere wird nicht in Werken von Daimler hergestellt. Die Lösung sind auch bei uns spezialisierte Komponenten, die sich optimal integrieren lassen oder die Integration selbst ermöglichen.

Mit welchem Kundennutzen?

Fiastre: Es gibt immer gute Gründe, um zum Beispiel die Finanzströme und Daten unterschiedlicher Systeme über eine Integrationschicht zu vereinheitlichen und dort für das Reporting und die Planung zu nutzen.

Kann eine Systemeinführung allein sinnvoll sein?

Weinert: Wir haben immer schon Projekte gemacht und nicht nur Software eingeführt. Wir bieten einheitliche Berechnungswege und Ergebnisdarstellung. Wir liefern Abstimmbarkeit durch Datenqualität. Das sind immer auch Prozessfragen. Den Unterschied macht dabei weniger die Software. Der konzeptionelle Ansatz ist wichtig. Und den werden wir jetzt mit einem vergrößerten Team noch kundenorientierter verfolgen. |→

Fortsetzung auf Seite 48



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

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

REGISTER ONLINE FOR YOUR REDUCED PRICE TICKET

Organized by: **Reed Exhibitions** Messe Wien
Supported by: **City of Vienna** **GEWINN**
Associated with: **ISTANBUL REstate** **Austrian Official Center**

REAL VIENNA 2010

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

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

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

SPECIAL FOCUS

ECO ENERGO

Zone für erneuerbare Energie-Projekte in Zentral- und Osteuropa

HTL FORUM

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

IN COOPERATION WITH

REAL CORP 2010

Europas größte Jahrestagung im Bereich Stadtplanung und Regionalentwicklung

IBA Conference 2010

Internationales Jahrestreffen der Rechtsexperten im Immobilienrecht

WWW.REALVIENNA.COM

„Casino Royal“ oder zuverlässige Risikoanalyse?

Monte-Carlo-Simulation. Sie zeigt marktnahe Simulationen künftiger Ereignisse über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie (... und beurteilt nicht das Potenzial von Spielcasinos für leer stehende Flächen).

Robert H. John, Geschäftsführer und President Europe, Cougar Software GmbH

Welche ist die zuverlässigste Methode zur Planung und Analyse von zukünftigen Renditen? Wie kann der Asset-Manager die Objekt- und Portfolio-Performance in der Zukunft realitätsnah planen? Für die anzustellende Risikobetrachtung und Wertermittlung gibt es drei geeignete Methoden: Das Ertragswertverfahren, den Discounted Cashflow und die Monte-Carlo-Simulation.

An dieser Stelle soll eine Lanze gebrochen werden für das Monte-Carlo-Verfahren. Während die ersten beiden gezielte Simulationen sind und durchweg punktgenaue Parameter verlangen, beruht die Monte-Carlo-Simulation dagegen nicht auf vordefinierten Eingaben – sie benötigt diese somit auch nicht.

Vom Vorteil des Zufalls

Die Monte-Carlo-Simulation ist also eine zufällige Simulation. Sie rechnet mit Bandbreiten und Wahrscheinlichkeiten. Mittels eines Pseudo-Zahlengenerators werden zufällige Ergebnisse errechnet. Würde man die Berechnung wiederholen, führte sie jedes Mal zu anderen Resultaten. Die jeweils häufigsten Zahlen bilden den Cashflow-Wert. Aber Vorsicht: Die Anzahl der Simulationen beeinflusst das Ergebnis in hohem Maße. Das Resultat fällt umso genauer aus, je größer die Anzahl der Simulationen ist. Bestmögliche Ergebnisse erzielt man ab 10.000 Simulationen. Das Hinzufügen etwa von jährlichen Preissteigerungsra-

Auf einen Blick

- › Für Risikobetrachtung und Wertermittlung gibt es drei geeignete Methoden: Das Ertragswertverfahren, den Discounted Cash-flow und die Monte-Carlo-Simulation.
- › Die Monte-Carlo-Simulation arbeitet mit Bandbreiten und Wahrscheinlichkeiten. Mittels eines Pseudo-Zahlengenerators werden zufällige Ergebnisse errechnet.
- › Bestmögliche Ergebnisse erreicht man ab 10.000 Simulationen. In Kombination mit jährlichen Preissteigerungsraten lassen sich recht realistische Cashflow-Szenarien durchspielen.

ten erlaubt dann realistische Cashflow Szenarien. Zudem lassen sich durch Eingabe der Vertragslaufzeit und Optionen, Leerstandszeiten und -kosten sowie mietfreie Zeiten die Vertragszyklen realistisch simulieren. Auf diese Weise werden Cash-Überschüsse und -Bedarfe über den betrachteten Zeitraum planungsexakt ermittelt. Die Monte-Carlo-Simulation wird in der Praxis häufig als Stress- oder Lackmus-Test angewendet, um die Performance des Investments verlässlich zu überprüfen. Sie ist eine gute Überprüfung der Performance, ohne dass punktgenaue Investitionswerte vorliegen. |→

Fortsetzung auf Seite 49



Auch in Monte Carlo selbst muss häufig gespielt werden, um zu gewinnen.



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*

Marktübersicht: Wertermittlungs-Software



| Firmenname | Cougar Software GmbH | control it/ Taliance | Forum Verlag Herkert GmbH |
|--|---|--|---|
| Produktname | Cougar V8®; Cougar 2006 | FinExpert (Modul von Global Asset XP) | Gebäudebewertung direkt |
| Internet | www.cougarsoftware.de | www.controlit.info | www.forum-verlag.com |
| Ansprechpartner | Robert H. John | Klaus Weinert | Susanne Diepold |
| Kernzielgruppe | REITS/LPTS/Immob.-Ges., Investor., Fonds | Asset-Manager, Bewerter | Sachverständige, Architekten, Ingenieure |
| Nebenzielgruppe | | Investoren | Baugewerbe, Handwerker, Steuerberater |
| Ersterscheinung | 1992 | 2007 | 2000 |
| Kosten Einzelplatz | 20.000 Euro | 8.000 Euro | 235,62 Euro |
| Alleinstellungsmerkmal | sof einsetzb., voll skalierb., kompat. Fibu u. Verwaltung DCF, Cost method. | multiple valuation methods, data exchange, international | mandantenf., einfache Wertermittlung mit autom. Gutachterst.in MS-Word |
| Neue Features in 2010 (Auswahl) | neu überarbeit. Abverkauf einzelner WEG, Sicav/FCP Investment-Report | Complete files with valuation can be sent to recipients | Ertragswertber. lt. BewG, Liegenschaftszins., Punktrastermeth., Plausib.-Kontr. |



| Firmenname | FSV NETZWERK GmbH und VR WERT GmbH | Gesellschaft für Immobilienbewertung GbR | GSD Geographic Systems DataService AG |
|--|--|---|---------------------------------------|
| Produktname | WeGuSy | K.IM – Kompakte Immobilienbewertung | GSD Bewertungs-System |
| Internet | www.wegusy.de, www.fsv.de | www.gfi-kim.de | www.gsd.ag |
| Ansprechpartner | Rainer Frädriich | Dr.-Ing. Björn Haack | Kaja Bolle |
| Kernzielgruppe | Banken, Sparkassen, Gutachterbüros | Immobilienmakler, Architekten | Banken, Bausparkassen |
| Nebenzielgruppe | Versicherungen | Sachverständ., Banken, ÖBVI, Verwalt. | Immo vermögensges., Sachverständige |
| Ersterscheinung | 1999 | 2006 | 2009 |
| Kosten Einzelplatz | 1.700 Euro | 189 Euro | keine |
| Alleinstellungsmerkmal | Integrat. Excel, zentrale/dezentr. Datenhaltung, BelWertV Vier-Augen-Prinzip | schnelle Wertberechn., einfache Präsent. beim Kunden | auf Wunsch |
| Neue Features in 2010 (Auswahl) | Navigat., erweitt. Plausibilitätskontr., Umkreissuche, Georeferenz | ImmoWertV, Testversion, Download-Möglichkeit der Software | auf Wunsch |

Die Marktübersicht beruht auf aktuellen Herstellerangaben, (Stand: 20. April 2010). Konzeption: Jörg Seifert, Dokumentation: Michaela Burgdorf

Deutschland +49 (0) 211 523 91 466
www.yardi.de



Marktübersicht: Wertermittlungs-Software



| Firmenname | IMMO DATA AG | immopac ag | inframation AG | inframation AG | Investimo GmbH |
|--|---|---|---|---|--|
| Produktname | IMMOProTax | immopac@ Valuation | reX - Immobilien-Expertise | Scope24 | Online-Wertermittlung |
| Internet | www.immodata.de | www.immopac.ch (www.immopac.de) | www.inframation.de | www.inframation.de | www.investimo.de |
| Ansprechpartner | Michael Andrae | Dr. Thomas Höhener | Boris Gesell | Boris Gesell | Bettina Pramann |
| Kernzielgruppe | Finanz- u. Immobilienwirtschaft | Bewertungshäuser, große Immo-Eigentümer | Banken und Sparkassen | Banken und Sparkassen | private Eigentümer, Banken, Makler etc. |
| Nebenzielgruppe | Sachverständige, Architekten | mittlere Immo-Eigentümer und -Anleger | für Banken/Sparkassen tätige Gutachter | Baufinanzierer, Vertriebler der Banken | Steuerberater, Rechtsanwälte, Finanz.-Dienst. |
| Ersterscheinung | 1990 | 2003 | 2005 (Vorgänger seit 1999) | 2008 | 2004 |
| Kosten Einzelplatz | ab 950 Euro zzgl. MwSt. | | 19 Euro pro Gutachten | Preis nach Anzahl der Fälle | 59 Euro pro Wertermittlung |
| Alleinstellungsmerkmal | vollst. mandantenf. Schnittstelle IMMOMENT -online mit on-geo GmbH | DCF, beliebig Wertermittl. da offene Entwicklungsplattform, erweiterbar, SAP BI Connector | DSV-RZ für alle Sparkassen, VÖB-Service RZ, BelWertV, WebAnwendung, „pay per use“ | schnelle Wertindikation, eigener Vergleichsdatenpool, automat. Vorschläge | individuelle Einzelfallprüfung durch Sachverständigen |
| Neue Features in 2010 (Auswahl) | IMMOProScore, mandantenf. Scoringtool, Schnittstelle CEG u. Creditreform IMMOProTransIFRS | Detaillier. der Teilmod., freie Parametrisierung, neue Sensitivitätsanalysen, Hosting | | Marktschwankung | Spezialkonzept für Makler – Gutachtenplus mit Statistikhintergrund |



| Firmenname | on geo GmbH | Sof/Tec GmbH | Sof/Tec GmbH | Sprengnetter GmbH | Sprengnetter GmbH |
|--|--|---|---|--|---|
| Produktname | LORA Immobilienplattform | LIGHT | ST-Wert | Sprengnetter-ProSa | TEN2CLICK |
| Internet | on-geo.de, www.lora.de | www.sof-tec.com | www.sof-tec.com | www.sprengnetter.de | www.sprengnetter.de |
| Ansprechpartner | | Frau Brechtel | Frau Brechtel | Stephan Kamp | Stephan Kamp |
| Kernzielgruppe | Finanzinstitute und Vertrieb, Gutachter | Banken, Immobilienmakler, Bausparkassen | Sachverst., Banken, Gutachterauss., Finanzämter | Gutachter, Gutachterausschüsse, Makler, Banken | Kreditinstitute, Immobilienfonds & -AG |
| Nebenzielgruppe | Makler, Versicherung, Verwalter, Prüfer | | | Bauträger, Immobilienfonds und AG | Immobilienmakler, Gutachter |
| Ersterscheinung | 2004 | 2009 | 1990 | 1996 | 2007 |
| Kosten Einzelplatz | ab 450 Euro oder pay per use | 990 Euro | 790 Euro | ab 618 Euro (inkl. MwSt) | pay per use o. prepaid |
| Alleinstellungsmerkmal | einheitl. Plattform, homogene Prozesslösung, offene Datenbank, Integration mit ARGUS DCF | Massengeschäft in Banken. schnelle Bewert. Übergabe der Schnellgutachten an ST-Xenn | seit 1990 auf dem Markt | Komplettlösung für alle Gutachten- und Objektarten, besonders hohe Methodentiefe | webbasierte Markt- & Beleihungswertermittlung für Standardimmobilien, Einzelobjekte |
| Neue Features in 2010 (Auswahl) | LORAi englisch, neues Kartenmodul, Schnittstellen | | | ImmoWertV Anpass., Modul zur Rechnungserstell., Online-Update-Service | Lage-Scoring |

Die Marktübersicht beruht auf aktuellen Herstellerangaben. (Stand 20. April 2010) Konzeption: Jörg Seifert; Dokumentation: Michaela Burgdorf.



Eine Langfassung dieser Tabelle finden Sie online unter:

www.immobilienvirtschaft.de/marketplace



| Software M. Lemler | Light-Soft GbR | Olzog Verlag GmbH |
|---|---|--|
| Market Value 6.0 Net - ! neue Version ! | Wertermittlung | PraxWert |
| www.market-value.de | http://www.light-soft.de | www.olzog.de |
| Klaus Kaiser | Ulrich Gehlker | Helga Lehl |
| Sachverständige, Banken, Makler | Immobilienmakler | Sachverständiger, Gutachterausschüsse |
| Immobilienfonds, Versicherungen | | Architekten, Banken, Versicherungen |
| 2001 | September 2008 | 1998 |
| ab 49 Euro | 139 Euro | Vollversion 499 Euro (1-2 Updates pro Jahr je 239 Euro) |
| Datenaust. mit Immobilienportalen und Makler-Software. Anonymisierung der Gutachten | nein | sofort einsetzbare Berechnungstabellen, anschauliche Fallbeispiele, individuell einsetzbar |
| webbasierte Datenbanken u.a für Bodenrichtwerte, Vergleichspreise, Gutachen Import | geplant: NHK 2005, GFZ-Umrechnung | Module zur Leibrentenberechnung und zur Ermittlung der mittleren Restnutzungsdauer |



| WB Informatik AG | WEKA MEDIA GmbH | Wertweiser GmbH |
|--|--|---|
| revis 2.0 | Immobilienbewertung leicht gemacht | Wertweiser |
| www.revis.ch | weka.de/architektur | www.wertweiser.de |
| Christoph Meyer | Frau Reindl | Gunnar Schönitz |
| große Immobilienportfolios | Bausachverständige, Gutachter, Architekt | Immobilienfinanzierer und Versicherungen |
| Kleinportfolio On-Demand SaaS | Banken, Versicherungen, Verwalter, Makler | Expertensystem f. Markt bzw. Marktfolge |
| 1998 | 2003 | 2006 |
| On-Demand SaaS ab 300 Euro/mtl. | 179 Euro zzgl. MwSt. | |
| revis (Real Estate Value Information System) unterstützt Transparenz und Wertfindung | einzigartige Produktkombination aus Gutachtenerstellung und benötigten Fachinformationen | SolvV- und BelWertV-, autom. Wertermittlg. für Standard-Wohnimmob. Marktwertprognose. |
| SaaS für Bewert., Report auf Property-, Asset-, Portfolioebene, Konjunktur-, Marktdaten. | DOPPIK, Monte-Carlo-Verfahren, zusätzliche Mustergutachten, EnEV, Zustandskennziffern | |



Startschuss für die ImmoWertV

Die ImmoWertV löst die WertV 88 ab. Die Bewertungsverfahren und viele Begriffe ändern sich, neue Varianten des Ertragswertverfahrens kommen hinzu...

So sind Sie für die ImmoWertV bestens gerüstet:

ImmoWertV-Seminar

Verschafft Ihnen den Überblick und gibt Handlungsempfehlungen für Ihre Praxis.

ImmoWertV-Kommentar

Erläuterungen im Detail, Aufzeigen der Hintergründe und wertvolle Tipps zur Umsetzung in der Praxis.

ImmoWertV-Softwarelösung

Für die komfortable Erstellung von Gutachten – permanent aktualisiert und rechtssicher.

Sie haben noch Fragen zu den Produktlinien?

Wir beraten Sie gerne.

Stephan Kamp Stefan Klimek
02642 97 96 52 02642 97 96 54

www.sprengnetter.de/immowertv

Online first - print forever?

Immobilienvermarktung. Welcher Makler oder Interessent schwört noch allein auf Zeitungsanzeigen? Angebote wie Gesuche sind inzwischen durchweg crossmedial. Auch die Smartphones beleben das Geschäft.

Anja Steinbuch, Hamburg

Sind Makler und Wohnungssuchende denn nur noch im Internet unterwegs? „Kommt darauf an“, ist die häufigste Antwort der Befragten. Denn crossmedial ist der Trend, der die Wohnungssuche immer weiter erfasst. Doch je mehr Immobilienportale im Netz Häuser und Wohnungen feilbieten – umso unübersichtlicher das Angebot. Die „großen Drei“: Immobilienscout24, ImmoWelt und Immonet sind die ersten Anlaufstellen. Deren Nutzerangaben werden immer kontrovers diskutiert, je nachdem, wen man fragt und wer gerade eine Studie in Auftrag gegeben

hat. Alle drei Player werden von Konzernen getragen: Immobilienscout24 gehört zur Deutschen Telekom, Immonet ist eine 100-prozentige Tochter des Axel Springer-Verlags und hinter ImmoWelt stehen die Verlagshäuser Holtzbrink, WAZ und Münchner Verlag. Zusätzlich zu den drei Marktführern tummeln sich Dutzende kleiner Portale, die entweder lokal begrenzt agieren oder Sonderleistungen anbieten, wie zum Beispiel der Anbieter Immobilienio, der in 25 Portalen gleichzeitig sucht. „Sowohl Online-Portale als auch die klassische Anzeige in der Ta-

Auf einen Blick

- › Die „großen Drei“: Immobilienscout24, ImmoWelt und Immonet sind die ersten Anlaufstellen.
- › Yoom.de in Hamburg bietet ein neues Portal für courtagefreie Wohnungen
- › An crossmedialen Angeboten schätzen die Marktteilnehmer Preis und Leistung.
- › Die Zukunft schneller Immobilienvermarktung liegt in den Fortschritten mobiler Internetnutzung.



