www.immobilienwirtschaft.de 05 | 2012

Immobilien wirtschaft

Das Fachmagazin für Management, Recht und Praxis

GRAFFITI: »AUFERSTEHUNG«

Special
Retail & Logistik

Wertermittlung
Die Suche nach dem objektivierten Preis

Immobilienportale
Strategie: Mobil in die Zukunft

Redevelopment ohne Staat und Bank

Wer finanziert den Stadtumbau?

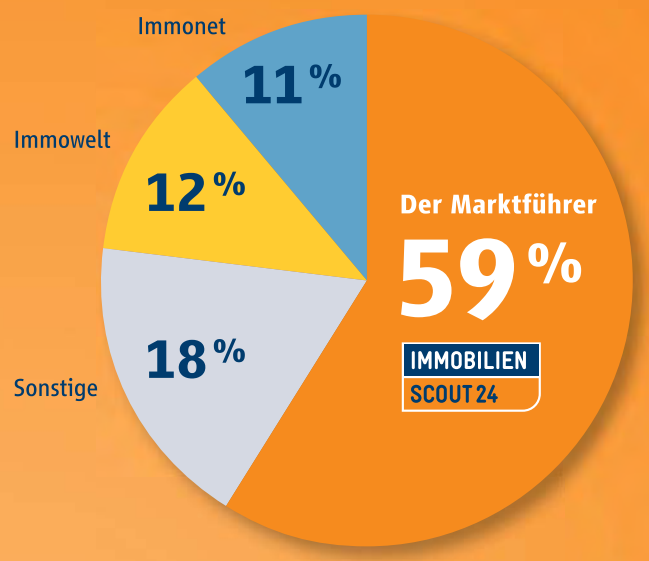
Mat.-Nr. 06228-5150

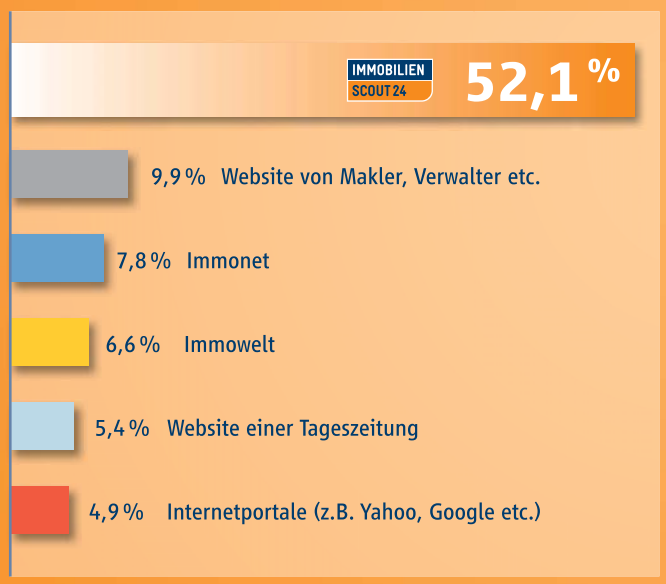
Der Marktführer wird am intensivsten genutzt.

Die intensivste Nutzung:

Im ersten Halbjahr 2011 haben im Durchschnitt 9,5 Mio. Besucher pro Monat die Kategorie Immobilien (Real Estate) für die Suche nach ihrer Traumimmobilie genutzt. 59 % der Nutzungszeit pro Monat verbrachten die Suchenden bei ImmobilienScout24. Damit liegt ImmobilienScout24 mit großem Abstand vor vergleichbaren Marktplätzen.

Quelle: comScore Media Metrix, Deutschland Home & Work, monatliche Durchschnittswerte von Jan.-Jun. 2011





Mehrfachnennungen möglich.

Die meisten Abschlüsse:

Neben der größten Nutzung nimmt ImmobilienScout24 auch bei den Vertragsabschlüssen eine herausragende Stellung ein. So haben 52,1 % aller umgezogenen Personen, die ihre neue Immobilie im Internet gefunden haben, beim Marktführer ihr neues Domizil gefunden.

Quelle: Fittkau & Maaß Consulting GmbH im Auftrag der Immobilien Scout GmbH, 32. W3B Studie, April/Mai 2011, Internetuser, **Mehrfachnennungen möglich**, **Summe aller Nennungen sind 120,5%** (nicht aufgef. Daten: WG-gesucht.de 9,8 %, Immobilien.de 7,0 %, Website Bank 2,5 %, Immobilo 1,6 %, andere 12,9 %). **Für weitere Infos wenden Sie sich bitte an die Immobilien Scout GmbH.**

Nutzen Sie den Marktführer:
Monatlich schon ab 159,– Euro zzgl. MwSt. für 5 Objekte!

www.immobilienscout24.de/vario

www.immobilienscout24.de

IMMOBILIEN SCOUT 24

Der Marktführer:
Die Nr. 1 rund um Immobilien

Kampf um Substanz

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wonach entscheiden so genannte Family-Offices, wenn sie in Immobilien investieren wollen? Natürlich ist die Frage zu allgemein, aber es gibt Tendenzen. Ja, der Ort ist wichtig, die Lage nicht weniger, und es geht schon auch um die Bonität der Mieter. Das Hauptkriterium jedoch ist (Seite 25) die Gebäudesubstanz. Hier werden keine Abstriche gemacht. Auch ein 10-Jahres Mietvertrag führt – bei mangelhafter Immobilie – zu keinem anderen Ergebnis.

Also Substanz! Wer sie verliert, wird seines Sinnes beraubt. Eine Bank, die wegen staatlicher Regularien nicht mehr finanzieren darf, deren Geschäft sich nicht mehr um den Kunden, sondern um den staatlichen Controller dreht und die sich deshalb im Wesentlichen mit sich selbst beschäftigen muss, verliert ihre Substanz. Wolf Schumacher, Vorstandsvorsitzender der Aarealbank, singt ein Lied davon. Es handelt von auslaufenden Finanzierungen und davon, dass man in diesem Jahr – obwohl ausgerüstet für zwölf – wegen staatlicher Hyperregulierung nur für vier bis sechs Milliarden Euro Neugeschäft wird machen können. Das Lied ist traurig, es wird sicher kein großer Erfolg. Oder würden Sie sich einen Titel anhören wollen, dessen Refrain lautet: „Oooh Kunde, ich kann nicht mehr zu dir"? Schumacher weiß das, er will in die Charts. Deshalb kämpft er. Es ist ein harter Kampf.

Auch Makler- und Verwalterverbände (nein, nicht singen) berichten von Kämpfen um Substanz, die doch das Gegenteil ist vom schönen Schein. Manche Branchenvertreter lieben sie nicht. Seit ich mich in der Immobilienwelt tummele, fordern Interessenvertretungen eine Regulierung ihres jeweiligen Branchensegments mit dem Ziel, die Spreu vom Weizen zu trennen. Ohne Erfolg. Es ist ein langer Kampf.

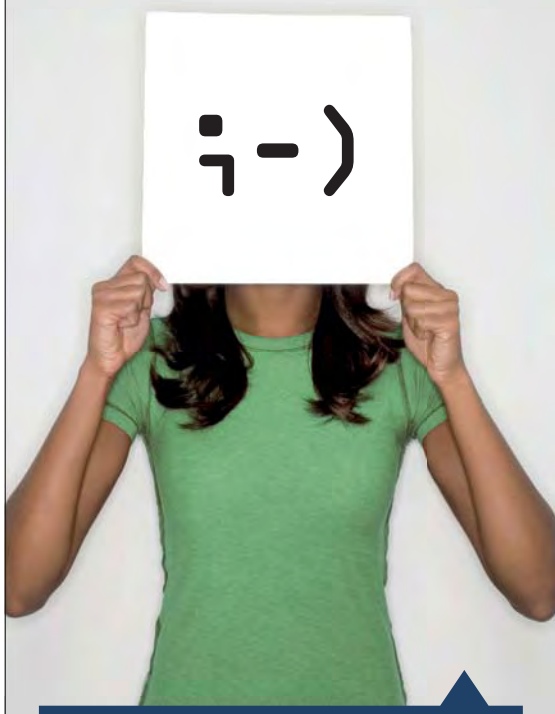
Substanz ist wichtig, gerade in einer Zeit, die unsubstantiiertes Wischiwaschi liebt. Es lohnt sich für sie zu streiten, besonders dann, wenn der Kampf um die eigene Substanz dem gesamten Markt dient.

Ihr

Foto: Hans Scherhaufer

epiqr®
Die Software mit Bestand

Klassen-bester!



Freude am intelligenten Bestandsmanagement mit epiqr®!

Effiziente Wege bei der Instandhaltung von Immobilienbeständen verfolgen, heißt ganzheitlich denken, nachhaltig verbinden und wirtschaftlich handeln.
Das schafft hochwertige Lebensräume und Platz für mehr Freude.

www.calcon.de

CalCon
Fraunhofer
eine Ausgründung des IBP

Kommunen. Nicht nur die Big-Five-Cities auch strukturschwache Gebiete benötigen frisches Kapital. Es gibt Finanzierungsmodelle.

Titelthema

Finanzieren ohne Staat. Kommunen sind in Zeiten klammer Kassen zunehmend auf Investoren angewiesen. Alternative Finanzierung für Redevelopments: Heilsamer Ansatz oder schöne Träumerei?

19 **Investment.** Können Redevelopment-Projekte eine attraktive Anlageform sein?

20 **Wenn C-Regionen erblühen.** BID, Bürgeraktie und Co.: Bislang ist die Zahl der Projekte in Deutschland noch überschaubar. Ein Reise nicht nur durch strukturschwache Regionen und notorisch defizitäre Städte.

25 **Heilsbringer Familiy Office?** Interview mit Jörg Siebert, dem Geschäftsführer Immobilien- und Fondsmanagement Fauburg GmbH.

Immobilienfinanzierung. „Entspannung in zwei bis drei Jahren" sieht Mario Caroli vom Bankhaus Ellwanger & Geiger.

Bewertung. Freiburg gilt bei Investoren als wertbeständiger Standort. Die Preise für Immobilien sind zuletzt explodiert.

Szene

08 Infografik. Vertragsabschlüsse im Einzelhandel.

09 Kolumne. Über das Volk der Dichter und Denker.

10 Der Immobilienboom hält an: Die Preise für Wohnungen und Häuser explodieren, vor allem in Großstädten.

Finanzen, Markt + Management

Finanzinterview mit Mario Caroli

26 Anstelle einzelner Objekte werden mehr Portfolien finanziert, meint der Gesellschafter von Ellwanger & Geiger.

Von den Finanzgerichten

28 Leistungsbezüge. Achtung, Fristende 31. Mai 2012. Danach werden mehr Steuern fällig.

Mitteldeutschland

30 Die unterschätzten Märkte Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen.

Graffiti

Auferstehung – Niemals aufgeben, sondern besser machen. Die schöpferische Kraft des Neuanfangs.

45 Steh auf, Männchen! Gescheitert, aber wieder obenauf.

46 Immobilienmessen. Eintagsfliegen und ewige Lichter.

48 Neues Wirtschaftswunder. Alles schon mal dagewesen.

49 Pietätlos? Kirchenumnutzungen wecken Emotionen.

Foto: Digital Genetics; han871111/shuttersock.com

Finanzen, Markt + Management

Immobilienportale – mobil in die Zukunft
32 Strategien: Immobilienscout24, Immowelt und Immonet.

Wertermittlung
36 Von objektiven Immobilienwerten kann keine Rede mehr sein. Längst werden deutlich höhere Preise gezahlt.

Rottke on Real Estate
38 Mietpremium für nachhaltige Gebäude.

Trinkwasserverordnung und kein Ende
40 Neue Herausforderungen für Eigentümer und Verwalter.

Aus der Forschung in die Praxis
42 2009 Gewinner im Solar-Decathlon-Wettbewerb. Und dann? Was das „SurPlushome“ im Markt bewirkt.

Special

Fachmarktzentren. Sie bleiben ein Liebling der Investoren.

Einzelhandel & Logistik. Die Lieblinge des deutschen Investmentmarkts.

52 Neue Chancen durch den Online-Handel.
54 Bei Logistikimmobilien fehlen attraktive Neubauten.
58 Was sagen Experten der Branche?
60 Software: Nebenkosten für Gewerbeimmobilien.

Recht

Urteil des Monats – Wohnungseigentumsrecht
64 Sondervergütung. Rechtsstreit nicht erstattungsfähig.

Mietrecht
60 Bagatellgrenze. Zurückgelassene Gegenstände nach Ende eines Mietverhältnisses?

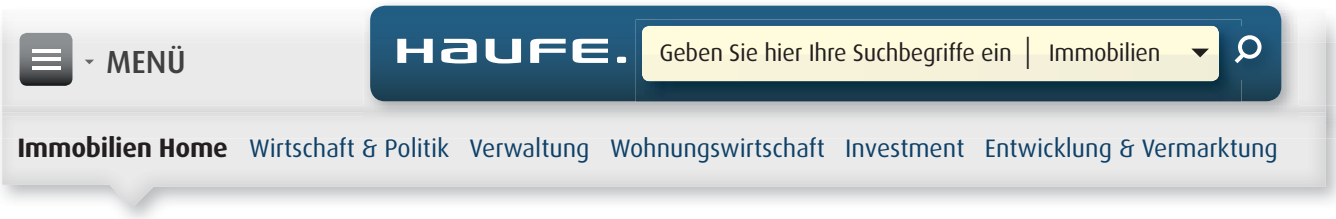
Rubriken

03 **Editorial**
06 **Online**
16 **RICS**
17 **Deutscher Verband**
70 **Bücher**
71 **Impressum**
72 **Termine**
73 **Unternehmen im Heft/ Vorschau**
74 **Finale**

Waldmann
ENGINEER OF LIGHT.

WALDMANN LICHTKONZEPTE.
SO INDIVIDUELL
WIE DIE MENSCHEN, DIE
DAMIT ARBEITEN.

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



Neu im Mai www.haufe.de/immobilien

Unser Online-Auftritt für Immobilienfachleute wurde komplett neu gestaltet. Sie finden nun noch schneller zu Ihrem relevanten Wissen. Besuchen Sie uns auf www.haufe.de/immobilien.

Top-Thema: Eigentümerwechsel

Wohnungseigentümergemeinschaft. Vorsicht, wenn ein Eigentümer wechselt.

Eigentümerwechsel sind in WEGs an der Tagesordnung. Ob durch Kaufvertrag oder Schenkung, durch Erbfolge oder Zwangsversteigerung: Der Verwalter muss besondere Aufmerksamkeit walten lassen, denn es lauern einige Fallen. Dieses Top-Thema zeigt, wie Verwalter einen Eigentümerwechsel reibungslos über die Bühne bringen.

Top-Thema: Vier Strategien für das Green Management

Die Immobilienunternehmen können selbst entscheiden, ob sie ihren Nachhaltigkeitsprozess gestalten oder weiterhin seitens der Regierungen getrieben werden wollen. Mit Reportings, Responsible-Property-Investments, Corporate-Social-Responsibility und nachhaltiger operativer Bewirtschaftung können sie ihr Geschäftsmodell auf Dauer und dabei auch wirtschaftlich umbauen. Wie dies gelingt, lesen Interessierte in den vier nachhaltigsten Strategien für Immobilienunternehmen im Online-Top-Thema.

Nachhaltigkeit. Immobilien brauchen Strategien.

Seminare

Haufe Online-Seminare:
„Die Generalversammlung der Wohnungsgenossenschaft"
Dienstag, 8. Mai 2012, 10 Uhr, 98 Euro. Die Generalversammlung ist das oberste Organ der Wohnungsgenossenschaft. Als „Parlament der eG" ermöglicht sie ihren Mitgliedern die Mitwirkung an wichtigen Entscheidungen des Unternehmens. Dieses Online-Seminar gibt einen Überblick über die Aufgaben der Generalversammlung und zeigt, wie Sie für einen erfolgreichen Ablauf sorgen.
Referent: RA Thomas Schlüter

Haufe Online-Seminar
„Die verhaltensbedingte Kündigung – Dauerbrenner Abmahnung"
Mittwoch, 9. Mai 2012, 10 Uhr, 89 Euro
Pflichtverletzungen von Arbeitnehmern führen häufig dazu, dass Arbeitgeber vorschnell eine falsche Maßnahme ergreifen. Jeder Arbeitgeber sollte daher wissen, auf welches Fehlverhalten eines Arbeitnehmers er mit welcher Maßnahme reagieren soll, um einen Rechtsstreit und die damit verbundenen Kosten zu vermeiden.
Referent: RA Dr. Markus Klimsch

Mehr unter:
www.haufe.de/immobilien

Fotos: Andrea Damm/pixelio.de; s.media/pixelio.de

Union Investment

Nachhaltigkeit ist nicht nur eine Frage des Materials, sondern auch der Haltung.

Union Investment ist Nachhaltigkeit.

Nachhaltigkeit hat viele Facetten. Und „Grün“ ist nur eine davon. Entscheidend ist die ganzheitliche Sicht, die seit vielen Jahren unser Immobilien-Verständnis prägt. Nachhaltigkeit bedeutet für uns „Zukunftssicherheit“. Und das zahlt sich auch für andere aus: für die Umwelt, die Gesellschaft und unsere Partner. Schon heute umfasst unser Portfolio 21 Objekte mit Nachhaltigkeitszertifikat und einem Gesamtvolumen von 2,8 Mrd. Euro. Den Weg in eine nachhaltige Immobilien-Wirtschaft gestalten wir aktiv mit. So bringen wir Handeln und Haltung in Einklang. Profitieren auch Sie von unserem Know-how. Damit für die Zukunft keine Fragen offen bleiben.

www.union-investment.de/realestate

Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

Karte des Monats

Vertragsabschlüsse im Einzelhandel

Der Immobiliendienstleister CBRE registrierte in seinem „Special Report Einzelhandelsmarkt Deutschland“ im Jahr 2011 deutlich weniger Vermietungen als im Vorjahr. Die Zahl der Transaktionen fiel auf den Wert von 2009 zurück. Spitzenreiter bleibt Berlin.

Anzahl Vermietungen

Grund für den Rückgang ist laut CBRE insbesondere die Zurückhaltung des Lebensmitteleinzelhandels, der in der Vergangenheit für die Mehrzahl der Shop-Eröffnungen verantwortlich zeichnete. Vor allem in der zweiten Jahreshälfte gab es einen Abwärtstrend bei den Vermietungsaktivitäten. Die Liste der Städte mit den meisten Vertragsabschlüssen wurde auch 2011 einmal mehr von Berlin (180 registrierte Vermietungen) angeführt, es folgen München mit 129 und Frankfurt mit 121 Meldungen. Zwischen die bekannten großen sechs Einzelhandelsmärkte drängte sich Dortmund auf einen überraschenden fünften Platz. Erstmals wurden hier die gesamten Mieter eines neuen Shopping-Centers – in diesem Fall der Thier-Galerie – komplett veröffentlicht, es handelt sich somit um einen Sondereffekt. Doch auch das Berliner Ergebnis ist durch Center-Vermietungen (hier vor allem Leipziger Platz und Boulevard Berlin) beeinflusst. Absolut gesehen sei der Hauptstadtbonus jedoch weiter gültig, sagt CBRE.

Datenmaterial: CBRE 2012
Illustration Verpackung: archetype, shutterstock
Grafik: Immobilienwirtschaft

Kolumne

Frank Peter Unterreiner

Keine Steuersubvention für Denker

Wenn es darum geht, Steuern zu sparen und staatliche Zuschüsse abzugreifen, setzt beim Volk der Dichter und Denker das aus, wofür uns unsere europäischen Nachbarn mal loben, mal schelten: der nüchterne Verstand. Dann werden beispielsweise Photovoltaikanlagen auf von der Sonne verschonte Dächer montiert und munter und unreflektiert 6b-Fonds gezeichnet, um ja anderweitig erzielte Veräußerungserlöse nicht versteuern zu müssen. Die Sonderabschreibung Ost löste einst einen Bauboom und Preisschub in den neuen Bundesländern aus, der aus der Nachfrage nach Steuersparprodukten resultierte, nicht jedoch aus dem Bedarf an Wohnraum. Lange brauchten die Märkte, um sich davon zumindest halbwegs zu erholen.

Jetzt wird allenthalben ein Mangel an Mietwohnungen konstatiert und wortreich Abhilfe gefordert. Die ersten Immobilienfunktionäre verlangen wieder erhöhte steuerliche Abschreibungen. Bloß nicht! Schlimm genug, dass die Lernfähigkeit der Politik durch das Schielen auf Umfragewerte und die Fokussierung auf Wahltermine stark beeinträchtigt ist. Die Immobilienbranche sollte wissen, dass der Markt der beste Regulator ist. Wo Nachfrage und Mieten steigen, wird gebaut. Anderswo nicht. Punkt. Dort würde eine wie immer geartete Subvention nur zu einem Überangebot, zu Fehlinvestitionen und zur Vernichtung von Volksvermögen führen. Ausrufezeichen.

Das muss die Immobilienwirtschaft aber unisono bei der Politik einfordern: Deregulierung der Märkte, Abbau von Bürokratie, Vereinfachung der Steuergesetzgebung und eine Novellierung des Mietrechts. Das führt zu mehr Investitionen dort, wo sie gebraucht werden. Die durch den Verzicht auf steuerliche Subventionen eingesparten Gelder kann die öffentliche Hand sinnvoller als Mietzuschuss für Einkommensschwächere verwenden. Aber bitte keine Objektförderung – Grund, siehe oben –, sondern eine Subjektförderung. Das Ergebnis insgesamt: Ein Gedicht für Denker.

ZENTRALER IMMOBILIEN AUSSCHUSS

ZIA hat sieben neue Mitglieder

Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) hat mit der HIH, Motel One, der Mace GmbH, der Sto AG, Trinavis, TA Heimeier und der Feuring Hotelconsulting GmbH sieben weitere Mitglieder hinzugewonnen. Damit vertritt der ZIA derzeit mehr als 150 Unternehmen und 17 Verbände. Mit Motel One und Feuring Hotelconsulting sind zwei Unternehmen aus der Hotelbranche beigetreten. Die Plattform hatte der ZIA im Jahr 2010 ins Leben gerufen, um der wachsenden Bedeutung der Betreiberimmobilien gerecht zu werden und der Hotelbranche ein Sprachrohr zu geben.

Stadt im Boom. Die Angebotspreise von Wohnungen in München steigen stark.

WOHNIMMOBILIEN

Preise legen in Großstädten massiv zu

Der Immobilienboom hält an: Die Preise für Wohnhäuser und Wohnungen sind im ersten Quartal 2012 vor allem in den Großstädten stark angestiegen. Wie der Angebotspreisindex IMX von ImmobilienScout24 zeigt, steigerten sich die Preise in München um 5,4 Prozent im Vergleich zum Vorquartal, in Berlin um 4,9 Prozent und in Köln um 4,3 Prozent. Auch in anderen Städten sind die Angebotspreise von Januar bis März spürbar angestiegen. So wurden Wohnungen im Gebäudebestand durchschnittlich rund zwei Prozent teurer angeboten als noch vor drei Monaten. Die Hauspreise stiegen im selben Zeitraum um knapp ein Prozent an. Damit erreichten die Wohnungs- und Hauspreise mit 107,6 beziehungsweise 103,1 die höchsten Werte seit Indexerstellung.

Von diesem Trend profitierten auch die Preise im Neubaubereich, die zuletzt eher stagnierten. Die Preiskurven für neu gebaute Häuser und Neubauwohnungen zeigten im ersten Quartal 2012 wieder deutlich nach oben: Insbesondere die Preise für neu gebaute Wohnungen sind bundesweit um beinahe fünf Prozent angestiegen.

Grund für die Preissteigerungen ist das weiterhin ungebrochen hohe Interesse an deutschen Immobilien bei Käufern aus dem In- und Ausland. Insbesondere Wohneigentum in den großen Städten ist gefragt. Doch dort wird das Angebot immer knapper.

AAREAL BANK

2011 endet mit einem Rekordergebnis

Die Aareal Bank hat ihr Betriebsergebnis im abgelaufenen Geschäftsjahr um 38 Prozent auf 185 Millionen Euro gesteigert und damit mit einem Rekordergebnis beendet. Ihr bisher stärkstes Ergebnis hatte die Aareal Bank Gruppe 2007 mit 159 Millionen Euro erzielt. Darüber hinaus bestätigte die Aareal Bank in ihrem Geschäftsbericht den im Februar gegebenen Ausblick für das Jahr 2012. So geht sie von einer anhaltenden Volatilität auf den Finanzmärkten aus, sieht jedoch insgesamt trotzdem gute Chancen, ein Ergebnis zu erzielen, das nur leicht unter dem guten Ergebnis von 2011 liegt.

DEAL IN BERLIN-MITTE

Union Investment kauft Rosmarin Karree

Das Rosmarin Karree in Berlin-Mitte hat einen neuen Eigentümer: Union Investment hat das Büro- und Geschäftshaus in der Friedrichstraße für den Offenen Fonds UniImmo: Deutschland gekauft. Nähere Angaben über den Kaufpreis wurden nicht gemacht. Das von der B&L Gruppe und Hines entwickelte und im Jahr 1998 fertiggestellte Premium-Objekt ist vollständig vermietet. Langfristig gebundener Hauptmieter ist der Deutsche Sparkassen- und Giroverband. Insgesamt umfasst das „Rosmarin Karree" eine Mietfläche von 21.525 Quadratmetern.

Das Rosmarin Karree in Berlin.

Foto: Union Investment Real Estate; Daniel Gast/pixelio

HOTELINVESTMENTMARKT

70 Prozent weniger Investitionen

Das Transaktionsvolumen auf dem Hotelinvestmentmarkt Deutschland ist im ersten Quartal 2012 weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Im Jahresvergleich sind nach einer Untersuchung des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle 70 Prozent weniger investiert worden. In der Studie wurden Einzeltransaktionen mit einem Investitionsvolumen von mindestens fünf Millionen Euro und Portfoliotransaktionen mit Objekten ausschließlich in Deutschland berücksichtigt. Ebenso enthalten sind deutsche Hotels, die als Teil von grenzüberschreitenden Portfolioverkäufen veräußert werden. Ende vergangenen Jahres war Jones Lang LaSalle noch davon ausgegangen, dass die Verhandlungen einzelner Transaktionen innerhalb der ersten drei Monate zum Abschluss kommen werden. Das habe sich aber nicht bewahrheitet. Ein grundsätzlicher Nachfrage- oder Produktmangel sei aber nicht das Problem des Markts. Vielmehr fehlten bislang größere Transaktionen. Trotz des schwachen Starts rechnet Jones Lang LaSalle aber noch mit einem guten bis sehr guten Hotelinvestmentjahr.

Warten auf größere Transaktionen.

GEWERBEIMMOBILIEN

Gedämpfter Jahresbeginn

Auf den starken Endspurt 2011 folgte ein gedämpfter Jahresbeginn 2012: Die weltweiten Investitionen in Gewerbeimmobilien lagen nach einer Untersuchung des Immobiliendienstleisters Jones Lang LaSalle (JLL) mit 75 Milliarden US-Dollar weit unter dem Vorjahreszeitraum (Q1 2011: 97 Milliarden US-Dollar). Großvolumige Transaktionen, wie sie in den ersten drei Monaten 2011 zu beobachten waren, haben sich nicht wiederholt. Nicht zuletzt die eingeschränkte Verfügbarkeit von Kreditfinanzierungen erschwerte laut Jones Lang LaSalle das Transaktionsgeschehen. Obwohl der wirtschaftliche Background unsicher bleibt, gibt es aber eine an sich solide Nachfrage auf den Gewerbeimmobilienmärkten und ein weiterhin großes Interesse bei den Marktplayern. In den USA, Kanada und Mexiko führte das zu einem Jahresplus des Transaktionsvolumens von 16 Prozent und jeweils 50 Prozent.

INSTITUTIONELLE INVESTOREN

Positive Stimmung

Die Hälfte der institutionellen Investoren erwartet, im Geschäftsjahr 2012 mit Bestandsobjekten in Deutschland einen Total Return von 4,8 bis 5,7 Prozent zu erzielen. Das geht aus einer Befragung von IPD hervor. Befragt wurden 160 Marktteilnehmer. Die Maximalerwartung lag bei 6,7 Prozent, die Mindesterwartung bei 3,2 Prozent. „Mit einer Prognose von 5,2 Prozent für 2012 nach einem Jahrzehnt mit einem durchschnittlichen annualisierten Total Return von nur 3,0 Prozent zeigen die Marktteilnehmer eine gewisse Zuversicht“, sagt Dr. Daniel Piazolo MRICS, Geschäftsführer der IPD Investment Property Databank. 2011 lag der realisierte Wert bei 5,5 Prozent und stellte damit einen klaren Ausreißer für die letzten zehn Jahre dar. Die Abweichung zwischen der Prognose und dem tatsächlichen Ergebnis des DIX Deutscher Immobilien Index hat in den vergangenen vier Jahren bei durchschnittlich nur 0,8 Prozentpunkten gelegen.

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

Aareon

www.aareon.com

BÜROVERMIETUNG

Frankfurt mit starkem Zuwachs

Nach einer Analyse des Beratungshauses NAI Apollo ist die Vermietungsleistung im Frankfurter Büromarktgebiet im ersten Quartal 2012 um 52 Prozent auf 129.000 Quadratmeter angestiegen. Auch im Vergleich zum direkten Vorquartal und zum Durchschnitt der vergangenen vier Vorquartale stach der Jahresbeginn 2012 positiv hervor. Der stärkste Zuwachs beim Flächenumsatz wurde bei Großflächen verzeichnet. Besonders hervorzuheben seien die beiden Anmietungen der Kreditanstalt für Wiederaufbau: 14.000 Quadratmeter im „IBC“ und rund 6.500 Quadratmeter auf der Bockenheimer Landstraße. Zum Vergleich: Im ersten Quartal des Vorjahres lag der Umsatz in diesem Segment bei lediglich 11.800 Quadratmetern. Das zweitstärkste Größensegment stellten Anmietungen kleiner als 1.000 Quadratmeter. Hier wurden im ersten Quartal rund 31.800 Quadratmeter vermittelt,

Vermietungsleistung in Frankfurt steigt.

während Bürovermietungen in der Größe zwischen 5.000 und 10.000 Quadratmetern mit insgesamt rund 6.500 Quadratmetern neu vermieteter Fläche das Schlusslicht bildeten. Wie in den Jahren zuvor waren auch im ersten Quartal 2012 das Frankfurter Bankenviertel und das Westend die nachgefragtesten Teilmärkte. Die Leerstandsquote liegt derzeit bei 15,9 Prozent und hat damit im Vergleich zum Vorquartal um einen Prozentpunkt, im Vergleich zu Jahresbeginn 2011 um 0,3 Prozentpunkte abgenommen.

PLASSMANNS BAUSTELLE

Bei 35 Prozent der unverheirateten Paare mit Eigenheim ist nur einer rechtmäßiger Eigentümer, weil der andere nicht im Grundbuch steht. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Immobilienportals immowelt.de.

RICS-FOCUS

Timing und Atmosphäre

Der RICS-Focus entwickelt sich zu einer festen Größe im alljährlichen Veranstaltungs-Marathon der Immobilienbranche. Mit über 200 Teilnehmern erfreut sich die Jahresveranstaltung der Royal Institution of Chartered Surveyors dank guter Atmosphäre und Professionalität steigender Beliebtheit.

Im Focus stand in diesem Jahr das „Timing“. Das Thema ist heiß – wenn auch, mangels allzu großer Ausschläge, nicht so sehr in Deutschland. Dass es in den letzten zehen Jahren bereits drei Finanzkrisen gegeben hat, spricht denn auch dafür, dass das Thema Zukunft hat.

Doch die Möglichkeiten des Researches sind beschränkt. Bestimmten Indikatoren, wie den Entscheidungsgrundlagen des Deutschen Immobilien Indexes der IPD, kommt für Immobilieninvestoren und -nutzer zwar große Bedeutung zu. „Timing“ hat aber ein Problem: Es lässt sich meist erst nachträglich feststellen, ob es gut war oder schlecht. Daran ändert auch die beste Prognose nichts, wenngleich sie oft wertvolle Anhaltspunkte liefern kann. Deshalb werden Prognosen noch oft unterschätzt, so etwa Stefan Wundrak von Henderson Global Investors. Bei der Frage, ob eine Blase bevorstehen könnte, werde noch zu wenig auf den Investitionsmarkt, sondern zu sehr auf den Vermietungsmarkt geachtet, so Wundrack.

Klar wurde am Ende, dass nicht jeder Investor den Zahlen gleichermaßen große Bedeutung beimisst. Der Bauch bleibt nach wie vor ein wichtiger Gradmesser für Entscheidungen (La).

DACHFONDS

Allianz sperrt Flexi Immo

Die Allianz muss die Rücknahme eines Immobiliendachfonds aussetzen: Betroffen ist der Fonds Allianz Flexi Immo, in den zuletzt noch rund 170 Millionen Euro investiert waren. Anleger hatten seit Anfang 2011 mehr als 200 Millionen Euro abgezogen.

Foto: Jörg Sabel/pixelio.de

INVESTMENTMARKT

Hamburg verbucht Top-Ergebnis

Das Jahr 2011 war für den Hamburger Investmentmarkt sehr erfolgreich: Mit einem Gesamtvolumen von rund 2,2 Milliarden Euro wurde das beste Transaktionsergebnis für gewerblich genutzte Immobilien seit dem Rekordjahr 2007 erzielt. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie von Grossman & Berger. Demnach hat sich diese Entwicklung auch im ersten Quartal 2012 fortgesetzt: Das Transaktionsvolumen verdoppelte sich mit 500 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahrjahreszeitraum nahezu. Bei den Käufern dominierten im vergangenen Jahr die Offenen Fonds und Spezialfonds. Auch zu Beginn 2012 traten diese mit einem Anteil von 31 Prozent am Transaktionsvolumen als zweitstärkste Käufergruppe auf. Im Fokus der Anleger standen im Jahr 2011 überwiegend die Asset-Klassen Büro und Einzelhandel.

Große Transaktion in Hamburg: Der Verkauf der HSH Nordbank-Anteile an der „Europa Passage“ an das Versicherungsunternehmen Allianz.

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD

Einsendeschluss 15. Mai

Prof. Dr. Stephan Kippes, Hochschule Nürtingen-Geislingen, einziger Lehrstuhlinhaber für Immobilienmarketing in Deutschland, richtet, wie mehrfach erwähnt, auch in diesem Jahr den Immobilien-Marketing-Award aus. Adressiert sind Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister. Achtung! Einsendeschluss ist der 15. Mai 2012. Unterlagen unter: www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award

DasTelefonbuch

Alles in einem

Wer hier mit seiner Werbung drin ist, ist besser dran.

