

Teure Tore zum Kunden

Ein Preisvergleich der wichtigsten Maklerportale



GRAFFITI:
»ÜBERBLICK«

Special

Logistik, Hotel, Retail

Marktübersicht

Wertermittlungs-
Software 2011

Verwaltervergütung

Auch Kopieren ist
eine Leistung



FÜR IMMONET.DE SPRECHEN 23 MILLIONEN NEUE GRÜNDE.

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

Die große
OFFENSIVE
2011



immonet.de
Wir sind Immobilien

ebay IMMOBILIEN

Mehr Reichweite. Mehr Anfragen. Mehr Erfolg. Ab sofort erscheinen Ihre Wohnimmobilien und Grundstücke, die Sie auf Immonet.de einstellen, in gleicher Form auf eBay – und das kostenlos!
Mehr Infos unter 040-347 28900.

immonet.de
Wir sind Immobilien

Alles positiv!

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Optimismus ist wichtig für den Erfolg. Doch trotz wirtschaftlich optimistischer Rahmenbedingungen wird der gemeine Deutsche immer ängstlicher – auch wegen der oft so negativen Medienberichte. Für Immobiliendeutschland hingegen ist Pesimismus (wie schreibt man das doch noch gleich?) ein Fremdwort. Die demografische Weisheit, nicht geborene Eltern könnten keine Kinder haben, lässt die Branche eher kalt, hat diese Erkenntnis doch nicht zwangsläufig einen Einfluss auf die Zahl der Haushalte. Demgegenüber wächst Goldgräberstimmung. Man investiert in der Einflugschneise windschiefe Hütten und C-Häuser in Biblis, hoffend auf Laufzeitverkürzung, staatliche Zuschüsse, und generell darauf, der Inflation ein Schnippchen zu schlagen. Das ist zwar nicht sicher, kann mit durchdachten Anlagen jedoch gelingen, wie auf dem RICS-Focus 2011 deutlich wurde.

Die Immobilienwelt wächst zusammen. Da schmieden über 60 Verbände einen Pakt für Klimaschutz und scheinen Erfolg damit zu haben. Auch ein neues Mietrecht soll kommen dank Druck der Verbände. „Netzwerk“ heißt das Wort der Zeit. Ein Investor erzählte, wie er einen großen Loft „bloß per Social Media“ vermietet habe. Hatte Ausstellungen in einer leeren Immobilie über virtuelle Kanäle beworben, und ein „Follower“ brachte einen Kumpel mit, der es schön fand. Freiheit droht. Ihr Geist, der sich in Libyen oder Bayern München den Weg bahnt, dürfte bald auch ins Düsseldorfer Maklerbüro schwappen.

Oh, und die Immobilienwelt wird sprachbetonter. Ich, Hobbylinguist, jubelte, als mich unlängst jemand mit der Ankündigung überraschte, sein downside sei tatsächlich gecovered. So ein Ausdruck zeigt mir, dass die Immobilienbranche lebendig ist und über den deutschlangweiligen Tellerrand schaut. Editorial, Steuertipp, „Graffiti“-Rubrik ... alles positiv! Sie auch? Mit Medien wie dem Unseren haben Sie beste Voraussetzungen dafür, dass sie es bleiben. Oder werden!

Ihr



AAREON KONGRESS 2011

30.05.-01.06.2011
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.



Aareon

www.aareon.com



14

Portalwelten. Wer bei den Immobilienbörsen anklopft, kriegt nur selten eine warme Mahlzeit umsonst. Die Sättigung kommt später.

Titelthema

Nicht jede Immobilienbörse ist für jeden Nutzer gleichermaßen attraktiv. Ein Streifzug über die Höhen der deutschen Portalelandschaft, Preisvergleich inklusive.

- 14 **Kosten-Nutzen-Analyse.** Leitfragen für den professionellen Immobilienmakler zur Platzierung seiner Angebote in Immobilienportalen im Internet.
- 19 **Preisvergleich.** Was kosten Immobilienscout24, Immowelt und Immonet?
- 18 **Zukunft der Immobilienportale.** Wie stark wird Social Media? Wo liegen die Wachstumsfelder? Welche Innovationen stehen bevor? Ein Interview mit vier Entscheidern.



28

Japan. Die Katastrophen dort beeinflussen die Offenen Immobilienfonds deutscher Anbieter.

Szene

- 08 Infografik: Europäische Büromärkte.
- 09 Kolumne: Fette Rendite statt dickem Ende.
- 10 Umweltminister möchte durch Steuernachlässe einen Anreiz für energetische Sanierungen geben.



38

Messemarketing. Analyse und strategische Kommunikation.

Finanzen, Markt & Management

Das Finanzinterview

- 26 Metehan Sen, Chef der Wohnimmobilien AG: „Das Aufteilergeschäft läuft sehr gut.“

Unsicherheit durch Reaktorkatastrophe

- 28 Die Offenen Immobilienfonds reagieren unterschiedlich auf das Unglück in Japan.

Bezugsfertigkeit

- 30 Ab wann ist ein Büro ein Büro?

Von den Finanzgerichten

- 32 Hohe Steuerlast bei Durchleitungsmietverhältnissen.

Wertermittlungs-Software 2011

- 34 Schnittstellen: Informationsaustausch mit Mehrwert.
- 36 Marktübersicht: Die Anbieter.

Erfolgreicher Messeauftritt

- 38 Ohne durchdachtes Konzept geht gar nichts.

Online-Marketing

- 41 Nicht in den Weiten des Netzes verloren gehen.

Verwaltervergütung

42 Auch Kopieren ist eine Leistung.

Einträgliches Auf und Ab

44 Wertsteigerung durch einen Aufzugseinbau im Bestand.

Facility Management auf wachsenden Flughäfen

46 Erkundungen auf dem Rhein-Main-Airport.

Graffiti**Überblick. Spezialisten und Generalisten:
Im Bündnis liegt ihr Gewinn**

- 50 Generalistisch? Spezialisiert? Wen sucht die Branche?
 52 Eine Symbiose: Generalisten und Spezialisten.
 53 Property Manager: Hubschrauberblick versus Tunnelblick.
 54 Der Blick von außen: Die Brückenbauer.
 55 Irrtümer: Die falsche Spezialisierung.

Special

56

Logistikimmobilien. Wie immer der Konjunktur voraus.**Spezialimmobilien: Der Markt entwickelt sich
stabil bis lebhaft.**

- 56 Logistik: Frühlingserwachen bei den Gewerbebauten.
 60 Hotels: Aufwärtstrend nicht mehr nur für die Budgethotellerie.
 62 Einzelhandel: Shopping-Center auf dem Vormarsch.

Recht**Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht**

- 64 Grundsatzentscheidung zur Einsicht in
Verwaltungsunterlagen.

Rubriken

- | | |
|-----------------------------|---|
| 03 Editorial | 71 Impressum |
| 06 Online | 73 Unternehmen im Heft/
Vorschau |
| 12 RICS | 72 Termine |
| 13 Deutscher Verband | 74 Finale |
| 70 Bücher | |

Waldmann **W**

ENGINEER OF LIGHT.



TYCOON – INDIREKTLEUCHTENFAMILIE

**WENIGER ENERGIE –
MEHR KOMFORT**

Richtiges Licht am Arbeitsplatz wirkt auf Körper und Geist gleichermaßen. Es fördert Produktivität und Gesundheit, schafft Sicherheit und spart Energie. Mit innovativer Lichtlenkung, hochwirksamer Entblendung und energiereduzierendem PULSE Lichtmanagementsystem sorgen TYCOON Indirektleuchten für bessere Arbeitsplätze und gutes Licht mit wenig Strom.

TYCOON – für die Balance von Energieeffizienz und Lichtkomfort.

Wissen

News

Top-Themen

Online-Events

Marketplace

Newsletter

Immobilien-Wirtschaft

Aktuelle Ausgabe

Heftarchiv

Abonnement

Redaktion

Haufe Akademie

Haufe Community

Meine Kontaktseite

Meine Kontakte

Meine Nachrichten

Mitglieder

Forum

Gruppen

Online-Produkte

Neu im Mai www.haufe.de/immobilien

Top-Thema: Verwalterzustimmung zur Veräußerung von Wohnungseigentum

Viele Gemeinschaftsordnungen sehen vor, dass die Veräußerung eines Wohnungseigentums der Zustimmung des Verwalters bedarf. Ohne Verwalterzustimmung kann das Geschäft dann nicht über die Bühne gehen. Der Verwalter darf die Zustimmung weder vorschnell erteilen noch zu Unrecht verweigern. Für falsches Handeln haftet er. Wie Verwalter im Veräußerungsfall richtig vorgehen, lesen Sie in diesem Top-Thema.



Die Zustimmung des Verwalters: keine leichte Aufgabe.

Top-Thema: Immobilienbörsen im Vergleich

Jeder Makler möchte sein Marketingbudget möglichst effizient einsetzen. Daher ist es wichtig, bei der Auswahl der Immobilienbörsen genau zu analysieren, ob Kosten und Nutzen in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Leitfragen hierfür lauten: Ist das Portal in der Lage, für meine Angebote ausreichend Anfragen zu generieren?



Was nutzen? Das ist die Frage ...

Wie ist die Qualität der Kontakte? Was kostet mich ein Abschluss über das Portal? Ein Top-Thema mit einem aktuellen Preisvergleich der drei großen Immobilienbörsen ImmobilienScout24, ImmoWelt und Immonet inklusive Marktübersicht.

Neue Downloads



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

Checkliste: Notfall mit Sofortmaßnahme: Gerade bei einem Unfall muss der Verwalter einen kühlen Kopf bewahren. Diese Checkliste kann eine wertvolle Hilfe hierbei darstellen.

Haufe Online-Seminar:

Die verhaltensbedingte Kündigung – Dauerbrenner Abmahnung
Mi., 11.5.2011, 10:00 Uhr, 89,- Euro
Bei Pflichtverletzungen von Arbeitnehmern ergreifen Arbeitgeber häufig vorschnell falsche Maßnahmen. Folge sind oft kostspielige Auseinandersetzungen vor dem Arbeitsgericht. Zu den Voraussetzungen einer verhaltensbedingten Kündigung, insbesondere Form und Inhalt von Abmahnungen, hat sich im Lauf der Zeit eine Rechtsprechung gefestigt, deren Kenntnis zumindest in den Grundzügen unerlässlich ist. Das Online-Seminar stellt diese Grundzüge anhand von Praxisbeispielen anschaulich dar.
Referent: Markus Klimsch

Haufe-Quiz

Testen Sie jetzt Ihr Wissen mit dem Haufe-Quiz.

Wie gut kennen Sie sich mit der Betriebskostenabrechnung aus?

Mehr unter:
www.haufe.de/immobilien

Neuer Leser für uns.

Dicke Prämie für Sie.



APPLE iPod shuffle 2GB, blau

- 2 GB Flash-Laufwerk
- Bis zu 15 Stunden Audiowiedergabe
- „VoiceOver“-Funktion
- Lieferumfang: iPod shuffle, Apple Earphones, iPod shuffle USB Kabel (45 mm)
- Maße: H29,0 x B31,6 x T8,7 mm (mit Clip), Gewicht: 12,5 g



▶ **Leser werben**

▶ **Prämie sichern**

▶ **Coupon abschicken**



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

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Prämien-Bestell-Nr. 4528077

Ja, ich abonniere Immobilienwirtschaft für mind. 1 Jahr zum Preis von 136,- € inkl. MwSt. und Versand. Das Jahresabonnement kann ich jeweils mit einer Frist von 4 Wochen zum Ablauf eines Bezugsjahres schriftlich beenden.

Name, Vorname

Straße, Nr.

PLZ Ort

Telefon E-Mail

Bestell-Nr. A06228_DIR

Ich zahle

- per Rechnung
 bequem per Bankeinzug

Kontonummer

BLZ

Name der Bank

Datum, Unterschrift

WN 02528559



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.

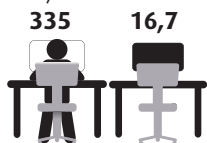
HAUFE.

Karte des Monats

Europäische Büromärkte

Die Nachfrage nach zusätzlichen Flächen ist im europäischen Büromarkt immer noch gering. Die durchschnittliche Spitzenmiete legte dennoch um 1,5 Prozent zu. Die höchsten Preise werden nach wie vor in London und in Paris gezahlt.

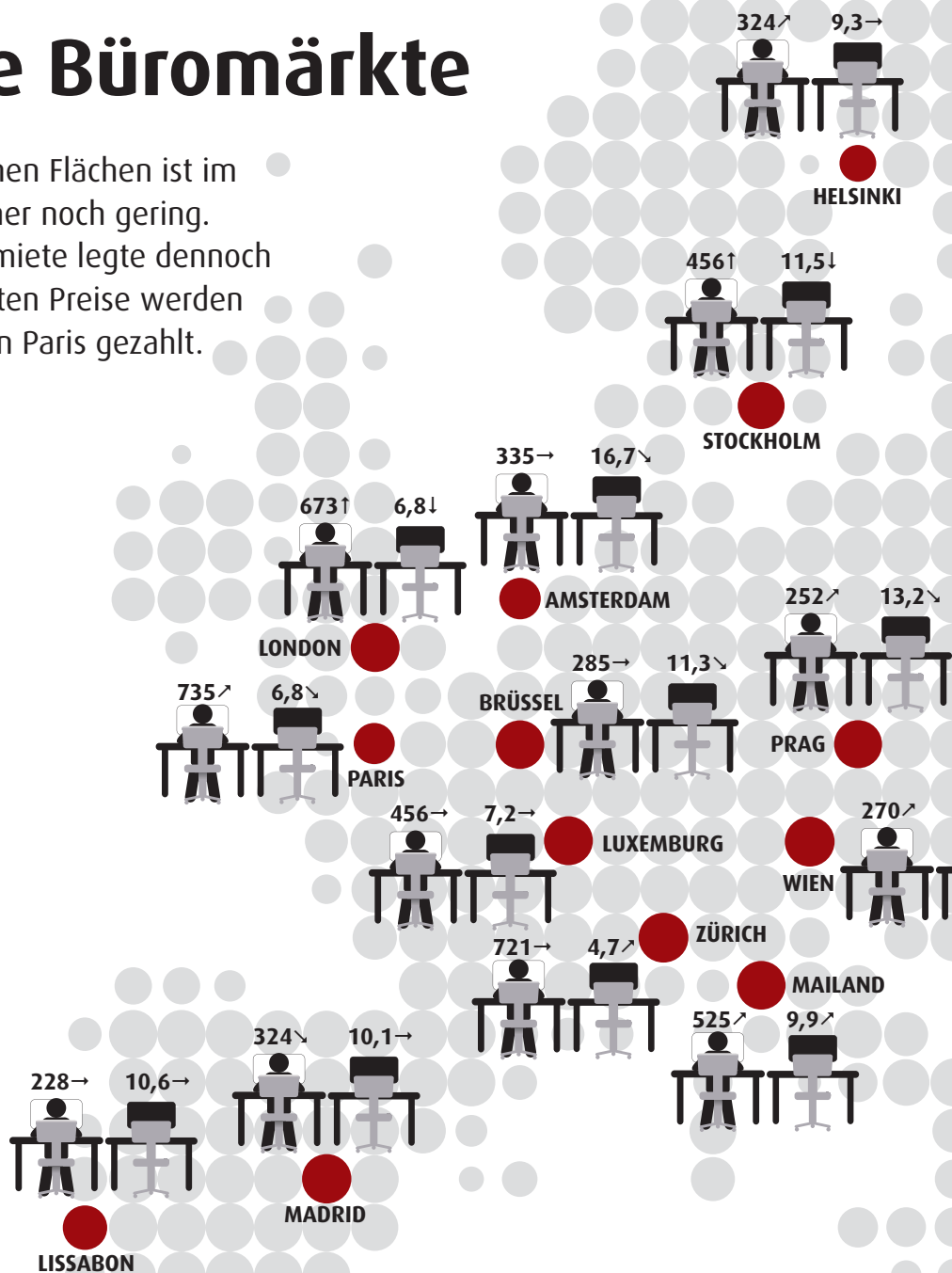
Spitzenmietenniveau
in €/m²



Leerstandsquote in %
Quartal 4/2010

→ Ausblick nächste 12 Monate

Einen Anstieg der Mietpreise konnten neben London auch Stockholm, Helsinki, Zürich und die deutschen Märkte verzeichnen. Hier werden die Mieten wohl auch in den kommenden zwölf Monaten weiter nach oben zeigen. Anders sieht es in Madrid und Barcelona aus. Hier sind auch die Prognosen nicht günstig. Neben den spanischen Märkten leidet auch Portugal immer noch unter dem Einfluss der öffentlichen Sparprogramme der Wirtschaft. Insgesamt erholte sich der europäische Umsatz im vierten Quartal 2010 und liegt nun im zehnjährigen Mittel. Am unteren Ende der Preisskala befindet sich Budapest: Hier werden durchschnittlich nur 240 Euro je Quadratmeter gezahlt – und damit nur rund ein Drittel der Preise von Paris. Auch die Leerstandsquote ist im europäischen Vergleich in Budapest mit rund 20 Prozent am höchsten, immerhin aber mit abnehmender Tendenz. Insgesamt blieb die Leerstandsquote in den europäischen Städten stabil bei rund zehn Prozent.



Kolumne



Frank Peter Unterreiner

Die Ente in der Immobilienaktie

Immobilienaktien vereinen das Schlechte aus zwei Welten, wurde einst gelästert: Die Langeweile von Immobilien und die Risiken von Aktien. Diesbezüglich scheint sich die Meinung geändert zu haben, die Kurse von Immobilienaktien steigen wieder und sogar Börsengänge sind inzwischen möglich. Ist die Euphorie von Dauer? Diese Frage stellt sich vor allem bei Bestandhaltern und insbesondere dann, wenn Wohnimmobilien das Hauptgeschäft sind. Das reine Verwalten von Wohnungen lässt keine hohen Renditen zu. Diese Erkenntnis ist nicht neu, doch die knapp überstandene Banken- und Wirtschaftskrise in Verbindung mit Zinsängsten lässt dies vergessen. Vorübergehend?

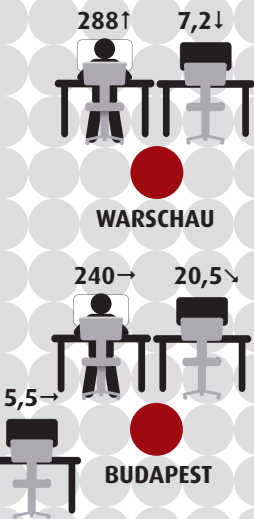
Irgendwann, das scheint sicher, werden Anleger wieder mehr Hunger verspüren und an Immobilienaktien ähnliche Rendite- sprich Kurssteigerungsanforderungen stellen wie an die großen Brüder und Schwestern aus dem Dax. Doch dazu gehört eine überzeugende Story. Mit Wohnungsbeständen ist die nur dann zu erfüllen, wenn durch deutliche Mietsteigerungen Wertpotenziale gehoben werden. Ansonsten heißt es abverkaufen. Doch beides geht nicht ewig.

„Am Ende ist die Ente fett“, war das geflügelte Wort eines Fondsemitenten, dessen Anleger aus heutiger Sicht auf eine lahme Ente gesetzt haben. Damit die Rendite fett und nicht das Ende dick wird, müssen sich die Immobilien-AG permanent etwas einfallen lassen, vor allem, wie gesagt, die Wohnungsbestandshalter. Kein einfaches Brot. Die Investoren tun gut daran, die Märkte und ihr Unternehmen gut im Blick zu behalten. Denn eines stimmt auf alle Fälle: Wer in Immobilienaktien investiert, muss die Regeln beider Märkte beherrschen und sie im Fokus behalten.

GESETZESINITIATIVE

Mietrechtsreform soll bald kommen

Die seit längerem angekündigte Mietrechtsreform scheint nach zunehmender Kritik der wohnungswirtschaftlichen Verbände an der Untätigkeit der Regierung nun Formen anzunehmen. Noch in der ersten Jahreshälfte will Bundesjustizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger einen Gesetzentwurf zur Reform des Mietrechts vorstellen. Das sagte sie in einem Interview mit der FTD. In der Reform sollen unter anderem die Duldungspflichten von Mietern bei energetischen Sanierungen neu geregelt werden. Die Obergrenze für Mieterhöhungen nach Modernisierungen von 11 Prozent der für die Wohnung aufgewendeten Kosten solle aber nicht erhöht werden. Diese sei schon heute oft nicht am Markt durchsetzbar, so die Ministerin. Die Reform beinhalte auch Regelungen zum Contracting sowie vereinfachte Räumungs- und Pfändungsmöglichkeiten für Vermieter.





Mehr Motivation. Eigentümern soll Sanierung schmackhaft gemacht werden.

VERBÄNDEPAKT FÜR KLIMASCHUTZ UND IW-SYMPOSIUM BRINGEN ERGEBNISSE:

Umweltminister fordert Steuernachlass

Der Druck war groß: Auf dem Symposium des Instituts der deutschen Wirtschaft Ende März in Köln wurde die Botschaft verbreitet, für das Erreichen der Klimaschutzziele seien jährliche Fördermittel in Höhe von fünf Millionen Euro notwendig. Anfang April schließlich schlossen sich in einer bislang beispiellosen Aktion über 60 Verbände und Institutionen zu einem „Pakt für Klimaschutz“ zusammen und forderten die Bundesregierung zu einem klaren Bekenntnis auf, energieeffizientes Bauen und Sanieren weiterhin zu fördern. Es scheint, der Bundesumweltminister habe diese Botschaft vernommen.

Jedenfalls sollen nach der Ankündigung des Ministers Hauseigentümer künftig eine stärkere Motivation haben, ihre Immobilie energetisch zu sanieren. Umweltminister Norbert Röttgen (CDU) kündigte an, für die Sanierung Steuernachlässe zu gewähren und zudem mehr Fördermittel für zinsgünstige Sanierungskredite der Förderbank KfW bereitstellen zu lassen. Die Maßnahmen sollten Bestandteil des überarbeiteten Energiekonzepts der Regierung sein, das im Juni beschlossen wird. In diesem Jahr stehen im Bundesetat etwa 460 Millionen Euro für die Förderung der Sanierungskredite zur Verfügung. Außerdem stellt Röttgen den Stromverbrauchern für das Jahr 2012 geringere Kosten für die Förderung der erneuerbaren Energien in Aussicht. Die EEG-Umlage, die den Anbietern von Strom aus Wind, Sonne oder Biomasse erhöhte Vergütungen sichert, könne im kommenden Jahr wieder sinken. „Das wird den Anstieg des Strompreises dämpfen“, sagte Röttgen.

HANDELSBLATT-JAHRESTAGUNG Immobilienbranche trifft sich in Berlin

Bei der 18. Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft geht es in diesem Jahr um Trends in den Investmentmärkten und die Entwicklungen auf den Nutzer- und Mietmärkten. Weitere Themen sind die Immobilienfinanzierung und der Investmentmarkt in Deutschland, die Änderungen bei indirekten Anlagevarianten und die Stadtentwicklung im Fokus der Klimaschutzpolitik. Die Handelsblatt-Jahrestagung Immobilienwirtschaft findet in diesem Jahr am 9. und 10. Juni 2011 im Hotel The Ritz-Carlton, Berlin, statt. Mehr Informationen unter: www.immobilien-forum.com

SOLARWÄRME Neue Prämien für Vermieter

Das Bundesumweltministerium fördert den Bau von Solarthermieanlagen auf Mehrfamilienhäusern mit bis zu 180 Euro pro Quadratmeter Kollektorfläche. Seit 15. März 2011 werden auch wieder der Tausch des alten Heizkessels und die Kombination von Solarthermie mit einer Wärmepumpe oder Biomasseheizung durch eine finanzielle Prämie belohnt. Nach Ablauf dieses Jahres werden die Förderbeträge reduziert, eine Investition in Solarwärme ist daher im Jahr 2011 besonders attraktiv. Wer seinen alten Öl- oder Gaskessel abschafft und auf solares Heizen in Kombination mit einer modernen Brennwerttherme setzt, erhält einen Bonus von 600 Euro. Die Installation einer Solarthermieanlage in Verbindung mit einer Wärmepumpe oder einer Biomasseheizung wird ebenfalls mit 600 Euro gefördert. Die Boni werden zusätzlich zur sogenannten Basisförderung gewährt, nicht aber zusätzlich zur sogenannten Innovationsförderung für Solarwärmeanlagen auf Mehrfamilienhäusern. Mit welcher Förderung Hauseigentümer die maximale Prämie erhalten, hängt von der Größe und Art der Solarwärmeanlage ab. Mehr Infos: www.solarwaerme-info.de

KÖPFE



Frank Stieler



Volker Lemke



Peter Willisch

Frank Stieler neuer Hochtief-Chef

Dr. Frank Stieler (52) wird neuer Vorstandsvorsitzender des Bauunternehmens Hochtief. Der bisherige Chef, Dr. Herbert Lütkestratkötter, wird zum Ende der Hauptversammlung am 12. Mai 2011 ausscheiden. Sein Nachfolger ist bereits seit März 2009 Mitglied des Vorstands von Hochtief.

Volker Lemke wird Finanzvorstand der Aktiengesellschaft von Opera One

Der Aufsichtsrat des Projektentwicklungsunternehmens Opera One hat

Volker Lemke mit Wirkung zum 1. Mai zum Finanzvorstand der Aktiengesellschaft berufen. Gemeinsam mit Ralph Jeray (CEO) und Jan Stahmer (COO) soll er die weitere Unternehmensentwicklung der Opera One AG gestalten.

Peter Willisch weiterer Geschäftsführer von Patrizia

Peter Willisch MRICS wird zum weiteren Geschäftsführer der Patrizia Immobilien KAG bestellt. Michael Vogt MRICS, Sprecher der Geschäftsführung, wird das Unternehmen zum 31. Dezember verlassen. Bis zu diesem Zeitpunkt führen beide gemeinsam mit Cornelius Hell die Geschäfte.

PLASSMANN'S BAUSTELLE



Unions-Fraktionschef Kauder: Gebäudesanierung statt Photovoltaik. Angesichts der Debatte um einen früheren Atomausstieg forderte Unions-Fraktionschef Volker Kauder: „Es wäre besser, wenn wir mehr Geld in die energetische Gebäudesanierung geben, statt noch mehr Geld für Photovoltaik auszugeben.“

BRANCHENTREFF

Aareon-Kongress im Mai

Der diesjährige Aareon-Kongress findet vom 30. Mai bis 1. Juni 2011 in Garmisch-Partenkirchen statt und steht unter dem Motto „Status. Trends. Visionen“. Ein Themenschwerpunkt wird die „neue Wirtschaftlichkeit“ sein. Eines der Highlights ist die Talkrunde mit Bundesaußenminister a. D. Hans-Dietrich Genscher, GdW-Präsident Axel Gedaschko, Sascha Lobo, Deutschlands bekanntester Internet-Experte, und Prof. Dr. Eckard Minx, Vorsitzender des Vorstands der Daimler und Benz Stiftung. Weitere Informationen und Anmeldung unter www.aareon-kongress.com.

REDEVELOPMENT

Tagung in Essen

Eine Tagung der RWTH Aachen beschäftigt sich bei einer Tagung am 29. und 30. Juni 2011 mit dem Thema Redevelopment. Es geht um Strategien und Konzepte, damit brachliegende Industrieflächen oder leer stehende Immobilien in Innenstädten wieder einer sinnvollen und wirtschaftlichen Nutzung zugeführt werden. Zielgruppen der Tagung sind Liegenschaftsunternehmen, Kommunen, Ministerien, Hochschulen, aber auch Architekten, Bauingenieure oder Stadtplaner. Die Veranstaltung findet in Essen auf der Zeche Zollverein statt. Mehr Informationen unter www.rwth-academy.com/redevelopment_tagung_2011.

KANAM US-GRUNDINVEST

Zweite Auszahlung im Juni

Die Auflösung des deutschen Offenen Publikumsfonds KanAm US-grundinvest läuft nach Plan: Die Anleger werden im Juni die zweite große Auszahlungstranche erhalten. Für den Verkauf der letzten beiden Immobilien im Portfolio wurden Vorverträge abgeschlossen. Bereits im Dezember 2010 hatte der Fonds die erste Tranche von rund 250 Millionen US-Dollar an seine Anleger ausgezahlt.



www.ricseurope.eu/deutschland

Vermehrte Investitionen durch demografischen Wandel

RICS-Focus. Bei der Jahreskonferenz der RICS ging es um Inflation und Demografie und um die Perspektiven, die sich aus den Entwicklungen für die Immobilienwirtschaft ergeben.

Christine Ciampa, RICS

Zwei spannende Themen standen im Mittelpunkt der diesjährigen Jahreskonferenz der RICS Deutschland, die am 7. April 2011 zum siebten Mal in Folge stattfand: Inflation und Demografie und die aus den Entwicklungen resultierenden Perspektiven für die Immobilienwirtschaft. Vorstandsmitglied Gerhard Kemper FRICS begrüßte 180 Teilnehmer in Berlin: Ein neuer Besucherrekord.

Dr. Thorsten Polleit, Chefvolkswirt der Barclays Bank Deutschland, zog die Zuhörer mit seinem Eröffnungsvortrag in den Bann. Der Währungsexperte übte Kritik am weltweit etablierten Geldsystem, das er als einen der Verursacher der Krise ausmacht, und empfahl eine Rückkehr zum Goldstandard.

Prof. Dr. Gerrit Leopoldsberger FRICS, Lehrstuhlinhaber am Campus of Real Estate (CoRE) der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen, zweifelte daran, dass Immobilien eine Bastion gegen die Inflation sind: „Für die letzten zehn Jahre gilt: Die Wertentwicklung der Immobilien hat nicht mit der Inflation

Schritt gehalten – obwohl die Inflation im Schnitt unter 1,5 Prozent lag. Wieso sollte das anders sein, wenn die Inflation vom Schritt in den Galopp übergeht“, fragte er in seiner Präsentation.

Zu den Referenten stießen in der anschließenden Podiumsdiskussion mit Iris Schöberl, Geschäftsführerin der F&C Reit-Asset-Management und Wolfgang Kubatzki, Partner der Feri Euro Rating Services AG, zwei Akteure mit langjähriger Erfahrung im Markt. Einigkeit herrschte schließlich darüber, dass neben dem Inflationsniveau weitere Kriterien eine meist gewichtigere Rolle bei Investitionsentscheidungen spielen.

Den zweiten Teil der Konferenz läutete Bevölkerungswissenschaftler Prof. Dr. Herwig Birg ein. Der Verfasser des Standardwerks „Die demografische Zeitenwende“ demonstrierte, welche gesellschaftlichen Verwerfungen in Deutschland infolge der bevölkerungspolitischen Ignoranz der letzten Jahrzehnte bevorstehen. Dazu zählen eine sich dramatisch verschiebende – und

auch durch Zuwanderung nicht mehr aufzuhaltende – Alterspyramide mit gravierenden Folgen, insbesondere für die sozialen Sicherungssysteme und daraus resultierende Konflikte zwischen Bevölkerungsgruppen und Regionen.