Immer mehr iPhone-Applikationen machen die Immobilienvermarktung mobil.



„Für die Emotionalisierung des Themas Immobilie ist das Internet geradezu ein Ideal-Medium.“

Axel Konjack, Geschäftsführer für Strategie, Marketing, Vermarktung und Crossmedia, Immonet in Hamburg (links)



„Die mobile Internetnutzung wird sich in diesem Jahr endgültig durchsetzen.“

Marc Stilke, CEO, Immobilien-scout24, Berlin (rechts)

geszeitung sind wichtige Marketinginstrumente“, konstatiert Andreas Ludwig MRICS, Immobilienberater in Hamburg. Perfekt sei für ihn die Synergie zwischen der Lokalzeitung Hamburger Abendblatt des Springer Verlags und dem dazugehörigen Online-Portal Immonet. Seine Anzeige in der Samstagsausgabe erscheint so automatisch auch im Netz. „Über die Zeitung wird meist ein direkter Kontakt zwischen Anbieter und Suchendem hergestellt“, unterstreicht der Makler. „Das Gespräch ist schließlich die Basis für jeden Geschäftsabschluss.“ Im Gegensatz dazu stehe das Online-Inserat. Hier könne der Wohnungssuchende Bilder anschauen und ein Maximum an Informationen über ein Objekt einholen. „Da

wird das Gespräch mit dem Makler fast überflüssig“, gibt Ludwig zu bedenken.

Einen neuen Weg geht das Team von Yoom, einem neuen Portal für courtagefreie Wohnungen: Mit eigenen Exposés wird hier der ausziehende Mieter zum Makler. Eine frei werdende Wohnung geht an den Höchstbietenden nach dem eBay-Prinzip. Der Vermieter bekommt den Erlös und kann damit seinen Umzug finanzieren. Das Prinzip funktioniert gut in Großstädten, wo günstiger Wohnraum rar ist. Klientel sind zum Großteil Studenten. „Wir wollen aber nicht nur online wachsen“ unterstreicht Malte Niebuhr, Geschäftsführer von Yoom in Hamburg. „Wir wollen direkt in die WG-Zimmer und Mensen.“

Mobile Zukunft: Smartphones

Marc Stilke, CEO des in Berlin ansässigen Anbieters Immobilienscout24 (eigene Angaben: 1,2 Millionen Online-Angebote pro Monat, 4 Millionen Nutzer), sieht die Zukunft im mobilen Internet: „Das wird sich in diesem Jahr endgültig durchsetzen.“ Anfang des Jahres hat er deshalb eine iPhone-Applikation auf den Markt gebracht. Mit dieser kostenlosen App für mobile Umkreissuche sehen Nutzer jederzeit und an jedem Ort, welche Immobilien in ihrer unmittelbaren Umgebung verfügbar sind. Ergebnisse werden als Listen- oder Kartenansicht dargestellt. Der Clou laut Stilke: „Wenn man zum Beispiel bei einem |→

**Wenn wir auspacken,
können Energiefresser einpacken.**





„Derzeit kursieren drei Studien, auf die sich unsere Mitbewerber berufen – und deren Auftraggeber oder Unterstützer sie selbst sind.“
Carsten Schlabritz, Vorstandsvorsitzender,
Immowelt AG in Nürnberg

Spaziergang eine besonders schöne Wohngegend entdeckt, kann man sich über unsere App alle freien Wohnungen und Häuser anzeigen lassen und sich gleich für eine Besichtigung einen Termin geben lassen.“ Eine Androidversion soll folgen. Auch in Social Networks sieht Stilke ein enormes Potenzial. „Beinahe jede dritte Immobilie wird im eigenen Netzwerk oder Freundeskreis weitergegeben.“ Deshalb haben alle Exposés eine Facebook-Share-Funktion. Last but not least setzt Stilke auf Dienstleistungen rund um die Immobilie. „Wir wollen Kunden auch vor und nach der Immobiliensuche begleiten.“ Deshalb gibt es aus dem Hause Immobilienscout24 jetzt auch einen Ummeldeservice, einen Marktspiegel für Miet- und Kaufdaten, ein Bewertungs-Tool und ein Bewertungsportal für Umzugsfirmen.

Das Anbahnungsmedium

Immobilienportale verändern den Markt zu Gunsten der Verbraucher, so die Einschätzung der Macher von Immowelt in Nürnberg. Die Online-Portale seien Anbahnungsmedien erster Güte und sorgten durch immer bessere Darstellung für mehr Transparenz. In Nürnberg sieht man sich bundesweit als starke Nummer zwei der Immobilienportale. Die Zahlen vom Januar dieses Jahres: 1,9 Millionen Nutzer (Nielsen Online, 01/2010) suchten auf Immowelt nach ihrer Traumwohnung. Auf der Site findet man 960.000 Immobilienangebote pro Monat.

Auch die Nürnberger sind crossmedial unterwegs. Vorstandsvorsitzender Carsten Schlabritz: „Unsere Online-Inserate erscheinen auch auf über 50 Zei-

tungsportalen und auf führenden Internet-Seiten wie web.de, gmx.de, msn.de und Spiegel Online.“ Studien über Qualität und Quantität der Wettbewerber im Netz werden bei Immowelt kritisch gesehen: „In der W3B-Studie von Fittkau & Maaß hat Immobilienscout24 die Fragen fest gebucht, die Immostudie wurde vom Springer-Verlag unterstützt, und Immo Media Research wurde ebenfalls von Immobilienscout24 begleitet“, gibt Schlabritz zu bedenken. Diese Studien seien alle für den Immobilienmarkt nicht repräsentativ. Deshalb lässt Immowelt eigene Marktforschungsstudien erstellen (Innofact-Makler-Studie) und gibt diese auch als solche zu erkennen. Die Zukunft der Immobilienvermarktung sieht Immowelt klar im Internet.

Crossmedia

Immonet, eine Axel Springer-Tochter, lebt ebenfalls Crossmedia. „Wir erreichen über das Internet und die 60 Zeitungen, mit denen wir kooperieren, insgesamt 17 Millionen Menschen im Monat“, konstatiert Axel Konjack, Geschäftsführer für Strategie, Marketing, Vermarktung und Crossmedia. Nach eigenen Angaben wird Immonet im Monat von 1,8 Millionen Menschen besucht. 950.000 aktuelle Angebote sind dort zu finden. Im norddeutschen Raum ist das Portal unbestrittener Platzhirsch. Axel Konjack sieht im Internet viel Potenzial: „Printanzeigen fördern zwar das Image. Immobilien-Portale sind allerdings für Verkauf und Vermietung der wichtigste Vermarktungskanal.“ Konjack geht noch einen Schritt weiter: Das Internet werde weitere Effizienzgewinne hervorbringen.



„Wir wollen nicht nur online wachsen. Wir wollen direkt in die WG-Zimmer und Mensen.“ Malte Niebuhr,
Geschäftsführer von Yoom.de in Hamburg



„Regionale Anbieter werden sich gut gegen die Großen der Branche behaupten, besonders wenn sie mit den regionalen Tageszeitungen in Verbindung stehen.“
Anné Schwarzkopf, geschäftsführende Gesellschafterin von Pálffy + Thöne Real Estate Consultants in Köln und Leipzig

„Für die Emotionalisierung des Themas Immobilie ist das Internet geradezu ein Ideal-Medium.“ Erfolgentscheidend für ein Immobilienportal sei die regionale Anpassung an den Markt, gibt Konjack zu bedenken. „Wir müssen den Nutzer dort abholen, wo er sich aufhält in der digitalen Welt. Zum Beispiel in Communities oder sozialen Netzwerken.“ Auch Anné Schwarzkopf, geschäftsführende

Gesellschafterin von Pálffy + Thöne Real Estate Consultants, sieht im mobilen Internet das Thema der kommenden Jahre. „Wer für das Konzept der augmented reality am schnellsten komfortable Lösungen anbietet, wird Erfolg haben.“ Sie rechnet für die Immobilienportale allerdings zugleich mit einer stärkeren Regionalisierung und Spezialisierung. Die Zielgruppe möglicher Kun-

den seit zumeist territorial festgelegt. Deshalb trauten Makler und Suchende den heimatischen Printmedien nach wie vor ebenfalls eine gute Reichweite zu. Auch lokal begrenzt agierende Portalanbieter werden aus diesem Grunde laut Schwarzkopf in der Branche eine Rolle spielen. Denn bereits heute seien die großen Online-Anbieter nicht in allen Regionen gleich stark vertreten. ←|

Mit Techem Smart System werden aus Ihren Immobilien echte Energiebündel.



Eine Lösung, viele Leistungen: Gesteigerte Qualität und Schnelligkeit für Ihre Abrechnung. Laufendes Geräte-
monitoring zur automatischen Prüfung Ihrer Funkerfassungsgeräte. Den energetischen Zustand Ihrer Immobilien immer
im Blick, optimiertes Verbrauchsverhalten durch Energiemonitoring und garantiert mehr als 6 % Energieeinsparung.
Techem Smart System – einfach clever.

Zahlen Sie einfach oder vergleichen Sie schon?

Energieversorgung. Auch die großen Messdienstleister treten in den Wettbewerb des Gasmarkts ein. Das Gebot der Wirtschaftlichkeit eröffnet Handlungsoptionen für die Wohnungswirtschaft.

Kristin Ruge, Hamburg

Der April 2009 brachte die Wende. Seither entwickelt sich der Gasmarkt rasant. Um satte 80 Prozent ist die Zahl der Anbieter gestiegen, die in Deutschland um Gaskunden konkurrieren. Wie der Datenbank-Dienstleister Enet ermittelte, können Haushaltskunden heute im Schnitt zwischen 23 verschiedenen Gasanbietern wählen. Die Mehrzahl der Wettbewerber stammt nach wie vor aus den Reihen der Stadtwerke. Sie operieren zumeist im begrenzten lokalen Rahmen. Doch sieben Unternehmen liefern schon jetzt flächendeckend Gas in ganz Deutschland.

Ein Blick auf die nationalen Anbieter zeigt, dass sich hier Akteure ganz unterschiedlicher Sparten aufstellen. Ein Beispiel ist der Mischkonzern Teldafax. Ein anderes ist Bild Energie, ein Kooperationsprojekt der Axel Springer AG mit der Xool GmbH. Als weitere Wettbewerber grüßen die Online-Tochter des E.ON-Konzerns E-wie-einfach, die Gelsenwasser-Ausgliederung Energie-hoch-drei, die Firma Lichtblick aus Hamburg, Goldgas mit Sitz in Nürnberg und der Biogasanbieter Naturstrom.

Doch gibt es ein Nord-Süd-Gefälle: Gaskunden in Niedersachsen und Nordrhein-westfalen spüren eher wenig vom aufbrandenden Wettbewerb, während Gasvertriebler in Bayern und Baden-Württemberg bereits recht heftig um Marktanteile buhlen. Auch das Publikum in Ballungsräumen wird intensiv umworben: In Hamburg, Frankfurt oder Mün-

chen können Wechselwillige zwischen 30 Anbietern wählen. Spitzenreiter ist Stuttgart mit einer Wettbewerberdichte von 39, Schlusslicht Dortmund mit 25 unterschiedlichen Gaslieferanten.

Minol ist im Rennen

Als erster Messdienstleister ist Minol Messtechnik in den Gasmarkt eingestiegen. Zum Festpreis verkauft das Unter-

nehmen Gas in einem Pilotprojekt in Süddeutschland exklusiv an die Wohnungswirtschaft. Wo genau, das möchte Heike Trautmann, die das Projekt Minol Energie leitet, aus Wettbewerbsgründen nicht verraten: „Wir verkaufen unser Gas in allen an ein Gasnetz angeschlossenen Städten.“ Das Projekt ist ein Kooperationsprojekt von Minol Messtechnik und den Stadtwerken Nürtingen. Im Kern des Angebots steht ein günstiger Erdgastarif



Energiebeschaffung ist weltweit eines der heißesten Themen. Auch in Deutschland entdecken immer mehr Firmen das einträgliche Geschäft.

Auf einen Blick

- › Der Wettbewerb im Gasmarkt nimmt an Fahrt auf – speziell für die Wohnungswirtschaft positionieren sich die vier großen Messdienstleister mit Angeboten für die Energiebeschaffung.
- › In einem Pilotprojekt kooperiert Minol in Süddeutschland mit einem Stadtwerk.
- › Techem plant Online-Plattform zur Bündelung der Nachfrage – bundesweit.
- › Ista und MVV bieten mit ihrem Gemeinschaftsunternehmen e:duo Energiebeschaffung nach dem Baukastenprinzip.
- › Kalorimeta setzt auf Contracting – und nutzt seine Marktmacht als Heizkraftwerksbetreiber.

zum Festpreis namens Minogas. Ab einer jährlichen Abnahmemenge von 100.000 Kilowattstunden bis zu 1.500.000 Kilowattstunden zahlen die Kunden nur den Verbrauchspreis, der Jahresgrundpreis in Höhe von 100 Euro entfällt. Doch auch für kleinere Abnahmemengen sei der Grundpreis nicht allzu hoch, betont die Projektleiterin. Die zum 1. Januar 2010

abgeschlossenen Verträge haben eine Laufzeit von einem Jahr. Wer einmal verlängert, erhält 1,5 Prozent Bonus auf den jeweils gültigen Tarif. Wer zweimal verlängert, erhält zwei Prozent. Im Angebot enthalten ist der kostenlose und unverbindliche Vergleich der bisherigen Gaslieferkonditionen mit der Minogas-Tarifstruktur. „Wir arbeiten vertrieblisch mit den Stadtwerken zusammen, die letztlich auch der Vertragspartner und Energielieferant sind“, erklärt Heike Trautmann das Geschäftsmodell. Es sei die Nähe zur Wohnungswirtschaft, die das Engagement für den Messdienstleister interessant mache. Ziel sei die Optimierung der Energiekosten für den Kunden, von der Lieferung bis zur Abrechnung.

Techem bündelt Nachfrage

Energiebeschaffung für Wohnungswirtschaft und Gewerbeimmobilien, das ist auch bei Techem aus Eschborn ein Thema. Im Frühsommer wird das Unternehmen mit einer Online-Plattform an den Start gehen. Sie soll den Preisvergleich und Anbieterwechsel so bequem wie möglich machen. „Die Kunden können alles an uns abgeben, was im Prozess der Gas- und Strombeschaffung an Arbeitsauf-

wand anfällt“, sagt Hans-Lothar Schäfer, CEO der Techem GmbH. Das Angebot richtet sich an Immobilienunternehmen und Verwalter ab etwa 200 Wohnungseinheiten und bietet einen interessanten Service: Die Bündelung der Nachfrage, um Mengeneffekte zu erzielen. „Wir behalten die Preise an den Energiemärkten, auch die Börsenpreise, ständig im Blick und werden unseren Kunden bei einer günstigen Preissituation eine Ausschreibung empfehlen.“ Den Bieterwettbewerb organisiert Techem erst dann, wenn der Kunde zustimmt. Schäfer: „Wir bieten ein Maximum an Aufwandsentlastung und Marktkontrolle, doch das letzte Wort hat selbstverständlich der Kunde.“ Mit der Online-Plattform wolle man einen Marktplatz schaffen, der es der Immobilienwirtschaft ermögliche, vom zunehmenden Wettbewerb zu profitieren. Hans-Lothar Schäfer verweist in diesem Zusammenhang auf die wachsende Bedeutung des Wirtschaftlichkeitsgebots, welches im BGB verankert sei. Je stärker der Wettbewerb sich beim Gas entwickle, desto stärker seien die Vermieter in der Pflicht, sich im Markt nach dem günstigsten Gaspreis umzusehen.

Bei der Kalo-Gruppe, genauer bei deren Tochter Kalo Urbana, |→

Daran können Sie anknüpfen – die Mehrwertleistungen von Techem Smart System.



Abrechnungsqualität.

Erhalten Sie Ihre Einzel- und Gesamt-abrechnungen schneller als bisher.

Gerätemonitoring.

Lassen Sie Ihre Funkerfassungsgeräte automatisch überprüfen.

Energiemonitoring.

Behalten Sie den energetischen Zustand und den Energieverbrauch Ihrer Immobilien im Blick, um bei Bedarf zu optimieren.

Energiesparsystem.

Sparen Sie mit adapterm garantiert mehr als 6 % Energie ein.



setzt man nach wie vor ausschließlich auf Contracting. Und dies bereits seit 45 Jahren. Bis heute baut und betreibt Kalo Urbana Heizkraftwerke, es werden bundesweit mehr als 100.000 Wohneinheiten, öffentliche Einrichtungen und Industriebetriebe mit Wärme versorgt.

Kalo setzt auf Contracting

Mehr als ein Viertel wird durch Kraft-Wärme-Kopplung bereitgestellt. Doch auch Holzhackschnitzel, Holzpellets, Solaranlagen, Öl und Gas werden als Energieträger genutzt. „Wir planen, bauen, finanzieren und betreiben eigene Anlagen für den Contracting-Nehmer“, sagt Kalo-Sprecher Friedemann Kuppler. „Aber wir optimieren und betreiben auch Fremdanlagen.“ Das Unternehmen ist auf anspruchsvolle Lösungen ab einer Größe von 50 Wohneinheiten spezialisiert. Die wohnungswirtschaftlichen Kunden entwickeln eine zunehmende Nachfrage. Seit Herbst 2009 erbringt die Contracting-Tochter mehr als die Hälfte des Umsatzes der Kalo-Gruppe.

Beim vierten großen Messdienstleister ista, seit 2007 im Besitz von Charterhouse Capital Partners, wurde das Thema Wärmelieferung in die Hände einer

gemeinsamen Vertriebstochter gelegt. Mit der MVV Energiedienstleistungen GmbH hat ista 2006 das Gemeinschaftsunternehmen e:duo gegründet. Das Angebot von e:duo ist nach Aussage von Geschäftsführer Werner Feuß nach dem Baukastenprinzip aufgebaut. Kunden aus der Wohnungswirtschaft können sich sowohl für eine Contracting-Lösung entscheiden als auch einen Service wählen, der lediglich den Bezug von Gas oder Strom mit einer optimierten Betriebsführung der Anlagen umfasst.