Finden von A bis Z. Das Telefonbuch: Inserieren Sie dort, wo Sie von allen gut gefunden werden. Bekanntheitsgrad 96 %, über 41 Mio. regelmäßige Nutzer und jede Menge Aufmerksamkeit für Ihre Anzeige.

Anzeige rein, Umsatz rauf!

Ein Service Ihrer Verlage **Das Telefonbuch**

KÖPFE

„Erfolg ist exakter und pünktlicher Gehorsam gegen das Gebot der Stunde.“ Leon Blum, 1872 - 1950, französischer Politiker und Ministerpräsident

Timo Tschammler

Stephen Charlton

Dennis de Vreede

Thomas Karmann

Bodo Schrah

Steffen Uttich

DTZ-Chef Timo Tschammler geht zu Jones Lang LaSalle

Der Vorsitzende der DTZ-Geschäftsführung, Timo Tschammler, wechselt zu Jones Lang LaSalle. Als Geschäftsführer und Mitglied im Management-Board soll Tschammler (35) bei Jones Lang LaSalle Deutschland ab 1. Oktober 2012 den Geschäftsbereich Office Investment und Leasing sowie Industrial Investment und Leasing leiten, der derzeit noch kommissarisch von JLL-Deutschlandchef Dr. Frank Pörschke geführt wird. Tschammler ist diplomierter Betriebswirt, EBS-Absolvent, FRICS und MSc. Neben Tschammler wird Jörg Ritter, ebenfalls Geschäftsführer und Mitglied im Management-Board von Jones Lang LaSalle Deutschland, weiterhin den Geschäftsbereich Retail Investment und Leasing verantworten.

Marcelino Fernández Verdes in Vorstand von Hochtief ernannt

Der Baukonzern Hochtief hat die vakante Position im Vorstand besetzt: Der Aufsichtsrat ernannte Marcelino Fernández Verdes zum neuen Vorstandsmitglied der Hochtief AG und COO des Konzerns. Verdes kennt Hochtief und das Führungspersonal des Konzerns aus seiner knapp fünfjährigen Tätigkeit im Aufsichtsrat des Unternehmens.

Stephen Charlton wird Geschäftsführer der Gagfah

Der Verwaltungsrat der Gagfah hat einen Wechsel in der Geschäftsführung der Gagfah Group beschlossen: William Joseph Brennan räumt den Sessel an der Spitze des Unternehmens für Finanzvorstand Stephen Charlton. Zu den Gründen machte das luxemburgische Unternehmen keine Angaben. Der bisherige Chief Financial Officer Stephen Charlton war im Januar 2011 zum CFO ernannt worden. Zuvor war Charlton als CFO für verschiedene Unternehmen in der Immobilien- und Finanzbranche tätig. Als CEO wird er nun für das Management der operativen Tochtergesellschaften der Gagfah S.A. in Deutschland verantwortlich zeichnen. Charlton soll auch zum Mitglied des Verwaltungsrats berufen werden.

Dennis de Vreede und Thomas Karmann werden Senior Vice Presidenten bei Prologis

Der Logistikimmobilienbetreiber Prologis hat Dennis de Vreede zum Senior Vice President European Finance Director ernannt. Zum 1. Juni 2012 soll außerdem Thomas Karmann Senior Vice President Regional Director Northern Europe werden. Dennis de Vreede wird dem europäischen Finance-Team vorstehen, sowohl in den lokalen europäischen Märkten als auch in der europäischen Zentrale von Prologis in Amsterdam. Er kommt von Redevco, wo er in den vergangenen vier Jahren als Chief Financial Officer tätig war. Zuvor war er Global Finance Director bei Rockwell Automation Inc. und Vice President Finance bei KPNQwest N.V. Thomas Karmann wird für alle Geschäftsaktivitäten in Deutschland, Österreich, den Benelux-Staaten und Skandinavien verantwortlich sein. Er war zuletzt bei Gazeley tätig. Davor war Thomas Karmann stellvertretender Leiter im französischen Ingenieurunternehmen GSE.

Christian Graf von Hochberg und Bodo Schrah Geschäftsführer der Warburg-Henderson Vertriebs GmbH

Warburg-Henderson hat die Geschäftstätigkeit der Warburg-Henderson Vertriebs GmbH aufgenommen. Christian Graf von Hochberg und Bodo Schrah bilden das Geschäftsführungsteam. Von Hochberg (58) ist der bisherige Director of Institutional Sales der Warburg-Henderson KAG. Er ist seit Mai 2011 bei der Warburg-Henderson KAG. Zuletzt war er bei der HIH Vertriebs GmbH als Geschäftsführer tätig. Schrah (44) verfügt über 13 Jahre Erfahrung im Vertrieb und der Konzeption von Immobilienfonds. Er war in verschiedenen Leitungspositionen unter anderem bei der Deutschen Bank Tochter DB Real Estate Investment GmbH und der Morgan Stanley Real Estate Investment GmbH tätig.

F.A.Z.-Redakteur Steffen Uttich wechselt zu Beos

F.A.Z.-Redakteur Steffen Uttich wird zukünftig für die Beos AG

Foto: Hochtief AG

Thomas Glatte

Wolf Schumacher

arbeiten. Vom 1. Oktober an wird der bisher bei der F.A.Z. für den Immobilienmarkt verantwortliche Redakteur bei der Beos AG die neu geschaffene Funktion eines Leiters Fondsmanagement übernehmen. In dieser Funktion soll Uttich der zentrale Ansprechpartner für die institutionellen Investoren in den Beos-Immobilienspezialfonds werden. Beos verfüge über einen exzellenten Ruf und könne ein überzeugendes Geschäftsmodell vorweisen, begründete Uttich seinen Schritt. Er kam 2001 zur F.A.Z. Vor der Übernahme der Immobilienberichterstattung war er in der Finanzmarktredaktion unter anderem mit der Fondsberichterstattung betraut.

Thomas Glatte bleibt Vorsitzender der CNG

Die Vereinigung CoreNet Global (CNG) hat ihren Vorstand für das Central Europe Chapter neu formiert. Weiterhin an der Spitze bleibt Thomas Glatte. Neben Thomas Glatte, Chef des globalen Immobilienmanagements bei BASF, gehören dem Gremium folgende Vorstände an: Björn Christmann (Bombardier Transportation), zuständig für Finanzen, Anke Gerlach (NetApp), zuständig für Mitgliederangelegenheiten, Ulrich Kerber (Vodafone), zuständig für strategische Verbandsbeziehungen, Sven Wingerter (Eurocres), zuständig für, Marketing, Kommunikation und Sponsoring, Stefan Wolter (Johnson Controls), zuständig für fachliche Koordination der Themenschwerpunkte, Gabriel Epp (AOS), zuständig für Nachwuchsführungskräfte und Innovation. Dem erweiterten Vorstand gehören zudem Dieter Enzner (ProSiebenSat.1) und Eckhard von Münchow (Nokia Siemens Networks) an.

Wolf Schumacher bis 2018 Aareal-Bank-Chef

Aareal Bank-Chef Wolf Schumacher soll bis 2018 Chef der Aareal-Bank bleiben. Der Aufsichtsrat verlängerte Schumachers Vertrag vorzeitig um fünf Jahre. Der 54-Jährige ist seit 2005 Vorstandsvorsitzender des Immobilienfinanzierers. Auch Vorstandsmitglied Thomas Ortmanns soll für weitere fünf Jahre im Amt bleiben.

BÜROINVESTMENTS

Eindrucksvolle Rückmeldung

Der deutsche Anlagemarkt wurde 2011 von Retail-Investments dominiert. Im 1. Quartal 2012 sind Büros wieder beliebter: Mit einem Transaktionsvolumen von 2,2 Milliarden Euro übertrafen sie das Vorjahresergebnis um 179 Prozent, wie BNP Paribas Real Estate ermittelte. Damit haben sich Büro-Investments wieder klar an die Spitze aller Nutzungsarten gesetzt. Ihr Anteil am Gesamtumsatz mit gewerblichen Immobilien lag in den ersten drei Monaten 2012 bei 42 Prozent. Damit wurden die im Vorjahr führenden Einzelhandelsobjekte deutlich auf den zweiten Platz verwiesen (29 Prozent). Das sehr gute Ergebnis wurde vor allem von den starken Umsätzen an den Big-Six-Standorten getragen. Insgesamt belief sich der Investmentumsatz in diesen Städten im ersten Quartal auf 1,5 Milliarden Euro. Das ist eine Steigerung gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 236 Prozent. Damit entfallen knapp 74 Prozent des in Büroobjekte investierten Transaktionsvolumens in Deutschland auf die Top-Standorte.

www.ricseurope.eu/deutschland

Bewertungsgenauigkeit in Europa

RICS & IPD-Report. Die ermittelten Gutachterwerte weichen in Deutschland um fast 16 Prozent von den tatsächlichen Verkaufspreisen ab.

Dr. Daniel Piazolo MRICS

Der RICS & IPD Valuation and Sale Price Report 2011 untersucht die Genauigkeit der Wertermittlung für Deutschland, Großbritannien, Frankreich und die Niederlande. Dabei wird auf Basis von Primärdaten der institutionellen Investoren ein Vergleich der erzielten Verkaufspreise mit der vorherigen Bewertung durchgeführt. Es werden die Daten genutzt, die IPD direkt von den Marktteilnehmern erhält. Im Rahmen der Portfolioanalyse bekommt IPD von Teilnehmern der DIX-Benchmark Informationen zu Bestandsobjekten mit jährlicher Bewertung, aber auch über Zu- und Verkäufe.

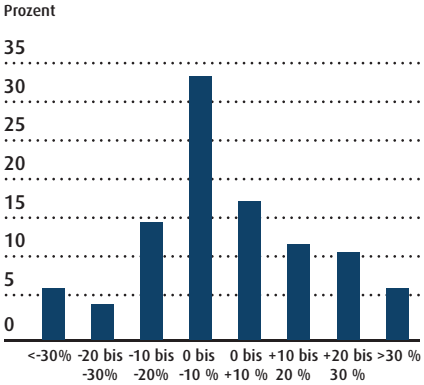
Für die RICS & IPD-Studie wurden alle vorliegenden Verkaufsfälle mit einem Wertgutachten aus der IPD-Datenbank für Deutschland, Großbritannien, Frankreich und Niederlande analysiert. Dabei muss der Zeitraum zwischen letzter Bewertung und Verkauf mindestens drei Monate betragen, da sonst der Gutachter bereits im Vorfeld Informationen aus dem bevorstehenden Verkauf in die Bewertung aufnehmen kann. Beträgt der Zeitraum zwischen Bewertung und Verkauf weniger als drei Monate, so wird für diese Objekte die Bewertung des Vorjahres herangezogen.

Dr. Daniel Piazolo MRICS

Mitglied in der Professional Group Valuation der RICS Deutchland und Geschäftsführer der IPD Investment Property Databank GmbH.

Bewertungen

Abweichung zwischen Bewertung und Verkaufspreis in Deutschland (in Prozent)



Quelle: IPD

Von Interesse ist die Verteilung der Abweichung zwischen Verkaufspreis und Bewertung. Dabei gibt die Abweichung an, wie weit die Bewertung neben dem tatsächlich erzielten Verkaufspreis liegt. Während im Jahr 2010 in Deutschland 16,5 Prozent aller Verkaufsfälle in die Kategorie „Verkauf null bis zehn Prozent über dem Verkehrswert“ entfiel, sind 33 Prozent aller Verkaufsfälle in der Kategorie „null bis zehn Prozent unter dem Verkehrswert“. In fünf Prozent der Fälle mussten Eigentümer einen Abschlag von mehr als 30 Prozent hinnehmen.

Im Jahr 2010 betrug der durchschnittliche Betrag der Abweichung aller Verkaufsfälle in Deutschland 15,9 Prozent. Anders ausgedrückt: Ein Investor, der seine Immobilie in Deutschland im Jahr 2010 auf den Markt brachte, erzielte einen Verkaufspreis, der um knapp 16 Prozent von der Bewertung abweicht.

Im internationalen Vergleich lag Deutschland damit auf dem letzten Rang bei der Bewertungsgenauigkeit im Jahr 2010. Der durchschnittliche Betrag der Abweichung betrug in Großbritannien 12,6 Prozent, in den Niederlanden 12,7 Prozent und in Frankreich nur 11,7 Prozent. Wobei diese Rangfolge in den Vorjahren auch recht unterschiedlich und Frankreich zum Beispiel im Jahr 2007 Schlusslicht war. Grob verallgemeinert lässt sich ableiten, dass eine Abweichung von 12 bis 16 Prozent europäischer Durchschnitt ist.

Unterschiedliche Ergebnisse in den einzelnen Ländern

Die RICS & IPD-Studie zeigt aber auch, dass die Gutachter in den vier untersuchten Ländern unterschiedliche Verteilungen bei der Bewertungsabweichung erzielen. Es ist auffällig, dass in den Niederlanden und in Großbritannien die Kategorie mit einem Verkaufspreis von bis zu zehn Prozent oberhalb der letzten Bewertung am häufigsten vorkommt, während in Deutschland und in Frankreich die Kategorie mit bis zu zehn Prozent unterhalb der Bewertung am stärksten ausgeprägt ist. ←|

Foto: RICS

Innen statt außen

Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V.

www.deutscher-verband.org

BauGB. Die Baugesetzbuchnovelle will die Innenentwicklung stärken und den Flächenverbrauch eindämmen. Ein richtiger Schritt, meint der Deutsche Verband, aber er erfordere ein besonderes Augenmaß.

Prof. Dipl.-Ing. Elke Pahl-Weber, Berlin

Nachdem vergangenen Herbst das Baugesetzbuch in einem ersten Teil für den Klimaschutz geändert wurde, liegt nun der zweite Teil der BauGB-Novelle vor. Dieser soll vor allem die Innenentwicklung stärken und den Flächenverbrauch eindämmen. Angesichts der hohen ökologischen, sozialen und ökonomischen Kosten von Zersiedlung und Flächenverbrauch findet das Ziel „Innen vor außen" breite Unterstützung.

Dabei darf jedoch ein wichtiger Aspekt nicht außer acht gelassen werden: Die Bevölkerungs- und Wirtschaftsentwicklung verläuft in Deutschland je nach Region zunehmend heterogen, was mit Wachstums- und Schrumpfungsregionen zwar plakativ, doch nur unvollständig beschrieben ist. Gerade in ländlichen Räumen bleibt der Flächenverbrauch trotz abnehmender Bevölkerung weiterhin sehr hoch. Ein Grund dafür ist, dass Kommunen dort immer noch neue Einfamilienhausgebiete ausweisen. In der Konsequenz ist dort auch die Verkehrsfläche pro Einwohner mehr als doppelt so hoch wie in den Städten und im verdichteten Umland.

Ballungsräume nicht belasten

Zahlreiche Kommunen haben in den vergangenen Jahren bereits Strategien der Innenentwicklung erarbeitet und umgesetzt, jetzt darf gerade in Wachstumsräumen, wo Flächen in diesem Sinne schon effizient genutzt werden, eine zu strikte Beschränkung auf die Innenentwicklung nicht zur Verknappung und damit Verteuerung von Bauland führen. Hier ist möglicherweise zusätzliches Bauland dringend notwendig, um ausreichenden Wohnungsneubau sicherzustellen. Denn bereits heute ziehen die Miet- und Kaufpreise in mehreren deutschen Ballungsräumen merklich an und belasten breite Bevölkerungsschichten. Zugleich ist in anderen Bereichen ein Verfall von Immobilienpreisen zu beobachten, möglicherweise ist auch mit weiterer Entwertung zu rechnen. Gerade die zielgruppengerechte Wohnungsbereitstellung erfordert, dass bei der Eindämmung der Außenentwicklung berücksichtigt wird, dass sich nicht alle bereits erschlossenen Flächen im Innenbereich zur Nachnutzung eignen und dies zudem häufig weitaus zeitintensiver und teurer ist als die Erschließung von neuen Baugebieten. Insgesamt bedarf es einer Regulierung mit Augenmaß.

Dass zur stärkeren Innenentwicklung und zum sparsameren Umgang mit dem Boden mittlerweile praktikable Instrumente bestehen, haben nicht zuletzt die Ergebnisse des Forschungsschwerpunkts „Refina" des Bundesministeriums für Bildung und Forschung gezeigt. So gibt es mittlerweile günstige und nutzerfreundliche EDV-gestützte Anwendungen zur Abschätzung von Folgekosten für die Entwicklung von Neubaugebieten. Auch konnten die Datengrundlagen in Form von Katastern verbessert und Verfahren zur Nachnutzung von Konversionsflächen weiterentwickelt werden.

Prof. Dipl.-Ing. Elke Pahl-Weber

Institut für Stadt- und Regionalplanung der Technischen Universität Berlin und Vorsitzende der Arbeitsgruppe Städtebau/Raumordnung des Deutschen Verbands.

Ein weiteres wichtiges Handlungsfeld, das sich nicht zuletzt aufgrund des zunehmenden Flächendrucks immer mehr in der Praxis durchsetzt, ist das Flächen-Recycling. Durch das bedingte Baurecht des Sanierungsplans für belastete Flächen im Innenbereich kann die häufige Pattsituation zwischen der Gemeinde, die nur für die sanierte Fläche einen Bebauungsplan verabschiedet, und dem Investor, der nur mit verbindlichem Baurecht die Fläche kauft, aufgelöst werden. Denn wenn der Sanierungsplan vom Investor erfüllt ist, wird der beschlossene Bebauungsplan für die Brachfläche rechtskräftig. Das vereinfacht die Vermarktung der Fläche deutlich.

Die Arbeitsgruppe „Städtebau und Raumordnung" des Deutschen Verbands hat sich intensiv mit dem Thema der Innenentwicklung und des nachhaltigen Flächenmanagements befasst und auch eine Stellungnahme zur Novelle des Baugesetzbuchs erarbeitet. ←|

Foto: DV

Veranstaltungshinweis: Tagung am 19. und 20. Juni 2012

Zum Thema Redevelopment – Die Zweite Zukunft „Wer finanziert und gestaltet den Wandel der Städte?" veranstaltet die RWTH International Academy am 19. und 20. Juni 2012 eine Tagung in der Zeche Zollverein in Essen. Im Fokus der Tagung steht, im Erfahrungsaustausch von Projektentwicklern, Investoren, Banken und Kommunen, die Eröffnung weiterer Chancen in der Projektentwicklung und -finanzierung. Es sollen Alternativen diskutiert werden.

Mehr Informationen im Internet unter: www.redevelopment-tagung.de.

Titelthema

Heilsamer Ansatz oder schöne Träumerei?

Alternative Anlageformen. Kommunen sind in Zeiten klammer Kassen zunehmend auf Investoren angewiesen. Wie können strukturschwache Gebiete an frisches Kapital kommen? Es gibt eine Reihe von Ideen...

Prof. Kunibert Wachten, Institut für Städtebau und Landesplanung, Aachen

In Krisenzeiten wird bei Immobilieninvestitionen von der wahrscheinlich sichersten Anlage der Welt gesprochen, doch auch die birgt Herausforderungen und Risiken. Verschlechtert sich das Umfeld einer Immobilie, werden selbst die besten Maßnahmen an der einzelnen Immobilie diesen Trend nicht umkehren können. Die Folge ist eine negative „Wertspirale". Die klassische Reaktion ist das Abstoßen solcher Immobilien. Jedoch können diese üblichen Strategien schnell einen Flächenbrand auslösen. Ein solch negativer Markttrend könnte Abwertungsbedarfe hervorrufen und finanzierende Banken unruhig werden lassen. Drohen Finanzierungen zu scheitern oder scheitern diese gar tatsächlich, führt dies zu weiterem Verkaufsdruck, welcher wiederum die Negativspirale anheizt.

Bislang war die Verbesserung des Umfelds, um Investitionsanreize zu schaffen, primäre Aufgabe der Kommunen und wurde unterstützt durch unterschiedliche staatliche Förderprogramme. Heute kommen die Städte bedingt durch die Herausforderung des demografischen Wandels und sonstiger Strukturveränderungen bei zugleich sinkender öffentlicher Förderung an ihre Leistungsgrenzen. Deswegen wird es für Städte zunehmend wichtiger, Investoren dazu zu bewegen, sich durch Investitionen an der Stadtentwicklung auch über die eigenen Grundstücksgrenzen hinweg zu beteiligen.

Reserven mobilisieren

Auch jene Großstädte, in denen Projekte mehrheitlich privatwirtschaftlich finanziert werden können, stehen immer häufiger vor der Herausforderung, zusätzlichen und vor allem preisgünstigen Wohnraum zu schaffen. Um im Inneren jedoch nachhaltig wachsen zu können, müssen vorhandene Gebäude- und Flächenreserven mobilisiert werden. Egal ob in einem Wachstums- oder Schrumpfungsumfeld: Der Umgang mit solchen Bestandsimmobilien und -flächen, ein umfassendes finanzierbares „Redevelopment", ist essenziell. Die schwierige Aufgabenstellung ist nun, die veränderte Förderpolitik in die sich immer schneller verändernden Stadtentwicklungsprozesse zu implementieren. Das herkömmliche Repertoire reicht hier meist nicht mehr aus.

Können vor diesem Hintergrund Redevelopment-Projekte eine alternative Anlageform darstellen? Die Antwort darauf dürfte neben den Investoren und Entwicklern auch Städte und Gemeinden interessieren. Der in den vergangenen Jahren explosionsartige Anstieg von Immobilienpreisen in Ballungszentren lässt manche Marktteilnehmer schon von einer „Immobilienblase" sprechen, die sich von einem realen Marktwert immer weiter entfernt. Hier scheint möglicherweise der „große Fürst" die bessere Alternative zu sein als der „kleine König".

Win-Win-Situationen?

Diese Potenziale könnten durch einen veränderten Betrachtungsfokus der Investoren erschlossen werden. Damit entstünde eine Win-Win-Situation für die renditeorientieren Investoren und Projektentwickler einerseits und die von den immer größer werdenden Förderungslücken gebeutelten Kommunen andererseits. So gibt es bereits jetzt schon zahlreiche Ansätze, Erfolgversprechende Wege abseits des Üblichen. Die Bandbreite reicht von kleineren „Kiez"-Entwicklungen bis hin zu Großprojekten. Kann ein Redevelopment, das über die eigenen Grundstücksgrenzen ansetzt, ein „heilsamer Ansatz" sein oder aber auch nur eine schöne „Träumerei"? |→

Foto: Digital Genetics; han871111/shuttersock.com

Wenn C-Regionen erblühen

BID, Bürgeraktie & Co. Bislang ist die Zahl der Redevelopment-Projekte in Deutschland noch überschaubar. Es gibt jedoch gelungene Beispiele, die Appetit auf mehr machen. Ein Überblick.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Die Oberbürgermeister mehrerer hoch verschuldeter Städte im Ruhrgebiet gingen kürzlich auf die Barrikaden und forderten mehr Geld – und zwar im Prinzip das, das den ostdeutschen Ländern durch den Solidarpakt zusteht. Im Rahmen dieses Paktes erhalten die ostdeutschen Gemeinden von 2005 bis 2019 insgesamt 156 Milliarden Euro aus den Kassen von Bund, Ländern und Kommunen. Geld, das anderswo fehlt. Die Hardware, sprich das äußere Erscheinungsbild von Straßen, Quartieren und innerstädtischen (Brach-)flächen, leidet nicht nur im Osten der Republik. Die Fragestellung kommt landauf, landab immer häufiger: Wie kommen Kommunen in Zeiten klammer Kassen an Geld oder welche Aktivitäten können sie unternehmen, um den Strukturwandel trotzdem aktiv zu begleiten?

Im Beisein zahlreicher Vertreter des Europäischen Parlaments, der EU-Kommission, Architekten und Experten wurde vor wenigen Wochen die gemeinsame Ausstellung von IBA und HafenCity „Stadt neu bauen – Die Metropole von morgen" eröffnet. Die Ausstellung wird anschließend international auf Tour gehen. Ein Jahr vor der Eröffnung der Internationalen Bauausstellung IBA im Jahr 2013 will sie nach Hamburg einladen und zu einem internationalen Austausch anregen. Die Fragestellung: Wie können Städte heute wachsen, so dass die Metropolen eine nachhaltige Zukunft ansteuern? IBA-Geschäftsführer Uli Hellweg: „Stadt neu denken, heißt, wir brauchen neue Lösungen. Wohnen für Reiche in der Innenstadt und Armensiedlungen an den Stadträndern sind nicht die Lösungen der Zukunft. Wir müssen vom „Entweder-Oder" zum „Sowohl-als-auch" kommen." Nicht nur strukturschwache Regionen im Ruhrgebiet oder notorisch defizitäre Städte im Norden mit Haushaltsnotlage jammern. Auch Metropolen wie Hamburg |→

Auf einen Blick

- Nicht nur strukturschwache Regionen oder notorisch defizitäre Städte jammern. Auch Metropolen wie Hamburg haben finanzielle Not und strukturelle Engpässe.
- Der Umgang mit Bestandsimmobilien und -flächen oder ein umfassendes finanzierbares Redevelopment ist essenziell.
- Neben den Public Private Partnerships (PPP) spielen sogenannte BIDs, wo Eigentümer die ursprüngliche Aufgabe des Staates zum Teil übernehmen, eine zunehmende Rolle.

Neues Leben. Die ehemalige E.ON Ruhrgas Hauptverwaltung wurde als „Ruhrturm" revitalisiert.

Foto: Fakt AG

60 Jahre Techem
WIR LIEBEN ENERGIESPAREN

sicher, zuverlässig, zertifiziert

Techem Funk-Rauchwarnmelder – höchste Qualität auf dem neuesten Stand der Technik.

Umfassende Selbsttests und Umfeldüberwachung

- ✓ Automatische Umfeldüberprüfung zur Hindernis-erkennung im Umkreis von 50 cm ❶
- ✓ Mehrmals täglich automatische Überprüfung des Melders auf Funktionsfähigkeit von Elektronik, Alarm und Batterie sowie auf Durchlässigkeit der Raucheindringöffnung ❷
- ✓ Fehler-Logbuch mit Funkübertragung zur Dokumentation von Status- und Störungsmeldungen

Intelligente Mikroprozessor-Technologie

- ✓ Sichere Unterscheidung kurzfristiger Störungen (z. B. Zigarettenrauch, Wasserdampf oder elektrische Felder) von echtem Brandrauch zur Vermeidung von Falschalarmen
- ✓ Automatische Anpassung der Empfindlichkeit an eventuelle Verschmutzungen für dauerhaft zuverlässige Raucherkennung

Höchster Sicherheitsstandard

- ✓ Echtalarm mit mindestens 85 dB weckt auch aus dem Tiefschlaf
- ✓ Manuelle Alarmprüfung jederzeit per Benutzertaste ❸ durchführbar – mit reduzierter Lautstärke von 75 dB
- ✓ Fest eingebaute Batterien mit 10 Jahren Mindesthaltbarkeit; akustisches und optisches Signal ❹ mindestens 30 Tage vor Ende der Batteriekapazität

❶ Elektronische Sensoren zur Umfeldüberwachung
❷ Raucheintrittsöffnung
❸ Benutzertaste
❹ Rote Leuchtdiode

Techem Funk-Rauchwarnmelder sind nach DIN EN 14604 zugelassen und VdS-geprüft*. Sie erfüllen zudem die erhöhten Qualitätskriterien der vfdb-Richtlinie 14-01** und sind daher mit dem vfdb-Qualitätslabel „**Q**“ ausgezeichnet.

www.techem.de/rauchwarnmelder

techem

* VdS ist die unabhängige und akkreditierte Prüf- und Zertifizierungsstelle für Brandschutz und Einbruchdiebstahlschutz.
** Richtlinie der Vereinigung zur Förderung des Deutschen Brandschutzes.

Bremer Überseestadt
Ein PPP-Projekt auf 300 Hektar, das bei Entwicklern und Investoren gut ankommt. Rechts das Hafenhochhaus, links das Kaffeequartier.

haben finanzielle Not und strukturelle Engpässe. Nicht Leerstände, sondern mangelnder Wohnraum in der City – und entsprechende Preisanstiege – drücken die Elbstädter.

Das Zwischenfazit: Auch jene Großstädte, in denen Projekte mehrheitlich privatwirtschaftlich finanziert werden können, stehen immer häufiger vor der Herausforderung, zusätzlichen und vor allem preisgünstigen Wohnraum in einer gemischt genutzten und gut versorgten innerstädtischen Umgebung zu schaffen. Um im Inneren jedoch nachhaltig wachsen zu können, müssen vorhandene Gebäude- und Flächenreserven mobilisiert werden.

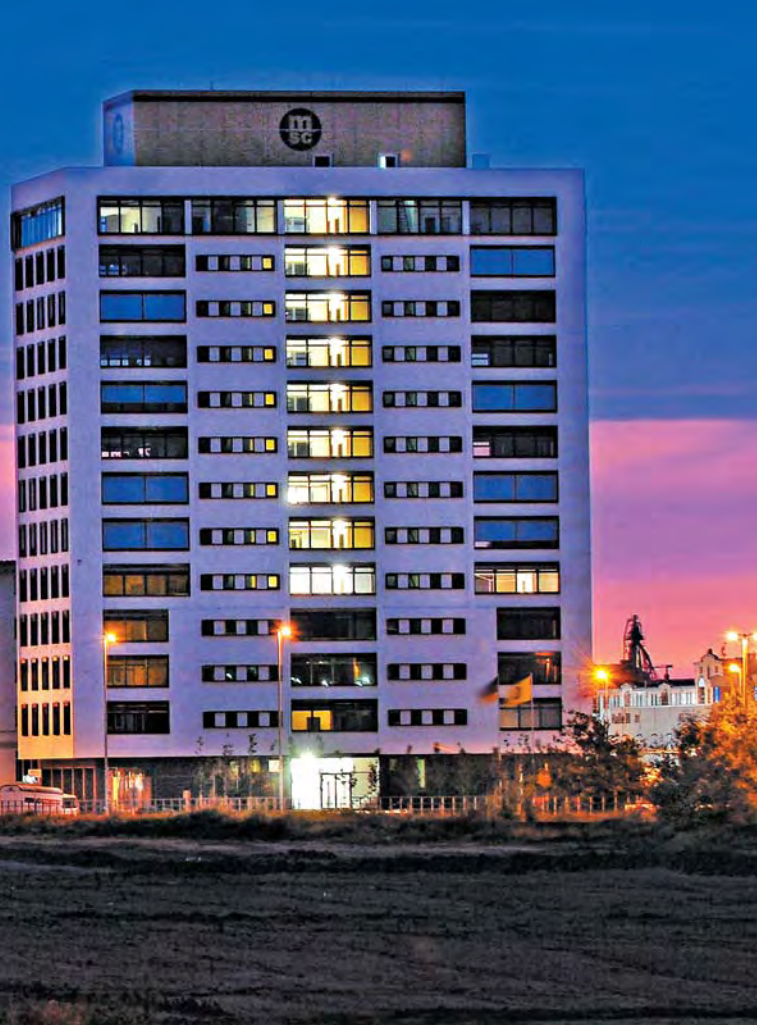
Bottrop als Innovation-City

Blauer Himmel, grüne Stadt – unter diesem Motto hat der Initiativkreis Ruhr im Frühjahr 2010 einen revierweiten Wettbewerb für die Klimastadt der Zukunft ins Leben gerufen. Nach einem mehrstufigen Auswahlverfahren fiel die Entscheidung einer unabhängigen Jury auf die Stadt Bottrop. Als einmaliges Beispiel einer Public-Private-Partnership (PPP) ist das Stadterneuerungsprojekt InnovationCity Ruhr eine milliardenschwere Investition der beteiligten Unternehmen und des Landes Nordrhein-Westfalen. Für das Pilotprojekt ist ein Investitionsvolumen von 2,8 Milliarden Euro bis 2020 geplant. Mehr als 80 Prozent sollen von privaten Investoren kommen. Evonik, RAG, E.ON und Emschergenossenschaft planen unter anderem ein interdisziplinäres Forschungszentrum zur CO_2-Reduzierung. Eine Investition, die sich für alle auszahlen soll: Das örtliche Bauhandwerk profitiert nach Aussage der Initiatoren durch neue Aufträge. Und der Geldbeutel jedes einzelnen Bürgers werde spürbar entlastet, weil seine privaten Heiz- und Stromkosten sinken. „Mit dem Projekt InnovationCity Ruhr erhält die gesamte Region ein neues Leitprojekt und Alleinstellungsmerkmal, das in dieser Art und Weise und Größe weltweit einzigartig ist“, schwärmte Markus Palm, Geschäftsführer der InnovationCity Management GmbH, noch kurz vor seiner Beurlaubung. Durch einen veränderten Betrachtungsfokus der Investoren könnten mehr solcher Projekte erschlossen werden. Damit entstünde eine Win-Win-Situation für die renditeorientierten Investoren und Projektentwickler einerseits und die von den immer größer werdenden Förderungslücken gebeutelten Kommunen andererseits. Die Bandbreite kann von kleineren „Kiez“-Entwicklungen bis hin zu Großprojekten reichen.

Bremer Überseestadt

Beim PPP-Modell Bremer Überseestadt, einem 300 Hektar Areal mit 117 Hekar Nettobauland in den alten Hafenrevieren und nahe der City, läuft es seit einigen Jahren „wie geschnitten Brot“, freuen sich die Stadtplaner über die gute Resonanz meist regionaler Entwickler und Investoren. Die Stadtväter in Bremen wollten es genau wissen und haben vom Forschungsinstitut Prognos seit Kurzem neueste Zahlen: „Insgesamt ergeben

Foto: WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH



Dülkener Aktie: Bürger als Investoren

Wenn der einheimische Einzelhandel die Konkurrenz der weiter boomenden Einkaufscenter nicht mehr aushalten kann, kippen ganze Innenstadtquartiere. Die Wertminderung der Immobilien ist gleich mitprogrammiert.

Das Beispiel der Stadt Dülken, etwa 20.000 Einwohner zählend und zu Viersen gehörend, ist ein Konzept gegen die Verödung innerstädtischer Flächen. Die 2007 gegründete Dülkener Entwicklungs AG (DE AG) bindet mit ihrem Konzept zugleich die Bürger mit ein – über die Dülkener Aktie. Über die DE AG kann jeder Bürger durch den Erwerb von „Dülken-Aktien" die geplanten Projekte unterstützen und am angestrebten wirtschaftlichen Erfolg teilhaben. Der lag immerhin bei zuletzt etwa fünf Prozent Dividende.