Lebhafte Diskussionen

Die Auswirkungen der demografischen Entwicklung auf die Immobilienmärkte beschrieb Dr. Tobias Just, Leiter DB Research Branchen/Immobilien: „Demografische Trends sind für Immobilieninvestitionen sehr wichtig, denn Immobilien sind sehr langlebige Anlagegüter. Hinzu kommt, dass sie standortgebunden sind. Daher ist die regionale Verteilung einer schrumpfenden Bevölkerung für Immobilien entscheidend. Mehr Nachfrage in München nutzt einem Investor in Chemnitz nichts.“ Der Autor des Buches „Demografie und Immobilien“ sieht darüber hinaus aufgrund der Alterung der Gesellschaft erheblichen Investitionsbedarf in den Immobilienbestand: „Deutschland wird in den nächsten Jahrzehnten Millionen zusätzlicher barrierefreier Wohnungen benötigen.“

Die vorgestellten Positionen boten ausreichend Stoff für lebhafte Diskussionen unter den Gästen der großen Podiumsrunde am Nachmittag, kompetent moderiert von Fachjournalistin Miriam Beul-Ramacher. In ihrem Schlusswort unterstrich Andrea Jost FRICS, Vorstandsmitglied RICS Deutschland, das Ziel der Veranstaltungsreihe als „zukunftsweisende Kommunikationsplattform“ und lud die Zuhörer für das nächste Jahr wieder ein. ←|



Die Besucher des diesjährigen RICS-Focus zeigten sich begeistert.

Kein Geld mehr für Sanierung und Städtebau

Deutscher Verband. Die KfW-Förderung für die CO₂-Gebäudesanierung soll gestrichen, die Städtebauförderung halbiert werden. Dies gefährdet die Energieziele und den städtischen Zusammenhalt.



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



Gernot Mittler

Die ersten Monate des Jahres hätten wechselhafter nicht sein können: Anhaltende wirtschaftliche Erholung in Deutschland bei unsicheren Prognosen, Unruhen und Konflikte in der arabischen Welt und die dramatischen Ereignisse in Japan mit dem daraus resultierenden deutschen Atom-Moratorium. Dies geht auch an der Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik nicht spurlos vorüber. Die Haushaltsplanung für 2011 macht dies deutlich.

So droht mit dem Eckwertebeschluss zum Bundeshaushalt 2012 eine erneute drastische Mittelkürzung für Wohnen und Städtebau. Für den gesamten Investitionsetat des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) ist zwar ein leichtes Plus von 0,4 Prozent vorgesehen. Für die KfW-Programme zur CO₂-Gebäudesanierung und zum altersgerechten Umbau sind jedoch bisher keinerlei Mittel in den Haushaltsplan eingestellt. Die Städtebauförderung soll nach der Kürzung auf 455 Millionen Euro für 2011 im kommenden Jahr nochmals um weitere 40 Prozent, auf dann 265 Millionen, sinken.

Gleichzeitig betont das BMVBS nicht zuletzt mit dem Weißbuch Innenstadt

die zentrale Bedeutung unserer Städte und verweist auf die großen Erfolge der energetischen Gebäudesanierung. Doch was kann eine Politik ohne Mittel erreichen? Und selbst wenn die Förderung für Stadtentwicklung und die energetische Sanierung von Wohngebäuden bei der EU-Strukturförderung mehr Gewicht bekommen sollte – was höchst unsicher ist – kann dies höchstens ein Tropfen auf den heißen Stein sein. Bei allen berechtigten Sparanstrengungen zur Haushaltskonsolidierung stellt sich die Frage, wie die enormen Investitionen für die Modernisierung von Infrastrukturen und Gebäuden sowie für den gesellschaftlichen Zusammenhalt in unseren Städten finanziert werden sollen.

Kürzung ist ein schwerer Fehler

Besonders augenscheinlich wird dies an den Energie- und Klimaschutzzielen der Bundesregierung, die im Energiekonzept von Ende September 2010 festgehalten sind. Hier zeigt sich das Atom-Moratorium doppelt paradox: Um zielgerichtet aus der Kernkraft auszusteigen, muss einerseits sowohl in Energiealternativen als auch in die Energieeinsparung erheblich investiert werden – und das gerade im Gebäudebereich. Andererseits steht der hierfür eingerichtete Energie- und Klimafonds mit dem Moratorium auf tönernen Füßen. Klar ist, dass eine Verschärfung der energetischen Anforderungen in der EnEV 2012 ins Leere läuft, da dies Investitionen unwirtschaftlich macht und damit verhindert.

Dass die Einsparungen volkswirtschaftlich und fiskalisch zudem das

Gegenteil von dem bewirken, wozu sie vorgesehen sind, belegen zahlreiche Untersuchungen. Durch das KfW-Gebäudesanierungsprogramm konnten im Jahr 2010 mit 1,35 Milliarden Euro Bundesförderung 8,7 Milliarden Euro Kredite vergeben werden, mit denen 950.000 Wohnungen energetisch saniert wurden. Die durch das Programm ausgelösten Gesamtinvestitionen beliefen sich auf 20 Milliarden Euro. Eine vor kurzer Zeit veröffentlichte Studie der Hochschule für Technik in Stuttgart belegte einmal mehr, dass mit einem Euro Städtebauförderung mehr als acht Euro weitere öffentliche und private Investitionen ausgelöst werden.

Gerade die energetische Modernisierung des Gebäudebestands ist eine Erfolgsgeschichte. Die Einstellung der Bundesförderung wäre deshalb ein schwerer Fehler. Das Programm muss mit gesteigerter Intensität fortgesetzt werden. Die Mittel müssen mindestens auf das Niveau des Jahres 2010 von zwei Milliarden Euro erhöht und in der mittelfristigen Haushaltsplanung verstetigt werden. Für die Städtebauförderung müssen zumindest die Mittel von 2009 in Höhe von 535 Millionen Euro wieder erreicht werden. Experten halten eigentlich sogar 610 Millionen Euro für notwendig.

Hierfür gilt es sich nun in einem breiten gesellschaftlichen Bündnis einzusetzen. Der Deutsche Verband engagiert sich deshalb mit zahlreichen anderen Verbänden der Wohnungs-, Bau- und Finanzwirtschaft sowie den kommunalen Spitzenverbänden im „Pakt für Klimaschutz“ und wird sich zudem für eine Verstetigung der Städtebauförderung auf hohem Niveau einsetzen. ←|



**Wo finde ich die
und Käufer?**

Titelthema

Anklopfen am Erfolg

Immobilienbörsen. Der Eintrittspreis hat sich teilweise erhöht. Für Profis ist die Rendite jedoch meist so hoch, dass das Ticket sich lohnt. Was der Makler für den Zugang zu einer millionenfachen Interessentenschar beachten muss. Ein Streifzug durch die deutsche Portallelandschaft mit Preisvergleich.

Hannes Mehr, Kiel

Jedes Immobilienunternehmen möchte das ihm zur Verfügung stehende Marketingbudget möglichst effizient einsetzen. Für den professionellen Immobilienmakler ist eine Platzierung seiner Angebote in Immobilienportalen im Internet in den allermeisten Fällen obligatorisch. Doch die Kosten hierfür sind teilweise erheblich. Daher ist es wichtig, bei der Auswahl der Zielportale genau zu analysieren, ob Kosten und Nutzen in einem angemessenen Verhältnis zueinander stehen. Leitfragen hierfür lauten: Ist das Portal in der Lage, für meine Angebote ausreichend Anfragen zu generieren? Wie ist die Qualität der Kontakte? Was kostet mich ein Abschluss über das Portal? Lege ich Wert auf besondere Zusatzleistungen oder Merkmale, die nicht jedes Immobilienportal bieten kann?

Foto: dinadesign/Shutterstock

Auf einen Blick

- › Unterschiede zwischen den Immobilienportalen zeigen sich bei den monatlichen Besucherzahlen, den regionalen Stärken, den angebotenen Vermarktungs-Tools, Zusatzleistungen und dem Preis.
- › Für ein gutes Kosten-Nutzen-Verhältnis, sollte geprüft werden, welches Immobilienportal am besten zu den Immobilien passt, die vermarktet werden und auf welche Zusatzleistungen Wert gelegt wird.
- › Wer etwa noch keine Unternehmens-Webseite besitzt, bekommt bei Bedarf von den Portalen eine einfache Webseite, nach dem Baukastenprinzip. |→

meisten Mieter

ImmobilienScout24, Immonet und Immowelt sind die drei großen Immobilienportale in Deutschland. Die Zahl der angebotenen Immobilien bei Marktführer ImmobilienScout24 liegt bei 1,2 Millionen, Immonet gibt Anfang März über 950.000 und Immowelt über 960.000 Immobilien an.

Für die Portale selbst sind neben den angebotenen Objekten auch die Besucherzahlen eine harte Währung. So ist sehr auffällig, dass alle drei Immobilienportale massiv in Marketingmaßnahmen investieren. ImmobilienScout24 setzt dabei verstärkt auf TV-Spots kombiniert mit Online- und Printanzeigen. Immowelt betreibt daneben auch stark Außenwerbung. Immonet ist besonders Online und in Printmedien vertreten. Durch ihre Nähe zu Verlagshäusern sind die beiden Letztgenannten in zahlreiche Online-Auftritte von regionalen und überregionalen Zeitungen integriert. Alle drei Portale kooperieren außerdem mit reichweitenstarken Online-Medien, um eine möglichst

breite Präsenz zu schaffen und die eigenen Marken zu stärken. ImmobilienScout24 stellt beispielsweise den Immobilien-Channel von Yahoo-Deutschland und dem T-Online.de-Portal. Immonet hat eine exklusive Partnerschaft mit Ebay und ist dort auch im Kleinanzeigenportal. Auf Immowelt trifft, wer etwa bei web.de, gmx.de und Spiegel-online.de Immobilien sucht.

Die Marktführerschaft von ImmobilienScout24 zeigt sich nicht nur an allgemeinen Kennzahlen. Auch die Insertionspreise für gewerbliche Anbieter sind führend. Im Januar 2011 wurde das Tarifmodell umgestellt und neben der Objektzahl die Region als eine weitere preisrelevante Dimension eingeführt. Für ein Buchungspaket gibt es nun, abhängig von der Region, vier unterschiedliche Preise. Bucht man ein Paket aus der Region D (strukturschwächere Gebiete) und möchte dennoch einzelne Objekte etwa in Region A (Ballungsräume) inserieren, ist das gegen Aufpreis möglich. Innerhalb der zwölfmonatigen Lauf-

Nutzer der Immobilienportale in Deutschland

Im Januar 2011 verzeichnete ImmobilienScout24 rund 4,7 Millionen Nutzer. Immowelt.de und Immonet.de lagen jeweils bei rund 2,1 Millionen. Platz 4 im Nielsen-Ranking belegte wg-gesucht.de, mit provisionsfreien Angeboten für Studenten. Auf Platz 5 stand das kostenlose Immobilienportal Immozentral.de, dicht gefolgt von Portalpionier Immopool.de.

Anbieter	Nutzerzahlen (Unique Audiences)	Webadresse
ImmobilienScout 24	4,7 Millionen	www.immobilienScout24.de
Immonet	2,1 Millionen	www.immonet.de
Immowelt	2,1 Millionen	www.immowelt.de
wg-gesucht.de	0,6 Millionen	www.wg-gesucht.de
Immozentral	0,5 Millionen	www.immozentral.com
Immopool	0,5 Millionen	www.immopool.de

Quelle: Nielsen NetRatings

Wo finde ich die Software?

zeit eines Vertrags, kann die Region bis zu drei Mal umgestellt werden, ohne dass sich die Gesamtlaufzeit verlängert. Auch bei Immowelt gab es dieses Jahr eine Veränderung, bei der die Preise angehoben wurden. Sie liegen jetzt knapp unter denen von Immonet (siehe aktuelle Preisvergleichstabelle auf Seite 19).

Überblick – die Leistungen

Doch die Portale bieten dafür sowohl dem Makler als auch dem Käufer eine ganze Menge: Zu den Standardleistungen aller Portale gehört die Erstellung von Online-Exposés mit Texten, Bildern oder Videos. Die Dateneingabe kann über Eingabemasken im Webbrowser vorgenommen werden. Falls eine Immobilien-Software im Einsatz ist, kann diese auch über gängige Schnittstellen wie OpenImmo erfolgen. Zur Erfolgskontrolle stehen ausführliche Berichte mit statistischen Daten zur Verfügung. Prominentere Darstellungen einzelner Anzeigen können gegen Aufpreis gebucht werden. Eine gern genutzte Besonderheit bei Immonet und Immowelt ist die Möglichkeit, Anzeigen zeitgleich in lokalen Tageszeitungen zu veröffentlichen.

Auch wer etwa noch keine Unternehmens-Webseite besitzt, bekommt bei Bedarf von den Portalen eine einfache Webseite. Diese kann nach dem Baukastenprinzip zusammengelockt werden. Vorteilhaft ist sicherlich, dass keinerlei Programmierkenntnisse benötigt werden und die eigenen Angebote nahtlos integriert sind. Doch wer sich für solch eine Lösung entscheidet, sollte bedenken, dass man sich damit in Abhängigkeit von einem einzigen Portal begibt. Für die Integration von Objektlisten in eine bestehende eigene Webseite bietet beispielsweise Immonet Module für verschiedene Content-Management-Systeme an. Auf diese Weise behält man die Kontrolle über seine

Homepage. Alle Portale verfügen zudem über Programmierschnittstellen, mit denen sich auch komplexere Suchfunktionen umsetzen lassen. Doch Vorsicht: Der Aufwand hierfür ist nicht zu unterschätzen und erfordert entsprechendes Know-how im Haus oder die Beauftragung eines Dienstleisters. Für Anbieter mit einer Facebook-Unternehmensseite stellt etwa ImmobilienScout24 eine Anwendung zur Integration von Objektlisten bereit. Die Verbreitung der eigenen Angebote im Ökosystem Facebook, das im März nach eigenen Angaben immerhin rund 17 Millionen aktive deutsche Nutzer vorzuweisen hatte, kann mit solchen Tools gefördert werden (Siehe hierzu auch die Interviews ab Seite 20). Sowohl Immowelt als auch ImmobilienScout24 haben eigene Makler-Software im Angebot. Die Immowelt AG ging ja aus einem Branchen-Softwarehaus hervor. Mit Produkten wie EstateOffice und i-Tool ist sie zum Teil lange am Markt. ImmobilienScout24 stellte seinen MaklerManager erst im vergangenen Sommer vor. Dabei handelt es sich um eine angepasste Version der webbasierten CRM-Software Salesforce.com. Für die Nutzung der Portale kann allerdings auch jede andere Immobilien-Software mit gängigen Schnittstellen genutzt werden.

Lokal handeln – die Unterschiede

So groß die drei großen Immobilienportale auch sind – sie sind nicht in allen Regionen gleich stark vertreten. Im norddeutschen Raum wird man um Immonet nicht herumkommen. In Süddeutschland ist Immowelt stärker vertreten. Unter den kleinen Portalen wäre my-next-home zu erwähnen. Im Bereich Köln/Düsseldorf/Ruhrgebiet sollte man Kalaydo ebenso ins Auge fassen, wie im Raum München die Süddeutsche Zeitung. |→

innovative Makler-



Manch Marktplatz braucht Portal.

Unterschiede zwischen den Immobilienportalen zeigen sich nicht nur bei den regionalen Stärken und Schwächen, sondern auch bei den monatlichen Besucherzahlen. Ebenso differieren die angebotenen Vermarktungs-Tools, die Zusatzleistungen und der Preis von Portal zu Portal.

Jedes Maklerunternehmen ist bestrebt, ein für sich passendes Kosten-Nutzen-Verhältnis zu erzielen. Deshalb sollte es anhand der oben genannten Kriterien prüfen, welches Portal am besten zu den Immobilien passt, die vermarktet werden sollen. Insbesondere sollte man sich fragen, auf welche Zusatzleistungen Wert gelegt wird. Empfehlenswert sind anfangs pa-

rallele Testverträge mit mehreren Portalen. Eine kurze Laufzeit, Einzelanzeigen oder die Buchung kleiner Kontingente erlauben eine Auswertung der erzielten Resonanz. So zeigt sich recht bald, welches Immobilienportal stärker genutzt werden sollte. Hilfreich ist hierbei der Einsatz von Kennzahlen. Ermitteln Sie Ihre Kosten pro Inserat und Abschluss und die Qualität der Anfragen. Diese Testphase eignet sich auch, um Exposés etwa durch veränderte Titel, Texte oder Bilder zu optimieren. Auf Basis so gewonnener Ergebnisse kann dann entschieden werden, welche Verträge verlängert, erweitert oder doch eher gekündigt werden sollten. ←|

Wo vermarkte ich

Preisvergleich der drei führenden Immobilienbörsen

Insertionskosten bei ImmobilienScout24, Immonet und Immowelt. Welches Immobilienportal könnte das beste sein? Das kann nicht mit allgemeiner Gültigkeit gesagt werden. Es sollte daher individuell getestet werden. Ein Preisvergleich der führenden Portale. (Kosten pro Monat zuzüglich Mehrwertsteuer; Vertragslaufzeit gewöhnlich 12 Monate.)

Anzahl Objekte	ImmobilienScout24 Preis in Euro	Immonet Preis in Euro	Immowelt Preis in Euro	Anzahl Objekte	ImmobilienScout24 Preis in Euro	Immonet Preis in Euro	Immowelt Preis in Euro
5	179,- (A)	79,-	65,-	50		239,-	235,-
	169,- (B)			55	899,- (A)		
	165,- (C)			829,- (B)			
	159,- (D)			769,- (C)			
10	289,- (A)	109,-	95,-	65	999,- (A)		
	269,- (B)			939,- (B)			
	259,- (C)			869,- (C)			
	239,- (D)			789,- (D)			
15	379,- (A)		115,-	75	1.119,- (A)		
	349,- (B)			1.049,- (B)			
	329,- (C)			959,- (C)			
	299,- (D)			889,- (D)			
20		139,-	135,-	80		299,-	295,-
	499,- (A)			100	1.449,- (A)		
	459,- (B)			1.349,- (B)			
	429,- (C)			1.249,- (C)			
25	399,- (D)	189,-	175,-	125	1.779,- (A)		
				1.649,- (B)			
	649,- (A)			1.529,- (C)			
	599,- (B)			1.399,- (D)			
30	559,- (C)			150	2.099,- (A)		
	519,- (D)				1.949,- (B)		
	799,- (A)				1.799,- (C)		
	739,- (B)				1.649,- (D)		
35	649,- (C)						
	619,- (D)						

Regionen ImmobilienScout24: Region A: Ballungszentren; Region B: Umland von Ballungszentren; Region C: Flächenland; Region D: Strukturschwächere Gebiete; <http://www.immobilienscout24.de/anbieten/regiorechner.html>; Quelle: Hannes Mehr, www.immobilienscout24.de



am schnellsten?

Die Wettervorhersage

Aufgewühltes Gestöber. Wo wird der Wind wehen bei Immobilienscout24, Kalaydo Immonet und Immowelt? Wie stark wird Social Media? Welche Innovationsgewitter stehen bevor? Wo liegen die Wachstumsfelder? Antworten von vier Entscheidern.

Jörg Seifert, Freiburg

Das Medienumfeld ändert sich sehr schnell. Was verlangt die allernächste Zukunft von Ihrem Immobilienportal?

Marc Stilke, CEO und Sprecher der Geschäftsführung bei Immobilienscout24, Berlin: Erfolgsentscheidend ist die schnelle Umsetzung kreativer Innovationen. Wir wollen unsere Kunden künftig im gesamten Vermarktungsprozess mit nützlichen Services begleiten – weg vom reinen Anzeigenportal hin zu einem umfassenden Marketingberater. Schon heute sind wir weit mehr als eine reine Listing-Plattform. Mit dem Makler-Manager bieten wir eine Cloud-Computing-Lösung für Makler, wir haben Werbeplatzierungen zur Objektakquise entwickelt und eine iPad-Exposémappe für Makler herausgebracht. Um solche Entwicklungen in Zukunft noch schneller voranzutreiben, haben wir unsere neue API-Schnittstelle für externe Entwickler geöffnet und sprechen diese gezielt durch spezielle Entwicklerwettbewerbe an.

Klaus Saloch, Mitglied der Geschäftsleitung Immonet.de, Hamburg: Immonet.de spielt eine innovative Rolle in der On-

line-Vermarktung von Immobilien. Wir reagieren offen auf die neuen Anforderungen unserer Nutzer und wollen ihnen bei der Suche nach Immobilien einen Informationsvorsprung bieten. Für Immobilienanbieter ist es wichtig, dass wir dort sind, wo die Nutzer nachfragen – und das geschieht zunehmend über mobile Applikationen und Social Media. Hierfür entwickeln wir innovative Lösungen und ergänzen gleichsam unser Kerngeschäft kontinuierlich um weitere Angebote. Unsere iPhone App sowie der Relaunch im Januar, der insbesondere die Suchfunktion und das Exposé in den Fokus gestellt hat, waren nur die ersten Schritte.

Carsten Schlabritz, CEO Immowelt AG, Nürnberg: An erster Stelle steht die intelligente Weiterentwicklung der Suche. Die Freitextsuche auf immowelt.de ist bereits heute ein sehr feines Instrument, das aber trotzdem ständig verbessert wird. Wir bieten den Besuchern mehr als einfache Ergebnislisten: Sie erhalten bei immowelt.de individuelle Resultate mit einer möglichst hohen Relevanz für ihre Bedürfnisse. Damit hängt auch das

Foto: vlad star/Shutterstock

**Bei ImmobilienScout24.
Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien.**

www.immobilienscout24.de

zweite wichtige Zukunftsthema für Immobilienportale zusammen, nämlich lokale Inhalte und Umgebungsinformationen. Dabei steht konkreter Nutzwert an erster Stelle, und das heißt: Fundierte Details zum neuen Wohnumfeld. Auf immowelt.de

finden sich bereits heute aktuelle Informationen zu Schulen, Kindergärten und Ärzten in der Umgebung, Erfahrungsberichte von Bewohnern und Daten zu den Immobilienpreisen vor Ort. |→



Die deutschen Immobilienportale setzen auf das mobile Internet.

IMMOBILIEN

SCOUT 24

Daniel Hildebrandt, Leiter Immobilienmarkt Kalaydo GmbH & Co. KG, Köln: Nach unserem erfolgreichen ReDesign im März 2011 und den damit zusammenhängenden Verbesserungen im Immobilienmarkt, werden wir auch in den nächsten Monaten die Plattform kontinuierlich weiter entwickeln. Die Marktbedingungen erschweren unseren Kunden derzeit vor allem die Objektakquise. Wir sehen es als unsere Aufgabe an, unsere Kunden bei der Akquise neuer Objekte und selbstverständlich bei der Vermarktung zu unterstützen.

Wollen Sie Social Media noch stärker einbinden?

Saloch: Ja klar wollen wir hier aktiver werden, zumal auch die ältere Generation den Social-Media-Bereich für sich entdeckt hat. Wir suchen derzeit verstärkt den Dialog mit unseren Nutzern auf Facebook und Twitter, wo wir unseren Fans beziehungsweise Freunden aktiv bei der Wohnungssuche helfen. Dort und auf unserem News-Blog informieren wir rund um die Themen Immobilien und Wohnen, auch auf Xing sind wir in diversen Foren unterwegs. Wichtig ist uns dabei vor allem der direkte Austausch und Kontakt mit den Usern, nicht die Anzahl der Fans oder Follower.

Schlabritz: Social Media ist ein spannendes Feld, das viel Po-



„Wir wollen unsere Kunden künftig im gesamten Vermarktungsprozess mit nützlichen Services begleiten – weg vom reinen Anzeigenportal hin zu einem umfassenden Marketingberater.“
Marc Stilke, CEO und Sprecher der Geschäftsführung bei ImmobilienScout24, Berlin

„Das mobile Internet wird sich in den kommenden Jahren schnell entwickeln. Schon heute hat kalaydo.de eine App für die Suche über das Mobiltelefon. In den kommenden Monaten wird diese App weiterentwickelt und auch für die Plattform Android eine mobile Lösung geschaffen.“

Daniel Hildebrandt,
Leiter Immobilienmarkt Kalaydo, Köln



tenzial für die Zukunft besitzt. Schon heute ist immowelt.de bei Facebook und Twitter sehr erfolgreich. Als zusätzliches Instrument zur Imagesteigerung und Erhöhung der Bekanntheit ist Social Media bereits sehr wichtig geworden und wird es auch bleiben. Die Immobilienvermarktung an sich werden die sozialen Medien hingegen nicht revolutionieren. Vielmehr ist eine Verlängerung der bisherigen Online-Vermarktung in die Social-Media-Kanäle zu erwarten.

Hildebrandt: Social Media ist bei kalaydo.de schon länger auf der Tagesordnung. Heute ist es bereits einfach möglich, seine Anzeige auf sein Facebook-Profil oder bei Twitter online zu stellen. Außerdem können Nutzer schon heute über den „i like“ Button auf den kalaydo.de ihren Freunden mitteilen, welche Anzeigen sie auf kalaydo.de interessant finden. Zukünftig werden wir weitere Möglichkeiten der Verknüpfung mit Facebook oder Twitter prüfen.

Stilke: Facebook ist heute neben Google der größte Aufmerksamkeitsverteiler im Internet. Deshalb investieren wir kontinuierlich in diesen Bereich. Wir haben 2010 eine Facebook-App auf den Markt gebracht, mit der unsere Kunden ihre Objekte mit nur wenigen Klicks im größten sozialen Netzwerk der Welt veröffentlichen können. Schon seit 2008 haben wir die Facebook-Share-Funktion bei sämtlichen Objekten auf ImmobilienScout24 integriert. Hierdurch liefern wir im Monat geschätzt zwei Millionen zusätzliche Sichtkontakte aus, Tendenz steigend. Wir werden unsere Social-Media-Aktivitäten deutlich intensivieren.

„Schon heute ist immowelt.de bei Facebook und Twitter sehr erfolgreich, an vielen Stellen ist das Portal auch bereits mit diesen neuen Kanälen verbunden. Die Immobilienvermarktung an sich werden die sozialen Medien hingegen nicht revolutionieren. Vielmehr ist eine Verlängerung der bisherigen Online-Vermarktung in die Social-Media-Kanäle zu erwarten.“

Carsten Schlabritz, CEO Immowelt AG, Nürnberg

Neue Zielgruppen oder bessere Durchdringung der alten: Wo sehen Sie Ihr Wachstumspotenzial?

Schlabritz: Mit einem genau abgestimmten Mix aus klassischen und neuen Ansätzen spricht immowelt.de klassische Zielgruppen verstärkt an und bietet gleichzeitig viele Anknüpfungspunkte für neue. Besonders jüngere, gut ausgebildete Menschen erreichen wir hervorragend über Social Media und über unsere Angebote für die mobile Suche. Hier sind vor allem unsere Apps für iPhone, iPad und Android zu nennen. Gleichzeitig bieten wir den Besuchern auf immowelt.de immer mehr Zusatzdienste wie die Suche nach Umzugsunternehmen oder

Handwerkern. Dieser umfassende Service rund um die Immobiliensuche sorgt für zufriedene Besucher – und davon profitieren unsere Geschäftskunden direkt. Für deren Erfolg stehen wir mit unserem integrierten Angebot aus Immobilienportal und professioneller Software.

Hildebrandt: Kalaydo.de ist an allen Standorten in NRW, Hessen, Rheinland-Pfalz und Sachsen-Anhalt bekannt. Sicherlich gibt es in allen Regionen, in denen wir uns heute schon befinden, noch Luft nach oben, über weitere Kooperationen on- und offline werden wir unseren Bekanntheitsgrad weiter steigern

Stilke: Unsere Marktdurchdringung bei Wohnimmobilien ist schon sehr hoch. Dennoch entwickeln wir kontinuierlich neue Services für unsere Bestandskunden. Zukünftig wollen wir ein Full-Service-Provider für das digitale Geschäft von Immobilienanbietern werden. Andererseits fokussieren wir |→



„Wir werden neue Online-Lösungen und weitere Kooperationen anbieten, von denen sowohl Anbieter als auch Suchende profitieren. Wir wollen weiterwachsen und dafür auch ganz neue Geschäftsfelder angehen.“

Klaus Saloch,
Mitglied der Geschäftsleitung Immonet.de, Hamburg



„Wir bieten den Besuchern mehr als einfache Ergebnislisten: Sie erhalten bei immowelt.de individuelle Resultate mit einer möglichst hohen Relevanz für ihre Bedürfnisse. Der Zukunft gehören auch lokale Inhalte und Umgebungsinformationen.“

Carsten Schlabritz,
CEO Immowelt AG, Nürnberg

neue Zielgruppen. Wir haben zum Beispiel Anfang des Jahres mit Commercial Network einen geschlossenen Bereich für diskrete Immobilien-Deals integriert. Dort werden Investmentobjekte ab fünf Millionen Euro gehandelt – ein Segment, das im Internet bislang überhaupt nicht stattgefunden hat. Wir bauen zudem unsere Gewerbeimmobilienplattform weiter aus. Die Immobilienmärkte werden sich in Zukunft noch stärker segmentieren. Darauf reagieren wir und werden zielgruppenspezifischere Produkte auf den Markt bringen.

Saloch: Die eine Gruppe kann man nicht von der anderen trennen, selbstverständlich kümmern wir uns genauso intensiv wie bisher um unsere bestehenden Kunden. Wir werden neben neuen Online-Lösungen weitere Kooperationen anbieten, von

„Die Download-Zahlen der Immonet-App für das iPhone zeigen: Die erste Immobilien-Applikation mit integrierter Augmented-Reality-Funktion wurde seit November 2010 weit über 300.000 Mal heruntergeladen. Diesen Erfolg gilt es fortzuführen und weitere Innovationen für mobile Geräte wie Smartphones oder auch Tablet-PC zu entwickeln.“

Klaus Saloch, Mitglied der Geschäftsleitung Immonet, Hamburg

denen sowohl Anbieter als auch Suchende profitieren. Beispielsweise konnten wir die Reichweite von Immonet.de durch unsere Partnerschaft mit dem reichweitenstärksten deutschen Online-Marktplatz eBay um ein Vielfaches erhöhen. Wir wollen weiterwachsen und dafür auch ganz neue Geschäftsfelder angehen, um andere Zielgruppen anzusprechen.

Welche Innovationen treiben Sie dafür voran?

Hildebrandt: Das mobile Internet wird sich in den kommenden Jahren weiterhin schnell entwickeln. Schon heute hat

kalaydo.de eine App welche die Suche über das Mobiltelefon ermöglicht. In den kommenden Monaten wird kalaydo.de diese App weiterentwickeln und auch für die Plattform Android eine mobile Lösung entwickeln.

Stilke: Das mobile Internet ist auf dem Vormarsch. Schon heute kommen über zehn Prozent unseres gesamten Traffics über den

mobilen Kanal, Tendenz steigend. Wir verfolgen deshalb bei der Entwicklung neuer Features eine klare Mobile-First-Strategie. Viele Innovationen werden wir zukünftig zuerst für mobile Endgeräte umsetzen. Hinzu kommt die neue Geräteklasse der Tablet-Computer, die derzeit den Markt erobert. Wir haben unser Produktmanagement deshalb so strukturiert, dass wir Apps für verschiedene Bereiche und unterschiedliche Geräte entwickeln. In den kommenden Monaten werden wir eine eigene iPhone-App für den Gewerbeimmobilienmarkt sowie ein iPad-Magazin mit integrierter Wohnimmobiliensuche veröffentlichen

Saloch: Nach Rechnungen des Branchenverbands Bitcom hat sich die Zahl derjenigen, die per Smartphone im Internet surfen, innerhalb eines Jahres nahezu verdoppelt. Das spiegeln auch die Download-Zahlen der Immonet-App für das iPhone wider: Die erste Immobilien-Applikation mit integrierter Augmented-Reality-Funktion wurde seit November 2010 weit über 300.000 Mal heruntergeladen.

„Wir verfolgen bei der Entwicklung neuer Features eine klare Mobile-First-Strategie. Viele Innovationen werden wir zukünftig zuerst für mobile Endgeräte umsetzen. In den kommenden Monaten werden wir eine eigene iPhone-App für den Gewerbeimmobilienmarkt sowie ein iPad-Magazin mit integrierter Wohnimmobiliensuche veröffentlichen.“

Marc Stilke, CEO ImmobilienScout24, Berlin

Diesen Erfolg gilt es fortzuführen und weitere Innovationen für mobile Geräte wie Smartphones oder auch Tablet-PCs zu entwickeln. Da sind wir auf einem guten Weg.