Ista und Stadtwerk = e:duo

Um ein höheres Maß an Energieeffizienz und Kohlendioxideinsparung gehe es letztlich bei allen Services, sagt Feuß. E:duo erstellt Bedarfsprognosen, skizziert Anlagekonzeptionen und gibt Hinweise auf Fördermittel. Ein Servicebaustein dient allein der Optimierung der Energiebeschaffung. Hier sei man in der Lage, durch bestehende Partnerschaften zur MVV und deren über die ganze Republik verteilten Stadtwerkebeteiligungen günstige Konditionen zu vermitteln. Werner Feuß verweist zudem auf Fallstricke bei der Vertragsgestaltung: „Man muss die Lieferverträge mit ho-

hem Sachverstand prüfen, zum Beispiel im Hinblick auf die Fristen oder in Bezug auf Preisgleitklauseln und Sonderkonditionen.“

Politische Diskussionen

Die schwarz-gelbe Koalition hat die weitere Förderung von Contracting für die Wohnungswirtschaft im Koalitionsvertrag verankert. Leider lässt eine entsprechende Änderung im Mietrecht auf sich warten. Unsicherheit an dieser Stelle wirkt aufgrund meist langjähriger Contracting-Verträge für viele Vermieter abschreckend. Die kurzen Vertragszeiträume der diversen Gasanbieter im Markt scheinen attraktiver. Einen ersten Überblick über die Konditionen in der Region geben Preisvergleichs-Börsen wie gas.ideal.de oder vervivox.de. Zu lange Wechsellvorgänge, intransparente Verträge, Tarifwirrwarr und Kommunikationsprobleme zwischen Neu- und Altanbietern sind allerdings noch immer an der Tagesordnung. Die Bundesnetzagentur, die für eine Vereinfachung der Marktbedingungen zuständig ist, arbeitet jedoch daran, dass es ab 1. Oktober 2013 nur noch zwei Marktgebiete für Gas in Deutschland geben wird. ←|

Wärmemessdienst und Gasanbieter zugleich? Das sagen die Marktteilnehmer.



Heike Trautmann,
Leiterin Projekt Minol Energie: „Wir arbeiten vertrieblich mit den Stadtwerken zusammen, die letztlich auch der Vertragspartner und Energielieferant sind.“



Hans-Lothar Schäfer,
CEO der Techem GmbH: „Die Kunden können alles an uns abgeben was im Prozess der Gas- und Strombeschaffung an Arbeitsaufwand für sie anfällt.“



Friedemann Kuppler,
Sprecher Kalo-Gruppe: „Im Bereich Contracting haben wir nicht zuletzt aufgrund unserer eigenen großen Planungsabteilung ein sehr hohes Maß an Expertise.“



Werner Feuß,
Geschäftsführer Ista: „Um ein höheres Maß an Energieeffizienz und Kohlendioxideinsparung geht es letztlich bei allen Services, die e:duo für den Kunden bereithält.“

Kommunale Grundstücksverkäufe unterliegen nicht dem Vergaberecht

Entscheidung des EuGH. Liegenschaftsveräußerungen von Städten und Gemeinden sind vom Europäischen Gerichtshof erleichtert worden. Investoren werden deutlich entlastet – allerdings bleiben noch einige Risiken.

Dr. Annette Rosenkötter, Fachanwältin für Verwaltungsrecht und Partnerin bei FPS Rechtsanwälte & Notare, Frankfurt a.M.

Der Fall der kleinen niedersächsischen Gemeinde Ahlhorn stand in den letzten Jahren für ein Kapitel großer rechtlicher Unsicherheit beim Verkauf von Grundstücken durch die öffentliche Hand. Die Gemeinde wollte seinerzeit ihren Flugplatz an einen Privatinvestor verkaufen, der den Flugplatz weiterbetreiben wollte. Ein nicht zum Zuge gekommener Investor klagte und bekam durch das Oberlandesgericht Düsseldorf recht. Nach Ansicht der Richter hätte das Projekt europaweit ausgeschrieben werden müssen.

Die Entscheidung aus dem Jahr 2007 führte zu einer großen Verunsicherung bei Kommunen und Projektentwicklern. Veräußerte die Kommune direkt an einen interessierten Investor, schwebte über dem geschlossenen Vertrag das Risiko der Nichtigkeit. In der Konsequenz legten viele Kommunen und Bundesländer entsprechende Großprojekte auf Eis.

Deutsche Gesetzgeber bestätigt

Der Europäische Gerichtshof hat mit seinem Urteil vom 25. März 2010 Grundstücksveräußerungen durch Kommunen nun wesentlich erleichtert. Der EuGH bestätigte damit auch die neue deutsche Regelung nach § 99 Abs. 3 GWB aus dem Jahr 2009, wonach von einem Bauauftrag nur dann auszugehen ist, wenn die Bauleistung dem öffentlichen Auftraggeber unmittelbar wirtschaftlich zugute kommt. Die Luxemburger Richter entschieden, dass der Verkauf kommunaler

Grundstücke an private Investoren dann nicht ausschreibungspflichtig ist, wenn der Verkauf im Zuge von städtebaulichen Vorhaben der Kommunen erfolgt. Zwar sei für die Anwendung des Vergaberechts nicht erforderlich, dass die zu beschaffende Bauleistung unbedingt Eigentum der Kommune wird, argumentierten die Richter. Die bloße Ausübung städtebaulicher Regelungszuständigkeiten genüge aber jedenfalls nicht.

Das Urteil entlastet Kommunen und Investoren deutlich. Dennoch hat es nicht zur Folge, dass alle vertraglichen Konstellationen, bei denen städtebauliche Ziele verfolgt werden, zukünftig risikofrei eingegangen werden können. Vielmehr ist nun eine einzelfallbezogene

Prüfung der Inhalte der jeweiligen Vereinbarungen geboten. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass Investoren teilweise die Auflage bekommen, umfangreiche Infrastrukturmaßnahmen übernehmen zu müssen.

Detailfragen bleiben bestehen

Zu prüfen ist weiterhin, ob nicht eine finanzielle Beteiligung der öffentlichen Hand oder die Sicherung des Bauwerks für öffentliche Zwecke zu einem „unmittelbaren wirtschaftlichen Interesse“ der öffentlichen Hand führen. Es bleiben also Detailfragen und Grauzonen, die jedoch in der Praxis zeitnah geklärt werden dürften. ←|

Öffentliche Immobilien zu verkaufen, ist zukünftig deutlich einfacher.



Mehr Luft im Kontrakt

Strategische Partnerschaften. Manche Möglichkeiten zur Wertschöpfung zwischen Asset-, Property- und Facility-Management werden nicht umgesetzt. Es braucht mehr Spielraum im Vertrag für Eigeninitiative.

RA & Mediator Stefan Schmitz und Dr. Sven A. Teichmann MBE, Real Estate Asset-Manager (IREBS), RESULT – Beratung und Treuhänderische Prüfung im Immobilien- und Facility-Management GmbH

Im Kontext eines durch fortgeschrittenes Outsourcing geprägten Marktes für das Immobilienmanagement mit kontinuierlicher Professionalisierung erlangen Wertschöpfungspartnerschaften wie zwischen Auftraggebern im Asset-Management und Auftragnehmern im Property- und Facility-Management eine immer größere Relevanz. Die hohen Anforderungen an die vertragliche und organisatorische Gestaltung sowie auch Steuerung von derartigen strategischen Partnerschaften bleiben in der Praxis nicht selten unerfüllt, was zu charakteristischen Problemen der Beteiligten führt. Gegenstand des vorliegenden Beitrags sind ausgewählte, immer wieder

anzutreffende Konflikte zwischen den Vertragsparteien sowie Lösungsansätze. Wertschöpfungspartnerschaften sind dadurch geprägt, dass die darin gebundenen Unternehmen gemeinsame Ziele verfolgen, die über den bloßen Austausch von Leistung und Gegenleistung hinausgehen. Dies kann bedeuten, dass eine Leistung während der unterschiedlichen Phasen der Partnerschaft in völlig abweichender Weise erbracht werden muss, weil geänderte Rahmenbedingungen diese Anpassung zur Erreichung der strategischen Ziele erfordern. Außerdem kann die Erbringung nicht ausdrücklich vereinbarter Leistungen erforderlich sein, wenn deren Notwendigkeit offenkundig

und der hierzu erforderliche Aufwand angemessen ist. Hier offenbaren sich jedoch teils gravierende Mängel in der Anbahnung, Gestaltung und Durchführung strategischer Partnerschaften, welche nur mit erheblichem Aufwand während der Partnerschaft behoben werden können.

Mangelnde Interessentranparenz

Ein immer wieder anzutreffendes Phänomen ist die mangelnde Transparenz über die Ziele und die Interessen des Vertragspartners. Diese Transparenz ist erforderlich, um Aufgaben priorisieren und in Zweifelsfällen eigenverantwortlich reagieren zu können. So mag das Be-

O-Töne des Marktes



Wolfgang Frisch,
Deka Immobilien
„Der intensive Austausch über die jeweiligen Ziele und Interessen der Vertragspartner ist aufwendig, aber lohnenswert und erfolgskritisch.“



Franz Klecker, Generali
Deutschland Immobilien
„Ob die Unternehmenskultur der Partner ein Grundverständnis für gemeinsame Ziele beinhaltet, erfährt man im Laufe der Geschäftsanbahnung.“



Mathias Gross,
Allianz Real Estate Germany
„Das proaktive Handeln des Property-Managers und seine Mieterkommunikation haben große Bedeutung. Hier herrscht noch Optimierungspotenzial.“

Auf einen Blick

- › Die verwendeten Vertragswerke im Property- und Facility-Management sind oftmals zu komplex und in der Praxis nicht mehr handhabbar.
- › Die strategischen Partner sollten sich über die übergeordneten Interessen und Ziele der Partnerschaft verständigen und diese angemessen bei der Beziehungs- und Vertragsgestaltung berücksichtigen.
- › Echte Wertschöpfungspartnerschaften benötigen Steuerung durch angemessene Vergütungs-, Qualitätssicherungs-, Berichts- und Konfliktmanagementsysteme.

richtswesen für den Property-Manager von nachgeordneter Bedeutung sein, da es ihm vor allem darauf ankommt, die Funktionsfähigkeit der Immobilien sicherzustellen und die Zufriedenheit der Mieter zu erhöhen. Der Asset-Manager hingegen ist auf ein bedarfsgerecht funktionierendes, fristgerechtes Berichtswesen angewiesen. Leistungsqualitäten und Mieterzufriedenheit hingegen sind für ihn nur insoweit von Interesse, als es Auswirkungen auf Renditeperspektiven und Wertentwicklungen hat. An der Schnittstelle zwischen Asset- und Property-Management ist diese abweichende Einschätzung der Bedeutung von Einzelaufgaben häufig zu erkennen. Die frühzeitige Offenlegung der jeweiligen Interessen kann hier helfen, gravierende Konflikte zu vermeiden. Der Herstellung einer Interessenkongruenz kommt daher eine erfolgsentscheidende Bedeutung zu.

Unangemessene Mechanismen

Ein weiterer regelmäßig auftauchender Schwachpunkt sind die vereinbarten Vergütungssysteme. Sie werden in den Vertragswerken häufig zu starr fixiert. Die sehr detaillierte Festschreibung der Anreizsysteme über die gesamte vereinbarte Dauer der Partnerschaft nimmt den Partnern die Möglichkeit, flexibel auf geänderte Rahmenbedingungen zu reagieren. Ein weiterer, häufig zu be-

obachtender Aspekt ist, dass nicht zwischen Sanktionierungssystemen und Risikoverteilung differenziert wird. Nur in denjenigen Fällen, in denen der Vertragspartner durch seine eigene Arbeitsweise maßgeblichen Einfluss auf die Ergebniserreichung nehmen kann, ist die Verwirkung einer Sanktion oder die Nichtgewährung eines Incentives als Steuerungsinstrument geeignet. In allen übrigen Fällen werden lediglich die Geschäftsrisiken besonders verteilt. Diese mangelnde Differenzierung ist nicht selten Gegenstand von lähmenden Konflikten.

Häufig sind auch Verantwortlichkeiten und Freiheitsgrade den Leistungsbeschreibungen nicht unmittelbar zu entnehmen. In neuen strategischen Partnerschaften können sich hieran – und das beginnt schon bei der Organisation des Dienstleisterübergangs und Startups – sehr häufig erhebliche Konflikte entzünden.

Nicht anforderungsgerecht

Diese Hinweise sollen jedoch nicht dazu verleiten, die Verträge als Grundlage der strategischen Partnerschaften weiter zu gestalten. Die dargelegten Konfliktursachen wären häufig leicht zu identifizieren, wenn sie nicht in Unmengen von Informationen, welche weder für die Preisfindung noch für die Durchführung der strategischen Partnerschaft von Belang sind, verborgen wären. So kann zum Beispiel in Leistungsbeschreibungen, welche auf mehreren Hundert Seiten Leistungen bis ins Detail beschreiben, der Einschub, dass der Vertragspartner „insbesondere (!) die ausdrücklich benannten Aufgaben zu erfüllen hat“, zu einer unübersehbaren Leistungsausweitung führen. Solche absichernde Formulierungen eröffnen Konfliktfelder und wirken einer ergebnisorientierten sowie motivierten und innovativen Leistungserbringung durch mit den erforderlichen Handlungsfreiräumen ausgestattete Dienstleister entgegen. Es wäre jedoch falsch, anzunehmen, dass nur die Asset-Manager von Leistungen durch Gestaltung von

Verträgen und Leistungsverzeichnissen das Funktionieren strategischer Partnerschaften behindern.

Unzureichendes Handeln

Auch die Property- und Facility-Manager sollten realisieren, dass eine strategische Partnerschaft nur funktioniert, wenn sich die Partner auf ein übergeordnetes Ziel verständigt haben. Dies bedeutet, dass Leistungsänderungen zur Erreichung strategischer Ziele von vornherein zu erwarten sind und nicht jede Änderung der Vorgaben sofort mit einem Nachtragsbegehren beantwortet werden darf. An einem eigeninitiativen und unternehmerischen Handeln, welches letzten Endes der Verwirklichung der Interessen von Auftraggeber und -nehmer dienen sollte, fehlt es jedoch häufig. ←|

ANZEIGE

GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiewesen
und Auswertensysteme

Heiz- und Betriebskostenabrechnung nach dem GEMAS-Prinzip

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

Wir bieten innovative Produkte, zuverlässigen, kompetenten Service und individuelle Lösungen aus einer Hand! Unser Know-How und bewährte Messgeräten und leistungsstarke Software macht die Eigenabrechnung von Heiz- und Betriebskosten zum Kinderspiel!

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

GEMAS GmbH
Dornierstr. 7 / D-71706 Markgröningen

LEHNEN SICH AN DAS GEMAS-PRINZIP AN!
www.gemas.de

Graffiti

Zu Hause ist Bullerbü

Ikea verkauft Fertighäuser in Deutschland. Die sogenannten „Bokloks“ bedeuten übersetzt: „Wohne clever“. Nur, will man das auch?



Laura Henkel, Freiburg

Wir alle kaufen (noch) bei Ikea ein. Manche verbringen dort ganze Samstagnachmittage. Zu Hause ist Bullerbü. Die Idylle von Holzhäusern in einer ländlichen Umgebung. Ein Lebensgefühl, das prägt. Laut einer aktuellen Umfrage der größten deutschen Boulevardzeitung finden zwei Drittel der Deutschen, Ikea habe den Einrichtungsstil maßgeblich beeinflusst. Nicht umsonst gibt es für das gesellschaftliche Phänomen bereits eine feststehende Bezeichnung: das „Bullerbü-Syndrom“.

Der blau-gelbe Riese profitiert vom Vermächtnis Astrid Lindgrens und nutzt es geschickt in einer für die Möbelindustrie bis dato beispiellosen Vermarktung. Wirtschaftlich gesehen trifft das Prinzip ins Schwarze: Der Ikea-Konzern hat im Geschäftsjahr 2009 15 neue Einrich-

tungshäuser eröffnet. Dem nicht genug: Seit Ende April verkauft der Einrichtungsexperte Fertighäuser – gemeinsam mit dem Baukonzern Bien-Zenker. Nach Skandinavien und Großbritannien ist Deutschland dran. Die ersten Projekte werden in Wiesbaden, Hofheim-Langenhain und Offenbach realisiert. Als weiterer Standort wird die Gegend um Nürnberg genannt. Bis zum Ende des Jahres sollen bundesweit ungefähr 60 Reihenhäuser und Mehrfamilienhäuser entstehen. Läuft der Verkauf gut, könnte aus dem Nebenerwerb bald ein weiteres wirtschaftliches Standbein werden. Schließlich gehört Deutschland für Ikea zu den wichtigsten Märkten.

Die Häuser heißen „Boklok“, was übersetzt aus dem Schwedischen in etwa heißt: „Wohne clever.“ Nur, will man das auch? In der Werbung setzt Ikea auf skandinavische Werte: Sinn für Gemein-

schaft, die Liebe zur Natur und Sparsamkeit. Allerdings lassen sich die „Bokloks“ nicht einfach auf irgendein beliebiges Grundstück stellen, sondern die Objekte liegen in Siedlungen am Rande der Stadt. Kaufen lassen sich die Immobilien nicht wie üblich: Ihr Erwerb ist derzeit nur per Los möglich. Bäder und Küchen stammen natürlich aus dem Ikea-Katalogangebot. Eine Einrichtungsberatung gibt es umsonst dazu. Wer weiteres skandinavisches Flair vermisst, kann das Billy-Regal und Klippan-Sofa nach dem Einzug hinzukaufen.

Das clevere Wohnhaus ist für manche jedoch ein Gräuel: Ausgerechnet die Stadträte in Hofheim-Langenhain – unweit des Sitzes der Ikea-Deutschlandzentrale – haben den Bau von 20 Reihenhäusern vorerst verschoben. Der Baustil wird als zu „barackenartig“ kritisiert. Dabei sind die Objekte schon an den deutschen Geschmack angepasst: Statt der farbig angestrichenen Holz-Außenwände werden die Fertighäuser schlicht verputzt.