Das Zwischenfazit nach viel Engagement und guten Erfolgen – auch jenseits des Strebens nach absoluter Gewinnmaximierung – ist trotzdem zwiegespalten: Innovation, Kreativität und Herzblut für „unsere Sache" der Standortverbesserung (etwa 70 Prozent der Aktionäre sind Dülkener, der Rest ist mehr oder weniger heimatlich verbunden) sind die Triebfedern, sagen die Macher. Doch der Arbeitsalltag ist häufig ernüchternd, zumal vom Zwei-Mann-Team neben dem eigentlichen Hauptberuf gemanagt.

sich bis zum Ende des Jahres 2011 danach öffentliche Investitionen in Höhe von 226 Millionen Euro. Darin enthalten sind neben den Investitionen in der Überseestadt auch die Kosten, welche für die verkehrliche Erschließung aufgewendet wurden. Mit 42,3 Millionen Euro ist die Anbindung damit gegenwärtig die größte Kostenposition. Perspektivisch wird bis 2030 mit privaten Investitionen von bis zu 2,2 Milliarden Euro gerechnet."

Der Faktor Wohnen und Steuergelder spielt dabei laut Andreas Heyer, Chef der Wirtschaftsfördergesellschaft WFB, eine wichtige Rolle. Etwa 3.000 bis 3.600 neue Einwohner werden sich bis zum Jahr 2030 im Gebiet der Überseestadt ansiedeln, glaubt man den Prognos-Zahlen. Das habe wiederum mit einem jährlichen fiskalischen Effekt von rund 3.800 Euro je Einwohner entscheidenden Einfluss auf die fiskalische Bilanz des Projekts insgesamt.

Revitalisierter Ruhrturm

Eine Herkulesaufgabe ganz anderer Art nahm der Investor des Ruhrturms in Angriff. Ein Jahr lang stand die ehemalige E.ON Ruhrgas Hauptverwaltung leer, nun soll sie als Ruhrturm zu neuem Leben erweckt werden. Kein verschossener Bodenbelag oder vergilbte Einbauten, sondern großes Potenzial inspirierten den neuen Eigentümer Hubert Schulte-Kemper. Der Gründer der Essener Hypotheken-Bank ist nach zweijährigem Ruhestand seit 2010 zurück im Geschäftsleben mit der Fakt AG. Mittlerweile konnte der frühere Banker bereits über 29.000 von insgesamt etwa 40.000 Quadratmetern an unterschiedliche Unternehmen vermieten. Veranstaltungen, Übernachtungen und Bürolösungen ist das multifunktionale Konzept.

Schaut man global über Deutschland, sind gute Modelle des Redevelopments im Zusammenspiel von öffentlicher Hand und Privatwirtschaft jedoch überschaubar. Die vielfältigen Hindernisse in der finanziellen, gesetzlichen und schlicht praktischen Umsetzung im Arbeitsalltag zudem nicht übersehbar. Dr. Georg Conzen MRICS investiert als geschäftsführender Gesellschafter von Coresis für seine wohlhabende Klientel innerhalb der deutschen Wachstumsregionen in moderne Gewerbeimmobilien. Als Musterbeispiel für gelungenes Redevelopment nennt er das Projekt MaxCologne, wo allein die Toplage direkt am Rheinufer schon Programm ist. Die aus den 70er-Jahren stammende frühere Zentrale der Lufthansa wird zurzeit grundlegend revitalisiert. Hochtief Projektentwicklung realisiert rund 45.000 Quadratmeter Bürofläche in zwei Baukörpern. „Entscheidend bei einer solchen Projektentwicklung ist, dass Emotionen bei potenziellen Mietern geweckt werden", so der Essener Entwickler. Oftmals hilft aber nach eingehender Prüfung laut Conzen auch nur noch der Abriss. Mit wenigen Ausnahmen sieht er für klassische PPP-Modelle momentan schwarz. Seine nüchterne Kurzanalyse: „Seit etwa zwei, drei Jahren sind derartige Modelle tot." Conzen bedauert dies, da die Grundidee gut sei. Allerdings müssten die Privatinvestoren im Rahmen der Finanzierung „mehr atmen können", drückt sich Conzen diplomatisch aus. |→

Der von Prof. Kunibert Wachten, Lehrstuhl für Städtebau- und Landesplanung der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen, ins Leben gerufene berufsbegleitende Masterstudiengang „Redevelopment/Design and Management“ beschäftigt sich seit 2007 mit der Entwicklung, Vermarktung und Management vormals industriell oder gewerblich genutzter Bestände und vermittelt alle Themen, die zur erfolgreichen Planung und Realisierung von Redevelopment-Projekten erforderlich sind. Wachten, einer der Redner des „Redevelopment-Kongresses“ im Juni in Essen, nennt das Dilemma der Stadtentwickler die aktuelle Fokussierung auf die Innenstädte, wo Angebotsknappheit beim Wohnen zu einer Hochpreisentwicklung führe. Parallel dazu entwickle sich eine neue Wohnungsarmut. Die Lösung könne nur unter Einbindung privater Investoren, die nicht am „schnellen Euro“, sondern am langfristigen Engagement interessiert sind, funktionieren. Als mögliche Beispiele nennt Wachten die Möglichkeit, 50er-Jahre-Wohnquartiere zu verdichten.

Rechtsanwalt Bernd Preuss, Partner bei Buse Heberer Fromm, beschreibt das Thema „Wer baut die Stadt der Zukunft“ als hoch brisant. Man stoße schnell in ein Wespennest. Der Fachanwalt stellt eine zunehmende Spreizung in immer reichere und ärmere Standorte fest. Während man in den großen Metropolen um die Bezahlbarkeit kämpfe, herrsche schon im Speckgürtel oft Tristesse. Zugleich sei am Markt ein enormer wirtschaftlicher Anlagedruck und das Bedürfnis nach sicheren Investments vorhanden. Preuss sieht im Rahmen großflächiger Wiederentwicklungen große Möglichkeiten – allerdings auch große Hemmnisse. Das fange bei Finanzierungsfragen an und höre bei den strengen Regularien des Baugesetzbuches noch lange nicht auf.

Maßnahmen mithilfe bürgerschaftlichen Engagements seien kein Allheilmittel, aber so etwas wie der „Fensterkit des Zusammenlebens“. Preuss hat ein Best Practice Beispiel zur Hand, nämlich die Neuaufstellung des Hamburger Problemquartiers Steilshoop, bundesweit als HID Steilshoop bekannt.

Beteiligung der Bevölkerung

Neben den Public Private Partnerships (PPP), wo Profis der Immobilienbranche auf Behördenverantwortliche treffen, spielen sogenannte BIDs, wo Eigentümer die ursprüngliche Aufgabe des Staates zum Teil übernehmen, eine zunehmende Rolle. Ein Modell, das sehr viel Engagement des Einzelnen benötigt. Wenn Handel- und Gewerbetreibende über die eigene Immobilie hinaus im Verbund an einem Strang ziehen, könne eine Win-Win-Situation entstehen, sagt Nobert Caesar. Der Kaufmann ist Vorstand der Interessengemeinschaft „Das Viertel“ e. V., kurz IGV, einem BID (Business Improvement District) mit den bundesweit wohl meisten Eigentümern unter einem Dach. „Bundesweit einmalig, Grundeigentümer sanieren eine Einkaufsstraße selbst“, titelte die „Welt Hamburg“ vor längerer Zeit. Gemeint war der Hamburger Bezirk Bergedorf, wo Deutschlands erster Business Improvement District (BID) entstand.

Der niedersächsische Wirtschaftsminister Jörg Bode hat erst im Dezember vergangenen Jahres sieben Projekte als Preisträger des „Ab in die Mitte!“-Wettbewerbs 2012 ausgezeichnet. Erstmals waren die niedersächsischen Kommunen aufgerufen, ihre Beiträge unter ein zentrales Motto zu stellen. Bramsche, Hildesheim, Lüchow, Otterndorf, Pattensen, Peine und Wolfenbüttel erhielten ein Fördergeld zur Umsetzung ihrer Projekte. Bode umschreibt das Prinzip der Einbindung Privater mit der Suche nach neuen Akteuren und Multiplikatoren aus Bereichen, die bislang noch gar nicht eingebunden waren.

Ab in die Mitte hieß es 2011 auch in Emden. Jenseits der großen Einkaufsstraßen der Seestadt wurde der Stadtteil Falder neu entwickelt. Am Ende stand ein Prozess unter großem Engagement auch der Einzelhändler vor Ort. ←|

Neue Bahnstadt Opladen kommt langsam in Fahrt

Möglichkeiten der Neunutzung innerstädtischer Brachflächen sind für Investoren und Entwickler häufig genug aufgrund der begrenzten Flächenangebote ohne Wahl.

Zumal die Bundesregierung einen Großteil des Baulandsbedarfs in den Folgejahren durch vorgenutzte Flächen decken will. Die Bahn oder auch die Post sind jedoch häufig genug Eigentümer mit nicht immer unproblematischen Preisvorstellungen. Und oft genug sind auch die Grundstücksgrundrisse für Projektentwickler unattraktiv. „Laut, klein und zu teuer“, hieß es häufig in der Vergangenheit. Dann sei bestenfalls statt einem Mix aus Wohnen, Arbeiten und Freizeit nur Gewerbeansiedlung möglich. Als Vorzeigeprojekt, das es auch anders geht, könnte die Bahnstadt Opladen gelten, ein gemeinsames Projekt der Stadt Leverkusen und der Deutsche Bahn AG zur Nachnutzung ehemaliger Bahnflächen. Mitten in Leverkusen entsteht auf rund 70 Hektar ein neues Stadtquartier. Das Gelände des ehemaligen Bahnausbesserungswerks, zentral in Opladen gelegen, soll ein eigener Stadtteil für Wohnen, Bildung, Arbeiten und Freizeit werden. Das Gelände wird künftig über zwei Brücken eine direkte Anbindung ins Zentrum von Opladen erhalten.

Projektleiter Stefan Karl spricht allein aufgrund der Größe des Areals, in dieser Form einmalig im Rheinland, von einer Besonderheit. Das auf zehn bis 15 Jahre ausgelegte Projekt, das seit 2001 in der Vorplanung steht, soll städtebauliche Missstände beseitigen und zugleich private Investitionen anstoßen. Die Stadt habe auch aufgrund der Haushaltsnotlage nur einen Teil der Bahngrundstücke gekauft um nötige Infrastrukturanpassungen durchzuführen, so Karl.

Investment: Heilsbringer Family Office?

Interview mit

Jörg Siebert

Dirk Labusch, Freiburg

Wenigstens sie finanzieren noch. Wie ticken sie? Der Geschäftsführer der Immobilien- und Fondsmanagement Faubourg GmbH sucht für sein Family Office Anlagemöglichkeiten in französisch- und deutschsprachigen Ländern und ist ein profunder Kenner der Szene.

„Oft gibt es hier das emotionsgetriebene Investment ..."

Wie sehen Sie die Rolle der Family Offices bei der Finanzierung von Projekten jetzt und in näherer Zukunft?
Siebert: Sie können institutionelle Aktivitäten vereinzelt ergänzen, ab und zu sogar ersetzen, aber selbst wenn Family Offices ein beträchtliches Investvolumen erreichen, ist ein Ersatz der Aktivitäten institutioneller Anleger durch sie nicht möglich. Allerdings können sie flexibel auf Opportunitäten reagieren.

Etwa Objekte außerhalb des Mainstreams kaufen?
Siebert: Ja. Wir sind für eine französische Privatbank tätig, die eine Luxemburger Fondsstruktur bereitstellt und Gelder von vermögenden Privatpersonen investieren lässt, und zwar vollkommen gegen den Mainstream. Man investiert etwa in Werkstätten und Labors. Und dies weitestgehend mit Eigenkapital.

Ähneln sich die Strategien der Family Offices?
Siebert: Nein, hier gibt es wirklich alle Richtungen.

Welche Voraussetzungen muss ein Standort aufweisen, in den ein Family Offices investiert?
Ich muss ihn erklären können. Investoren bevorzugen oft eine Lage mit Historie. Bevor französische Investoren ganz in den Osten der Republik gehen, schauen sie sich erst grenznähere Bundesländer an, etwa auch das Ruhrgebiet.

Es hat also nicht nur das Core-Segment Bedeutung…
Siebert: Nein. Im allgemeinen Verständnis liegt eine Core-Immobilie in Highstreet-Lagen. Erwartet ein Family Office – so, wie in den von uns betreuten Fällen – eine Rendite von acht Prozent und darüber, fallen solche Lagen weg. Gerade in Subquartieren von größeren Städten und Mittelstädten ab 100.000 Einwohnern kann es hervorragende Immobilien mit guter Mieterstrukur geben, die interessant sind.

Welche Gebäude eignen sich?
Siebert: Es wird Wert gelegt auf eine gute Bausubstanz und auf Objekte, die vielleicht zu 80 Prozent vermietet oder bei denen nur noch geringfügige Bauleistungen zu erbringen sind.

Würden Family Offices einfach Mietverträge einkaufen?
Siebert: Nein. Das Gebäude an sich muss wertstabil sein. Oft gibt es hier das emotional getriebene Investment. Man möchte ein bestimmtes Objekt, gerne mit bonitätsstarkem Ankermieter. In strukturschwächeren Gebieten ist das oft problematisch.

Gibt es auch Finanzierungen mit wenig Eigenkapital?
Siebert: Ja, etwa bei unserem eigenen Family Office. Dort geht man in die Projekte mit einem möglichst hohen Leverage. Aber das Family Office würde dann auch eine hohe Tilgungsrate vereinbaren. Zielrichtung ist hier, durch eine hohe Tilgung den Fremdkapitalanteil möglichst schnell zurückzuführen.

Welche Besonderheiten gibt es bei der Finanzierung durch ein französisches Family Office?
Siebert: Deren französische Hausbanken agieren meist nicht grenzüberschreitend. Es muss in Deutschland finanziert werden. Jedoch ist bei Absicherung des Kredits meist nur auf das Objekt abzustellen. Das bedeutet, entweder mehr Eigenkapital bereitzustellen oder Garantien zu vereinbaren, die direkt vom Family Office kommen müssten. Durch Vereinbarung höherer Tilgung kann schneller Fremdkapital zurückgeführt werden, so dass gegebene Garantien nicht mehr benötigt werden.←|

Das Finanz-Interview

von Manfred Gburek

„Entspannung in zwei bis drei Jahren“

Mario Caroli

Serie

Die Immobilienfinanzierung verändert sich dramatisch. Statt einzelner Objekte werden zunehmend ganze Portfolien mit Krediten projektiert – und die Zyklen werden radikaler.

Herr Caroli, wenn Sie die Finanzierungsmodalitäten der Banken vor und nach der Finanzkrise vergleichen: Was hat sich am meisten verändert?

Caroli: Vor der Finanzkrise konnten qualitativ gute Projekte mit hoher Bonität problemlos mit 80 bis 85 Prozent, oft auch darüber hinaus, fremdfinanziert werden. Heute ist dies kaum noch möglich. Finanziert wird in der Regel bis 60 Prozent. Eine weitere Veränderung ist, dass die Banken künftig durch Basel III bei Finanzierungen mehr Eigenkapital halten müssen und sich heute bereits darauf vorbereiten. Zudem sind einige wichtige Banken gänzlich als Immobilienfinanzierer ausgefallen. Die übrigen Institute können somit die Bedingungen mehr oder weniger diktieren.

Kommt es also zu einer Kreditklemme?

Caroli: Nein, dazu wird es nicht kommen. Trotz der verstärkten Bankenregulierung und der höheren Anforderungen an Kreditnehmer ist zu bedenken, dass die Märkte durch die von der EZB zu einem niedrigen Zins gewährten Dreijahreskredite derzeit nahezu überschwemmt werden mit Zentralbankgeld. Gerade die hierdurch möglich werdende günstige Margensituation wird die Banken als Finanzierer zurückkehren lassen. Erste Institute, wie HSH Nordbank oder LBBW, haben ihr Kreditbuch bereits wieder geöffnet.

Werden weitere folgen?

Caroli: Auch die großen Sparkassen sind recht aktiv, weitere werden folgen. Historisch betrachtet sollte die aktuelle Situation nicht beunruhigen. In etwa zwei bis drei Jahren wird eine Entspannung eintreten. Die Zyklen sind jedoch in ihrer Intensität radikaler geworden, unter anderem wegen der höheren Kapitalbeträge, die involviert sind. Vor 20 bis 30 Jahren wurden immer nur Einzelobjekte finanziert. Heute sind Portfolien zwischen 500 Millionen und einer Milliarde Euro keine Seltenheit.

Große Immobilienfinanzierer ziehen sich zurück. Wer tritt an ihre Stelle?

Caroli: Das benötigte Geld wird nicht mehr nur über die klassische Banken-Finanzierung bereitgestellt, sondern zunehmend über unterschiedlichste Finanzierungspartner, beispielsweise Private-Equity- und Beteiligungsgesellschaften. Auch Versicherungen und Pensionskassen haben den Markt der Immobilienfinanzierung für sich erkannt.

Mario Caroli

ist seit Anfang 2001 persönlich haftender Gesellschafter des Bankhauses Ellwanger & Geiger in Stuttgart. Den Weg dahin schaffte er über die Sparkasse Ulm, die Landesbank Baden-Württemberg, die Westdeutsche Immobilienbank und die E&G Financial Services. Caroli engagiert sich auch für die Akademie der Hochschule Biberach.

Werden Versicherer hier einen nennenswerten Anteil gewinnen?
Caroli: Versicherungen spielen derzeit noch eine untergeordnete Rolle. Sie drängen jedoch zunehmend in den Markt und positionieren sich im risikoarmen Geschäft. Diese Entwicklung wird sich verstärken. Aber auch ausgewählte große Immobilien geraten zunehmend in den Fokus.

Werden die Volumina im Kreditgeschäft der Banken schrumpfen und dafür die Margen wachsen?
Caroli: Im Risikogeschäft werden die Volumina sinken, da durch Basel III mehr Eigenkapital hinterlegt werden muss und die Banken sich auf die Finanzierung von Core-Produkten mit niedrigem Ausfallrisiko konzentrieren. Dies führt einerseits dazu, dass Banken im Kampf um die Finanzierung von Top-Projekten miteinander konkurrieren, daher relativ günstige Konditionen gewähren und somit sinkende Gewinnmargen in Kauf nehmen. Andererseits müssen Kreditnehmer bei risikoreicheren Immobilienfinanzierungs-Tranchen mit deutlichen Margenaufschlägen rechnen.

Wie gehen Banken heute mit den Risiken der Immobilienfinanzierung um?
Caroli: Risikostrategien und das beständige Risiko-Controlling gewinnen noch mehr an Bedeutung. Die zunehmend stärkere Bankenregulierung zieht nicht nur Vorgaben zum Eigenkapital nach sich, sondern setzt auch Maßstäbe in Bezug auf die Prozesse zur Sicherstellung der Kreditüberwachung und Meldefähigkeit, zur Risikofrüherkennung und Risikoklassifizierung.

Ziehen Banken sich tendenziell aus der Projektfinanzierung zurück?
Caroli: Ja und nein. Banken, die auf die Projektfinanzierung spezialisiert sind, werden weiterhin in diesem Bereich tätig sein. Der Kampf um die Finanzierung relativ risikoarmer Core-Projekte wird zunehmen, was zu vergleichsweise günstigen Konditionen und damit geringeren Gewinnmargen in diesem Segment führt. Bei Projekten jenseits von Core werden die Banken zurückhaltender sein und sich das höhere Ausfallrisiko durch entsprechende Margenaufschläge bezahlen lassen. Zudem wird aus Risikogründen verstärkt auf eine überschaubare Kapitalbindung von etwa drei Jahren geachtet werden. Da die Banken aber nicht mehr die vollen Projektkosten finanzieren können und wollen, werden sehr viel höhere Anforderungen an die verbleibende Kapitallücke gestellt.

Welche Finanzierungsformen werden an Umfang und Bedeutung gewinnen, welche werden verlieren?
Caroli: Wegen der immer umfassender werdenden Bankenregulierung und der höheren Anforderungen an die Bonität der Kreditnehmer werden Standardfinanzierungen an Bedeutung und Umfang verlieren. Strukturierte Finanzierungen, die stark auf den zu erwartenden Cashflow und die Marktbedingungen an den betreffenden lokalen Immobilienmärkten ausgerichtet sind, werden dagegen gewinnen.

Wie positioniert sich Ellwanger & Geiger im Immobilienfinanzierungsgeschäft?
Caroli: Zum einen bietet unsere Bank klassische kurz- und mittelfristige Finanzierungen wohnwirtschaftlicher Einzelobjekte an. Zum anderen positioniert sich eine Tochtergesellschaft, die E&G Financial Services GmbH, mit der Produktreihe Bridge Equity Capital im Bereich der Finanzierungen größerer Projekte. Mit dem E&G Bridge-Equity-Fonds wurde Mitte 2006 das erste institutionelle Fondsprodukt dieser Reihe aufgelegt, das sich risikodiversifizierend bisher schon an einer Vielzahl interessanter Projektentwicklungen erfolgreicher Projektinitiatoren beteiligt hat. Da die erwarteten Renditen von Projektentwicklungen sehr hoch, aber auch mit erheblichen Risiken behaftet sind, bietet die risikostreuende Beteiligung an mehreren Projekten über einen Fonds die sinnvolle Alternative für institutionelle Anleger, um eine attraktive Gesamtrendite bei deutlich minimiertem Risiko zu erzielen.

Noch ein Blick in die Zukunft: Werden die Maßnahmen zur Bewältigung der Schuldenkrise im Euroraum das Finanzierungsgeschäft nachhaltig beleben?
Caroli: Von einer wirklich nachhaltigen Belebung ist meiner Ansicht nach nicht auszugehen. Hauptgründe sind die umfassenden Regulierungen, denen Banken ausgesetzt sind, und die alternativen Anlageformen ohne Risiko und Arbeit, in welchen die Zentralbankgelder geparkt werden. Der Kreditmarkt ist auch so ausreichend liquid, die Rekordzahlen im Transaktionsmarkt für Immobilien 2011 sprechen für sich, und die Zahl neuer Projektentwicklungen ist immer noch beachtlich. Spannend wird es erst, wenn die Zinsen wieder ein normales Niveau erreichen.←|

Von den Finanzgerichten
Zeitnah entscheiden

Leistungsbezüge. Bis zum 31. Mai müssen Unternehmer Angaben zu Unternehmensgegenständen machen. Wer die Frist versäumt, zahlt unnötig Steuern.

Privat oder geschäftlich – wozu gehört's?

Michael Schreiber, Oberweser

Mit zwei Urteilen vom 7. Juli 2011 (V R 41/09 und V R 42/09) hat der Bundesfinanzhof (BFH) den Vorsteuerabzug für Ehegatten bei der Errichtung eines sowohl unternehmerisch als auch privat genutzten Gebäudes eingeschränkt. Die Urteile betreffen zwar im Kern das seit Ende 2010 gesetzlich blockierte „Seeling-Modell" – darüber hinaus haben die BFH-Richter jedoch auch grundlegende Fragen zum Vorsteuerabzug für gemischt genutzte Gegenstände erstmals höchstrichterlich geklärt.

Beide Urteile betrafen denselben Fall. Ein Schornsteinfeger und seine Ehefrau hatten im Streitjahr 2003 auf einem im gemeinschaftlichen Eigentum stehenden Grundstück ein Gebäude errichtet, das mit 41,5 Prozent der Gesamtfläche als Büro für die unternehmerische Tätigkeit des Ehemanns genutzt wurde, während die verbleibende Fläche zu eigenen Wohnzwecken genutzt wurde. In der Sache V R 41/09 hatte die Ehefrau Klage erhoben. Sie hatte ihren hälftigen Miteigentumsanteil umsatzsteuerpflichtig an ihren Ehemann vermietet und machte aus den anteiligen Baukosten des Gebäudes den Vorsteuerabzug geltend. Die Klage hatte keinen Erfolg. Der BFH wies die Revision der Klägerin als unbegründet zurück, weil sie mit der Vermietung des Miteigentumsanteils an ihren Ehemann nicht im umsatzsteuerrechtlichen Sinne wirtschaftlich tätig sein konnte. Nach der Entscheidung des Gerichtshofs der Europäischen Union (EuGH) in der Rechtssache „HE" werden bei einer Miteigentümergemeinschaft die auf ein Arbeitszimmer entfallenden Räumlichkeiten an den unternehmerisch tätigen Miteigentümer bis zur Höhe seines Miteigentumsanteils geliefert. Sie können daher insoweit nicht mehr Gegenstand einer Vermietung durch den anderen Gemeinschafter – wie die Klägerin im Streitfall – sein.

Wahlrecht des Unternehmers

Der Vorsteuerabzug des Ehemanns, der Gegenstand der Klage in der Sache V R 42/09 war, scheiterte daran, dass der Ehemann die bei gemischt genutzten Wirtschaftsgütern erforderliche und sofort bei Leistungsbezug zu treffende Zuordnungsentscheidung nicht „zeitnah" dokumentiert hatte. Hintergrund: Bei der Herstellung oder dem Erwerb eines Gegenstands, den ein Unternehmer sowohl für Zwecke seines Unternehmens als auch für private Zwecke zu nutzen beabsichtigt, besteht grundsätzlich ein Wahlrecht des Unternehmers, diesen Gegenstand entweder insgesamt dem Unternehmen oder insgesamt dem nicht unternehmerischen Bereich oder im Verhältnis der jeweiligen Nutzungsanteile teilweise dem Unternehmen und teilweise dem nicht unternehmerischen Bereich zuzuordnen.

So positiv ein Wahlrecht für den Steuerpflichtigen grundsätzlich ist, so zeigt das Urteil auch die Kehrseite dieser steuerlichen Gestaltungsmöglichkeit. Wird das Wahlrecht im Sinne einer vollen oder

Foto: Thorben Wengert/pixelio.de

teilweisen Zuordnung zum Unternehmen nämlich nicht rechtzeitig ausgeübt oder – besser gesagt – die Ausübung des Wahlrechts nicht rechtzeitig gegenüber dem Fiskus dokumentiert, verliert der Unternehmer nicht nur die Möglichkeit, die auf den privat genutzten Anteil entfallende Vorsteuer – bei entsprechender Versteuerung unentgeltlicher Wertabgaben – abzuziehen, sondern er verliert auch den Vorsteuerabzug auf den unternehmerisch genutzten Anteil und wird insoweit trotz unternehmerischer Nutzung mit dieser Steuer belastet.

Begriff „zeitnah" wurde geklärt

Wie der Begriff „zeitnah" zu verstehen ist, haben die Richter des BFH jetzt erstmals höchstrichterlich geklärt. Die gute Nachricht ist, dass die Zuordnungsentscheidung für gemischt genutzte Gegenstände nicht bereits in der ersten möglichen Umsatzsteuervoranmeldung getroffen werden muss. Diese Rechtsmeinung hatte das Niedersächsische Finanzgericht als Vorinstanz vertreten. Die schlechte Nachricht ist, dass die BFH-Richter eine Ausübung des Wahlrechts spätestens im Rahmen der Umsatzsteuerjahreserklärung verlangen.

Eine Fristverlängerung zur Abgabe der Steuererklärungen sollte man tunlichst vermeiden. Denn zur Gleichbehandlung aller Steuerpflichtigen und aus Gründen der Rechtssicherheit und -klarheit hält es der BFH für erforderlich, dass der Unternehmer seine Zuordnungsentscheidung spätestens bis zum Ablauf der gesetzlichen Abgabefrist für Steuererklärungen des Vorjahres dokumentiert. Damit muss der Bauherr spätestens am 31. Mai des Folgejahre verbindlich gegenüber dem Finanzamt erklärt haben, in welchem Umfang ein Gebäude seinem umsatzsteuerlichen Unternehmensvermögen zugeordnet werden soll. Mit Beschluss vom 11. November 2011 (Az. V B 19/10) hat der BFH bestätigt, dass das Finanzamt bei einer verspätet dokumentierten Zuordnungsentscheidung den Vorsteuerabzug zu Recht versagen darf.

Diese Grundsätze gelten auch für den – in der Praxis bedeutsamen – Vorgang einer sich unter Umständen über mehrere Jahre erstreckenden Gebäudeherstellung. Auch hier muss die Zuordnungsentscheidung bereits für die ersten Leistungsbezüge – nach Maßgabe der durch objektive Anhaltungspunkte belegten Verwendungsabsicht – erfolgen und kann nicht bis zur Fertigstellung des Gebäudes zurückgestellt werden. ←|

Immobilienfinanzierungen ohne Ecken und Kanten.

Bei der Modernisierung oder Sanierung fördern wir Ihr Immobilienprojekt in Berlin mit individuellen Finanzierungslösungen. Unsere Berater freuen sich auf ein Gespräch.

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

Investitionsbank Berlin
Leistung für Berlin.

Mitteldeutschland: Unterschätzte Märkte

Zukunftsfähigkeit. Der Kauf einer Immobilie als Wertanlage lohnt sich längst nicht mehr überall. Unterbewertet sind bei Investoren jedoch Regionen in Ostdeutschland. Hier schlummert ein großes Wachstumspotenzial.

Prof. Dr. habil. Kerry U. Brauer, Leiterin d. Studiengangs Interdisziplinäres Vermögmnt. an der Berufsakademie Sachsen, Leiterin des iSt. Institut für immobilienwirtschaftliche Studien Leipzig

Des einen Freud, des anderen Leid. Die Finanzmarktkrise mit anschließender Staatsschuldenkrise ließen die Herzen der Immobilienbranche höher schlagen. Inwieweit hiermit Werterhaltungs- oder gar Wertsteigerungspotenziale verbunden sind, scheint kaum von Bedeutung zu sein. In Anbetracht der demografischen und auch wirtschaftlichen Entwicklung ist jedoch eine solide Analyse wichtig. Damit wird auch tendenziell die Nachfrage nach Wohnraum zurückgehen, jedoch sich regional äußerst differenziert entwickeln. Ein primär intensives Wirtschaftswachstum, bei dem pro Produktions- oder Dienstleistungseinheit weniger Flächen benötigt wird, wird auch tendenziell zu sinkender Nachfrage nach Gewerbeflächen führen. Daten und Fakten aus der Vergangenheit liefern wichtige Aussagen zum Entwicklungsverlauf, reichen aber zur Einschätzung der Attraktivität einer Region bei Weitem nicht aus.

Auf einen Blick

- Wesentliche Indikatoren für die Zukunftsfähigkeit einer Region sind der Unternehmensbesatz, die Ballungsdichte, die Verkehrsinfrastruktur, die Ansiedlung von Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten, das Qualifikationsniveau der Beschäftigten und die Anzahl der Studenten.
- Unterschätzte Potenziale schlummern in Mitteldeutschland: Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen entwickelten sich in den letzten Jahren zum Wachstumskern innerhalb der neuen Bundesländer.

Indikatoren der Zukunftsfähigkeit

Wichtiger sind Indikatoren, mit denen die Zukunftsfähigkeit von Regionen und Kommunen prognostiziert werden kann. Wesentliche Indikatoren für die Zukunftsfähigkeit einer Region sind der Unternehmensbesatz (Anzahl von Unternehmen im Verhältnis zur Bevölkerung), die Ballungsdichte, die Verkehrsinfrastruktur, die Ansiedlung von Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten, das Qualifikationsniveau der Beschäftigten und die Anzahl der Studenten im Verhältnis zur Bevölkerung.

Die Bedeutung der Ballungsdichte wird bereits heute deutlich. Der Trend zur Reurbanisation ist unumkehrbar. Die immobilienwirtschaftlichen Sorgenkinder werden deshalb ländliche und kleinstädtische Regionen sein. Hier Wertentwicklungspotenziale zu erwarten,

BioCity Leipzig. Wissenschaft & Forschung brauchen Raum.

Foto: CRH Clay Solutions GmbH/www.crh-ccs.de

dürfte mit Realitätsverlust verbunden sein. Ein weiterer wesentlicher Faktor zur Einschätzung der Zukunftsfähigkeit ist das Qualifikationsniveau der Beschäftigten. Branchen mit hoch qualifizierten Mitarbeitern tätigen in der Regel kostenintensivere Investitionen, die diese dann auch langfristig an den Standort binden. Ein weiterer ganz wesentlicher Indikator für die Zukunftsfähigkeit einer Region sind die Anzahl der Studenten im Verhältnis zur ansässigen Bevölkerung. Kommunen mit einem hohen Anteil von Studenten sind innovativer.

Mehr Potenzial als gedacht

Wendet man die genannten Indikatoren auf Mitteldeutschland an, also Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen, an, scheinen die Ballungsräume an diesem Standort unterschätzt zu werden. Die Verkehrsinfrastruktur mit gleichermaßen ausgebauten Nord-Süd-Querungen (A 9/A 13) und Ost-West-Querungen (A 4/A 14/ A 38) haben nicht umsonst den Großraum Leipzig/Halle zu einem der wichtigsten Logistikstandorte europaweit werden lassen. Die in Mitteldeutschland verfolgte Ansiedlungsstrategie mit den Clustern Automotiv (BMW und Porsche in Leipzig, VW in Zwickau, Opel in Eisenach), Chemie/Kunststoff (Total Raffinerie Mitteldeutschland GmbH, Dow Olefineverbund GmbH, BASF Schwarzheide) und das Cluster Informationstechnologie tragen zum nachhaltigen Arbeitsplatzangebot bei. Hinzu kommt die rasante Entwicklung im Bereich Biotechnologie, der als besonders zukunftsfähig eingeschätzt wird. Die Basis für die weitere erfolgreiche Entwicklung in den genannten Branchen wird mit den hohen Studentenzahlen und dabei im Schwerpunkt der Mint-Fächer (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft, Technik) gelegt.

Mitteldeutschland entwickelte sich in den letzten Jahren zum Wachstumskern innerhalb der neuen Bundesländer. So weist Sachsen im Zeitraum von 2000 bis 2010 das höchste Wirtschaftswachstum mit einer Entwicklung auf 114 Prozent auf, Thüringen liegt mit 111 Prozent auf Platz vier im Ranking zwischen den Bundesländern. Ebenso ist ein stetiger Anstieg des BIP pro Erwerbstätigem zu verzeichnen. Ein weiterer wesentlicher Indikator für die Attraktivität einer Region wird an der Bevölkerungsentwicklung und hier primär am Wanderungssaldo deutlich. Leipzig und Dresden weisen seit 1999 und 2000 dauerhaft einen positiven Wanderungssaldo auf. Ein unterschätzter Standort mit Potenzial ist außerdem Chemnitz. Das Image einer wenig attraktiven Industriestadt lastet auf der Kommune, die von den Investoren in den 90er-Jahren eher vernachlässigt wurde. Jena ist die Stadt mit Wohnraummangel. Die Indikatoren der Zukunftsfähigkeit treffen auf die Stadt in Thüringen ganz besonders zu. So stieg in Jena die Anzahl privater Haushalte auf 130 Prozent, das Wohnraumangebot jedoch nur auf 106,8 Prozent. ←|

ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 ▪ 45131 Essen

Tel.: +49 201 459-02
info@ista.de ▪ www.ista.de

ista

Die Immobilienbörsen bedienen die populären Technologien, um mehr Nutzer auf ihre Plattformen zu ziehen.