Schlabritz: Das mobile Internet ist sicher die wichtigste Neuerung der letzten Jahre. Jedes dritte neu verkaufte Handy in Deutschland ist ein Smartphone. Es entwickelt sich folglich

eine riesige neue Zielgruppe. Das mobile Internet und die damit verbundenen Entwicklungen als Hype abzutun, wäre äußerst fahrlässig. Mit unseren Apps für iPhone, iPad und Android-Smartphones reagieren wir darauf. Mit der benutzerfreundlichen mobilen Seite m.immowelt.de und Innovationen wie der optimierten Darstellung von immowelt.de auf Internet-Fernsehern bieten wir eine komfortable Immobiliensuche zu fast jeder Gelegenheit. ←|

Es entwickelt sich folglich eine riesige neue Zielgruppe. Das mobile Internet und die damit verbundenen Entwicklungen als Hype abzutun, wäre äußerst fahrlässig. Mit unseren Apps für iPhone, iPad und Android-Smartphones reagieren wir darauf. Mit der benutzerfreundlichen mobilen Seite m.immowelt.de und Innovationen wie der optimierten Darstellung von immowelt.de auf Internet-Fernsehern bieten wir eine komfortable Immobiliensuche zu fast jeder Gelegenheit. ←|

Passgenaue Lösungen für die Immobilienwirtschaft

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

Deutschlands
Kundenchampions
2010

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

 **HAUSBANK MÜNCHEN**

Das Finanz-Interview von Manfred Gburek

„Das Aufteilergeschäft läuft sehr gut“

Metehan Sen

Serie

Der Chef der Franconofurt-AG konzentriert sich ganz auf Frankfurt. Er sieht darin kein kumuliertes Risiko, sondern „eine Riesenchance“ – und verrät seine weiteren Pläne.

Herr Sen, neulich haben Sie bei einem Analystenforum gesagt, dass Sie wegen der niedrigen Verschuldung von Franconofurt vor einem Luxusproblem stehen. Haben Sie es inzwischen gelöst?

Sen: Wir haben versucht, das Problem zu lösen, indem wir den Großteil des Geldes in unsere Tochter Opera One gesteckt und Opera One an die Börse gebracht haben. Für uns ist wichtig, dass wir das Geld wieder zum Arbeiten bringen. Wir haben in Frankfurt nie mit hohem Fremdkapital gearbeitet, weil man sich im Aufteilergeschäft, das wir betrei-

ben, auf der Kreditseite nicht langfristig binden kann. Es ist also wichtig, dass wir eine niedrige Verschuldungsquote haben. Durch den Verkauf unseres Tochterunternehmens FranconoWest AG an die TAG und den anschließenden Weiterverkauf von TAG-Aktien ist viel Geld in unsere Kasse geflossen und damit das Luxusproblem entstanden.

Wie geht es bei Franconofurt weiter?

Sen: Wir konzentrieren uns ganz auf Frankfurt. Hier werden die Wohnpreise weiter steigen, weil es relativ wenig guten Wohnraum gibt und weil die Eigentümerquote im ETW-Bereich niedrig ist. In Frankfurt werden nur wenige Häuser in Eigentumswohnungen aufgeteilt, weil die Mehrfamilienhäuser überwiegend im Eigentum von Familien sind.

Wie kommen Sie denn an solche Häuser?

Sen: Zum Beispiel aus Erbfällen oder von Eigentümern, die verkaufen müssen. Man muss dann so im Markt verankert sein, dass die Makler wissen: Da kommt ein Objekt auf den Markt, und Franconofurt kann relativ schnell zum Notar gehen. Das ist unser Geschäftsmodell.

Sie haben einen starken Schwerpunkt im Frankfurter Nordend und zum Teil auch im Westend. Ist das nicht ein kumuliertes Risiko?

Sen: Eigentlich nicht. Wir waren mit unseren Töchtern im Rhein-Main- und im Rhein-Ruhr-Gebiet, außerdem in den neuen Bundesländern. Es ist nicht so effektiv, in Regionen tätig zu sein, die man nicht aus dem Effeff kennt. Deshalb haben wir uns von diesen Standorten verabschiedet. Das kann ein Risiko sein, wenn Frankfurt als Markt kippen sollte. Es kann aber auch eine Riesenchance sein, wenn man in einer Stadt aktiv ist, in der ein wirtschaftlicher Boom herrscht.

Wo sehen Sie Risiken?

Sen: Eher in den peripheren Lagen, auch in den Ballungsgebieten, wenn man eine



Metehan Sen

war nach dem Studium der Betriebswirtschaftslehre ein Jahrzehnt lang für die Banken Barclays, Credit Suisse und Sal. Oppenheim tätig. Seit er 2006 in den Franconofurt-Vorstand eintrat, verantwortete er maßgeblich die Börsengänge der Töchter FranconoWest und FranconoRheinMain. Nach dem Aufteilergeschäft nimmt er jetzt das Development in Angriff.



Stunde bis zu den Zentren braucht. Insofern wird es in Deutschland eine Preisentwicklung geben, die auseinander geht. Gute Stadtlagen werden bei den Preisen weiter zulegen, während periphere Lagen an Wert verlieren dürften.

Wie wird sich das auf Ihre Geschäftsentwicklung auswirken?

Sen: Das Aufteilergeschäft in Frankfurt läuft sehr gut. Wir sind eigentlich ausverkauft und haben momentan so gut wie keine Eigentumswohnung im Bestand. Die Abverkäufe gehen relativ schnell voran, sodass das Aufteilergeschäft auch weiter sehr gut laufen wird. Das liegt daran, dass wir in der Vergangenheit gute Immobilien gekauft haben, deren Wert gestiegen ist.

Wie wirkt sich das auf Ihre Ertragssituation aus? Wird es bei der Dividende weiter so gewaltige Sprünge wie bisher geben, zwischen 10 Cent je Aktie für 2009 und 1,05 Euro je Aktie für 2010?

Sen: Das Geschäftsjahr 2009 war durch die Finanzkrise geprägt. Da wollten wir nicht so viel Cash ausgeben und unsere Bilanz stark halten. Die hohe Dividende für 2010 ist dadurch bedingt, dass wir FranconoWest mit einem außerordentlichen Gewinn an TAG verkauft und da-

für TAG-Aktien erhalten haben. Das war auch ein Treiber für unseren Aktienkurs. Unser Ziel ist, aus dem Aufteilergeschäft mehr und mehr Gewinn zu erzielen, und wir wollen sehen, wie sich Opera One entwickelt.

Blutet Ihnen nicht das Herz, wenn Sie sehen, dass der TAG-Aktienkurs nach Ihrem Verkauf noch einmal einen gewaltigen Sprung gemacht hat?

Sen: Im Nachhinein ist man immer klüger. Immerhin haben wir mit TAG-Aktien 50 Prozent Gewinn erzielt, haben mit dem Geld Opera One gegründet und können jetzt eine hohe Dividende zahlen. Opera One wird den nächsten Trend nutzen, der in Deutschland kommen wird: Das Geschäft mit dem Development. Der Verkauf von FranconoWest an TAG war richtig, auch vom Timing her. Wenn TAG-Aktien danach weiter gestiegen sind, zeigt das auch, dass Investoren bereit sind, wieder Immobilienaktien zu kaufen.

Sehen Sie darin einen Trend?

Sen: Was wir sehen ist, dass viel institutionelles Kapital direkt in Wohnimmobilien investiert wird, aber zunehmend eben auch in Immobilienaktien. Das ist ein klarer Trend. ←|



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.



Manche Gesellschaft zieht die Notbremse

Offene Immobilienfonds. Auf das Reaktorunglück in Japan reagieren sie unterschiedlich. Der Unilmmo Global von Union Investment Real Estate wurde geschlossen. Andere Kapitalanlagegesellschaften sehen die Lage gelassener.

Birgitt Wüst, Freiburg

Nach der Nuklearkatastrophe in Japan hat die Union Investment Real Estate (UIRE) ihren rund zwei Milliarden Euro schweren Offenen Immobilienfonds Unilmmo Global Mitte März bis auf Weiteres geschlossen. Größere Schäden durch die Erdbeben und den Tsunami seien an den vier japanischen Fondsimmobilien des Unilmmo Global derzeit zwar nicht ersichtlich, sagt UIRE-Sprecher Fabian Hellbusch. „Doch ist eine Bewertung dieser Objekte, die allesamt in Tokio liegen, aufgrund der Störfälle in japanischen Atomkraftwerken zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich.“ Der Fonds werde

die Ausgabe und Rücknahme von Fondsanteilen aussetzen, bis eine Verkehrswertermittlung „wieder zu einer fairen Preisermittlung der Anteile führt“.

Bei anderen Kapitalanlagegesellschaften sieht man die Lage gelassener. Aktuell gebe es keine Veranlassung, den Grundbesitz Global zu schließen, heißt es bei der Rreef Investment GmbH. Das Portfolio des rund drei Milliarden schweren Grundbesitz Global enthält derzeit fünf Immobilien in Japan, die zusammen 16,1 Prozent am Immobilienvermögen ausmachen. Alle Gebäude seien auch nach dem Erdbeben intakt.

Auf einen Blick

- › Welche Auswirkungen die Nuklearkatastrophe in Japan auf die Immobilienmärkte und die Bewertung einzelner Objekte hat, ist gegenwärtig noch kaum abschätzbar.
- › Die betroffenen Kapitalanlagegesellschaften reagieren deshalb sehr unterschiedlich.
- › Die Union Investment Real Estate (UIRE) hat ihren rund zwei Milliarden Euro schweren Offenen Immobilienfonds Unilmmo Global Mitte März bis auf Weiteres geschlossen.



Japan: Hotels geschlossen

Hotels in Tokio leiden stark unter der Katastrophe. Nach Angaben des Hotel-Verbands ist die derzeitige Auslastung mit 40 Prozent nur halb so hoch wie üblich. Hotelketten wie Accor und Starwood, die vor allem von Ausländern leben, haben einige Häuser in der Stadt geschlossen. Auch das Luxus-Hotel Shangri-La war bis Mitte April geschlossen.

Aus wirtschaftlicher Sicht gebe es aktuell keine Veranlassung, an der Ertragsstärke und Werthaltigkeit der japanischen Immobilien zu zweifeln. Ähnlich sieht man die Lage bei der Deka Immobilien Investment GmbH. Der Deka ImmobilienGlobal hält vier Fondsobjekte in Japan; ihr Anteil am Fondsvermögen von rund drei Milliarden Euro beziffert sich auf 14,8 Prozent. Wie beim Global-Fonds von Rreef liegen die Objekte nicht ausschließlich in Tokio.

„Für Einschätzungen, welche Auswirkungen die Entwicklungen in Japan auf die Immobilienmärkte und die Bewertung einzelner Objekte haben, ist es gegenwärtig noch zu früh“, heißt es bei der Commerzreal. Obwohl an den drei Immobilien, die das Portfolio des Haus-Invest in Japan umfasst (zwei in Tokio, eine in Fukuoka im Süden des Landes),

Japan-Investments

Laut BVI-Statistik hielten die deutschen Offenen Immobilien-Publikumsfonds am 30. September vergangenen Jahres 45 Immobilien mit einer Gesamtnutzfläche von 244.195 Quadratmeter in Japan. Der Wert dieser Liegenschaften bezifferte sich zum Stichtag auf rund 2,52 Milliarden Euro; ihr Anteil am Immobilienanlagevolumen auf 2,66 Prozent.

durch das Erdbeben keine Schäden an der Bausubstanz entstanden sind, erwägt das Fondsmanagement eine Neubewertung dieser Objekte. Die japanischen Objekte stellen mit 2,8 Prozent am gesamten HausInvest-Immobilienvermögen von 12,6 Milliarden Euro einen geringen Teil der Fondsinvestments dar.

Der in der Abwicklung befindliche P2 Value von Morgan Stanley, der in den Boomjahren zu einem Drittel in Japan investiert war, ist dagegen stark betroffen. Um seine Investoren nach und nach auszuzahlen, muss der Fonds seine Immobilien veräußern – was in Tokio derzeit nicht einfach sein dürfte.

Notbremse wird gezogen

Wie stark die Strahlenbelastung in der Millionenstadt sein wird, lässt sich derzeit nicht abschätzen. Ebenso wenig, wie sich die Lage auf den Immobilienmärkten des wichtigsten japanischen Wirtschaftszentrums entwickelt.

Unterdessen zieht so manche Gesellschaft die Notbremse. „Wir haben in den vergangenen Monaten den Kauf eines Bürogebäudes in Tokio für unseren Tokyo Office Property Fund geprüft“, berichtet Joerg Senftleben, Senior-Produkt-Specialist bei Axa Investment Managers Deutschland. „Nun haben wir uns entschieden, unsere Aktivitäten vorerst zurückzustellen.“ Reagiert hat auch die MPC Capital AG. Der Vertrieb des Fonds MPC Japan wurde bis auf Weiteres ausgesetzt. ←|



Eine Langfassung des Artikels finden Sie online unter

www.immobilienvirtschaft.de



Manche Immobilien rechnen sich. Und manche rechnen sich noch besser.

Optimierte Systemlösungen für die Heizungsmodernisierung in der Wohnungswirtschaft

Betriebswirtschaftlich sinnvolle Modernisierungskonzepte sind heute die Grundlage für jedes erfolgreiche Wohnungsunternehmen. Dazu gehören Wärmelösungen, die sowohl zuverlässig als auch energiesparend sind. Komplettsysteme, die einerseits die gesetzlichen Forderungen erfüllen und damit umweltschonend sind – andererseits aber auch den steigenden Ansprüchen der Mieter gerecht werden, d. h. mehr Komfort bei möglichst geringen Nebenkosten.

Die Basis für eine rentable Modernisierung:

Der Rat und die Planung vom Fachmann

Die Junkers Wärmeexperten haben in den letzten Jahren Modernisierungslösungen entwickelt, die speziell auf die Anforderungen der Wohnungswirtschaft und den Gebäudebestand abgestimmt sind. Allesamt Wärmesysteme mit modernster, nachhaltiger Technologie. Die Junkers Spezialisten beraten, planen und realisieren für jedes Objekt individuell angepasste, energieeffiziente Lösungen, die letztendlich das Gleiche im Fokus haben, wie Sie: Ihre Gesamtrendite.

Werten Sie Ihre Objekte durch wirtschaftliche Heizungsmodernisierung auf. Kontaktieren Sie den Junkers Infodienst zur Vereinbarung eines persönlichen Beratungsgesprächs.

Telefon: (0 18 03) 337 333*
E-Mail: wowi@de.bosch.com

 **JUNKERS**
Bosch Gruppe

Ab wann ist ein Büro ein Büro?

Bezugsfertigkeit. Die Frage, ab wann ein Gebäude bezugsfertig ist, scheint kleinbürgerlich. Sie ist aber aus steuerlicher Sicht von großer Bedeutung. Auch Gerichte beschäftigen sich schon mit dem Thema.

Christoph Iser, Steuerberater, Düsseldorf



Die Einrichtung fehlt noch. Ist dieses Büro schon bezugsfertig?

Ist ein Bürogebäude, welches nach außen hin als fertiggestellt erscheint und bei dem auch alle zentralen Ver- und Versorgungsleitungen vorhanden sind, bezugsfertig? Oder mangelt es an einer Bezugsfertigkeit, weil mit dem Innenausbau, um die individuellen Mieterwünsche zu erfüllen, gewartet wird? Insbesondere bei Bürogebäuden ist die Berücksichtigung des Mieterwunschs beim Innenausbau die Regel. Vielen scheint die Frage nach der konkreten Bezugsfertigkeit eines Bürogebäudes daher auch kleinbürgerlich. Dennoch ist sie aus steuerlichen Gesichtspunkten von höchster Bedeutung. Denn: Aus bewertungsrechtlicher Sicht darf erst ab Bezugsfertigkeit ein Alterswertabschlag von 0,5 Prozent, höchstens 25 Prozent, vorgenommen werden. Wird die Bezugsfertigkeit daher verzögert,

wird auch der zu versteuernde Wert zum Besteuerungszeitpunkt höher. Außerdem beginnt die Abschreibung der Immobilie erst nach der Fertigstellung des Gebäudes. Würde die Immobilie daher, mangels Innenausbau, als nicht fertiggestellt eingestuft, kann keine steuermindernde Abschreibung vorgenommen werden.

Streit geht in die Instanzen

Aktuell hatte nun das Finanzgericht Düsseldorf darüber zu entscheiden, ab wann eine Büroimmobilie bezugsfertig ist. Es ging um eine Büroimmobilie, die noch keine Raumaufteilung hatte, auch die damit zusammenhängenden Maler-, Elektro- und Sanitärarbeiten fehlten. Das Finanzamt sah darin die Bezugsfertigkeit

des Gebäudes nicht erfüllt und begann mit der Berechnung des Alterswertabschlags erst sehr viel später, was zu einer erheblichen Mehrsteuer führte.

Dem folgte das Finanzgericht Düsseldorf in seiner Entscheidung vom 28. November 2010 (Az: 11 K 1712/08 BG) nicht. Nach Meinung der Düsseldorfer Richter ist ein Bürogebäude bezugsfertig, wenn der Baukörper einschließlich der Treppenhausebereiche fertiggestellt ist und die zentralen Versorgungs- und Entsorgungseinrichtungen vorhanden sind. Dass mit dem Innenausbau auf einen Mieter gewartet wird, um dann diese Arbeiten nach den individuellen Wünschen durchführen zu können, hielten die Richter für bedeutungslos.

Obwohl jede andere Lösung der Streitfrage zweifelsohne zu einem unsinnigen Ergebnis führen würde, hat sich das Finanzamt nicht begnügt und ist in die Revision zum Bundesfinanzhof gezogen. Das dort anhängige Verfahren trägt das Aktenzeichen II R 58/10. Es scheint jedoch mehr als zweifelhaft, dass die obersten deutschen Finanzrichter ihren erstinstanzlichen Kollegen widersprechen. Man bedenke schließlich, dass der Innenausbau letzten Endes von der Vermietbarkeit abhängt. Würde die Bezugsfertigkeit an den Innenausbau gekoppelt, würde dies bei längeren Leerständen bedeuten, dass ein Alterswertabschlag nicht vorgenommen werden dürfte. Dies kann nicht gewollt sein.

Dennoch, das Revisionsverfahren ist da. Betroffenen Immobilieninvestoren sei daher geraten, in einschlägigen Fällen sämtliche Bescheide unter Verweis auf das Verfahren offenzuhalten. ←|



NEU

Ihre Vorteile:

- > Haufe- und Hammonia-Fachwissen
- > Arbeitshilfen und Mustervorlagen des GdW
- > inklusive Online-Seminare für die Wohnungswirtschaft
- > inklusive Mehrplatzlizenzen
- > stets aktuell

**inklusive der GdW-Mustervorlagen
und Arbeitshilfen**

Von Haufe profitiert jetzt auch die Wohnungswirtschaft. Versprochen!

Jetzt gibt es das komplette Know-how für die Wohnungswirtschaft von Haufe. In der neuen Online-Datenbanklösung „Wohnungswirtschafts Office Professional“ finden Sie Praxiswissen und Rechtsinformationen zum Miet-, WE- und Genossenschaftsrecht, zur Bewirtschaftung des Wohnungsbestandes und allen weiteren wichtigen Themen für die Wohnungswirtschaft. Inklusive Vorlagen und Arbeitshilfen des GdW und Online-Seminare.

Ihr Vorteil: Sie profitieren von der gebündelten Kompetenz von Haufe, Hammonia und dem GdW.

Jetzt 4 Wochen kostenlos und unverbindlich testen!

www.haufe.de/wowi

oder telefonisch unter **0180/55 55 691**

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

Hammonia

HAUFE.

Von den Finanzgerichten

Hohe Steuerlast bei Durchleitungsmietverhältnissen

Finanzgericht Köln: Immobilienunternehmen, die Wohnungen an- und weitervermieten, müssen mit sehr hohen Steuern rechnen. Die Revision gegen das Urteil läuft.

Michael Schreiber, Oberweser

Nach einem aktuellen Urteil des Finanzgerichts Köln vom 27. Oktober 2010 (Az. 9 K 1022/10) müssen Wohnungsunternehmen eine extrem hohe Gesamtsteuerbelastung hinnehmen, wenn sie Immobilien an- und weitervermieten („Durchleitungsmietverhältnisse“).

Die Klägerin betreibt die An- und Weitervermietung von Wohnungen im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Die vereinnahmten Mieten werden dabei als Erträge und die an die Eigentümer der Wohnungen bezahlten

Mieten als Aufwendungen für bezogene Leistungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Bei der Festsetzung des einheitlichen Gewerbesteuermessbetrags berücksichtigte das beklagte Finanzamt neben den erzielten Mieteinnahmen anteilig auch die für die Anmietung der Objekte gezahlten Mietzinsen. Die Finanzbeamten gingen dabei davon aus, dass gemäß § 8 Nr. 1, Buchstabe e, Gewerbesteuergesetz (GewStG) von den gezahlten Mietzinsen ein Finanzierungsanteil von 13/20 (65 v. H.) in Ansatz zu

bringen sei. Nach Abzug eines Freibetrags von 100.000 Euro wurde aus dem verbleibenden Betrag ein Anteil von einem Viertel dem erzielten Gewinn der Klägerin wieder hinzugerechnet. Im Ergebnis wurde damit ein wesentlicher Anteil der gezahlten Wohnungsmieten steuerlich nicht als abzugsfähige Kosten, sondern als Teil des gewerbesteuerpflichtigen Gewinns behandelt (siehe Kasten).

Streit geht in die Instanzen

Der auf diese Weise ermittelte steuerpflichtige Gewerbeertrag führte zu einer Gewerbesteuerschuld in Höhe von 72 Prozent des erzielten Jahresüberschusses der Gesellschaft. Unter Einrechnung der zusätzlich fälligen Körperschaftsteuer und des Solidaritätszuschlags entsprach die Gesamtsteuerbelastung rund 87 Prozent des Gewinns.

Vor dem Finanzgericht unterlag die Klägerin jedoch in erster Instanz. Weder der Zweck der angefochtenen Regelung in § 8 Nr. 1e GewStG noch verfassungsrechtliche Bedenken im Hinblick auf die geltend gemachte Übermaßbesteuerung sowie auf eine Ungleichbehandlung stünden der Hinzurechnung von Mietzinszahlungen entgegen, urteilten die Richter. Die Klägerin hat gegen dieses Urteil Revision eingelegt (Az. IV R 55/10). Von der Problematik betroffene Immobilienunternehmen sollten deshalb Steuerbescheide so lange offenhalten, bis der BFH das letzte Wort gesprochen hat. ←|

Hohe Steuerlast

Beispielsrechnung: Obwohl die Immobiliengesellschaft mit Durchleitungsmietverhältnissen nur einen Ertrag von 50.000 Euro erwirtschaftet hat, muss sie gewerbesteuerlich einen Ertrag von 187.500 Euro versteuern.

Gewinnermittlung

Gewinnermittlung		1.200.00
Mieterträge		- 1.000.000
Mietaufwendungen		- 150.000
Sonstige Kosten		50.000
Jahresüberschuss lt. Bilanz		50.000

Gewerbesteuerliche Hinzurechnung

Mietaufwand	1.000.000	
Davon 13/20	650.000	
Abzüglich Freibetrag	- 100.000	
Differenz	550.000	
Davon 25 % Hinzurechnung	137.500	137.500
Gewerbeertrag		187.500

Weitere Finanzgerichtsurteile. Werbungskosten und Photovoltaik

Abziehbarer Aufwand bei abgekürztem Vertragsweg

Nach einem Urteil des BFH vom 28. September 2010 (Az. IX R 42/09) können Erhaltungsaufwendungen bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung auch dann abziehbare Werbungskosten sein, wenn sie auf einem (von einem Dritten im eigenen Namen, aber im Interesse des Steuerzahlers) abgeschlossenen Werkvertrag beruhen und der Dritte dem Steuerzahler den Betrag zuwendet. Im Urteilsfall hatte die Klägerin einen Mietvertrag über eine Altbauwohnung abgeschlossen. Geplant war die hälftige (Unter-)Vermietung an eine GmbH, an der die Vermieterin als Gesellschafterin und Geschäftsführerin beteiligt war. In den Jahren 1999 und 2000 ließ die GmbH die Wohnung auf eigene Kosten renovieren und verbuchte die Kosten als eigenen Auf-

wand, obwohl sie mittlerweile anderweitige Räumlichkeiten angemietet hatte. Nach Abschluss der Renovierung wurde die Wohnung an einen Dritten weitervermietet. Nach einer Betriebsprüfung bei der GmbH nahm das Finanzamt in Höhe von 50 Prozent der von der GmbH übernommenen Renovierungskosten eine verdeckte Gewinnausschüttung an die Gesellschafterin an. Die Wohnungsvermieterin musste deshalb den entsprechenden Betrag als Kapitalertrag nachträglich versteuern. Im Gegenzug beantragte sie den Werbungskostenabzug im Rahmen der Einkünfte aus Vermietung und Verpachtung. Der BFH gab der Klage statt. Die Renovierungskosten stünden unstreitig mit der von der Klägerin verwirklichten Einkunftsart Vermietung und Verpachtung in einem wirtschaftlichem Zusammenhang. Die Aufwendungen bilden damit Werbungs-

kosten der Klägerin, auch wenn die GmbH – im Interesse der Klägerin – mit den Handwerkern Verträge abschloss und die auf sie lautenden Rechnungen bezahlte.

Photovoltaik: Vorsteuerabzug bei Dacherneuerung

Wird im Zusammenhang mit der Errichtung einer Photovoltaikanlage das Dach einer Scheune erneuert, muss das Finanzamt dem Investor einen zumindest anteiligen Vorsteuerabzug aus den Dachdeckerrechnungen gewähren (Urteil des Finanzgerichts Nürnberg vom 13. 4. 2010 – 2 K 952/2008 – Rev. eingelegt, Az. des BFH: XI R 29/10). Die Vorsteuern seien prozentual in dem Verhältnis abzugsfähig, mit dem die gesamte renovierte Dachfläche künftig flächenanteilig zur Stromerzeugung genutzt werde. ←|

Investorenvertrauen steigern. Transparenz erhöhen.



Die manuellen Prozesse beim Gebrauch von Tabellenkalkulationen hindern Sie daran, den für den heutigen Markt erforderlichen Grad an Transparenz und Kontrolle zu erfüllen?

Die Investoren sind jetzt risikobewusster als je zuvor, so dass Transparenz zu einer Bedingung geworden ist, um neue Mittel zu erhalten und darüber hinaus ein Weg für Sie, die Interessen ihrer bestehenden Investoren zu sichern.

Yardi Investment Management liefert in der Branche unvergleichliche Werkzeuge, die Fairness, volle Transparenz und das Vertrauen der Anteilseigner sicherstellen.

YARDI Investment Management™

SOFTWARE FÜR DAS IMMOBILIEN-INVESTITIONSMANAGEMENT

- *Schnelle Drill-Down-Funktion zu Objektdaten und Berichten - protokolliert und nachvollziehbar*
- *Eine automatisierte Berichterstattung ermöglicht Transparenz bei jeder Investition*
- *Vereinfachung von komplexen Strukturen, Automatisierung von Konsolidierungen*
- *Berichtswesen über die Finanzverhältnisse in Echtzeit*
- *Detaillierte Leistungsanalyse für die entsprechende Region, Investitionsart oder Fondsstrategie*
- *Darlegung des Planvermögens und des Fremdkapitals der Investoren*
- *Detaillierte Investor/Fonds-Aussagen mit Performance - und Renditeberichten*

Informationsaustausch mit Mehrwert

Wertermittlungs- und Portfoliomanagementsysteme. Ihr gemeinsamer Einsatz bietet wirtschaftliche Vorteile. Wann lohnt sich für Sachverständige und Gutachter die Investition in eine Schnittstelle?

Hennadiy Pinus, WB Informatik AG

Die Bewertungshäufigkeit von Immobilien, die in Fondsstrukturen bewirtschaftet werden, nimmt zu. Zwei Fragen liegen nahe: Wie kann der Gutachter seine Kostenstruktur im Bewertungsgeschäft verbessern? Und wie kann der Portfolioverantwortliche einen Informationsvorsprung und Informationssicherheit erlangen? Viele Portfoliomanagementsysteme (PFMS) erlauben es, Bestände fortlaufend dynamisch meist zu Controllingzwecken zu bewerten. Im Unterschied zu einer Wertermittlungssoftware ist ein

PFM-System primär auf eine ganzheitliche Betrachtung aller Immobilienobjekte im Portfolio ausgelegt. Obwohl die Wertermittlungs-Software und das PFM-System unterschiedliche Primärzwecke haben, können sie sich gewinnbringend ergänzen.

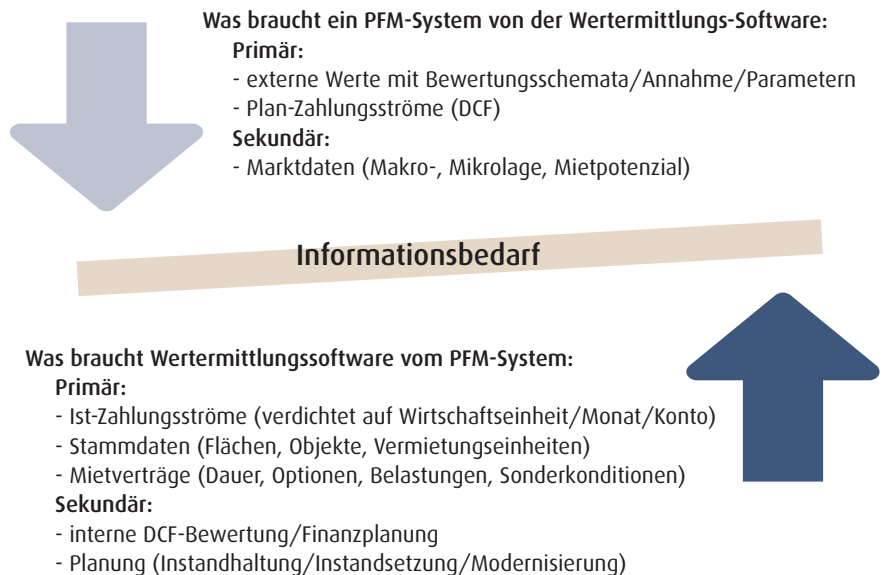
Zu diesem Zweck ist eine bidirektionale Verknüpfung beider Systeme angebracht. Für diese Schnittstelle ist für jedes System die objektiv benötigte Informationsmenge vom anderen System zu identifizieren. Insbesondere für die

Ertragswertverfahren kann ein PFM-System anderweitig erfasste und plausibilisierte Informationen bereitstellen. Diese können etwa primär Zahlungsströme mit den zugehörigen Stammdaten und Mietverträgen sein. Die Konsolidierung der Zahlungsströme kann auf der Stufe Immobilienobjekt, Zahlungsstromposition und Zeit als Ist- oder Plan-Wert erfolgen. Zu den Zahlungsströmen, die für die international als Standard akzeptierte DCF-Methode der Wertermittlung benötigt werden, zählen gemäß gif-Vor-

Auf einen Blick

- Obwohl die Wertermittlungs-Software und das PFM-System unterschiedliche Primärzwecke haben, können sie sich gut ergänzen.
- Marktdaten, die der Bewertung und den hinterlegten Annahmen zugrunde liegen, können für die Scoring-Modelle und weitere Risikomanagementbetrachtungen in einem PFM-System verwendet werden.
- Im Einzelfall muss über eine transaktionale Verbindung einer Wertermittlungssoftware zu einem PFM-System eine Kosten-Nutzen-Analyse entscheiden.
- Ob sich eine Investition in eine solche bidirektionale Schnittstelle lohnt, lässt sich über das Bewertungsvolumen und die Bewertungshäufigkeit entscheiden. Auch Portfolio Größen und Zeitaufwand spielen dabei eine Rolle.