Alles nur schön und günstig?

Ein circa 100 Quadratmeter großes Haus kostet 180.000 Euro inklusive Grundstückskosten. Mit dem Preis sollen Familien mit geringerem Einkommen angesprochen werden. Als Zeichen der Schweden-Romantik pflanzt man für die Anwohner Apfelbäume ein – so werden dann auch Neubausiedlungen im Rhein-Main-Gebiet zu Bullerbü. Ob die Werbekraft und der hohe Beliebtheitsfaktor von Ikea ausreichen, um in der Fertighausbranche erfolgreich zu sein, bleibt abzuwarten. Von einem solchen Durchbruch könnte zumindest die krisengeschüttelte Branche profitieren. ←|

Spielwiese, zweite Auflage

Wowex 2010. Bereits der Messe-Erstling 2009 hatte Erfolg. Auch die Fortsetzung in diesem Jahr vom 10. bis 12. Juni in Köln spürt Rückenwind. Neu dabei sind die Stadtentwicklung und das IT-Forum.

Oliver Mertens, Stuttgart

Mit Immobilien und Focushabitat waren bereits zwei Versuche anderer Veranstalter in den Vorjahren gescheitert. Doch die Kölnmesse startete im letzten Jahr mutig den dritten Versuch. Mitten in der Finanz- und Wirtschaftskrise standen die Vorzeichen für eine wohnungswirtschaftliche Messe alles andere als gut. Einige Medien fanden sie einfach überflüssig: „Die Messe, die keiner braucht“, titelte die Immobilien Zeitung.

Doch vom 10. bis 12. Juni 2010 findet auf dem Kölner Messegelände bereits die zweite Wowex statt. Und die Fachmesse für die Wohnungswirtschaft geht mit noch größeren Ambitionen in die nächste Runde. Die Veranstalter wollen die einzige wohnungswirtschaftliche Messe in Deutschland endgültig zum Pflichttermin für die Branche machen. Ein ehrgeiziges Ziel. Doch bereits mit der Wowex 2009 wurde der von vielen Branchenkennern bezweifelte Erfolg erzielt. Aussteller und Besucher hatten die Messe angenommen.

Nach der gelungenen Erstauflage sind nun gewichtige Medienpartner mit im Boot. Dazu gehört etwa die Haufe Medien-Gruppe mit dem Fachmagazin Immobilienwirtschaft und auch das Deal Magazin. Die Tatsache, dass die Fachmedien vom Er- |→

Auf einen Blick

- › Zwei Versuche waren rundum gescheitert. Sie waren schlecht konzipiert oder schlicht Verbandsquerelen zum Opfer gefallen.
- › Umso skeptischer beugten Branche, Unternehmen und Fachpresse nach den Fehlschlägen Immobilien und Focushabitat den dritten Versuch, eine wohnungswirtschaftliche Messe zu etablieren.
- › Die Messe Köln hat bereits mit der Wowex 2009 einen von vielen Branchenkennern bezweifelten Erfolg erzielt. Aussteller und Besucher haben die Messe angenommen.
- › In ihrer zweiten Auflage bietet die Messe ein nochmals erweitertes Kongress- und Diskussionsprogramm. Alle Details auf www.wowex.de

Special Wowex 2010

Inhalt

Vom 10. bis 12. Juni 2010 findet auf dem Kölner Messegelände bereits die zweite Wowex statt. Die Veranstalter wollen die einzige Fachmesse für die Wohnungswirtschaft in Deutschland endgültig zum Pflichttermin für die Branche machen. Eine Vorschau auf ein ehrgeiziges Ziel.

Foren und Sonderschauen



- 63 - Messeleitung: Große Ambitionen
- 64 - IT-Herstellerforum: Rede und Antwort
 - Sonderschau: Jobs, Aus-, Fortbildung
- 65 Kongressprogramm, unter anderem:
 - Wohnungsmarkt Deutschland Up
 - Verkauft sich grün besser?

Verbände und Pfründe



- 66 - Wer hat Angst um die Pfründe?
Die Haltung der Verbände zur Wowex.
- 67 - Wowex shortfacts
- 68 - Interview: Sabine Loos, Messe Köln
„Auf dem Weg zur Leitmesse“

folg der Messe überzeugt sind, ist ein wichtiger Multiplikator. Hinzu kommen bewährte Kooperationen mit den Verbänden der Immobilien- und Wohnungswirtschaft.

Sabine Loos, bei der Koelnmesse verantwortlich für die Wowex, will „auch 2010 wieder rund 120 Aussteller und um die 4.000 Besucher“ und „idealerweise auch noch ein bisschen zulegen.“ Erwartet werden Top-Entscheider aus Wohnungsbau-gesellschaften und -genossenschaften. Ebenso vor Ort sind die Player aus den Bereichen Verwaltung und Makeln, Haus- und Grundbesitz sowie Vermietung. Auch Bauträger, Projektentwickler, Architekten und Facility-Manager sind vom Messekonzept angesprochen. „Die Wowex 2010 will die Entscheider aus Industrie und Wohnungswirtschaft noch mehr miteinander vernetzen“, erklärt Loos. Sie will im Juni auch gezielt Investoren und Stadtentwickler nach Köln holen. Attraktive Besucher-konditionen wie günstige Eintrittspreise und Freitickets für die Mitglieder der Partnerverbände werden auch für lebhaften Verkehr in den Messegängen sorgen.

IT-Foren und Sonderschauen

Die wohnungswirtschaftliche Messe deckt mit Ausstellung, Kongress sowie in den Sonderschauen und Foren die wesentlichen Trends und Zukunftsfragen der Branche ab. Die diesjährige Wowex wartet mit einigen Neuerungen auf. Immobilienmanager, Hausverwalter, Facility-Manager wie auch IT-Anbieter suchen seit Langem nach einem Event, auf dem sie sich über die Marktentwicklungen informieren und austauschen können. In Zusammenarbeit mit dem Fachmagazin Immobilienwirtschaft bringt das IT-Fachforum auf der Wowex erstmals Anwender und Software-Hersteller gezielt zusammen. Im zunehmenden Wettbewerbsdruck auch in der Immobilienwirtschaft, wird es

immer wichtiger, Arbeitsprozesse zu automatisieren und effiziente Routinen zu erstellen. Herstellerseits werden zu diesen Themen folgende Messeteilnehmer Rede und Antwort stehen: ALCO, AWImmoware, BTS, CEO, CSI, Domus, ESS, GAP, GFAD, HausPerfekt, Hübschmann, NEMETSCHKEK Crem Solutions, Promos Consult, UTS, varys, Wohnbau Service und Zülow. Diese Liste ist offen für weitere kurzentschlossene Messeteilnehmer aus dem Software-Bereich. Die Messemacher wollen die Wowex so zum wichtigsten Branchentreffpunkt für IT in der Wohnungswirtschaft machen. Ebenfalls neu ist die Sonderschau zu den brandaktuellen Themen Stadtplanung und -entwicklung. Hier werden richtungsweisende Beispiele für Revitalisierung, wirtschaftliche Nutzungskonzepte für Konversionsflächen und nachhaltige Entwicklungen vorgestellt.

Jobs und Dienstleistungen

In der Sonderschau Wohnungswirtschaft als Arbeitgeber erfahren Besucher alles über Aus- und Weiterbildung, Jobs und Karrieren. Rechtsanwälte, Consultants, Sachverständige, Gutachter und Versicherungen stehen Rede und Antwort zu typisch wohnungswirtschaftlichen Dienstleistungen. Objektschutzexperten geben praktische Präventionstipps. In den Ausstellungsbereichen energetische Sanierung, Kommunikationstechnik, Software-Lösungen und vielen mehr erleben die Besucher das aktuelle Know-how der Wohnungswirtschaft. ←|

Mehr Informationen zur „Wowex 2010“ finden Sie in unserem Messe-Special unter



www.immobilienvirtschaft.de



Ausstellerforum. Es diskutieren Fachleute, Wirtschaftsexperten, Immobilienjournalisten und Branchen-Insider die Trends der Wohnungswirtschaft.

Programm Kongress zur Wowex



„Honorieren Banken Öko?“ lautet eines der Kongressthemen.

Donnerstag, 10. Juni 2010

Wohnungsmarkt Deutschland Up

Herausforderung und Überraschung zugleich

Moderation: Gitta Rometsch, geschäftsführende Gesellschafterin, Heuer Dialog

10.00 Uhr

Begrüßung und Eröffnung

Deutsche Wohnungsmärkte

Überblick und Einblick

10.30 Uhr

Wohnen in Deutschland

Prognosen und Trends

Dr. Harald Simons, Vorstand Empirica AG, Rat der Immobilienweisen

Finanzierung und Investment

11.00 Uhr

Neue Wohnimmobilien finanzieren

Wo geht die Reise hin?

Josef Hastrich, stellvertretender Vorstand, KSK Köln Beteiligungsgesellschaft mbH

12.10 Uhr

Diskussionsrunde

Wo kommen die Projekte und wo das Kapital her? Das planen Bestandshalter und Investoren.

Thomas Landschreiber, COO Corestate Capital AG; Metehan Sen, Vorstand Finanzen, Franconofurt AG Klaus Franken, Geschäftsführer Catella Property GmbH; Dirk Steinbach, Prokurist, ASA Arbeitsgruppe Stadtplanung + Architektur GmbH

Moderation Jan W. Giessler, Geschäftsführer, Conlead GmbH

Trotz Krise tolle Stadtquartiere zum Wohlfühlen für alle?

14.00 Uhr

Vom Frosch zum Prinzen

Abgehalfterte Büros werden zu attraktiven Wohnungen

Heiner Kropp, Geschäftsführer, Imetas Property Services GmbH

14.20 Uhr

Impulsvortrag

Entwicklung innerstädtischer Brachflächen zum Wohnquartier mit Vielfalt

Olaf Heinrich, Position, Vivico Real Estate GmbH

14.45 Uhr

Die austauschbare Immobilie mit Sanierungstau als attraktive Wohnadresse

Michael O. Schmutzer, Geschäftsführer Centacon Markenimmobilien GmbH

Freitag, 11. Juni 2010

10.00 Uhr

Begrüßung und Moderation

J. Christoph Ziegler, Projektmanager, Heuer Dialog GmbH

Spotlight: Sanieren und Revitalisieren

10.10 Uhr

Finanzierung und Förderung:

Ökonomisch – ökologisch – öffentlich –

Wer profitiert von den Förderungen?

Lohnen sie sich wirklich?

Sabine Vieth, Referentin, VTb4 Beratung Nord, KfW-Bankengruppe

10.40 Uhr

Grüner wird's nicht!

Honorieren Banken ökologisches Bauen? Und Ihre Kunden?

Jürg Schönherr, Direktor Vertrieb, Westfälische Landschaft Bodenkreditbank AG

12.20 Uhr

Alles im grünen Bereich

Green Building als Investitionsobjekt

Sabine Reimann, Partnerin Lovells LLP

12.45 Uhr

Verkauft sich grün besser?

Volker Wohlfahrt, Geschäftsleiter, Immobilienscout 24



ANZEIGE

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.

Wer hat Angst um die Pfründe?

Messeort Deutschland. Eine wohnungswirtschaftliche Anbieter-Schau ist immer auch abhängig von der Unterstützung der Branchen-Verbände. So entscheiden sie über Wohl und Wehe einer Messe.

Oliver Mertens, Stuttgart

Die Aussteller von der Messe und ihrem Konzept zu überzeugen war nicht schwer. Oliver Frey, Key-Account-Manager Deutschland bei Aluplast, gibt die Meinung vieler wieder: „Auf die Wowex zu gehen ist für uns eine logische Konsequenz. Mit unserem Messeauftritt wollen wir gleichzeitig die Entscheidungsträger ansprechen und die erste Erfolg versprechende Fachmesse für die Wohnungswirtschaft unterstützen.“ Auch andere Hersteller und Dienstleister rund um die Wohnungswirtschaft sind von der Notwendigkeit einer solchen Messe überzeugt. „Seit Jahren ist man in der Branche auf der Suche nach einer Fachmesse

rein auf die Wohnungswirtschaft spezialisiert“, brachte es Stephanie Wenzlik von Domus Software auf den Punkt.

Im Gegensatz zu ihren gescheiterten Vorgängern hat die Wowex von Anfang an auf Regionalisierung gesetzt. Dabei hat sie nie den Anspruch aufgegeben, sukzessive zu einer Plattform von nationaler Bedeutung zu werden. Dieser Maxime entsprechend, klopfen die Messemacher bei den Verbänden in Nordrhein-Westfalen an. Dies stellt sich als regelrechter Glücksfall heraus. Doch das Wichtigste für den Erfolg der Wowex war, die maßgeblichen regionalen Wohnungswirtschaftsverbände mit im Boot zu haben. Und tatsächlich sind bis auf den VDW Rheinland-Westfalen alle

wichtigen Branchenverbände an Rhein und Ruhr mit an Bord. Die Verbände sind letztendlich die Türöffner für die Besucher. Waren doch auch Focushabitat und Immobilien nicht zuletzt an mangelnder Verbandsunterstützung gescheitert.

An dieser Stelle liegt nämlich der Hase im Pfeffer: Jeder Regional- und Dachverband veranstaltet eigene Kongresse und Workshops, die sich nur über Begleitausstellungen finanzieren lassen. Und so stellt sich mancher Verbandsvorstand die Frage, ob der Kuchen groß genug sei für alle, und ob man sich mit einer Beteiligung an einer wohnungswirtschaftlichen Messe nicht ins eigene Fleisch schneide. Aussteller berichten

Auf einen Blick

- › Das Wowex-Konzept setzt auf starke regionale und verbandsübergreifende Unterstützung.
- › Die lokalen Verbände Nordrhein-Westfalens sind weitgehend im Messe-Boot.
- › Darüber hinaus möchte die Messeleitung die bundesweite Bedeutung stärken.
- › Wie dies gelingt, ist abhängig von der Frage, ob die übrigen Regional- und Dachverbände ein Engagement befürworten.
- › Spannende Frage: Wann werden die immobilienwirtschaftlichen Verbände sich auch auf Bundesebene engagieren?

Marktteilnehmer im O-Ton



Alexander Geischer, IVD West: „Wir erwarten, dass sich die Wowex in den nächsten Jahren zu einer Pflichtveranstaltung für die Wohnungswirtschaft entwickelt.“



Stephanie Wenzlik, Domus Software: „Seit Jahren sind wir in der Branche auf der Suche nach einer Fachmesse, die rein auf die Wohnungswirtschaft spezialisiert ist.“

Wowex. Die shortfacts zur Messe

Einziges Messeplattform für Entscheider der Wohnungswirtschaft

Termin: 10. – 12. Juni 2010
 Turnus: jährlich
 Ort: Halle 10.1, Messegelände Köln
 Veranstalter: Koelnmesse GmbH
 Fachliche Träger: PresseCompany GmbH, Verlags-Marketing Stuttgart GmbH

Zielgruppen:

Wohnungsbaugesellschaften und -genossenschaften, Bauträger, Immobilienverwalter und -makler, Projektentwickler, Planer, Architekten, Facility-Manager, Kommunal-

wirtschaft, Eigentümer von Mietshäusern, Investoren

Angebotsschwerpunkte:

Energetische Sanierung, Informations- und Kommunikationstechnik, Software-Lösungen, Objektschutz, Objektpflege, Energiewirtschaft, Finanzierung, Heiz-, Lüftungs-, Klima- und Solartechnik, Verbände und Verlage, Stadtentwicklung

Wowex 2009

- › 120 Aussteller
- › 5.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche
- › 3.800 Fachbesucher aus ganz Deutschland


hinter vorgehaltener Hand immer wieder einmal, dass sie sich auf mancher Veranstaltung als reiner Geldesel fühlen. „Da hat man mitunter das Gefühl, dass man am besten sein Geld abgibt und sonst nicht weiter stört.“ Es hat auch schon Veranstaltungen gegeben, bei denen die Aussteller noch nicht einmal Namensschilder tragen durften. Klar, dass die Industrie lieber eine verbandsübergreifende Plattform in Deutschland hat, die sie weniger abhängig von den Verbänden macht.

Verbandszuspruch zur Wowex

Die Partnerverbände der Wowex stellen sich natürlich ebenfalls die Frage, ob sie sich letzten Endes mit einer Beteiligung an der Wowex nicht selbst Konkurrenz machen. Doch sie fühlten sich stark genug, um für ihre eigenen Veranstaltungen ebenfalls Aussteller zu bekommen. Außerdem haben sie in der Wowex die Möglichkeit gesehen, sich einem weitaus breiteren Publikum als aktiver und attraktiver Verband zu präsentieren. „Die Zeit war reif für eine Messe mit bundesweitem Anspruch für die gesamte Wohnungswirtschaft und private Vermieter. Wir

erwarten, dass sich die Wowex in den nächsten Jahren zu einer Pflichtveranstaltung für die Wohnungswirtschaft entwickelt“, lautet das Fazit von Alexander Geischer, Geschäftsführer des IVD West. Und Falk Kivelip, Geschäftsführer des BFW Nordrhein-Westfalen, zeigte sich „wirklich sehr zufrieden mit dem Messerverlauf. Wir hatten gute Gespräche – wir sind sehr zuversichtlich, dass die Messe ihren Weg machen wird“. Unterstützt wird die Messe außerdem vom Verband der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter (VNWI), der Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen und dem Kölner Haus- und Grundbesitzerverein.

Hinzu kommen wichtige Organisationen aus angrenzenden Bereichen, wie das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ), der Deutsche Städtetag, der Bund Deutscher Baumeister und die Industrie- und Handelskammer Köln. Auch die zweite Auflage der Wowex wird wieder von allen Verbänden der Wohnungswirtschaft mit wachsenden Augen beobachtet. Interessant wird sein, wann sich die Bundesverbände – einschließlich des GdW – an der Wowex beteiligen. ←|



Mit Haufe bleibt Ihre Miet- und WEG-Verwaltung auf Kurs. Versprochen.