Die Trends der großen Immobilienbörsen

Bewertung, mobile Endgeräte, neue Technologien. Der Kampf um die Gunst der Makler und Endkunden ist voll entbrannt. Bestimmte Neuigkeiten können dem Image der gebeutelten Branche förderlich sein.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Personal Computer und Laptop? Das ist mittlerweile schon fast die Technologie von gestern. Deutschlands Internet-Immobilienbörsen stürzen sich inzwischen immer mehr auf mobile Anwendungen. Mit Apps & Co. gehen die großen Portale Immobilienscout24, Immonet und Immowelt auf Kundenfang. Und auch ansonsten machen sich die Immobilienbörsen Gedanken, wie sie noch mehr Nutzer auf ihre Plattformen ziehen können. Dabei gehen die Angebote immer mehr über die reine Immobilienvermarktung hinaus.

Die Zahl der Nutzer von mobilen Endgeräten steigt weiter: Bei Immobilienscout24 hat sich die Zahl derer, die die Angebote des Portals über ein mobiles Endgerät nutzen, im vergangenen Jahr verdreifacht. Bis in zwei oder drei Jahren werde der Anteil sogar rund 50 Prozent ausmachen, glaubt das Unternehmen.

Immobilienscout24: Maklerbewertungen und mehr

Der Marktführer Immobilienscout24 ließ die Branche vor einigen Wochen aufhorchen, als er ankündigte, im Mai dieses Jahres eine Bewertung für Makler auf seinen Seiten einrichten zu wollen. Noch vor zwei Jahren hatte sich Immobilienscout vehement gegen eine solche Möglichkeit ausgesprochen – aus Angst,

Kunden zu verlieren. Nun habe jedoch ein Umdenken stattgefunden, sagt CEO Marc Stilke. Bewertungen seien im Internet inzwischen üblich, die Branche könne sich hiervor nicht verschließen.

Stilke erhofft sich dadurch auch, die Branche mehr zu professionalisieren und zu qualifizieren. Gut angekommen ist die Botschaft trotzdem nicht: Bei einer Umfrage hätten sich viele Makler gegen ein solches Tool ausgesprochen, berichtet er, glaubt aber trotzdem, dass Immobilienscout24 den richtigen Weg geht. Bis zum Start des Tools im Mai hofft Immobilienscout24, bereits ein paar hunderttausend Bewertungen zusammenzuhaben. Selbstverständlich könne der Makler der Veröffentlichung der Bewertungen im Internet aber auch widersprechen, betont Stilke. Die Bewertungen erfolgen dabei über E-mail: Zehn Tage, nachdem ein Kunde sich für ein Objekt interessiert hat, wird er angeschrieben und gebeten, den Makler zu beurteilen. Dabei geht es um fünf Kriterien: Wie war der Informationsgehalt des Exposees? Wie war die Erreichbarkeit des Anbieters? Wie seine Beratungsqualität? War die Immobilie bei der Besichtigung tatsächlich so wie beschrieben? Und würde der Kunde den Anbieter weiter empfehlen?

Als weitere Neuerung ist eine Art Branchenbuch geplant, das etabliert werden soll. Dort soll der gesamte deutsche Immobilienmarkt abgebildet werden – ähnlich wie die „Gelben Seiten", aber mit mehr Informationen zu den einzelnen Anbietern. Der Basiseintrag soll kostenlos sein, eine ausführlichere Darstellung müssen die Unternehmen bezahlen.

Auf einen Blick

- Immobilienportale haben viele Endgeräte zu bespielen: PC, Laptop, Handy, Smartphone oder Tablet. Ihre Standardprodukte sollen individuell auf die jeweiligen Interessen der Kunden angepasst werden.
- Die Zahl der Nutzer von mobilen Geräten steigt besonders. Etwa bei Immobilienscout24 hat sich die Zahl derer, die die Angebote des Portals darüber nutzen, im vergangenen Jahr verdreifacht. In drei Jahren werde der Anteil sogar rund 50 Prozent ausmachen, glaubt das Unternehmen.

Immonet: Die Schlag-auf-Schlag-Wachstumsoffensive

Die Börse Immonet betont das Ziel, sich auf Platz 2 hinter Immobilienscout24 |→

zu etablieren – und möchte dafür seine „Schlag-auf-Schlag-Wachstumsoffensive“ aus dem Jahr 2011 auch in diesem Jahr weiter fortsetzen. Die Gunst der Nutzer möchte sich der Anbieter aus Hamburg dabei vor allem über neue Angebote im Bereich der mobilen Endgeräte sichern. „Mobile First“ lautet die Strategie: Immobiliensuche ohne Grenzen, überall und jederzeit – egal ob zu Hause auf dem Sofa oder von unterwegs. iPhone-Nutzer bekommen zusätzlich – mithilfe von computergestützten Daten – ergänzende Informationen zur Umgebung, zur Verfügung stehende Häuser werden markiert.

Bei der Besichtigung zeigt die „Sonnenfinder-Funktion“, wo die Strahlen zu welcher Tageszeit ins Haus oder die Wohnung scheinen – auch wenn der Himmel bewölkt ist. Ein Problem sei jedoch die Freigabe der Adressen durch die Anbieter, berichtet Immonet: Rund ein Drittel der Anbieter möchte die genaue Adresse der Objekte nicht angeben.

Für Immobilienmakler bietet Immonet den „Immonet Manager“ an: Mit seiner Hilfe können die Makler auch von unterwegs auf Kunden- und Objektdaten zurückgreifen oder E-mails direkt beantworten. Durch eine Synchronisierung zwischen Web-Applikation und mobilem Endgerät sind alle Daten immer auf dem aktuellsten Stand. „Der Makler hat sein Büro quasi überall mit dabei“, sagt Christian Storbeck, stellvertretender Leiter Corporate Communications bei Immonet.

Darüber hinaus gibt es Überlegungen, weiter ins Ausland zu expandieren. Seit Kurzem hat das Portal eine Kooperation mit der französischen Immobilienbörse SeLoger.com.

Mobile Technologien spielen in den Strategieüberlegungen der Portalanbieter eine herausragende Rolle.

Immowelt: Standardprodukte überall nutzbar

Schnelligkeit und neue Technologien: Darauf setzt auch Konkurrent Immowelt. Der Anbieter aus Nürnberg möchte, dass die Angebote auf allen Geräten gleich gut nutzbar sind – egal ob PC, Laptop, Handy, Smartphone oder Tablet. Dabei sollen Standardprodukte möglichst individuell auf die jeweiligen Interessen der Kunden angepasst werden.

Jüngstes Produkt von Immowelt sind iPad-Apps für die Tageszeitungen Münchner Merkur und die Hessisch/Niedersächsische Allgemeine. Die Leser dieser Regionalzeitungen können Wohnungen und Häuser auch von unterwegs aus suchen. Und auch für die Finanzierung der Immobilie gibt es passende Angebote: Ein Rechner hilft herauszufinden, wie hoch der Finanzierungsbedarf ist, zudem gibt es Verknüpfungen zu konkreten Anbietern.

Auf Kundenfang möchte Immowelt auch im Ausland gehen: Immowelt.at und Immowelt.ch akquirieren Kunden in Österreich und der Schweiz.

Imageverbesserung per Online-Tool

Eine besondere Neuentwicklung bei Immobilienscout24 sei zum Schluss erwähnt. Das ist der „Marktnavigator“: Dabei handelt es sich um ein Online-Tool, mit dem Makler die Entwicklungen bei Angebot und Nachfrage von Vergleichsimmobilien herausfinden können.

Das Tool gibt ihnen eine substanzierte Preisliste von Vergleichsangeboten und weitere Daten zum Wohnumfeld an die Hand, die sich aus den Informationen der Immobilienscout24-Datenbank speisen. So sollen die Makler leichter Preise von Immobilien festlegen und eine Vermarktungsstrategie entwickeln können, gemeinsam mit dem Eigentümer.

Außerdem soll der Makler mithilfe des Marktnavigators – so das Kalkül – seine Kompetenz bei möglichen Anbietern von Immobilien beweisen und dadurch seine Chance erhöhen, an Alleinaufträge zu kommen. Eine für Makler interessante neue Strategie von Immobilienscout 24. Denn neben ihrem schlechten Image haben Makler inzwischen vor allem ein weiteres großes Problem: die Objektakquise. ←|

Das neue Haufe Themenportal Immobilien:
Arbeiten next Level.

JETZT NEU!

Aus Suchen wird jetzt Finden. Denn das neue **Haufe Themenportal für Immobilienfachleute** bietet Ihnen schnell und bequem den Zugang zu allen aktuellen Fachnachrichten und -informationen. Sie behalten spielend den Überblick über relevante News und weiterführende Inhalte.

So einfach war informiert sein noch nie!

www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

Die Universitätsstadt Freiburg etwa gilt als wertbeständiger Standort. Doch die Preise für Immobilien sind dort zuletzt explodiert.

Vorsicht, Blase!

Bewertungen. Die deutschen Wohnimmobilienmärkte boomen. Ein Ausnahmezustand, meinen Sachverständige. Denn längst werden Preise gezahlt, die weit über den eigentlichen Objektwerten im gewöhnlichen Geschäftsverkehr liegen.

Birgitt Wüst, Freiburg

Staatsschulden- und Eurokrise, Turbulenzen an den Finanzmärkten und eher zurückhaltende Prognosen hinsichtlich des mittelfristigen Wirtschaftswachstums: Die Verunsicherung hält an, und so sind Wohnimmobilien als Sachwerte weiterhin gefragt – zumal die niedrigen Hypothekenzinsen den Erwerb von „Betongold" vereinfachen. Besonders begehrt sind vermeintlich „nachhaltige Investments" an „wertbeständigen Standorten". Als ein solcher gilt etwa Freiburg, der aufgrund ihrer landschaftlich reizvollen Lage, historischen Sehenswürdigkeiten und der renommierten Universität beliebten Universitätsstadt. Der Immobilienmarkt an der Dreisam boomt seit Jahren; zuletzt war der Preisanstieg für „Betongold" besonders frappant. „Wir sind quasi leer gekauft", sagt Thomas Schmidt, Geschäftsführer der Immobiliengesellschaft der Sparkasse Freiburg-Nördlicher Breisgau. Das Problem sei nicht, Immobilien zu verkaufen, sondern Objekte zu finden, die man verkaufen kann – egal, ob Villa oder Einfamilienhaus, Eigentums- oder Mietwohnung, Bestand oder Neubau. Objekte in guten Lagen der Zähringerstadt werden inzwischen bei Auktionen veräußert – wie Kunstwerke. „Diese Vermarktungssituation betrifft besonders Immobilien, die aufgrund der Grundstückssituation auf ein sehr großes Interesse stoßen und für die der potenzielle Nachfrager die persönliche Wertigkeit höher sieht als der ‚durchschnittliche' Interessent", berichtet Hugo Sprenker, Geschäftsführer von Sprenker Immobilien. In seinen über 60 Versteigerungsfällen sei das auf Basis eines Verkehrswertgutachtens geforderte Mindestgebot teilweise deutlich überschritten worden.

Ausnahmezustand

Die Auktionsergebnisse spiegeln auf hohem Niveau ein allgemeines Freiburger

Foto: Carlosh/pixelio.de

Auf einen Blick

- Das auf Basis des Verkehrswerts geforderte Preisgebot wird derzeit in einigen Märkten deutlich überschritten.
- Selbst für eigentlich unattraktive Objekte wird viel Geld bezahlt.
- Derzeit wird an einem einheitlichen Standard für Bewertungen gearbeitet, um Wertgutachten besser prüfen zu können.

Phänomen. Wie Gutachter berichten, liegen die beim Verkauf erzielten Preise oftmals weit über den von ihnen ermittelten Verkehrswerten, und dies längst nicht nur in den Toplagen Wiehre, Herdern oder Waldsee. Selbst für gebrauchte Eigentumswohnungen in Mehrfamilienhäusern mittlerer Bauqualität greifen Käufer schon mal so tief in die Tasche, dass ihre Renditekalkulation nicht immer nachvollziehbar ist. Dies gilt längst nicht nur für Freiburg. In Metropolen wie Berlin zahlten vermögende Privatanleger für Eigentumswohnungen und ganze Wohnblocks inzwischen Preise, die mitunter in keinem Verhältnis mehr stünden zum Wert der Immobilie, sagt Thomas Zinnöcker, Vorstandschef der börsennotierten Wohnungsgesellschaft GSW.

Preis nicht gleich Wert

Auch der Chefvolkswirt der Dekabank, Ulrich Kater, macht die Entwicklung Sorge. „Ich rechne mit ziemlicher Sicherheit mit Übertreibungen am deutschen Wohnungsmarkt“, sagte Kater der Nachrichtenagentur dapd. In einigen Großstädten sei die Preisentwicklung atemberaubend. Sachverständige für Immobilienbewertung sprechen von einem „Ausnahmezustand“, der zum einen dem Sicherheitsbedürfnis von privaten und institutionellen Anlegern (Stichwort: „Core“-Investments) und zum anderen der Niedrigzinspolitik der Zentralbank geschuldet ist. „Den Wert einer Immobilie zu ermitteln ist nicht schwer“, frozzeln Makler. „Schwierig ist es, aktuell den richtigen Preis zu finden.“ Tatsächlich ist Wert nicht gleich Preis und Preis nicht gleich Wert. Während mit „Preis“ das Ergebnis einer konkreten Tauschaktion zwischen zwei Marktteilnehmern gemeint ist, versteht man unter „Wert“ die aggregierte Preisvorstellung einer Gruppe von Marktteilnehmern, den „objektivierten Preis“ sozusagen. Zwischen dem (subjektiven Einflüssen unterliegenden) Preis und dem Wert sind Abweichungen möglich und üblich.

Der „objektivierte Preis“ ist im Rahmen einer Verkehrswertermittlung feststellbar: Nach § 194 Baugesetzbuch ist der Verkehrs- oder Marktwert einer Liegenschaft „durch den Preis bestimmt, der sich zum Wertermittlungsstichtag, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr (...) ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre“. Stellt sich die Frage, inwieweit man zu einem angenommenen Wertermittlungsstichtag im April 2012 – im Jahr fünf nach Lehman, angesichts von Finanzmarkt-, Euro- und Staatsschuldenkrise – von „gewöhnlichem Geschäftsverkehr“ sprechen kann. Ganz zu schweigen von der jüngsten Entscheidung des Rats der Europäischen Zentralbanken, die Leitzinsen – und damit auch die Hypothekenzinsen – vorerst auf einem Rekordtief zu halten, was den Run weiter begünstigen dürfte.

Spekulative Ausschläge

Die Autoren des Standardwerks „Verkehrsermittlung von Grundstücken“ von Kleiber und Simon – der „Bibel“ der deutschen Immobiliengutachter – verweisen ausdrücklich darauf, dass bei der Ermittlung des Verkehrswerts „kurzfristige und vorübergehende Preisausschläge auf dem Grundstücksmarkt unberücksichtigt bleiben, wenn sie für einen durchschnittlichen besonnenen und nüchternen Betrachter erkennbar sind“. Dies betreffe nicht nur die sogenannte Flaute am Immobilienmarkt, sondern auch „spekulativ überhitzte Ausschläge nach oben“. Von Letzterem muss der nüchterne Beobachter bei der aktuellen Marktlage wohl ausgehen. ←|

IDW: Immobilienbewertungsstandard für Wirtschaftsprüfer

Die großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sind schon seit Jahren auf dem Immobilienbewertungsmarkt aktiv; doch mangelte es bisher offenbar an einem einheitlichen Standard, um Wertgutachten besser prüfen zu können. Dies soll sich ändern.

Jüngst wurde bekannt, dass das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) derzeit an einem Standard für die Immobilienbewertung arbeitet. Bisher stützen sich viele Gesellschaften auf den Standard IDW S1, der die Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen beinhaltet und in der Regel bei der Plausibilisierung von Jahresabschlüssen zur Anwendung kommt. Bei Gutachten im Rahmen der Transaktionsberatung orientieren sich die Wirtschaftsprüfer in der Regel an den Vorgaben der ImmoWertV oder an den Standards des White Books des International Valuation Standards Council – je nach Wunsch des Kunden. Während manche Wirtschaftsprüfer davon ausgehen, dass der neue Standard dazu führen wird, dass die Gesellschaften künftig vermehrt eigene Bewertungen durchführen und damit in Konkurrenz zu etablierten Bewertern treten, sieht man die Lage bei diesen eher gelassen. „Durch die neuen Standards bekommen die Wirtschaftsprüfer etwas mehr Rüstzeug an die Hand, wenn sie prüfen oder bewerten“, sagt Gernot Archner, Geschäftsführer des Sachverständigenverbands BIIS. Nicht zuletzt gehe es wohl auch um die Haftungsfrage bei DCF-Bewertungen. In der jüngeren Vergangenheit seien manche Gesellschaften aufgrund der Anwendung des DCF-Verfahrens in der Unternehmensbewertung in die Kritik geraten. Wurden etwa die künstlich niedrig gehaltenen Kapitalmarktzinsen in den Core-Ländern unreflektiert übernommen, habe dies zu überhöhten Immobilien- und in der Folge Unternehmenswerten geführt, die der Markt nicht bezahle. Der neue Standard soll auf der nächsten Sitzung des IDW-Hauptfachausschusses im Juni beschlossen werden.

Rottke on Real Estate

Prof. Dr. Nico B. Rottke FRICS hat einen Lehrstuhl an der EBS Universität Wiesbaden, eine Professur an der University of Central Florida, Orlando, und leitet das EBS Real Estate Management Institute.

Vom Triumph eines „Langweilers“

Von Nico B. Rottke

Im November 2011 legte Dr. Alexander Reichardt seine Dissertation mit dem Titel „Sustainability in Commercial Real Estate Markets“ an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht vor. Darin widmet er sich vor allem nachhaltig zertifizierten Bürogebäuden in den Vereinigten Staaten. Das übergreifende Thema Nachhaltigkeit ist aus der Immobilienwirtschaft inzwischen nicht mehr wegzudenken: Weder aus der gewerblichen Immobilienindustrie noch aus dem wohnungswirtschaftlichen Bereich.

Nachhaltigkeit ist schon längst kein Modewort mehr. Vor allem international tätige Unternehmen sind gezwungen, ihre Grundsätze und Leitbilder hinsichtlich der Nachhaltigkeit zu überdenken und anzupassen. Nachhaltige Aspekte in die Unternehmensführung zu integrieren braucht Raum und Manpower, aber auch notwendige Investitionen in die entsprechenden Gebäude.

Mehr als 7.000 Immobilien analysiert

Nachhaltigkeit wirkt sich generell positiv auf den Wert einer Immobilie aus. Im Forschungspapier „Sustainable Building Certification and the Rent Premium“ ging Alexander Reichardt der Frage nach, ob für nachhaltige, zertifizierte Bürogebäude auf dem US-amerikanischen Markt ein Mietpremium gezahlt wird? Wenn ja, wie hat sich dieses über die Zeit entwickelt? Zur Untersuchung wurden ein „Difference-in-Differences“ und ein „Fixed-Effects“-Ansatz verwendet.

Der zugrunde liegende Datensatz umfasst 7.140 Bürogebäude, darunter 1.768 zertifizierte und 5.372 nicht zertifizierte Gebäude, die sich in den zehn größten Büromärkten der USA befinden. Für alle Gebäude liegen vierteljährliche Mietdaten von 2000 bis 2009 vor. Im Gegensatz zu vergleichbaren Studien wird der Effekt der Zertifizierung nicht aus der Variation der Mieten zwischen den Gebäuden, sondern aus der Variation der Miete über den genannten Zeitraum untersucht. Der Vorteil gegenüber einer reinen Querschnittsanalyse liegt darin, dass dies für jegliche Gebäudeeigenschaften kontrolliert wurde.

Mietpremium für nachhaltige Gebäude

Die Ergebnisse der „Difference-in-Differences“-Modelle bringen ein signifikantes Mietpremium für Gebäude mit Energy-Star-Zertifizierung von 2004 bis 2007 hervor. Die Ergebnisse der „Fixed-Effects“-Modelle zeigen ein durchschnittliches Mietpremium von 2,5 Prozent für den Energy Star und 2,9 Prozent für die LEED-Zertifizierung. Im Einklang mit Angebot und Nachfrage für nachhaltige Bürogebäude entstand das Mietpremium für Energy Star erst 2006. Bis 2008 stieg es stetig bis auf sieben Prozent an, sank jedoch im Zuge der Wirtschaftskrise auf etwa vier Prozent Ende 2009. Die Ergebnisse der Forschung zeigen weiterhin, dass Energy Star den Vermietungsstand der Immobilien positiv beeinflusst. In Zukunft wird die Verfügbarkeit von Daten über den Energieverbrauch von Gewerbegebäuden ermöglichen, das Mietpremium detailliert in seine Bestandteile aufzuteilen.

Mit der Dissertation „Sustainability in Commercial Real Estate Markets“ legt der EBS-Doktorand eine Zusammenfassung dreier empirischer Studien über Nachhaltigkeit von Gewerbeimmobilien vor. Mit den Ergebnissen leistet er einen bemerkenswerten wissenschaftlichen Beitrag zur Nachhaltigkeitsforschung. Die Dissertation basiert auf modernen statistischen Werkzeugen und händisch zusammengestellten Datensätzen, deren Aufbereitung in der heutigen Forschung so noch nicht unternommen wurden. ←|

Neue Bücher für Immobilien-Profis

Aktuell erschienen: Wie Sie Ihr Unternehmen, Ihre Service-Leistungen und Ihre Immobilien einfach und kostengünstig vermarkten, zeigt Ihnen dieses Buch. Sehr praxisorientiert, mit vielen Beispielen und für einen professionellen Auftritt Ihrer Immobilienverwaltung.

> Expertentipps für den perfekten Marketing-Mix in der Immobilienverwaltung

> Eigentümer binden, neue Eigentümer gewinnen, den Ruf einer Immobilie pflegen und Leerstände vermeiden

> Praxisnah und effektiv: so funktioniert Bestandsimmobilienmarketing, Eventmarketing, Beschwerdemanagement, Social Media-Marketing

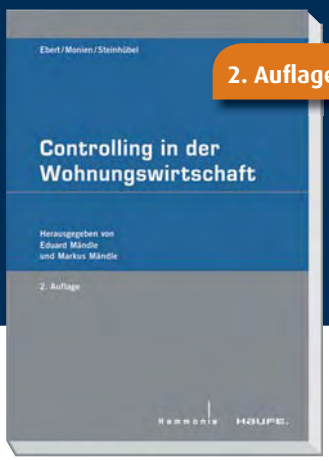
> Marketing als Teil einer Strategie zur Kostensenkung

> **Neu: wichtige Arbeitshilfen jetzt kostenlos und exklusiv zum Download!**

Buch | ca. 200 Seiten
Bestell-Nr. E06726
ISBN 978-3-648-02597-0
€ 39,95

Für jede Bauphase erhalten Sie die richtige Vorlage: praxisgeprüfte Musterschreiben, Checklisten und Verträge.

Buch | A4-Format | ca. 320 Seiten
Bestell-Nr. E06300
ISBN 978-3-648-02414-0
€ 79,00



Optimieren Sie Planungs-, Kontroll- und Informationssysteme, damit Sie vorausschauende Entscheidungen für Ihr Unternehmen treffen.

Buch | ca. 250 Seiten
Bestell-Nr. E06518
ISBN 978-3-648-02528-4
€ 34,95

Das Standardwerk, das jeder Verwalter haben muss. Mit allen wichtigen rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Aspekten der Wohnungsverwaltung.

Buch | ca. 320 Seiten
Bestell-Nr. E06211
ISBN 978-3-648-01776-0
€ 49,95

Jetzt bestellen!
www.haufe.de/bestellung oder in Ihrer Buchhandlung
Tel. 0180 50 50 440; 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz, max. 0,42 €/Min. mobil. Ein Service von dtms.

HAUFE.

Alles fließt

Trinkwasserverordnung. Die Messdienstleister haben sich inzwischen auf sie eingestellt. Schon 2012 müssen Verwalter Fristen beachten und mehr. Was zeigt: Ihr Beruf ist zwar in ständigem Wandel - aber einiges ändert sich nie.

Hans-Albert Wegner, München

Die Novelle der Trinkwasserverordnung ist am 1. November 2011 in Kraft getreten (wir berichteten). Die novellierte Trinkwasserverordnung hat in mehrfacher Hinsicht Verschärfungen gegenüber dem bisherigen Rechtszustand erfahren. Das betrifft vor allem die Ausweitung der Anzeige-, Informations- und Untersuchungspflichten zur Verhinderung gesundheitsschädlicher Legionellenbelastungen im Trinkwasser von Hausinstallationen.

Vom Pflichtenkatalog der novellierten TrinkwV sind zum einen die Vermieter von Wohn- und Geschäftsräumen betroffen, in denen Trinkwasser an Verbraucher abgegeben wird. Zum anderen sind Adressaten der Novelle die Eigentümer von Immobilien mit Einrichtungen, in denen Trinkwasser einem breiten Publikum zur Verfügung steht. Das betrifft etwa Gaststätten, Saunabetriebe, Fitnessstudios und andere Einrichtungen mit Publikumsverkehr.

Trinkwasser. Für seine Güte ist der Eigentümer der Hausinstallation verantwortlich.

Auf einen Blick

- Wohnungseigentümer, Vermieter und Verwalter müssen sich auf regelmäßige Anzeige- und Prüfpflichten einstellen.
- Von der novellierten TrinkwV sind unter anderem die Vermieter von Wohn- und Geschäftsräumen betroffen.
- Hausinstallationen müssen dem Gesundheitsamt angezeigt werden.
- Der Inhaber der Hausinstallation muss das Trinkwasser einmal jährlich an geeigneten Probennahmestellen untersuchen lassen.
- Messdienstunternehmen haben flächendeckend Angebote für Verwalter und Eigentümer entwickelt.

Vor und nach dem Wasserzähler

Der Immobilieneigentümer ist als „Inhaber einer Wasserversorgungsanlage“ für die gesundheitlich unbedenkliche Qualität des Trinkwassers in seiner Hausinstallation verantwortlich. Darüber hinaus muss der Immobilieneigentümer auch dafür Sorge tragen, dass die Hausinstallation nach den anerkannten Regeln der Technik errichtet und unterhalten wird.

Ist eine Immobilie an die zentrale Wasserversorgung angeschlossen, kann sich der Eigentümer darauf verlassen, dass am sogenannten Übergabepunkt einwandfreies Trinkwasser geliefert wird. Als Übergabepunkt wird die hausseitige Hauptabsperrvorrichtung hinter dem Wasserzähler bezeichnet. Nach dem Wasserzähler trägt der Immobilieneigentümer die Verantwortung für die gesundheitliche Unbedenklichkeit des Trinkwassers in der Hausinstallation. Die Hausinstallation umfasst die Gesamtheit der Rohrleitungen, Armaturen und Apparate, etwa in Form des Trinkwassererwärmers, die sich zwischen dem sogenannten Übergabepunkt und dem Punkt der Entnahme des Trinkwassers aus Wasserhahn oder Dusche befindet.

Um die Anforderungen der TrinkwV überwachen zu können, muss dem Gesundheitsamt zunächst bekannt sein, dass eine Wasserversorgungsanla-

ge im Sinne der TrinkwV existiert und wer für ihren Betrieb verantwortlich ist. Dabei sind Hausinstallationen nicht generell dem Gesundheitsamt anzuzeigen, sondern nur dann, wenn die Trinkwasserbereitstellung im Rahmen einer „öffentlichen Tätigkeit“ erfolgt, das heißt, sich an einen unbestimmten Personenkreis richtet. Die Anzeigepflicht sollte ernst genommen werden. Denn ein schuldhafter Verstoß gegen sie kann mit einem Bußgeld geahndet werden.

Ursache für gesundheitsschädliche Belastungen des Trinkwassers in Hausinstallationen sind neben chemischen Verunreinigungen durch Metallrückstände (Stichwort Bleirohre) vor allem mikrobiologische Kontaminationen durch Keimbildung von Legionellen. Zur Vorbeugung einer Legionellenbelastung des Trinkwassers muss deshalb der Immobilieneigentümer dem Gesundheitsamt unverzüglich anzeigen, wenn sich in der Immobilie eine Großanlage zur Trinkwassererwärmung befindet.

Bauliche Veränderung

Anzeigepflichtig ist auch, wenn eine Hausinstallation mit einer Großanlage zur Trinkwassererwärmung erstmalig oder wieder in Betrieb genommen, stillgelegt oder baulich so verändert wird, dass dies Einfluss auf die Trinkwasserqualität haben kann. Großanlagen in diesem Sinne sind Warmwasserinstallationen mit mehr als 400 Litern Speichervolumen oder Warmwasserleitungen mit mehr als drei Litern Inhalt zwischen dem Trinkwassererwärmer und der Entnahmestelle (Wasserhahn oder Dusche).

Um die für das Trinkwasser geltenden Qualitätsanforderungen sicherzustellen, schreibt die TrinkwV auch Verpflichtungen zur Untersuchung der Trinkwassergüte durch den Inhaber einer Hausinstallation vor. Der Gesetzgeber hat eine neue Pflicht zur turnusmäßigen Untersuchung der Legionellenkonzentration im Trinkwasser bei Großanlagen zur Trinkwassererwärmung geschaffen. Der Inhaber der Hausinstallation hat das Trinkwasser einmal jährlich an geeigneten Probennahmestellen untersuchen zu lassen, die Untersuchungsergebnisse zehn Jahre verfügbar zu halten und innerhalb von zwei Wochen eine Kopie des Untersuchungsergebnisses dem Gesundheitsamt zu übersenden. Die Untersuchungen dürfen nur von staatlich lizenzierten Prüflabors durchgeführt werden. Diese können einer Liste entnommen werden, die beim Gesundheitsamt abgerufen werden kann.

Neue Pflichten für Verwalter

Die betroffenen Verbraucher müssen mindestens einmal jährlich schriftlich oder durch Aushang etwa am „Schwarzen Brett“ eines Mietshauses über die Trinkwasserqualität informiert werden. Die Erfüllung des Pflichtenkatalogs der Trinkwassernovelle fällt dabei in den Verantwortungsbereich der Wohnungseigentümergemeinschaft. Auch der Verwalter wird durch die Trinkwassernovelle verstärkt in die Pflicht genommen. Nachdem er die vorhandenen Hausinstallationen beim Gesundheitsamt angezeigt hat, muss er die Beschlussfassung der Eigentümer über die Modalitäten der jährlichen Legionellenuntersuchungen vorbereiten. Die erste Legionellenuntersuchung hat dabei bis zum 31. Oktober 2012 zu erfolgen.

Als erstes Messdienstunternehmen in Deutschland hat Kalorimeta der Wohnungswirtschaft angeboten, die jährliche Untersuchungspflicht zu übernehmen. Inzwischen haben die anderen nachgezogen: Ista hat ein modulares Leistungspaket entwickelt. Das Unternehmen arbeitet dabei mit einem Labor und zertifizierten Probennehmern zusammen. Gleiches gilt für Techem, das mit dem Analyseunternehmen SGS Institut Fresenius kooperiert, genau wie Minol. Der Messdienstleister Brunata bereitet derzeit ein Dienstleistungsprodukt vor.

Die repräsentativen Probennahmestellen liegen in Wohnungseigentumsanlagen in der Regel im Sondereigentum. Deshalb wird in der Eigentümerversammlung auch darüber zu entscheiden sein, zusätzlich neue Probennahmestellen einzurichten, die sich nicht im Sondereigentum befinden. ←|

Software für Groß und Klein.

HV3000® ist eines der
- zukunftssichersten
- flexibelsten
- praxisfreundlichsten und
- preiswertesten

Software-Angebote
für die Wohnungswirtschaft.
Kaufentscheidend für Sie werden aber letztlich unsere
- Kompetenz
und
- hanseatische Verlässlichkeit
sein.

Hanseatisch gut beraten.
HAWOBE
Hanseatische Beratungsges. für die Wohnungswirtschaft mbH
Wendenstraße 331 - 333 | 20537 Hamburg
Tel.: 040 - 25 73 41 | Fax: 040 - 25 94 43
www.hawobe.de | E-mail: post@hawobe.de

Rufen Sie uns an. Wir beraten Sie gern.

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware

GEMAS® GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

Ihr Partner
für das komplexe Thema
Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Vision wird Realität

Forschung trifft Praxis. Was bewirkt ein Wettbewerb wie der Solar Decathlon? Erkundungen anhand des Siegerprojekts surPlushome der Technischen Universität Darmstadt. Ein Fazit drei Jahre später.

Manfred Hegger, Professor am Fachbereich Architektur der Technischen Universität Darmstadt

Das energieeffiziente und umweltfreundlich Bauen hat in den letzten Jahrzehnten erhebliche Fortschritte gemacht. Die architektonische Bewältigung der Aufgabe hatte dabei immer Vorrang vor der technischen: Denn was ein Gebäude als solches leisten kann, ist in der Regel preiswerter und langlebiger als jede noch so aufwändige technische Installation. Auf der Grundlage hoher Energieeffizienz wird es erst möglich, die geringe erforderliche Restenergie für das Gebäude klimaschonend zu erzeugen und hierbei die regenerativen Umgebungsenergien des Gebäudes zu nutzen.

Darüber hinaus können Gebäude als „Plusenergiehäuser" Energie für ihre Umgebung bereitstellen. Wie Plusenergiehäuser aussehen können und wie sie das Bild unserer Städte verändern werden, zeigt ein Gebäudeentwurf, der im Jahr 2009 für den Wettbewerb „Solar Decathlon" (siehe Kasten) entstand. Im Jahr 2009 hatte die Technische Universität Darmstadt als Team Germany diesen Wettbewerb bereits zum zweiten Mal für sich entschieden. Die Teams bestanden jeweils aus Studierenden der Architektur, die von verschiedenen Fachbereichen der TU Darmstadt begleitet wurden.

Zunächst entwickelten die Studierenden unterschiedliche Gebäude innerhalb von drei Semestern in Form eines internen Wettbewerbs. Der interne Siegerentwurf wurde dann in Folge von allen gemeinsam weiterentwickelt und von den Studierenden auch selbst gebaut. Das „surPlushome", besitzt zahlreiche entwerferische und technische Elemente, die sich von einem klassischen Wohnverständnis lösen und neue Lebensstile ermöglichen.