Transaktionaler Softwareeinsatz bringt bessere Informationen



Quelle: Hennadiy Pinus, WB Informatik AG

Zukunft im Kopf.

schlag: Mieteinnahmen gemäß Verträgen, Leerstände, Mietausfälle, nicht umlegbare Betriebskosten, Instandhaltungs-, Instandsetzungs-, Modernisierungs- und Mieterwechselkosten. Im selben Umfang können die Zahlungsströme als Ist-Werte für die Weiterverarbeitung in der Wertermittlungs-Software auch für das normierte Ertragswertverfahren nach ImmoWertV einfließen. Dieses lässt auch periodisch unterschiedliche Erträge zu.

Synergien stufengerecht nutzen

Doch auf der anderen Seite kann auch das PFM-System von den Ergebnissen der Wertermittlungs-Software profitieren. Auf diese aufbauend, lässt sich im PFM-System die Wertänderungsrendite und der Total-Return sowie die Volatilität bestimmen. Insbesondere aber im DCF-Verfahren profitiert das Portfoliomanagementsystem von den geplanten Zahlungsströmen, die durch eine gezielte Szenario- und Sensitivitätsanalyse auf Portfolio- und Objektebene zur Risikotransparenz beitragen.

Beiden Parteien fallen Argumentationen leichter, wenn zusätzlich bei einer Integration der Bewertung die zugehörigen Formeln und die vom Bewerter hinterlegten Annahmen ins PFM-System übernommen werden können. Die Marktdaten, die der Bewertung und den hinterlegten Annahmen zugrunde liegen, können dann ebenfalls für die Scoring-Modelle und weitere Betrachtungen in Bezug auf das Risikomanagement in einem PFM-System verwendet werden.

Danach kann das Datenmodell der Schnittstelle definiert und implementiert werden. Funktionstests der Schnittstelle an einem Test-Portfolio sind empfehlenswert. Dadurch wird das Risiko der Unvollständigkeit vermindert und die Nachvollziehbarkeit durch Endanwender erhöht.

Der zeitintensivste Arbeitsschritt in der Wertermittlung ist für alle Sachverständigen die Informationsbeschaffung. Deshalb kann der Sachverständige eine Bewertung schneller erstellen, wenn die

benötigten Daten automatisch aus dem PFM-System übermittelt werden. Die Zeitersparnis kann dazu verwendet werden, um die Häufigkeit der Bewertung zu erhöhen. Auf diese Weise steigt die Transparenz im Portfolio mit der Anzahl der Bewertungen. Zusätzlich profitiert der Anwender eines Portfoliomanagementsystems von der elektronischen Nachvollzieh- und Historisierbarkeit der extern durchgeführten Bewertungen.

Durch die Verknüpfung von Portfolio- und Bewertungssystemen können sich Gutachter auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Sie profitieren von der Gewinnung der bereits plausibilisierten sicheren Daten im PFM-System. Das Gleiche gilt für Portfoliomanager, welche sich über eine Integration von sicheren Marktdaten, etwa der Makro- oder Mikrolage, aus der anderen Richtung freuen können.

Kostenanalyse entscheidet





Eine mögliche Zertifizierung der Funktionalitäten sowie möglichen Schnittstellen kann die transaktionale Verknüpfung beider Systeme bekräftigen. Somit kann eine Win-Win-Situation sowohl für den Bewerter als auch für den Portfolioverantwortlichen entstehen. Sowohl für Wertermittlungs-Software als auch für PFM-Systeme gilt die Einführungszeit der Schnittstelle als Risiko.

Im Einzelfall muss über eine transaktionale Verbindung einer Wertermittlungs-Software zu einem PFM-System eine Kosten-Nutzen-Analyse entscheiden. Ob sich eine Investition in eine solche Schnittstelle lohnt, lässt sich über Bewertungsvolumen und -häufigkeit entscheiden. Auch Portfoliogrößen und Zeitaufwand spielen dabei eine Rolle. Wichtig sind nicht zuletzt Daten- und Informationssicherheit sowie Argumentationsplausibilität. |→

Dieser Artikel entstand im Rahmen des Master-Studiengangs Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern. Verwendete Literatur: Altmeppen, H. (2006): Marktgerechtes DCF-Verfahren für Deutschland. Immobilienzeitung (23/2006), S. 7; Katzung, N. (2010): Protest gegen monatliche Fondsbewertung, Immobilienzeitung (48/2010); Meister, D. (2010): Immobilienbewertung, Real Estate Trends (40/2010), S. 4-5, E&Y (Hrsg.); Metzger, B. (2010): Wertermittlung von Immobilien und Grundstücken, 4. Aufl., Haufe.



Von der Qualifizierung einzelner Mitarbeiter bis zur strategischen Unterstützung der Personal- und Organisationsentwicklung – alles für Ihre Zukunft:

-  Seminarprogramm
-  Programme mit Zertifikat
-  Inhouse-Training
-  Beratung und Prozessbegleitung

Marktübersicht: Wertermittlungs-Software 2011



Firmenname	evans software GmbH & Co. KG	FSV NETZWERK GmbH und VR WERT GmbH	Gesellschaft für Immobilienbewertung
Produktname	evans v10	WeGuSy	K.IM – Kompakte Immobilienbewertung
Ansprechpartner für Kunden und Interessenten	Robert H. John	Rainer Frädlich	Dr.-Ing. Björn Haack
Internet	www.evanssoftware.de	www.fsv.de	www.kim-bewertung.de
Kernzielgruppe	Investoren, Fonds, Wohnungsw., Kommunen	Banken, Sparkassen, Gutachterbüros	Immobilienmakler, Architekten
Jahr der Ersterscheinung	2011	1999	2006
Kosten Netz-/Mehrplatzversion	ab 1.000 Euro/Monat	2.100 Euro (inkl. 1 Client)	auf Anfrage
Lizenzen verkauft insgesamt, Stück	20	800	hunderte
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	webbasierte Software (Cloud Computing), gegenwärtig modernste Software auf dem Markt, sofort einsatzbereit, voll skalierbar, passt sich an alle bestehende Fibu und Objekt-Verwaltungssysteme an	Integration von Excelvorlagen, Mischbetrieb zentrale/dezentrale Datenhaltung möglich, BelWertV/ImmoWertV konform	Wertberechnung in kürzester Zeit, Erstellung einer durch den Nutzer einfach gestalteten Präsentation digital als RTF, PDF oder per Ausdruck, zum Beispiel direkt beim Kunden
Neue Features 2011 (Auswahl)	neue, vollkommen überarbeitete Software-Lösung, einfach bedienbare MS-Excel-Schnittstelle oder automatisierter Import, unschlagbar schnelle Rechen-, Import- und Szenario-Erstellungszeiten	Navigator, erweiterte Plausibilitätskontrollen, Umkreissuche, Georeferenzierung, Listen- und Exportgenerator	Sachwertrichtlinie, Datenverwaltung, Erbbaurecht



Firmenname	IMMO DATA AG	immopac ag (D: immopac international GmbH)	information AG
Produktname	IMMOProTax	immopac® Valuation	Scope24
Ansprechpartner für Kunden und Interessenten	Michael Andrae	Dr. Thomas Höhener	Boris Gesell
Internet	www.immodata.de	www.immopac.ch	www.scope24.de
Kernzielgruppe	Finanz- und Immobilienwirtschaft	Bewertungshäuser, große Immo-Eigentümer	Banken und Makler
Jahr der Ersterscheinung	1990	2003	2008
Kosten Netz-/Mehrplatzversion	ab 1.330 Euro zzgl. MwSt	ab 30.000 Euro (10 User, 100 WE)	Preis nach Anzahl der Fälle
Lizenzen verkauft insgesamt, Stück	750	ca. 55	
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	vollständig mandantenfähig, auch als vollmaschinelle Bewertung möglich. Schnittstelle IMMOMENT-online mit Markt- und Risikoinformationen zu den rund 20 Mio. Objekten Deutschlands	vollständig integriertes Teilmodul von immopac® (System für das Immobilien Portfolio und Asset -Management), offene Entwicklungsplattform, einfache individuelle Erweiterbarkeit, SAP BI Connector	Wertindikation innerhalb weniger Sekunden, Datenpool als eigene Vergleichsdatenbank, automatische Wertermittlungsvorschläge
Neue Features 2011 (Auswahl)	Schnittstelle IMMOProScore, mandantenf. Scoringtool zur Einstellung Risikoab- und -zuschläge, Schnittstelle CEG u. Creditreform, Konsumenten und Wirtschaftsauskünfte, Schnittstelle IMMOProTransIFRS	zusätzliche Teilmodelle, Ausbau Simulation, Erweiterungen WertV/Vergleichswertverfahren, SaaS	Gewerbe-Assistenten

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



Firmenname	Olzog Verlag GmbH	on-geo GmbH	Sof/Tec GmbH
Produktname	PraxWert	LORA Immobilienplattform	ST-Xenn
Ansprechpartner für Kunden und Interessenten	Helga Lehl		Frau Brechtel, Frau Denecke
Internet	www.olzog.de	www.on-geo.de, www.lora.de	
Kernzielgruppe	Sachverständiger, Gutachterausschüsse	Finanzinstitute und Vertrieb, Gutachter	Sachverständige, Banken, Gutachterausschüsse, Finanzämter
Jahr der Ersterscheinung	1998	2004	2005
Kosten Netz-/Mehrplatzversion	ab 3. Platz zusätzlich 49 Euro	ab 450 Euro oder pay per use	3.300 Euro
Lizenzen verkauft insgesamt, Stück		> 10.000	1892
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	sofort einsetzbare Berechnungstabellen, anschauliche Fallbeispiele, Anwendungsbezogen und individuell einsetzbar	einheitliche Immobilienplattform für alle Objektarten, homogene Prozesslösung, Datenbank mit offenen Schnittstellen, Portfoliobewertung, automatisierte Wertermittlung in einer Sekunde von Standardimmobilien	frei gestaltbare Gutachten, Vorlagen werden in Echtzeit zu Word-Gutachten generiert, nachträglich Änderungen im Programm werden automatisch in fertige Gutachten übertragen
Neue Features 2011 (Auswahl)	komplette Überarbeitung von PraxWert aufgrund der ImmoWertV, neue Vorlagengutachten nach ImmoWertV, Aktualisierung der Baupreisindizes	Erweiterung zu DCF, Integration in Vertriebsplattformen, weitere Schnittstellen, Kartenmodul, LORAI englisch	



Firmenname	Sprengnetter GmbH	WB Informatik AG	Wertweiser GmbH
Produktname	TEN2CLICK	revis 2.0	Wertweiser
Ansprechpartner für Kunden und Interessenten	Stephan Kamp, Stefan Klimek	Christoph Meyer	Gunnar Schönitz
Internet	www.sprengnetter.de	www.revis.de	www.wertweiser.de
Kernzielgruppe	Kreditinstitute, Immobilienfonds- & AG	große Immobilienportfolios	Banken, (Bau-)Sparkassen, Versicherungen
Jahr der Ersterscheinung	2007	1998	2006
Kosten Netz-/Mehrplatzversion	pay per use o. prepaid	ab 1.000 Euro/mt	individuell zu verhandeln
Lizenzen verkauft insgesamt, Stück	rund 40.000 Anwender	>100	
Alleinstellungsmerkmal des Produkts (USP)	webbasierte Markt- und Beleihungswertermittlung für Standardimmobilien, Einzelobjekte und Portfolios, max. 20 Eingaben, vollautomatisch, alle Daten online verfügbar, keine speziellen Wertermittlungskennntnisse erforderlich	flexibler Standard mit hochflexibler Auswertungsbibliothek	automatisierte Wertermittlung für Standard-Wohnimmobilien (EFH, ZFH, DHH, RH, ETW) mit Markt- u. Beleihungswertvorschlag (inkl. Markt- und Objektrating); SolvV- und BelWertV-konform
Neue Features 2011 (Auswahl)	Lagescoring, Overrent und Underrent	Squaring, Risiko-Analyse und durchgängiges wert- und cashtorientiertes Immobiliencontrolling	

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



Bis ein Messestand steht, ist im Vorfeld viel Arbeit notwendig.

Leuchtturm in der Messe-Masse

Marketing. Sechs Monate vor der Expo Real sollten Unternehmen spätestens beginnen, sich mit ihrem Standauftritt zu beschäftigen. Eine Expertin gibt Tipps.

Anna Esche, München

Wer Messen als strategisches und mächtiges Vertriebswerkzeug im gesamten Marketingmix versteht, erkennt schnell, dass jede Messebeteiligung ein klares Konzept benötigt. Ganz allgemein gilt: Es gibt kein Messe-Fertigmenü und keine standardisierte Gebrauchsanleitung für die erfolgreiche Messebeteiligung. Erfolgreiche Messekonzepte brauchen Zeit und den Willen, persönliche Kommunikation optimal zu gestalten – egal, ob auf neun Quadratmetern oder auf 300, egal, ob als Erstaussteller, Nischenanbieter oder als Branchenprimus.

Denn der heutige Messebesucher hat Besseres zu tun, als sich im Besucherstrom an funkelnden Messeständen vorbeitreiben zu lassen und spontan dort

anzulanden, wo es nett zu sein scheint. Die Wahrscheinlichkeit eines spontanen Besuchs des nächsten kaufwilligen Interessenten am Stand ist somit de facto nicht gegeben. Kommt der Gast aber zum Stand, möchte er weder nur mit einer Messehostess noch mit weiteren fünf Kilogramm Broschürenmaterial versorgt werden, weil kompetente Ansprechpartner im Gespräch oder anderweitig beschäftigt sind.

Funktionierendes Zusammenspiel

Die Entscheidung für die Messebeteiligung ist deshalb immer eine vertriebsorientierte Handlung, und das erfolgreiche Messeprojekt muss ein funktionierendes

Zusammenspiel von Geschäftsleitung, Marketing und Vertrieb sein. Schon im Vorfeld gilt es deshalb bei einem Messe Kick-Off Workshop zu klären, wie die aktuelle Unternehmenssituation aussieht, wie sich der Markt darstellt oder ob es entscheidende Neuerungen in der Branche gibt. Auch einer Stärken- und Schwächenanalyse sollte sich die Firma unterziehen. Dabei gilt es zum Beispiel zu klären, wo die eigenen Angebote anders und besser sind als die der Konkurrenz. Auch die Ziele für den Messeauftritt sollten zu diesem Zeitpunkt festgelegt werden: Was möchte das Unternehmen erreichen? Worüber möchte es sprechen, mit wem möchte es in Kontakt treten? Antworten auf diese Fragen bilden die

BUILDING FUTURE. CREATING VALUE.



14. – 15. Juni 2011
CCH - Congress Center
Hamburg

**Legen Sie den Grundstein für Ihren
Erfolg auf der Real Estate North**

- ▀ der Fachmesse für Gewerbeimmobilien
- ▀ dem dynamischen Branchentreff für Nordeuropa
- ▀ der perfekten Plattform für neue Kundenkontakte und effektiven Meinungs-austausch

Mehr dazu unter
www.real-estate-north.de



**REAL ESTATE
NORTH**

Exhibition for Commercial
Property in Northern Europe

Mitglied bei



Deutsche Messe
Hannover · Germany

Deutsche Messe | Messegelände
30521 Hannover | Germany

CHECKPOINTS

Grundlage für die konzeptionelle Planung der Messebeteiligung und sind Fundament für das Kommunikationskonzept, das Messteam und den Messestand.

Vor Ort auf der Messe selbst ist die richtige Kommunikation entscheidend. Hochwertige Gespräche, konkrete Bedarfstermine und interessierte Besucher am Stand lassen sich jedoch nicht mit schnöder Einbahnstraßenkommunikation auf ausgetretenen Pfaden erreichen.

Das Kommunikationskonzept

Die wohl dringendste Frage, die ein Messe-Kommunikationskonzept und das Besuchermarketing beantworten müssen, ist, was man dem potenziellen Besucher überhaupt sagen will. Aber noch viel wichtiger: Welche Relevanz die eigenen Botschaften und Angebote für die gewünschte Zielgruppe auf Besucherseite haben. Gemeinsam mit dem Vertrieb gilt es festzulegen: Was wollen wir bestehenden und potenziellen Kunden vermitteln, und was wollen wir von den unterschiedlichen Besuchertypen ermitteln?

Die Messe bietet die große Chance, konsequent Bedürfnisse, Themen und Trends bei den Zielgruppen zu ermitteln und für das weitere Geschäft zu nutzen. Das Messe-Kommunikationskonzept ist die Rahmenhandlung für den Dialog zwischen Menschen und somit Basis für eine erfolgreiche Messe.

CHECKPOINTS

Phase 1: Von der Situationsanalyse zur Kommunikationsstrategie.

- Welche Bedürfnisse haben unsere Kunden?
- Mit welchen Dienstleistungen, Produkten und Services gewinnen wir unsere Kunden?
- Welche aktuellen Erfolgsgeschichten können wir erzählen?
- Welche Versprechen können wir machen?
- Welche Relevanz hat das für unsere Kunden und Noch-nicht-Kunden?
- Gibt es etwas, das uns wirklich einzigartig macht?

Phase 2: Es wird konkret. Wie lockt man die Besucher zum Stand?

- Persönliche Einladungen mit Mehrwertfaktor (Einbindung Vertrieb!)
- Direkt-Mailings (1, 2, 3 Stufen) – Interesse wecken, Impulse auslösen, Termine vereinbaren
- E-Mail-Einladungen mit Dialogfokussierung
- Messe-Newsletter mit Sonderinformationen
- spezielle Internet Messe-Landing-Pages/ Online-Specials
- Bannerpromotion in Fachportalen
- Gewinnspiele (On- und Offline)
- personalisierte Microsites mit individuellen Inhalten je Kunde
- Live-Streams vom Messestand
- Guerilla-Aktivitäten vor dem Messestandort (Parkplatz, Foyer etc.)
- telefonische Einladung durch Key-Accounts und Nachfassen der Kontakte
- Testimonials, Referenzen, Fallbeispiele
- kostenfreie Werbemittel des Messeveranstalters nutzen

Ein fokussiertes Messekommunikationskonzept umfasst drei Hauptphasen: Vor, während und nach der Messe. Auf dem Weg über diese drei Phasen hinweg sollte der Kommunikationsdruck beibehalten, aber inhaltlich kontinuierlich variiert werden. Die reine Information, dass ein Unternehmen auf einer Messe ausstellt, wird nur bei den größten Fans einer Marke den Handlungsimpuls zum Besuch auslösen.

In der Vormessephase geht es um die Gewinnung von Aufmerksamkeit bei der Zielgruppe. Es geht darum, auf die Besuchersliste zu kommen. Die Terminkalender sind heute prall gefüllt. Egal, ob Geschäftsführer oder Architekt: Eine reine Save-the-date-Information reicht nicht aus. Ausstellende Unternehmen brauchen Verbindlichkeit und den Willen, die Zielgruppen auf der Messe zu sehen. Das kann nur funktionieren, wenn der Teilnehmer davon profitiert und einen Mehrwert für sich erkennen kann.

Die Messe selbst dient im Wesentlichen dem realen Bezie- |→



Die Besucherströme müssen gezielt zum eigenen Stand gelockt werden.

hungsmanagement. Hier gilt es, die Vor-messekommunikation als sympathischer Gastgeber gekonnt fortzuführen – und den Besucher zu verführen. Der Messestand ist nichts anderes als ein riesiger Werbespot, in dem es in kurzer Zeit um sehr viel Emotion geht. Das Ziel ist eindeutig: Mehr Informationen, ein konkretes Angebot oder ein Präsentationsstermin am Firmensitz des Interessenten. Alles andere ist nur heiße Luft. Der Messestand ist ein verkleinertes Unternehmensabbild – ein Bühnenbild und Kommunikationsfläche. Es geht um die Gestaltung und Komposition einer Atmosphäre, die Menschen zusammenbringt. Der Messestand muss zum Aktionsraum werden. Die Messeteams brauchen kommunikative Anker, um den Dialog mit Besuchern zu initiieren. Das können Präsentationen, Vorträge und Aktionen sein – die Möglichkeiten sind unendlich. Der Mensch und nicht die Medientechnik steht dabei im Mittelpunkt.



Anna Esche

ist Geschäftsführerin von Fairconcept, Spezialist für vertriebsorientiertes Messemarketing. Als Beraterin, Coach und Trainerin begleitet Anna Esche weltweit Messeprojekte.

Leider wird noch viel zu häufig vom Standdienst oder der Standbesetzung gesprochen und genauso agiert. Aus diesem Grund wundert es auch nicht, dass Gespräche mit bestehenden Kontakten sehr zeitintensiv geführt werden. Das ist menschlich. Der unvermittelte Messekontakt mit einer unbekanntem Bedarfs- und Erwartungshaltung ist herausfordernd. Für die Messe werden daher die besten Mitarbeiter benötigt. Deshalb brauchen Messeteams Zeit für die Vorbereitung. Ein Team muss wissen, worum es geht, warum was zu tun ist und wie es zu tun ist – und auch der Umgang mit schwierigen und kritischen Situationen muss besprochen werden.

Die Performance am Messestand dient jedoch nicht nur der Darstellung von Dienstleistungen, sondern der Begeisterung und der punktgenauen Sensibilisierung der Besucher für individuelle Leistungsmerkmale. Ein sympathisches Team mit gemeinsamem Spirit: Das ist es, was Besucher verdienen und was erfolgreiche Messebeteiligungen ausmacht. Aber auch nach der Messe gilt es, glaubwürdig zu bleiben und weiterhin echtes Interesse am Besucher zu zeigen. Die nun bekannten Bedürfnisse und Wünsche des Besuchers müssen erfüllt werden. Die Wertschätzung für das Gespräch auf der Messe muss kommuniziert werden.

Jetzt heißt es, keine Zeit zu verlieren. Nun geht es um die konsequente Kon-

CHECKPOINTS

Phase 3: Auch nach der Messe sollten Unternehmen aktiv bleiben.

- › Ein „Danke für Ihren Besuch“-schreiben ist Pflicht
- › Schnell, verbindlich, attraktiv nachfassen zum Beispiel. Special Nachmesse-Mailing
- › Eingeladene, aber nicht erschienene Gäste mit einem Messerückblick informieren
- › After-Show-Newsletter
- › Internet-Seite – eigener Messerückblick und Fotos
- › Video mit Interviews Geschäftsführung, Spezialisten, Länderverantwortlichen etc.
- › Messebericht im Kundenmagazin und Messeimpressionen im Internet
- › Analyse und Auswertung aller kommunikativen Aktivitäten
- › Anzahl Einladungen, Responsequote je Medium
- › Anzahl dokumentierter Gespräche am Messestand (Lead-Bögen),
- › Analyse Klicks Website (Messezeitraum), abgefragte Informationen etc.

taktintensivierung mit den Besuchern. Alle kommunikativen Maßnahmen für die Nach-Messe-Phase sind im Vorfeld zu definieren und allen Beteiligten zur Verfügung zu stellen. Nach der Messe verarbeitet der Besucher Informationen aus den Messegesprächen, hat weitere Fragen, vergleicht und bereitet Entscheidungen vor. Der Besucher will mehr, jetzt oder später. Deshalb dranbleiben und priorisiert die Vertriebskommunikation fortführen. Damit heben sich Aussteller konsequent vom Wettbewerb ab. ←|

Immobilien-Marketing-Award

Der Countdown läuft: Am 1. Juni 2011 endet die Bewerbungsfrist für den diesjährigen Immobilien-Marketing-Award. Ausschreibungsunterlagen unter: www.haufe.de/immobilien



Nicht in den Weiten des Netzes verloren gehen

Online-Marketing. Im Internet präsent zu sein, reicht längst nicht mehr aus. Wichtiger ist es, mit der Firmen-Homepage im Netz auch gefunden zu werden. Dazu gibt es etliche Tricks.

Redaktion

Zwei Drittel aller Verbraucher informieren sich vor einer Kauf- oder Kontaktentscheidung im Internet. Längst reicht es aber nicht mehr aus, lediglich im Internet präsent zu sein. Vielmehr gilt es, die eigenen Dienstleistungen offensiv zu bewerben.

Für einen überzeugenden Online-Auftritt sind heute keine Programmierkenntnisse erforderlich, denn es gibt Lösungen, mit denen sogar Computerlaien ganz einfach eine eigene Homepage er-



Auf der Firmen-Homepage sollten alle wichtigen Informationen zu finden sein.

stellen können. So bieten Unternehmen wie etwa der Telekommunikationsanbieter 1&1 „Do-It-Yourself-Homepages“ an, mit spezifischen Inhaltsvorlagen für mehr als 180 Branchen, auch für Immobilienmakler.

Doch auch wenn es leicht ist, eine eigene Webseite zu erstellen: Es gibt Punkte, die unbedingt beachtet werden müssen: So sollte im Titel und in der Internet-Adresse klar erkennbar sein,

worum es auf der Webseite geht. Leicht lesbare Texte, klares Design, schnell auffindbare Kontaktmöglichkeiten und eine übersichtliche Navigation tun ein Übriges für den Erfolg im Netz.

Im Ranking ganz nach oben

Zu einer Unternehmens-Homepage finden Besucher oft über Suchmaschinen: Wer dort aufgenommen werden möchte, muss sich anmelden. Um eine gute Position zu erhalten, sollte man wissen, dass Suchmaschinen vor allem Texte mögen. Deshalb ist es ratsam, Schlagwörter festzulegen, unter denen die eigene Webseite gefunden werden soll. Die hinterlegten Schlagwörter sind für das Auge des Besuchers unsichtbar. Bei der Auswahl der Schlüsselwörter sollten sich Webseiten-Betreiber die Verbraucherbrille aufsetzen. Denn potenzielle Kunden suchen oft nach anderen Begriffen als sie branchenintern üblich sind.

Einfluss auf die Suchmaschinenposition hat auch die Beliebtheit einer Homepage. Wird diese häufig auf anderen Webseiten verlinkt, klettert man im Ranking. Ein großer Pluspunkt von Online-Marketing ist, dass der Erfolg der Werbemaßnahmen deutlicher gemessen werden kann als in Printmedien. Der Grund: Jeder Klick kann erfasst werden. Webstatistik-Programme geben Auskunft darüber, welche Bereiche Besucher auf einer Webseite aufsuchen. Zusätzlich wird angezeigt, über welche Suchma-

schinen oder Suchbegriffe Besucher auf die Seite geführt wurden. So können die jeweiligen Maßnahmen genauestens analysiert werden – und die eigene Webseite kann noch erfolgreicher werden. ←|

ANZEIGE

GEMAS
Spezialfirma für Energie- und Gebäudedienste

Ihr Partner
für das komplexe Thema:

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung

Alles aus einer Hand:

- Softwarelösungen: Heiz- und Betriebskostenabrechnung, Heizkostenrechnung und -abrechnung
- Messdienste: Heizkostenmessung, Wärmemessung, Kälte, Wärme, Leistung aller Typen, alle gängigen Hersteller
- Erfahrung & Know-How: Individuelle Beratung, Service, Schulung durch praxiserprobtes Fachpersonal

GEMAS GmbH
Dankersballe 7 - 31108 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Auch Kopieren ist eine Leistung

Verwaltervergütung. Immer noch beschränken sich viele Vertreter unseres Berufsstands auf ihr Grundhonorar – trotz einer Menge Arbeit vergessen sie so, ihre Einnahmen aus Sonderpositionen zu realisieren.

Steffen Haase, Augsburg

Einiges ist darüber geschrieben worden, und doch führt das Thema „Sondervergütung“ bei vielen Verwaltern nach wie vor ein Schattendasein. Wohl teilweise wegen der Bedenken, Aufträge zu verlieren oder gar nicht erst zu bekommen, wenn sie sich bestimmte Tätigkeiten gesondert vergüten lassen wollen, teilweise jedoch auch aus Unkenntnis. Zu diesem Ergebnis kommt die Bundesvereinigung der Spitzenverbände der Immobilienwirtschaft (BSI), die im vergangenen Jahr eine bundesweite Umfrage zu Verwaltervergütungen in Deutschland veröffentlicht hat, an der 760 WEG-Verwalter und 448 Mietverwalter teilnahmen.

Das Grundproblem der Branche ist die pauschalierte Vergütung je Einheit und Monat bei Wohnungseigentümergeinschaften und mit einem Prozentsatz in der Mietverwaltung von den Mieteinnahmen. Viel zu wenig wird von

den Verwaltern der genaue Zeitbedarf je Objekt im Rahmen der Angebotskalkulation ermittelt und während der laufenden Verwaltung überprüft. Vor jedem schriftlichen Verwalterangebot sollte der Verwalter durch eine Begehung der Anlage und durch ein Gespräch mit dem Auftraggeber oder dem Beirat genau ermitteln, welchen Zeitbedarf die Verwaltung der Liegenschaft bedarf. Dieser kann im Vorfeld nur aufgrund von Erfahrungswerten geschätzt werden.

Beispiel aus der Verwaltung

Deutlich wird dies an einem Beispiel aus der WEG-Verwaltung. Bei einer kleineren Eigentümergeinschaft unter 20 Einheiten geht ein Verwalter von einem durchschnittlichen Zeitbedarf von zehn Stunden aus. Dieser setzt sich zusammen aus allgemeiner Betreuung/

Auf einen Blick

- › Das Grundproblem der Verwalterbranche ist die pauschalierte Vergütung.
- › Viele Verwalter scheuen sich, Honorare für zusätzliche Leistungen zu verlangen – obwohl sie ihnen eigentlich zustehen.
- › Ein weiteres Problemfeld ist, dass der Endkunde häufig nur auf die Grundvergütung blickt und an dieser die Angebote der Verwalter vergleicht. Ungleiche Sondervergütungen und ihre Auswirkungen werden oft nicht erkannt.

Sachbearbeitung, Begehungen, Objekt- und Handwerkerkontrollen, Telefon/Korrespondenz, Buchhaltung, Abrechnung, Sitzungen des Verwaltungsbeirats mit Belegprüfung und der Eigentümerversammlung samt Vor- und Nachbereitung. Die Betreuung einer Wohnanlage wird sich rein auf Sachbearbeiterebene abspielen. Laut der BSI-Studie wird mit einem Mittelsatz von 42,90 Euro pro Stunde netto kalkuliert. Wenn Verwalter auf weniger Stunden pro Monat kommen, berücksichtigen sie häufig nicht die ein oder andere Stunde des Geschäftsführers im Jahr für das Objekt, die Kosten der Beiratsseminare oder gar den so oft geforderten 24-Stunden-Notdienst per Handy. Man wird bei den Kosten hier von Grundkosten einer kleineren Eigentümergeinschaft sprechen müssen.

Für zehn Stunden ergibt sich also eine Verwaltervergütung von zehn mal 42,90 Euro, gesamt also 429,00 Euro. Auf jede der 20 Wohneinheiten kommen demnach Kosten von 21,45 Euro zu.

Verwaltervergütung – Tabelle 1

Ermittelte Verwaltervergütungen. Die Honorare der Verwalter weichen in der Realität zum Teil deutlich von den eigentlich für Verwalter notwendigen Sätzen ab, ergab eine Umfrage der BSI.