Schon wieder Änderungen in der Jahresabrechnung, Versammlungs-Saison und eine neue Heizkostenverordnung. Kein Problem: Mit „Haufe VerwalterPraxis“ erhalten Sie doppelte Power für Ihre Miet- und WEG-Verwaltung. Ohne aufwendige Recherche.

Testen Sie 4 Wochen unverbindlich

www.haufe.de/shop/immobilien

HAUFE.

„Ein Schritt auf dem Weg zur Leitmesse“

Interview mit Sabine Loos

Die Wowex geht vom 10. – 12. Juni 2010 in die zweite Runde – und die Vorbereitungen laufen auf vollen Touren. Was bietet Deutschlands einzige Fachmesse für die Wohnungswirtschaft? Eine Markteinschätzung der Wowex-Verantwortlichen der Messe Köln.



„Neue Wowex-Schwerpunkte sind Stadtplanung und IT.“

Frau Loos, wird die diesjährige Wowex noch besser angenommen werden?

Loos: Die Premiere der Wowex fiel in ein wirtschaftlich schwieriges Umfeld, und dennoch sind wir sehr gut gestartet. Wir hatten 120 Aussteller und rund 3.800 Fachbesucher – Experten aus der Wohnungswirtschaft, die sich über die aktuellen Themen, die ihre Branche bewegen, informiert haben. In diesem Jahr wollen wir auch noch ein bisschen zulegen. Konkret erwarten wir auch 2010 wieder rund 120 Aussteller und um die 4.000 Besucher.

Welche Schwerpunkte hat die Wowex 2010?

Loos: Wir haben vier Schwerpunktthemen. Zunächst sozusagen den Dauerbrenner, die energetische Sanierung. Auch dem IT-Sektor widmen wir einen Schwerpunkt. Ein neuer Schwerpunktbereich ist die Stadtplanung und -entwicklung. Die Entscheider aus Industrie und Wohnungswirtschaft sollen sich miteinander vernetzen. Und wir werden das Thema Aus- und Weiterbildung mit dem sogenannten war of talents vertiefen.

Sind neue Partner mit an Bord?

Loos: Wir kooperieren mit der „Immo-

bilienwirtschaft“ – mit ihr zusammen organisieren wir das IT-Forum – und der Immobilien Zeitung. Bei den Verbänden gibt es Partnerschaften mit dem BFW Landesverband Nordrhein-Westfalen, dem IVD West, der Arbeitsgemeinschaft Kölner Wohnungsunternehmen sowie dem Verband der nordrhein-westfälischen Immobilienverwalter und dem Kölner Haus- und Grundbesitzerverein. Auch das Ministerium für Bauen und Verkehr des Landes Nordrhein-Westfalen sowie der Deutsche Städtetag unterstützen uns. Für die diesjährige Wowex kommen noch die Innenarchitekten aus

„Inhaltlich machen wir in diesem Jahr bereits einen gewaltigen Sprung nach vorn. In drei Jahren ist die Wowex eine Messe, die als eine zentrale Kontaktplattform in der Branche etabliert ist und sicher auch in der Kommunikation in Richtung öffentlicher Wahrnehmung eine wichtige Funktion übernehmen kann.“

Nordrhein-Westfalen sowie das Europäische Bildungszentrum EBZ dazu.

In diesem Jahr gibt es erstmals auch ein IT-Forum. Warum ausgerechnet IT?

Loos: Das Forum zeigt in aller Fülle und Breite, was heute möglich ist – von der Bestandsverwaltung bis zum Unter-




nehmensmanagement. Und durch die Plattform, die Software-Herstellern und Wohnungsunternehmen ein Forum bietet, können wir sehr tief in das Thema dringen. Viel tiefer als es auf einem Einzelstand möglich ist. Wir begleiten das Thema IT mit Fachvorträgen und Diskussionsveranstaltungen.

Welche Akzente werden im Kongressbereich gesetzt?

Loos: Am ersten Kongresstag stehen die deutschen Wohnungsmärkte, Finanzierung und Investment sowie Stadt- und Quartiersentwicklung auf der Agenda, am zweiten Tag geht es ums Sanieren und Revitalisieren. Inhaltlich werden wir, das kann ich bereits jetzt sagen, damit einen gewaltigen Sprung nach vorne machen.

Kann die Wowex eine bundesweite Leitmesse für die Wohnungswirtschaft sein?

Loos: Wir erfahren breite Unterstützung durch unsere Kooperationspartner – und insofern werden wir 2010 wieder einen großen Schritt auf dem Weg zur Leitmesse zurücklegen. ←|

| | Anschrift | Halle/Stand | Firmenbeschreibung |
|---|---|---------------------------|--|
|  | GFAD Systemhaus AG Huttenstraße 34-35 10553 Berlin Tel.: 030 269111-1 Fax: 030 269111-99 info@gfad.de www.haussoft.de | Halle 10.1 Stand D 041 | Seit 1979 entwickelt GFAD® Systemhaus AG Softwarelösungen für die Immobilienwirtschaft. Eingebettet in ein umfassendes Beratungs- und Betreuungskonzept, wird die von GFAD® entwickelte Hausverwaltungssoftware „HausSoft®“ bundesweit von mehr als 700 Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft erfolgreich eingesetzt. In Berlin gehört „HausSoft®“ zu den meist genutzten Hausverwaltungsprogrammen. Ihr Ansprechpartner auf der WOWEX: Detlev Kolter |
|  | Haufe-Lexware GmbH & Co. KG Munzinger Straße 9 79111 Freiburg Tel.: 0761 3683-0 Fax: 0761 3683-195 immobilien-service@haufe.de www.haufe.de/immobilien | Halle 10.1 Stand B 050 | Haufe-Lexware bietet seinen Kunden zuverlässige Fachinformationen und Software-Produkte für jeden Bedarf. Dabei profitieren Kunden von integrierten Arbeitsplatzlösungen, die die Arbeitsabläufe spürbar vereinfachen. Zusätzlich bietet Haufe-Lexware zahlreiche Services wie das Fachportal www.haufe.de/immobilien mit einer Community für Immobilien-Profis sowie mit der Haufe Akademie viele Weiterbildungsmöglichkeiten. |
|  | PROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service GmbH Rungestraße 19 10179 Berlin Tel.: 030 243117-0 Fax: 030 243117-729 promos@promos-consult.de www.openpromos.com | Halle 10.1 Stand C 039 | PROMOS consult wurde 1998 gegründet und hat neben ihrem Hauptsitz Berlin, Niederlassungen in Münster, Dortmund und Wien. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung von Softwareprogrammen für die Immobilienwirtschaft auf SAP® Basis. Es bietet Beratung, Lösungsentwicklung und -einführung, Schulung sowie einen Full-Service mit IT-Dienstleistungen und eigenem Rechenzentrum an. Über das Tochterunternehmen PROMOS.FS Facility Services GmbH in Dortmund werden Serviceleistungen im Facility Management erbracht. Ihr Ansprechpartner auf der WOWEX: Jens Kramer |

SOFTWAREGUIDE Real Estate 2011

Immobilienwirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

» Ihre Unternehmens-Präsentation

- Innovationen und Best-Practices der Hersteller
zusammengefasst in einem 2-seitigen Beitrag
- + zusätzliches Foto
- + Short-Facts (Firma, Produkte, Features)
- Inklusive eines Basis-Eintrags

Anzeigenschluss: 09.07.2010

Ihre Beratung

Verlag:

Haufe-Lexware GmbH & Co.KG
Im Kreuz 9
97076 Würzburg
Telefon: 0931 2791-400
Telefax: 0931 2791-477
www.immobilienvirtschaft.de

Print:



Gernot Höppner
Mediaberater

Telefon: 0931 2791-732
Telefax: 0931 2791-477
anzeigen@immobilienvirtschaft.de



Das Original
(in 6. Auflage)

Rund um die Uhr geöffnet: ERP-Messe für Einsteiger und Professionals

Unternehmen auf der Suche nach passender ERP-Software oder -Softwareanbietern können auf der Online-Messe erp-expo.de schnell und bequem recherchieren und Produkte vergleichen.

Unter dem Motto „Messe to Go“ präsentiert erp-expo.de, die Online-Messe für Enterprise-Resource-Planning, rund um die Uhr kostenlos Softwareanbieter, Produktinfos und Fachwissen. Zeitraubende Messebesuche und aufwändiges recherchieren nach Anbietern, Marktstudien und Know-how sind passe. Einfach im Internet unter www.erp-expo.de einloggen: Schnell und übersichtlich bietet die „Messe zum Mitnehmen“ per Mausclick relevante Software- oder Produktinformationen, den richtigen Gesprächspartner und vieles mehr. Und während traditionelle Messen an feste Veranstaltungstermine und Öffnungszeiten gebunden sind, ist die virtuelle Messe 24 Stunden 7 Tage die Woche kostenlos für Fachbesucher geöffnet.

Virtuelle Messehallen

Einen ersten Überblick bietet die Clusterrangung in die virtuellen Messehallen:

- ERP,
- Add-on,
- Mittelstand,
- Branchenlösungen.

Software- und Produktübersichten, White Papers, Case Studies etc. findet der Besucher an den Messeständen der Aussteller. Für persönliche Kontakte und detaillierte Anfragen steht eine Kontaktbox zur Verfügung. Während des Messebesuchs unterstützt ein Navigator die Fachbesucher beim Finden geeigneter Partner. Gezielt kann nach Produktgruppen, Funktionsbausteinen oder der Branchenausrichtung selektiert werden.

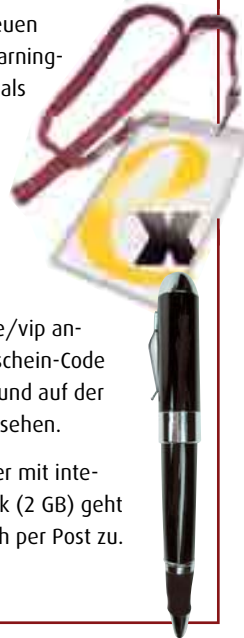
LESERAKTION

Exklusiv für Leser der immobilienwirtschaft!

Die ersten 100 neuen Besucher der eLearning-expo.de erhalten als persönliches Begrüßungsgeschenk einen exklusiven USB-Kugelschreiber.

Einfach unter www.erp-expo.de/vip anmelden, den Gutschein-Code im-VIP eingeben und auf der Online-Messe umsehen.

Der Kugelschreiber mit integriertem USB-Stick (2 GB) geht Ihnen automatisch per Post zu.



Besonderen Mehrwert bieten die redaktionellen Inhalte. Eine Fachredaktion informiert über aktuelle Marktentwicklungen, liefert Entscheider- und Basiswissen sowie Specials zu Trendthemen.

Bereits seit 5 Jahren bewährt sich das Konzept der ERP-Messe im Internet. Über 20.000 Fachbesucher konnte die Online-Messe seit ihrem Start verzeichnen. Die ständig steigenden Besucherzahlen belegen, dass sich Unternehmen zu anste-

henden Investitionen online informieren um über die aktuellen Marktentwicklungen und Angebote im ERP-Markt auf dem Laufenden zu sein.

Kombination aus Software und Fachwissen

Betreiber und Veranstalter der erp-expo.de ist die Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Niederlassung Würzburg. „Dem Fachbesucher neben der virtuellen Ausstellung nutzwertige Information zur Verfügung zu stellen – betreut von einer Fachredaktion – dieses Konzept ist im Bereich Business-Software Premium-Klasse. Wir kombinieren langjährige Erfahrung in den Märkten mit dem Modell der virtuellen Messen.“ informiert Silke Brühl, verantwortlich für die Online-Messen der Haufe Mediengruppe.

Mit acquisa-crm-expo.de startete im März 2002 die erste Online-Messen der Mediengruppe. Über 31.000 Besucher konnte die Messeplattform für Customer Relationship Management (CRM) bis heute verzeichnen. Mitte 2002 folgte eLearning-expo.de. Zum Thema Enterprise Resource Planning (ERP) wurde 2005 die erp-expo.de eröffnet.

www.erp-expo.de



Sie möchten Aussteller werden?

Ausführliche Informationen finden Sie unter www.erp-expo.de/onlinewerbung Oder fordern Sie unsere Messe-Infos an unter onlinewerbung@haufe.de

Aktuelles Recht

Inhalt



Sämtliche Entscheidungskomentierungen finden Sie in der rechten Spalte unter

www.immobilienwirtschaft.de

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



www.haufe.de/immobilien/iwr

Wohnungseigentumsrecht

Das Wohnungseigentumsrecht
 ■ 72.1 - 74.2

Urteil des Monats

72.1 Kostenverteilung

Nach wie vor hohe Hürden für Abänderungsanspruch

73.1 Entziehung des Wohnungseigentums

Kläger muss sich selbst „redlich“ verhalten

73.2 Verwaltungsbeirat

Gremium muss aus drei Eigentümern bestehen

74.1 Nachweis der Verwaltereigenschaft

Formalien der Niederschrift

74.2 Haftung

Gesamtschuldnerhaftung nur im Ausnahmefall

Maklerrecht

75.1 Maklervertrag

An konkludenten Vertragsschluss sind hohe Hürden geknüpft

Mietrecht

ALMUT KÖNIG

Rechtsanwältin

75.2 Mieterhöhungsverlangen

Es gilt der bei Zugang der Mieterhöhung gültige Mietspiegel

76.1 Neue Bundesländer

Wärme-Contracting-Kosten bei früherer Fernwärme auf Mieter umlegbar

76.2 Geschäftsraummiete

Keine Ausschlussfrist bei Betriebskostenabrechnung über Gewerberaum

77.1 Mietminderung

Wohnflächenabweichung wegen zu geringer Wohnraumhöhe?

Urteil des Monats

Kostenverteilung

Nach wie vor hohe Hürden für Abänderungsanspruch



Ein Negativbeschluss unterliegt auch ohne Verbindung mit einem auf die Feststellung eines positiven Beschlussergebnisses gerichteten Antrag der gerichtlichen Anfechtung. Die vorherige Befassung der Versammlung mit einem auf deren Mitwirkung an einer ordnungsgemäßen Verwaltung gerichteten Antrag ist Zulässigkeitsvoraussetzung der Gestaltungsklage nach § 21 Abs. 8 WEG. Verlangt der Eigentümer eine vom Gesetz abweichende Vereinbarung, fehlt den Eigentümern die Beschlusskompetenz.

BGH, Urteil vom 15.1.2010, Az.: V ZR 114/09

Fakten: Die Eigentumsanlage besteht aus 14 Einheiten. Sechs Wohnungen haben einen Balkon. In der Eigentümerversammlung stand die Sanierung dieser Balkone zur Beschlussfassung. Die Eigentümerin der Dachgeschosseneinheit war der Auffassung, die Sanierungskosten könnten nur den Eigentümern auferlegt werden, zu deren Wohnungen ein Balkon gehört. Insoweit beantragte sie auf der Eigentümerversammlung, dass die Kostenverteilung nur unter den sechs Balkoneigentümern zu erfolgen habe. Der Antrag erhielt nicht die erforderliche Mehrheit. Die Verwalterin stellte daher die Ablehnung des Antrags fest. Die Eigentümerin hatte diesen Negativbeschluss angefochten und beantragt, dass

nur die sechs Eigentümer, zu deren Wohnung ein Balkon gehört, an den Kosten der Sanierung der Balkone zu beteiligen sind. Hilfsweise hatte sie beantragt, dass die Kosten jeglicher Balkonsanierung nur von den sechs Eigentümern zu tragen sind, zu deren Eigentumswohnung ein Balkon gehört.

Ausgangspunkt des Streits war die Ablehnung des gestellten Antrags. Die Rechtmäßigkeit dieses sogenannten Negativbeschlusses kann per gerichtlicher Anfechtung überprüft werden.

Selbst wenn die angestrebte abweichende Kostenverteilung ordnungsmäßiger Verwaltung entsprechen sollte, hat die Eigentümerin jedoch keinen Anspruch darauf. Gemäß § 16 Abs. 4 Satz 1 WEG können die Eigentümer im Einzelfall durch Beschluss die Verteilung der Kosten für Instandhaltungen oder Instandsetzungen des gemeinschaftlichen Eigentums abweichend von § 16 Abs. 2 WEG regeln, wenn der abweichende Maßstab dem Gebrauch oder der Möglichkeit des Gebrauchs durch die Eigentümer Rechnung trägt. Der Anspruch eines Eigentümers, eine solche Kostenverteilung durchzusetzen, besteht jedoch erst dann, wenn die in § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG für die generelle Änderung eines Kostenverteilungsschlüssels genannten Voraussetzungen vorliegen. Deshalb ist

ein Änderungsanspruch eines Eigentümers nur dann gegeben, wenn ein Festhalten an der geltenden Regelung unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls als unbillig erscheint. Dies war hier jedoch nicht der Fall.

Fazit: Nach der Bestimmung des § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG muss zwar die Kostenverteilung nicht mehr – wie vor Inkrafttreten der WEG-Reform – grob unbillig sein, sondern das Festhalten an der geltenden Regelung muss lediglich unbillig erscheinen. Zu beachten ist andererseits, dass der Schutz des Vertrauens der übrigen Eigentümer in die bestehende Situation in die Abwägung einbezogen werden muss. Und hier ist grundsätzlich zu berücksichtigen, dass die Eigentümerin die Kostenverteilung bereits bei dem Erwerb ihrer Eigentumswohnung kannte. Insoweit wiegt das Vertrauen der übrigen Eigentümer auf den Bestand des geltenden Kostenverteilungsschlüssels bei der Beschlussfassung über die Durchführung der Balkonsanierung schwerer. Hinzu kommt, dass es ebenfalls nicht unbillig ist, wenn ein Eigentümer für die Kosten der Instandhaltung von Einrichtungen des gemeinschaftlichen Eigentums nach dem Verhältnis seines Anteils aufkommen muss, obwohl er sie nicht benutzt und auch nicht benutzen kann.