Wärmebrückenfreies Gebäude

Mit Mehrfachnutzungen versehen ist etwa eine im Raum freistehende Spange. Sie vereint verschiedene dienende Funktionen für die Raumnutzung. Sie dient zugleich der Wärme- und Kälteversorgung sowie der Warmwassererzeugung und Stromversorgung. Mit ihrer Oberfläche ist sie zentraler Bestandteil des Kunstlichtkonzepts. Die Gebäudetech-

Das „surPlushome" zeigt, wie architektonische Qualität und Gebäudetechnik ineinandergreifen.

Fotos: Thomas Ott, www.o2t.de

nik besetzt im Gebäude nur etwa 0,7 Quadratmeter der Nutzfläche. So bleibt der restliche Raum frei und ist nutzungsflexibel einsetzbar.

Das räumliche Konzept verfolgt auch ein energetisches Ziel. Das Gebäude, fast wärmebrückenfrei mit Bauteilen in Passivhausstandard ausgeführt, wird über die Zuluft thermisch konditioniert. Die räumliche Zonierung unterstützt dabei unterschiedliche thermische Zustände im Raum. So bleibt zum Beispiel der Schlafbereich in der Regel kühler als der Aufenthaltsbereich. Gezielt gesetzte Fensteröffnungen, die sowohl auf ihre Wirkung im Sommer- und im Winterfall hin untersucht wurden, unterstützen diese Zonierung.

Multiple Photovoltaikfassade

Die gesamte Fassade des Gebäudes ist mit CIS-Photovoltaikmodulen mit einem Wirkungsgrad von elf Prozent belegt. Die Konstruktion der Fassade orientiert sich an dem traditionellen Schindelprinzip, welches durch den Einsatz von Photovoltaikmodulen zeitgemäß interpretiert wurde. Die Fassade des surPlushome ist beispielhaft für die Anwendung einer gebäudeintegrierten Photovoltaik. Hauptziel war es, ein homogenes und innovatives Erscheinungsbild zu entwickeln, das entscheidend zur Energiegewinnung beiträgt, ohne die notwendigen Funktionen einer Fassade zu vernachlässigen. Die Photovoltaik übernimmt die Funktion der wasserführenden Schicht.

Auf einen Blick

- 2009 war die TU Darmstadt beim Solar Decathlon siegreich: Mit dem Entwurf surPlushome.
- Photovoltaikfassaden und Klimadecken entstanden in Zusammenarbeit von Forschungseinrichtungen und Unternehmen.
- Was 2009 noch Vision war, verbreitet sich heute zunehmend in Architektur und Gebäudetechnik.

Über Klappelemente kann die Fassade Licht-, Wärme- und Kühlbedarf regulieren, zugleich Sicht- und Blendschutz zur Verfügung stellen. Um flexibel in der Gestaltung zu sein, wurde die Fassade durch farbige Plexiglas- und Blindmodule ergänzt.

Zusammen mit den Photovoltaikmodulen auf dem Dach erzeugt das surPlushome mehr als doppelt so viel Energie, wie es für seinen Betrieb verbraucht (Heizung, Kühlung, Lüftung, Warmwasserbereitung, Beleuchtung, Elektrizität für einen Zweipersonenhaushalt).

Klimadecke wärmt und kühlt

Parallel zur Fassade entstand als zweites System in der Zusammenarbeit von Fachgebiet, Studierenden und Unternehmen die Klimadecke. Dabei handelt es sich um ein teilaktives System, das sowohl zum Kühlen als auch zum Wärmen eingesetzt werden kann. Die Klimadecke arbeitet mit einem Phase-Change-Material (PCM), einer gekapselten Salzhydratlösung. Im Phase-Change-Material wird Wärme am Phasenübergang (23 Grad Celsius) von fest zu flüssig oder flüssig zu fest in chemische Energie umgewandelt. Das Material entzieht bei steigenden Raumtemperaturen der Umgebung Energie. Die Raumtemperatur steigt also nicht weiter an (passive Kühlung). Umgekehrt gibt das Material bei fallenden Temperaturen Wärme an die umgebende Luft ab. Dieses Latentspeichermaterial verhindert so zum einen sommerliche Überhitzung, aber auch das Auskühlen eines Gebäudes.

Bei Kühlbedarf wird über Ventilatoren die erwärmte Luft aus dem Innenraum durch Schlitze in der Decke angesaugt und durch den mit PCM bestückten Dachzwischenraum gedrückt. Die so angesaugte Luft gibt so ihre Energie an die Salzhydratlösung ab, welche ihre Phase verändert. Am Ende der Deckenkanäle strömt die abgekühlte Luft wieder aus der Decke in den Innenraum. Die Temperatur des Innenraums kann dadurch um maximal sechs Grad Celsius reduziert werden. In der Nacht werden die Deckenklappen geschlossen und die Fassadenklappen zum Außenraum geöffnet. So kann das PCM durch die kühle Nachtluft wieder entladen werden. Im umgekehrten Fall kann das PCM mit warmer Außenluft aufgeladen werden und bei Bedarf nachts die Wärme an den Innenraum abgeben.

Prototyp mit Ansprüchen

Der entstandene Bau ist ein Prototyp eines Plusenergiehauses für 2015 mit hohem Innovationsanspruch. Im Verbund von Industrie und Wissenschaft wurde gemeinsam mit den Studierenden ein neues Forschungsfeld in der Architektur aufgespannt. Die Zusammenarbeit dieser drei Partner zeigt, wie architektonische Qualität und Gebäudetechnik zusammenwirken können. Die Ergebnisse werden die Planungs- und Baupraxis weiter verbessern und zu einem ergieeffizienten und umweltfreundlicheren Bauen führen.←|

Solar Decathlon. Der Wettbewerb

Der Solar Decathlon ist ein alle zwei Jahre stattfindender internationaler Hochschulwettbewerb, ausgeschrieben vom amerikanischen Energieministerium (DoE).

20 Teams qualifizierten sich für den diesjährigen Wettbewerb. Die Studierenden von Universitäten aus der ganzen Welt haben die Aufgabe, ein allein mit Sonnenenergie betriebenes Wohnhaus zu planen und zu bauen. Der Wettbewerb trägt den Untertitel „Prototyp Wohnen 2015“. Die Häuser werden im Rahmen einer Bauausstellung auf der National Mall in Washington D.C. errichtet und miteinander verglichen.

Ziel ist es, die Potenziale des solaren und nachhaltigen Bauens sowie solarer Energieerzeugung einer breiten Öffentlichkeit aufzuzeigen. In diesem Jahr ist Deutschland mit der RWTH Aachen und der Hochschule Konstanz vertreten.

Graffiti „Auferstehung“

Wieder **aufbauen**

Reset. Immobilienzyklen, Umnutzungen von Gebäuden oder Branchenmessen – sie alle haben damit zu tun. Jeder Neuanfang birgt ungemein schöpferische Kraft – auch in der Immobilienwirtschaft.

Laura Henkel, Freiburg

Was hat Auferstehung mit der Immobilienwirtschaft zu tun? Das Wort steht symbolisch für Aufbruch, Neubeginn, Erneuerung und nicht zu vergessen für „sich wieder fangen“. Für Immobilieninvestoren ist Deutschland wieder attraktiv geworden. Eine enthusiastische Gefühlslage ist bemerkbar wie einst in Zeiten des Wirtschaftswunders (S. 48).

Manchmal fällt die Auferstehung jedoch anders aus als erwartet: So werden Kirchen, die geschlossen wurden, neu genutzt. Trotz des Versuchs, einen ideellen Mehrwert mit ihrer Umnutzung zu verbinden, etwa einer sozialen Einrichtung, fehlt hierfür die Akzeptanz in der Bevölkerung. Sie bewertet dies als Fehlgang einer Ökonomisierung, die in alle Lebensbereiche vordringt (S. 49).

Absturz: Schatten des Aufstiegs

Abschied als Aufbruch in eine bessere Welt oder Zeit, das gelingt natürlich nicht immer. Der Absturz ist auch der allgegenwärtige Schatten des Aufstiegs. Diese Entwicklung lässt sich deutlich an Erfolgen und Misserfolgen von Immobilienmessen ablesen. Unter ihnen gibt es ein reges Kommen und Gehen, aber auch bleibende Lichter wie die Expo Real (S. 46 f.).

Unsere tägliche „Auferstehung“

Die Übertragung des religiösen Themas ins tägliche Leben, kann so gelingen: Es gibt immer wieder Neuanfänge. Menschen, die dies auf ihre Art internalisiert haben, sind Stehaufmännchen! Ob Jagdfeld, Schneider oder Trump, für sie ist Scheitern ein Fremdwort (S. 45). Ganz frei nach dem Motto: Alle Umkehr und Erneuerung muss bei jedem selbst anfangen. |→

Illustration: Johannes Mundinger

Steh auf, Männchen!

Lebenskunst. Jesus, Jagdfeld, Schneider, Trump – alle sind gescheitert, aber auf die eine oder andere Weise an Bord zurückgekehrt. Halfen dabei die Rahmenbedingungen oder persönliche Dispositionen?

Jörg Seifert, Freiburg

Da kommt einer wie Jesus. Weckt unglaublich viele Erwartungen. Was passiert? Er endet am Kreuz. Gescheitert. Dazu meint Pater Anselm Grün: „Wenn wir Tod und Auferstehung Jesu feiern, bekennen wir, dass es kein Scheitern gibt, das nicht zu einem Neuanfang werden kann." Doch lassen wir die letzten rettenden Dinge mal außen vor. Auch ohne diese finden wir viele Menschen, die in ihrem Immobilienleben schon mal Schiffbruch erlitten haben und dennoch weiterhin auf See sind.

So meldete der US-Amerikaner Donald Trump 1989 und 2009 für große Firmenteile Insolvenz an. 2004 standen die Trump Casinos & Resorts unter Gläubigerschutz. Nichtsdestotrotz ist er weiterhin auf großer Fahrt. Offensichtlich kommt es im Leben darauf an, einmal mehr sein Schiff flottzumachen als zu havarieren. Trump hilft neben seinem Ehrgeiz natürlich auch die angelsächsische Sichtweise auf Insolvenzen. Denn in den USA fragt keiner, wer schuld an einer Pleite ist. Passiert halt! Nach zwei Jahren ist er wieder an Deck. Frischer Mut findet auch frische Kapitalgeber. Und es wird keiner ans Kreuz genagelt für einen wirtschaftlichen Misserfolg. Gute Bedingungen für Stehaufmännchen.

Aufhören, nicht aufgeben

Anders in Deutschland. Hier wird eine Insolvenz auch stark als persönliches Scheitern erlebt. Doch es gibt Menschen, die trotzdem an der Küste weiter wachen. Der unverwüstliche Anno August Jagdfeld etwa. Der hat kürzlich mit seinem Grandhotel Heiligendamm Insolvenz angemeldet. Der Fundus Fonds 34 ist pleite. Doch sein Luxushotel „Adlon" in Berlin ist – wenn auch ständig unter schmerzlichen Einbußen für seine Kapitalgeber – weiterhin am Markt. Für Heiligendamm sucht er nun einen Retter. Ein Großinvestor soll zum Einstieg bewegt werden. So soll die weiße Stadt an der Ostsee wieder auf den Damm kommen. Jagdfeld, auch ein Stehaufmännchen.

Der ehemalige Baulöwe Jürgen Schneider saß sogar für betrügerische Insolvenz im Gefängnis. Doch sogar er ist wieder aufgestanden. Wenn auch mit anderer Rolle innerhalb der Crew. Nun mahnt er selbst ironisch die Banken. Er darf das, weil er in gewisser Weise Verantwortung für sein Tun übernahm. Und als Person sah er wohl in seinem eigenen Scheitern eine Entwicklungschance. Er hat nicht aufgegeben. Denn nicht das Scheitern, sondern das Aufgeben ist das eigentlich Fatale: Wie Selbstmord aus Angst vor dem Tod. Doch auch in der Immobilienwirtschaft gibt es ein Leben vor dem Tod. Das wissen Stehaufmännchen. Sie handeln und wecken Erwartungen – des möglichen Scheiterns eingedenk. ←|

Foto: james weston/shutterstock.com

Zwischen **Morgenröte** und **Abgesang**

Immobilienmessen. Sie streben auf und sterben ab. Es gibt die „ewigen" Lichter Expo Real und Mipim. Aber wer kennt noch „Expansion", „Real Vienna", „Immobilia"?

Foto: Emir Simsek/shutterstock.com

Gabriele Bobka, Staufen

Ostern ist gerade vorbei – ein Sinnbild der Wandlung, der Triumpf des Lebens über den Tod, des Neuen über das Alte. Welche Hoffnungen, wie viel Stolz, aber auch Bedenken stecken in einem Neubeginn. „Ziel ist es, einen internationalen Branchentreff zu etablieren", erklärte Alexander Wurst, Bereichsleiter Internationale Fachmessen der Deutschen Messe AG, im Juni 2010 anlässlich der Auferstehung der internationalen Fachmesse für Gewerbeimmobilien in Nord- und Nordosteuropa „Real Estate North". Bereits im ersten Jahr lockte die Messe 1.150 Besucher an. Ähnlich optimistisch, aber weniger nachhaltig startete 2002 die ebenfalls auf Gewerbeimmobilien im norddeutschen Raum fokussierte „Expansion" der Veranstalterin Deltacom Projektmanagement. Im Jahr 2008 hatte sich die Ausstellungsfläche der Messe noch auf 7.000 Quadratmeter verdoppelt. Die Veranstalter mussten jedoch nach dem Start der Konkurrenzmesse Real Estate North bald erkennen, dass Wettbewerb eine Herausforderung mit ungewissem Ausgang darstellt. Die Besucherzahlen sanken. Ab dem Jahr 2011 gab es in Hamburg nur noch eine Gewerbeimmobilienmesse: Die Real Estate North und die Expansion wurden zusammengelegt.

Ob der regionale Rahmen zu klein oder der Background des Veranstalters zu schwach war, sei dahingestellt. So ganz ging das Konzept nicht auf. Ein Jahr später zählte die fusionierte Messe mit 137 Unternehmen und 1.416 Besucher deutlich weniger Besucher als erwartet. Die deutsche Messe ergänzte das Angebot durch den Bereich Wohnen und erhofft sich dadurch wohl einen Anstieg der Besucherzahlen.

Wegen der Entdeckung des leeren Grabes Jesu „früh am Morgen, als eben die Sonne aufging" ist die Morgenröte im Christentum Symbol der Auferstehung. Im Osten, neu geboren, trat der altägyptische Sonnengott Re jeden Tag seine Herrschaft an, indem er in seiner Barke über den Himmel fuhr. Auf eine Morgenröte hoffte 2006 die internationale Immobilienmesse „Real Vienna", die bei

ihrem Debüt 200 Aussteller aus 21 Ländern und rund 3.800 Besucher verzeichnete – mehr als die „Mipim“ in Cannes oder die „Expo Real“ in München bei ihrem Auftakt. Matthias Limbeck, Messechef des Veranstalters Reed Exhibitions Wien, erklärte das erfolgreiche Debüt damals mit dem griffigen Profil und der Konzentration auf Osteuropa. Im Jahr 2008 erstrahlte die Messe mit einem Besucherrekord. Doch bereits 2009 gab es

erste Gerüchte, wonach die Real Vienna aufgrund der Finanzkrise Probleme habe. Das sei „absoluter Unsinn“ wetterte Limbeck im Frühjahr noch; die Veranstaltungsfläche wurde sogar von 9.000 auf 24.000 Quadratmeter aufgestockt. Allerdings sprachen die Zahlen eine andere Sprache: 242 statt 326 Aussteller und mit 7.000 Besuchern fast 3.000 weniger als im Vorjahr. Das Konzept wurde überarbeitet, die Messe sollte unter dem Namen „Real Vienna Convention“ als Kongress stattfinden. Im Februar dieses Jahres verkündete der Veranstalter dann das endgültige Aus.

Dies zeigt, dass die Auferstehung nicht selten den Samen des Abgesangs schon in sich birgt. Die Reed Exhibitions musste wie Pharao Echnaton, der Gott Aton zum Gott über alle Götter Ägyptens erhob, erkennen, dass die Götter eifersüchtige Gesellen sind und das Volk häufig lieber am Altbewährten festhält. Die 1990 ins Leben gerufene Messe Mipim hat sich ebenso wie die seit 1998 jährlich stattfindende Expo Real in München gleich einem ewigen Licht zu einem Dauerbrenner entwickelt.

Ewige Lichter?

Den Brauch des ewigen Lichts findet sich in Europa seit dem 13. Jahrhundert; die Hauptfunktion ist es, als Zeichen der Verehrung vor dem im Tabernakel aufbewahrten Allerheiligsten zu brennen. Die Betriebskosten des ewigen Lichts wurden teilweise auch als Grundpfandrechte eingetragen, um einen unterbrechungsfreien Betrieb zu gewährleisten. So weit sind die Veranstalter noch nicht. Beiden Messen sicherten jahrelang steigende Aussteller- und Besucherzahlen den Betrieb und eine Ausdehnung der Ausstellungsflächen. „Wir verstehen uns nicht nur als Business-Plattform und Sprachrohr für die Immobilienbranche, sondern versuchen, als Wegweiser in jedem Jahr neue Maßstäbe zu setzen“, umschriebt Eugen Egetenmeir, Mitglied der Geschäftsführung der Messe München, anlässlich des zehnten Messegeburtstags die Philosophie der Expo Real. Größer, ergebnisorientierter, internationaler lauteten die Trends.

Im Jahr 2008 spitzte sich die Finanzkrise mit der Pleite von Lehman Brothers zu. Dennoch verzeichnete die Münchner Messe noch einen Anstieg der Teilnehmerzahl um 7,7 Prozent auf 42.000. Doch der Absturz ist der allgegenwärtige Bruder des Aufstiegs. Wie Ikarus, der zu hoch emporflog und dem die Sonne das Wachs seiner Flügel schmolz, sodass sich die Federn lösten und er ins Meer stürzte, wirbelte die Finanzkrise die Immobilienmärkte durcheinander. Nur ein Jahr später verzeichnete die Expo Real bei den Ausstellern, der vermieteten Fläche und den Besucherzahlen einen Rückgang um rund 15 Prozent. Mit 35 Prozent weniger Teilnehmer gab die Mipim in Cannes 2009 sogar ein noch anschaulicheres Bild der Krise ab.

Doch wie das ewige Licht, das am Gründonnerstag nach der Feier des Letzten Abendmahls gelöscht, aber zum Gloria in der Osternacht wieder entzündet wird, leuchtet inzwischen auch das Licht der Messen wieder hell. Zu einem Dauerbrenner scheint sich auch die 2008 gestartete Messe für nachhaltiges Bauen Consense zu entwickeln, die jedes Jahr deutlich an Besucherzahlen zulegt.

Böses Erwachen

In Deutschlands Regionen gibt es zahlreiche Bräuche rund um das Osterfest. So soll ein Bad in einem fließenden Bach am Ostersonntag die Jugend bewahren und Unglück abhalten. Dieses sogenannte Osterwasser gilt zudem als Symbol der Fruchtbarkeit. Das Spezifische, die Verankerung in der Region und die Fokussierung auf bestimmte Zielgruppen verhelfen auch regionalen Messen zu „Fruchtbarkeit“ und Erfolg. Genannt seien die Immobilienmesse „Immobilia“ der Sparkasse am Niederrhein, die Leipziger „Immobilien-Messe für Wohnen und Gewerbe“, die Facility-Management-Messe in Frankfurt, die Hamburger Bau- und Immobilientage, die Rheinischen Immobilientage oder die Münchener und Stuttgarter Wohnimmobilienmessen „Eigentum & Wohnen“.

Doch eine Garantie bietet auch das Angebot in der Region nicht: Die Köln-Messe nahm 2011 die Fachmesse Wowex aus ihrem Programm. Die 2009 gestartete Messe für die Wohn- und Immobilienwirtschaft habe sich „nicht in der von uns erhofften Größenordnung weiterentwickelt“, erklärte Messe-Geschäftsführer Gerald Böse vor einem Jahr. ←|

Wirtschaftswunderzeiten

Ab und auf. Vor kurzer Zeit noch als langweilig verschrien, ist Deutschland für Investoren aus In- und Ausland wieder attraktiv geworden. Das macht geradezu euphorisch.

Manfred Gburek, Frankfurt am Main

O sole mio, im Werbespot scheint die Sonne, Lukas Podolski alias Prinz Poldi tankt Strom, doch in der Realität dräut über seiner Tankstelle namens Solarworld längst ein Gewitter: Die Aktionäre haben bis zu 94 Prozent ihres Einsatzes verloren. So ist das, wenn der Staat sich in einen Markt einmischt und sich dann aus ihm zurückzieht. Ähnliche Effekte kennt man vom Fördergebietsgesetz, mit dessen Hilfe Helmut Kohl die ehemalige DDR zu blühenden Landschaften umgestalten wollte, und man kennt sie von der Eigenheimzulage – ach ja, und von Holzmann, jenem Baukonzern, den zu retten 1999 Kohls Nachfolger Gerhard Schröder höchstpersönlich, aber vergeblich zur Chefsache machte.

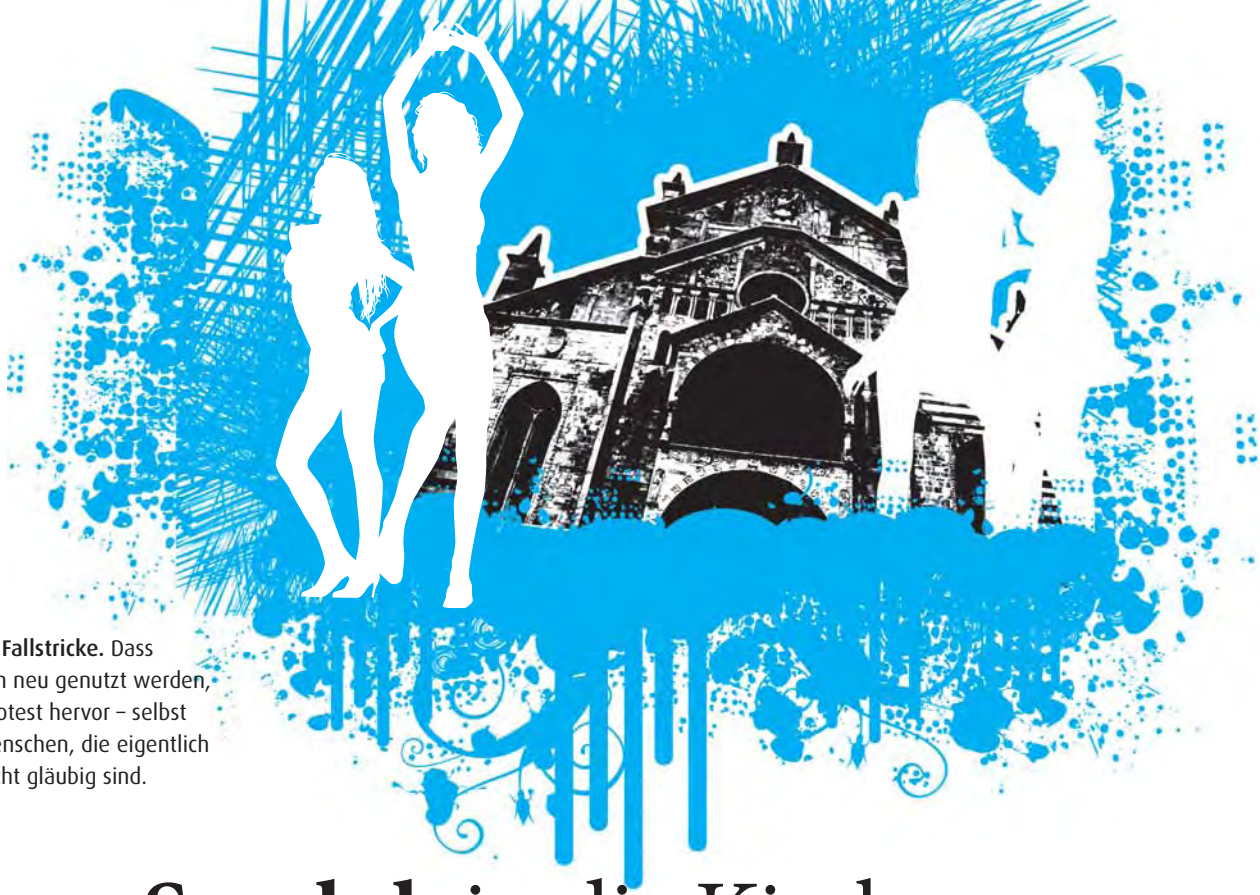
Roland Koch, Ex-Ministerpräsident von Hessen, übernahm die Führung des zum Dienstleister mutierten Baukonzerns Bilfinger Berger im vergangenen Jahr zu einer Zeit, als dieser viel Spielraum zur weiteren Umgestaltung bot. Derweil musste Konkurrent Hochtief, einst Großaktionär von Holzmann, nach erbitterter Abwehrschlacht gegen den spanischen Rivalen ACS unter dessen Dach schlüpfen. Und nun rätselt alle Welt, was denn wohl Cevian als schwedischer Großaktionär von Bilfinger im Schilde führt.

Manches wiederholt sich

Waren das noch Zeiten, als deutsche Bauunternehmen in der alten Bundesrepublik vor Aufträgen zu ersticken drohten und deshalb bei den Preisen kräftig zulangen konnten. Wiederaufbau hieß das Zauberwort. Und heute, gibt es nicht schon wieder so etwas wie damals, nur dass die Zauberworte jetzt Projektentwicklung, Green Building, Shopping Center und manchmal sogar Immobilienblase lauten? Im Prinzip, ja.

Eine euphorische Stimmung, die sich allmählich breitmacht, ist jedenfalls spürbar. Nur ist sie dieses Mal dadurch geprägt, dass Deutschland als Investitionsstandort, Wachstumsmotor und Stabilitätsanker auf Investoren besonders anziehend wirkt. Da nimmt es kaum Wunder, dass sich auch manch anderes wiederholt. Etwa die Bereitschaft von Versicherern, mehr in Immobilien zu investieren, der Run auf Wohnimmobilien oder die zunehmende Vormachtstellung der Vermieter gegenüber den Mietern. Was sich auch wiederholt, allerdings mit zwei Generationen Abstand, ist der sachliche Bauhausstil. Gegen ihn wird es jeder Nachfolger schwer haben. ←|

Foto: HORUSHKIN/shutterstock.com



Große Fallstricke. Dass Kirchen neu genutzt werden, ruft Protest hervor – selbst bei Menschen, die eigentlich gar nicht gläubig sind.

Zum **Sexclub** in die Kirche

Kirchenumnutzungen. „Heilig" ist hier schon längst ein Fremdwort. Kirchen werden neu genutzt, ganz rational, weil das Geld fehlt für den Glauben. Doch ganz so einfach ist es dann doch nicht.

Dr. Gudrun Escher, Xanten

Was macht die jüngste Welle von Kirchenschließungen in Deutschland so verstörend, dass selbst Menschen sich zu Protesten zusammenfinden, die sonst nie in die Kirche gehen? In der Vergangenheit war das Entweihen von Kirchen stets ein Zeichen gewaltsam veränderter Machtverhältnisse. So ließen die anglikanischen Könige die katholischen Klöster in Schottland und Irland zerstören, dienten nach der französischen Revolution Kirchen als Viehställe oder Kasernen, und durch Cluny, das einst größte Kloster in Frankreich, baute man eine Straße. Nach der spanischen Reconquista wurde die Große Moschee von Cordoba zur Kathedrale und umgekehrt nach der türkischen Eroberung Konstantinopels die Hagia Sophia zur Moschee, während die noch ältere Irenenkirche ein Waffenlager abgab. Der Parthenon in Athen war erst griechischer Tempel, dann Marienkirche, dann Moschee und schließlich Pulverdepot, das 1687 explodierte. Noch 1962 richtete man die seit der russischen Revolution geschlossene lutherische Petrikirche in St. Petersburg als Hallenbad ein, eine Umwidmung zugunsten der Volkshygiene, die seit 1996 revidiert ist.

Bauten mit hohem Symbolwert

Kirchenbauten haben hohen Symbolwert. Sie sind geistige Heimat, Identifikationspunkte der urbanen Welt. Will man die Menschen im Innersten treffen, sind Kirchen und andere Heiligtümer das erste Ziel. Die Kirchenschließungen heutiger Tage in Deutschland – allein im katholischen Bistum Essen waren 96 geplant – geben sich dagegen ganz rational: Es fehle das Geld, sie weiter zu unterhalten. Irrational dann allerdings die Direktiven, Casinos, Sexclubs und Moscheen als Nachnutzungen auszuschließen. Proteste wie die wochenlange Kirchenbesetzung im Duisburger Norden rücken solche Konsolidierungsmaßnahmen der Kirchenverwaltungen in die Nähe zu einer von immer mehr Menschen als Irrweg bewerteten Ökonomisierung aller Lebensbereiche.

Die Umwidmung einer Kirche wird allenfalls akzeptiert, wenn damit ein ideeller Mehrwert für die Gesellschaft verbunden ist, zum Beispiel für kulturelle oder soziale Zwecke, oder wenn darin gelebt werden kann. So wie in Mönchengladbach, wo in das Gehäuse der katholischen Herz Jesu Kirche Wohnungen eingebaut wurden. Das Besondere daran ist die Nominierung zum Mipim Award der Immobilienwirtschaft 2012. Eigentlich nachahmenswert, aber Vorsicht: Kirchenumnutzungen sind Projekte mit Fallstricken. ←|

Foto: Thomas Christoph/shutterstock.com; grynold/shutterstock.com

Special
Einzelhandel & Logistik

Die Welt stürzt sich auf deutsche Immobilien – allen voran sind Einzelhandelsobjekte begehrt. Doch das Angebot nimmt ab. Vermehrt treten dafür Logistikimmobilien an ihre Stelle. Sie sind auf gutem Weg das Nischendasein zu verlassen.

52

54

60

Knapp

Einzelhandelsimmobilien sind die Lieblinge der Investoren. Zu Recht? Sollten nicht Pleiten wie von Karstadt, Schlecker und Co. aufhorchen lassen? Schon längst ist nicht mehr alles Gold, was glänzt. Aber es gibt auch neue Chancen, etwa durch den Online-Handel. Auch wenn der Einkauf von Lebensmitteln über das Internet im Moment den meisten noch befremdlich erscheint: E-Commerce schafft neue Investitionsmöglichkeiten.

52 - Fachmarktzentren:
Die Brot- und Butter-Immobilien
- Der Run ist groß, das Angebot aber begrenzt
53 - Lebensmittelmärkte als Antrieb

Günstig

Die Renditen sind günstig, besser als bei Büroimmobilien. Und Deutschland ist einer der Top-Standorte. Jungfräuliches Dasein? Das war einmal. Längst sind Logistikimmobilien aus ihrem Dornröschenschlaf erwacht und wecken das Interesse der Investoren. Der Markt brodelt positiv vor sich hin – hat aber auch ein Problem: Es gibt zu wenige neue Flächen, auch bei der Bevölkerung sind Neuansiedlungen nicht beliebt.

54 - Die 20 größten Logistikunternehmen
55 - Dynamik im Online-Handel
- Attraktive Renditen
56 - Neubauten fehlen
58 - Stimmen aus der Branche

Kompliziert

Nebenkostenabrechnungen sind bei Gewerbeimmobilien tückisch. Denn anders als bei Wohngebäuden befinden sich die Immobilien immer im Wandel. Neue Mieter, komplizierte Verträge, bestimmte Sondervereinbarungen: All dies macht die Abrechnungen alles andere als einfach. Doch der PC hilft: Mit integrierten Systemen lassen sich auch schwierige und komplexe Verhältnisse unkompliziert darstellen.

60 - Dreisatzverfahren scheidet aus
- Schwierige Gebäudetechnik
- Die Lösungsansätze
61 - Kostenmatrix erstellen
- Vorteile eines integrierten Systems

Foto: Paulwip/pixelio.de

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

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

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

Virtuelle Messehallen

Einen ersten Überblick bietet die Clusterung in die virtuellen Messehallen:

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

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

LESERAKTION

Exklusiv für Leser der immobilienwirtschaft!

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

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

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

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

Bereits seit 5 Jahren bewährt sich das Konzept der ERP-Messe im Internet. Über 20.000 Fachbesucher konnte die Online-Messe seit ihrem Start verzeichnen. Die ständig steigenden Besucherzahlen belegen, dass sich Unternehmen zu anstehenden Investitionen online informieren um über die aktuellen Marktentwicklungen und Angebote im ERP-Markt auf dem Laufenden zu sein.

Kombination aus Software und Fachwissen

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

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

www.erp-expo.de

Sie möchten Aussteller werden?

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

Die Brot- und Butter-Immobilien

Einzelhandel. Fachmarktzentren bleiben der Liebling der Investoren: als sichere Anlagen mit langfristigen Mietverträgen. Doch lohnt sich eine Investition tatsächlich noch?

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Nie zuvor standen Immobilien so hoch in der Gunst von Anlegern wie derzeit. 99 Prozent aller Teilnehmer an der Studie Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt halten den deutschen Markt für attraktiv. Der Optimismus zielt vor allem auf Wohn- und Einzelhandelsimmobilien in guten Lagen. Stabile Konjunktur, gutes Konsumentenverhalten und viel Standortpotenzial schreibt Research-Chef Stefan Wundrack von Hendersen Global Investors dem deutschen Markt für Einzelhandelsimmobilien zu. Diese Sicherheit koste allerdings, zum Teil schon zu viel, konstatiert Wundrack bereits erste Preisauswüchse.

Gerade in Deutschland ist der Wettbewerb um gute Standorte und Konzepte im Einzelhandel noch härter geworden. Bei stagnierenden Umsätzen im Handel und dennoch steigenden Verkaufsflächenzahlen ist der Verdrängungswettbewerb allgegenwärtig. Gleichzeitig werden die genehmigungsrechtlichen Hürden für die Neuansiedlung und Revitalisierungen von Handelsimmobilien immer restriktiver. Im magischen Dreieck zwischen Investoreninteressen, Händleranforderungen und Genehmigungsfähigkeit gilt es, Standorte und Konzepte immer auf dem aktuellen Stand zu halten.

Angebot ist begrenzt

Aber auch wenn der Run groß ist – nicht jeder gelangt mit seiner Anlage in den sicheren Hafen, weiß Thomas Binder, Vorsitzender der Geschäftsführung der Sierra Germany GmbH: Ein Grund dafür sei die Fokussierung der Investoren auf Core-Center in Top-Lagen, mit exzellenten Mietern und auf Jahre gesicherten Mieteinnahmen. Naturgemäß ist dieses Angebot der Spitzenklasse begrenzt. Anlegen und gleich ordentliche Renditen einfahren ist zwar, laut Binder, ein verständlicher Wunsch, aber oft genug leider ein unrealistischer Traum.