Insgesamt 760 WEG-Verwalter	von	bis	Maximum
1. WEG ≤ 10 Wohneinheiten	17.66 €	22.83 €	45.5 €
2. WEG ≤ 29 Wohneinheiten	16.6 €	19.31 €	28.0 €
3. WEG ≤ 49 Wohneinheiten	16.12 €	17.94 €	30.0 €
4. WEG ≤ 99 Wohneinheiten	15.02 €	16.78 €	25.0 €
5. WEG ≥ 100 Wohneinheiten	15.14 €	17.26 €	25.35 €
6. Garagen innerhalb WEG	2.23 €	3.33 €	11.0 €
7. Garagen außerhalb WEG	3.17 €	4.06 €	15.0 €

Von dem reinen Zeitbedarf wird sich dieses Objekt jedoch kaum von einem mit 15 oder 12 Einheiten unterscheiden. Hier sieht die Rechnung dann wie folgt aus: Das Verwalterhonorar geteilt durch 15 Einheiten ergibt ein Honorar von 28,60 Euro pro Einheit, bei 12 Einheiten sind dies 35,75 Euro. Setzt man diese Werte den in der Vergütungsstudie ermittelten Werten gegenüber, so zeigt sich, dass die Realität davon abweicht (siehe Tabelle 1).

Werden in dieser Grundvergütung nun noch pauschal besondere Leistungen integriert, so wird das Missverhältnis immer größer. Denn eigentlich ist in der Verwalterpraxis die Honorierung von Zusatzleistungen üblich. Dies sind zum Beispiel außerordentliche Eigentümersammlungen, Erhebung und Abrechnung von Sonderumlagen oder die

Führung von Lohnkonten (siehe Tabelle 2). Ein weiteres Problemfeld ist, dass der Endkunde häufig nur auf die Grundvergütung blickt und an dieser die Angebote der Verwalter vergleicht. Ungleiche Sondervergütungen werden hierbei nicht erkannt. Auf diesen Umstand muss sich der Verwalter einstellen und den Eigentümern eine Auswertungshilfe anbieten. Hilfreich ist es hier, eine Beispielsrechnung anhand eines durchschnittlichen Jahres durchzuführen.

Oft zu zurückhaltend

Viele Verwalterverträge sind bei der Ausgestaltung der besonderen Leistungen viel zu zurückhaltend. Lobenswert hervorheben kann man die Verwalterverträge, die die Berufsverbände der Immobilienverwalter herausgeben. Wenn sich die

Branche der Immobilienverwalter professionalisieren will, ist hier ein Handlungsbedarf vorhanden. Es wird immer wichtiger, dass die Immobilienverwalter einheitlich nach außen gegenüber den Kunden auftreten und zumindest für die hier dargestellten besonderen Leistungen ein Zusatzhonorar verlangen.

Dies vereinfacht die Durchsetzung beim Kunden und schafft einen größeren Zusammenhalt. Denn eins ist für die Zukunft sicher: Die Anforderungen der Rechtsprechung, Gesetzgebung und Kundschaft werden weiter steigen. Und diese Herausforderungen kann man nur mit qualifiziertem Personal bewerkstelligen. Und dies bekommt man nicht günstig nachgeworfen. Von daher sollte jeder Verwalter seine verwaltervertraglichen Regelungen überprüfen und gegebenenfalls umstellen. ←|

Sondervergütungen – Tabelle 2

Die am häufigsten genannten Zusatzleistungen. Viele Verwalterverträge sind bei der Ausgestaltung der besonderen Leistungen zu zurückhaltend. Allgemein gilt: Alles, was nicht zur Pflichtaufgabe gehört, kann gesondert abgerechnet werden.

Insgesamt 386 WEG-Verwalter	Nennungen	Teil der Grundvergütung	wird gesondert vergütet
Kopien 1. bis 50. Seite	346	34.1 %	65.9 %
Kopien ab 51. Seite	271	29.89 %	70.11 %
Kosten für Mahnungen	343	15.74 %	84.26 %
Kosten für Verwalterzustimmung (neben den Notarkosten)	329	13.68 %	86.32 %
Aufwendige Sanierungen	309	9.06 %	90.94 %
Nichtteilnahme am Lastschriftinzugsverfahren (je Wohnung)	275	42.91 %	57.09 %
Weitere Eigentümerversammlungen (Je Wohnung)	64	34.38 %	65.63 %
Lohnabrechnung (Pauschal)	116	80.17 %	19.83 %
Ausstellung Bescheinigung § 35a EStG	303	62.71 %	37.29 %

Quelle: Steffen Haase



Energie effizient nutzen

Das Energiedatenmanagement von ista

- übersichtliche Liegenschafts- und Nutzeinheitenanalysen
- Datenabruf per Mausklick rund um die Uhr
- individuelle Anpassung der Auswertungen



ista Deutschland GmbH
 Grugaplatz 2 • 45131 Essen
 Tel.: +49 201 459-02
 info@ista.de

Vergleiche und Analysen über das ista® webportal

www.ista.de

Einträgliches Auf und Ab

Aufzugseinbau im Bestand. Bei der Vermeidung von Leerstand spielt er eine immer wichtigere Rolle. Jeder Lift steigert den Wohnwert. Drei Varianten der Nachrüstung zeigen Bauherren und Eigentümern wie dies auch wirtschaftlich machbar ist.

Nicole Köster, Kone GmbH

Die Bevölkerung wird immer älter. Allein deshalb erhöht jeder Aufzug den Komfort für Mieter und Besucher. Für viele Mieter ist der barrierefreie Zugang für die Wohnungswahl bereits heute entscheidend. Ein Aufzug steigert somit auch den Wert einer Immobilie. Er schafft einen vielleicht entscheidenden Vorteil auf dem hart umkämpften Immobilienmarkt.

Für Ärzte, Rechtsanwälte, Steuerberater und andere Dienstleister ist ein Aufzug nicht nur komfortabel, sondern häufig auch notwendig, um Patienten und Klienten zu halten. Denn in öffentlichen Gebäuden hat der Gesetzgeber die barrierefreie Erreichbarkeit auch für körperlich eingeschränkte Menschen vorgeschrieben. Trotzdem fehlt vielen alten Gebäuden immer noch ein Aufzug. Welche Art der Aufzugsnachrüstung ist am besten geeignet, um die Mobilität der Bewohner und Gäste zu sichern?

Grundsätzlich gibt es drei Varianten der Aufzugsnachrüstung: den Aufzug im Treppenauge, den Aufzug neben der Treppe oder an der Fassade des Hauses. Für den nachträglichen Einbau bieten sich maschinenraumlose Seilauzüge an.

Sie können bedenkenlos etwa in hochwassergefährdeten Gegenden eingebaut werden. Zudem sind sie äußerst sparsam im Stromverbrauch.

Im bestehenden Treppenaug ist eine Installation am einfachsten. Dort geht weder Nutzraum noch vermietbare Fläche verloren. Es sind kaum Eingriffe in die Bausubstanz notwendig. Somit bleiben die bauseitigen Kosten gering. Die Möglichkeiten bei der Montage im Treppenaug sind nahezu unbegrenzt. Wenn unter der untersten Haltestelle kein begehbare Raum mehr liegt, müssen nicht einmal besondere Vorkehrungen getroffen werden, um die Aufzugskräfte sicher in das Gebäudfundament einzuleiten. Auch die Montage unter Dachschrägen ist kein Problem. Ist das Treppenaug zu klein, lässt sich der Aufzug meistens an einer anderen Stelle im Treppenhaus installieren. Dazu wird ein komplett neuer Schacht errichtet, beispielsweise neben den Zugängen zu den Wohnungen. Das kann allerdings weitere bauseitige Veränderungen und Eingriffe in den Wohnraum zur Folge haben und nimmt entsprechend mehr Zeit in Anspruch.

Manchmal reicht der Platz im Gebäude trotz allem nicht für einen Aufzugseinbau. Dann bleibt die Möglichkeit, den Aufzug an der Fassade zu planen. Neben der Steigerung des Wohnwerts bedeutet dies aber meistens auch eine optische Aufwertung des Gebäudes.

Investition und Amortisation

Oft kann bei dieser Variante der bestehende Hauseingang erhalten bleiben. So gar der Lichteinfall ins Treppenhaus wird häufig verbessert. Modernste Aufzugstechnik lässt sich überall mit alter Bausubstanz zu einer harmonischen Einheit verbinden. Ein wichtiges Kriterium für die Werterhaltung der Immobilie.

Bautechnisch und ästhetisch ist also fast alles nahezu überall möglich. Wie aber sieht es mit der Wirtschaftlichkeit aus? Der Aufzug ist heute ein Stück Wohnkomfort, den viele Mieter häufig nicht missen möchten. Für Bauherren und Sanierer ist die Nachrüstung daher sinnvoll. Der Verkehrswert der Immobilie wird deutlich erhöht. Und oft sind die Kosten im Verhältnis zu den Gesamtkosten der Modernisierung gering. Jutta Kemler hat einen Altbau in einem exklusiven Dresdner Villenviertel erworben und vollständig saniert. Sie berichtet: „Die Aufzugskosten betragen inklusive des Schachtgerüsts rund acht Prozent der gesamten Modernisierungskosten.“

Aber auch bei klassischen Mehrfamilienhäusern amortisieren sich für viele Immobilieneigentümer die Investitionskosten zügig wegen aktueller Umlagemöglichkeiten. Denn bauliche Maßnahmen, die den Mietwert nach-

Marktteilnehmer

Aufzugsanbieter. Vier große Hersteller beherrschen mit ihrem differenzierten Angebot einen Großteil des Markts in Deutschland.

Firma	Homepage
KONE GmbH	www.kone.com/de
OTIS GmbH & Co. OHG	www.otis.com/site/de
Schindler Deutschland GmbH	www.schindler.de
ThyssenKrupp Treppenlifte GmbH	www.tk-treppenlifte.de

Auf einen Blick

- › In öffentlichen Gebäuden hat der Gesetzgeber die uneingeschränkte Erreichbarkeit auch für körperlich eingeschränkte Menschen vorgeschrieben.
- › Für Bauherren und Sanierer ist die Nachrüstung häufig auch wirtschaftlich sinnvoll. Der Verkehrswert der Immobilie wird erhöht.
- › Es gibt drei Varianten der Aufzugsnachrüstung: den Aufzug im Treppenauge, den Aufzug neben der Treppe oder an der Fassade des Hauses.
- › Oft sind die Kosten im Verhältnis zu den Gesamtkosten der Modernisierung gering.

haltig erhöhen oder die Wohnverhältnisse langfristig verbessern, machen eine Mieterhöhung zulässig. Wie hoch diese tatsächlich ausfallen darf, richtet sich nach der Höhe der Gesamtkosten. Ebenfalls berücksichtigt werden müssen die wirtschaftliche Situation der Region, des Wohnviertels sowie die Sozialstruktur der dort lebenden Bevölkerung.

Wettbewerbsvorteile

„Aufgrund der demografischen Entwicklung ist klar, dass die Nachrüstung von Aufzügen in Mehrfamilienhäusern klare Wettbewerbsvorteile schafft“, berichtet Christian Bruns von der Städtischen Wohnungsgesellschaft Bremerhaven mbH. Neben der Investitionssumme können meist auch die Betriebskosten für Energie, für die Notrufbereitschaft und für die Wartung auf die Mieten umgelegt werden. Wichtig ist dabei eine gerechte Verteilung der Mieterhöhung. Für die exakte Aufteilung der Kosten gibt es allerdings keinen allgemein anerkannten Schlüssel. Deshalb ist eine vorherige Rechtsberatung dringend anzuraten. Aufzugsnachrüstung ist somit eine wichtige Stellschraube für Bestandshalter im Bestreben, den Wert ihrer Immobilien zu erhalten. Bei der Vermeidung von Leerstand wird dieser Aspekt eine zunehmend wichtigere Rolle spielen. Denn wir werden älter. ←|



Ihr Aufzug gibt alles. Und wir alles für ihn.

Noch nie war Mobilität so selbstverständlich wie heute. Denn Züge, Flugzeuge, Helikopter und Autos werden regelmäßig und umfassend gewartet.

Aber auch bei Aufzügen und Fahrtreppen gilt: Sicherer und reibungsloser Betrieb kann nur durch regelmäßige und vor allem fachkundige Wartung gewährleistet werden. Sprechen Sie uns einfach an.



Auch das Unsichtbare expandiert

Facility Management. Eigentlich banal: Wachsen die Flughäfen, wächst auch das FM. Nur, wie plant man das? Eine Segmenterkundung auf dem Wachstums-Airport Frankfurt am Main.

Jörg Seifert, Freiburg

Jeder ist unterwegs. Trotz der verbesserten Möglichkeiten zu Videokonferenzen nimmt auch der Luftverkehr weiter zu. Der größte Flughafen in Deutschland wächst besonders stark. Laut Bedarfsprognose wird das Passagieraufkommen auf dem Rhein-Main-Airport in Frankfurt am Main von 53 Millionen im Jahr 2010 auf 83 Millionen im Jahr 2020 anwachsen. Was bedeutet dies für das Facility Management (FM) dieses Knotenpunkts der Wirtschaft?

Benchmark und Bündelung

Wichtige Frage: Denn vor dem Fluge muss der Gast erst mal sicher zum Terminal kommen und trockenen Fußes einchecken, bevor er abheben kann. Das bedeutet: Die Sekundärprozesse im Flughafenbetrieb beginnen lange vor dem Start bereits auf dem Boden. Doch diese müssen im Einklang mit der strategischen Bedeutung der einen oder anderen Dienstleistung angepasst werden, wenn der Flughafen wächst. „Der Bedarf an Facility-Management-Leistungen wird auf Basis vorliegender Leistungsverzeichnisse oder Benchmarks ermittelt. Er wird nach Gewerken gebündelt und unter Beachtung einer wirtschaftlichen Make-or-Buy Entscheidung der Eigen- oder Fremdleistung zugeführt“, erklärt Bernd Hanke, Leiter Airport Facility Management der Fraport AG.

Jedes Wachstum an Flughäfen fußt auf einer langfristigen Entwicklungsstrategie. Um den Betrieb risikominimiert zu erweitern, werden „die Facility-Management-Leistungen termingerecht den Bedarfsträgern zur Verfügung gestellt“, so



Flughafenausbau. Die betriebsnotwendigen Immobilien werden mehr- das FM nimmt zu.

Hanke. „Störungsfreie Auftragsabwicklung ist dabei im Sinne eines sicheren Flugbetriebs unabdingbar. Im Vorfeld gibt es eine Schwachstellenanalyse, um erkannte Risiken zu beseitigen.“

Essenzielle Bereiche, wie die Gepäckfördertechnik, die Fluggastbrücken und die Flugbetriebsflächen, benötigen alle ein besonders umsichtiges und vorgeplantes FM. Hanke unterstreicht: „Gemäß der Bedarfsentwicklung liegt der Fokus besonders auf der Sicherstellung des Passagierflusses und der Abwicklung eines reibungslosen Flugbetriebs. Dies erfordert eine besondere Konzentration auf eine hohe Verfügbarkeit dieser Anlagen.“ Denn der äußerst vielfältige Betrieb eines Großflughafens kommt nicht aus ohne das Bereitstellen solcher wesentlicher

Kernkompetenzen im FM. Hanke: „Wir stellen mit schnellen Reaktionszeiten die störungsfreien Abläufe sicher.“

Die Fluggäste sind es gewohnt, vom Facility Management fast nichts mitzubekommen. Das Wasser soll fließen und die Wege sollen gereinigt sein. Die Herausforderung für die Dienstleistung FM lautet daher, auch in Wachstumsphasen möglichst unsichtbar die vollständige Kapazitätsausschöpfung des Flughafens zu ermöglichen. Nach Angaben der Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen werden pro einer Million zusätzlicher Passagiere an Flughäfen rund 1.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Doch eine Faustformel für den Mitarbeiterbedarf im FM gibt es nicht. Fraport-Facility-Manager Hanke: „Die Mitarbeiter werden gemäß

Kundenanforderungen und Betriebsbedarf entwickelt. Die steigende Mitarbeiterzahl der Fraport AG korrespondiert mit den wachsenden Herausforderungen des Flughafens.“ Eine besonders heikle Angelegenheit sind die flughafeninternen FM-Prozesse während der Inbetriebnahme von neuen Bauabschnitten. Hanke: „Schon während der Bauphase wird der FM-Dienstleister eingebunden. In der Regel wird er die Inbetriebnahmephase begleiten und somit in den



Regelbetrieb hineinwachsen, um einen nahtlosen Übergang zur Betriebsphase zu gewährleisten. Gleichzeitig werden in diesem Zusammenhang die Betriebsabläufe überprüft und erforderlichenfalls angepasst und optimiert.“



„In der Regel wird der FM-Dienstleister bereits während der Bauphase eingebunden und die Inbetriebnahme begleiten. Er wird somit in den Regelbetrieb hineinwachsen, um einen nahtlosen Übergang zur Betriebsphase zu gewährleisten.“

Bernd Hanke,

Leiter Airport Facility Management der Fraport AG

Auf einem Flughafen und insbesondere in dessen Ausbauphasen müssen energetische Fragen verstärkt berücksichtigt werden. Mit der Flughafenerweiterung erweitert sich auch diesbezüglich das FM. Hanke führt in Bezug auf die Fraport AG aus: „Der Frankfurter Flughafen hat sich im Zuge einer Nachhaltigkeitsbetrachtung verpflichtet, eine erhebliche CO₂-Minimierung und energetische Einsparung sicherzustellen. Die Fraport AG ist nicht nur Mitglied der Gesellschaft für nachhaltiges Bauen e.V., sondern beteiligt sich auch aktiv daran, das Baugehen nachhaltig zu beeinflussen. Von der Projektidee bis zum Betrieb sind alle beteiligten Stellen eingebunden. So ist es uns möglich, im Sinne einer Lebenszyklusbetrachtung das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Weitere Maßnahmen im Sinne der Nachhaltigkeit werden für jedes Objekt und Projekt berücksichtigt. So etwa die neue Feuerwache an der neuen Landebahn, die im Niedrigenergiestandard errichtet wurde. Des Weiteren hat sich das Airport-Facility-Management personell zur Sicherstellung dieses Ziels verstärkt.“

Gute Chancen für Dienstleister

Angesichts der Natur- und Menschenkatastrophe in Japan muss auch auf folgende Frage Antwort gegeben werden: Was muss das FM gewährleisten, um auf angemessene Weise auf extern hervorgerufene Ereignisse wie Unfälle oder Unglücke reagieren zu können? Hierzu Hanke: „Verschiedene Szenarien und vor allem eigene und die Erfahrungen anderer Flughafenbetreiber werden von

Auf einen Blick

- › Jedes Wachstum an Flughäfen fußt auf einer langfristigen Entwicklungsstrategie.
- › Wenn der Flughafen wächst, müssen auch die Facility-Management Dienstleistungen im Einklang mit ihrer strategischen Bedeutung angepasst werden.
- › Essenzielle Bereiche, wie die Gepäckförder-technik, die Fluggastbrücken und die Flugbetriebsflächen, benötigen alle ein besonders umsichtiges und vorgeplantes FM.
- › Nachhaltigkeit spielt für das FM eine zunehmend wichtigere Rolle. Denn besonders in Ausbauphasen von Flughäfen werden energetische Fragen berücksichtigt.
- › Um auf Unfälle oder Unglücke reagieren zu können, werden auch im FM verschiedene Szenarien und Erfahrungen analysiert. Die daraus resultierenden Informationen werden zur Risikominimierung in Arbeitsanweisungen und Instandhaltungsanleitungen übernommen.

uns analysiert. Die daraus resultierenden Informationen werden in Arbeitsanweisungen und Instandhaltungsanleitungen übernommen, um eine Risikominimierung sicherzustellen. Eine enge Zusammenarbeit mit der Flughafen-Feuerwehr und den Sanitätsdiensten am Frankfurter Flughafen stellen eine weitere Risikominimierung dar. Gleichzeitig garantiert diese enge Zusammenarbeit eine kurzfristige Reaktion auf besondere Ereignisse. Dieser Prozess und gegebenenfalls erforderliche Maßnahmen werden in einer Betriebsanweisung für Notfälle geregelt.“

Für diejenigen Facility-Management-Dienstleister, die Flughäfen in ihrem Portfolio haben, gibt es auch über Frankfurt hinaus gute Chancen, ihr Geschäft mit den Flughafenbetreibern auszuweiten. Denn die Flughafengesellschaften können unmöglich alle Bereiche mit den eigenen Facility-Management-Töchtern abdecken. Und die Passagiere, die allen Erwartungen nach mehr und mehr reisen wollen, sind darauf angewiesen. Denn ohne funktionierendes Facility Management funktionieren auch die Flughäfen nicht. ←|

Graffiti „Überblick“

Eine Union der Dualitäten

Das Spezielle und das Allgemeine. Schon Goethe regte an, das Ganze – so man sich denn an ihm erfreuen wolle – im Kleinsten zu erblicken. Über die Notwendigkeit von Spezialisten und Generalisten in der Immobilienbranche.



Laura Henkel, Freiburg

Ein Unternehmen kommt ohne sie nicht aus – und sie ohne einander meist auch nicht. Die einen wissen von immer weniger immer mehr, die anderen von immer mehr immer weniger. Die Spezialisten und die Generalisten. Sie bilden eine Symbiose zum Wohl der Firma (S. 52).

Das Ganze ist, was es ist, durch die Teile. Mitunter verlieren wir uns jedoch in der Spezialisierung. Property Manager – hyperfokussiert in den diffizilen Verästelungen ihrer Excel-Kalkulationen – können schnell den Überblick fürs Gan-

ze verlieren („Tunnelblick“ S. 53). Oder Investoren, die ungewollt spezialisiert in die immer gleichen Büroimmobilien investieren (S. 55). Die Folge: verpasste Chancen.

Aber auch die Teile sind, was sie sind, durch das Ganze. Ein Generalist, der auf übergeordnete Investmentziele blickt, darf daher nicht den Bezug zu den Details verlieren (S. 53 „Hubschrauberblick“, S. 55 „Sanierung“).

Generalisten sind Spezialisten für das Allgemeine (vgl. Bazon Brock, Ästhetik-

Professor), sogenannte „Brückenbauer“. Sie müssen die unterschiedlichen Fähigkeiten innerhalb einer Organisation sinnvoll miteinander verbinden (S. 54).

Eine wechselseitige Beziehung

Generalist oder Spezialist? Letztlich ist ihre komplementäre Beziehung zentral. Es geht um beide Seiten, um die Dualität der unterschiedlichen Stärken. Der Gewinn liegt in ihrer wechselseitigen Beziehung. ←|

Sie suchen Fach- und Führungskräfte in der Wohnungswirtschaft?

Dann schalten Sie im größten Stellenmarkt der Branche: in **DW Die Wohnungswirtschaft**

www.dw-web.info/stellenmarkt

DW Die Wohnungswirtschaft ist das meistverkaufte unabhängige Fachmagazin für die Wohnungswirtschaft und Pflichtmedium für alle Entscheider in diesem Bereich.

Die **DW** richtet sich an leitende kaufmännische und technische Führungskräfte der Wohnungsbaugesellschaften und -genossenschaften, Opinionleader in den Verbänden, Entscheider in den Baubehörden und wohnungs-

politische Meinungsbildner, die in der **DW** konkrete Problemlösungen und Informationen für die tägliche Praxis finden.

Ihre Stellenanzeige in der **DW** erreicht monatlich knapp **18.000*** Personen!

* Bezogen auf die verbreitete Auflage pro Ausgabe, 0 4.197 (IVW 3/09 bis 2/10); Leser pro Ausgabe: 4,1 (Quelle: Leseranalyse Sept. 2008 durch Ipsos GmbH, Hamburg)



DW Print & Web



Bestellen Sie gleich den Infolyer!

Anzeigenleitung: Heike Tiedemann
Telefon: 040 520103-39
tiedemann@hammonia.de
www.dw-web.info

1x buchen,
2x präsent!

DW  **STELLENMARKT**

Die Suche nach der Eierlegenden Wollmilchsau

Generalistisch? Spezialisiert?

Branchenspezialisten bevorzugen meist den generalistischen Ansatz, jedoch ist die generelle Kenntnis um die Bedeutung von Spezialwissen Allgemeingut.

Dirk Labusch, Freiburg

Paula erbat vom Arzt ein Gesundheitszertifikat, da es sie ständig in der Wade zwicke. Der Spezialist gab Wickel, doch das Zwickeln blieb. Ein Allgemeinmediziner betrachtete ihren Körper als Ganzes und fand die Ursache für die zwickende Wade in einem kariösen Zahn. Darauf muss einer erst mal kommen.

Markt und Medizin

Die Frage, wer die Welt stärker vorantreibt, der Generalist oder der Spezialist, ist so merkwürdig wie unsinnig. Wir stellen sie trotzdem – im „Graffiti“ erwartet man schlicht nichts anderes – und bekamen unterschiedliche Antworten, von denen wir es für wert erachten, dass Sie, liebe Leser(innen) sie kennen, darüber nachdenken und sich mit der Frage beschäftigen mögen: Wo würde ich mich selbst einordnen?



Weiterentwicklung zum Spezialisten wichtig

Jan Dirk Poppinga, Head of Retail Investment bei CB Richard Ellis in Deutschland, Frankfurt/M. Basis für das Handeln von Retail-Investment-Experten ist ein fundiertes generalistisches Wissen. Eine Weiterentwicklung zum Spezialisten ist jedoch unabdingbar, um Risiken und Wertschöpfungspotenziale orten zu können.

Ein klares Unentschieden

Dr. Andreas Mattner, Mitglied der Geschäftsführung bei ECE Projektmanagement, Präsident des Zentralen Immobilienausschusses Hamburg und Berlin.

Besonders für den eigentlichen Bau und Betrieb braucht man die Spezialisten, die Detailkenntnisse haben. Keine Immobilienentwicklung funktioniert aber ohne die Generalisten, die den Weg bereiten für einen Bau.



Tüftler, Vermittler, Draufgänger

Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Berlin

Die Branche benötigt beides. In der Personalentwicklung werden sechs Typen unterschieden: Tüftler, Rechner, Vermittler, Querdenker, Zauderer und Draufgänger. Arbeiten diese Typen in einem Team klug zusammen, können sie die Unternehmensrendite enorm steigern.

Problemlösungskompetenz schlägt Spezialwissen

Kai Enders, Mitglied des Vorstands Engel & Völkers, Hamburg. Die Fragen der Kunden sind so unterschiedlich wie die Kunden selbst. Am erfolgreichsten ist hier nicht der Immobilienspezialist, sondern der kontaktfreudige Netzwerker, der neben erforderlichem Fachwissen über viel Kreativität und Problemlösungskompetenz verfügt.



Das „große Bild“

Dr. Andreas Otto, Partner und Koordinator der Praxisgruppe Immobilien Bauen Umwelt beim internationalen Anwaltsbüro CMS Hasche Sigle, Berlin. Natürlich verfügen wir über eine Vielzahl von Spezialisten für den gesamten Beratungsbedarf rund um die Immobilie. Wir verzahnen Projektentwicklungsfragen mit Realisierungs-, Vermietungs- und Vertriebsaspekten – für unsere international tätigen Mandanten auch grenzübergreifend. Bei umfassenden Aufgaben muss jeder Spezialist jedoch auch Generalist sein, um stets auch das „große Bild“ im Blick zu haben. Dazu gehört neben der Branchenexpertise die nötige Kenntnis auch der benachbarten Rechtsgebiete bis hin zu gesellschaftsrechtlichen und steuerrechtlichen Fragen.



Generalist braucht Spezialist

Stefan Wosche-Graf, Geschäftsführer jenawohnen, Jena. Die Anforderungen an die Wohnungswirtschaft sind komplexer geworden. Es geht nicht mehr um das bloße Angebot einer Wohnung, sondern um das facettenreiche Produkt „Wohnen“. Wir brauchen somit Generalisten. Ein schlauer Generalist bedient sich jedoch guter Spezialisten! Er versteht es, Spezialkompetenzen so zu nutzen, dass sie optimal dem Ganzen dienen.



Die Kombination macht's

Ralph Günther, Sprecher der Geschäftsführung der CORPUS SIREO, Köln. Unser Unternehmen ist als Generalist aufgestellt. Unser Geschäftsmodell deckt alle Immobiliendienstleistungen für Dritte ab. Dies trägt dazu bei, unsere marktführende Position zu sichern. Gleichzeitig sind unsere einzelnen Geschäftssparten Spezialisten für ihre jeweilige Kundengruppe und deren Immobilienherausforderungen. Vielleicht ist diese Kombination aus Generalisten- und Spezialistentum das Erfolgsgeheimnis.



Spezialisierung schafft Bedeutung

Lars Grosenick, CEO Flowfact, Immobilien-Software, Köln.

Jeder Marktteilnehmer muss sich zwangsläufig aus der Vergleichbarkeitsfalle bewegen. Wer in der Lage ist, das Basiswissen, das er als Generalist gesammelt hat, zu bündeln und seine Alleinstellung herauszuarbeiten, reduziert die Komplexität seines Markts. Fachliche oder regionale Spezialisierung, bringen Marktbedeutung und damit Unternehmenswert.



Generalist gefordert (aber mit Kenntnissen vom Speziellen)

Prof. Dr. Hans Sommer, Aufsichtsrat Drees & Sommer, Stuttgart. Die die Dinge nach vorne treiben, sind bei uns eher Generalisten. Allerdings müssen sie wissen, wie ein Prozess funktioniert, was der Kunde braucht und wie viel Aufwand ein Unternehmen mit einem Projekt hat, damit es von der Preispolitik her stimmt.



Eine symbiotische Beziehung

Abhängigkeiten. Ein Unternehmen kommt ohne sie nicht aus – und sie ohne einander meist auch nicht: Generalisten und Spezialisten. Denn der Generalist organisiert den Spezialisten und der Spezialist berät den Generalisten.

Sabine Märten, Executive Search, München

Die einen können alles – aber auf Detailebene meist nichts richtig. Die anderen sind so sehr spezialisiert, in ihrem Tunnelblick gefangen, sozusagen „hyperfokussiert“, dass sie oft den Überblick fürs Ganze verlieren. Ein Unternehmen braucht dennoch beide Typen: Generalisten und Spezialisten. Allerdings definieren das Geschäftsmodell, die Unternehmensgröße und die Organisation das Verhältnis von Generalist zu Spezialist.

Eine Frage der Größe

In kleinen Unternehmen oder Firmen mit flachen Hierarchien sind Mitarbeiter mit einem breiten Spektrum an Fachwissen und Fähigkeiten gefragt. Je

größer das Unternehmen, desto höher ist die Arbeitsteilung und umso mehr Spezialisten sind erforderlich. Immobilieninvestmentgesellschaften sind hier ein gutes Exempel. So liegt in einer kleinen Fondsgesellschaft die Konzeption, das Fondsmanagement und der Immobilieneinkauf in einer Hand, während diese Aufgaben in einem größeren Unternehmen in drei Abteilungen organisiert sind. Diese setzen sich aus verschiedenen Spezialisten, etwa unterteilt nach Regionen oder Art der Investoren, zusammen.

Unbewusste Entscheidung

Die Entscheidung für eine berufliche Entwicklung als Generalist oder Spezialist wird meistens unbewusst getroffen. Persönliches Interesse und das ver-


wandtschaftliche Umfeld prägen oft die Wahl der Ausbildungsrichtung sowie den Berufsstart. Natürlich tragen ebenso Charaktereigenschaften zur Entwicklung bei. Personen mit einem breit angelegten fachlichen Interesse und initiativem Verhaltensstil werden eher eine generalistische Laufbahn zum Beispiel in der Projektentwicklung einschlagen. Liegen die Neigungen mehr in der Vertiefung einer Fachrichtung, verbunden mit einem stetigen Verhalten, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ein Weg als Spezialist wie in der Vermietung oder im Immobilieneinkauf folgt.

Derzeit ist in der Branche eine Atomisierung zu beobachten. Zunehmend gibt es kleine Unternehmen, die oft als Dienstleister für große Unternehmen tätig sind. Auch hier wird sich nur derjenige durchsetzen können, der alle Facetten einer Unternehmensführung wie Vertrieb, Marketing, Produktgenerierung, Finanzen, Organisation und Personalführung beherrscht.