Wohnungseigentumsrecht

Entziehung des Wohnungseigentums [73.1] Kläger muss sich selbst „redlich“ verhalten

Ein Anspruch auf Veräußerung des Eigentums scheidet aus, wenn der klagende Eigentümer ebenso gegen seine Pflichten wie der beklagte Eigentümer verstößt und der Anspruch auf Veräußerung mit umgekehrten Parteirollen rechthängig gemacht werden könnte. Die Veräußerungsklage scheitert aber auch dann, wenn das dem beklagten Eigentümer vorgeworfene Verhalten vom Kläger provoziert ist oder sich sonst als treuwidrig darstellt.

BGH, Urteil vom 22.1.2010, Az.: V ZR 75/09

Fakten: Die Gemeinschaft besteht vorliegend aus zwei Eigentümern. Eine Eigentümerin ist Eigentümerin von drei Eigentumseinheiten, ein Eigentümer ist Eigentümer einer Laden-Teileigentums-einheit mit weiteren zugehörigen Räumen im ersten Obergeschoss, die über eine Außentreppe zu erreichen waren. Verwalterin der Wohnanlage ist die Eigentümerin. Der Ladenteileigentümer hatte die Außentreppe wegen Baufälligkeit entfernt, die Räume im ersten Obergeschoss konnten daraufhin nur noch mittels Durchbruchs vom Nachbarhaus erreicht werden. Anträge des Laden-Teileigentümers, die Neuerrichtung der Treppe auf die Tagesordnung der Eigentümerversammlung zu setzen oder die Neuerrichtung zu beschließen, blieben wegen entsprechender Weigerung der Eigentümerin ohne Erfolg. Der Laden-Teileigentümer geriet mit der Zahlung von Hausgeldern erheblich in Rückstand, weshalb die Eigentümerin nunmehr auf Entziehung des Eigentums klagte.

Mithin jedoch erfolglos. Zwar besteht grundsätzlich ein

Anspruch der Eigentümerin auf Entziehung des Teileigentums, da die rückständigen titulierten Hausgelder deutlich drei Prozent des Einheitswerts des Teileigentums übersteigen. Das Verhalten des Störers darf jedoch nicht isoliert bewertet werden. Ein Anspruch auf Veräußerung scheidet aus, wenn der klagende Eigentümer ebenso gegen seine Pflichten wie der beklagte Eigentümer verstößt. Insoweit jedenfalls behauptete der beklagte Laden-Teileigentümer erhebliche Hausgeldrückstände auch der klagenden Eigentümerin. Hiermit musste sich der BGH indes nicht weiter beschäftigen, da die Veräußerungsklage auch dann scheitert, wenn das dem beklagten Eigentümer vorgeworfene Verhalten vom Kläger provoziert ist oder sich sonst als treuwidrig darstellt. Und dies war vorliegend der Fall. Die Eigentümerin verhinderte durch ihr Verhalten die Wiederherstellung der zur ordnungsmäßigen Nutzung der im Eigentum des Laden-Teileigentümers stehenden Räume im Obergeschoss des Hauses notwendigen Treppe. Diese steht zwingend im

Gemeinschaftseigentum. Es gehört zur ordnungsgemäßen Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums, die Treppe wiederherzustellen. Hierzu bedarf es nach § 22 Abs. 1 WEG eines entsprechenden Beschlusses der Eigentümer.

Fazit: Die Entscheidung spiegelt die in der Literatur herrschende Meinung wider. Im Übrigen bedarf es eines wirksamen Beschlusses

gemäß § 18 Abs. 3 WEG bei einer nur aus zwei Mitgliedern bestehenden Eigentümergemeinschaft nicht, weil die für einen solchen Beschluss erforderliche und nach Köpfen zu bestimmende absolute Mehrheit nicht erreicht werden kann. An die Stelle des Beschlusses tritt gemäß § 18 Abs. 1 Satz 2 WEG die Klage des anderen Eigentümers gegen den Störer auf Veräußerung.

Verwaltungsbeirat [73.2] Muss aus drei Eigentümern bestehen

Eine von § 29 Abs. 1 Satz 2 WEG abweichende Besetzung des Verwaltungsbeirats entspricht nur dann einer ordnungsgemäßen Verwaltung, wenn die Eigentümer die Weichen für eine solche Wahl durch eine Vereinbarung im Sinne von § 10 Abs. 2 WEG gestellt oder aber der Eigentümergemeinschaft die Festlegung der Zahl der Beiratsmitglieder zur Entscheidung durch Mehrheitsbeschluss zugewiesen haben.

BGH, Urteil vom 5.2.2010, Az.: V ZR 126/09



Verwaltungsbeirat. So könnte er aussehen.

Fakten: Auf einer Eigentümerversammlung stand unter anderem die Neuwahl des bislang aus drei Mitgliedern bestehenden Verwaltungsbeirats auf der Tagesordnung. Gewählt wurden nur zwei Eigentümer, weil sich kein weiterer Eigentümer zu einer Kandidatur bereit fand. Der Bestellungsbeschluss wurde von einer Eigentümerin angefochten –

mithin erfolgreich. Nach § 29 Abs. 1 Satz 2 WEG ist der Beirat mit drei Eigentümern zu besetzen. Von dieser Vorgabe weicht der angefochtene Beschluss ab. Die Besetzung des Beirats mit nur zwei Mitgliedern ist allerdings anfechtbar. Die gesetzeswidrige Besetzung des Beirats entspricht nicht einer ordnungsgemäßen Verwaltung. Eine von § 29

Abs. 1 Satz 2 WEG abweichende Besetzung ist nur dann ordnungsgemäß, wenn die Eigentümer die Weichen für eine solche Wahl durch eine Vereinbarung im Sinne von § 10 Abs. 2 WEG gestellt oder aber der Eigentümergemeinschaft die Festlegung der Zahl der Beiratsmitglieder zur Entscheidung durch Mehrheitsbeschluss zugewiesen haben. Der Beschluss kann auch nicht dahingehend ausgelegt werden, dass später noch ein weiteres Mitglied zum Verwaltungsbeirat bestellt werden würde. Denn auch die nachträgliche Bestimmung eines dritten Beiratsmitglieds setzt in jedem Fall die Bereitschaft eines weiteren Eigentümers zur Übernahme des Amts voraus, an deren Fehlen die Wahl eines dritten Beiratsmitglieds aber gerade gescheitert ist.

Fazit: Für all die Fälle, in denen sich nicht genügend „Freiwillige“ aus den Reihen der Eigentümer finden, das Amt des Verwaltungsbeirats übernehmen zu wollen, sind die Eigentümer nicht gehindert, durch Mehrheitsbeschluss einen Sonderausschuss für bestimmte einzelne Aufgaben einzurichten, sofern dadurch nicht den Eigentümern und dem Verwalter die ihnen nach dem Gesetz oder durch Vereinbarung zugewiesenen Befugnisse beschnitten werden. Die Anzahl der Mitglieder eines solchen Ausschusses festzulegen, liegt im Ermessen der Eigentümer. Das Gesetz enthält hierfür keine ausdrückliche Festlegung. Die Bestimmung der Mitgliederzahl muss lediglich den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen.

Nachweis der Verwaltereigenschaft [74.1] Formalien der Niederschrift

Die zum Nachweis der Verwaltereigenschaft gem. § 24 Abs. 3 WEG vorzulegende Niederschrift über den Bestellungsbeschluss muss öffentlich zu beglaubigende Unterschriften der in § 24 Abs. 6 WEG genannten Personen enthalten, wobei es im Allgemeinen genügt, dass eine in Doppelfunktion tätige Person (hier: Versammlungs- und Beiratsvorsitzender) nur einmal unterschreibt. Unterschreibt ein anwesender Eigentümer in seiner Funktion als Beirat [„A.B. (Beirat“)], so liegt hierin nicht zugleich die erforderliche Unterschrift eines Eigentümers. Die Zustimmung des Verwalters zur Veräußerung von Eigentum erfordert einen ergänzenden Identitätsnachweis (hier: Ergänzung der beglaubigten Unterschrift [(„S K.“)] um den vollständigen Vornamen) nicht, solange sich, insbesondere aus der Niederschrift, für die Bestellung eines anderen Rechtsträgers als „S K.“ zum Verwalter kein Hinweis ergibt.

OLG Düsseldorf, Beschluss vom 22.2.2010, Az.: I-3 Wx 263/09

Haftung [74.2]

Gesamtschuldnerhaftung nur im Ausnahmefall

Der BGH hat bestätigt, dass die Eigentümer für Verbindlichkeiten aus einem Vertrag mit der Gemeinschaft der Eigentümer nur dann als Gesamtschuldner haften, wenn sie sich neben dem Verband klar und eindeutig auch persönlich verpflichtet haben.

BGH, Urteil vom 20.1.2010, VIII ZR 329/08

Fakten: Die örtlichen Wasserbetriebe hatten vorliegend einen der Eigentümer hinsichtlich der Kosten der Wasserbelieferung als Gesamtschuldner in Anspruch genommen und sich dabei auf „Bedingungen für die Wasserversorgung“ gestützt, die auszugsweise wie folgt lauten: „Die Wasserbetriebe liefern Wasser aufgrund eines privatrechtlichen Versorgungsvertrags. Der Versorgungsvertrag wird im Allgemeinen mit dem Eigentümer ... des anzuschließenden Grundstücks abgeschlossen ... Tritt an die Stelle eines Hauseigentümers eine Gemeinschaft von Eigentümern im Sinne des Eigentumsgesetzes, so wird der Versorgungsvertrag mit der Gemeinschaft der Eigentümer abgeschlossen. Jeder Eigentümer haftet als Gesamtschuldner ...“

Fazit:

Der BGH vermag indes aus diesen Bedingungen eine tatsächliche gesamtschuldnerische Haftung der Eigentümer dennoch nicht herleiten. Der Bezug von Frischwasser ist eine Verwaltungsangelegenheit der Eigentümergemeinschaft. Soweit die Gemeinschaft der Eigentümer bei der Verwaltung des gemeinschaftlichen

Eigentums am Rechtsverkehr teilnimmt, ist sie rechtsfähig. Dies hat Konsequenzen für das Haftungssystem. Denn als Vertragspartner haftet der Verband mit seinem Verwaltungsvermögen. Daneben kommt eine gesamtschuldnerische Haftung der Eigentümer nur in Betracht, wenn sie sich neben dem Verband klar und eindeutig auch persönlich verpflichtet haben. Daran aber fehlte es im vorliegenden Fall. Zwar sehen die Vertragsbedingungen der Wasserbetriebe vor, dass jeder Eigentümer als Gesamtschuldner haftet. Hieraus ergibt sich indessen nicht klar und eindeutig, dass eine gesamtschuldnerische Haftung der Eigentümer persönlich neben der Haftung des Verbands begründet werden sollte. Denn Vertragspartner und somit Haftungssubjekt ist ja auch nach den Vertragsbedingungen der teilrechtsfähige Verband. Auch das Gesetz sieht eine gesamtschuldnerische Mithaftung der Eigentümer für Verbindlichkeiten der Eigentümergemeinschaft nicht vor. Gemäß § 10 Abs. 8 Satz 1 WEG haftet vielmehr jeder Eigentümer einem Gläubiger nur nach dem Verhältnis seines Miteigentumsanteils für Verbindlichkeiten der Eigentümergemeinschaft.

ANZEIGE

WEG-Verwaltung? → www.brack-ag.de

Maklerrecht

Maklervertrag [75.1]

An konkludenten Vertragsschluss sind hohe Hürden geknüpft

Ein Maklervertrag kann durch schlüssiges Verhalten geschlossen werden. Daran sind allerdings strenge Anforderungen zu stellen. Dem Interessenten muss die eindeutige Provisionsforderung des Maklers bekannt sein und er muss in diesem Wissen wesentliche Maklerdienstleistungen in Anspruch genommen haben. Lebenserfahrungsgrundsätze helfen nicht weiter. Der Makler kann nicht davon ausgehen, dass der Kaufinteressent ein überreichtes Exposé mit der Courtageforderung sogleich durchliest und zur Kenntnis nimmt.

Schleswig-Holsteinisches OLG, Urteil vom 25.9.2009, Az.: 14 U 66/09

Fakten: Der Makler machte vorliegend einen Provisionsanspruch gegen einen Hauserwerber geltend. Der Makler hatte im Vorfeld eines Besichtigungstermins kein ausdrückliches Provisionsverlangen geäußert. Streitig war, ob anlässlich des Besichtigungstermins ein Objekt-Exposé übergeben wurde, in dem ein solches eindeutiges Provisionsverlangen enthalten war. Letztlich kam es jedoch auf die Klärung dieser streitigen Frage gar nicht mehr an, da selbst bei Exposé-Übergabe im Rahmen des Besichtigungstermins kein Provisionsanspruch bestanden hätte.

Ein Maklervertrag muss zwar nicht ausdrücklich, sondern kann auch durch schlüssiges Verhalten des Interessenten geschlossen werden. Die Entgegennahme von Maklerdiensten durch einen Kaufinteressenten stellt ohne weiteres jedoch noch nicht einen solchen Vertragsschluss dar. Zu beachten ist jedenfalls, dass die Rechtsprechung an einen Vertragsschluss durch schlüssiges Verhalten strenge Anforderungen stellt. Denn

der Kaufinteressent darf, soweit ihm Gegenteiliges nicht bekannt ist, davon ausgehen, dass der Makler das Objekt von dem Verkäufer an die Hand bekommen hat und deshalb seine Maklerleistungen allein für den Anbieter erbringen will. Etwaige Unklarheiten gehen dabei zulasten des die Provision begehrenden Maklers. Der Makler hat es in der Hand, für klare Verhältnisse zu sorgen. Der Abschluss des Hauptvertrags allein lässt jedenfalls keinen Rückschluss auf das Zustandekommen eines Maklervertrags zu. Vom Abschluss eines Maklervertrags durch schlüssiges Verhalten ist nur dann auszugehen, wenn dem Interessenten die eindeutige Provisionsforderung des Maklers bekannt ist und er daraufhin in diesem Wissen wesentliche Maklerdienstleistungen in Anspruch nimmt. Das ist etwa der Fall, wenn der Interessent nach der Übergabe eines Exposés durch den Makler an einer gemeinsamen Besichtigung in Kenntnis des darin enthaltenen Provisionsverlangens teilnimmt. Ein

Makler kann jedoch nicht davon ausgehen, dass der Kaufinteressent ein überreichtes Exposé sogleich durchliest und die Courtage-Forderung des Maklers zur Kenntnis nimmt, wenn die Besichtigung gleichzeitig durchgeführt wird.

Fazit: Die Entscheidung entspricht der herrschenden Meinung. Makler sollten sich niemals davor scheuen, ein ausdrückliches Provisionsverlangen zu äußern. Soweit ein Provisionsverlangen in einem Exposé enthalten ist, muss dieses dem Interessenten zugehen, und zwar eine ausreichende Zeit vor der Durchführung eines Besich-

tigungstermins mit Bekanntgabe der wesentlichen Daten wie Lage sowie Angabe der Verkäufer. Wird ein Exposé anlässlich eines Besichtigungstermins übergeben, dürfte klar sein, dass der Kunde sicherlich nicht das Exposé durchliest, sondern das Objekt vor Ort in Augenschein nimmt. Makler sollten stets bedenken, dass ein Provisionsanspruch von vornherein ausscheidet, wenn vor einem Provisionsverlangen bereits Objektanschrift sowie Verkäuferdaten weitergegeben werden. Hier hilft dann nur noch ein selbstständiges Provisionsversprechen des Interessenten, das nur in seltenen Fällen gegeben wird.

Mietrecht



Mieterhöhung. Auf den Zugang kommt es an.

Mieterhöhungsverlangen [75.2]

Es gilt der bei Zugang der Mieterhöhung gültige Mietspiegel

Beruft sich der Vermieter in seinem Mieterhöhungsverlangen auf einen Mietspiegel, dann gilt für die Feststellung der ortsüblichen Vergleichsmiete der Mietspiegel, der bei Zugang des Erhöhungsverlangens beim Mieter gültig war. Ein späterer, während des Prozesses wirksam werdender Mietspiegel hat keine Bedeutung.

LG Berlin, Urteil vom 4.12.2009, Az.: 63 S 97/09

Fakten: Die Parteien streiten über die Frage der nach dem Mietspiegel ortsüblichen Vergleichsmiete. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Maßgebender Zeitpunkt für die Feststellung der Vergleichsmiete ist der Zugang des Erhöhungsverlangens und nicht der Zeitpunkt der Wirksamkeit der Mieterhöhungserklärung. Dass der im Laufe des Verfahrens gültige neuere Mietspiegel eine geringere Vergleichsmiete auswies, ist für die Feststellung der ortsüblichen Vergleichsmiete unerheblich.

Fazit: Auch das Kammergericht Berlin hatte entschieden, dass ein

Mietspiegel, dessen Erhebungsstichtag nach dem Zeitpunkt des Zugangs des Mieterhöhungsverlangens liegt, bei der Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete grundsätzlich nicht zu berücksichtigen ist (KG Berlin, Urteil vom 12.11.2009, Az.: 8 U 106/09). Dabei muss der Vermieter den Zugang eines Mieterhöhungsverlangens bei dem Mieter beweisen. Er kann zwar im Rechtsstreit das Mieterhöhungsverlangen durch Einreichung eines Schriftsatzes nachholen; dabei müssen aber alle Voraussetzungen erfüllt sein, die für ein vorprozessual geltend gemachtes Mieterhöhungsverlangen gelten.

Neue Bundesländer [76.1]

Wärme-Contracting-Kosten bei früherer Fernwärme auf Mieter umlegbar



Contracting. Fragen zur Fernwärme tauchen immer wieder auf.

War eine in den neuen Bundesländern gelegene Wohnung vor dem Beitritt zur Bundesrepublik mit Fernwärme versorgt worden, darf der Vermieter die Kosten für die Lieferung durch einen Dritten grundsätzlich auf den Mieter umlegen, weil diese Kosten durch einseitige Erklärung vom 1. Oktober 1991 wirksam auf den Mieter umgelegt wurden. Nach der BetrKostUV war der Vermieter berechtigt, in Abänderung der bisherigen Mietstruktur anfallende Betriebskosten im Sinne der Anlage zur BetrKostUV auf den Mieter umzulegen.