Thomas Kuhlmann ist Mitglied des Vorstands der Hahn-Gruppe. Im Portfolio des Fondsemissionshauses Hahn sind ausschließlich Einzelhandelsimmobilien. Manager Kuhlmann zeichnet ein insgesamt positives Bild und stützt sich dabei auf eine aktuelle Umfrageexpertise (gemeinsam mit CBRE und Fraun-

Auf einen Blick

- 94 Prozent aller Immobilieninvestoren attestieren Handelsimmobilien eine überdurchschnittliche Attraktivität.
- Insbesondere die Lebensmittelbranche expandiert.
- Aber der Wettbewerb um gute Standorte und Konzepte wird härter, nicht jedes Investment ist ein sicherer Hafen.
- Trendpotenzial hat auch der Bereich E-Commerce.

Skyline Plaza.
Das Shopping- und Kongress-Center Skyline Plaza soll die neue Adresse in Frankfurt am Main werden.

Foto: ECE

hofer). „Aus unserer aktuellen Umfrage unter Immobilieninvestoren wissen wir, dass 94 Prozent der Befragten Handelsimmobilien eine überdurchschnittliche Attraktivität im europäischen Kontext attestieren. Interessant ist auch, dass die Mehrheit der Investoren der Meinung ist, Handelsimmobilien seien im Vergleich zu Büroimmobilien weniger krisenanfällig."

Chance: E-Commerce

Kuhlmanns weitere Erkenntnisse aus der Umfrage: Mit 68 Prozent will die Mehrheit der Investoren zukaufen am Markt für Handelsimmobilien. Das Manko dabei ist, dass die Nachfrage nach erstklassigen Objekten aber nach wie vor das Angebot übersteigt. Daran dürfte sich nach Meinung Kuhlmanns auch 2012 nichts ändern. Die Folge: Die Verfügbarkeit adäquater Core- und Core-Plus-Produkte mit langjährig gesicherten Mieteinnahmen und einem entsprechend niedrigen Rendite-Risiko-Profil wird tendenziell abnehmen. Investoren würden sich daher in den kommenden Monaten zunehmend auch managementintensiveren und damit chancenreicheren Value-Add-Objekten zuwenden.

Diese Einschätzung vertritt auch Alexander Otto, Vorsitzender der Geschäftsführung der ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG. „Wie wir zuletzt auf der Mipim in Cannes gemerkt haben, stehen Core-Shopping-Center aus Deutschland weiterhin bei Investoren hoch im Kurs. Gleichzeitig steigt die Nachfrage nach Value-Add-Produkten. Hier sind wir mit unserem ECE European Prime Shopping Centre Fund gut aufgestellt, der genau solche Center mit Wertsteigerungspotenzial ankauft."

Trendpotenzial hat auch der Bereich E-Commerce. Er wird nach Brancheneinschätzungen in den kommenden Monaten und Jahren für Umsatzsteigerungen sorgen und reale Einkaufswelten sinnvoll ergänzen. So werden Online-Händler zunehmend physisch mit einem eigenen Filialnetz expandieren, während der stationäre Einzelhandel um E-Shops ergänzt wird. Und auch wenn der Gedanke, Lebensmittel online zu bestellen, hierzulande noch vergleichsweise fremd ist, wird auch dieser Bereich zunehmend eine Rolle spielen.

Doch nicht alles ist Gold. „Insolvenzen wie die von Schlecker, Karstadt oder auch Hertie zeigen, dass Investments in Einzelhandelsimmobilien trotz der positiven Rahmenbedingungen am Markt keine Selbstläufer sind", warnt Thomas Kuhlmann. Vielmehr komme es auf die langfristigen Erfolgsaussichten eines Investments an – und auf die Maßnahmen, mit denen ein nachhaltiger Erfolg in einem sich ändernden Marktumfeld gewährleistet wird. So sei bereits heute bei der Standortwahl möglichst treffend abzuschätzen, wie sich die Nachfrage entwickeln wird und das Objekt an die Bedürfnisse der Kunden von morgen angepasst werden kann.

Lebensmittelbereich als Triebfeder

Wundrack ist als Asset-Profi besonders im Bereich der Fachmarktzentren engagiert. Das sei gerade in Deutschland ein sehr sicherer Markt, quasi die „Brot- und -Butter-Immobillie" mit soliden Renditen. Fachmarktzentren sieht auch Kuhlmann 2012 wiederum im Fokus der Investoren.

Über die Hälfte des Flächenumsatzes im Bereich der Logistik entfällt direkt oder indirekt auf die Distribution für den Einzelhandel. Insbesondere der Lebensmittelbereich ist Triebfeder aufgrund seines Expansionsdrangs.

Und auch der momentane Bauboom privater Häuslebauer trägt zu Umsatzschwüngen der Baumärkte bei und sorgt somit für Nachfrage am Immobilienmarkt. „Der Wohnungsbau und Renovierungsmarkt läuft rund", so Albrecht Hornbach, Vorstandsvorsitzender der Hornbach Holding AG, die Umsatzsteigerungen vermeldet. Allein bei den 24 Baustoffniederlassungen sei der Umsatz im vergangenen Geschäftsjahr um 11,8 Prozent auf 201 Millionen Euro gestiegen.

Stefan Wundrack ist Optimist was den deutschen Einzelhandelsmarkt betrifft: „Für die größten Metropolregionen Deutschlands ist ein – in absoluten Zahlen – höheres Wachstum im Einzelhandel zu erwarten als in vielen zwar relativ schneller wachsenden, aber weniger dicht besiedelten Regionen in nicht ganz so einkommensstarken Ländern. Hinzu kommt, dass Deutschland in Europa der größte Markt für Online-Handel ist, und dieser Sektor erzielt seit zehn Jahren zweistellige Zuwachsraten." |→

Revitalisierungen: Unterschätzte Möglichkeiten

Bernhard Schoofs von Wegner & Schoofs plädiert für die flächendeckende, nachhaltige und umsichtige Revitalisierung von Einzelhandelsimmobilien.

Es werde erwartet, dass in Zukunft weniger als zehn Prozent des Bauvolumens auf Neuentwicklungen entfallen. Revitalisierungsprojekte würden unter anderem auch deshalb immer wichtiger, weil die Anforderungen der Mieter an die Immobilien sich schneller wandelten, zudem werde auch der Flächenbedarf der Mieter tendenziell steigen, so Schoofs.

Revitalisierungsmaßnahmen für veraltete Shopping-Center, die an Kaufkraftverlust leiden, gibt es reichlich – vorausgesetzt, die Lage passt. Die unter dem Namen „Mini-City" bekannt gewordene bisherige Ladenpassage in Berlin wird im Zuge einer Revitalisierung um- und überbaut. Weit unterschätzt wird laut Thomas Binder, Vorsitzender der Geschäftsführung der Sierra Germany GmbH, nach wie vor das Investitionspotenzial, das in der Revitalisierung von Einkaufszentren steckt. Denn viele ältere Center punkten durch ihre Top-Lage und müssten lediglich wieder zum Leben erweckt werden. Viele Eigentümer oder potenzielle Investoren scheuen, so Binder, den Aufwand und die zunächst hohen Kosten. Das aber sei sehr kurzsichtig gedacht, denn erfolgreiche Revitalisierungen bieten volle Rekapitalisierungschancen, wohingegen unterlassene Modernisierungen nur für eines sorgen würde – für einen anhaltenden Trading-Down-Prozess.

Allmählich im Scheinwerferlicht

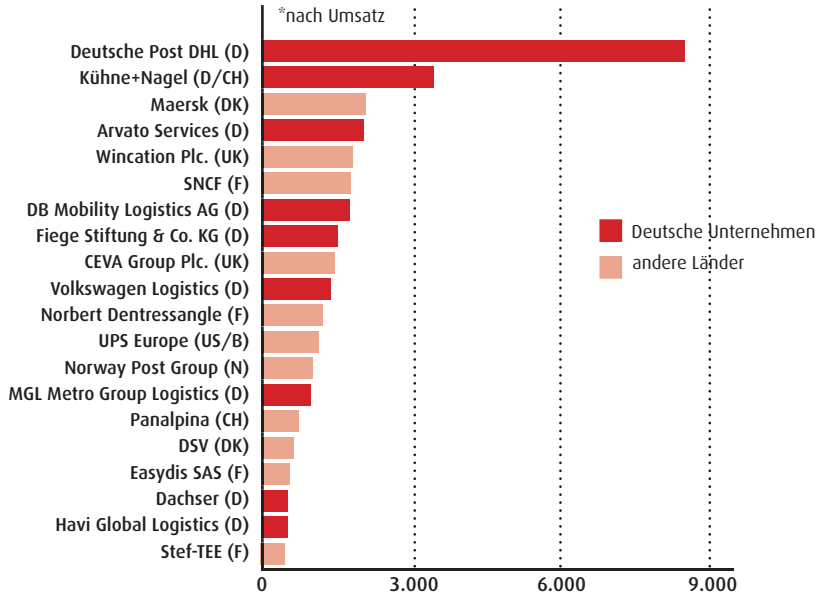
Logistikimmobilien. Im Jahr 2011 ist in Deutschland ein starker Flächenzuwachs zu beobachten. Aber es gibt einen Mangel an neuen Gebäuden. Die Rendite ist vergleichsweise hoch. Das macht den Markt für Investoren zunehmend interessant

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

In der Welt der Immobilien gilt die Logistik häufig als Nischensektor. Die Bedeutung der Branche wird unterschätzt. 2010 erwirtschafteten deutsche Logistikdienstleister einen Umsatz von 210 Milliarden Euro und positionieren die Branche damit auf Rang drei unter den größten deutschen Wirtschaftssektoren – hinter der Automobilindustrie und dem Einzelhandel. Rekordzahlen innerhalb Europas, die 2011 noch deutlich gesteigert wurden. Für 2012 ist am Vermietungsmarkt mit Stabilität auf hohem Niveau zu rechnen. Der Investmentmarkt wird nach Expertenaussagen weiter anziehen, da Sicherheit und in der breiten Masse guter Logistikimmobilienobjekte einträgliche Nettorenditen von etwa sieben Prozent realisierbar seien. Am häufigsten nachgefragt werden Hallen von 10.000 bis 20.000 Quadratmeter Größe.

Die führenden 20 internationalen Logistikunternehmen in Europa*

Deutschland ist Spitze. Von den führenden 20 Logistikunternehmen in Europa kommen fast die Hälfte aus Deutschland, die deutschen Unternehmen besetzen drei der ersten vier Plätze. Ganz oben steht die Deutsche Post DHL.



*nur Kontaktlogistik – auf sie entfällt etwa ein Drittel des Gesamtumsatzes im Logistiksektor (in Deutschland in 2011: ca. 2010 Mrd. Euro) Quelle: Fraunhofer 2011

Auf einen Blick

- Deutschland zählt innerhalb Europas zu einem der Top-Standorte für Logistik, die Logistikmärkte verzeichneten 2011 einen Umsatzrekord.
- Mit einem Anteil von gut 40 Prozent am Gesamtumsatz eroberten Logistikdienstleister den ersten Rang vor den Handelsunternehmen mit gut 37 Prozent.
- Die Renditen sind höher als im Bürosektor.
- Es fehlen geeignete Neubauten.

Deutschland zählt innerhalb Europas zu einem der Top-Standorte für Logistik. Laut der aktuellen Studie „Top 100 in European Transport and Logistics Services" von der Fraunhofer Arbeitsgruppe SCS Nürnberg wuchs die Logistikwirtschaft 2010 um fünf Prozent. Auch für 2011 sei mit einem weiteren Wachstum von fünf bis sieben Prozent zu rechnen. „In Deutschland wurden 2010 mit etwa 210 Milliarden Euro die höchsten Logistikumsätze innerhalb Europas (insgesamt 930 Milliarden Euro) registriert", sagt Rainer Koepke, European Director und Leiter Industrie-Immobilien bei Jones Lang LaSalle.

Nach seinen Worten ist aber nicht nur eitel Freude für das laufende Jahr zu erwarten: Zwar sei das Transportaufkommen allein im Jahre 2011 gegenüber dem Vorjahr um 6,5 Prozent auf 4,3 Milliarden Tonnen gestiegen. Doch zugleich drückten globale wirtschaftliche

Logistik. Auch wenn die Immobilien unscheinbar aussehen: Hinter der Logistikbranche verbergen sich gute Renditemöglichkeiten.

Eintrübungen und anhaltender Kostendruck die Logistikunternehmen.

Die Frühjahrsstudien zum Logistikmarkt sprießen indes zeitgleich mit den ersten Sonnenstrahlen, der Tenor ist meist sehr ähnlich: Das Flächenangebot bleibt demnach in ganz Europa nach wie vor außerordentlich hoch, wobei jedoch praktisch alle Märkte einen Mangel an neu errichteten Lager- und Logistikflächen verzeichnen. „Der allgemeine Trend war 2011 überall sehr ähnlich: Vor allem Logistikdienstleister kehrten wieder verstärkt auf den Markt zurück, der Online-Handel spielt eine wachsende Rolle, und das Angebot in den am stärksten nachgefragten Bereichen ist knapp. Zudem haben wir einen Zuwachs bei schlüsselfertigen Projekten und verstärkte Aktivitäten von Eigennutzern beobachtet", so Henri Faure, Deputy Chief Executive von BNP Paribas Real Estate.

Dynamik im Online-Handel

Mit einem Anteil von gut 40 Prozent am Gesamtumsatz eroberten Logistikdienstleister den ersten Rang vor den Handelsunternehmen mit gut 37 Prozent, heißt es im BNP-Marktbericht. Bemerkenswert sei die Dynamik des Online-Handels. So wurden beispielsweise knapp 400.000 Quadratmeter in vier Verträgen alleine an Amazon und weitere fast 140.000 Quadratmeter in zwei Abschlüssen an Zalando vermietet. BNP spricht von Rekordergebnissen: „Die deutschen Logistikmärkte verzeichneten 2011 ein außergewöhnliches Jahr und stellten mit einem bundesweiten Flächenumsatz von insgesamt 5,84 Millionen Quadratmetern einen neuen Umsatzrekord auf, der bisher nicht einmal annähernd erreicht worden war", erklärt Hans-Jürgen Hoffmann, Bereichsleiter Industrial Investment & Services von BNP Paribas Real Estate. Gegen den bundesweiten Trend legte der Logistik-Investmentumsatz an den großen Standorten (Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München) um knapp ein Viertel auf 500 Millionen Euro zu. Am meisten investiert wurde in Frankfurt (135 Millionen Euro) und Hamburg (117 Millionen Euro).

Für Erik Peuschel, Leiter Industrieimmobilien, Engel & Völkers Commercial Hamburg, hat sich eine deutliche Wende am Logistikimmobilienmarkt 2011 vollzogen. Vor allem im Neubau habe sich die Nachfrage deutlich erholt. „Während 2010 Neubauflächen im Segment Logistik mit lediglich 1,6 Millionen Quadratmetern ihren Tiefpunkt nach der Krise erreichten, folgte 2011 die Wende mit einer Steigerung von mehr als 50 Prozent auf 2,5 Millionen Quadratmeter." Als Treiber dieser Entwicklung macht Peuschel wie seine Kollegen anderer großer Maklerhäuser insbesondere Handelsunternehmen aus, die aufgrund von Expansionen neue Fläche benötigten. Damit liege Deutschland beim Bau neuer Logistikflächen weit vor vielen europäischen Nachbarn.

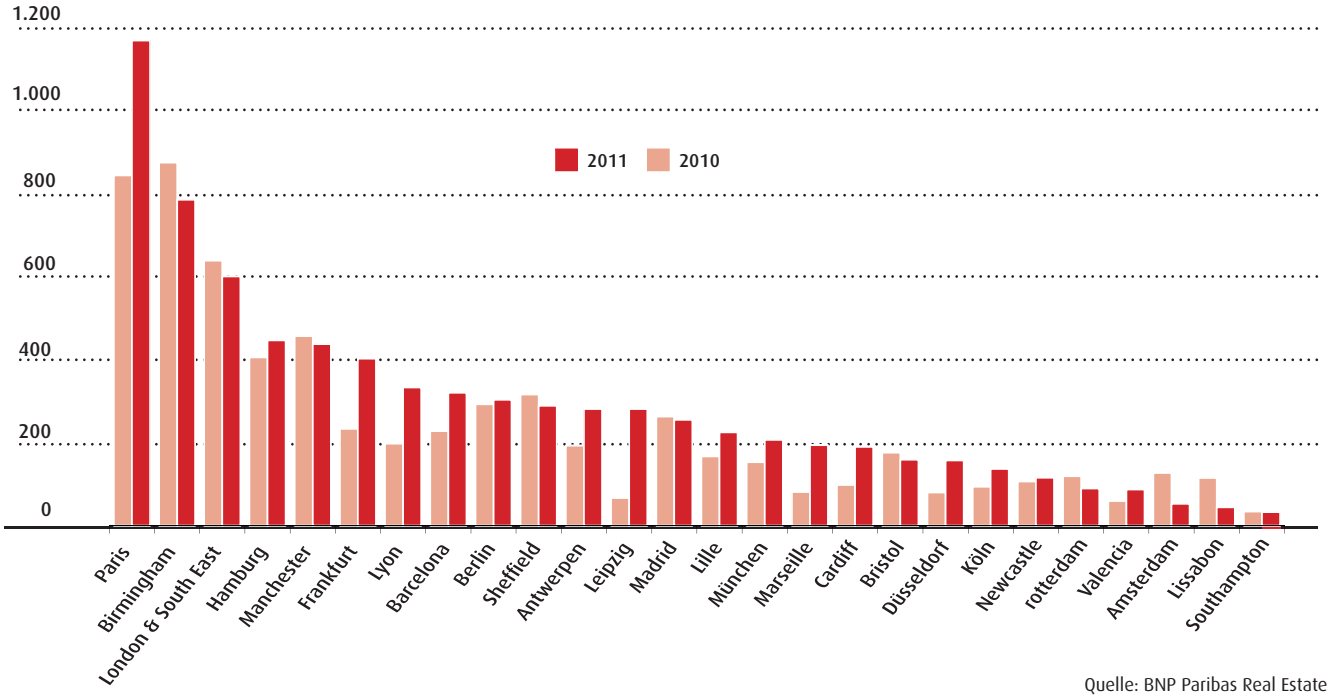
Letztlich dient das Zusammenspiel von Nutzern, Entwicklern und Investoren dazu, das Investitionskapital bestmöglich einzusetzen und Qualität zu schaffen. Derzeit müssen die Nutzer den größten Schritt tun, indem sie bei einer nutzerspezifischen Projektentwicklung langlaufende Verträge akzeptieren. Das fällt gerade Kontraktlogistikern schwer. Bei den an kurze Laufzeiten gewöhnten Verladern finde hier derzeit – mit einiger Verzögerung – ein Umdenkungsprozess statt, ist Koepkes Erfahrung.

Attraktive Renditen

„Vor allem Core-Objekte stehen weiterhin im Fokus, spekulative Neubauten finden nicht statt, die Spitzenrenditen pendelten sich in den meisten Städten Deutschlands auf unter sieben Prozent ein", sagt Stefan Wundrack, der für den Vermögensverwalter Henderson Global Investors aus London das Geschehen auf den europäischen Immobilienmärkten beobachtet. Er bezeichnet den deutschen Logistikmarkt als genau den Fleck, „auf den sich künftig alle stürzen werden, wenn sie auf Renditefang sind", sein Unternehmen eingeschlossen. „Die Renditen im Bereich der Büroimmobilien und auch der Einzelhandelsimmobilien sind aufgrund des Runs auf die Core-Produkte der jeweiligen Nutzungsarten entsprechend niedrig", nennt Wundrack Gründe. Neben Wachstum und guten Fundamentaldaten in Deutschland im Vergleich zu den Logistikmärkten in UK und den USA gebe es am deutschen Markt aufgrund seiner „Jungfräulichkeit" noch einiges zu entdecken, so Wundrack. Erik Peuschel nennt die Zah- |→

Umsatz von Lager- und Logistikflächen über 5.000 Quadratmetern

Top-Logistikstandorte. Den höchsten Umsatz bei großen Lager- und Logistikflächen konnte 2011 die französische Hauptstadt Paris erzielen – und damit das Vorjahresergebnis noch einmal deutlich steigern. Unter den ersten zehn Städten sind auch drei deutsche vertreten: Hamburg auf Platz vier, Frankfurt auf Platz sechs, und auch Berlin schaffte es auf Platz neun noch knapp in die Top 10.



Quelle: BNP Paribas Real Estate

len dazu und relativiert zugleich: „Mit einem Gesamttransaktionsvolumen von über einer Milliarde Euro 2011 macht der Bereich Logistik- und Industrieimmobilien nur etwa fünf Prozent des gesamten Invest-Transaktionsvolumens in Deutschland aus. Dabei konzentriert sich die Nachfrage seitens der Nutzer vor allem auf die Ballungsräume.“ Mittelstädte und mittelständisch genutzte Immobilien sind in der Einschätzung Peuschels aufgrund des kleinen Volumens je Transaktion und der mangelnden Markttransparenz bei Investoren noch eher unbekannt. Sie böten allerdings bei risikoarmen Mietern deutlich höhere Renditen als Objekte in den Kernstädten.

„Zwar ist Bremen als zehntgrößte Stadt Deutschlands kein Ballungszentrum, doch mit den Häfen Bremerhaven und Wilhemshaven ein echtes Logistik-Highlight“, sagt Mathias Boelsen, Leiter Industrieimmobilien bei Spies Gewerbe und Investment. Der Praktiker weiß, was in den Logistikunternehmen zurzeit gefragt ist: „Der Markt brodelt positiv mit einem Trend zu immer größeren Hallenflächen ab 20.000 Quadratmetern aufwärts.“

Kaum Neubauten vorhanden

Hier hat der Bremer Boelsen ein handfestes Problem, denn erschließungsfertige Flächen für Neubauten in dieser Größenordnung sind schlicht nicht vorhanden. Aus der Not geboren würden somit immer häufiger Bestände angemietet und optimiert, erklärt der Logistikimmobilienexperte. Die guten Vermietungszahlen sprechen für sich: Er selbst habe im ersten Quartal allein 13.000 Quadratmeter vermieten können. Für die Zukunft erwartet Boelsen aufgrund der Standortvorteile Bremens erhebliches Steigerungspotenzial – vorausgesetzt, die wirtschaftlichen Daten gehen weiter aufwärts.

Peuschel sieht neben Flächenengpässen auch das Problem der Akzeptanz der Bevölkerung bei der Erschließung neuer Logistikflächen. „Eine immer größere Rolle am Markt spielt die Revitalisierung von bereits bestehenden Flächen. Da es zum Teil immer noch schwierig ist, das Wertschöpfungspotenzial neuer Logistikansiedlungen den Anwohnern zu vermitteln, wird vermehrt auf bestehende Flächen zurückgegriffen. Die meisten der Bestandsgebäude verfügen noch über eine gute Substanz und können sich zudem der Akzeptanz der umliegenden Bevölkerung sicher sein.“ Auch 20 Jahre alte Hallen sind häufig so gebaut, dass sie heutigen Ansprüchen schnell angepasst werden könnten, meint Wundrack. Handicap sei häufig allein die fehlende Hallenhöhe, weshalb heute Neubauten präventiv in der Regel schon ab zehn Meter aufwärts gebaut würden, auch wenn der Erstnutzer mit weniger auskommen könnte. |→

ab € 98,–

Mit den Haufe Online-Seminaren bilden Sie sich und Ihr Unternehmen optimal weiter. Versprochen.

Auszug aus dem aktuellen Seminarprogramm für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft:

> 08.05.2012 Die Generalversammlung der Wohnungsbaugesellschaft: Was Sie dabei beachten sollten
> 05.06.2012 **Tipp:** Rechtsschutz gegen Abberufung von Verwaltern
> 14.06.2012 Vorstellung vor der Eigentümergemeinschaft: Wie Verwalter das Schaulaufen für sich entscheiden
> 06.09.2012 Aktuelle Rechtsprechungsübersicht zum WEG

Weitere Themen, Termine und Anmeldung unter:
www.haufe.de/realestate/seminare

HAUFE.

„Das Angebot wird entscheiden“

Stimmen aus der Branche. Was sagen Experten zum Thema Einzelhandelsimmobilien, wie schätzen sie die Lage ein – und wie wird es ihrer Meinung nach weitergehen? Eine Umfrage.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

„Der Flächenumsatz in den sogenannten ‚Big Five‘ Berlin, Düsseldorf, München, Frankfurt und Hamburg lag 2011 bei über zwei Millionen Quadratmetern. Aufgrund der dezentralen und vielschichtigen Wirtschaftsstruktur in Deutschland ist eine deutliche Streuung der Standorte interessant und möglich.“
ERIK PEUSCHEL,
Leiter Industrieimmobilien, Engel & Völkers Commercial Hamburg

„Neben den klassischen eigenkapitalstarken Investoren, wie beispielsweise Offene Immobilienfonds und Pensionskassen, sind in Deutschland verschiedene Käufergruppen im Markt aktiv, um entweder ihre Marktpräsenz in diesem Segment zu erhöhen oder erstmalig in diesen Bereich zu investieren. Großes Interesse bekunden vor allem ausländische Investoren an Portfolien ab einer Höhe von 100 Millionen Euro, um eine Plattform in Deutschland im Logistikbereich zu etablieren. Allerdings ist in dieser Größenordnung das entsprechend gute Produktangebot rar. Auch bei Einzelobjekten besteht trotz merklich erhöhter Projektentwicklungsaktivitäten nach wie vor eine relative Angebotsknappheit, bei gleichzeitig steigernder Nachfrage nicht nur im Core-, sondern auch im Value Add-Bereich.“
KAI OULDS, Head Logistics Investment bei CBRE in Deutschland

„Da sich Deutschlands Stellung als sicherer Investitionsstandort in Europa im Zusammenhang mit der noch nicht vollständig gelösten Finanz- und Währungskrise eher noch verfestigen dürfte, bestehen grundsätzlich auch gute Chancen für Logistikinvestments. Dies gilt vor allem, da renditestarke und trotzdem sichere Anlagen stark gesucht werden. Vor diesem Hintergrund spricht vieles für ein weiterhin großes Anlegerinteresse und leicht steigende Transaktionsvolumina für 2012. Ob dies allerdings realisiert werden kann, wird insbesondere von einem ausreichenden Angebot abhängen. Darüber hinaus bleibt abzuwarten, wie sich die Bereitschaft der Banken zur Finanzierung entwickeln wird. Bezogen auf die Renditen ist eher von einer Stabilisierung auszugehen. Der Nachfrageüberhang für Core-Produkte wird sektorenübergreifend und damit auch für den Logistikbereich anhalten. Da eine auch für 2012 unverändert hohe Nachfrage nach absoluten Top-Objekten auf ein weiter sehr begrenztes Angebot treffen wird, ist eine erneut leicht rückläufige Spitzenrendite um 10 bis 15 Basispunkte wahrscheinlich.“
HANS-JÜRGEN HOFFMANN, Leiter Industrial Investment & Services, BNP Paribas Real Estate GmbH

„Investoren interessieren sich derzeit stark für Handelsimmobilien, insbesondere für Einkaufszentren in Deutschland. Das ist kein Wunder, denn der deutsche Markt verspricht angesichts der stabilen Konjunktur und der Kauflaune der Verbraucher ruhiges Fahrt wasser und solide Renditen. Währungskrise und Inflationsangst treiben Anleger an, ihr Geld in Immobilien zu investieren.“
THOMAS BINDER, Vorsitzender der Geschäftsführung, Sierra Germany GmbH

„Wir gehen davon aus, dass der deutsche Markt für Einzelhandelsimmobilien für Investoren trotz der derzeitigen Euro-Krise attraktiv bleibt. Gründe dafür sind die guten wirtschaftlichen Rahmendaten für den Einzelhandel und das breite Spektrum möglicher Investitionsstandorte.“
THOMAS KUHLMANN, Mitglied des Vorstandes der Hahn Gruppe

MITARBEITER

PROZESSE

WISSEN

Ausgezeichnetes Wissensmanagement für Ihr Unternehmen

INNOVATIONSPREIS-IT
SIEGER 2012
initiative mittelstand
BADEN-WÜRTTEMBERG

Haufe Suite – die intelligente Plattform für die Vernetzung von Wissen, Mitarbeitern und Prozessen.

Ausgezeichnet mit dem Innovationspreis-IT 2012

www.haufe.de/suite

HAUFE.

Dreisatz reicht nicht

Gewerbeimmobilien. Das dynamische Flächenmanagement, komplexe Mietvertragsregelungen und eine umfangreiche Gebäudetechnik lassen die Nebenkostenabrechnung zu einer Herausforderung werden.

Dr. Otto Herrmann, iMS Immobilienmanagement, Mainz

Bei Gewerbeimmobilien handelt es sich nicht um starre Immobilien, bei denen die Gesamtfläche als die wichtigste Verteilgröße für die Kosten im Zeitablauf immer konstant bleibt. Vielmehr finden oft Umbaumaßnahmen und Revitalisierungen statt, die dazu führen, dass sich die Gesamtfläche im Zeitablauf verändert. Außerdem können die den einzelnen Mietverhältnissen zugeordneten Verkaufs- und Lagerflächen in einer Abrechnungsperiode variieren. Daher scheidet das herkömmliche, bei Wohnimmobilien übliche „Dreisatzverfahren" aus. Bei diesem werden die Nebenkosten eines Objekts auf die einzelnen Mieter, in der Regel nach dem Anteil der Mietfläche, verteilt.

Bei den Mietverträgen in Gewerbeimmobilien erschweren individuelle Sondervereinbarungen die Abrechnung. Beispiele hierfür können sein:

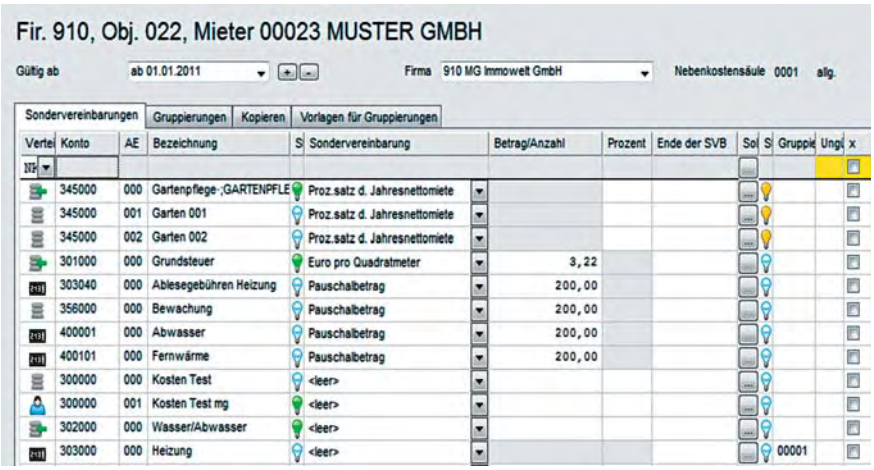
- Einzelne Mieter nehmen an bestimmten Kostenarten nicht teil,
- für die Gesamtkosten oder eine Kostengruppe oder für eine einzelne Kostenart können Obergrenzen vereinbart werden,
- Ankermieter tragen einen bestimmten Prozentsatz der Gesamtkosten, die verbleibenden Kosten werden nach der Fläche auf die übrigen Mieter verteilt,
- für die Verteilung der Kosten wird eine „gesonderte Nebenkostenfläche" zugrunde gelegt,
- Haupt- und Nebenflächen werden unterschiedlich mit Kosten belastet.

Auf einen Blick

- Die Nebenkostenabrechnung von Gewerbeimmobilien lassen sich am besten mit integrierten Systemen bearbeiten.
- Ihr Vorteil besteht darin, dass alle Änderungen bei den Mietverhältnissen, bei Flächen und bei den Kosten automatisch ohne weitere Zusatzerfassung bei der Verteilung berücksichtigt werden.
- Denn anders als bei Wohnimmobilien sind Gewerbeimmobilien ständig im Wandel, außerdem gibt es oft zahlreiche Sondervereinbarungen. All dies verkompliziert die Abrechnung.

Kostenmatrix: Alles erfassen

Mit Hilfe einer Computermaske lassen sich alle Mieter erfassen. Beispiel Sondervereinbarungen: Die eigentlich zu verteilenden Kosten können so umgelegt werden, dass sie den individuellen Regelungen entsprechen. Dadurch ist sichergestellt, dass die Sondervereinbarungen keine Auswirkungen auf die Kosten der anderen Mieter haben.



Fir. 910, Obj. 022, Mieter 00023 MUSTER GMBH

Gültig ab ab 01.01.2011 Firma 910 MG Immowelt GmbH Nebenkostensäule 0001 allg.

Sondervereinbarungen | Gruppierungen | Kopieren | Vorlagen für Gruppierungen

Verte	Konto	AE	Bezeichnung	S	Sondervereinbarung	Betrag/Anzahl	Prozent	Ende der SVB	Sol	S	Gruppie	Ungl	x
	345000	000	Gartenpflege-;GARTENPFLE		Proz.satz d. Jahresnettomiete								
	345000	001	Garten 001		Proz.satz d. Jahresnettomiete								
	345000	002	Garten 002		Proz.satz d. Jahresnettomiete								
	301000	000	Grundsteuer		Euro pro Quadratmeter	3,22							
	303040	000	Ablesegebühren Heizung		Pauschalbetrag	200,00							
	356000	000	Bewachung		Pauschalbetrag	200,00							
	400001	000	Abwasser		Pauschalbetrag	200,00							
	400101	000	Fernwärme		Pauschalbetrag	200,00							
	300000	000	Kosten Test		<leer>								
	300000	001	Kosten Test mg		<leer>								
	302000	000	Wasser/Abwasser		<leer>								
	303000	000	Heizung		<leer>						00001		

Gewerbeimmobilien sind zudem komplexe Immobilien, die aus verschiedenen Bauteilen mit einer komplizierten Gebäudetechnik bestehen. Die Kosten müssen detailliert erfasst und kontiert werden, damit sie den einzelnen Kostenflächen nach dem Prinzip der Kostenverursachung zugeordnet werden können.

Die Lösungsansätze

Für die Probleme gibt es jedoch vielfältige Lösungsansätze. Die Schwankung der Gesamtmietfläche im Zeitablauf lässt sich lösen, indem man die unter-

schiedlichen Gesamtmietflächen mit der Zeitdauer gewichtet, die im Abrechnungszeitraum für die einzelnen Flächengrößen existierten. Die durchschnittliche Gesamtmietfläche bildet dann die Basis für die Verteilung der Kosten auf die einzelnen Mietflächen. Bei den Abrechnungseinheiten ist der Kontenrahmen in der Finanzbuchhaltung zu grob, um die einzelnen Kosten verursachungsgerecht verteilen zu können. Daher ist eine weitere Untergliederung der einzelnen Kostenarten in sogenannte Abrechnungseinheiten notwendig.