Wer hat die höheren Aufstiegschancen? Der Generalist – schon aufgrund seiner vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Geschäftsführer haben ein großes Verantwortungsspektrum. Um gut zu performen, bedarf es Erfahrung in zwei bis drei Sektoren wie Transaktionen, Asset-Management oder Projektentwicklung und Fähigkeiten wie Kommunikationsvermögen, strategische-, Prozess-, Umsetzungs- und Sozialkompetenz. Das Fachwissen tritt in den Hintergrund. Der Spezialist wird sich in fokussierten Unternehmen wie Beratungs-, Bewertungs- oder Research-Gesellschaften entwickeln.

Fazit: Der „Generalist organisiert (führt) den Spezialisten“ und der „Spezialist berät den Generalisten.“ ←|

Generalisten und Spezialisten:
Eine wechselseitige Abhängigkeit.



»IN DER IMMOBILIENBRANCHE IST EINE ATOMISIERUNG ZU BEOBACHTEN. ES GIBT KLEINE UNTERNEHMEN, DIE OFT ALS DIENSTLEISTER FÜR GROSSE UNTERNEHMEN TÄTIG SIND. HIER WERDEN SICH DIE GENERALISTEN DURCHSETZEN.«

Entrückt versus bodenständig – Sichtweisen aus einem Unternehmen

Hubschrauberblick. Dirk Tönges (43) ist Geschäftsführer der Treureal GmbH und der Treureal Property Management GmbH.

Ich sitze im Hubschrauber, werfe einen Blick auf die Branche, auf Bestandshalter, Investoren, Asset- und Property-Manager, und denke nach über die veränderten Anforderungen, die an Letztere gestellt werden. Wer größere Immobilienbestände verwaltet, muss sich heute bewusst in eine Wertschöpfungskette einordnen. Wer kannte das Wort früher? Der Property-Manager ist der, der „Profil auf die Straße bringt“: Er hat den Mieterkontakt, er kennt die Gebäude. Auf seine Expertise bleiben Investoren angewiesen.

Das hat Auswirkungen auf die Leistungen im Property Management: Kann die Organisation nicht nur buchhalten, sondern auch Kennzahlen und wirtschaftliche Transparenz erzeugen? Findet ein reibungsloser Austausch zwischen allen Beteiligten statt? Wer ist im Unternehmen der Gesprächspartner für diese? Wer spricht deren Sprache, ohne Finanz- oder Kreditspezialist zu werden? Wer kann den Blick auf übergeordnete Investmentziele behalten, ohne aber den Bezug zu den Details zu verlieren? Funktioniert der Service für mehrere Millionen Quadratmeter Gewerbefläche und für Tausende Mietverträge noch genauso wie für kleinere Bestände? Ich denke, ich kann alle Fragen positiv für unser Unternehmen beantworten. Wichtig ist aber, dass ich mich hin und wieder mit Frau Fiedler austausche ... ←|



»... MUSS DEN BLICK AUF ÜBERGEORDNETE INVESTMENTZIELE BEHALTEN, OHNE DEN BEZUG ZU DEN DETAILS ZU VERLIEREN.«

Tunnelblick. Petra Fiedler (51) ist bei der Treureal Property Management GmbH Teamleiterin im Property Management.



»DER VERWALTERBERUF VERSPRICHT VIELSEITIGKEIT. DIE REALITÄT IST OFT TAGELANGES: BRÜTEN ÜBER EXCEL-LISTEN.«

Listen, Listen, Listen. Reporting, Reporting, Reporting. Anfragen eines Asset-Managers sind wichtig – er ist Auftraggeber, er verlängert den Dienstleistungsvertrag. Er verantwortet ein großes „Portfolio“ (für uns bleiben es trotzdem immer noch Gebäude!). Er will wissen, was läuft. Zu Recht. Allerdings muss auch die Zeit bleiben, etwas am Laufen zu halten.

Den Beruf des Immobilienverwalters haben viele ergriffen, weil er Vielseitigkeit verspricht: Kaufmännisches, Technisches, Schreibtischarbeit, Kontakt mit Handwerkern, Umgang mit Mietern, raus in die Immobilie und vor Ort, Koordinieren, selbst Austüfteln und Überlegen - Abwechslung war gefragt. Was bietet sich jedoch heute manchmal tagelang: Brüten über Excel-Listen. Warum stimmt dieser oder jener Wert nicht? Welche Vorgänge stecken denn hinter dieser Spalte? Wo sind die Unterlagen dazu? Aha: Ich kann aus der EDV erst diese oder jene Auswertung ziehen, wenn zuvor die Datenbank über einen Abruf dafür scharfgeschaltet wurde. Immobilienmanagement aus Bits and Bytes.

Tröstlich: Der Arbeitsalltag in anderen Branchen hat sich ähnlich entwickelt. Besser noch: Wir suchen selbst Lösungen und zeigen Auftraggebern, dass Immobilienmanagement immer noch etwas mit Mietern und Gebäuden zu tun hat. Ein großer Property-Manager bietet dazu alle Chancen – auch wenn man sie vom einzelnen Schreibtisch nicht immer überblicken kann, oder manches Mal wegen einem Zuviel an Abwechslung gerne ausgelassen hätte. ←|

Blick von außen

Die Brückenbauer

Hochbedeutende Aufgabe. Generalisten überschreiten Grenzen, auch die des eigenen Berufs. Sie werden für Organisationen immer wichtiger: Nur wem es gelingt, über den Horizont hinaus zu blicken, schafft am Ende wirklich Neues.

Dr. Olaf Kaltenborn, Sprecher Goethe-Universität Frankfurt

Ist ein Ökonom ein besserer Ökonom, weil er Kants „Kritik der reinen Vernunft“ gelesen und verstanden hat? Früher hätte man diese Frage mit nein beantwortet. Man hätte angesichts des spezifischen Berufsprofils die Fähigkeit und Lust an der philosophischen Durchdringung wohl eher in den Bereich des Privaten verwiesen.

Heute kommt man über eine solche Frage ins Grübeln. Systemtheorie und Hirnforschung haben uns gelehrt, dass sich auch Gegenstandsbereiche beeinflussen, die auf den ersten Blick eher wenig miteinander zu tun zu haben scheinen. Grenzüberschreitung scheint angesagt – auch Grenzen der eigenen Profession. Wir befinden uns mitten in einer zweiten Aufklärung. Die erste hatte die Befreiung des Menschen aus den Zwängen und Fesseln des Absolutismus zum Ziel. Die zweite Aufklärung folgt der Maxime, die enorme Vielfalt von

Zusammenhängen verstehen zu lernen, die menschliches Handeln zur Voraussetzung hat. Nicht mehr das vereinzelt Wissen macht stark, sondern nur das gemeinsam geteilte.

Spezialistentum macht einsam

Daraus entsteht die Frage: Welches Wissen wird in Zukunft wirklich gebraucht, um die Herausforderungen der Menschheit zu meistern? Vom Standpunkt der Systemtheorie wird dem reinen Spezialistentum eine klare Absage erteilt. Ein Spezialistentum, das nicht beständig seine Anschlussfähigkeit an die verschiedensten Diskurse und Themen an seinen Rändern unter Beweis stellt, wird zunehmend nutzlos und macht seinen Träger einsam.

Auf die Entwicklung dieser Anschlussfähigkeit müssen Schulen und Universitäten neben der Vermittlung von

Fach- und Überblickswissen heute mehr denn je vorbereiten. Dies setzt eine andere Didaktik voraus, als die reine Frontalvermittlung von Wissensbausteinen.

Wirklich zukunftsfähige Organisationen benötigen grob gesagt zwei Typen von Wissensarbeitern, die sich in ihren Rollen gegenseitig respektieren: Offene und anschlussfähige Fachleute und professionelle Brückenbauer, die – gleich den Neuronen – die verschiedenen Intelligenzen und Fähigkeiten innerhalb einer Organisation sinnvoll miteinander in Bezug setzen. Nur durch Überschreitung des eigenen Horizonts kann am Ende wirklich Neues und Bahnbrechendes entstehen. ←|



Dr. Olaf Kaltenborn

ist deutscher Publizist und Journalist. Seit 2006 ist er Leiter des Bereichs Marketing und Kommunikation der Goethe-Universität in Frankfurt am Main und Sprecher der Universität.

Professionelle Brückenbauer sind gefragt.

„NICHT MEHR DAS
VEREINZELTE WISSEN MACHT
STARK, SONDERN NUR DAS
GEMEINSAM GETEILTE.“

Die falsche Spezialisierung

Irrtümer. Viele Investoren wollen breit agieren. Doch investieren sie ungewollt spezialisiert in die immer gleichen Immobilien. Die Folgen: verpasste Chancen.

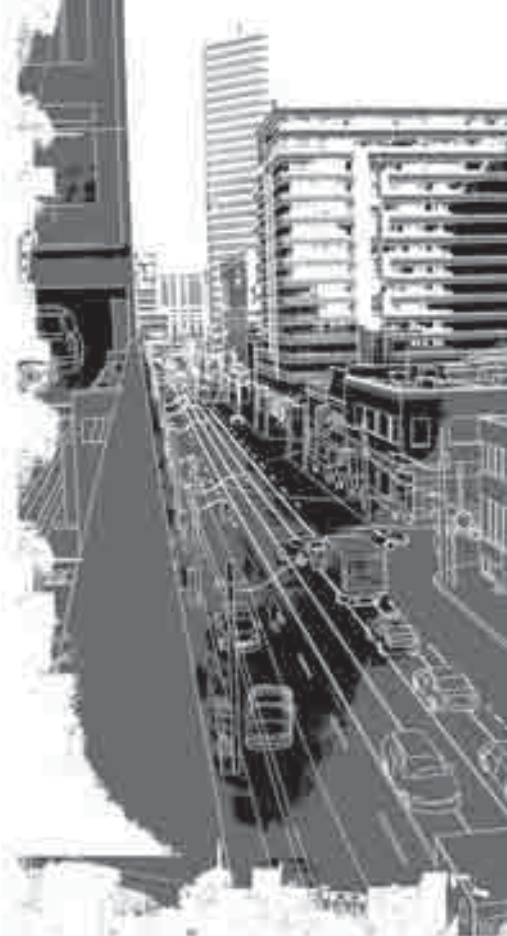
Dr. Stephan Bone-Winkel, Geschäftsführer Projektentwickler BEOS, Berlin + Honorarprofessor an der IREBS, Regensburg

Generell... sollte jeder Marktteilnehmer, der in der Immobilienwirtschaft tätig ist, zunächst einen generalistischen Blick auf seine Branche haben. Viele Projektpartnerschaften leiden nicht nur an Interessenskonflikten, sondern bereits am mangelnden Verständnis für das Gegenüber.

Aber... für den weiteren Berufsweg ist es ratsamer, spezialisierter vorzugehen. Das gilt für jede Person, aber auch für Geschäftsmodelle der Unternehmen. Die Grundregel: Je spezialisierter vorgegangen werden kann, desto wahrscheinlicher ist der Erfolg. So kann ein Fondsinitiator eine Reihe guter Produkte entwickeln, aber wer alles anbietet, wird meist nicht die jeweils besten Produkte in den verschiedenen Segmenten bieten können.

Gleichwohl... Unternehmen der Immobilienwirtschaft können sich mitunter auch falsch spezialisieren. Viele Investoren etwa, die eigentlich generalistisch agieren wollen, investieren ungewollt spezialisiert in die immer gleichen Büroimmobilien – etwa Core-Immobilien in deutschen 1-A-Lagen – obwohl sie sich damit ein Klumpenrisiko ins Portfolio holen. Hier wird der Auftrag des Anlegers, eine gute Mischung und Streuung im Portfolio zu erzielen, einseitig interpretiert. Der Grund: Da man keine Spezialisten für andere Segmente als Büroimmobilien hat, bleiben viele Investoren einfach im Bürosegment und dehnen hier den Anlagehorizont weltweit aus.

Stattdessen wäre hier eine andere Spezialisierung sinnvoller: So könnten



Investments nur in Büroimmobilien? Eine falsche Art der Spezialisierung...

Investoren auch Hotels oder andere Assetklassen berücksichtigen – auch in deutschen B-Lagen. Ironischerweise erkennt diese sinnvolle Spezialisierung wieder nur der, der ausreichend breit und interdisziplinär ausgebildet ist. ←|

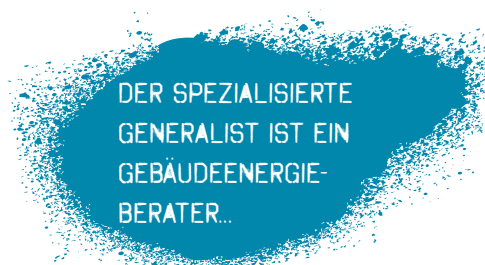
Vorsicht vor Schmalspur

Energetische Sanierung. Um Energie zu sparen, reicht es nicht, die Fassade zu dämmen. Es kommt auf die Immobilie im Ganzen an. Und auf ein breites Wissen.

Marc Fliesenberg, Gebäudeenergieberater-Ingenieure-Handwerker, Werl

Meist ist der vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle zugelassene Gebäudeenergieberater Generalist. Er kennt sich mit allen Gewerken aus, steht dem Bauherrn kompetent zur Seite, begleitet das gesamte Vorhaben fachmännisch, das hat er mühevoll gelernt.

Zurzeit jedoch zeigt sich: Schmalspurberatungen haben Konjunktur. Gegen geringes Entgelt oder gar kostenlos. „Sie wollen die Fassade dämmen? Dann dämmen wir mal!“ Wir sind Teil eines Netzwerks. Manchmal sind wir auch ein Handwerkerzusammenschluss. Und be-



raten selbstverständlich aber sowas von vollkommen unabhängig ...

Von wegen. Oft sind Lobbyinteressen im Spiel, Unabhängigkeit gibt es nicht. Also: Vorsicht vor Schmalspur, das hat mit Spezialisierung nichts zutun ... ←|

Special Spezialimmobilien

Inhalt

Von stabil bis lebhaft: Der deutsche Markt für Spezialimmobilien steht derzeit gut da. Bei den Logistikern rechnen Experten sogar mit spekulativen Neuentwicklungen, im Hotelmarkt gibt es auch wieder Raum für höhere Segmente und im Einzelhandel sind etliche neue Shopping-Center geplant.

Logistik



56

- 56 - Logistikmärkte befinden sich im Wandel
- 58 - Hamburg und Bremen sind vorne
- 59 - Nachhaltigkeit auch bei Gewerbebauten gefragt

Hotel und Einzelhandel



62

- 60 - Hotelmarkt bleibt lebendig
- Budgethotels weiter vorne
- Aber auch Luxussparte wieder gefragt
- 62 - Shopping-Center boomen
- Viele Neueröffnungen geplant

Frühlingserwachen am Logistikmarkt

Aufwärtsspirale. Die Logistiker freuen sich über eine Steigerung der Investment- und Flächenumsätze. Sogar spekulative Neuentwicklungen sind 2011 wieder realistisch.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Nachdem in den Krisenjahren 2008 und 2009 kaum Platz für Neuentwicklungen am Logistikmarkt war, ist die Branche mit vielen Neuvermietungen im Laufe des Jahres 2010 wieder aus der Talsohle herausgekommen. Vor allem deutsche Investoren sind aktuell verstärkt auf der Suche nach geeigneten Anlagen in Logistikimmobilien, die durchschnittlichen Spitzenrenditen betragen etwa sieben Prozent.

Der Investmentumsatz hat sich laut CB Richard Ellis (CBRE) 2010 mit 880 Millionen Euro nahezu verdoppelt gegenüber dem Vorjahr. Beim Flächenumsatz wurden in den Regionen Hamburg mit 612.000 Quadratmetern und Frankfurt mit 326.000 Quadratmetern neue Rekorde erreicht. Die Spitzenmieten haben sich im Jahresverlauf stabilisiert. Der teuerste Standort ist aktuell mit 6,40 Euro/Quadratmeter München, gefolgt von Stuttgart, Frankfurt und Hamburg.

Die Aussichten sind durchaus rosig

Ausgehend von der Tieflage der Jahre 2008/09, sind die Aussichten auch angesichts guter Konjunkturdaten für 2011 auch nach Meinung der Jones Lang LaSalle-Makler rosig. Die Lagerflächenumsätze entwickelten sich äußerst positiv. „Schnel-

ler als erwartet hat der Aufschwung der deutschen Wirtschaft zu einem Boom auf dem Lager- und Logistikflächenmarkt geführt. Mit knapp 1,8 Millionen Quadratmeter wurden 2010 in den Big-5-Ballungsräumen (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt inklusive Wiesbaden/Mainz, Hamburg und München) so viele Lagerflächen umgesetzt (Eigennutzer und Vermietungen) wie nie zuvor“, sagen Rainer Köpke, Industrieimmobilien Deutschland JLL, und Researchleiter Helge Scheunemann. Dies entspreche einer fast 40-prozentigen Steigerung gegenüber dem Vorjahr. Das war allerdings noch „krisengebeutel“.

Auch außerhalb der Ballungsräume sehen die JLL-Zahlen gut aus: Mit rund 2,5 Millionen Quadratmetern wurden hier im vergangenen Jahr 29 Prozent mehr umgesetzt (Eigennutzer und Vermietungen) als 2009, der bisherige Rekordwert aus dem Jahr 2007 wurde nur knapp verfehlt. Hauptverantwortlich für den Umsatzzuwachs war demnach der Anstieg bei den reinen Vermietungen. Nachdem bis Ende 2010 Transport, Verkehr und Lagerhaltung fast die Hälfte des Flächenumsatzes generierten, scheinen Industrie- und Handelsunternehmen als zweite größere Nachfragergruppe 2011 aktiver zu werden.

Bei aller Euphorie nach eher zurückhaltenden Vorjahren und starken Einbrüchen bis Ende 2010



Mittendrin in der Metropolregion NRW: In Dortmund entsteht der Garbe Logistik-Park Westfalenhütte.

gilt es laut Alexander Nehm, Projektleiter Fraunhofer Arbeitsgruppe für Technologien der Logistik-Dienstleistungswirtschaft (ATL), jetzt erst mal, die deutlichen Leerstände wieder zu füllen. Der Vermietungsmarkt hat glücklicherweise seit einigen Monaten wieder stark angezogen, sodass die Prognosen für Neuentwicklungen 2011 auch bei Nehm optimistisch ausfallen. Die Spirale aufwärts funktioniere, die Investoren seien momentan mehr als kaufwillig und das steigere wiederum die Motivation der Projektentwickler.

Nehm ist gemeinsam mit Uwe Vereshomm Autor der bislang wohl umfassendsten wissenschaftlichen Untersuchung des Logistikimmobilienmarkts in Deutschland mit genauen Kennzahlen. Die ATL-Studie aus 2009 mit einer Ergänzung im Herbst 2010 stützt sich auf eine Datenbank mit über 5.000 Einträgen. Nach diesen Berechnungen liegt der Gesamtbestand aller Logistikimmobilien in Deutschland bei 330 Millionen Quadratmetern. Darin enthalten sind allerdings alle Immobilien, auch Kleinstimmobilien und Lagerflächen in Industrie und Handel, die für Investoren uninteressant sind. Der für Investoren interessante Anteil mache etwa 15 Prozent aus. Darunter fallen laut Rehm nur Immobi-

lien, die zwei Kriterien erfüllen: Sie müssen 8.000 Quadratmeter und größer sein und nach 1985 gebaut worden sein. Während die JLL-Zahlen den Markt für Neubauten und Bestandsflächen abbildet, ist die Fraunhofer-Studie ausschließlich auf Neubautenentwicklungen gerichtet.

Logistikmärkte befinden sich im Wandel

„Der Markt ist ein anderer als noch vor der Krise, weil die Nachfragesituation eine andere ist“, so Alexander Nehm. Eigennutzer aus dem Einzelhandelsbereich dominierten den Markt während der Krise und vollzogen ihre logistischen Umstrukturierungspläne. Der Konsumgüterbereich ist auch im schwierigen wirtschaftlichen Umfeld vergleichsweise stabil. Mit dem Aufwärtstrend 2011 wächst der Expansionsdrang von Kaufland, REWE, Lidl & Co. weiter und damit der Bedarf nach großen Logistikhallen. Aber auch Logistikdienstleister sind für Neuentwicklungen wieder empfänglich. Zwar kommt dem Projektleiter Nehm das Wort Boom nicht so schnell über die Lippen. Doch den von ihm schon für Jahre totgeglaubten spekulativen Neuentwicklungen gibt er 2011 durchaus wieder Platz.

Auf einen Blick

- › Die Logistikbranche ist 2010 aus ihrer Talsohle herausgekommen. Vor allem deutsche Investoren suchen geeignete Anlagen in Logistikimmobilien.
- › Sogar spekulative Neuentwicklungen sind wieder denkbar. Aber der Markt hat sich verändert.
- › Auch bei Bestandsimmobilien gibt es inzwischen einen Trend zu nachhaltigen Bauten, da die sogenannte zweite Miete immer weiter steigt.



Eine Langfassung von dem Special finden Sie online unter

www.immobilienvirtschaft.de

Im Rahmen der vom Fraunhofer Institut seit etwa 15 Jahren vorgestellten jährlichen Landkarte zu Top-Logistikstandorten in Deutschland werden Hamburg und Bremen als Hafenstandorte mit großer Logistikattraktivität vorne gelistet. Freie Flächen seien weitestgehend wieder vom Markt, in Teilen sei schon wieder ein Mangel an funktionalen Logistikflächen absehbar, meint Erik Peuschel, Mitglied der |→

Stimmen aus der Branche



Christian Kille, Professor für Handelslogistik, Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt: „Durch Güterströme nach Osteuropa wird es auch eine Ostwärtsverlagerung der Logistiker geben.“



Alexander Nehm, Fraunhofer Arbeitsgruppe für Technologien der Logistik-Dienstleistungswirtschaft: „Der Markt ist ein anderer als noch vor der Krise, weil die Nachfragesituation eine andere ist.“



Helge Scheunemann, Researchleiter bei Jones Lang LaSalle: „Schneller als erwartet hat der Aufschwung der Wirtschaft zu einem Boom auf dem Lager- und Logistikmarkt geführt.“



Erik Peuschel, Mitglied der Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Hamburg: „Freie Flächen sind weitestgehend wieder vom Markt verschwunden.“

Geschäftsleitung bei Engel & Völkers Commercial Hamburg. Das Hamburger Stadtgebiet entwickelte sich zum stärksten Markt. Das Land Bremen ist zweitgrößter Logistikstandort in Deutschland. Die Logistikbranche umfasst in der Metropolregion im Nordwesten der Region mehr als 1.600 Unternehmen. Hier wurde auch während der Krise noch investiert (Automotive). Erfreulich: Auch die Regionen Erfurt und Magdeburg haben sich positiv weiterentwickelt.

Roger Heidmann, Inhaber der LSA-Logistik-Service-Agentur, kennt den Bremer Logistikimmobilienmarkt ziemlich gut: „Auch in Krisenzeiten ist der Logistikmarkt in Bremen vergleichsweise stabil geblieben, es gab keine Ausreißer nach unten, aber auch nicht nach oben. Mit dem Erreichen der Ladungsströme auf dem Niveau von 2008 ist die Talsohle inzwischen durchschritten und der Standort hat alle Chancen, sein Potenzial wieder voll auszuschöpfen. Die Hansalinie als Automotive-Standort ist bereits schnell weiter zugewachsen, vor allem als Hub für Transporte nach Skandinavien und Portugal ist das Gewerbegebiet weiter im Kommen. Der Trend geht aktuell

hin zu kleineren Hallengrößen oder aber zu Großhallen ab 30.000 Quadratmetern, wo zugleich umverteilt und produziert wird. Die Vielfalt der Branchen und Produktgruppen spricht für Bremen als logistisches Cluster mit dem Leuchtturm GVZ Bremen.“ Hinter den beiden Hansestädten bildet das Rhein-Main-Gebiet die Top 3 in Deutschland.

Für Jan Dietrich Hempel, Leiter Speziallogistik der Garbe Group, gibt es zurzeit drei wesentliche Trends am Logistikimmobilienmarkt: Einerseits das Muss einer hohen Drittverwendungsfähigkeit der Spezialimmobilie, zudem die Grundausstattung nach ökologischen Standards oder zumindest vorbereitende Maßnahmen zur kosteneffizienten Aufrüstung der jeweiligen Neubauhallen und schließlich eine Attraktivität in der Flächengestaltung und dem passgenauen Standort für unterschiedliche Größenordnungen und Nutzungsvarianten (Beispiel Flughafen Hannover).

Größtes und über die nächsten etwa drei Jahre zu füllendes Garbe-Projekt dürfte die Entwicklung des Logistikparks Westfalahütte sein. „Hier besteht die Freiheit, sich am Standort fast grenzen-

los erweitern zu können, und die direkte Nähe zur Innenstadt – eine für Logistikprojekte seltene und in vielerlei Hinsicht attraktive Kombination sowie ein Beispiel für erfolgreichen Strukturwandel“, gerät Hempel ins Schwärmen.

Der Logistikpark entsteht auf einem ehemaligen Thyssen-Krupp-Gelände in einer Region, die seit der EU-Osterweiterung als das logistische Zentrum Europas gilt. Logistikunternehmen wie Rhenus, Dachser oder Schenker betreiben hier ihre Logistikzentren wie auch IKEA sein European-Distribution-Center. Das Garbe-Investitionsvolumen beträgt rund 170 Millionen Euro.

Nachdem Garbe vom krisenbedingten Einbruch der Branche kurz nach Übernahme des Areals überrascht wurde, scheint nun der Zeitpunkt für eine zügige Vermietung entsprechender Grundstücke plus Hallenbau günstig. Im Rahmen des „Campus-Gedankens“ strebt man die Realisierung zweier größerer Hallenkomplexe an mit bis zu 100.000 Quadratmetern zur flexiblen Nutzung sowie im besten Falle synergetische Effekte mittels Dienstleistungsbetriebe im Umfeld dieser Agglomeration.

„In der Region um Dortmund wächst die Bereitschaft der Kunden, die schon vor Krisenbeginn angestrebte Bündelung von Unternehmensaktivitäten jetzt zu realisieren“, spürt der Logistikmanager. Hempel spricht von größeren Handels- und Textilketten und ist zuversichtlich, bald erste Verträge abschließen zu können. „Wir sind vom Standort Westfallenhütte zu 100 Prozent überzeugt.“

Nachhaltigkeit mehr im Fokus

Mit der spürbaren Verteuerung der sogenannten „zweiten Miete“ ist nach Aussage Hempels auch bei Bestandsimmobilien die Nachhaltigkeit deutlicher im Fokus. Eine Amortisierung der Mehrinvestitionen sei nach etwa fünf bis sieben Jahren möglich. Ein Konflikt für Nachfrager, die häufig kurzfristiger anmieten und nicht

bereit sind, die Mehrkosten mitzufinanzieren. Mittlerweile sind laut Hempel alle Garbe-Gebäude für Logistiker zertifizierungsberechtigt.

Für Investoren seien Investments ab etwa zehn Millionen Euro interessant, nicht Themen-Cluster, sondern Vielfalt das Argument für das Thyssen-Krupp Gelände. Eine sehr gute Nachfrage bestehe in der Investmentgröße zwischen 15 und 25 Millionen Euro.

Am Flughafen Hannover will Garbe außerdem bis Ende 2011 ein neues World-Cargo-Center mit 19.000 Quadratmetern Gebäudeflächen plus 3.000 Quadratmetern Bürofläche fertigstellen. Der Standort mit natürlich begrenzter Fläche sei äußerst begehrt. Die Nachfrage von Investoren nach dieser Spezialimmobilie sei laut Hempel ungewöhnlich intensiv, andererseits handle es sich eben um eine nicht

beliebig multiplizierbare Fläche an einem Standort mit 24-Stunden-Flugbetrieb.

Bereits heute rangiert die Logistikbranche mit einem BIP-Anteil von etwa 200 Milliarden Euro auf einem der ersten Plätze im Branchen-Ranking. Trotz Aufschwung und wieder positiven Aussichten steht die Logistikbranche laut Prof. Dr. Christian Kille, bisheriger Leiter des Geschäftsfelds Markt bei der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services SCS in Nürnberg und jetzt Professor für Handelslogistik an der Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt (FHWS), aber vor einem Wandel. Vor allem die Güterströme werden, so Kille, eine Ostwärtsverlagerung der Logistiker zur Folge haben. Die Konsumfreude der Staaten des ehemaligen Ostblocks werde nachhaltig ansteigen, sodass auch die Logistiker nachziehen werden. ←|

“Die REAL VIENNA ist wichtig, um den Standort Wien als Drehscheibe zu Osteuropa zu verstärken. Michaeler & Partner hat als 360 Grad Tourismusunternehmen die Möglichkeit, sein Netzwerk in der Immobilien- und Finanzbranche zu forcieren sowie sich als international renommiertes Unternehmen zu positionieren.“

MARTINA MALY, MANAGING DIRECTOR – MICHAELER & PARTNER, WIEN

WHERE THE NEW EUROPE IS BUILT.
24–25 MAY 2011, MESSE WIEN, VIENNA
WWW.REALVIENNA.COM

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

THE REAL 2-DAY EVENT

Organized by
Reed Exhibitions®
Messe Wien

In cooperation with:
ISTANBUL RESTATE

Supported by:
City of Vienna **GEWINN**

Hotels: Investmentmarkt bleibt lebendig

Motel One & Co. Neben der Budgethotellerie sind inzwischen auch gehobenerer Häuser wieder im Kommen. Vor allem ausländische Investoren treiben derzeit das Transaktionsvolumen.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Budget- und Economy-Hotels schießen immer noch wie Pilze aus dem Boden. Aber auch die gehobenen Business- und Tagungshotels als Verlierer der Krise sind wieder im Kommen. Aktuell lautet die Strategie für Eigentümer: Wenn möglich halten oder neu bauen. Und in Deutschland geht es besonders steil

bergauf: Die deutsche Kettenhotellerie hat sich 2010 nach Untersuchungen des Forschungsinstituts BulwienGesa besser entwickelt als in den meisten anderen Industrienationen.

Das Transaktionsvolumen des deutschen Hotelinvestmentmarkts hat sich 2010 im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. Ausländische Investoren kehrten zurück auf den deutschen Hotelinvestmentmarkt – auf sie entfallen schon 63 Prozent des Investmentvolumens, während es im Vorjahr nur 21 Prozent waren.

Waren Hotels für den „kleinen Geldbeutel“ schon in der Krise angesagt, bleibt auch im Konjunkturaufschwung der Wunsch der Unternehmen nach preiswertem Buchen für Business-Meetings salonfähig. Die Low-Budget-Hotelkette Motel One will bis Ende 2011 elf neue Häuser eröffnen, 2012 sollen nach Unternehmensaussagen weitere sechs Häuser folgen, erstmals auch im Ausland.

Dass die Budgethotellerie stärker wächst als die Luxushotellerie liegt auch daran, dass es schlichtweg mehr Standorte gibt als für das obere Segment. Darüber hinaus ist das Entwicklungsrisiko deutlich geringer. Strategisch gelten Luxushotels allerdings als das attraktivere Asset. „Die nominal höhere Rendite im Billigsegment ist häufig absolut viel niedriger, da die Lebenszyklen von 20 bis 30 Jahren mit abgedeckt werden müssen“, erläutert Matthias Lowin, Geschäftsführer Feuring Consulting.