LG Berlin, Urteil vom 13.11.2009, Az.: 63 S 91/09

Fakten: Die Parteien streiten über die Wirksamkeit der Heiz- und Betriebskostenabrechnungen 2002 bis 2005. Die Wohnung wird über Wärme-Contracting mit Heizung und Warmwasser versorgt. Laut Mietvertrag vom 19. März 1990 wurde die Wohnung früher mit Fernwärme versorgt. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Zunächst sind die Abrechnungen formell wirksam, denn die Frage, ob der Vermieter die Kosten des Wärme-Contracting auf den Mieter umlegen darf, betrifft die materielle, also inhaltliche Richtigkeit der Abrechnung. Am 17. Juni 1991 trat die Betriebskosten-Umlageverordnung in Kraft, die den Vermieter berechtigte, in Abänderung der bisherigen Mietstruktur anfallende Betriebskosten der Anlage zu dieser BetrKostUV, die mit der Anlage 3 zu § 27 der II. BV identisch ist, auf den Mieter umzulegen. Dazu gehören auch die Kosten einer eigenständig gewerblichen Lieferung von Wärme und Warmwasser.

Fazit: Grundsätzlich kann der Vermieter seine Instandhaltungskosten nicht als Betriebskosten auf den Mieter umlegen. Soll etwas anderes gelten, muss dieses ausdrücklich vereinbart worden sein. Ist Wärme-Contracting nach dem Mietvertrag zulässig, sind die vom Wärmelieferer für die Wärmelieferung und den Betrieb der Heizungsanlage in Rechnung gestellten Beträge voll auf den Mieter umlegbar, auch soweit Instandhaltungskosten, Gewinn, Refinanzierungskosten o. Ä. enthalten sind, die der Vermieter selbst nicht umlegen könnte. War also Fernwärme vereinbart, kann der Vermieter auf Wärme-Contracting umsteigen und die Kosten auf den Mieter umlegen. Will der Mieter bei vereinbartem Wärmecontracting einen Verstoß gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot erfolgreich rügen, muss er ein konkret vergleichbares Kostangebot eines ortsansässigen Wärme-Contractors für ein vergleichbares Objekt vorlegen.

Geschäftsraummiete [76.2]

Keine Ausschlussfrist bei Betriebskostenabrechnung über Gewerberaum

Der Vermieter von Geschäftsräumen ist zur Abrechnung über die Nebenkosten, auf die der Mieter Vorauszahlungen geleistet hat, innerhalb einer angemessenen Frist verpflichtet. Diese Frist endet regelmäßig zum Ablauf eines Jahres nach Ende des Abrechnungszeitraums. Die Abrechnungsfrist ist keine Ausschlussfrist. § 556 Abs. 3 Satz 3 BGB ist auf die Geschäftsraummiete auch nicht analog anwendbar. Für die Annahme einer konkludenten Änderung des Umfangs der vereinbarten Nebenkosten reicht es nicht aus, dass der Vermieter einzelne vereinbarte Nebenkostenpositionen über längere Zeit nicht abgerechnet hat.

BGH, Urteil vom 27.1.2010, Az.: XII ZR 22/07

Fakten: Der Vermieter verlangt restliche Nebenkosten aus einem Mietvertrag über Gewerberäume. Mietvertraglich war vereinbart, dass der Vermieter einmal jährlich zum Ablauf eines Kalenderjahres über die Nebenkosten abrechnen sollte. Die Nebenkostenabrechnungen, die seit 1993 von wechselnden Hausverwaltungsgesellschaften erstellt wurden, enthielten für die Jahre 1993 bis 2001 keine Kosten für Allgemeinstrom, Wartung der Heizung, Schädlingsbekämpfung und Verwalter. Erstmals für die Jahre 2002, 2003 und 2004 zugegangene Nebenkostenabrechnungen enthielten diese Kosten. Der Mieter lehnte deren Zahlung ab. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. § 556 Abs. 3 Satz 3 BGB, der für die Wohnraummiete den Ausschluss von Betriebskostennachforderungen anordnet, die der Vermieter später als 12 Monate nach Ablauf des Abrechnungszeitraums verlangt, ist auf Geschäftsraummietverträge nicht anwendbar. Auch der jahrelange Verzicht auf die Zahlung nicht unerheblicher Beträge stellt keine stillschweigende Änderung des Umgangs der vertraglich vereinbarten Nebenkosten dar. Der Anspruch ist auch nicht verwirkt. Die Parteien haben nach dem Mietvertrag

nur den Abrechnungszeitraum auf das Kalenderjahr festgelegt. Hier ist aber keine Frist vereinbart, innerhalb derer der Vermieter nach Ablauf des Abrechnungszeitraums die Abrechnung erteilen sollte. Diese ist auch gesetzlich nicht geregelt, sodass davon auszugehen ist, dass sie in der Regel spätestens bis zum Ablauf des zwölften Monats nach Ende des Abrechnungszeitraums zu erteilen ist.

Fazit: Der BGH hat in dieser Entscheidung klargestellt, dass der Gewerberaummieter gegen den Vermieter spätestens zwölf Monate nach Ablauf des Abrechnungszeitraums einen Anspruch auf Abrechnung über die Nebenkosten hat und er nach Ablauf dieser Zeit keine weiteren Vorauszahlungen auf die Nebenkosten mehr erbringen muss. Nachforderungen des Vermieters sind aber auch nach Ablauf dieser Zeit im Geschäftsmietraumrecht nicht ausgeschlossen. Auch im umgekehrten Fall hat der BGH allein durch die jahrelange vorbehaltlose Zahlung von in Rechnung gestellten, aber vertraglich nicht geschuldeten Nebenkostenpositionen keine stillschweigende vertragliche Erweiterung der umlagefähigen Nebenkosten gesehen.

Mietminderung [77.1]

Wohnflächenabweichung wegen zu geringer Wohnraumhöhe?

Bei der Ermittlung der Wohnfläche einer Maisonettewohnung ist die Fläche des zu Wohnzwecken mitvermieteten Galeriegeschosses zu berücksichtigen. Dies gilt auch, wenn die Räume des Galeriegeschosses deswegen nicht zur Wohnfläche zu rechnen sind, weil sie zu weniger als der Hälfte der Grundfläche eine lichte Höhe von mehr als 2,20 m aufweisen.

BGH, Urteil vom 16.12.2009, Az.: VIII ZR 29/09



Wohnfläche. Feiner Unterschied zwischen Bau- und Mietrecht.

Fakten: Der Mieter minderte die Miete wegen einer Wohnflächenabweichung von über zehn Prozent. Er hatte eine Maisonette-Dachgeschosswohnung angemietet, deren Fläche mit zirka 88 qm angegeben war. Der Mieter hatte die Wohnung vor Abschluss des Vertrags besichtigt und Grundrisspläne von der Wohnung erhalten. Nach einem vom Mieter eingeholten Privatgutachten beträgt die Wohnfläche lediglich 72,55 m², weil die Grundfläche des oberen Galeriegeschosses unter Berücksichtigung der Schrägen nach der hessischen Bauordnung außer Ansatz zu bleiben habe, da die Raumeile mit einer lichten Höhe von über 2,20 m weniger als die Hälfte der Grundfläche dieses Bereichs ausmachen. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Begriff der Wohnfläche ist auslegungsbedürftig. Einer Vereinbarung der Parteien, welche Flächen in die Berechnung der Wohnfläche einzubeziehen sind, kommt Vorrang zu. Hier ist das Galeriegeschoss in die Wohnflächenberechnung einzubeziehen, da es als Wohnraum mitvermietet worden ist. Flächen von Räumen, die nach dem Vertrag zu Wohnzwecken vermietet sind, sind

bei der Wohnflächenermittlung einzurechnen.

Fazit: Hier fallen miet- und bauordnungsrechtliche Bewertung der Wohnfläche auseinander. Baurechtlich wird als Wohnfläche bezeichnet die Summe der anrechenbaren Grundflächen der Räume, die zu einer Wohnung gehören. Bei der Ermittlung der Wohnfläche auf der Grundlage der §§ 42-44 der II. Berechnungsverordnung sind die Grundflächen von Räumen und Raumeilen mit einer lichten Höhe von mindestens zwei Metern voll, mit einer lichten Höhe zwischen ein und zwei Metern zur Hälfte und mit einer lichten Höhe von weniger als einem Meter nicht anzurechnen. Zum Wohnbereich zählende Balkone können mit bis zu 50 Prozent ihrer Fläche der Gesamtwohnfläche zugerechnet werden. Im Mietrecht gilt: Entscheidend ist, was die Parteien als Wohnraum vereinbart haben. Geht aus dem Mietvertrag hervor, dass auch bauordnungsrechtlich nicht zu berechnende Wohnflächen als Wohnraum vermietet sein sollen, kann sich der Mieter im Nachhinein nicht darauf berufen, diese Flächen seien in die Wohnflächenberechnung nicht einzubeziehen.

Mein Klassiker



Kuno Neumeier,
Geschäftsführer bei der
Realogis Investment GmbH

„Der Termin“

Roman von Tom DeMarco

Projektmanagement – zu diesem Thema sind etliche Fachbücher geschrieben worden, mehr oder weniger hilfreich, oft langweilig. Als meine Frau mir vor einigen Jahren das Buch „Der Termin“ schenkte und ich den Untertitel las („Ein Roman über Projektmanagement“), war ich erst einmal skeptisch. Solch ein Fachthema in Romanform? Aber ja, das geht! Tatsächlich packte mich diese kurzweilige Geschichte, und ich las sie mit großem Vergnügen.



„Die Tagebucheinträge des Protagonisten der fiktiven Geschichte, Mr. Tompkins, sind erfrischend auf den Punkt gebracht. Nach jedem Kapitel fasst er seine gewonnenen Erkenntnisse in scheinbar simplen, aber durchaus sehr treffenden Managementgrundsätzen zusammen.“

Mr. Tompkins, ein soeben freigesetzter Telekommunikationsmanager, wird von einer exotischen Schönheit gekidnappt und ins fiktive Land Morovien gebracht. In diesem kommunistischen Land am Mittelmeer soll Mr. Tompkins eine konkurrenzfähige Software-Industrie aufbauen. Aus diesen Basiszutaten mixt Tom DeMarco eine Geschichte, die amüsant und lehrreich zugleich ist. Tompkins kann aus einer viel zu großen Entwicklungsmannschaft 18 Teams bilden, die sechs verschiedene Produkte

entwickeln sollen und miteinander konkurrieren. Immer wieder kommen plötzlich auftretende bürokratische Hemmnisse dazu, der Termin wird immer utopischer und so findet man sich irgendwie fast wie im richtigen Management-Leben wieder.

Erfrischend auf den Punkt gebracht sind die Tagebucheinträge von Mr. Tompkins. Nach jedem Kapitel fasst er seine Erkenntnisse in scheinbar simplen, aber eben sehr treffenden Managementgrundsätzen zusammen.

Wie die Geschichte ausgeht, wird aber jetzt nicht verraten. Als ich das Buch 2001 las, war ich selbst gerade kurz vor einer neuen Aufgabe. In solchen Phasen macht

man sich ja auch viele Gedanken, wie man etwas anpackt, was einen erwartet, welche Strukturen man aufbauen möchte.

„Der Termin“ war damals für mich eine amüsante Abwechslung, weil er das ganze Thema Projektmanagement auch mal ironisch anfasst und durch Übertreibung karikiert. Und außerdem tut es einfach gut, Management auch einmal mit einem Augenzwinkern betrachten zu können.

Tom deMarco: Der Termin. Carl Hanser Verlag, 1998, ISBN 3-446-19432-0, 266 Seiten, 19,90 Euro

Neue Bücher

Deutschland 2030 – Wie wir in Zukunft leben

Wie wird sich unsere Welt bis 2030 verändert haben? Und wie kann Deutschland diese Veränderungen aktiv mitgestalten? Das Buch erläutert, welche Entwicklungen nicht nur in Wirtschaft und Politik, sondern auch in Kultur, Freizeit und Alltagsleben zu erwarten sind und weist mit logischen Prognosen den Weg in die Zukunft.

H. Opaschowski, Gütersloher Verlagshaus, 2010, 784 S., ISBN: 978-3-579-06991-3, 39,95 Euro



Wohnungseigentumsrecht

Das Themenspektrum des Buches spiegelt die Lebenszeit einer WEG wider. Zahlreiche Musterformulierungen und -verträge, Antrags-, Klage- und Beschlussmuster sowie Mandantenschreiben für Anwälte, Verwalter und Justiz, sind eingebettet in die Darstellung der materiellen Grundlagen und werden durch Praxishinweise und Beispiele ergänzt.

O. Elzer, R. Fritsch, T. Meier (Hrsg.), Nomos, 2010, 800 S. mit CD, ISBN 978-3-8329-3862-8, 98 Euro



Es ist nur Geld

Das Buch hilft Privatleuten, sich zu Anlegern zu entwickeln die Ihre Risikoneigung, ihren Anlagehorizont und die Spielregeln der Geldanlageprodukte kennen. Es werden nicht, vermeintlich sichere Wege zum Gewinn beschrieben, sondern Fehler aufgezählt die über kurz oder lang zuverlässig zum Verlust führen. Die Schlussfolgerungen am Ende der Fehlerkapitel geben konkrete Handlungsempfehlungen und Warnungen.

Steffen, Simone Uttich, F.A.Z.-Institut, 2009, 184 S., ISBN 978-3-89981-206-0, 17,90 Euro



Rating von Immobilienportfolios

Das Praxishandbuch gibt erstmals einen Überblick über alle relevanten Fragen und Antworten im Zusammenhang mit dem Rating von Immobilienportfolios. Im Mittelpunkt stehen Nutzen und Funktionen des Ratings. Das Werk gliedert sich in vier Teile. Der erste Abschnitt liefert die Grundlagen für die Beurteilung und Bewertung von Immobilienportfolios und widmet sich den Themenfeldern Marktdaten und Bewertungsrisiken. Der zweite Teil behandelt den Nutzen von Ratings in bestimmten Bereichen der Immobilienbranche. Darauf aufbauend, diskutieren die Autoren im dritten Teil verschiedene Verfahren und Kriterien des Ratings an unterschiedlichen Praxisbeispielen. Der letzte Teil beleuchtet Gesichtspunkte der Optimierung und Finanzierung von Immobilienportfolios aus Sicht unterschiedlicher Akteure.



Dr. Oliver Everling, Raphael Slowik (Hrsg.), Immobilien Manager Verlag, 2009, 456 S., ISBN 978-3-89984-197-8, 79 Euro

Die Abnahme von Bauleistungen

Das Werk beleuchtet die Abnahme, welche hinsichtlich der Vertragserfüllung beziehungsweise -abwicklung den Dreh- und Angelpunkt eines Bauvorhabens darstellt. Wegen der verschiedenen Abnahmeformen kommt es aber immer wieder zu Schwierigkeiten und Unsicherheiten beim Umgang mit der Abnahme bei den Bauvertragsparteien. Im Gegensatz zu etlichen Kommentierungen zu § 640 BGB und § 12 VOB/B stellt das Buch die wesentlichen Rechtsfragen rund um die Abnahme der Bauleistung in handlicher Form und praxisnah dar. Daneben wird die maßgebende Rechtsprechung eingearbeitet, sodass man die Spruchpraxis der Gerichte schnell nachvollziehen kann. Auch die neueren Tendenzen in der Baupraxis werden abgedeckt. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis, Checklisten, Formulare sowie Musterschreiben runden die Darstellung ab.



Dr. Thomas Hildebrandt., Werner Verlag, 2009, 202 S., ISBN 978-3-8041-5122-2, 45 Euro

Aus unserem Haus

Einzelhandelsimmobilien

Das Buch stellt das Thema sowohl aus der Perspektive des Investors als auch aus der Perspektive des Nutzers dar. Es gibt einen Überblick über den gesamten Lebenszyklus von Einzelhandelsimmobilien und Informationen zur richtigen Markt- und Standortanalyse. Es stellt verschiedene Strukturierungsformen der Investition vor, aber auch Anforderungen an das erfolgreiche Management. Ausgehend von einem innovativen Immobilienverständnis werden der Einzelhandel im Zeitenwandel, die möglichen Betriebsformen sowie Zentren- und Lagertypen betrachtet. Bestandsmanagement und -entwicklung für Handelsimmobilien werden beleuchtet, außerdem der Markt für Einzelhandelsimmobilien, Due Diligence und das Rating. Der Leser erfährt, wie eine Einzelhandelsimmobilie erfolgreich gemanagt werden kann und welche grundlegenden Charakteristika diese prägen.



Robert Soethe, Werner Rohmert, Haufe-Lexware, 2010, ISBN 978-3-448-10161-4, 78 Euro

Impressum

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

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 0180 5050169*
Fax 0180 5050441*
* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

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

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

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

Journalisten im Heft
Oliver Mertens
Gerd F. Michelis
Bijan Peymani
Kristin Ruge
Anja Steinbuch
Frank Peter Unterreiner

Verlagsleitung Reiner Straub
Koordination Anja Bek

So erreichen Sie die Redaktion
Tel. 0761 8983-507
Fax: 0761-898993-507
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Stefanie Kraus
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
97076 Würzburg

Titel
panthermedia.net/Philipp Dase

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2010)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9, D-97076 Würzburg

Anzeigenleitung
Klaus Sturm
Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@
immobilienwirtschaft.de

Key Account Management
Michaela Freund
Tel. 0931 2791-535
michaela.freund@
immobilienwirtschaft.de
David Zenetti
Tel. 0931 2791-752
david.zenetti@
immobilienwirtschaft.de

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel. 0931 2791-464, Fax -477
E-Mail: monika.thuencher@
immobilienwirtschaft.de

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 128 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.)
Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HUG-Abonnements.