Kostenmatrix

Die einzelnen Mietflächen nehmen aufgrund ihrer Lage in einer Immobilie, losgelöst von den individuellen Vereinbarungen in den Mietverträgen, verursachungsgerecht an bestimmten Kostenarten teil. Daher sind sogenannte Kostenmuster („Säulen“) zu definieren. Diese Kostenmuster sind mit den Mieteinheiten zu verknüpfen, die an den Kosten der entsprechenden Säule teilnehmen. Hieraus ergibt sich eine Kostenmatrix, die aufzeigt, welche Mieteinheiten an welchen Kosten partizipieren. Darüber hinaus gibt es jedoch auch vertragliche Sondervereinbarungen. Sie sind zusätzlich zu erfassen. Bei der Abrechnung werden die Kosten zunächst verursachungsgerecht auf die einzelnen Mietflächen entsprechend der Kostenmatrix verteilt. Ein zweiter Abrechnungslauf ersetzt die Verteilungsergebnisse durch die individuellen Sondervereinbarungen. So ist sichergestellt, dass Sondervereinbarungen mit einzelnen Mietern keine Auswirkungen auf die Abrechnungsergebnisse der anderen Mieter haben.

Integriertes System

Dies lässt sich in einer Computermaske erfassen (siehe Abbildung). Um die Kosten nach Verbrauch zu verteilen, müssen zudem alle Zähler mit ihren Ständen vorliegen. Hierzu ist es sinnvoll, eine maschinelle Datenübernahme aus Systemen der Gebäudetechnik an die kaufmännische Software zu organisieren.

Wenn die zu verteilenden Nebenkosten detailliert auf Konten und Abrechnungseinheiten gebucht wurden, die Kostenstrukturen der Gewerbeimmobilie detailliert analysiert und in einer Kostenmatrix erfasst wurden und bestehende vertragliche Sondervereinbarungen dokumentiert sind, lässt sich die Nebenkostenabrechnung in einem maschinellen Abrechnungslauf durchführen. Ein integriertes System bietet dabei gegenüber der Abrechnung mit einem Tabellenkalkulationssystem Vorteile:

- Alle Mieter sind bereits mit ihren Mietflächen und ihren Sondervereinbarungen in der Vertragsdatenbank gespeichert.
- Die monatlichen Sollstellungen für die Nebenkosten und die darauf geleisteten Zahlungen sind bereits in den Datenbanken des Rechnungswesens vorhanden.
- Die angefallenen Kosten sind im Idealfall verursachungsgerecht auf Konten und Abrechnungseinheiten kontiert und stehen ohne Änderung für den Verteilungslauf zur Verfügung.
- Der Verteilungslauf verteilt die Kosten entsprechend der Kostenmatrix zunächst auf die Mietflächen. Liegen Sondervereinbarungen vor, so wird das Abrechnungsergebnis ersetzt durch die in der Vertragsdatenbank erfasste Sondervereinbarung.
- Verbrauchsabhängige Kosten werden verursachungsgerecht durch die integrierten Zählerwerte auf die einzelnen Mietverhältnisse verteilt.
- Das Ergebnis der Abrechnung wird als Nachzahlung oder Gutschrift an das Rechnungswesen übergeben.

Der Vorteil der integrierten Lösung besteht darin, dass alle Änderungen bei den Mietverhältnissen, bei den Flächen und den Kosten automatisch ohne weitere Zusatzerfassung bei der Verteilung berücksichtigt werden. Der Aufwand für die Ersterfassung der Kostenmatrix wird in den Folgejahren überkompensiert. Durch die Integration entfällt die Doppelerfassung der Daten in das Tabellenkalkulationssystem mit den damit verbundenen Fehlerquellen. ←|

DW STELLENMARKT

Erstklassige Jobs in der Wohnungswirtschaft

DW Die Wohnungswirtschaft richtet sich vor allem an kaufmännische und technische Führungskräfte in Wohnungsunternehmen, die in der DW konkrete Problemlösungen und Informationen für die tägliche Praxis finden.

Der DW-Stellenmarkt ist ein wichtiger Indikator für das Magazin – seine hohe Bekanntheit, das Vertrauen und die zielgruppengenaue Verbreitung im Markt.

1x buchen,
3x präsent!

Wir beraten Sie gerne!

Anzeigenleitung:
Heike Tiedemann · Tel.: 040 520103-39
heike.tiedemann@diewohnungswirtschaft.de
www.diewohnungswirtschaft.de

www.diewohnungswirtschaft.de/stellenmarkt

HAUFE. Hammonia

Aktuelles Recht
Inhalt

Sämtliche Entscheidungskommentierungen seit 1997 finden Sie unter

www.immobilienwirtschaft.de
unter: Rechtsprechungsdatenbank

Wohnungseigentumsrecht

Rechtsanwaltskanzlei
Alexander C. Blankenstein

64.1 Sondervergütung
„Bearbeitungsgebühren" wegen Rechtsstreits nicht erstattungsfähig

65.1 Hausgeldklage
Anwaltliche Nachforschungspflichten bei Insolvenz des Hausgeldschuldners?

65.2 Anfechtungsklage
Streitwert bei Jahresabrechnungs-Anfechtung

65.3 Instandhaltung und Instandsetzung
Unbestimmte Sanierungsbeschlüsse widersprechen ordnungsmäßiger Verwaltung

65.4 Eigentümerversammlung
Unangekündigte Rechtsanwaltsteilnahme ist kein Einberufungsmangel

66.1 Einstweilige Verfügung
Ergänzung der Tagesordnung nur in Ausnahmefällen

66.2 Veräußerungszustimmung
Eigentumswechsel im Grundbuch

66.3 Anfechtungsklage
Bruchteilseigentümer kann allein klagen

Maklerrecht

67.1 Maklervertrag
Nur eingeschränkte Nachforschungspflichten

Mietrecht

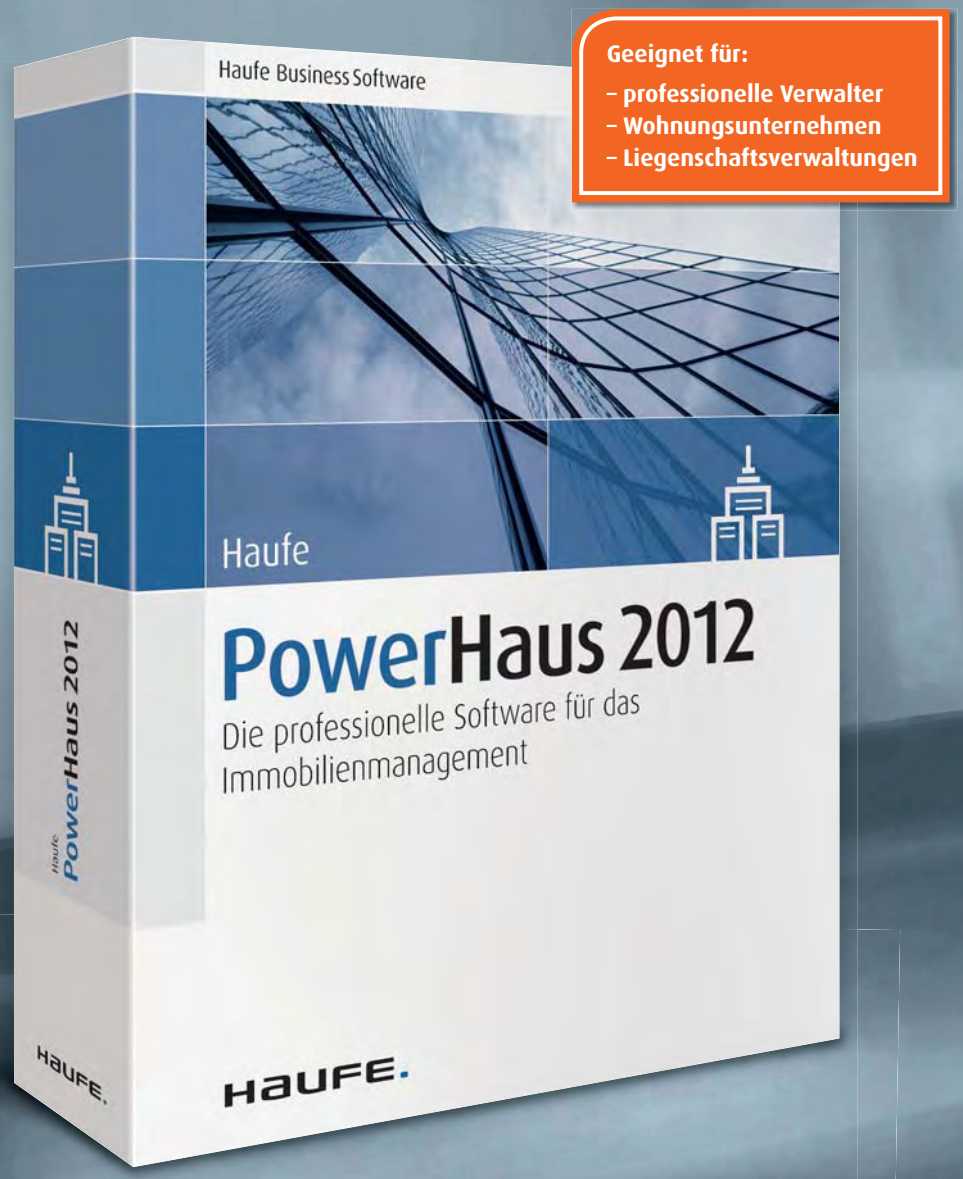
ALMUT KÖNIG
Rechtsanwältin

68.1 Mietrückgabe
Zur „Bagatellgrenze" bei zurückgelassenen Sachen nach Mietrückgabe

68.2 Betriebskostenvorauszahlungen
Kein abstrakter Sicherheitszuschlag für Vorauszahlungsanpassung

69.1 Betriebskostenabrechnung
Heizkostenabrechnung nur nach dem „Leistungsprinzip" zulässig

69.2 PVC-Boden
Zur altersbedingten Abnutzung eines PVC-Bodens in einer Arztpraxis



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

PowerHaus ist die leistungsstarke Softwarelösung, mit der Sie die Bewirtschaftung Ihrer Einheiten vereinfachen. Dank modularem Aufbau passt sich die Software an Ihre individuellen Anforderungen an – Sie zahlen nur, was Sie wirklich nutzen.

Gern beraten wir Sie persönlich:
Tel.: 0800 79 56 724*
E-Mail: team-realestate@haufe.de
* gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz

www.haufe.de/powerhaus

HAUFE.

Urteil des Monats

Neues zur Sondervergütung

„Bearbeitungsgebühren“ wegen Rechtsstreits nicht erstattungsfähig

Eine Sondervergütung des Verwalters für die Bearbeitung eines Rechtsstreits gegen einen Eigentümer gehört jedenfalls dann nicht zu den nach § 91 Abs. 1 ZPO zu erstattenden Kosten des Rechtsstreits, wenn der Verwalter die Ansprüche der WEG im eigenen Namen geltend macht.
BGH, Beschluss vom 17.11.2011, Az.: V ZB 134/11

Fakten: Vorliegend hatte der Verwalter in eigenem Namen – also als sogenannter Prozessstandschafter für die Gemeinschaft – rückständige Hausgelder gegen einen Wohnungseigentümer gerichtlich geltend gemacht. Nach der maßgeblichen Bestimmung des § 91 ZPO wurden dem unterlegenen Eigentümer die Kosten des Verfahrens auferlegt. Insoweit hatte er die Gerichts- und die Anwaltskosten auch des Verwalters zu tragen. Im Verwaltervertrag war zusätzlich eine Sondervergütung für eine „Bearbeitung gerichtlicher Verfahren“ vereinbart. Die entsprechende Vergütung hatte der Verwalter der Gemeinschaft in Rechnung gestellt und wollte nunmehr den Rechnungsbetrag im Kostenfestsetzungsverfahren ebenfalls gegen den verurteilten Eigentümer festsetzen lassen. Dies freilich war nicht möglich.

Im Kostenfestsetzungsverfahren können nur die zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung notwendigen Kosten, also insbesondere die Anwaltskosten, festgesetzt werden. Zu diesen Kosten gehört die vereinbarte Sondervergütung für die „Bearbeitung gerichtlicher Verfahren“ jedenfalls im vorliegenden Fall nicht. Ob eine derartige Vergütung zu den nach § 91 Abs. 1 ZPO überhaupt erstattungsfähigen Kosten gehört, wird bereits nicht einheitlich beurteilt. Vorliegend wurde der Zahlungsanspruch gegen den Eigentümer nicht durch die Eigentümergemeinschaft als Verband geltend gemacht, sondern aufgrund einer Prozessstandschaft durch den Verwalter im eigenen Namen. Partei des Rechtsstreits ist deshalb der Verwalter, nicht jedoch die Gemeinschaft. Die „Prozessbearbeitungsvergütung“, die der Verwalter der Eigentümergemeinschaft in Rechnung gestellt hat, kann deshalb nicht zu den Kosten ihrer Rechtsverfolgung gehören. Für den Verwalter bedeutet diese Sondervergütung vielmehr eine zusätzliche Einnahme. Kosten können daraus nur dem Verband entstehen, der aber gerade nicht Partei des Rechtsstreits und damit auch nicht im Kostenfestsetzungsverfahren erstattungsberechtigt ist. Den insoweit denkbaren Erstattungsanspruch des Verbands hätte der Verwalter im Rahmen seiner Prozessstandschaft einklagen können. Das jedoch war nicht geschehen und kann nicht im Kostenfestsetzungsverfahren nachgeholt werden.

Fazit: An diesem Ergebnis ändert auch die weitere Regelung im Verwaltervertrag nichts, dass die Sondervergütung „im Falle einer gerichtlichen Kostenauferlegung auf den in Anspruch genommenen Eigentümer gegen diesen festzusetzen und von diesem einzuziehen ist“. Diese Klausel ist wirkungslos. Vertragspartner des Verwalters sind nämlich nicht die einzelnen Eigentümer, sondern die Eigentümergemeinschaft als Verband. Im Verwaltervertrag können ohne deren Mitwirkung keine Verpflichtungen zulasten der einzelnen Eigentümer vorgesehen werden. Dies könnte nur durch Teilungserklärung, Vereinbarung oder nach Maßgabe von § 21 Abs. 7 WEG durch Beschluss der Eigentümer begründet werden. Aber auch entsprechende Regelungen oder Beschlüsse würden nicht zu einer Erweiterung des prozessualen Kostenerstattungsanspruchs führen, sondern lediglich zu einem materiell-rechtlichen Zahlungs- oder Erstattungsanspruch, der selbstständig eingeklagt werden müsste.

Foto: zimmytws/shutterstock.com

Wohnungseigentumsrecht

Hausgeldklage [65.1]

Anwaltliche Nachforschungspflichten bei Insolvenz des Hausgeldschuldners?

Grundsätzlich darf sich der Rechtsanwalt auf die Richtigkeit und Vollständigkeit der von seinem Mandanten mitgeteilten Informationen verlassen, ohne eigene Ermittlungen anstellen zu müssen. Angesichts der Tatsache, dass Insolvenzen auf einer jedermann zugänglichen Internet-Seite mittlerweile veröffentlicht werden, mag es naheliegen, einem Anwalt Prüfungspflichten aufzuerlegen, ob etwa ein Hausgeldschuldner in Insolvenz gefallen ist, auch wenn der ihm seitens des ihn beauftragenden Mandanten vorgetragene Sachverhalt hierfür keine Anhaltspunkte bietet. Dies jedoch ist dann nicht der Fall, wenn Auftraggeber ein professioneller Verwalter ist, von dem entsprechende eigene Ermittlungen erwartet werden können.

AG Bonn, Urteil vom 19.12.2011, Az.: 101 C 274/11

Fakten: Der Anwalt war vorliegend vom Verwalter beauftragt worden, Hausgeldklage gegen einen Wohnungseigentümer zu erheben. Der Verwalter hatte bei Beauftragung auf eine Eilbedürftigkeit der Angelegenheit hingewiesen. Nach Klageerhebung hatte sich herausgestellt, dass über das Vermögen des Hausgeldschuldners bereits das Insolvenzverfahren eröffnet war. Die Gemeinschaft nahm sodann den Anwalt wegen einer Pflichtverletzung in Regress – freilich erfolglos. Dem Anwalt war eine Pflichtverletzung nicht zum Vorwurf zu machen. Insbesondere war er nicht verpflichtet, vor Erhebung einer Zahlungsklage gegen den säumigen Wohngeldschuldner eigene Aufklärungsmaßnahmen dazu vorzunehmen, ob der Wohngeldschuldner wirtschaftlich leistungsfähig oder eventuell sogar in Insolvenz gefallen war. Angesichts der Tatsache, dass Insolvenzen auf einer jedermann zugänglichen Internet-Seite mittlerweile veröffentlicht werden, mag es naheliegen, einem Anwalt solche Prüfungspflichten aufzuerlegen, auch wenn der ihm seitens des ihn beauftragenden Mandanten vorgetragene Sachverhalt hierfür keine Anhaltspunkte bietet. Vorliegend verblieb es jedoch bei dem Grundsatz, dass sich der Rechtsanwalt auf die Richtigkeit und Vollständigkeit des ihm seitens des Verwalters vorgetragenen Sachverhalts verlassen durfte und eigene Ermittlungen nicht anstellen musste. Insoweit ist zu berücksichtigen, dass die Auftragserteilung durch einen professionellen WEG-Verwalter erfolgte. Dessen Aufgabe ist es unter anderem, Wohngeldforderungen geltend zu machen und ihren Eingang zu überwachen. Jedenfalls von solch einem professionell tätigen Mandanten kann erwartet werden, dass dieser sich vor Beauftragung eines Rechtsanwalts mit der gerichtlichen Geltendmachung von Wohngeldforderungen selbst auf der für jedermann zugänglichen Internet-Seite darüber informiert, ob sein Wohngeldschuldner insolvent ist oder nicht.

Fazit: Erhält ein Rechtsanwalt wie hier den Auftrag zur gerichtlichen Geltendmachung, und dies noch unter besonderem Hinweis auf die Eilbedürftigkeit, kann er sich vor diesem Hintergrund darauf verlassen, dass ihm seitens seines Auftragsgebers mitgeteilt werden würde, falls Anhaltspunkte für eine Insolvenz bestünden oder eine solche sogar bereits eröffnet wäre. (Einsender: Immobilien Dittmann KG)

Anfechtungsklage [65.2]

Streitwert bei Jahresabrechnungs-Anfechtung

Wird ein Beschluss über die Genehmigung einer Jahresabrechnung insgesamt angefochten und steht somit die gesamte Jahresabrechnung im Streit, bestimmt sich das Interesse der Parteien und aller Beigeladenen im Sinne des § 49a Abs. 1 Satz 1 GKG dennoch grundsätzlich nicht nach dem gesamten Nennbetrag der in der Abrechnung als Ausgaben eingestellten Kosten. Hieran hat sich auch durch das Gesetz zur Änderung des Wohnungseigentumsgesetzes und anderer Gesetze vom 26. März 2007 (BGBl. I, Seite 370) nichts geändert.

OLG Stuttgart, Beschluss vom 12.1.2012, Az.: 13 W 38/11

Instandhaltung und Instandsetzung [65.3]

Unbestimmte Sanierungsbeschlüsse widersprechen ordnungsmäßiger Verwaltung

Gerade bei überwiegend altersgemäßem Verschleiß im Bereich des gemeinschaftlichen Eigentums müssen die erforderlichen Sanierungsmaßnahmen rechtzeitig konkretisiert und einer ordnungsmäßigen Beschlussfassung durch die Eigentümerversammlung zugänglich gemacht werden.

AG Herne, Urteil vom 3. Januar 2012, Az.: 28 C 47/11

Eigentümerversammlung [65.4]

Unangekündigte Rechtsanwaltsteilnahme ist kein Einberufungsmangel

Auch der vom Stimmrecht ausgeschlossene Wohnungseigentümer kann einen ohne seine Mitwirkung gefassten Beschluss wegen eines Formmangels anfechten. Es verstößt weder gegen das Gebot der Nichtöffentlichkeit der Wohnungseigentümerversammlung noch liegt ein Einberufungsmangel vor, wenn ein Rechtsanwalt zur Beratung der übrigen beklagten Wohnungseigentümer eines Anfechtungsverfahrens an einer Eigentümerversammlung teilnimmt und seine Teilnahme im Ladungsschreiben nicht angekündigt wurde.

LG Frankfurt a. M., Urteil vom 21.9.2011, Az.: 2-13 S 118/10

Einstweilige Verfügung [66.1]

Ergänzung der Tagesordnung nur in Ausnahmefällen

Eine einstweilige Verfügung ist nur dann gerechtfertigt, wenn der Verfügungskläger ausnahmsweise auf die sofortige Erfüllung des geltend gemachten Anspruchs so dringend angewiesen ist, dass er ein ordentliches Hauptsacheverfahren nicht abwarten könnte, ohne unverhältnismäßig großen, gar irreparablen Schaden zu erleiden.
LG München I, Beschluss vom 30.8.2011, Az.: 36 T 6199/11

Fakten: Eine Wohnungseigentümerin begehrte die Aufnahme der Tagesordnungspunkte „Neuwahl des Beirats" und „Überprüfung der Hausmeistervergütung" in das Ladungsschreiben der kommenden Wohnungseigentümerversammlung. Der Verwalter kam diesem Begehren nicht nach. Die Wohnungseigentümerin verfolgte ihr Anliegen dann im Wege des einstweiligen Rechtsschutzes weiter – letztlich jedoch erfolglos.
Der Antrag der Wohnungseigentümerin musste zurückgewiesen werden. Eine einstweilige Verfügung ist nämlich nur dann gerechtfertigt, wenn der Verfügungskläger ausnahmsweise auf die sofortige Erfüllung des geltend gemachten Anspruchs so dringend angewiesen ist, dass er ein ordentliches Hauptsacheverfahren nicht abwarten könnte, ohne unverhältnismäßig großen, gar irreparablen Schaden zu erleiden. Grundsätzlich nämlich besteht ein Vorrang des Hauptsacheverfahrens – also einer entsprechenden Klage.
Insoweit ist nun zu berücksichtigen, dass die Beschlussfassung etwa über eine Neuwahl des Verwaltungsbeirats oder aber auch die Überprüfung des Hausmeisterentgelts nicht derart dringend ist, dass ihre Behandlung nicht auch noch auf einer nachfolgenden Eigentümerversammlung erfolgen könnte. Vorliegend bestanden jedenfalls erhebliche Zweifel daran, dass die Wichtigkeit der beantragten Tagesordnungspunkte die Vorwegnahme der Hauptsache rechtfertigen würde.

Fazit: Jeder Wohnungseigentümer kann im Übrigen die Aufnahme von Tagesordnungspunkten zur Behandlung in einer Eigentümerversammlung verlangen, wenn deren Behandlung den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht. Wie die Entscheidung indes verdeutlicht, kann dieser Anspruch im Rahmen des vorläufigen Rechtsschutzes nur dann durchgesetzt werden, wenn ein Aufschub wegen der Gefahr erheblicher Schäden nicht infrage kommt.

Veräußerungszustimmung [66.2]

Eigentumswechsel im Grundbuch

Bei der Eintragung eines Eigentumswechsels im Grundbuch muss für die Wirksamkeit der nach § 12 WEG erforderlichen Zustimmung des Verwalters dessen Bestellung bis zu dem nach § 878 BGB maßgeblichen Zeitpunkt fortbestanden haben.
OLG Frankfurt a. M., Beschluss vom 13.12.2011, Az.: 20 W 321/11

Eigentumswechsel, Zustimmungspflicht. Verwalter muss bestellt sein.

Anfechtungsklage [66.3]

Bruchteilseigentümer kann allein klagen

Grundsätzlich hat der einzelne Bruchteilseigentumsberechtigte am Wohnungseigentum das Recht, allein die Gültigkeit von Beschlüssen im Wege der Anfechtungsklage klären zu lassen. Die Berechtigung hierfür ist § 1011 BGB zu entnehmen und führt dazu, dass der allein klagende Miteigentümer gesetzlicher Prozessstandschafter der anderen Bruchteilseigentumsberechtigten ist. Die übrigen Bruchteilseigentumsberechtigten sind durch den allein klagenden Miteigentümer nicht mitzuverklagen. Die Rechtskrafterstreckung auf sie kann durch eine Beiladung analog § 48 Abs. 1 Satz 1 WEG erreicht werden.
LG Itzehoe, Urteil vom 16.8.2011, Az.: 11 S 42/10

Fakten: Vorliegend steht eine Wohnung im Miteigentum eines Ehepaars. Der Ehemann hatte Anfechtungsklage erhoben und diese ausdrücklich nicht gegen seine Gattin gerichtet, sondern gegen die übrigen Wohnungseigentümer laut eingereichter Eigentümerliste. Das Amtsgericht hatte die Klage abgewiesen, da sie eben gerade nicht gegen sämtliche übrigen Wohnungseigentümer gerichtet wurde. Eine gesetzliche Prozessstandschaft könne nicht angenommen werden, da das Urteil dann nicht gegen die Ehegattin wirke. Auch könne sie am Prozess nicht etwa durch Beiladung beteiligt werden. Dem konnte das Landgericht indes nicht folgen und hat der Berufung des Wohnungseigentümers stattgegeben. Zunächst war klarzustellen, dass der einzelne Bruchteilseigentümer durchaus das Recht hat, die Gültigkeit von Beschlüssen im Wege der Anfechtungsklage gerichtlich klären zu lassen. Insoweit aber fungiert der klagende Bruchteilseigentümer gerade als gesetzlicher Prozessstandschafter der anderen Bruchteilseigentümer.
Die Bruchteilsgemeinschaft

zwischen dem hier klagenden Wohnungseigentümer und seiner Ehefrau besteht darin, den oder die entsprechenden Miteigentumsanteile an der streitgegenständlichen Wohnungseigentümergemeinschaft zu halten. In diesem Fall sind die gesetzlichen Bestimmungen über die Bruchteilsgemeinschaft vorrangig vor denjenigen über die Gesellschaft bürgerlichen Rechts anzuwenden, die eine gemeinschaftliche Klage erfordern würden. Notwendige Folge hieraus ist, dass der klagebefugte Mitberechtigte die Anfechtungsklage gemäß § 46 Abs. 1 WEG nur gegen die übrigen Wohnungseigentümer, nicht aber gegen die übrigen Mitberechtigten zu richten hat. Die nicht klagenden Mitberechtigten werden selbst nicht Partei des Rechtsstreits.

Fazit: Eine Beteiligung des Bruchteilseigentümers oder der übrigen Bruchteilseigentümer an dem Rechtsstreit ist zwar aus Gründen der Rechtskrafterstreckung erforderlich, durchaus aber auch zu bewerkstelligen. Insoweit hat eine Beiladung durch analoge beziehungsweise entsprechende Anwendung von § 48 Abs. 1 WEG zu erfolgen. Insoweit ist nämlich eine gesetzliche Regelungslücke gegeben. Dieser besondere Fall wurde vom Gesetzgeber nicht mitbedacht. Da also der klagende Wohnungseigentümer als gesetzlicher Prozessstandschafter seiner Gattin fungierte, konnte diese nicht gleichzeitig Beklagte sein, sodass die Klagefrist eingehalten war und dem tragenden Argument des Amtsgerichts die Grundlage entzogen war.

Maklerrecht

Maklervertrag [67.1]

Nur eingeschränkte Nachforschungspflichten

Es stellt keine Pflichtverletzung des mit der Vermittlung eines Gebäudes zu Wohnzwecken beauftragten Maklers dar, wenn er eine Überprüfung, ob das vermittelte Objekt baurechtlich als Wohnhaus genehmigt ist, unterlässt. Der Makler ist auch nicht zur Information darüber verpflichtet, dass er Nachforschungen im Hinblick auf eine baurechtliche Genehmigung über die im Exposé und im Grundbuch enthaltenen Angaben hinaus nicht unternommen hat.

OLG Stuttgart, Urteil vom 2.2.2011, Az.: 3 U 154/10

Fakten: Der Erwerber eines Bahnwärterhäuschens begehrt vorliegend von dem Makler Schadensersatz wegen Verletzung von Aufklärungspflichten aus dem Maklervertrag. Der Makler war damit beauftragt, den Vertrag über den Ankauf eines Gebäudes zu Wohnzwecken zu vermitteln. Das schließlich vermittelte Bahnhäuschen war in der Vergangenheit stets bewohnt gewesen. Tatsächlich aber stellte sich nach Abschluss des notariellen Kaufvertrags heraus, dass eine entsprechende öffentlich-rechtliche Genehmigung zur Wohnnutzung nicht vorliegt. Der Erwerber ist insoweit der Auffassung, das Objekt sei mangelhaft. Hieran ändere auch nichts, dass die Behörden in der Vergangenheit nicht gegen die Wohnnutzung eingeschritten seien. Der Makler hätte überprüfen müssen, ob für das Haus eine Baugenehmigung vorgelegen habe. Er hätte nicht blind ins Blaue hinein vermitteln dürfen. Zumindest konkludent hätte er die Verantwortung dafür übernommen, dass der Erwerber im Objekt wohnen dürfe.
Dem konnte sich das Gericht allerdings nicht anschließen. Der Makler ist nämlich in der Regel zu Nachforschungen nur verpflichtet, wenn dies vereinbart ist oder sich aus der Verkehrssitte ergibt. Im vorliegenden Fall führte die Vereinbarung zwischen Makler und dem Erwerber, Letzterem ein Objekt zu Wohnzwecken zu vermitteln, nicht zu einer gesteigerten Aufklärungspflicht des Maklers. Im Exposé war das Objekt zutreffend als „Bahnwärterhaus“ bezeichnet. Im Grundbuch ist der Eintrag enthalten „Flurstück Nr ... P. Hausnummer ... 1/2, Wohnhaus, Nebengebäude, Hofraum und Garten“. Dieser Grundbuchstand war auch in den Kaufvertrag aufgenommen worden. Trotz der Lage des Objekts im Außenbereich konnte der Makler jedenfalls auf die Angaben des Verkäufers vertrauen. Anlass zu Zweifeln an der Richtigkeit der Angaben des Verkäufers bestand im Hinblick auf den Grundbucheintrag gerade nicht. Im Übrigen stand auch einer Wohnnutzung des Objekts nichts entgegen. Seit mehreren Jahrzehnten wurde dieses unbeanstandet als Wohnhaus genutzt. Der zuständigen Behörde war dies bekannt. Zu berücksichtigen war insoweit auch, dass der Erwerber zum Zeitpunkt der vorliegenden Entscheidung bereits fünf Jahre unbeanstandet in dem Objekt gewohnt hatte. Des Weiteren hatte das Landratsamt die Errichtung einer Kläranlage mit biologischer Reinigungsstufe für die häuslichen Abwässer angeordnet. Auch dies deutete eher darauf hin, dass seitens der Behörde eine Wohnnutzung des Gebäudes nicht infrage gestellt würde. Jedenfalls dem Makler konnte vorliegend keine Aufklärungspflichtverletzung zum Vorwurf gemacht werden.

Fazit: Aufgrund seiner Aufklärungspflicht hat der Makler seinem Auftraggeber alle ihm bekannten tatsächlichen und rechtlichen Umstände mitzuteilen, die sich auf den Geschäftsabschluss beziehen und für den Willensentschluss des Auftraggebers von Bedeutung sein können. Der Umfang der Pflicht ergibt sich aus den konkreten Umständen des Einzelfalls. Zu eigenen Nachforschungen ist der Makler nur verpflichtet, wenn dies vereinbart ist oder sich aus der Verkehrssitte ergibt. Angaben zum Objekt, die der Makler von seinem Auftraggeber erhält, darf er grundsätzlich ungeprüft weitergeben. Lediglich dann, wenn der Makler erkennt, dass Angaben unrichtig oder ungesichert sind, muss er den Auftraggeber, dem es erkennbar auf diese Angaben ankommt, informieren.

Mietrecht

Mietrückgabe [68.1]

Zur „Bagatellgrenze“ bei zurückgelassenen Sachen nach Mietrückgabe

Das Mietobjekt ist mangels abweichender Vereinbarungen nach Beendigung des Mietverhältnisses in dem Zustand zurückzugeben, in dem es sich bei der Überlassung befunden hatte. Eine Mietsache wird nicht vorenthalten, wenn der Mieter wenige Gegenstände zurücklässt, die geringen Raum einnehmen und deren Beseitigung nur einen unerheblichen Aufwand an Mühe, Transport und Kosten erfordert; für das Unterschreiten dieser „Bagatellgrenze“ ist der Mieter beweispflichtig.
OLG Düsseldorf, Urteil vom 19.07.2011, Az.: I-24 U 200/10

Fakten: Der Mieter hatte nach Beendigung des Mietverhältnisses in den Mieträumen Sitz- und Polstermöbel, diverse Schränke, Lampen, Teile der Einbauküche zurückgelassen. Der Vermieter fordert Nutzungsentschädigung in Höhe der vereinbarten Miete. Das OLG gibt dem Vermieter recht: Eine Mietsache wird vorenthalten, wenn der Mieter sie entgegen § 546 BGB nicht, verspätet oder nur teilweise geräumt zurückgibt und das Unterlassen der Rückgabe dem Willen des Vermieters widerspricht. Der Vortrag des Mieters, er habe nur wenige Möbel zurückgelassen, erfüllt die Darlegungs- und Beweislast hinsichtlich der Räumungspflicht nicht, da Menge und Größe der zurückgelassenen Gegenstände die Bagatellgrenze überschreiten. Es ist daher davon auszugehen, dass der Mieter dem Vermieter die Mietsache vorenthalten hat. Der Mieter ist daher zur Nutzungsentschädigung in Höhe der vereinbarten Miete verpflichtet.

Fazit: Nicht jedes Zurücklassen von Gegenständen beziehungsweise Einrichtungen im Mietobjekt führt zur Nichterfüllung der Räumungspflicht mit der Folge, dass Nutzungsentschädigungsansprüche entstehen können. Wenn es sich nur um wenige Gegenstände bzw. Einrichtungen handelt, die geringen Raum einnehmen und deren Beseitigung nur einen unerheblichen Aufwand an Mühe, Transport und Kosten erfordert, ist die „Bagatellgrenze“ nicht überschritten und daher von einer bloßen Schlechterfüllung auszugehen.