„Auf dem deutschen Hotelinvestmentmarkt wechselten im ersten Quartal dieses Jahres 13 Hotels für 230 Millionen Euro den Eigentümer“, so das Maklerhaus Collier International. Damit sei 2011 nicht ganz so schwunghaft gestartet, wenn auch deutlich besser als noch ein Jahr zuvor. Während im Vorquartal über 400 Millionen Euro investiert wurden, stieg der aktuelle Wert gegenüber dem ersten Quartal 2010 um 109 Prozent. Treibende Kraft sind ausländische Investoren.

Neubau günstiger als Sanierung

Nach Angaben des Immobiliendienstleistungsunternehmens CB Richard Ellis (CBRE) wurden 2010 insgesamt gut 890 Millionen Euro in Hotelimmobilien in Deutschland investiert. Damit lag das Niveau im langfristigen Mittel noch vor den Boomjahren 2006 und 2007. Auf Käuferseite wurden Portfolio-Transaktionen ausschließlich von ausländischen Investoren durchgeführt, inländische Investoren waren vor allem im Zwei- und Drei-Sterne-Segment aktiv, so CBRE.

Die gesunkenen Renditeerwartungen und die steigenden Cashflows machen einen Neubau gegenüber dem Kauf bestehender Immobilien wieder attraktiver. „Teilweise liegt der Kaufpreis für eine Bestandsimmobilie über den Kosten für einen Neubau“, sagt Christoph Härle, Generaldirektor bei Jones Lang LaSalle Hotels. ←|



Motel One auf Expansionskurs.
Die Budgethotellerie boomt nach wie vor.



Immobilien- Marketing- Award 2011

**Der Countdown läuft:
Bewerben Sie sich jetzt
um den Immobilien-
Marketing-Award 2011.**

Einsendeschluss: 01.06.2011

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.immobilienvirtschaft.de

Last Call – Einsendeschluss: 01. Juni 2011



Partner:

**Immobilien
wirtschaft**

Das Fachmagazin für Management,
Recht und Praxis



Preisverleihung: Die besten Marketingkonzepte werden Anfang Oktober 2011 auf der Expo Real prämiert.

Sponsoren:



Bevorzugtes Expansionsziel: Einzelhandelsimmobilien

Retail. Neben zahlreichen neu eröffneten Shopping-Centern liegt der Fokus der Anleger auf Top-Lagen und auf einem attraktiven Preis-Rendite-Niveau. In Deutschland ist das Marktumfeld stabil.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Das Einzelhandelssegment dominierte 2010 den Investmentmarkt in Deutschland und ist auch 2011 wieder voll im Trend. Fachmarktzentren und Shopping-Center haben nach vielen Jahren des Zögerns auf Investorensseite den Durchbruch zur Core-Immobilie geschafft. Stabilität und weiter ansteigende Preisprognosen kennzeichnen das Umfeld.

Viele großvolumige Verkäufe von Shopping-Centern waren im vergangenen Jahr typisch. Die größte Einzeltransaktion war der Verkauf der Mehrheitsanteile am Berliner Shopping-Center Alexa für 316 Millionen Euro vom Projektentwickler Sonae Sierra an den Offenen Immobilienfonds UniImmo Deutschland von Union Investment Real Estate. Für 2011 stehen etliche Neueröffnungen von Shopping-Centern an. Allein der Marktführer ECE legt sich kräftig ins Zeug. Das A10-Center in Wildau bei Berlin, der 93-Millionen-Euro-Großumbau des ehemaligen HUMA-Einkaufsparks in Neuss und die Center-Erweiterung der Altmarkt-Galerie Dresden sind gleich drei fast zeitgleiche Neueröffnungen.

Das Geschäft brummt

Die Essener mfi AG sieht sich nach dem Zusammenschluss mit dem US-Investor Perella Weinberg auf einem guten Weg, dem Marktführer ECE etwas „mehr auf die Pelle“ zu rücken. 25 gemanagte Center allein in Deutschland sind aktuell auf der Habenseite, 50 bis 100 weitere infrage



Boulevard Berlin. Multi Development plant die Eröffnung für 2012.

kommende Standorte sind lokalisiert. Aktuell in Bau ist das Projekt „Höfe am Brühl“ in Leipzig, wo mfi nach Fertigstellung im Herbst 2012 wohl erstmalig als alleiniger Eigentümer fungieren wird. Neben Deutschland spielt für mfi die Region Süd-Osteuropa eine wichtige Rolle.

Das Geschäft brummt, Top-Lagen erzielen weiter steigende Spitzenmieten. Doch bei aller Euphorie gilt es auch „Maß zu halten“, meint Ralf-Peter Koschny, Vorstand bei Bulwien-Gesa. Denn der Anteil des Online-Handels steige stetig.

Anders als bei Bürostandorten, wo sich das Hauptgeschäft bestenfalls in den „Top Sieben“-Großstädten widerspiegelt, haben im Investmentmarkt Einzelhandelsimmobilien laut Magnus Danneck von

JLL auch sogenannte „Secondary Cities“ ihren Platz. „Im Segment der Einzelhandelsimmobilien sind die Preisprognosen selbst in 1b-Lagen optimistisch steigend“, heißt es bei Ernst & Young.

In mittlerweile 14 Ländern plant, realisiert und betreibt Multi Development (MD), Tochter der niederländischen Multi Corporation, multifunktionale Stadtentwicklungs- und Einzelhandelsprojekte. Mit der gerade realisierten Übernahme der Hamburger Managementgesellschaft SEC durch die Multi-Gruppe steht das Unternehmen mit nun 13 gemanagten Centern in Deutschland nach Untersuchungen des Instituts für Gewerbezentren auf Rang acht der hiesigen Center-Manager. ←

Aktuelles Recht

Inhalt

Sämtliche Entscheidungskomentierungen
seit 1997 finden Sie unter



www.immobilienwirtschaft.de
unter: Rechtsprechungsdatenbank

Wohnungseigentumsrecht

Das Immobilienrechtlexikon
■ 7.11.2011

Urteil des Monats

64.1 Grundsatzentscheidung zum Einsichtsrecht

Die Einsichtnahme in Verwaltungsunterlagen ist grundsätzlich in Geschäftsräumen des Verwalters auszuüben

65.1 Prozessstandschaft

Prozessführungsbefugnis des Verwalters

65.2 Ordnungsrecht

OVG bestätigt Störereignis des Verwalters

65.3 Verwalterhaftung

Schadensersatzpflicht bei eigenmächtigem Vertragsschluss

66.1 Klage gegen Gemeinschaft statt gegen Eigentümer

Klagefrist kann trotzdem gewahrt sein

66.2 Verwalterhaftung

Mangelhafte Überprüfung falscher
Tatsachenbehauptungen

66.3 Zwangshypothek

Keine eigenmächtige Löschungsbewilligung
ohne Beschluss

66.4 Überbau

Anspruch auf Beseitigung ist gemeinschaftsbezogen

Maklerrecht

67.1 Provisionsanspruch

Teilzahlung als bestätigendes Anerkenntnis

Mietrecht

ALMUT KONIG
Rechtsanwältin

67.2 Stromunterbrechung

Keine Mietminderung bei durch Mieter
verursachter Stromsperrung

68.1 Modernisierung

Duldungspflicht: Austausch Nachtspeicheröfen
gegen Gaszentralheizung

68.2 Kündigung

Räumungsklage trotz ungeklärter Feuchtigkeitsschäden

69.1 Verwertungskündigung

Abwägung von Bestandsinteresse
und Verwertungsinteresse

69.2 Betriebskostenabrechnung

Kein Beginn der Einwendungsfrist bei formell
unwirksamer Abrechnung

Urteil des Monats

Grundsatzentscheidung zur Einsicht in Verwaltungsunterlagen

Die Einsichtnahme ist grundsätzlich in den Geschäftsräumen des Verwalters auszuüben.



Das Recht des Wohnungseigentümers auf Einsichtnahme in Verwaltungsunterlagen ist grundsätzlich in den Geschäftsräumen des Verwalters auszuüben; dort kann er sich auf seine Kosten Ablichtungen der Unterlagen anfertigen oder anfertigen lassen. Der gegen den Verwalter gerichtete Anspruch auf Auskunft zur Jahresabrechnung und zum Wirtschaftsplan steht allen Eigentümern gemeinschaftlich als unteilbare Leistung zu; erst wenn sie davon trotz Verlangens eines einzelnen Eigentümers keinen Gebrauch machen, kann dieser allein die Auskunft verlangen. Außerdem besteht ein Individualanspruch des einzelnen Wohnungseigentümers dann, wenn sich das Auskunftsverlangen auf Angelegenheiten bezieht, die ausschließlich ihn betreffen. BGH, Urteil vom 11.2.2011, Az.: V ZR 66/10

Fakten: Vorliegend hatte sich ein Wohnungseigentümer mit zahlreichen Fragen zur Verwaltung mit insgesamt 98 Schreiben in einem Zeitraum von drei Jahren an die Verwalterin gewandt. Diese Schreiben wurden stets beantwortet. Die Verwalterin hatte auch teils gegen Kostenerstattung Verwaltungsunterlagen übersandt. An Eigentümerversammlungen hatte der Wohnungseigentümer nie teilgenommen. Nunmehr hatte er die Übersendung von Kopien näher bezeichneter Verwaltungsunterlagen sowie Auskunft zu zwei Jahresabrechnungen und

weiteren Verwaltungsangelegenheiten verlangt. Die Verwalterin weigerte sich nunmehr. Die entsprechende Klage des Eigentümers hatte keinen Erfolg. Der Eigentümer hat keinen Anspruch auf Fertigung und Zusenden von Kopien der Verwaltungsunterlagen – auch nicht gegen Kostenerstattung. Das Informationsrecht des einzelnen Wohnungseigentümers wird ausreichend dadurch gewahrt, dass er die Unterlagen in den Geschäftsräumen des Verwalters einsehen und dort – auf eigene Kosten – Kopien fertigen (lassen) kann. Zwar hat jeder Eigentümer gegen den jeweiligen Verwalter Anspruch auf Gewährung von Einsicht in sämtliche Verwaltungsunterlagen. Es wird nur durch das Verbot des Rechtsmissbrauchs und das Schikaneverbot begrenzt. Grundsätzlich aber ist die Einsicht in die Verwaltungsunterlagen am Sitz der Verwaltung zu nehmen. Hier nämlich liegt auch der Schwerpunkt der Verwaltungstätigkeit. Fehlt es an einer Verpflichtung des Verwalters, einem Eigentümer außerhalb seiner Geschäftsräume die Einsichtnahme in Unterlagen zu gewähren, ist er auch nicht verpflichtet, ihm Kopien dieser Unterlagen zu übersenden – auch nicht auf Kosten des Eigentümers.

Hinsichtlich des begehrten Auskunftsanspruchs bezüglich der Jahresabrechnungen und des Wirtschaftsplans hat der BGH klargestellt, dass es sich nicht

um einen individuellen Anspruch des einzelnen Eigentümers handelt, sondern um einen allen Eigentümern als unteilbare Leistung zustehenden Anspruch. Der einzelne Eigentümer kann daher die Auskunft grundsätzlich nur in der Eigentümerversammlung verlangen. Machen die Eigentümer dort von ihrem Auskunftsrecht keinen Gebrauch, steht der Auskunftsanspruch allerdings wiederum jedem einzelnen Eigentümer zu. Nach diesen Grundsätzen stand dem Eigentümer der nunmehr geltend gemachte Auskunftsanspruch selbstverständlich nicht zu. Er hatte nämlich an keiner Eigentümerversammlung teilgenommen. Ein Individualanspruch des einzelnen Eigentümers besteht andererseits und grundsätzlich dann, wenn sich das Auskunftsverlangen auf Angelegenheiten bezieht, die ausschließlich ihn betreffen. In diesem Fall ist eine vorherige Befassung der Eigentümerversammlung oder eine Ermächtigung zum Auskunftsverlangen durch die Eigentümergemeinschaft nicht notwendig.

Fazit: Diese Entscheidung bringt für die Verwalterpraxis zumindest insoweit Rechtssicherheit, als der Verwalter im „Normalfall“ nicht verpflichtet ist, Eigentümern Kopien aus Verwalterunterlagen anzufertigen und zu übersenden – auch nicht gegen entsprechende Kostenerstattung des jeweiligen Eigentümers.

Wohnungseigentumsrecht

Prozessstandschaft [65.1]

Prozessführungsbefugnis des Verwalters

Macht der Verwalter Ansprüche der Wohnungseigentümergeinschaft im eigenen Namen geltend, kann das für eine gewillkürte Prozessstandschaft erforderliche schutzwürdige Eigeninteresse nicht mehr aus der sich aus dem Wohnungseigentumsgesetz ergebenden Rechts- und Pflichtenstellung des Verwalters hergeleitet werden.

BGH, Urteil vom 28.1.2011, Az.: V ZR 145/10

Fakten: Der Verwalter hatte gegen einen Wohnungseigentümer im eigenen Namen rückständige Hausgelder geltend gemacht. Die Vorinstanzen hatten die Klage zu Recht wegen fehlender Prozessführungsbefugnis des Verwalters abgewiesen. Vor Anerkennung der Teilrechtsfähigkeit der Wohnungseigentümergeinschaft konnten dem Verband weder Rechte kraft Gesetzes zustehen noch Ansprüche der Wohnungseigentümer auf diesen zur Rechtsausübung übertragen werden. Daher bestand ein erhebliches praktisches Bedürfnis, Ansprüche der Eigentümer über das Rechtsinstitut der gewillkürten Verfahrensstandschaft zu bündeln. Vor diesem Hintergrund wurde das – neben der hierfür notwendigen Ermächtigung – erforderliche schutzwürdige Eigeninteresse des Verwalters aus dessen Pflicht hergeleitet, die ihm obliegenden Aufgaben ordnungsgemäß und reibungslos zu erfüllen. Das für eine gewillkürte Prozessstandschaft erforderliche schutzwürdige Eigeninteresse des Verwalters kann nicht mehr aus der ihm durch das Wohnungseigentumsgesetz zugewiesenen

Rechts- und Pflichtenstellung hergeleitet werden. Infolge der nunmehr bestehenden Rechts- und Parteifähigkeit der Eigentümergeinschaft ist diese nunmehr ohne Weiteres selbst in der Lage, Ansprüche durchzusetzen. Das Bedürfnis für ein Tätigwerden des Verwalters im eigenen Namen ist somit entfallen. Vom Verwalter ist nur noch ein Handeln für den Verband gefordert. In Ausnahmefällen wird ein eigenes schutzwürdiges Interesse des Verwalters an der Durchsetzung von Rechten des Verbands dann gegeben sein, wenn sich der Verwalter der Eigentümergeinschaft gegenüber schadensersatzpflichtig gemacht hat und ihn die Gemeinschaft vor diesem Hintergrund zur Schadensminimierung ermächtigt, auf eigene Kosten einen – zweifelhaften – Anspruch der Gemeinschaft gegen Dritte durchzusetzen. Bei einer Durchsetzung von Hausgeldforderungen sind jedoch keine Umstände ersichtlich, die ein schutzwürdiges Eigeninteresse des Verwalters begründen könnten.

Fazit: Gängige Bestimmungen in Verwalterverträ-

gen, wonach der Verwalter berechtigt ist, ausstehende Hausgelder gerichtlich in eigenem Namen geltend zu machen, sind mit dieser Entscheidung Makulatur. Gleiches gilt für entsprechende Bestimmungen in Vereinbarungen. Für eine wirksame Übertragung der Prozessführungsbe-

fugnis auf einen Dritten ist nämlich außer der entsprechenden Ermächtigung des Rechtsinhabers ein eigenes schutzwürdiges Interesse des Ermächtigten an der Prozessführung im eigenen Namen erforderlich. Ein derartiges ist nach der aktuellen Rechtsprechung nur noch in Ausnahmefällen gegeben.

Ordnungsrecht [65.2]

OVG bestätigt Störereigenschaft des Verwalters

Der Verwalter einer Wohnungseigentümergeinschaft ist selbst ordnungspflichtig, sofern die Gefahr von einem im Gemeinschaftseigentum stehenden Gebäudeteil (hier: Garagentore vor den im Sondereigentum stehenden Pkw-Stellplätzen in einer Tiefgarage) ausgeht. Die aus Gründen des Brandschutzes von der Bauaufsichtsbehörde angeordnete Maßnahme stellt insoweit eine Maßnahme der laufenden Instandhaltung bzw. Instandsetzung dar. Die Behörde kann sich im Rahmen ihres Ermessens dafür entscheiden, den Verwalter und nicht die Wohnungseigentümergeinschaft als solche als Störer in Anspruch zu nehmen.

Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen, Beschluss vom 28.1.2011, Az.: 2 B 1495/10; Bestätigung der Entscheidung VG Düsseldorf, Urteil vom 20.8.2010, Az.: 25 K 3682/10, (siehe Heft 3/2011, Seite 90).

Verwalterhaftung [65.3]

Schadensersatzpflicht bei eigenmächtigem Vertragsschluss

Der eigenmächtige Abschluss eines Wärmelieferungsvertrags durch den Verwalter kann einen Schadensersatzanspruch der Wohnungseigentümergeinschaft gegen diesen begründen.

KG Berlin, Beschluss vom 7.7.2010, Az.: 24 W 25/09

Fakten: Der Verwalter hatte ohne Rücksprache und entsprechende Beauftragung durch die Wohnungseigentümergeinschaft unter Umstellung der Beheizung der Wohnungseigentumsanlage von Ölheizung auf Fernwärme eigenmächtig einen Fernwärmelieferungsvertrag abgeschlossen. Der Verwalter wurde wegen dieser Eigenmächtigkeit bereits vom Amt abberufen. Nunmehr macht die Gemeinschaft entspre-

chende Schadensersatzansprüche gegen ihn geltend. Derartige bestehen dem Grunde nach auch. Die Umstellung der Beheizung einer Wohnungseigentumsanlage von Ölheizung auf Fernwärme fällt nicht mehr in den Bereich der laufenden Verwaltung. Dies ist bereits angesichts der damit verbundenen wirtschaftlichen Konsequenzen und Beschränkungen der eigenen Handlungsfreiheit

der Wohnungseigentümer unzweifelhaft. Zwar fallen keine Investitionskosten an, jedoch eine Anschlussgebühr und ein hoher Grundpreis. Des Weiteren nimmt die lange Vertragsbindung über einen langen Zeitraum von zehn Jahren den Wohnungseigentümern die grundsätzliche Möglichkeit, Öl über den freien Markt zu beziehen und Preisschwankungen auszunutzen.

Fazit: Der Verwalter hatte eingewandt, der Gemeinschaft sei kein Schaden entstanden, da Hausgeldzahlungen der Eigentümer erfolgt wären, die erhöhte Energiekosten auf ihre Mieter umgelegt hätten. Dies jedoch entlastet den Verwalter nicht, da die Gemeinschaft entsprechende Mehrkosten der Eigentümer auch im Wege der Drittschadensliquidation geltend machen könnte.

Klage gegen Gemeinschaft statt gegen Eigentümer [66.1]

Klagefrist kann trotzdem gewahrt sein

Die in § 46 Abs. 1 Satz 2 WEG geregelte Klagefrist ist auch durch eine innerhalb dieser Frist gegen die Wohnungseigentümergeinschaft erhobene Klage gewahrt, sofern die Voraussetzungen des § 44 Abs. 1 Satz 1 WEG erfüllt sind und der Übergang zu einer Klage gegen die übrigen Mitglieder der Wohnungseigentümergeinschaft vor Schluss der mündlichen Verhandlung erfolgt.

BGH, Urteil vom 21.1.2011, Az.: V ZR 140/10

Verwalterhaftung [66.2]

Mangelhafte Überprüfung falscher Tatsachenbehauptungen

Ein Wohnungseigentumsverwalter, der in der Eigentümerversammlung ohne ausreichende Überprüfung unrichtige Tatsachenbehauptungen aufstellt, haftet auf Schadensersatz, wenn aufgrund der unrichtigen Darstellung ein für die Eigentümer nachteiliger Beschluss gefasst wird.

OLG München, Beschluss vom 13.1.2011, Az.: 32 Wx 32/10

Fakten: Die Wohnungseigentümergeinschaft macht vorliegend gegen die frühere Verwalterin Schadensersatzansprüche geltend. Wegen bestehender Feuchtigkeitsprobleme wurde beschlossen, testweise Schienen an einigen Fenstern der Wohnanlage einzubauen. Aufgrund der Aussage, dass das Feuchtigkeitsproblem hierdurch beseitigt sei, beschlossen die Wohnungseigentümer den Einbau der Schienen an sämtlichen Fenstern.

Sodann hatte sich jedoch herausgestellt, dass nach wie vor Feuchtigkeit nach innen dringt. Die Maßnahme blieb also ohne Erfolg. Die Gemeinschaft nimmt entsprechend den Verwalter auf Schadensersatz in Anspruch. Streitig ist allerdings, ob die Aussage, dass die Feuchtigkeitsprobleme beseitigt seien, der Verwalter oder ein Wohnungseigentümer getroffen hatte. Dieser Umstand freilich ist erheblich. Hierzu muss

seitens der Vorinstanz noch weitere Klärung herbeigeführt werden, weshalb das OLG nicht abschließend entscheiden konnte, sondern den Rechtsstreit an das LG zurückverweisen musste. Für das weitere Verfahren wurde jedoch darauf hingewiesen, dass der Verwalter vorliegend nicht verpflichtet war, den Erfolg der Maßnahme durch einen Sachverständigen feststellen zu lassen. Der Verwalter hätte jedoch seine Pflichten dann verletzt, wenn er ohne eigene Überprüfung „ins Blaue hinein“ behauptet hätte, die Testanbringung habe dazu geführt, dass nunmehr ein Nässeintritt nicht erfolgt. Trifft andererseits die Behauptung des Verwalters zu, nicht er, sondern

ein Wohnungseigentümer habe dies geäußert, fehlt es an einer pflichtwidrigen Handlung des Verwalters. Wurde die Äußerung jedoch vom Verwalter abgegeben, ohne dass dieser sich über die Richtigkeit der Angaben hinreichend kundig gemacht hat, liegt eine Pflichtverletzung vor.

Fazit: Der Verwalter ist grundsätzlich zu einer sachgerechten und wahrheitsgemäßen Information der Wohnungseigentümer verpflichtet. Das schließt es aus, dass er Angaben „ins Blaue hinein“ macht. Werden falsche Angaben ohne rechtfertigenden Grund gemacht, so begründet dies eine Schadensersatzpflicht des Verwalters dem Grunde nach.

Zwangshypothek [66.3]

Keine eigenmächtige Löschungsbewilligung ohne Beschluss

Der Verwalter einer Wohnungseigentümergeinschaft ist ohne ermächtigende Vereinbarung oder ermächtigenden Beschluss der Wohnungseigentümer nicht befugt, zur Löschung einer zugunsten der Gemeinschaft im Grundbuch eingetragenen Zwangshypothek eine Löschungsbewilligung abzugeben.

OLG München, Beschluss vom 16.2.2011, 34 Wx 156/10

Überbau [66.4]

Anspruch auf Beseitigung ist gemeinschaftsbezogen

Bei einem rechtswidrigen und unentschuldigtem Überbau sind die Ansprüche auf Beseitigung des Überbaus und Herausgabe der Grundstücksfläche gemeinschaftsbezogen i.S.d. § 10 Abs. 6 Satz 3 WEG. Der einzelne Wohnungseigentümer hat einen aus § 21 Abs. 4 WEG folgenden Anspruch darauf, dass die Wohnungseigentümer über die Geltendmachung gemeinschaftsbezogener Ansprüche nach billigem Ermessen entscheiden. Jedenfalls dann, wenn nur die gerichtliche Geltendmachung des Anspruchs billigem Ermessen entspricht (Ermessensreduzierung auf null), kann die Wohnungseigentümergeinschaft auf Geltendmachung des Anspruchs verklagt werden.

OLG München, Beschluss vom 26.10.2010, Az.: 32 Wx 26/10

Maklerrecht

Provisionsanspruch [67.1]

Teilzahlung als bestätigendes Anerkenntnis

Ein Makleralleinauftrag verpflichtet den Makler nicht dazu, persönlich für den Auftraggeber tätig zu werden. Bestreitet ein Auftraggeber nur die Höhe einer ihm in Rechnung gestellten Maklerprovision und zahlt er auf die Rechnung einen reduzierten Betrag, kann sich hieraus ein den Grund des Maklerprovisionsanspruchs bestätigendes Anerkenntnis des Auftraggebers ergeben, das eine Beweiserleichterung für den Makler begründet.

OLG Hamm, Urteil vom 25.10.2010, Az.: 18 U 69/10

Fakten: Mit Makleralleinauftrag wurde der Makler vom Veräußerer damit beauftragt, „einen Käufer nachzuweisen und einen Kaufvertragsabschluss zu vermitteln“. Der Makler präsentierte dem Veräußerer eine Kollegin, die an einem Objekterwerb für ihren Auftraggeber interessiert war. Es kam zur Veräußerung des Objekts. Der Makler stellte seine Provision in Rechnung, der Veräußerer zahlte unter Berufung auf eine angeblich mündlich erfolgte Provisionsreduzierung nur einen Teilbetrag. Der Makler klagte. Der Veräußerer meinte, der Makler habe für den Vertragsabschluss keine kausale Maklerleistung erbracht. Ursächlich für den Verkauf sei allein das Engagement seiner Kollegin gewesen. Die Klage des Maklers war dennoch erfolgreich. Zu erörtern war die Frage, ob der Makler den Nachweis bereits dadurch erbracht hat, dass er den Kontakt des Veräußerers zu seiner Kollegin herstellte, die für den Erwerber tätig war. Der Makleralleinauftrag führte insoweit nicht zu einer unzureichenden Nachweistätigkeit. Auch ein allein beauftragter Makler darf sich

Erfüllungsgehilfen bedienen. Jedoch liegt in der Benennung eines weiteren Maklers zunächst nur ein indirekter Nachweis, weil der beauftragte Makler mit dem weiteren Makler nur jemanden kannte, der wiederum einen Kaufinteressenten kannte. Das reicht für den Nachweis nicht aus. Dies konnte allerdings den Provisionsanspruch des Maklers nicht zu Fall bringen, hatte doch der Veräußerer die Tätigkeit des Maklers durch Teilzahlung anerkannt und so gezeigt, dass er gegen den vom Makler geltend gemachten Anspruch dem Grunde nach keine Einwände erheben wollte. Eine Abrede über einen Provisionsnachlass konnte er nicht beweisen.

Fazit: Die Entscheidung ist gewagt. Jedenfalls kann sich der Auftraggeber eines Maklers stets auch durch ein selbstständiges Versprechen verpflichten, eine Provisionszahlung zu leisten, wenn es unabhängig von der Maklertätigkeit zum Abschluss des Hauptvertrags kommt. Dass nun einer Teilzahlung des Maklerkunden vergleichbare Wirkung zukommen soll, erscheint zweifelhaft.

Mietrecht



Zahlt der Mieter keinen Strom, ist der Vermieter außen vor.

Stromunterbrechung [67.2]

Keine Mietminderung bei einer durch den Mieter verursachten Stromsperrung

Eine auf einen Zahlungsrückstand des Mieters einer Wohnung gegenüber dem Stromversorger beruhende Unterbrechung der Stromlieferung (Ausbau des Stromzählers) führt nicht zu einer Minderung der Miete, da dieser Mangel der Sphäre des Mieters zuzurechnen ist.

BGH, Urteil vom 15.12.2010, Az.: VIII ZR 113/10

Fakten: Der Mieter hatte die Miete wegen fehlender Stromversorgung um 50 Prozent gemindert, der Vermieter hatte wegen Zahlungsverzugs fristlos gekündigt und geklagt. Die Wohnung des Mieters war früher mit einem Stromzähler ausgestattet und von den Stadwerken mit Strom versorgt worden. Wegen des Zahlungsrückstands des Mieters kam es auf Veranlassung des Versorgers zur Unterbrechung der Stromlieferung. Nach Zahlung der Rückstände durch den Mieter veranlasste der Versorger die Wiederöffnung der Stromentnahmestelle. Nachdem der Mieter die Kosten für die Sperrung und Entsperrung nicht erstattete, wurde der Anschluss erneut gesperrt. Ein Wechsel des Versorgers

schlug mangels Stromzählers fehl. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Die Miete war durch die Unterbrechung der Stromversorgung infolge des Ausbaus des Stromzählers nicht gemindert. Zwar war hier die Gebrauchstauglichkeit dadurch beeinträchtigt, dass der Mieter ohne Stromzähler keinen Strom von einem neuen Versorger beziehen konnte. Die Mietminderung ist aber ausgeschlossen, wenn ein Mangel der Sphäre des Mieters zuzurechnen ist.

Fazit: Der Vermieter schuldet dem Mieter eine Wohnung, die mit Strom beliefert werden kann. Ist dies nicht der Fall, hängt die Frage der Mietminderung davon ab, ob das Fehlen des Zählers dem Vermieter zuzuschreiben ist.

Modernisierung [68.1]**Duldungspflicht: Austausch Nachtspeicheröfen gegen Gaszentralheizung**

Der Austausch vorhandener Nachtspeicheröfen gegen eine Gaszentralheizung ist als Energieeinsparungsmaßnahme vom Mieter zu dulden.

LG Berlin, Urteil vom 27.8.2010, Az.: 63 S 171/09



Am Boden. Die Freude an der Gaszentralheizung kommt später ...

Fakten: Die Parteien streiten über die Pflicht des Mieters, den Austausch der Nachtspeicheröfen gegen eine Gaszentralheizung zu dulden. Das Gericht gibt dem Vermieter recht. Er kann vom Mieter die Duldung verlangen, weil durch die Maßnahme Primärenergie eingespart werden kann. Zwar begründet der Einbau einer Gaszentralheizung keine Wohnwertverbesserung, wenn die betreffenden Räumlichkeiten bereits mit Nachtspeicheröfen ausgestattet sind, weil insoweit keine nachhaltige Erhöhung des Gebrauchswerts oder des Bedienungskomforts eintritt. Hier liegt aber eine Ersparnis an Primärenergie vor, da die Gaszentralheizung ganz überwiegend mit Erdgas betrieben wird, wofür sich nach der DIN V 4701-10 ein durchschnittlicher Primärenergiefaktor von 1,1 ergibt, während der Primärener-

giefaktor für die mit Strom betriebenen Nachtspeicheröfen deutlich ungünstiger bei 2,7 liegt. Die durchschnittliche Einsparung nach dieser DIN-Norm begründet eine Duldungspflicht.

Fazit: Ob für die Beheizung der Wohnung tatsächlich weniger Energie verbraucht wird, oder ob sich die vom Mieter zu tragenden Kosten verringern und die Baumaßnahme für den Mieter unter Berücksichtigung einer Mieterhöhung wirtschaftlich ist, ist für die Frage der Duldungspflicht nicht entscheidend. Der Gesetzgeber hat im volkswirtschaftlichen Interesse an einer Modernisierung des Wohnbestands – auch zum Zwecke der Energieeinsparung – von einer begrenzenden Regelung bewusst abgesehen und einen Anreiz zur Durchführung von Wohnmodernisierungen

weiterhin für erforderlich gehalten. Der Vermieter soll über die Möglichkeit der Modernisierungsmieterhöhung nach § 559 BGB einen finanziellen Anreiz erhalten, einen umweltschonenden Umgang mit Energien zu veranlassen. Darüber hinaus soll er im volkswirtschaftlichen Interesse mithelfen, die nicht regenerativen Primärenergieressourcen

wie Gas und Öl nachhaltig zu schonen, damit sie für nachfolgende Generationen verfügbar bleiben. Der Mieter muss eine solche Modernisierungsmaßnahme also auch dann dulden, wenn die Einsparung der Primärenergie sich nicht in gleichem Maße in einer tatsächlichen Einsparung von Heizenergie oder einer Heizkostenminderung niederschlägt.