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

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

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr ent-

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise: 10 x jährlich

Verbreitete Auflage
16.339 Exemplare im 1. Quartal 2010

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... von Aareon Kongress bis Wowex

| Veranstungstitel | Termin / Ort | Preis zzgl. MwSt. | Veranstalter / Kontakt |
|---|---|---|--|
| Messe, Kongresse und Konferenzen | | | |
| Aareon Kongress | 19.-21.5.2010 Garmisch-Partenkirchen | 990 Euro | Aareon AG, Telefon 06173 78343-5, www.aareon.com |
| FlowFact Immobilien-Kongress 2010: Netz(werk)e für bessere Vermarktung nutzen | 20.5.2010 Köln | 89 Euro | FlowFact AG, Telefon 02236 880-332, www.flowfact.de |
| FOCUS Immobilienforum Frankfurt | 31.5.-1.6.2010 Frankfurt am Main | 1.695 Euro | Management Circle AG, 06196 4722-761, www.managementcircle.de |
| Real Estate North | 2.- 3. 6.2010 Hamburg | 50 Euro 70 Euro (2 Tage) | Deutsche Messe, Telefon 0511 89-33228 www.real-estate-north.de |
| IVD Immobilientag 2010 | 10.-11.6.2010 Mainz | 99 Euro* / 199 Euro** | Immobilienverband Deutschland IVD, Telefon 030 275726-0, www.ivd.net |
| WOWEX – Fachmesse und Kongress für die Wohnungswirtschaft | 10.-12.6.2010 Köln | Tageskarte 25/ Dauerkarte 42 Euro | Köln Messe, Telefon 0221 821-2814, www.wowex.de |
| Expansion – 9. Fachmesse und Kongress für Gewerbeimmobilien | 14.-15.6.2010 Hamburg | bis 31.5.2010: Tageskarte 40 Euro/2-Tages- karte 50 Euro | deltacom projektmanagement GmbH, Telefon 040 357232-0, www.expansion-hamburg.de |
| Fach-Dialog: Einzelhandelsvorhaben: Mehr Spielraum oder weitere Einengung durch die aktuelle Rechtsprechung? | 15.6.2010 Frankfurt am Main | 699 Euro | Heuer Dialog, Telefon 0211 4690523, www.heuer-dialog.de/events |
| Investitionskriterien institutioneller Wohnimmobilien-Investoren und deren Realisierung im Rahmen der Due Dilligence | 15.6.2010 Berlin | 860 Euro | Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliennrunde.de |
| Seminare und Schulungen | | | |
| Operatives Immobilien-Controlling | 27.5.2010 Berlin | 290 Euro | Bauakademie Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, www.bauakademie.de |
| Interkultureller Workshop für Hausmeister, Mietservice und Sozialarbeiter | 27.5.2010 Wiesbaden | 295 Euro | Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 379756, www.sfa-immo.de |
| Der erfolgreiche Energieeffizienzmanager | 1.-2.6.2010 Hamburg | 1.390 Euro | T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.com |
| Beschwerdemanagement und Nachbarschaftskonflikte: Umgang – Maßnahmen – Nachhaltige Lösungen! | 2.6.2010 Leipzig | 255 Euro* / 310 Euro** | vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 0341 984890, www.vhw.de |
| Hausverwaltungsmanagement Grundlagen-Seminare | 3.6.2010 Schloss Holte-Stukenbrock | 399 Euro | Sykosch Akademie, Telefon 0800 7956724, www.sykosch.de/akademie |
| Gewerberaummietrecht | 8.-9.6.2010 Düsseldorf | 990 Euro | SUGEMA Seminare&Beratung GmbH, Telefon 0611/44 90 58, www.sugema.de |
| BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft | 8.-9.6.2010 Stuttgart | 860 Euro | Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de |
| Marktkonforme Immobilienbewertung (Grundlagen) | 8.-10.6.2010 Berlin | 725 Euro | Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de |
| Vermieten heißt auch „verkaufen“ – von den Techniken der Spitzenverkäufer lernen | 10.6.2010 Karlsruhe | 260 Euro* / 310 Euro** | AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft Baden-Württemberg GmbH, Telefon 0711 16345-601, www.awi-vbw.de |
| Benchmarks und Best Practice im Immobilienbereich | 16.-17.6.2010 Altdorf | 980 Euro | Technische Akademie Wuppertal e.V., Telefon 0202 74950, www.taw.de |

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

| | |
|--|------------|
| A | |
| Aareon AG | 10 f. |
| Aberdeen | 29 |
| ALCO | 64 |
| Allianz Real Estate Germany | 60 |
| Aluplast | 66 |
| ASA Arbeitsgruppe | |
| Stadtplanung + Architektur GmbH | 65 |
| AWImmoware | 64 |
| Axel Springer-Verlags | 52 ff., 56 |
| B | |
| Barclays Capital | 13 |
| Baywobau | 39 |
| BGP | 13 |
| Bien-Zenker | 62 |
| Bionade | 45 |
| BKS | 30 |
| Blackstone Group LP | 13 |
| Bodenkreditbank AG | 65 |
| BTS | 64 |
| BulwienGesa AG | 16, 39 |
| Bundesbank | 38 |
| C | |
| Caceis Bank Deutschland GmbH | 12 |
| Carl Hanser Verlag | 86 |
| Catella MAX | 28 |
| Catella Property GmbH | 65 |
| Catella Real Estate | 29 |
| CB Richard Ellis (CBRE) | 10, 13 |
| CEBS | 36 |
| Centacon Markenimmobilien GmbH | 65 |
| CEO | 64 |
| Charterhouse Capital Partners | 58 |
| Commerz Grundbesitz-Invest | 26 |
| Commerz Real | 28 |
| Commerz Real | 26 |
| Commerzbank | 26, 28 |
| Conlead GmbH | 65 |
| controlIT | 46 |
| Corealcredit Bank | 31 |
| Corestate Capital AG | 65 |
| Cougar Software GmbH | 48 |
| Crecent Real Estate Equities Co. | 13 |
| CSI | 64 |
| D | |
| Daimler | 46 |
| Daimler-Chrysler | 46 |
| Daniel Libeskind | 24 |
| DB Netz AG | 14 |
| DB Services | 14 |
| DB Services Technische Dienste GmbH | 14 |
| Deal Magazin | 63 |
| DEGI | 29 |
| Deka | 29, 60 |
| Deutschen Bahn AG | 14 |
| Deutschen Telekom | 52 |
| Domus | 64 f. |
| Dresdner Bank | 23 |
| DTZ | 15 |
| E | |
| E.ON-Konzern | 56 |
| e:duo | 57 f. |
| EBay | 53 |
| EBZ | 34, 67 f. |
| ECC | 15, 26, 39 |
| Empirica AG | 65 |
| Energie-hoch-drei | 56 |
| Enet | 56 |
| Ernst & Young Real Estate | 29, 40 |
| ESS | 64 |
| Eurohypo | 26 f. |
| E-wie-einfach | 56 |
| F | |
| F.A.Z.-Institut | 86 |
| Firma Lichtblick | 56 |
| Fittkau & Maab | 54 |
| Focus HealthCare | 28 |
| Forbecom | 36 |
| Fortress Investment Group | 14 |
| FPS Rechtsanwälte & Notare | 59 |
| Francofurt AG | 65 |
| G | |
| GAP | 64 |
| gaidealo.de | 58 |
| Generali Deutschland Immobilien | 60 |
| Gesellschaft bürgerlichen Rechts (Gbr) | 32 |
| Gewerbeimmobilienmesse | |
| Expansion | 12 |
| GfAD | 64 |
| gmx.de | 54 |
| Goldbeck International | 15 |
| Goldgas | 56 |
| Gütersloher Verlagshaus | 86 |
| H | |
| Hamburger Abendblatt | 53 |
| Hansteen Holdings Plc | 13 |
| Haufe Medien-Gruppe | 63 |
| Haufe-Lexware | 87 |
| hausinvest | 29 |
| Haus-invest Global | 35 |
| HausPerfekt | 64 |
| Hermes Logistik Gruppe | 15 |
| Heuer Dialog | 65 |
| HGA Capital GmbH | 14 |
| Hilti | 44 |
| Hochschule für Wirtschaft und Umwelt | |
| Nürtingen-Geislingen (HfWU) | 10 |
| Hochtief | 39 |
| Holtzbrink | 52 |
| HSH Corporate Finance GmbH | 14 |
| HSH Nordbank | 14 |
| HSH Real Estate | 14 |
| Hudson Advisors Germany | 30 |
| Hübschmann | 64 |
| Hütten Holding GmbH | 12 |
| Hypo Real Estate (HRE) | 30 |
| Hypoport | 35 |
| I | |
| IFM Immobilien | 39 |
| IHK | 20 |
| IKEA | 29, 62 |

| | |
|--|------------------|
| Imetas Property Services GmbH | 65 |
| Immobilien Manager Verlag | 87 |
| Immobilien Zeitung | 63, 68 |
| ImmobilienScout24 | 52 ff., 65 |
| Immobilio | 52 |
| Immonet | 52 ff. |
| ImmoWelt | 52, 54 |
| Internationale Bauausstellung IBA | |
| Stadtumbau Sachsen-Anhalt 2010 | 17 |
| IPD Germany | 29 |
| Ista | 57 f. |
| IVG Investment GmbH | 14, 39 |
| J | |
| Jamestown US-Immobilien GmbH | 41 |
| Jones Lang LaSalle | 9 |
| K | |
| Kalo Gruppe | 57 f. |
| Kalo Urbana | 57 |
| Kalorimeta | 57 |
| Kan Am Grund Kapitalanlagegesellschaft mbH | 14 |
| Kanzlei Clifford Chance | 31 |
| Kemper's Jones Lang LaSalle | 12 |
| KfW-Bankengruppe | 65 |
| Koelnmesse GmbH | 11, 63 f., 67 f. |
| KSK Köln Beteiligungsgesellschaft mbH | 65 |
| L | |
| LBS Research | 8 |
| Lone Star Germany | 30 |
| Lovells LLP | 65 |
| M | |
| McKinsey & Co. | 26 |
| Minol Messtechnik | 56 ff. |
| Mipim | 35, 23 |
| Morgan Stanley | 13 |
| msn.de | 54 |
| Münchner Verlag | 52 |
| Musiol, Munzinger, Sasserath | 45 |
| MVV | 57 f. |
| N | |
| Naturstrom | 56 |
| NEMETSCHek Crem Solutions | 54 |
| Nielsen Online | 64 |
| Nomos | 86 |
| O | |
| OC&C Strategy Consultants | 15 |
| Oetker-Konzern | 45 |
| P | |
| Palfy + Thöne Real Estate Consultants | 55 |
| Pimco Japan | 36 |
| Polis | 35 |
| PressCompany GmbH | 67 |
| Promos Consult | 64 |
| R | |
| Realogis Investment GmbH | 86 |
| RESULT – Beratung und Treuhänderische | |
| Prüfung im Immobilien- und | |
| Facility-Management GmbH | 60 |
| S | |
| SAP | 10 |
| Siemens | 21 |
| Sonae Sierra | 14 |
| Sony | 21 f. |
| Sparkassen | 28 |
| Spiegel Online | 54 |
| Stadtwerken Nürtingen | 56 |
| Stella AG | 24 |
| Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP) | 36 |
| Studio AMD | 24 |
| T | |
| T.A. Cook | 10 |
| Taliance | 46 |
| Techem | 57 f. |
| Teldafax | 56 |
| TMW Pramerica Property Investment GmbH | 12 |
| U | |
| UniCredit | 14 |
| UTS | 64 |
| V | |
| Vaillant | 45 |
| varys | 64 |
| Verlags-Marketing Stuttgart GmbH | 67 |
| vervovox.de | 58 |
| Vivico Real Estate GmbH | 65 |
| W | |
| WAZ | 52 |
| web.de | 54 |
| WEG | 6 |
| Werner Verlag | 87 |
| Wertgrund Immobilien AG, Starnberg | 12 |
| Wohnbau Service | 64 |
| Wovox | 11, 63 ff. |
| Würth | 44 |
| X | |
| Xool GmbH | 56 |
| Y | |
| Yoom | 52, 53 |
| YouGov Psychonomics | 45 |
| Z | |
| ZIA | 16 |
| Zulow | 64 |

Vorschau auf ...

... Juni 2010



Vielleicht ist es ... ein Makler?

Berufsbild

Der Makler – ein Gutmensch?

Eine Arbeitsgruppe der Chartered Surveyors will das Image der Immobilienmakler verbessern. Gute Dienstleistung gehört ebenso dazu wie die Vertretung nur eines Kunden. Es ist sicher wichtig, das schlechte Image loszuwerden. Allerdings befindet sich der Makler immer wieder in einem Zwiespalt. Einige Beispiele, warum aus ihm wohl kaum je ein Gutmensch werden kann.

Projektentwicklung

Auslaufmodell Warenhaus?

Das Warenhaus ist tot, es lebe das Shopping-Center. Die Aussage scheint vor dem Hintergrund der Pleiten von Hertie und Karstadt richtig zu sein. Dennoch ist sie in dieser pauschalen Form falsch. Mit dem richtigen Konzept funktionieren Warenhäuser weiterhin. Ein Beispiel aus der Praxis.

Die Juni-Ausgabe erscheint am Dienstag, 8. Juni 2010, Anzeigenschluss ist der 7. Mai 2010.

... Juli/August 2010

Marktübersicht

Wärmepumpen 2010

Wer sind die Marktführer bei den Wärmepumpen? Welche neuen Produkte werden von den Herstellern angeboten? Eine Analyse zu aktuellen Trends in der Branche.



Die Juli/August-Ausgabe erscheint am Freitag, 2. Juli 2010, Anzeigenschluss ist der 7. Juni 2010.

Finale

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

... drei Wohnungsunternehmer



Lutz Basse ist Vorstandsvorsitzender der SAGA Siedlungs-Aktiengesellschaft in Hamburg



Frank Bielka ist Staatssekretär a.D., Dipl.-Kaufmann und Vorstandsmitglied der Degewo AG in Berlin



Dietmar Bock ist Geschäftsführer der GWG Gemeinnützige Wohnstätten- und Siedlungsgesellschaft mbH in München

? Mit welchen Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Basse: Unsere Personalleiterin meinte dazu: „... kreativ, konstruktiv, streitbar – mit Gespür für Entwicklungen, Menschen und fürs Machbare“, ich würde mich natürlich freuen, wenn das zuträfe.

Bielka: Meine Mitarbeiter bescheinigen mir Konsequenz, Ungeduld und Zielstrebigkeit.

Bock: Vorausschauend, offen, genau.

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

Basse: Mit meiner Frau. Die hat in der Branche gelernt und hat eine ausgeprägte kritische Distanz zu unseren Themen.

Bielka: Mit dem Architekten David Chipperfield, um mich mit ihm über den zentralen Erschließungsbereich des Neuen Museums in Berlin zu streiten.

Bock: Aufgrund meiner Mitarbeit in den verschiedensten Gremien findet ein ständiger Austausch mit Kollegen statt – auch beim Abendessen.

? Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Basse: Vermutlich zumeist am Arbeitsplatz oder im Gespräch mit Kollegen.

Bielka: Meist im Büro, gelegentlich in der Betriebskantine, sehr selten bei Geschäftsessen außer Haus.

Bock: Bei der Zeitungslektüre am

Schreibtisch. Gegen den Hunger helfen belegte Brötchen.

? Ihr Wunsch an die Kollegen des Berufsstands?

Basse: Erhalten wir uns den Anspruch an den sozialen Ausgleich in der Stadt- und Quartiersentwicklung.

Bielka: Wir sollten weniger den schnellen Euro als die nachhaltige Entwicklung im Auge haben.

Bock: Bei unseren Zielen sollten soziale Komponenten berücksichtigt werden.

Ihr Statement zu folgender Stereotype: „Wohnungsunternehmen sind für Investoren und Mieter keine sichere Bank mehr.“

Basse: Gemessen an Banken sind zumindest die großen Wohnungsunternehmen mit kommunalem Gesellschafter-Hintergrund unverändert ein Hort der Stabilität.

Bielka: Große kommunale Wohnungsunternehmen sind – wirtschaftlich solide geführt – eine sichere Bank für die Mieter und deswegen unverzichtbar.

Bock: Die kommunalen Wohnungsunternehmen sind für ihre Gesellschafter und Mieter eine sichere Bank. Ob dies auch für Investoren gilt, bezweifle ich. ←|

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



MINOWA DVD-Micro-Anlage MD-6192

- Ausgestattet mit DVD-Player, PLL Tuner, USB- und SD-Kartenslot und Fernbedienung
- Wiedergabe: DVD, DVD+R, DVD+RW, DVD-R, DVD-RW, MPEG4, MP3, WMA, Audio CD, CD-R/RW, VCD, SVCD, JPG, Kodak Picture
- PLL Tuner: UKW/MW mit jeweils 40 Speicherplätzen, Sendersuchlauf
- USB- und SD-Kartenslot: Zur Wiedergabe von MP3 Files vom USB-Stick oder Speicherkarte (SD oder MMC)
- 2-Wege Holzlautsprecher
- Inkl. AV-Kabel
- Spannungsversorgung: 230V/50Hz
- Gesamtspitzenleistung: ca. 100 Watt
- Maße: L19 x B21,5 x H15 cm
- Farbe: schwarz



▶ **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. 3915141

Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von 128,- € 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

X _____
Datum, Unterschrift

WN 01917051



Per Fax: 0180/50 50 441*

*0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, abw. Mobilfunkpreise, ab 1.3.2010 0,42 €/Min. mobil. 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-, Gutscheine-, Studenten- oder Ausbildungsabonnements. Sie erhalten die Werbepremie innerhalb von 4 Wochen nach Bezahlung des neuen Abonnements.

HAUFE.

COFELY

LÄSST VIELE BILANZEN BESSER AUSSEHEN.

In Zukunft wird die Ökobilanz eines Unternehmens wohl ebenso wichtig wie Aktiva und Passiva sein. Cofely unterstützt Sie dabei, die Weichen für morgen zu stellen: mit effizienten Lösungen für Anlagen- und Gebäudetechnik, Kältetechnik, Energy Services und Facility Services. Die positiven Ergebnisse sehen Sie schon heute in den Bilanzen unserer Kunden. Wir informieren Sie gerne über unsere Referenzen. Damit Sie Ihre Energie noch besser einsetzen können.

Axima heißt jetzt Cofely – alle Infos zur Umstellung auf www.cofely.de

ANLAGENTECHNIK

ENERGY SERVICES

FACILITY SERVICES

REFRIGERATION

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.

COFELY
GDF SUEZ