Betriebskostenvorauszahlungen [68.2]

Kein abstrakter Sicherheitszuschlag für Vorauszahlungsanpassung

Die letzte Betriebskostenabrechnung ist Grundlage für eine Anpassung der Vorauszahlungen, hindert aber nicht die Berücksichtigung anderer – bereits eingetretener oder noch eintretender – Umstände, von denen die im laufenden Jahr entstehenden Kosten voraussichtlich beeinflusst werden. Es ist jedoch kein Raum für einen „abstrakten“ Sicherheitszuschlag in Höhe von 10 Prozent auf die zuletzt abgerechneten Betriebskosten.
BGH, Urteil vom 28.9.2011, Az.: VIII ZR 294/10

Fakten: Der Vermieter hatte die Betriebskostenvorauszahlungen um 60 Euromonatlich erhöht und dabei einen „Sicherheitszuschlag“ wegen zu erwartender Preissteigerungen in Höhe von 10 Prozent auf die zuletzt ermittelten Betriebskosten in die Berechnung eingestellt. Die Mieter wehren sich dagegen.
Der BGH gibt den Mietern recht. Bei vereinbarten Betriebskostenvorauszahlungen kann jede Vertragspartei nach einer Abrechnung durch Erklärung in Textform eine Anpassung der Vorauszahlungen auf eine angemessene Höhe vornehmen. Damit soll Änderungen der Betriebskosten, die im Laufe des Mietverhältnisses eintreten, Rechnung getragen werden. Betriebskostenvorauszahlungen können nur in angemessener Höhe vereinbaren werden und sollen sich an der Höhe der zu erwartenden Betriebskosten ausrichten. Es ist auf die tatsächlich entstehenden Kosten abzustellen.
Das Recht der Vertragsparteien, die Betriebskostenvorauszahlungen anzupassen, besteht gemäß § 560 Abs. 4 BGB allerdings nur „nach einer Abrechnung“. Ausgangspunkt und Orientierungshilfe für die Anpassung ist damit die letzte Betriebskostenabrechnung, die bereits vorliegt. Sie hindert aber nicht die Berücksichtigung anderer – bereits eingetretener oder noch eintretender – Umstände, von denen die im laufenden Jahr entstehenden Kosten voaussichtlich beeinflusst werden. Lassen solche Umstände Vorauszahlungen in anderer Höhe als angemessen erscheinen, als unter Zugrundelegung der Abrechnung des Vorjahres zu erwarten wäre, so können sowohl der Mieter als auch der Vermieter eine entsprechende Anpassung vornehmen. Ein „abstrakter“ Sicherheitszuschlag in Höhe von 10 Prozent wegen möglicher Preissteigerungen kann aber nicht erhoben werden.

Fazit: Der BGH weist auf das Gesetz hin, welches in § 560 Abs. 4 BGB hinsichtlich der Anpassung der Höhe der Betriebskostenvorauszahlungen ausdrücklich an die letzte Betriebskostenabrechnung abstellt.
Die Entwicklung der Betriebskosten im vorangegangenen Jahr rechtfertigt eine Prognose über die zu erwartende Höhe der Betriebskosten im Folgejahr, wenn andere Anhaltspunkte fehlen. Der BGH hat zwar einerseits auch andere Umstände auf eine zu erwartende Erhöhung der Kosten als Anpassungskriterium anerkannt, aber nicht formuliert, wie konkret die Umstände sein müssen, um eine Anpassung begründen zu können. Dass ein abstrakter Sicherheitszuschlag nicht reicht, ist nachvollziehbar. Konkrete, vom Versorger angekündigte Preiserhöhungen müssten aber für die Begründung einer Anpassungsforderung ausreichen.

Betriebskostenabrechnung [69.1]

Heizkostenabrechnung nur nach dem „Leistungsprinzip“ zulässig

Heizkosten können nicht nach dem Abflussprinzip, sondern nur unter Ansatz des im Abrechnungszeitraum verbrauchten Brennstoffs abgerechnet werden (Abgenzung zu BGH, Urteil vom 20.2.2008 – VIII ZR 49/07). Die auf der Anwendung des Abflussprinzips beruhende Fehlerhaftigkeit einer Heizkostenabrechnung kann nicht durch eine Kürzung der auf die Nutzer entfallenden kostenanteile nach § 12 Abs. 1 HeizkostenV ausgeglichen werden.
BGH, Urteil vom 1.2.2012, Az.: VIII ZR 156/11

Heizkosten. Es kommt drauf an, was tatsächlich angefallen ist.

Fakten: Die Parteien haben im Mietvertrag einheitliche Vorauszahlungen für Heizkosten und sonstige Betriebskosten festgelegt. Die auf den Mieter enfallenden Heizkostenanteile wurden in den Betriebskostenabrechnungen auf der Grundlage der vom Vermieter im jeweiligen Kalenderjahr an den Gasversorger geleisteten Zahlungen ermittelt. Die Mieter beanstanden dies mit der Begründung, die Betriebskostenabrechnungen beruhten auf dem Abflussprinzip, da ihnen keine auf den jeweiligen Abrechnungszeitraum der Betriebskosten bezogenen tatsächlichen Verbrauchskosten zugrunde gelegen hätten, sondern die vom Vermieter an den Versorger im jeweiligen – vom Kalenderjahr abweichenden – Heizzeitraum bezahlten Gasversorgungskosten. Der BGH gibt dem Mieter recht: Die Betriebskostenabrechnungen sind zwar formell wirksam, hinsichtlich der darin ausgewiesenen Heizkosten inhaltlich aber unrichtig, da die abgerechneten Heizkosten entgegen § 7 Abs. 2 HeizkostenV nicht auf der Grundlage der Kosten des im jeweiligen Abrechnungszeitraum verbrauchten Brennstoffs, sondern nach den im betreffenden Kalenderjahr vom Vermieter an den Gasversorger geleisteten Zahlungen ermittelt worden waren. Heizkosten sind nach dem „Leistungsprinzip“ abzurechnen. Die vorliegenden Betriebskostenabrechnungen sind hinsichtlich der Heizkostenermittlung inhaltlich unrichtig. Da der Vermieter hier innerhalb des gesetzlichen Abrechnungszeitraums Betriebskostenabrechnungen vorgelegt hat, die den formellen Anforderungen genügen, kann der Vermieter hier versuchen, gegebenenfalls aufgrund einer sachgerechten Schätzung – nachträglich eine Abrechnung nach dem Leistungsprinzip vorzulegen.

Fazit: Der BGH hatte im Urteil vom 20.2.2008 – VIII ZR 49/07 entschieden, dass der Vermieter grundsätzlich auch verbrauchsabhängige „kalte“ Betriebskosten nach dem „Abflussprinzip“ (= Umlage der Kosten, mit denen der Vermieter selbst im Abrechnungszeitraum belastet wird) abrechnen darf, weil ihn die §§ 556 ff BGB nicht auf die Abrechnung nach dem Leistungsprinzip (= Umlage der Kosten, die für den jeweiligen Abrechnungszeitraum tatsächlich angefallen sind) festlegen. Mit vorliegendem Urteil entscheidet der BGH dahingehend, dass auch die Heizkosten gemäß § 7 Abs. 2 HeizkostenV nach dem „Leistungsprinzip“ zu ermitteln sind. Im Gegensatz zu den verbrauchsabhängigen „kalten“ Betriebskosten verpflichtet das Gesetz den Vermieter, die Heizkosten nach dem im Abrechnungszeitraum verbrauchten Brennstoff abzurechnen.

PVC-Boden [69.2]

Zur altersbedingten Abnutzung eines PVC-Bodens in einer Arztpraxis

Da dem Vermieter die altersbedingte Abnutzung des PVC-Bodens in den Räumen einer Arztpraxis durch vertragsgemäßen Gebrauch zur Last fällt, hat er zur Haftung des Mieters zu beweisen, dass die Ursache der Schäden im Verantwortungsbereich des Mieters lag (hier unsachgemäße Reinigung). Ein fast 20 Jahre alter Fußbodenbelag in den Räumen einer Arztpraxis ist im Allgemeinen vollständig abgenutzt.
OLG Düsseldorf, Hinweisbeschluss vom 8.2.2011, Az.: I-24 U 170/10

Fakten: Die Parteien streiten darüber, wem die Schäden im PVC-Bodenbelag einer Arztpraxis zuzurechnen sind. Der Vermieter hatte den PVC-Boden 20 Jahre zuvor einlegen lassen. Der Mieter behauptet, der inzwischen schadhafte PVC-Bodenbelag sei auf Mängel bei der Verlegung zurückzuführen, der Vermieter hatte vorgetragen, die Schäden seien durch unsachgemäße Reinigung entstanden. Das Gericht gibt dem Mieter recht. Ist zwischen Vermieter und Mieter streitig, ob die vermieteten Räume infolge des Mietgebrauchs beschädigt worden sind, trägt der Vermieter die Beweislast dafür, dass die Schadensursache dem Obhutsbereich des Mieters entstammt. Da hier auch eine Schadensursache möglich ist, welche im Verantwortungsbereich des Vermieters entstammt, hat er zu beweisen, dass eine Schadensursache durch den Vermieter auszuschließen ist. Das hat der Vermieter nicht getan.

Fazit: Diese Entscheidung entspricht der gängigen Rechtsprechung und findet wenig Möglichkeiten, einer Gewichtung der Beiträge zur Verursachung Rechnung zu tragen. In der Realität sind nämlich häufig beide Mietparteien an einer Schadensentstehung beteiligt.

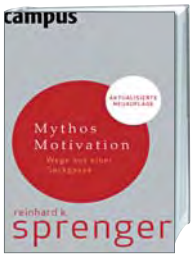
Mein Klassiker

Meike Petersen, geschäftsführende Gesellschafterin der Wegner Unternehmensgruppe, Hamburg

Mythos Motivation

Buch von Reinhard K. Sprenger

Reinhard K. Sprenger entlarvt die gängigen Instrumente der Mitarbeitermotivation wie Prämien, Boni, leistungsabhängige Vergütung und Incentives als das, was sie wirklich sind: Mittel zur De-Motivation. Motivation, die von außen kommt, kann immer nur kurzfristig wirken – und schafft falsche Anreize. Auch Urkunden und Auszeichnungen haben laut Sprenger häufig eine demotivierende Wirkung auf die Mitarbeiter – und zwar auf jene, die leer ausgehen. Belohnungen fördern nicht die Zusammenarbeit, sondern zerstören sie. Denn die Mitarbeiter arbeiten nicht mehr zusammen, sondern gegeneinander. Für ein Unternehmen kann das verheerende Folgen haben.



„Prämien, Boni, leistungsabhängige Vergütung und Incentives schaffen falsche Anreize und führen bei Mitarbeitern nicht zu mehr, sondern zu weniger Motivation. Alles was von außen wirkt, kann nur kurzfristig wirken."

Allein auf die innere Motivation der Mitarbeiter kommt es laut Sprenger an: Wichtig ist, dass sich der Arbeitnehmer mit seiner Tätigkeit identifiziert. Der Beruf muss ihm Spaß machen. Auch der Grad an Selbstbestimmung ist zentral. Denn die Zufriedenheit des Mitarbeiters wächst proportional zu dem Handlungsspielraum, der ihm gewährt wird. Mitarbeiter möchten sich selbst mit ihrem ganzen Persönlichkeitspotenzial einbringen können. Nur wenn Führungskräfte das beachten, werden die Arbeitnehmer langfristig motiviert sein.

Das Buch „Mythos Motivation" ist vor knapp 15 Jahren veröffentlicht worden und hat nichts von seiner Aktualität eingebüßt. Ich selbst habe das Buch zum ersten Mal gelesen, als ich vor neun Jahren bei Arthur Andersen im Recruiting tätig war. Das Buch hat mir bewusst gemacht, dass Motivation die ganz persönliche Einstellung jedes einzelnen Mitarbeiters ist – und von außen nicht beeinflussbar.

Auch in meiner neuen Funktion als Geschäftsführerin der Wegner Unternehmensgruppe ist die Frage nach der Mitarbeitermotivation zentral. In unserem Unternehmen stehen nicht Anreizsysteme im Vordergrund. Stattdessen versuchen wir, stets bessere Rahmenbedingungen zu schaffen, indem wir hinsehen und hinhören: Gemeinsam mit jedem Mitarbeiter versuchen wir, seine Potenziale ausfindig zu machen und zu stärken. So kann sich jeder Mitarbeiter mit ganzem Herzblut einbringen – und sich selbst immer wieder motivieren.

Reinhard K. Sprenger, Campus Verlag, Frankfurt, New York, 19. Auflage 2010, 295 S., ISBN- 978-35933-92004, 24,90 Euro

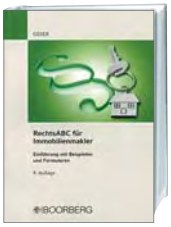
Neue Bücher

Nachhaltiges Betreiben von Shopping-Centern

Neuer Leitfaden für grüne Einkaufszentren: Die ECE hat gemeinsam mit Prof. Kunibert Lennerts von der Universität Karlsruhe ein zweites Nachhaltigkeits-Handbuch erarbeitet. Es soll als Leitfaden und Nachschlagewerk für den nachhaltigen Betrieb schon bestehender Einkaufszentren dienen. Im ersten Handbuch, das 2010 erschienen ist, standen Center-Neubauten im Fokus.

ECE-Nachhaltigkeitshandbuch, 132 S., zu bestellen über Telefon 040 60606-9674

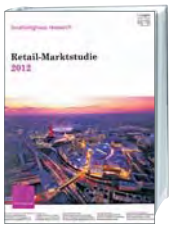
Rechts-ABC für Immobilienmakler



Das Rechts-ABC für Immobilienmakler möchte einen Überblick geben über alle gesetzlichen Bestimmungen, die Immobilienmakler beachten müssen. Praxisbezogene Beispiele und Hinweise auf entsprechende Formulare sollen Unterstützung liefern.

Rudolf Geser, Richard Boorberg Verlag, 9. Auflage 2012, 226 S., ISBN 978-3-415-04774-7, 21,80 Euro

Retail Marktstudie 2012



In der Retail Marktstudie 2012 hat die Location Group Research 65 internationale Metropolen der Mode- und Retail-Welt untersucht. 850 Retailer, 600 Einkaufsstraßen und 450 Shopping-Center wurden unter die Lupe genommen. In einer Zehn-Jahres-Chronik der Zürcher Bahnhofsstraße wird erläutert, weshalb die Einkaufsmeile weltweit die dritthöchsten Mieten aufweist.

Locationgroup Research (Hrsg.), 2012, 498 S., zu beziehen über www.location.ch, 625 Euro

Plötz Immobilienführer Deutschland

Die 14. Auflage des Plötz Immobilienführers Deutschland möchte erneut einen umfassenden Überblick über den bundesweiten Immobilienmarkt präsentieren. In 120 Städten beschreibt das Werk 735 Teilmärkte und macht dazu mehr als 4.400 einzelne Preisangaben. 150 besonders interessante Immobilienprojekte werden vorgestellt. Die ausgewählten Städte sind die 100 größten in Deutschland. Hinzu kommen 20 kleinere Städte mit besonders lebhaften Märkten oder einer großen Bedeutung für eine weite Umlandregion oder für ein Ballungsgebiet. Alle Daten sind in Tabellen noch einmal zusammengefasst. Neu in diesem Jahr ist ein großer Sonderteil Hamburg, in dem die wichtigsten Märkte und zwei Bezirke der Hansestadt ausführlich vorgestellt werden.

Immobilien Manager Verlag (Hrsg.), 14. Auflage 2012, 672 S., ISBN 978-3-89984-271-5, 49 Euro

Start in die Selbstständigkeit

Das Interesse am Beruf des Immobilienberaters ist groß. Allein im vergangenen Jahr wurden rund 3.000 neue Firmen in den beratenden Berufen der Immobilienwirtschaft gegründet. Und es gibt wachsenden Informationsbedarf. Deshalb hat der Immobilienverband IVD Anfang des Jahres Existenzgründerwochen veranstaltet und dazu nun eine Broschüre herausgegeben. In ihr werden zehn Schritte zum eigenen Immobilienbüro aufgezeigt, die Vor- und Nachteile der verschiedenen Unternehmensformen werden dargestellt, es gibt einen detaillierten Zeitplan, Tipps zur Gründung aus der Arbeitslosigkeit, eine Musterkalkulation für einen Verwalterbetrieb und eine Auflistung über wichtige Versicherungen. Ganz zu Beginn steht ein Test, den die Existenzgründer ausfüllen können und der ihnen verrät, ob sie überhaupt ein Gründer- und Unternehmertyp sind.

IVD Bundesverband (Hrsg.), zu beziehen über www.ivd-webshop.de, 14,90 Euro

Verkehrssicherungspflichten in der Wohnungswirtschaft

Der Ratgeber richtet sich an den Praktiker der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und ist auf der Basis erprobter Weiterbildungsunterlagen für große westdeutsche Wohnungsunternehmen entstanden. Zunehmend wird die Verkehrssicherungspflicht von Gerichten restriktiv ausgelegt, sodass eine umfangreiche Überwachung des Wohnungs- und Immobilienbestands notwendig ist. Das Buch vermittelt das grundlegende Wissen über mögliche Gefahrenpotenziale im Gebäudebestand und das Verhalten im Gefahren- oder Schadensfall. Geschäftsführer und technische Leiter werden über mögliche Risikopotenziale und die Grundzüge der Organisation zur Risikoabwehr informiert. Die Absicherung der Haftungsrisiken wird dargestellt, auch die neue Trinkwasserverordnung wurden aufgenommen.

Hans-Thomas Damm, Verlag Haufe-Lexware, 2. Auflage 2012, 167 S., ISBN 978-3-648-02033-3, 34,95 Euro

Impressum

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9
79111 Freiburg
Geschäftsführung:
Isabel Blank, Markus Dränert, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Jens Köhler, 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)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

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

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

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Dr. Gudrun Escher
Frank Peter Unterreiner
Hans-Jörg Werth
Birgitt Wüst

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

Grafik/Layout
Stefanie Kraus

Titel
Digital Genetics/shutterstock.com
han871111/shutterstock.com

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2012)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Unternehmensbereich Media Sales
Im Kreuz 9
97076 Würzburg

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage

Druck
Echter Druck Center, Würzburg

Termine ...

... vom „Aareon Kongress“ bis zum Seminar „Wertstabilität“

Veranstaltungstitel	Termin / Ort	Preis zzgl. MwSt.	Veranstalter / Kontakt
Messe, Kongresse und Konferenzen			
European Facility Management Conference	24.–25.5.2012 Kopenhagen	1.495*/ 1.695 Euro**	Informa Business Communication, Telefon 0211 9686-3761, **www.efmc-conference.com**
TOP-TERMIN **Aareon Kongress** – Treffpunkt der Immobilienwirtschaft mit hochkarätigem Vortragsprogramm	4.–6.6.2012 Garmisch-Patenkirchen	990 Euro	Aareon AG, Telefon 0231 7751-220, **www.aareon-kongress.com**
Real Estate North 2012 – Internationale Fachmesse für Gewerbe- und Wohnimmobilien	11.–12.6.2012 Hamburg	Tageskarte 60, Dauerkarte 85 Euro	Deutsche Messe, Telefon 0511 89-0, **www.real-estate-north.de**
19. Handelsblatt Jahrestagung „Immoblienwirtschaft 2012“	18.–19.6.2012 Berlin	2.299 Euro	Handelsblatt GmbH, Telefon 0211 9686-3463, **www.immobilien-forum.com**
11. VdW-Forum Wohnungswirtschaft	19.–20.6.2012 Düsseldorf	420 Euro	Wohnungswirtschaft aktuell, Telefon 0211 16998 - 0, **www.wohnungswirtschaft-aktuell.de**
Consense – Internationale Fachmesse und Kongress für nachhaltiges Bauen, Investieren und Betreiben	19.–20.6.2012 Stuttgart	Kongress 360 Euro, 2-Tageskarte 520 Euro	Landesmesse Stuttgart GmbH, Telefon 0711 18560-0, **www.consense-messe.de**
Seminare und Schulungen			
Immobilienrecht Projektentwicklung	21.–22.5.2012 München	1.895 Euro	Management Circle, Telefon 06196 4722-700, **www.managementcircle.de**
Professionelles Immobilienmanagement – von der Marktanalyse bis zum profitablen Asset Management	21.–22.5.2012 Hamburg	860 Euro	Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422, **www.haufe-akademie.de**
Greenbuilding: Energieeffizienz im Gebäudebereich	22.5.2012 Berlin	320 Euro	Bauakademie Gesellschaft für Forschung, Entwicklung und Bildung mbH, Telefon 030 54997510, **www.bauakademie.de**
Modernisierung im Wohnungbestand praxisnah – ökonomisch, ökologisch, technisch	23.5.2012 Essen	295*/ 355**Euro	Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-190, **www.vhw-online.de**
Mietinkasso – vom Mahnbescheid zum Vollstreckungstitel	23.05.2012 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0611 1746375-12, **www.sfa-immo.de**
Facility Management Seminar	30.–31.5.2012 Frankfurt	1.999 Euro	EUROFORUM Deutschland SE , Telefon 0211 9686-3462, **www.euroforum.com**
Social Media für den Bewertungssachverständigen	6.6.2012 Sinzig	375 Euro	Sprengnetter Akademie, Telefon 02642 97 96-75/-76, **www.sprengnetter.de**
„Point of Sale“ – Fachtagung für GeoMarketing im Einzelhandel	6.6.2012 Hamburg	199 Euro	GfK GeoMarketing GmbH, Telefon 07251 9295-10, **www.gfk-geomarketing.de**
Investitionsrechnung bei Immobilien – Dynamische Rechenmodelle in der Praxis	11.6.2012 Frankfurt am Main	295*/ 355**Euro	Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-190, **www.vhw-online.de**
Wertstabilität Teil I – Standortfaktoren	11.6.2012 Stuttgart	215 Euro	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, **www.akbw.de/fortbildung.html**
Wertstabilität Teil II – Lebenszykluskostenplanung	12.6.2012 Stuttgart	215 Euro	Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386-310, **www.akbw.de/fortbildung.html**
Sonderveranstaltung: Anforderungen, Entscheidungskriterien und aktuelle Nachfrage institutioneller Immobilieninvestoren	12.6.2012 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223883, **www.tvs-berlin.de**
Praxisseminar: Energetische und altengerechte Sanierung von Wohnimmobilien	13.6.2012 Berlin	880 Euro	Berliner Immobilienrunde: TVS Berlin, Telefon 030 63223883, **www.tvs-berlin.de**
HausverwaltungsManagement für Fortgeschrittene	13.6.2012 Berlin	399 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, **www.haufe.de/realestate**
Umgang mit sozial belasteten Mietern	14.6.2012 Wiesbaden	295 Euro	Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0611 1746375-12, **www.sfa-immo.de**
HausverwaltungsManagement Buchhaltung	14.6.2012 Berlin	399 Euro	Haufe-Lexware Real Estate AG, Telefon 0800 7956724, **www.haufe.de/realestate**

* Mitglieder ** Nichtmitglieder

Unternehmensindex

A
Aareal Bank 3,10, 15
ACS. 48
AOS 15

B
B&L Gruppe 10
BASF. 15
Beos AG 14
Bilfinger Berger 48
BNP Paribas Real Estate 15, 55, 58
Bombardier Transportation 15

C
CBRE. 8, 52, 58
Cevian 48
Coresis 23

D
DB Real Estate Investment GmbH . . . 14
Dekabank. 37
Deltacom Projektmanagement 46
Deutsche Messe AG 46
DTZ. 14

E
E&G Financial Services GmbH. 27
E.ON. 22
ECE Projektmanagement GmbH
& Co. KG 53
Ellwanger & Geiger 26
Engel & Völkers Commercial 55, 58
Eurocres 15
Evonik 22

F
Feuring Hotelconsulting GmbH. 9

G
Gagfah Group. 14
Gazeley 14
Gesellschaft für Wirtschaftsförderung
Duisburg mbH 74
Grossman & Berger 13
GSE. 14
GSW 37

H
Hahn-Gruppe 52, 58
Hendersen Global Investors 52, 55
Hertie. 53
HIH. 9
HIH Vertriebs GmbH 14
Hines 10
Hochtief AG 14, 48
Hochtief Projektentwicklung 23
Hornbach Holding AG. 53
HSH Nordbank 26

I
Immobilien- und Fondsmanagement
Faubourg GmbH 25
Immobilienscout24 . . . . . 10, 32 ff.
Immonet . . . . . 32 ff.
Immowelt . . . . . 32 ff.
InnovationCity Management GmbH . . 22
IPD Investment Property
Databank GmbH. 11

J
Johnson Controls 15
Jones Lang LaSalle 11, 14, 54

K
Karstadt 53
KPNQwest N.V. 14

L
LBBW 26
Lehman Brothers 47

M
Mace GmbH 9
Messe München. 47
Morgan Stanley Real Estate
Investment GmbH 14
Motel One 9

N
NAI Apollo 12
NetApp. 15
Nokia Siemens Networks. 15

P
Prologis 14
ProSiebenSat.1. 15

R
RAG 22
Redevco 14
Reed Exhibitions Wien 47
Rockwell Automation Inc. 14

S
Schlecker 53
Sierra Germany GmbH 52, 58
Spies Gewerbe und Investment. 56
Sprenker Immobilien 36
Sto AG 9

T
TA Heimeier 9
Trinavis. 9

U
Union Investment 10

V
Vodafone 15

W
Warburg-Henderson KAG 14
Warburg-Henderson Vertriebs GmbH . .14
Wegner Unternehmensgruppe. 70
WFB 23

Z
Zalando 55

Fotos: Viessmann Werke; Hannover Messe

Vorschau auf ...

... Juni 2012

Wie finden Studenten und Unternehmen zusammen?

War for Talents
Richtig ausbilden und anwerben

Auch die Immobilienbranche leidet zunehmend unter Fachkräftemangel. Das erfordert besondere Anstrengungen seitens der Firmen wie auch der Hochschulen. Welche Ausbildungsprogramme locken Studenten? Welche zugkräftigen Aktivitäten entwickeln die Unternehmen? Welche Rolle spielt Familienfreundlichkeit?

Deutscher Immobilien Kongress 2012
Einflüsse der Europäischen Union

Auch die Immobilienverwaltung wird europäischer. Das EU-Projekt HELPS zeigt neue Ansätze zur Integration von Wohnen und Pflege im Quartier. Des Weiteren haben die Mietrechtsfassungen der EU-Staaten einen merklichen Einfluss auf die Wohnraumverwaltung in Deutschland. Nutzwertige Beobachtungen aus dem Betriebsalltag.

Die Juni-Ausgabe erscheint am Freitag, den 1. Juni 2012, Anzeigenschluss ist der 3. Mai 2012.

... Juli/August 2012

Wärmepumpen
Wichtiges Glied der Energiekette

Das Anwendungsspektrum von Wärmepumpen vergrößert sich. Durch Einkoppeln von Solarkollektoren oder Zusatzheizungen erhöht sich deren Effektivität weiter. Die Markttrends.

Die Juli/August-Ausgabe erscheint am Freitag, den 6. Juli 2012, Anzeigenschluss ist der 11. Juni 2012.

Dieses Heft enthält folgende Beilagen: EIPOS; Energyguide 2012; Region Report Kassel

Geheimnisse

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

... Wirtschaftsförderer

Ines Isabell Aufrecht
ist Direktorin und Leiterin Abteilung Wirtschaftsförderung der Landeshauptstadt Stuttgart.

Ralf Meurer
ist Geschäftsführer der Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg mbH.

Dr. Michaela Schuhmann
ist Leiterin des Amtes für Wirtschaft der Stadt Nürnberg und der Geschäftsstelle des Forums Wirtschaft und Infrastruktur der Europäischen Metropolregion Nürnberg.

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

Aufrecht: Gern gut kochen und lecker Essen. Aus Zeitmangel betreibe ich dabei Wirtschaftsförderung: Ich erhalte Arbeitsplätze im Gastronomiebereich.
Meurer: Ungeduld ist schon genannt – nächste Frage.
Schuhmann: Mein Golfhandicap ist zu schlecht, da ich zu viel arbeite und zu wenig Turniere spiele.

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

Aufrecht: Mit der bedeutendsten Architektin unserer Tage, Zaha Hadid – insbesondere wegen ihrer Formensprache.
Meurer: Mit den Beratern, die im Ruhrgebiet nur einen Industriestandort sehen. Wer sich angesprochen fühlt, den lade ich gerne zu einem Update ein.
Schuhmann: Aktuell mit Herrn Borg und Herrn Wallenhorst von der Metro Properties. Mich interessiert das Nachnutzungskonzept für den ehemaligen Kaufhof in Nürnberg am Aufseßplatz.

Wo trifft man Sie mittags?

Aufrecht: Im Rathaus oder in einem der gemütlichen Lokale drum herum.
Meurer: Am Grill des Kultkiosks im Kreativquartier Duisburg Ruhrort oder beim Italiener oder Chinesen „um die Ecke".
Schuhmann: Bei Besorgungen oder im A Tavola. Manchmal im Café Roma.

Ihr Wunsch an die Kollegen Ihres Berufsstands

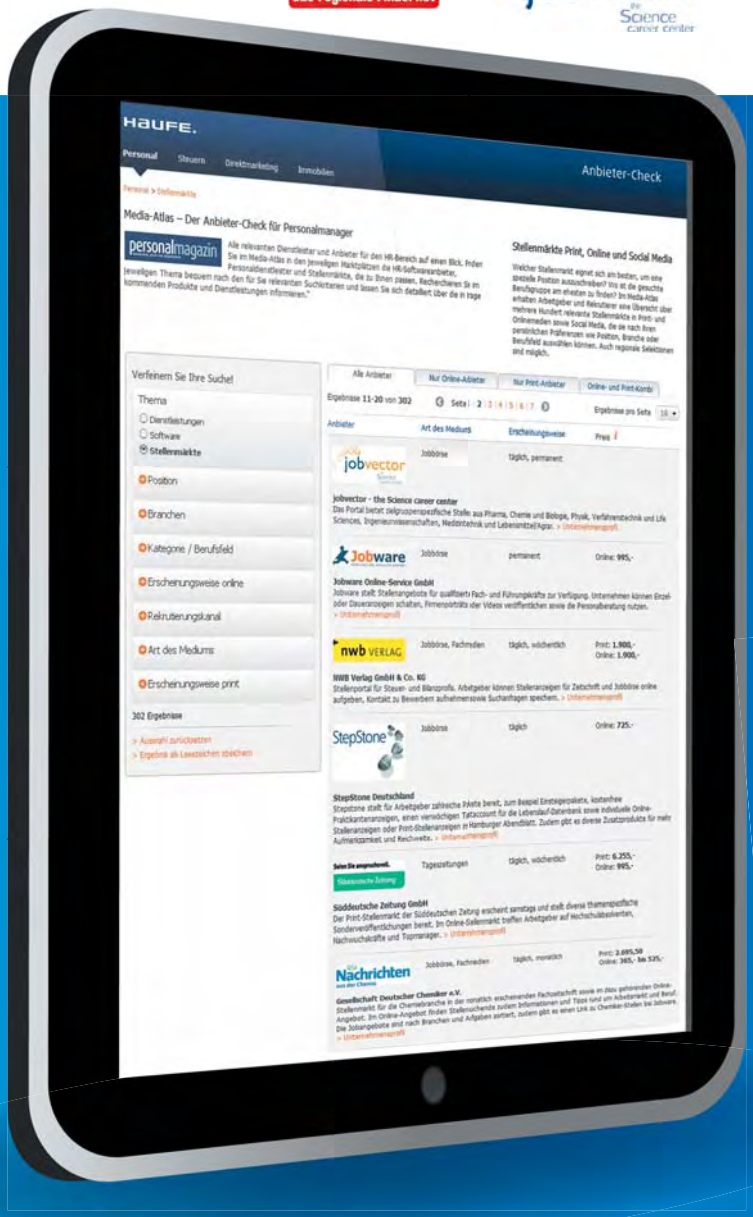
Aufrecht: Mehr Werbung in eigener Sache. Unsere professionellen Leistungen müssen noch besser dargestellt werden.
Meurer: Mehr Offenheit beim Austausch. Jeder hat mal bei einem Thema die Nase vorn. Die Kommunikation darüber bringt alle weiter.
Schuhmann: Immer prüfen, ob wir noch die richtigen Dinge tun. Sonst geraten wir bei der Vielzahl an Zielgruppen und Kooperationspartnern ins Hamsterrad.

Ihr Statement zum Stereotyp: „Die Standortentscheidung ist immer mehr von Steuererleichterungen und Subventionenfrage geprägt."

Aufrecht: Ein Satz für die Mottenkiste! Firmen wollen sich mit lokalen Gegebenheiten identifizieren und den Arbeitnehmern ein lebenswertes Umfeld bieten.
Meurer: Dies war einmal! Im Vordergrund steht verfügbares und qualifiziertes Personal. Wer das wegen ein paar Euro nicht berücksichtigt, hat bald Probleme.
Schuhmann: Trifft auf Nürnberg glücklicherweise nicht zu. Wir bieten auch morgen noch Fachkräftepotenzial, Infrastruktur und ein kreatives Umfeld.←|

Partner:

stellenanzeigen.de – So sucht man heute.
nwb VERLAG
experteer.de – Sie verdienen mehr.
JOB SCOUT 24
iCjobs.de – Die Jobsuchmaschine
Jobware – Erstklassige Jobs. Erstklassige Bewerber.
kalaydo.de – das regionale Findernet
jobvector – the Science career center
StepStone
GDCh – Gesellschaft Deutscher Chemiker
Seien Sie anspruchsvoll. Süddeutsche Zeitung



Passende Stellenmärkte im Überblick!

Jetzt online unter www.media-atlas.de!

Der Media-Atlas – jetzt online!
Ihr Recherche-Tool für Stellenmärkte.

Mobilecode

Finden Sie jetzt für Ihre Mitarbeitersuche die richtigen Stellenmärkte.

Ganz einfach selektierbar nach Position, Branche, Berufsfeld und vielem mehr.

www.media-atlas.de – hier finden Sie den passenden Stellenmarkt!

HAUFE.

Bewerten statt schätzen.
Mit der Immonet-Wertexpertise.

Die revisionssichere Immobilienbewertung

www.immonet.de/wertexpertise

Ihre Vorteile:
- **Professionelle** und **revisionssichere** Immobilienbewertung
- Entscheidende **Argumente bei Preisverhandlungen**
- Optimale Unterstützung bei **Objektvermarktung und -akquise**
- Kostengünstig ausprobieren zum **Einführungspreis von 22,99 €** zzgl. MwSt.

Revisionssicher. Basierend auf **Realkaufpreisen.**

immonet.de
Wir sind Immobilien

Tel. +49 40 3 47-2 76 00 | Fax +49 40 3 47-2 76 09
verkaufsberatung@immonet.de | www.immonet.de

NEU