Kündigung [68.2]**Räumungsklage trotz ungeklärter Feuchtigkeitsschäden**

Der Vermieter kann nach Kündigung Räumungsklage erheben, ohne zuvor im Rahmen einer Klage auf Zahlung der rückständigen Mieten die Berechtigung des Mieters zur Mietminderung geklärt zu haben. Bereits eine einmalige verspätete Mietzahlung nach einer Abmahnung reicht für eine außerordentliche Kündigung. In einer unwirksamen Kündigung liegt zugleich eine Abmahnung.

LG Berlin, Urteil vom 22.10.2011, Az.: 63 S 690/09

Fakten: Der Mieter hatte die Miete wegen Schimmels in der Wohnung gemindert. Die Parteien streiten über die Berechtigung des Vermieters, nach zahlreichen Kündigungen wegen Zahlungsverzugs sofort Räumungsklage zu erheben, ohne zuvor Zahlungsklage erhoben zu haben. Das Gericht gibt dem Vermieter in zweiter Instanz recht. Das Amtsgericht hatte die auf Räumung gerichtete Klage des Vermieters wegen Verstoßes gegen Treu und Glauben abgewiesen, weil die Ursache des Schimmelbefalls und damit die Berechtigung zur Mietminderung ungeklärt sei. Das Landgericht entscheidet aber, dass es dem Vermieter nicht verwehrt ist, eine Kündigung wegen Zahlungsverzugs auszusprechen und Räumungsklage zu erheben, wenn er davon ausgeht, dass die Miete zu Unrecht gemindert wurde, weil der

Mieter – nach Ansicht des Vermieters – den Mangel selbst verursacht habe.

Fazit: Der Mieter kann mit einer Mietminderung das Mietverhältnis gefährden. Um das Mietverhältnis zu schützen, muss er eventuell selbst auf Feststellung klagen, dass die Mietminderung berechtigt ist. Die Feststellungsklage ist für den Mieter nicht unzumutbar, denn die Kosten für die Feststellungsklage sind deutlich niedriger als die für eine Zahlungsklage. Für den Vermieter ist es unzumutbar, ohne jede Aussicht auf eine erfolgreiche Vollstreckung gezwungen zu werden, eine Zahlungsklage zu führen, den zahlungsunfähigen Mieter solange zu dulden und den zwischenzeitlich entstehenden weiteren finanziellen Ausfall allein zu tragen. Der Vermieter kann also sofort Räumungsklage erheben.

Verwertungskündigung [69.1]

Abwägung von Bestandsinteresse und Verwertungsinteresse

Eine vom Vermieter wegen eines geplanten Abrisses und Neubaus ausgesprochene Kündigung genügt dem Begründungserfordernis des § 573 Abs. 3 BGB, wenn dem Mieter mitgeteilt wird, aus welchen Gründen der Vermieter die vorhandene Bausubstanz nicht für erhaltenswert hält und welche baulichen Maßnahmen er stattdessen plant. Zu den Voraussetzungen einer Verwertungskündigung (hier: Abriss eines Gebäudes mit geringem, angemessenen Wohnbedürfnissen nicht mehr entsprechendem Wohnwert zwecks Errichtung von Neubaumietwohnungen).

BGH, Urteil vom 9.2.2011, Az.: VIII ZR 155/10

Fakten: Der Wohnblock, um den es im vorliegenden Fall geht, gehört zu einer ursprünglich aus 500 Wohneinheiten bestehenden, in den 1930er-Jahren in einfacher Bauweise errichteten Siedlung. Die meist gefangenen Räume sind klein, haben niedrige Decken, schlechte Belichtung und nicht zeitgemäße Ausstattung. Die Stadt hat dem Vermieter eine Zweckentfremdungsgenehmigung erteilt zur Errichtung zeitgemäß zugeschnittener und ausgestatteter, auch für Familien geeigneter Mietwohnungen mit größerer Gesamtwohnfläche und hierfür öffentliche Fördermittel bewilligt. Der Vermieter hatte dem letzten verbleibenden Mieter ordentlich gekündigt wegen wirtschaftlicher Verwertung gemäß § 573 Abs. 2 Nr. 3 BGB. Der BGH gibt dem Vermieter recht. Der Vermieter hat ein berechtigtes Interesse an der Beendigung des Mietverhältnisses mit der geplanten Schaffung moderner, bedarfsgerechter Neubaumietwohnungen ausreichend begründet. Der vom Vermieter geplante Abriss des vorhandenen Gebäudes und seine Ersetzung durch einen Neubau stellt eine wirtschaftliche Verwertung des Grundstücks dar. Diese ist hier angemessen im Sinne des

Gesetzes, da sie von vernünftigen, nachvollziehbaren Erwägungen getragen wird: Der Bauzustand entspricht nicht mehr heutigen Anforderungen an eine angemessene Wohnraumversorgung. Die erforderliche Zweckentfremdungsgenehmigung wurde erteilt

Fazit: Eine Kündigung wegen wirtschaftlicher Verwertung ist ausreichend begründet, wenn der Vermieter dem Mieter mitteilt, aus welchen Gründen er die vorhandene Bausubstanz nicht für erhaltenswert hält und welche baulichen Maßnahmen er stattdessen plant. Der BGH erteilt der Auffassung, der Vermieter benötige zur Begründung einer Verwertungskündigung eine Vorlage von Wirtschaftlichkeitsberechnungen, etwa zu einer „Sanierungsalternative“, eine Absage. Auch führen etwaige Fehler einer vom Vermieter gleichwohl vorgelegten Wirtschaftlichkeitsberechnung nicht zur Unwirksamkeit der Kündigung. Weitere allgemeingültige Voraussetzungen für die Wirksamkeit von Verwertungskündigungen stellt der BGH nicht auf, sondern fordert eine Abwägung im Einzelfall zwischen dem Bestandsinteresse des Mieters und dem Verwertungsinteresse des Eigentümers.

Betriebskostenabrechnung [69.2]

Kein Beginn der Einwendungsfrist bei formell unwirksamer Abrechnung

Der Zugang einer den formellen Anforderungen nicht genügenden Betriebskostenabrechnung setzt die Einwendungsfrist des § 556 Abs. 3 Satz 5 BGB nicht in Gang. Dies hat zur Folge, dass der Einwendungsausschluss des § 556 Abs. 3 Satz 6 BGB hinsichtlich der Kostenpositionen nicht greift, bei denen es an einer in formeller Hinsicht ordnungsgemäßen Abrechnung fehlt.

BGH, Versäumnisurteil vom 8.12.2010, Az.: VIII ZR 27/10

Fakten: Der Mieter beanstandet, dass in den Betriebskostenabrechnungen der Umlageschlüssel für die Gesamtkosten weder angegeben noch erläutert worden sei. Der BGH erklärt die Abrechnung für unwirksam, weil sich aus ihr der Verteilerschlüssel nicht hinreichend ergibt. Bei der überwiegenden Anzahl der Abrechnungspositionen erschließt sich nicht, welche Flächenmaße verwendet worden sind. Die hier verwendete Rubriküberschrift „Abrechnungsart“ ist nicht aussagekräftig und lässt nicht erkennen, ob eine Umlage nach Verbrauch, Personenbelegung, Anzahl der Wohnungen, Wohnfläche, Nutzfläche, Grundstücksfläche oder sonstigen Flächen vorgenommen wurde. Da diese in Ansatz gebrachten Rechnungspositionen so nicht nachvollziehbar sind, ist insoweit keine Fälligkeit eingetreten. Eine – ohnehin nicht erfolgte – Nachholung der unterlassenen Angaben kommt nicht in Betracht, weil die für die Übermittlung einer formell ordnungsgemäßen Betriebskostenabrechnung eingeräumte gesetzliche Jahresfrist verstrichen ist. Die ebenfalls einjährige Einwendungsfrist des Mieters wird nur durch eine formell wirksame Abrechnung in Gang gesetzt. Soweit die Abrechnungsposten abtrennbar sind, beschränkt sich der Beginn des Laufs der

Einwendungsfrist des Mieters auf die formell wirksam abgerechneten Positionen.

Fazit: Eine Betriebskostenabrechnung ist formell ordnungsgemäß, wenn sie eine geordnete Zusammenstellung der Einnahmen und Ausgaben enthält. Bei Gebäuden mit mehreren Wohneinheiten muss die Betriebskostenabrechnung die Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und Erläuterung der zugrunde gelegten Verteilerschlüssel, die Berechnung des Anteils des Mieters und der Abzug der geleisteten Vorauszahlungen als Mindestangaben enthalten. Der angewandte Verteilungsmaßstab ist nur erforderlich, wenn dies zum Verständnis der Abrechnung nötig ist. Maßstab für die Nachvollziehbarkeit der Abrechnung ist der durchschnittliche Mieter. Genügt die Abrechnung den Anforderungen nicht, ist sie formell unwirksam. Hat der Vermieter innerhalb der Jahresfrist keine formell wirksame Abrechnung erteilt, bestehen keine Nachfordungsansprüche mehr. Der BGH beendet mit diesem Urteil einen Streit zum Fristbeginn für die ebenfalls einjährige Einwendungsfrist des Mieters. Sind nur einzelne abtrennbare Kostenpositionen formell unwirksam, beginnt der Lauf der Einwendungsfrist nur insoweit nicht.

Mein Klassiker



Alexander Harnisch,
Geschäftsführer von
Diamona & Harnisch

„Die 7 Wege zur Effektivität“

Buch von Stephen R. Covey

Ein Mann sägt an einem Baum und macht dabei nach außen einen fleißigen und gewissenhaften Eindruck. Aber was ist, wenn er dabei eine stumpfe Säge verwendet? Ich bin überzeugt, dass das Image auf Dauer ohne Bedeutung ist,



„Die Königsdisziplin in der Zusammenarbeit ist die Synergie: Zwei gut aufeinander abgestimmte Personen erkennen mehr und finden bessere Lösungen als ein Einzelner.“

wenn gleichzeitig grundlegende Prinzipien missachtet werden – das gilt für das Privat- wie auch für das Berufsleben. Wie diese grundlegenden Prinzipien aussehen und wie an ihrer Umsetzung gearbeitet werden kann, hat Stephen R. Covey mit einer überzeugenden Einfachheit und Stringenz dargelegt – und damit einen modernen Klassiker der Managerliteratur geschaffen.

Ich nehme dieses Buch immer wieder gerne zur Hand und kann Ihnen nur empfehlen, ab und zu auch Ihre Säge zu schärfen: Am Anfang gilt es, die eigenen Ziele sowie den eigenen Gestaltungsspielraum zu erkennen. Darauf folgen einfache, logische und effektive Methoden der Prioritätensetzung und des Delegierens, die sich bei mir hervorragend in der Praxis bewährt haben. Die Interaktion mit Mitarbeitern und Kunden ist dabei von fundamentaler Bedeutung. Und dabei kommt einem insbesondere die Fähigkeit zum aktiven Zuhören zugute. Denn nur wer aktiv zuhören kann, erlaubt es seinem Gegenüber effektiv zu kommunizieren und erhält alle notwendigen Informationen.

Die Königsdisziplin in der Zusammenarbeit ist aber die Synergie: Zwei gut aufeinander abgestimmte Personen erkennen mehr und finden bessere Lösungen als ein Einzelner. Aber die Chemie zwischen den Mitarbeitern muss stimmen. Ob dieser wichtige Erfolgsfaktor gegeben ist, kann in der Regel leicht überprüft werden: Man muss den Mitarbeitern lediglich aufmerksam zuhören.

Stephen R. Covey: Die 7 Wege zur Effektivität: Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg, Gabal, 19. Aufl. 2010, 350 S., ISBN 978-3-897-49573-9, 24,90 Euro

Neue Bücher

Wohnungseigentumsrecht

Das Werk bringt alle Fragen des Wohnungseigentums auf den Punkt. Es behandelt sowohl die materiellen als auch die prozessualen Besonderheiten des Wohnungseigentumsrechts. Die zweite Auflage wertet die seit dem Inkrafttreten der WEG-Reform 2007 veröffentlichte Literatur und Rechtsprechung umfassend aus. Beispiele, Checklisten, Übersichten und Tipps ergänzen den Text.

Dr. David Greiner, Hütig Jehle Rehm, 2011, 479 S., ISBN 978-3-8114-5227-5, 54,95 Euro



Beck'sches Formularbuch Mietrecht

Das bewährte Formularbuch stellt die gesamte Palette der außergerichtlichen Tätigkeit im Bereich des Mietrechts dar. Wohn- und Geschäftsraummiete sind gleichsam erfasst. Mit ausführlichen Mustern zu Verträgen, Abrechnungen, einseitigen Willenserklärungen sowie zur anwaltlichen Korrespondenz.

Günter Nies, Richard Gies (Hrsg.), Verlag C.H. Beck, 3. Aufl. 2011, 1038 S., ISBN 978-3-406-60663-2, 106 Euro



Grün-Natur und Stadt-Struktur

Im Buch schildern die jeweiligen städtischen Projektverantwortlichen praxisnah ihre Erfahrungen bei der Planung, Entwicklung und Realisierung von Grünprojekten. Dabei wird die Bedeutung der Projekte für die Lebensqualität in der Stadt in Bezug auf Natur, Mensch und Stadtbild erläutert und wie durch Partizipation der Bürger vor Ort Akzeptanz und Identifikation mit dem Neuen hergestellt wurde.

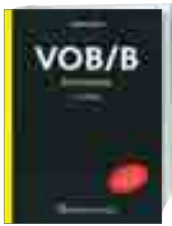
D. Machule, J. Usadel, Societäts-Verlag, 2011, 135 S., ISBN 978-3797312655, 19,90 Euro



VOB/B-Kommentar

Der vorliegende Kommentar erläutert die Neufassung der VOB/B 2009 und bezieht die Vorschriften des novellierten BGB-Werkvertragsrechts mit ein. Das Werk stellt für die Auslegung unerlässliche vergaberechtliche Bezüge her, erklärt die Preiskalkulation bei Nachträgen und die Terminfortschreibung bei Störungen des Bauablaufs. Das Bauvertragsrecht wird umfangreich und mit Verweisen auf die Rechtsprechung und Fachliteratur kommentiert. Fallbeispiele und Darstellungen gerichtlich entschiedener Sachverhalte mit ihren Auswirkungen auf die Vertragspraxis machen die Materie anschaulich. Bauablauf und Vergabeverzögerung werden exemplarisch dargestellt und dem Nutzer für die Prüfung und den Aufbau von Nachtragsforderungen konkrete Berechnungsmethoden an die Hand gegeben, die nach Maßgabe der Rechtsprechung entwickelt wurden.

Ralf Leinemann, Werner Verlag, 4. Aufl. 2010, 1180 S., ISBN 978-3-8041-4771-3, 129 Euro



CAFM – Computerunterstützung im Facility Management (FM)

Das Buch erklärt die Begrifflichkeiten FM und CAFM sowie deren praktische Anwendung. Es führt die strategischen Entscheidungs- und Bewertungskriterien zum Kauf von CAFM-Software an, informiert über die verschiedenen Produkte auf dem deutschen Markt und enthält Erfahrungsberichte aus verschiedenen Projekten. Außerdem gibt es Tipps zur Einführung von CAFM und der Prozess-, Daten- und Schnittstellenmodellierung. Anhand der beiliegenden CD können mittels einer Datenbank über 40 Systeme verglichen werden. Dabei sind Anwendungs-Software und Middleware in einem einheitlichen, komplexen Datenmodell transparent dargestellt. Damit kann die Vernetzung von CAFM mit CAD, DMS, ERP, CRM und anderen IT-Managementdisziplinen (zurzeit mehr als 300 Software-Produkte) analysiert und erkannt werden.

Joachim Oelschlegel, Expert Verlag, 2010, 321 S.,+CD-ROM, ISBN 978-3-8169-3002-0, 74 Euro



Aus unserem Haus

Wohnungswirtschafts Office Professional

Die Online-Datenbank liefert ausführliches Praxiswissen, juristisch geprüfte Arbeitshilfen, Musterformulare und -verträge, Checklisten, sofort einsetzbare Rechner oder Schnellübersichten sowie Möglichkeiten zur Weiterbildung. Die Datenbank umfasst das Expertenwissen zu Themen wie Bewirtschaftung und Verwaltung des Wohnungsbestands (Betriebskosten, Jahresabrechnung, Eigentümerversammlung), zu betriebswirtschaftlichen Themen (Jahresabschluss und Bilanz für Kapitalgesellschaften und Genossenschaften, Controlling, Personalwesen) oder zu Recht und Technik (Immobilienanierung, Bau-, Planungs- und Nachbarrecht). Zahlreiche Fachbeiträge sowie Urteils- und Gesetzesdatenbanken unterstützen den Nutzer in der täglichen Arbeitspraxis. Der Anwender ist stets auf dem neuesten Stand, da alle Informationen regelmäßig aktualisiert werden.

Haufe-Lexware GmbH, ISBN 978-3-648-01144-7, 39,40 Euro/Monat (Lizenz f. 5 Arbeitsplätze)



Impressum

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

Abonnenten-Service und Vertrieb
Service-Center Freiburg:
Tel. 0180 5050169*
Fax 0180 5050441*

* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,
max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.
E-Mail: zeitschriften@haufe.de

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

Redaktionsteam
RA Alexander C. Blankenstein,
RAin Almut König, Michaela
Burgdorf, Beate Beule,
Manfred Gburek:
Korrespondent Frankfurt/M,
München, Düsseldorf
E-Mail: info@gburek.eu

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

Journalisten im Heft
Dr. Olaf Kaltenborn
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout: Stefanie Kraus

Titel: dinadesign/Shutterstock

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

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

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

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel. 0931 2791-464, Fax -477

E-Mail: monika.thuencher@
immobilienwirtschaft.de

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 136 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.) Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements.

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

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle in ihr 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
19.876 Exemplare im 1. Quartal/2011

Druck: Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... vom Aareon Kongress bis zur WEG-Grundlagenschulung

	Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
	Messe, Kongresse und Konferenzen			
TOP-TERMIN	EFMC European Facility Management Conference 2011 – Business-Konferenz, Symposium, Workshops, Messe und Round Tables zum Thema Facility Management	23.–25.5.2011 Wien	1.595 Euro	Informa Business Communication/ Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3753, www.efmc-conference.com
	Real Vienna – Fachmesse für Gewerbe- und Industrieimmobilien	24.–25.5.2011 Wien	160 Euro (Dauerkarte online)	Reed Messe Wien GmbH, Telefon +43 1 72720-2500, www.realvienna.at
	Deutscher Immobilientag des IVD mit europäischem Immobilienkongress	25.–26.5.2011 Berlin	99 Euro*/ 199 Euro**	IVD Service GmbH/IVD Bundesverband, Telefon 030 383980, www.ivd-service.net
	Aareon Kongress – Status. Trends. Visionen	30.5.–1.6.2011 Garmisch-Partenkirchen	990 Euro	Aareon AG, Telefon 06131 301564, www.aareon-kongress.com
TOP-TERMIN	18. Handelsblatt-Jahrestagung: Immobilienwirtschaft 2011 – Treffpunkt für Entscheider aus der Immobilienbranche	9.–10.6.2011 Berlin	2.299 Euro	Euroforum Deutschland SE, Telefon 0211 9686-3463, www.immobilien-forum.com
	Real Estate North 2011 – Fachmesse für den nordeuropäischen Immobilienmarkt	14.–15.6.2011 Hamburg	Tagesticket: 50 Euro/Dauerticket: 70 Euro	Deutsche Messe, Telefon 0511 89-33228, www.real-estate-north.de
	Flächentagung: Städtebaurecht aktuell – Neue umweltbezogene Anforderungen?	16.–17.6.2011 Berlin	410 Euro	Difu Deutsches Institut für Urbanistik gGmbH, Telefon 030 39001-258, www.difu.de/veranstaltungen
	Consense 2011 – Fachmesse und Kongress der Bau- und Immobilienbranche	29.–30.6.2011 Stuttgart	Tagesticket: 15 Euro, Kongress 1 Tag: 360 Euro, 2 Tage: 520 Euro	Messe Stuttgart, Telefon 0711 18560-2631, www.messe-stuttgart.de/consense
	Seminare und Schulungen			
	Immobilienvermarktung im Zeitalter von Facebook, Google, Twitter & Co.	23.5.2011 Zug/Schweiz	790 CHF	Institut für Finanzdienstleistungen Zug IFZ, Telefon +41 41 7246555, www.hslu.ch/ifz-weiterbildung
	Strategien zur Leerstandsreduktion und Mietanpassung	24.5.2011 Berlin	295 Euro*/ 355 Euro**	vhw-Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung, Telefon 030 22323-170, www.vhw.de
	Wirtschaftlichkeit und Rentabilität in der Objektverwaltung	26.–27.5.2011 München-Unterhaching	860 Euro	Haufe Akademie GmbH, Telefon 0761 4708811, www.haufe-akademie.de
	Marktkonforme Immobilienbewertung (Grundlagen)	26.–28.5.2011 Sinzig	735 Euro	Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 979675/-76, www.sprengnetter.de
	Der erfolgreiche Energieeffizienzmanager	26.–27.5.2011 Dortmund	1.390 Euro	T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0, www.tacook.com
	Aufbau und Analyse von Kennzahlen und Benchmarks im Facility Management	30.-31.5.2011 Frankfurt am Main	1.595 Euro	Management-Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 2719-0, www.management-forum.de
	Grundlagen und aktuelle Entwicklungen im Immobiliensteuerrecht	6.-7.6.2011 Berlin	880 Euro/Tag, 1.550 beide Tage	Berliner Immobilienrunde c/o TVS Berlin, Telefon 030 63223883, www.immobiliennrunde.de
	fm'realisieren – an das Einsparpotenzial im FM wirklich drankommen	7.6.2011 Oberhausen	595 Euro	Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208 2052197, www.i2fm.de
	Effizienzhaus – Neubau- und Bestandssanierung von EnEV-Standard bis Passivhaus	8.6.2011 Leipzig	415 Euro	SSB Spezial Seminare Bau GmbH, Telefon 0221 5497-348, www.ssb-seminare.de
	5. Darmstädter Nachhaltigkeitssymposium: Nachhaltigkeit als Strategie zur Wertsteigerung von Immobilien	8.6.2011 Frankfurt am Main	480 Euro	TU Darmstadt/LCEE Life Cycle Engineering Experts GmbH, Telefon 06151 163352, www.ifm.tu-darmstadt.de
	Hausverwaltungsmanagement	10.6.2011 Warnemünde	333 Euro (inkl. MwSt.)	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 05207 5756724, www.haufe.de/realestate

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A		my-next-home..... 17
1&1..... 41	O	Opera One AG..... 11, 26, 27
Aareon..... 11	OTIS GmbH & Co. OHG..... 44	
Axa Investment Managers Deutschland..... 29		
B	P	Patrizia Immobilien KAG..... 11
Barclays Bank Deutschland..... 12	Perella Weinberg..... 62	
Bulwien-Gesa..... 60, 62		
C	R	REWE..... 57
CB Richard Ellis (CBRE)..... 50, 56, 60	Rhenus..... 58	Rreef Investment GmbH..... 28
CMS Hasche Sigle..... 51		
Collier International..... 60	S	Schenker..... 58
Commerzreal..... 28	Schindler Deutschland GmbH..... 44	SEC..... 62
CORPUS SIREO..... 50	Sonae Sierra..... 62	Spiegel-online.de..... 16
D	Sprengnetter GmbH..... 74	Städtische Wohnungsgesellschaft
Dachser..... 58	Bremerhaven mbH..... 45	Süddeutsche Zeitung..... 17
DB Research..... 12		
Deka Immobilien Investment GmbH..... 28	T	T-Online..... 16
Drees & Sommer..... 51	TAG Immobilien AG..... 26, 27	ThyssenKrupp Treppenlifte GmbH..... 44
E	Treureal GmbH..... 53	Treureal Property Management GmbH..... 53
Ebay..... 16	Twitter..... 22	
ECE Projektmanagement..... 50, 62		
Engel & Völkers..... 51	U	Union Investment Real Estate
Engel & Völkers Commercial Hamburg..... 58	(UIRE)..... 28, 62	
Ernst & Young..... 62		
F	W	web.de..... 16
F&C Reit-Asset-Management..... 12	Wohnimmobilien-AG..... 26	
Facebook..... 17, 22		
Feri Euro Rating Services AG..... 12	X	Xing..... 22
Feuring Consulting..... 60		
Flowfact..... 51	Y	Yahoo-Deutschland..... 16
FrancoWest AG..... 26		
Fraport AG..... 46, 47		
G		
Garbe Group..... 58, 59		
GfK GeoMarketing..... 74		
gmx.de..... 16		
H		
Hochtief..... 11		
IKEA..... 58		
I		
ImmobilienScout24..... 6, 16 ff.		
Immonet..... 16 ff.		
Immowelt..... 6, 16 ff.		
J		
jenawohnen..... 51		
Jones Lang LaSalle..... 56, 62, 74		
Jones Lang LaSalle Hotels..... 60		
K		
Kalaydo GmbH & Co. KG..... 17, 22 ff.		
KanAm..... 11		
Kaufland..... 57		
KONE GmbH..... 44		
L		
Lidl..... 57		
LSA-Logistik-Service-Agentur..... 58		
M		
mfi AG..... 62		
Morgan Stanley..... 29		
Motel One..... 60		
MPC Capital AG..... 29		
Multi Corporation..... 62		
Multi Development (MD)..... 62		

Vorschau auf ...

... Juni 2011



CREM: Das Potenzial wird nicht ausgeschöpft.

Corporate Real Estate Management Creme de la Creme?

Die strategische Bedeutung der betrieblichen Immobilien wächst. Damit sind wesentlich schärfere Anforderungen an ihr Management verbunden. Wie können diese bewältigt werden? Was sind die kritischen Erfolgsfaktoren, wenn moderne CREM-Strukturen eingeführt werden sollen?

Förderbanken Gewollte Konjunkturimpulse

Im Jahr vier der Finanzkrise werden Wohnungsbau-, Umweltschutz- und Infrastrukturprogramme über die Förderbanken eingesteuert. Welche Art gezielter Förderung braucht der demografische Wandel? Worin besteht ihre Erfolgchance? Haben Förderbanken eine stärkere Glaubwürdigkeit als andere Geschäftsbanken? Eine Analyse mit Marktübersicht.

Die Juni-Ausgabe erscheint am Freitag, den 3. Juni 2011, Anzeigenschluss ist der 6. Mai 2011.

... Juli/August 2011

Teilmarktanalyse: Wärmepumpen Signifikante Absatzsteigerung

Welche technischen Neuerungen gibt es? Außerdem: Effizienzsteigerungen erlauben neue Einsatzmöglichkeiten. Die neuen Produkte der Hersteller im Überblick. Eine Marktübersicht.



Die Juli/August-Ausgabe erscheint am Freitag, den 1. Juli 2011, Anzeigenschluss ist der 1. Juni 2011.

Geheimnisse

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

... drei Real-Estate-North-Teilnehmer



Jochem Kierig
ist Leiter der Sprengnetter GmbH, Sinzig/Berlin.



Sebastian Müller
ist Leiter des Bereichs Real Estate Consulting bei GfK Geo-Marketing, Hamburg.



Andreas Wende
ist Regionalmanager Niederlassung Hamburg bei Jones Lang LaSalle.

Mit welchen drei Eigenschaften würden Ihre Mitarbeiter Sie charakterisieren?

Wende: Nach Rücksprache mit drei Kollegen wurde kommunikativ, innovativ und teamorientiert genannt.

Kierig: Anspruchsvoll, energisch, ehrgeizig.

Müller: Schwierig zu beantworten, aber ich hoffe und glaube, dass es ehrlich, hilfsbereit und fordernd wären.

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

Wende: Oscar Niemeyer, um den Mix zwischen architektonischer Begeisterung und Lebenserfahrung zu genießen, es würde ein sehr langer Abend werden.

Kierig: Mit Dr. Peter Ramsauer. Gerne würde ich mit ihm diskutieren, wie die Verwaltung im Schulterschluss mit der Wirtschaft die Markttransparenz des Immobilienmarkts verbessern könnte.

Müller: Mit dem Profi-Fußballtrainer und Amateur-Immobilieninvestor Sir Alex Ferguson. Das würden sicherlich interessante Gespräche über Fußball und Immobilieninvestments in Europa.

Wo kann man Sie in der Mittagspause antreffen?

Wende: Bei Kunden oder am Schreibtisch.

Kierig: Wenn die Sonne scheint, im Cabrio am Rhein mit Blick auf das Siebengebirge. Ooom!

Müller: Neuerdings häufiger in der Innenstadt Hamburgs oder im Fleetviertel.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands:

Wende: Das Leitbild des ehrbaren Kaufmanns soll Maxime jedes Handelns sein.

Kierig: Sachverständige sollten nicht nur Fachkompetenz, sondern insbesondere Marktcompetenz nachweisen.

Müller: In manchen Fällen wünsche ich mir schon mehr Geradlinigkeit und Aufrichtigkeit statt Schönfärberei.

Ihr Statement zu folgender provokanter Stereotype: „Die Real Estate North ist zu lokal, um großen Erwartungen gerecht zu werden.“

Wende: Ich kann der These nicht zustimmen. Die Real Estate North wird sich zu einem norddeutschen, nordeuropäischen Immobilien-Event entwickeln.

Kierig: Interessant wird sein, ob durch den Einsatz von Social Media der Erfolg einer solchen Messe gesteigert werden kann.

Müller: Mit dem Ortsbezug gibt es überhaupt kein Problem. Der Schlüssel liegt in der Akzeptanz der anderen Nord-Länder und deren Marktteilnehmer. ←|

„Der Hamburger Immobilienmarkt ist stark umkämpft. Dank der »Immobilienwirtschaft« sind wir über die aktuellen Marktgeschehnisse immer auf dem Laufenden und können so unsere Spitzenstellung im Markt verteidigen.“

Andreas Rehberg,
Grossmann & Berger GmbH



Das Fachmagazin für die gesamte Immobilienbranche:

Management | Entwicklung | Vermarktung | Finanzen | Recht

Jetzt testen und Prämie sichern:

☎ 0180/50 50 169*

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

🌐 www.immobilienvirtschaft.de



HAUFE.

Die Opel Aktionswochen. Sieht auch in Ihrer Bilanz richtig gut aus.



144,- € mtl. Rate
zzgl. MwSt.

Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Aktionswochen für Gewerbetreibende

Unser Leasingangebot* für den Opel Astra Sports Tourer Selection 1.4 ecoFLEX:

einmalige Sonderzahlung:	0,- €	Laufzeit:	36 Monate
unverbindl. Preisempfehlung (brutto):	18.000,- €	Laufleistung:	10.000 km/Jahr



Die PKW Anschlussgarantie für Ersthalter nach den Bedingungen der CG Car-Garantie Versicherungs-AG bis max. 160.000 km. Der Garantieanspruch ist auf den Zeitwert des Fahrzeuges zum Eintritt des Garantiefalles begrenzt. Bei allen teilnehmenden Opel Partnern. Mehr Informationen auf www.opel-garantie.de



www.opel.de

Wir leben Autos.

Kraftstoffverbrauch Opel Astra Sports Tourer Selection 1.4 ecoFLEX mit 74 kW innerorts 7,6 l/100 km, außerorts 5,1 l/100 km, kombiniert 5,9 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert 139 g/km (gemäß 1999/100/EG).

*Ein Angebot der GMAC Leasing GmbH für Gewerbetreibende. Basierend auf der unverbindlichen Preisempfehlung der Adam Opel AG in Höhe von (brutto) 18.000,- € zzgl. Überführungskosten. Angebot ist gültig bei Inzahlunggabe eines Gebrauchtwagens, der zum Zeitpunkt der Inzahlunggabe mindestens 6 Monate ununterbrochen auf den Kunden des Leasingangebots zugelassen ist. Weitere Informationen bei Ihrem teilnehmenden Opel Partner.